



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CPA.**

Tema:

**“LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y LA RENTABILIDAD EN LA
DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ”**

**Autora: Samantha Mantilla
Tutor: Ing. Mauricio Sánchez**

**AMBATO – ECUADOR
2015**

APROBACIÓN POR EL TUTOR

Yo, Ing. Mauricio Sánchez, en mi calidad de tutor del trabajo de graduación sobre el tema “LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ”, desarrollado por Samantha Mantilla, egresada, reúne los requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad de la Universidad Técnica de Ambato y en el normativo para la presentación de trabajos de graduación de la Facultad de Contabilidad y Auditoría.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión de Calificador designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 15 de Julio del 2015



Ing. Mauricio Sánchez

TUTOR

AUTORÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Yo, Samantha Gisselle Mantilla Ramírez, con C.I. 1804247359, revelo que los criterios emitidos en el trabajo de graduación: “LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ”, es original, autentico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad del autor, el patrimonio intelectual de la misma a la Universidad Técnica de Ambato; por lo que autorizo a la biblioteca de la Facultad de Contabilidad y Auditoría para que haga de esta tesis un documento disponible para su lectura y publicación según las normas de la Universidad.

Ambato, 25 de septiembre del 2015.

AUTORA



Samantha Mantilla

C.I 1804247359

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el trabajo de graduación, sobre el tema: “LOS COSTOS DE OPERACIÓN Y LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ”, elaborado por Mantilla Ramírez Samantha Gisselle, egresada, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 25 de septiembre del 2015

Para constancia firman:



Dr. César Mayorga

PROFESOR CALIFICADOR



Dra. Caroline Galarza

PROFESOR CALIFICADOR



Econ. Diego Proaño

PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

Este trabajo lo dedico a mi familia por ser parte fundamental de mi vida; a mi padre por haberme apoyado a lo largo de este camino, a mi madre que desde el cielo me ilumina a cada instante, a mis hermanos por su apoyo y comprensión, a mi esposo por su ayuda incondicional, a mi hija por ser el motor de mi vida.

AGRADECIMIENTO

Un profundo agradecimiento a Dios quien bendice mi camino y me ha permitido cumplir esta etapa importante en vida.

A la Universidad Técnica de Ambato, Facultad de Contabilidad y Auditoría, quien me dio la oportunidad de desarrollarme como persona y profesional.

A mis maestros por los conocimientos que día a día me impartieron en las aulas.

De manera especial a mi tutor de tesis el Ing. Mauricio Sánchez quien con paciencia y sabiduría ha guiado este trabajo hasta finalizar el mismo.

Al Sr. Alirio Ramírez y a la Sra. Anita Villegas propietarios de la Distribuidora de gas Ramírez por la apertura brindada y la colaboración para llevar a cabo la presente investigación.

A mi familia por su apoyo incondicional en cada paso de este largo caminar.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA.....	I
APROBACIÓN TUTOR	II
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN.....	III
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	IV
DEDICATORIA	V
AGRADECIMIENTO	VI
ÍNDICE GENERAL.....	VII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	XI
ÍNDICE DE TABLAS	XII
RESUMEN.....	XIII
ABSTRACT.....	XIV
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I.....	3
EL PROBLEMA	3
1.1. TEMA	3
1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.2.1. CONTEXTUALIZACIÓN.....	3
1.2.2. ANÁLISIS CRÍTICO.....	6
1.2.3. PROGNOSIS	8
1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	9

1.2.5.	PREGUNTAS DIRECTRICES.....	9
1.2.6.	DELIMITACIÓN.....	9
1.3.	JUSTIFICACIÓN.....	10
1.4.	OBJETIVOS.....	10
1.4.1.	OBJETIVO GENERAL.....	10
1.4.2.	OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	11
CAPITULO II.....		12
MARCO TEÓRICO.....		12
2.1.	ANTECEDENTES.....	12
2.2.	FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	14
2.3.	FUNDAMENTACIÓN LEGAL.....	14
2.4.	CATEGORÍAS FUNDAMENTALES.....	19
2.4.1.	Gráficos de inclusión interrelacionados.....	19
2.4.1.1.	Supraordinación conceptual.....	19
2.4.1.2.	Subordinación conceptual.....	20
2.5.	HIPÓTESIS.....	32
2.6.	SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES.....	32
CAPITULO III.....		33
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....		33
3.1	MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN.....	33
3.1.1.	Investigación de campo.....	33
3.1.2.	Investigación bibliográfica – documental.....	33
3.2.	NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	34
3.2.1	Investigación exploratoria.....	34

3.2.2. Investigación descriptiva.....	34
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	34
3.3.1. Población.....	34
3.3.2. Muestra.....	35
3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	36
CAPÍTULO IV.....	39
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	39
4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	39
4.2. INTERPRETACIÓN GENERAL DE LOS RESULTADOS.....	51
4.3. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS.....	52
4.3.1. Planteamiento de la hipótesis.....	53
4.3.2. Estadístico de prueba.....	53
4.3.3. Selección del nivel de significancia.....	54
4.3.4. Grados de Libertad.....	54
4.3.5. Preguntas seleccionadas para la verificación de la hipótesis.....	55
4.3.6. Cálculo.....	56
4.3.7. Gráfico de determinación “t” de Student critico.....	57
4.3.8. Conclusión.....	57
CAPÍTULO V.....	58
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	58
5.1. CONCLUSIONES.....	58
5.2. RECOMENDACIONES.....	59
CAPITULO VI.....	60

PROPUESTA.....	60
6.1. DATOS INFORMATIVOS	60
6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA	61
6.3. JUSTIFICACIÓN	62
6.4. OBJETIVOS	63
6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD	64
6.6. FUNDAMENTACIÓN	65
6.7. METODOLOGÍA MODELO OPERATIVO	71
6.8. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA	137
6.9. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA	137
BIBLIOGRAFÍA	139
ANEXOS	145

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Arbol de Problemas.....	6
Gráfico 2 Supraordinación conceptual.....	19
Gráfico 3 Subordinación conceptual variable independiente.....	20
Gráfico 4 Subordinación conceptual variable dependiente.....	21
Gráfico 5 determinación “t” de Student critico.....	57
Gráfico 6 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL	77
Gráfico 7 Sistema de distribución lineal	100
Gráfico 8 Flujo del proceso operativo actual	102
Gráfico 9 Flujo del proceso operativo propuesto.....	103
Gráfico 10 Proceso para la determinación de costos en la Distribuidora de Gas Ramírez	104
Gráfico 11 Flujo de procesos de los costos de operación propuesto.....	105
Gráfico 12 Proceso del costo fijo	106
Gráfico 13 Organigrama estructural - Operativos.....	107
Gráfico 14 Gasto administrativo	109
Gráfico 15 Gasto de ventas	110
Gráfico 16 Costos Variables	111
Gráfico 17 Proceso simplificado de registro contable	119
Gráfico 18 Flujo del proceso del registro contable	120

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Operacionalización de la variable independiente: Costos de operación..	36
Tabla 2 Operacionalización de la variable dependiente: Rentabilidad	37
Tabla 3-Distribución T de Student	55
Tabla 4-DISTRIBUCIÓN ESTADÍSTICA	55
Tabla 5-Presupuesto para la Realización de la Propuesta	61
Tabla 6 - MODELO OPERATIVO	71
Tabla 7 FODA empresarial	74
Tabla 8 MATRIZ EFE	75
Tabla 9 MATRIZ EFI	76
Tabla 7 Evaluación de la propuesta	138

RESUMEN

El estudio de campo en el que se revisó los documentos como parte del universo o población a estudiar, estableció los costos de operación en la Distribuidora de Gas Ramírez en la que se obtuvo un valor de \$713.941,76 para el 2013, y de \$651.258,68 para el 2014; observando una disminución de los costos de operación y evidenciando que es dificultoso establecer cada uno de los costos que lo componen, pues no existe una esquematización clara para definir dichos costos, dificultando la evaluación o control de los mismos. También se determinó el nivel de rentabilidad de la distribuidora de gas Ramírez, que por el giro del negocio es altamente satisfactorio, pero con la dificultad de establecer dichos indicadores, pues no se encontró una información detallada que ayude a mejorar la presentación de la información financiera; sin embargo, se puede destacar que existen indicadores que hay que mejorar como el margen operacional y el margen de utilidad bruta, pues estos presentan indicadores disminuidos y son de 6,45% para el año 2013 y del 7,31% para el año 2014 en ambos indicadores, cabe sugerir que no están bien definidas las cuentas y los costos por lo que demora la búsqueda de resultados. Después de conocer todos los elementos que contribuyeron a identificar la necesidad de plantear una alternativa de solución, proponiendo un sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la Distribuidora de Gas Ramírez, esto a decir del mismo gerente el Sr. José Ramírez, identificando aspectos positivos que dieron como resultado que esta sería la mejor opción para poder cumplir con los objetivos de la empresa y alcanzar un desarrollo económico adecuado, derivado de un control apropiado de los costos y la identificación de diferentes indicadores.

ABSTRACT

The field study in which the documents as part of the universe or population study was revised, established operating costs in Distribuidora de Gas Ramirez at a value of \$713,941.76 for 2013 was obtained, and \$651,258, 68 for 2014; observing a reduction in operating costs and showing that it is difficult to establish each of its component costs, since there is no clear outlining to define those costs, difficult to assess or control thereof. The level of profitability of the gas distributor Ramirez was also determined that the line of business is highly satisfactory, but with the difficulty of establishing such indicators, for detailed information to help improve the presentation of financial information was found ; however, it can be noted that there are indicators that need improvement as operating margin and gross profit margin, as these have diminished and are indicators of 6.45% for 2013 and 7.31% for 2014 in both indicators, it may be suggested that are not well defined accounts and costs which delayed the search results. After all elements that helped identify the need to propose an alternative solution, proposing a system that allows operating costs to improve profitability in Distribuidora de Gas Ramirez this to say the same manager Mr. Jose Ramirez, identifying positive aspects that resulted this would be the best option to meet the objectives of the company and achieve sound economic development, derived from an appropriate cost control and identification of different indicators.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación contempla un estudio pormenorizado sobre los costos de operación y rentabilidad empresarial, dando como resultado a la identificación del problema y respuesta al mismo, contenido en seis capítulos:

En el capítulo primero: se identifica el problema y se plantea el tema investigativo que lleva el nombre de “Los costos de operación y la rentabilidad en la distribuidora de gas Ramírez.”, en este además se desarrolla y plantea las preguntas básicas de la investigación y los objetivos investigativos, que se enfocan en cada una de las variables y la posible solución que se pretende dar con el estudio.

En el segundo capítulo: se desarrolla los antecedentes investigativos de varios autores que tratan la temática, además de fundamentar científica y legalmente la investigación para evidenciar el problema y los componentes de este; se desarrolla también las categorías fundamentales de la que se derivan la infraordinación que son las concepciones relacionado a las variables fundamentándose en lo que otros autores evidencian en textos, aquí interviene más la investigación bibliográfica y documental.

Para el capítulo tres: se establece la modalidad básica de investigación; además de establecer la población y muestra a ser intervenida, que para efectos de la investigación y por cuestiones técnicas, este punto se estudió a documentación financiera y de contenido de costos para su evaluación y aplicación de indicadores que permitieran descubrir y comprobar la hipótesis investigativa.

En el cuarto capítulo: se establece y se ejecuta la investigación de campo, es decir que se procedió a revisar los documentos, así como los distintos indicadores que permitieran identificar los costos y sus efectos en la rentabilidad, además de aquellos que se interpretó y analizo cada uno de estos elementos. En este mismo capítulo también se efectúa la comprobación de la hipótesis a través de la t de student, cabe mencionar que este estadístico se establece cuando se tiene poblaciones reducidas que por lo general es menor a treinta casos, esto a un error del 5% y una confianza de 95%.

El capítulo quinto: desarrolla las conclusiones a las que se llegó mediante la investigación de campo, estas en base y alcance a los objetivos propuestos; después se desarrolla las recomendaciones que la distribuidora de gas Ramírez, debe aplicar para solucionar los errores e inconvenientes que se han encontrado en el desarrollo de la investigación.

El sexto y último capítulo: desarrolla la propuesta metodológica que se ejecutará en la distribuidora de Gas Ramírez, con el tema “Diseño de políticas y procedimientos para el sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la distribuidora de gas Ramírez” con lo que se espera terminar con el inconveniente y la empresa se desarrolle organizacionalmente con una economía saludable, y elementos del costo operacional que sean fáciles de identificar para el análisis y oportuna toma de decisiones.

CAPITULO I

EL PROBLEMA

1.1. TEMA

Los costos de operación y la rentabilidad en la distribuidora de gas Ramírez.

1.2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.2.1. CONTEXTUALIZACIÓN

1.2.1.1. Macrocontextualización

Si bien se conoce que los costos son indispensables dentro de las empresas escénicamente las de comercialización, es por ello que en **ECUADOR** como menciona (Martínez, 2010), hacen referencia los costos de operación como principal riesgo para la consecución de objetivos empresariales y asegurar una rentabilidad fidedigna. Pese aquello; muchas de las empresas ecuatorianas sobre todo las pymes no realizan una valoración real de los costos de operación sino que aplican métodos empíricos que no les permite saber de cuánto será el beneficio real que se está obteniendo en la venta de productos o servicios, además que pueden estar incurriendo en pérdidas por el no control de los costos o la implementación de un sistema real que les permita desarrollarse administrativa y económicamente.

Los costos de operación generalmente se pueden apreciar claramente en las grandes empresas que superan los 150 trabajadores y cuyos activos fijos, excluidos el valor de los terrenos y edificios, superan los USD 350,000. De acuerdo al Informe de las Mil Compañías más grandes del Ecuador. Año 2003, elaborado por la Superintendencia de Compañías de Ecuador, el grupo de las grandes empresas, contribuye de forma significativa a la economía ecuatoriana. Uno de sus factores primordiales en la valoración económica es el análisis y desarrollo de los costos, su adecuado manejo en costo de producción han sido fundamental pilar para el éxito alcanzado.

El desarrollo de cualquier tipo de actividad empresarial lleva implícito la asunción de un determinado conjunto de riesgos. Desde un punto de vista genérico, podemos entender por riesgo la variabilidad en la consecución de los objetivos previamente marcados, que se manifiesta normalmente en la variabilidad del beneficio esperado o pérdida del valor económico. Este concepto general del riesgo se puede dividir en muchas clases, siendo los principales: valoración de costos, el riesgo de negocio, que hace referencia a la variación en el volumen de ventas o ingresos; el riesgo operativo derivado de la estructura de costes y el riesgo financiero, como resultado del diseño de la estructura de capital.

1.2.1.2. Meso

La provincia de **Tungurahua** es conocida por sus industrias, empresas y el comercio que se desarrolla en la misma. En esta provincia las empresas también necesitan realizar una determinación exacta de sus costos, ya que permitirán generar una base de datos; estos datos permiten realizar análisis y las evaluaciones para tomar decisiones oportunas, sobre todo cuando la determinación de los costos tienen relación directa con los beneficios económicos y rentabilidad, además del margen de ganancia según la competencia en el mercado, he ahí la importancia de llevar a cabo este proceso.

1.2.1.3. Microcontextualización

La distribuidora de gas Ramírez se encuentra en el mercado desde el 01 de julio de 1998, es decir lleva en el mercado ya 17 años tiempo en el cual le ha permitido crecer, actualmente cuenta con 17 personas, talento humano que permite el desarrollo de esta actividad, en el cual existen ocho choferes, seis ayudantes, y tres personas encargadas en el área administrativa, el que está conformada por el gerente, el Sr. José Alirio Ramírez Mantilla, en el cargo de subgerente se encuentra, la Sra. Ana del Rocío Villegas Vaca, y en el cargo de contadora se encuentra la Sra. Raquel Sánchez. La empresa cuenta actualmente con nueve vehículos, en el que se realiza la comercialización, y se la distribuye a diferentes precios, el precio de venta domicilio es de \$3, el

precio de venta en la distribuidora es de \$1.60 y el precio de compra en Agip Gas es de \$1.47, se puede observar claramente las utilidades que conlleva esta línea de negocios, pero de la misma manera tienen costos necesarios para su distribución.

La infraestructura que posee la distribuidora se encuentra en condiciones adecuadas y se la califica como buena, en cuanto a la tecnología estos se encuentran en una clasificación mediana, es decir que no poseen una tecnología adecuada para realizar sus actividades, y la cantidad de venta que realizan en el día oscila entre los 500 a 600 unidades, lo que permite que la empresa se encuentre idónea por parte de la distribución y venta.

La relación que conlleva en relación a la competencia, es que son líderes en el mercado por experiencia y el tiempo que lleva en el mercado. Los clientes son potenciales y fijos, de los cuales los clientes fijos representan un gran porcentaje en la empresa, y en relación a los clientes internos, solo se cuenta con un distribuidor desde que ha nacido la empresa hasta la actualidad. Las negociaciones y los acuerdos bilaterales por parte de los proveedores y gerente de la empresa han logrado que la empresa posea experiencia en base a una larga trayectoria en el mercado.

1.2.2. ANÁLISIS CRÍTICO

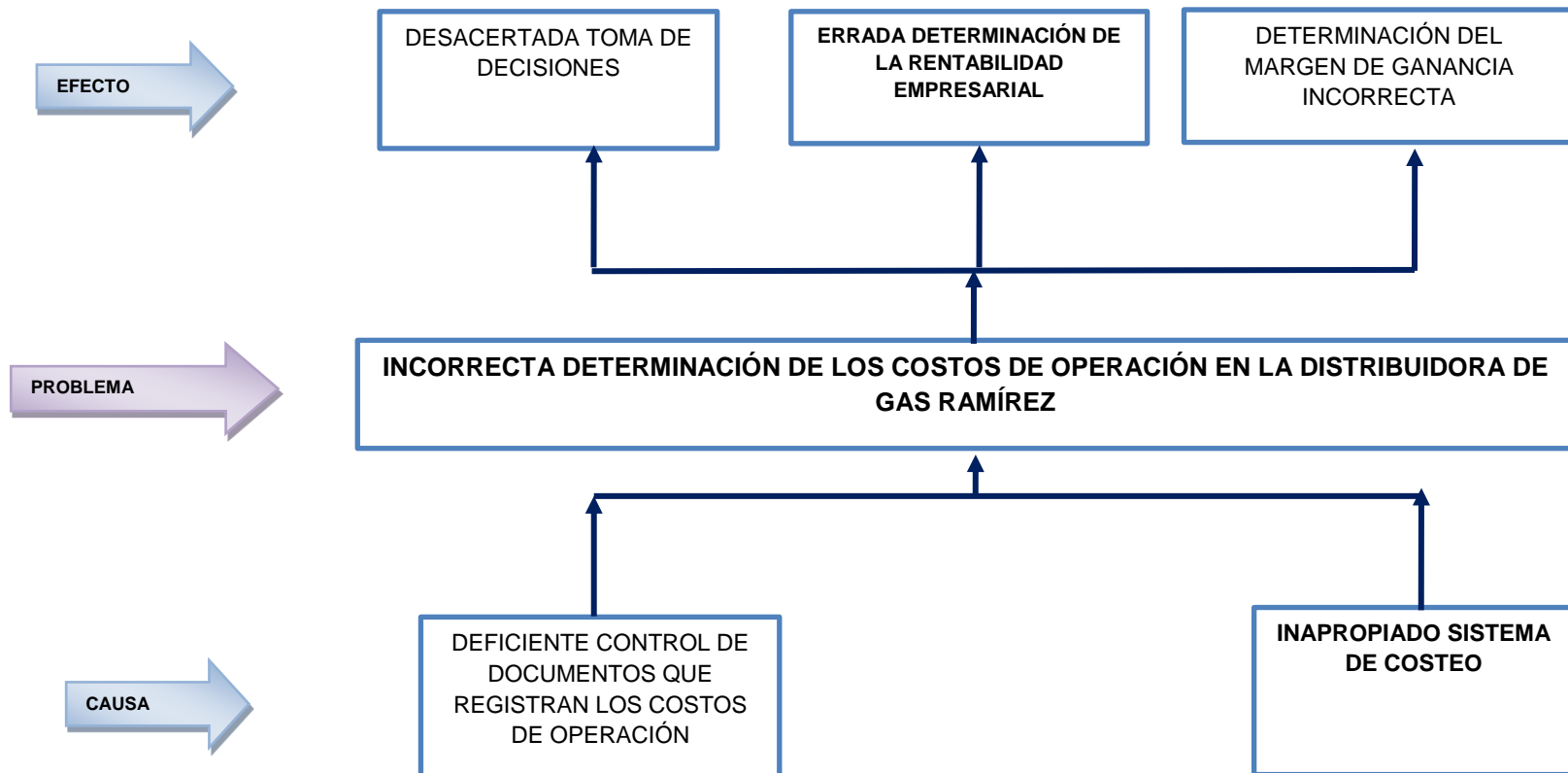


Gráfico 1 Árbol de Problemas

Elaborado por: Mantilla S. (2015).

Fuente: Análisis de la investigación

Los costos operativos, ayudan a que las empresas tengan mayores oportunidades de ganar mercado, mejorar la economía empresarial, generar renta, etc., sin embargo; existen empresas que llevan sus costos de operación de una manera deficiente generando problemas por lo general económicos con repercusión en su utilidad.

Distribuidora Ramírez se dedica al expendio de cilindros de gas, un producto que se lo puede catalogar de primera necesidad en los hogares ecuatorianos; siendo así, es un producto de alta rotación y demanda. Pero el problema en la distribuidora son los costos de operación, entendiéndose a todos los costos que conllevan desde la envasadora hasta el cliente final, apuntando un costo primordial el transporte. Esta empresa no posee un control de costos a través de un método de costeo, pues la manera en que llevan los costos es empírica.

Por tanto; si existe una determinación de los costos de operación empírica los resultados que se obtengan serán incorrectos, es por ello que el problema indica una incorrecta determinación de los costos y que además se corroborará con la investigación y estudio de campo que se realiza en capítulos posteriores en donde se realiza la comprobación de la hipótesis para aseverar lo que se está describiendo; además de aquello el registro de cuentas para llevar la contabilidad de la empresa es inapropiado lo que dificulta más el problema.

Por tanto; una de las causas que afectan el problema, el deficiente control de los costos de operación que desencadena en que la gerencia pueda tomar decisiones de una manera desacertada; estos desaciertos generados por un control deficiente y una mala determinación de los costos de operación crearan conflictos económicos a futuro.

También el problema es causado por la utilización de un inadecuado sistema de costos, cuya afectación es una errada determinación de la rentabilidad empresarial, pues si no se establece los costos de una manera adecuada a través de un sistema apropiado a la estructura empresarial, la rentabilidad de la empresa puede estar subvalorada, generando conflictos internos por desaciertos en el control de dichos costos.

En el mismo contexto anterior; los cálculos empíricos para fijar los costos de operación afectaran en la determinación real del margen de ganancia o utilidad del producto. Es por ello; la importancia de estipular de una manera adecuada los elementos del costo, porque al identificarlos se estará valorando todo los costos intervinientes en el proceso, que de no hacerlo se podría incurrir en pérdidas económicas.

1.2.3. PROGNOSIS

Si se mejora el deficiente control de costo de operación, se podrá tomar decisiones claras, es decir las más acertadas para que la distribuidora sea rentable, de la misma manera considerar la aplicabilidad de un sistema de costeo con el que se pueda establecer cuál es la rentabilidad que obtiene la distribuidora con el fin de realizar acciones correctivas, en los momentos oportunos.

De la misma manera si se actualizan los conocimientos y se pone en práctica lo aprendido; dejando a un lado el manejo de los costos de forma empírica, permitirá que se determine los márgenes de utilidades de la manera correcta, logrando con ello un análisis fiable de la información, y conocer el rumbo económico que está tomando la distribuidora.

Dar la importancia necesaria a los costos de operación, permitirán que el análisis sea correcto, y tomar decisiones de carácter correctivo en caso que sea necesario, a más de que se determinen y estructuren adecuadamente los elementos del costo conociendo la relación entre los mismos, logrando con ello detallar adecuadamente todos los factores que intervienen en el costo, para realizar un análisis y toma de decisiones en el momento oportuno.

1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Los costos de operación incide en la rentabilidad de la Distribuidora de gas Ramírez?

1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES

- ¿De qué manera se controlan los costos de operación en la Distribuidora de Gas Ramírez?
- ¿Cuál es la variación que ha experimentado la rentabilidad en cada uno de los trimestres del año 2014 en la Distribuidora?
- ¿Cuál es la alternativa más adecuada que dé solución al problema y permita mejorar la rentabilidad de la Distribuidora de Gas Ramírez?

1.2.6. DELIMITACIÓN

1.2.6.1. Delimitación por contenido

Campo: Contabilidad

Área: Costos de operación y su incidencia en la rentabilidad de la Distribuidora de Gas Ramírez.

Aspecto: Rentabilidad

1.2.6.2. Delimitación Temporal

Durante el año fiscal 2014

1.2.6.3. Delimitación espacial

La presente investigación se realizó en la Distribuidora de Gas Ramírez de la ciudad de Ambato

1.3. JUSTIFICACIÓN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad estudiar los costos de operación para que permita mejorar la rentabilidad de la Distribuidora de Gas Ramírez, iniciando desde la primera actividad hasta la entrega del producto al cliente, por lo que justifica su desarrollo en el nivel de importancia en el que será aplicable y de gran utilidad para la distribuidora.

Los resultados que se visualizan tendrán un alto grado de relevancia; ya que permitirá conocer los factores que existen para que la empresa no obtenga mejorías en la rentabilidad, es por ello que la investigación ayudará a diseñar políticas y procedimientos para el sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la distribuidora de gas Ramírez, en la cual se puedan guiar y realizar las valoraciones de los costos de una manera ordenada, clara y precisa, con el fin de evitar pérdidas monetarias.

Esta investigación además es factible; ya que cuenta con la información directa y veraz obtenida desde la distribuidora, dicha información se ha logrado reunir con la colaboración de todos quienes forman parte y que se encuentran involucrados directamente con el manejo de costos de operación y responsables de obtener la rentabilidad deseada por la empresa.

Los beneficiarios de la investigación son los que se encuentran en la parte administrativa de la distribuidora y sus colaboradores; ya que permitirán tener información relevante para la toma de decisiones oportuna y realizar correctivos en el momento adecuado, así como lograr establecer los costos de operación de la distribuidora.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

Estudiar los costos de operación en la rentabilidad de la Distribuidora de Gas Ramírez.

1.4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Establecer los costos de operación en la Distribuidora de Gas Ramírez.
- Determinar el nivel de rentabilidad de la distribuidora de gas Ramírez.
- Diseño de políticas y procedimientos para el sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la Distribuidora de Gas Ramírez.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

La presente investigación se sustenta en los siguientes trabajos investigativos que dan soporte a la investigación:

En la tesis de grado con el tema: “Producción, comercialización y rentabilidad de la naranja (CITRUS AURANTIUM) y su relación con la economía del cantón La Maná” realizado por Díaz (Díaz, 2011) documento que está basado en la producción y venta de naranjas de los productores de La Mana, en el período 2011 en donde se trata de identificar los costos de producción para que esta proporcione un rédito llamativo al productor mediante un análisis adecuado de los costos, para esto se aplicaron una serie de métodos no experimentales, tomando en consideración la opinión de productores, vendedores y los mismo consumidores actuales y potenciales del producto. Con ello se concluyó en que no existe un control contable adecuado, esto relacionado directamente a los flujos económicos del sector y cada una de las organizaciones, por tal motivo es fundamental empezar a involucrarse más con los estados financieros así como con indicadores los cuales respalden la gestión. Se concluye además que el sistema de costos y la contabilidad misma genera problemas para la determinación del precio y por ende la determinación del resultado, recomendado se genere un sistema de costos de producción adecuada que les permita generar información suficiente y clara para el establecimiento de precio en donde les permita generar renta.

Así también; en el trabajo investigativo de grado con tema: “Relación de los costos de producción con la toma de decisiones en la empresa de Lácteos Leito” elaborado por la autora: Lucero (2011) realizado en la ciudad de Ambato; en el que se trató como objetivo general de la investigación es analizar los costos de producción a través de registros contables para posteriormente dotar de herramientas que permitan planificar y controlar los

procesos productivos de la empresa de productos lácteos Leito, además de ello se dotara del diseño de varios documentos que nos servirán para controlar y supervisar el empleo de materia prima, materiales, producto terminado y otros insumos necesarios para el buen funcionamiento de planta industrial. En este documento se propuso la aplicación de una metodología que permita obtener costos bajos mejorando la calidad de los productos y por ende evitar que surjan desperdicios de materia prima debido a que en la actualidad no se cuenta con los controles necesarios en los procesos. Lácteos Leito no emplea un sistema de costos de producción mediante el cual se pueda obtener información importante para la determinación del costo real de fabricación de cada uno de los productos elaborados, además de ello no se maneja registros de materia prima, mano de obra, materiales, consumo de energía eléctrica, consumo de agua potable, número de horas laboradas por cada una de las maquinarias disponibles para la transformación de la materia prima, egresos e ingresos de bodega, notas de requisición, control de aceites, registros de mantenimiento, combustibles que se utilizan tanto en los vehículos que transportan el producto como aquellos que son utilizados para alimentar los calderos. Por lo tanto, se propuso utilizar un sistema de costos de producción que permita obtener información confiable para la determinación del costo de cada uno de los productos elaborados, además de ello se recomienda confeccionar registros de control de materia prima, materiales e instrumentarias necesarias para la producción, en los cuales se tomen nota de las cantidades, adjuntando fecha, nombre y firma de la persona responsable y del solicitante.

Por último se cita la tesis de grado con el tema: “El sistema de costeo y su incidencia en la rentabilidad de IMPLASTIC” de la autora Sarabia (2010); en la que trata sobre el costo es la inversión que las empresas realizan en materiales, mano de obra y otros insumos para fabricar los productos por eso es muy riesgoso e inseguro fijar los precios de manera empírica o tomando como referencia a la competencia, sin tener la seguridad sobre sus propios costos, por ello el objetivo de esta investigación es poder mejorar el tratamiento de los elementos del costo de IMPLASTIC. Llegando a concluir que no existe un adecuado control de los tres elementos del costo: Materia Prima Directa, Mano

de Obra Directa y Costos Generales de Fabricación; puesto que la empresa no los asigna en forma técnica por lo que no puede realizar un seguimiento de los recursos empleados en la producción. Por lo tanto se recomendó la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción, que permita optimizar los recursos, obtener el costo real del producto, e información financiera oportuna y confiable que permita la toma de decisiones en el momento adecuado y mejorar la rentabilidad de IMPLASTIC.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Para la presente investigación se trabajara bajo el enfoque del paradigma crítico-propositivo puesto se enfoca en el problema y trata de ver las mejores alternativas de solución, aplicando la metodología cualitativa la cual se basa en la relación teórico-práctico, basada en el modelo constructivista, porque permite la contribución y la participación de las partes relacionadas con los costos de operación y la rentabilidad en la Distribuidora de gas Ramírez.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La investigación se fundamenta en los siguientes cuerpos legales:

La Constitución de la República del Ecuador, R. O. N° 449 del 20 de Octubre de (2008), Capítulo Sexto: Trabajo y Producción, Sección Primera: Formas de organización de la producción y su gestión.

Art. 320.- En las diversas formas de organización de los procesos de producción se estimulará una gestión participativa, transparente y eficiente.

La producción, en cualquiera de sus formas, se sujetará a principios y normas de calidad, sostenibilidad, productividad sistémica, valoración del trabajo y eficiencia económica y social.

Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, R. O. N° 351 DEL 29 de diciembre de (2010), Título Preliminar: Del Objetivo y Ámbito de Aplicación.

Art. 3. Objeto.- El presente Código tiene por objeto regular el proceso productivo en las etapas de producción, distribución, intercambio, comercio, consumo, manejo de externalidades e inversiones productivas orientadas a la realización del Buen Vivir. Esta normativa busca también generar y consolidar las regulaciones que potencien, impulsen e incentiven la producción de mayor valor agregado, que establezcan las condiciones para incrementar productividad y promuevan la transformación de la matriz productiva, facilitando la aplicación de instrumentos de desarrollo productivo, que permitan generar empleo de calidad y un desarrollo equilibrado, equitativo, ecoeficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza.

Art. 4. Fines.- La presente legislación tiene, como principales, los siguientes fines:

- a. Transformar la Matriz Productiva, para que esta sea de mayor valor agregado, potenciadora de servicios, basada en el conocimiento y la innovación; así como ambientalmente sostenible y ecoeficiente;
- b. Democratizar el acceso a los factores de producción, con especial énfasis en las la economía popular y solidaria;
- c. Fomentar la producción nacional, comercio y consumo sustentable de bienes y servicios, con responsabilidad social y ambiental, así como su comercialización y uso de tecnologías ambientalmente limpias y de energías alternativas;
- d. Generar trabajo y empleo de calidad y dignos, que contribuyan a valorar todas las formas de trabajo y cumplan con los derechos laborales;
- e. Generar un sistema integral para la innovación y el emprendimiento, para que la ciencia y tecnología potencien el cambio de la matriz productiva; y para contribuir a la construcción de una sociedad de propietarios, productores y emprendedores;
- f. Garantizar el ejercicio de los derechos de la población a acceder, usar y disfrutar de bienes y servicios en condiciones de equidad, óptima calidad y en armonía con la naturaleza;
- g. Incentivar y regular todas las formas de inversión privada en actividades productivas y de servicios, socialmente deseables y ambientalmente aceptables;
- h. Regular la inversión productiva en sectores estratégicos de la economía, de acuerdo al Plan Nacional de Desarrollo;

- i. Promocionar la capacitación técnica y profesional basada en competencias laborales y ciudadanas, que permita que los resultados de la transformación sean apropiados por todos;
- j. Fortalecer el control estatal para asegurar que las actividades productivas no sean afectadas por prácticas de abuso del poder del mercado, como prácticas monopólicas, oligopólicas y en general, las que afecten el funcionamiento de los mercados;
- k. Promover el desarrollo productivo del país mediante un enfoque de competitividad sistémica, con una visión integral que incluya el desarrollo territorial y que articule en forma coordinada los objetivos de carácter macroeconómico, los principios y patrones básicos del desarrollo de la sociedad; las acciones de los productores y empresas; y el entorno jurídico – institucional;
- l. Impulsar el desarrollo productivo en zonas de menor desarrollo económico;
- m. Establecer los principios e instrumentos fundamentales de la articulación internacional de la política comercial de Ecuador;
- n. Potenciar la sustitución estratégica de importaciones;
- o. Fomentar y diversificar las exportaciones;
- p. Facilitar las operaciones de comercio exterior;
- q. Promover las actividades de la economía popular, solidaria y comunitaria, así como la inserción y promoción de su oferta productiva estratégicamente en el mundo, de conformidad con la Constitución y la ley;
- r. Incorporar como un elemento transversal en todas las políticas productivas, el enfoque de género y de inclusión económica de las actividades productivas de pueblos y nacionalidades;
- s. Impulsar los mecanismos que posibiliten un comercio justo y un mercado transparente; y,
- t. Fomentar y apoyar la investigación industrial y científica, así como la innovación y transferencia tecnológica.

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, R. O. N° 351 DEL 29 de Diciembre de (2010), Libro I: Del Desarrollo Productivo, Mecanismos y Órganos de Competencia, Título I: Del Desarrollo Productivo y

su Institucionalidad. Capítulo I: Del Rol del Estado en el Desarrollo Productivo.

Art. 5. Rol del Estado.- El Estado fomentará el desarrollo productivo y la transformación de la matriz productiva, mediante la determinación de políticas y la definición e implementación de instrumentos e incentivos, que permitan dejar atrás el patrón de especialización dependiente de productos primarios de bajo valor agregado.

Para la transformación de la matriz productiva, el Estado incentivará la inversión productiva, a través del fomento de:

b. El establecimiento y aplicación de un marco regulatorio que garantice que ningún actor económico pueda abusar de su poder de mercado, lo que se establecerá en la ley sobre esta materia;

d. La generación de un ecosistema de innovación, emprendimiento y asociatividad mediante la articulación y coordinación de las iniciativas públicas, privadas y populares y solidarias de innovación y transferencia tecnológica productivas, y la vinculación de investigación a la actividad productiva. Así también fortalecerá los institutos públicos de investigación y la inversión en el mejoramiento del talento humano, a través de programas de becas y financiamiento de estudios de tercer y cuarto nivel;

e. La implementación de una política comercial al servicio del desarrollo de todos los actores productivos del país, en particular, de los actores de la economía popular y solidaria y de la micro, pequeñas y medianas empresas, y para garantizar la soberanía alimentaria y energética, las economías de escala y el comercio justo, así como su inserción estratégica en el mundo;

f. La profundización del acceso al financiamiento de todos los actores productivos, a través de adecuados incentivos y regulación al sistema financiero privado, público y popular y solidario, así como del impulso y desarrollo de la banca pública destinada al servicio del desarrollo productivo del país;

g. La mejora de la productividad de los actores de la economía popular y solidaria y de las micro, pequeñas y medianas empresas, para participar en el mercado interno, y, eventualmente, alcanzar economías de escala y niveles de calidad de producción que le permitan internacionalizar su oferta productiva;

h. Un desarrollo logístico y de infraestructura que potencie la transformación productiva, para lo que el Estado generará las

condiciones para promover la terrestre, bajo un enfoque integral y una operación de carácter multimodal;

NIC N^a 2, emitida el 31 de marzo de (2004), Valoración de Existencias, numerales del 9-11, manifiesta que:

9. Las existencias se valorarán al menor de: el coste o el valor neto realizable.

10. El coste de las existencias comprenderá todos los costes derivados de la adquisición y transformación de las mismas, así como otros costes en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

Costes de adquisición

11. El coste de adquisición de las existencias comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costes directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el coste de adquisición.

2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

2.4.1. Gráficos de inclusión interrelacionados

2.4.1.1. Supraordinación conceptual

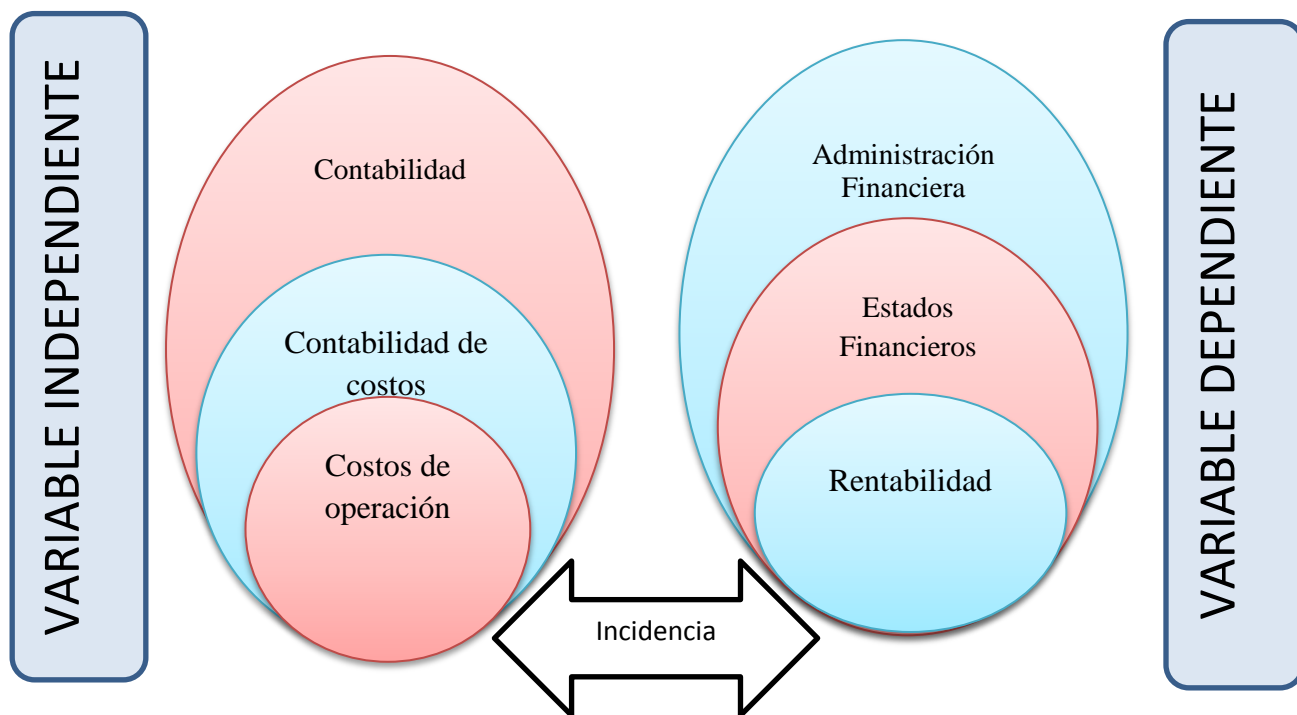


Gráfico 2 Supraordinación conceptual

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Fuente: Análisis de la Investigación

2.4.1.2. Subordinación conceptual

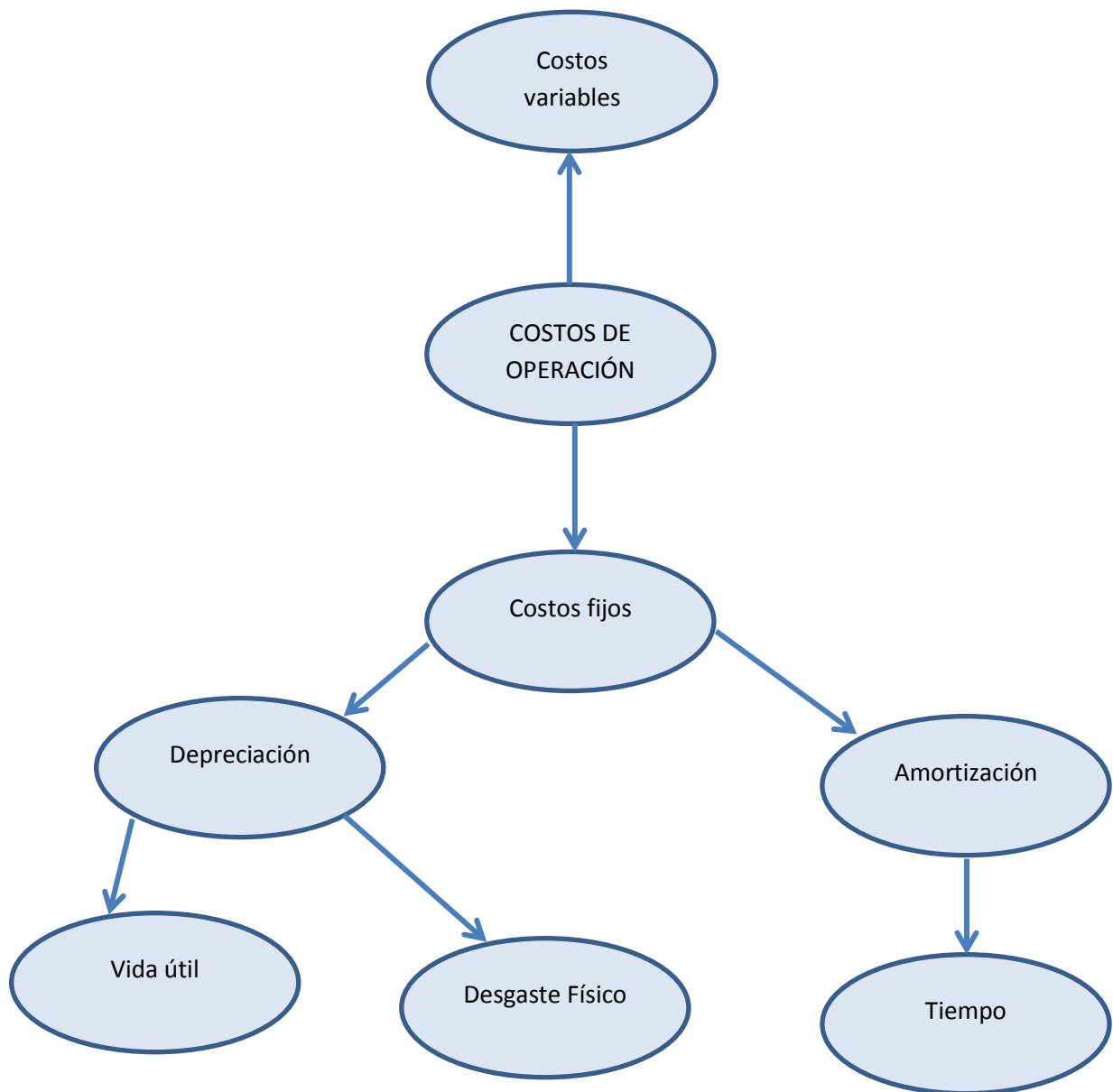


Gráfico 3 Subordinación conceptual variable independiente

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Fuente: Análisis de la Investigación



Gráfico 4 Subordinación conceptual variable dependiente
Elaborado por: Mantilla, S. (2015)
Fuente: Análisis de la Investigación

2.4.2. MARCO CONCEPTUAL

2.4.2.1. MARCO CONCEPTUAL VARIABLE INDEPENDIENTE

CONTABILIDAD

Para Oliver (2000), la contabilidad es una ciencia de naturaleza económica que tiene por objeto producir información para hacer posible el conocimiento pasado, presente y futuro de la realidad económica en términos cuantitativos en todos sus niveles organizativos, mediante la utilización de un método específico apoyado en bases suficientemente contrastadas, con el fin de facilitar la adopción de las decisiones financieras externas y las de planificación y control internas.

En otras palabras la contabilidad debe proveer de información fiable en libros que justifiquen los hechos económicos de las empresas y que de esta se pueda derivar una serie de análisis financieros quien permitan tomar la decisión más acertada, así también lo menciona El Fondo Nacional Europeo (2014, p. 1) en un artículo de su autoría:

La Contabilidad es la ciencia que estudia el patrimonio y las variaciones que en él se producen proporcionando una imagen fiel de la situación y del Patrimonio. Para ello se han de registrar todas las operaciones realizadas por una empresa, de tal forma que dichas anotaciones den a conocer la exacta situación económica de la misma.

CONTABILIDAD DE COSTOS

Colin (2008), concreta que:

“La contabilidad de costos es un sistema que permite registrar y acumular información de todo lo relacionado con los costos de producción, venta, administración y financiamiento”.

Por lo tanto esta contabilidad genera un informe más detallado de los costos que intervienen en la producción de un bien o servicio. Así también lo afirma Bermúdez (2001):

“Este desempeña un papel importante en los informes financieros, pues los costos del producto o servicio son un componente significativo la importancia

en la determinación del ingreso y en la posición financiera de toda organización”.

COSTOS DE OPERACIÓN

Salas (2012), menciona sobre costos de producción:

Se refiere a los gastos incurridos en la elaboración de un bien, como lo es la materia prima, mano de obra directa y CIF, Es decir el valor de cada uno de estos insumos nos permitirán conocer el costo de producción de la unidad elaborada sin excluir a cada gasto incurrido en el proceso de producción (energía, distribución, impuestos etc.). Permitiéndonos conocer de una manera clara cuánto dinero debemos invertir al elaborar un bien.

El concepto definido por Salas es bastante claro, y menciona que se refiere a los costos que necesitan de una adecuada valoración porque son los que intervienen en el proceso productivo tal y como lo menciona Colin (2008, pág. 15), en su libro:

La valoración de costos de producción, son los costos relacionados con la función de producción; es decir, de materia prima directa, de mano de obra directa y de cargos indirectos. Estos costos se incorporan a los inventarios de materias primas, producción en proceso y artículos terminados, y se reflejan como activo circulante dentro del balance general. Los costos totales del producto se llevan al estado de resultados cuando y a medida que los productos elaborados se venden, afectando el renglón de costo de los artículos vendidos.

COSTOS FIJOS

Colín (2008, pág. 22) expone: “Son costos constantes que no varían durante un periodo de tiempo y no se ven afectados por cambios en el volumen de operaciones”.

Según Morla (2001, pág. 3): “Son costos constantes que no sufren variaciones ni alteraciones por un periodo de tiempo determinado”.

Entonces, los costos fijos son aquellos que no presentan variaciones, por lo tanto permanecen constantes y son fáciles de identificar y cuantificar.

Ubicación

En el mismo contexto anterior Martínez (2010, pág. 15) alega:

La ubicación de un negocio determina en gran medida su clientela, su duración y, en resumen, su éxito: hay que considerar que si bien es cierto que una apropiada localización ayuda a paliar algunas deficiencias administrativas que existan, una ubicación inadecuada afectaría gravemente a la gestión, incluso del comerciante más hábil.

Rincón (2012, pág. 12) Expresa:

La ubicación de la empresa es una decisión de tipo estratégico, vital para la viabilidad de la misma. Dicha decisión dependerá de ciertos factores que pueden favorecer o perjudicar la actividad económica presente y futura de la empresa en una determinada localidad, municipio, zona o región.

Este es un factor importante, ya que es considerado como factor de éxito y genera gran expectativa entre el mercado y competencia.

Espacios físicos

Para Rincón (2012, pág. 12):

El espacio físico es el espacio donde se encuentran los objetos y en el que los eventos que ocurren tienen una posición y dirección relativas. El espacio físico es habitualmente concebido con tres dimensiones lineales, aunque los físicos modernos usualmente lo consideran, con el tiempo, como una parte de un infinito continuo de cuatro dimensiones conocido como espacio-tiempo, que en presencia de materia es curvo.

Martínez (2010, pág. 33) menciona, “Se lo realiza en base del aprovechamiento óptimo del espacio analizando las necesidades e importancia de la función del personal”.

Inversión fija anual

Paredes (2008, pág. 23) en su libro alega que, “la inversión fija está conformada por los activos fijos, es decir aquellas propiedades, maquinaria y equipos necesarios para la producción, cuya vida útil estimada sea de al menos un año y que no estén destinados para la venta”.

En este contexto Lupin (1998, pág. 16) menciona: “es la cantidad de dinero necesaria para construir totalmente una planta de proceso, con sus servicios auxiliares y ubicarla en situación de poder comenzar a producir. Es básicamente la suma del valor de todos los activos de la planta”.

Por tanto la inversión fija anual, es presupuestada y corresponde a toda la inversión necesaria para que el proceso productivo no se detenga y se genere desarrollo empresarial con posibilidades de recuperación de la inversión más las utilidades del caso.

Amortización

Según Colín (2008, pág. 19), “Es el Mecanismo para recuperar con aplicaciones periódicas las erogaciones efectuadas por concepto de gastos de instalación y adaptación de la planta fabril, de acuerdo con la vida útil esperada.”

Bermúdez (2001, pág. 9) Indica que, “las amortizaciones son reducciones en el valor de los activos o pasivos para reflejar en el sistema de contabilidad cambios en el precio del mercado u otras reducciones de valor”.

Tiempo

Orozco (2006, pág. 11), Muestra en su análisis que “el Tiempo es una magnitud física fundamental, el cual puede ser medido utilizando un proceso periódico, entendiéndose como un proceso que se repite de una manera idéntica e indefinidamente.”

Mientras que Rincón (2012, pág. 2), Explica que: “los períodos de tiempo de una amortización contribuyen en una disminución gradual o extinción gradual de cualquier deuda”.

Depreciación

Según Colín (2008, pág. 29), Se refiere a “la baja de valor de los activos fijos fabriles, ocasionada por el uso, transcurso del tiempo u obsolescencia”.

De acuerdo con Rincón (2012, pág. 17), “Es una disminución en el valor de la propiedad debido al uso, al deterioro y la caída en desuso. Es la razón de la disminución del valor de un activo, la depreciación debe ser considerada en los estudios de ingeniería económica”.

Desgaste físico

Para Salvador (1990, pág. 12), presenta en su estudio; “Es la pérdida o disminución del valor de un activo fijo debido al uso, a la acción del tiempo o a la obsolescencia. La depreciación tiene por objeto ir separando y acumulando fondos para restituir un determinado bien, que va perdiendo valor por el uso”.

Duarte (2010, pág. 12) explica:

La mayoría de los activos fijos tienen una vida útil limitada ya sea por el desgaste resultante del uso, el deterioro físico causado por terremotos, incendios y otros siniestros, la pérdida de utilidad comparativa respecto de nuevos equipos y procesos o el agotamiento de su contenido.

Vida útil

Según Salvador (1990, pág. 14):

Para estimar la vida útil de un activo fijo deben tomarse en consideración las reparaciones a que será sometido, obsolescencia. La vida útil estimada de un activo fijo, puede medirse en: años y meses, en periodos de operación u horas de trabajo, en unidades de producción, en kilómetros por recorrer.

Y en el mismo contexto Duarte (2010, pág. 2) menciona:

A menudo es difícil estimar la vida útil y el valor de desecho o de recuperación de un activo fijo, pero es necesario determinarlo antes de poder calcular el gasto de depreciación para un período. Por lo general, una compañía estima la vida útil de acuerdo con la experiencia previa obtenida con activos similares propiedad de la empresa. Las autoridades fiscales y las distintas agrupaciones mercantiles establecen pautas para llegar a estimaciones aceptables.

2.4.2.2. MARCO CONCEPTUAL VARIABLE DEPENDIENTE

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

Peragarcía (2006, pág. 16) define la administración financiera como:

La encargada de la correcta administración de los recursos, además de ello nos dice que es la encargada de realizar las adquisiciones las cuales requiere la empresa, puesto que es la que toma la decisión final en cuanto a adquisiciones, las mismas que facultan a la empresa a que se encuentre en actividad; así como, para qué son destinados cada una de estas inversiones en dichos activos.

Mientras que para Villanueva (2010, pág. 13) alude que: “La administración financiera juega un papel central en la empresa, incluye una amplia variedad de responsabilidades, como la preparación de presupuestos e inversión de fondos, contabilidad fijación de precios, pronósticos, etc.”

Por lo tanto se puede decir que la administración financiera tiene un doble objetivo, que es elevar al máximo el valor actual de la riqueza procurando que se disponga de efectivo para pagar las cuentas a su tiempo y a la vez ayudar en la distribución más provechos de los recursos que se encuentran dentro de la empresa.

ESTADOS FINANCIEROS

Los estaos financieros resumen en términos económicos el resultado obtenido de la actividad económica desarrollada, estos detallan las ganancias o pérdidas; así como las principales cuentas que demostraran si la empresa presenta condiciones aceptables o hay que desarrollar cambios para optimizar recursos y mejorar las condiciones económicas. Según, Peragarcía (2006, pág. 29): “Los estados financieros son los documentos que debe preparar la empresa al terminar el ejercicio contable, con el fin de conocer la situación financiera y los resultados económicos obtenidos en las actividades de su empresa a lo largo de un período.”

Y en este concepto Rodríguez (1991) Expresa:

Los estados financieros consolidan la información de la empresa y permiten analizarla de manera más fácil. Los Estados Financieros deben presentarse con

un encabezamiento, señalando el nombre de la empresa a la que se refiere, así como una breve descripción de lo que muestra o contiene y la fecha o el período que cubren.

RENTABILIDAD

Sobre la Rentabilidad Colin (2008) discute:

En sentido lato, la noción de rentabilidad es sinónima a la de productividad, o a la de rendimiento. En todos los caso se trata de un índice, de una relación tal como, por ejemplo, la relación entre un beneficio y un coste incurrido para obtenerlo, entre una utilidad y un gasto, o entre un resultado y un esfuerzo. La noción económica de productividad, como relación entre producción y factores de producción empleados, es de este mismo tipo.

Mientras que para Segura (1994, pág. 86): “La rentabilidad tiene por objetivo medir la eficiencia de la empresa en la utilización de las inversiones, generalmente se presenta como un indicador, dando a notar la capacidad de empresa para crear riqueza a favor de sus accionistas”.

En este sentido la rentabilidad es el resultado del trabajo y la actividad económica de las empresas, así como del desarrollo del proceso productivo que deriva en un bien o servicio necesario en el mercado por el cual se genera renta.

INDICADORES FINANCIEROS

Para Hernández (2013, pág. 17) afirma; “Los indicadores financieros permiten reflejar la relación directa que existe entre las cuentas que maneja la empresa; y sirven para analizar su liquidez, solvencia, rentabilidad y eficiencia operativa de una entidad”.

Índice de rentabilidad

Peragarcía (2006, pág. 23) Define: “Es una forma de integrar un indicador de rentabilidad con otro de actividad con el propósito de determinar si un rendimiento de inversión es procedente del uso eficiente de los recursos para generar ventas o del margen neto de utilidad que dichas ventas produzcan”.

Otro concepto aceptable es el de Bendezú (2007, pág. 98) quien destaca: “La rentabilidad, es un indicador muy utilizado en la evaluación de empresas. La financiación pasa a segundo plano y no se considera el costo del dinero ni el nivel de riesgo con la que opera la empresa”.

Por tanto, se concluye de los conceptos citados que los indicadores de rentabilidad son un bien necesario en el análisis empresarial, porque de este se deriva un correcto análisis y la información correcta para poder tomar decisiones adecuadas.

Índice de factibilidad y rotación

Villanueva (2010) señala: “Los indicadores de rotación mide la productividad, uso del efectivo y manejo de las cuentas por cobrar. Aquellos son aspectos fundamentales para un estudio de factibilidad. Que requiere cada empresa”.

Almaguer (2009, pág. 12) Afirma que:

La factibilidad depende de la evaluación económico-financiera de un proyecto, esto permite determinar si conviene realizar un proyecto, o sea si es o no rentable y si siendo conveniente es oportuno ejecutarlo en ese momento o cabe postergar su inicio, además de brindar elementos para decidir el tamaño de planta más adecuado. En presencia de varias alternativas de inversión, la evaluación es un medio útil para fijar un orden de prioridad entre ellas, seleccionando los proyectos más rentables y descartando los que no lo sean.

Índice de endeudamiento

Villanueva (2010), menciona:

Los indicadores de endeudamiento permiten reflejar el respaldo que tiene la organización para cancelar sus deudas basadas en los activos que posee. De la misma manera se trata de establecer el riesgo que incurren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa.

Peragarcía (2006, pág. 37) Define como; “La capacidad para responder por obligaciones a largo plazo. Es el índice que cubre el total de los pasivos y el patrimonio neto; se calcula simplemente dividiendo el total de los pasivos de

la firma (incluyendo las responsabilidades corrientes o a corto plazo) entre el patrimonio neto”

Índice de cobertura

Sobre el índice de cobertura Malino (2000, pág. 16) Asegura que:

El índice de cobertura de deuda (DCR, por sus siglas en inglés) es familia de los índices financieros que te dan una idea de la capacidad de una persona o empresa para cumplir con un determinado nivel de deuda. Este índice es utilizado con frecuencia por los prestamistas para determinar la probabilidad de que un prestatario particular tenga la capacidad de devolver el dinero solicitado en préstamo.

También en este contexto Segura (1994, pág. 28), menciona que: “Es la Relación entre la ganancia neta de explotación y el servicio anual de la deuda. El coeficiente de cobertura de deuda se utiliza a menudo como un modo de evaluar una conveniencia de la renta de una propiedad para la aprobación de un préstamo”.

RENTABILIDAD ECONÓMICA.- (Guadaño, 2006), La Rentabilidad Económica (*Return on Assets*) es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. También se puede definir como la rentabilidad del activo, o el beneficio que éstos han generado por cada euro invertido en la empresa.

Segura (1994) La **rentabilidad económica** en inglés ROI o Return On Investment es la rentabilidad de los activos de una empresa. Mide el grado de eficiencia de la empresa en el uso de sus recursos económicos o activos para la obtención de beneficios.

RENTABILIDAD FINANCIERA.- (Ballesta, 2002) La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado lapso de tiempo. La rentabilidad financiera es una medida la cual tiene más cercanía a los dueños o accionistas de la empresa que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

(RIVERO TORRE, 1992), La idea de rentabilidad financiera está relacionada a los beneficios que se obtienen mediante ciertos recursos en un periodo temporal determinado. El concepto, también conocido como ROE por

la expresión inglesa *return on equity*, suele referirse a las utilidades que reciben los inversionistas.

ANÁLISIS VERTICAL Y HORIZONTAL.-

(PAZ, 2002), El Análisis Vertical lo que te permite es analizar la participación o peso que cada cuenta de los estados financieros dentro del total... por ejemplo cuanto del Activo representa el Efectivo o cuanto representan los Gastos Financieros con respecto a las Ventas, esos son algunos tipos de análisis que puedes hacer, en el vertical debes recordar que trabajas en un mismo año y determina la composición de las cuentas de los estados financieros. Por su parte el Análisis Horizontal lo que te hace son comparaciones de una misma cuenta pero a través del tiempo, la idea de este análisis, es ver el comportamiento en distintos períodos de una cuenta, o sea si muestra tendencia creciente, si descende, es fluctuante y analizar porqué de su comportamiento es importante, más aún si se trata en bajas en ventas o aumentos en costos, eso sí debes tener en cuenta que generalmente este análisis es de carácter nominal o sea a precios de cada año, según el tipo de análisis que quieras hacer podrías deflactar los datos para observar si en términos reales las cuentas aumentan o si simplemente es la inflación la que explica los crecimientos o decrecimientos.

(UNIVERSIDA TECNOLOGICA NACIONAL, 2009), El análisis de Estados Contables dispone de dos herramientas que ayudan a interpretarlos y analizarlos. Estas herramientas, denominadas “Análisis horizontal” y “Análisis vertical” consisten en determinar el peso proporcional (en términos relativos) que tiene cada rubro dentro del estado contable analizado. Esto permite determinar la composición y estructura de los estados contables.

Análisis Vertical El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

Análisis horizontal En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que ha sufrido cada partida de los estados contables en un período respecto a otro. Se busca cual ha sido el crecimiento o decrecimiento de una cuenta o rubro en un período determinado. Este análisis permite determinar si el comportamiento de la empresa en un período ha sido bueno, regular o malo.

(LOZANO, 2008), Análisis Vertical Consiste en determinar la participación de cada una de las cuentas de los estados financieros básicos, con referencia sobre el total de activos o total de pasivos y patrimonio cuando se trate del balance general, o sobre el total de las ventas netas en el estado de resultados

El análisis de estructura horizontal tiene como objetivo medir el grado de desarrollo en cualquier empresa, cuáles son sus perspectivas y la forma como se han logrado e invertido los recursos necesarios para su operación, este análisis es dinámico por cuanto estudia el crecimiento, manejo y actividad empresarial; plantea problemas de crecimiento desordenado de algunas cuentas, como también la falta de coordinación con las políticas de la empresa. Hay que tener en cuenta que cualquier aumento en las inversiones en una cuenta o grupo de cuentas lleva implícito el costo de oportunidad para mantener ese mayor valor invertido, que a la postre afecta la rentabilidad general.

2.5. HIPÓTESIS

La determinación de los costos de operación incide en la rentabilidad de la Distribuidora de gas Ramírez.

2.6. SEÑALAMIENTO DE LAS VARIABLES

2.6.1 Variable independiente: Los costos de operación

2.6.2 Variable dependiente: La rentabilidad

2.6.3 Unidad de observación: Distribuidora de gas Ramírez

2.6.4 Término de relación: Incide

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

Para el autor (**Saldivar, 2002**). “El método cualicuantitativo, permite apreciar el problema relacionándolo con una serie de aspectos tomando en consideración la estructura del mismo”

La presente investigación es de dicho enfoque ya que recogerá datos y registros contables que permitirán analizar la rentabilidad de la Distribuidor, por este motivo el enfoque permite un mejor análisis de las variables que se ha tomado en consideración.

3.1.1. Investigación de campo

De acuerdo con **Abril, V.H. (2008)**

La investigación de campo es muy conocida y sumamente importante en la mayoría de los estudios, ya que así el investigador se relaciona y maneja de mejor manera las variables de la organización.

Se denomina de campo por el hecho de realizarla en el centro generador del problema y basándose en herramientas de recolección de información.

3.1.2. Investigación bibliográfica – documental

Concordando con **Herrera, L.Y. (2004, pág. 103)**

Una investigación bibliográfica o documentaria, respalda los temas de investigación expuestos así como las variables consideradas para el estudio, de esta manera se refuerzan el marco conceptual y los conocimientos del investigador en lo referente a las variables que se procede a manejar.

Esta es de suma importancia debido a que permite resaltar criterios los cuales son de gran relevancia al momento de ejecutar la investigación.

3.2. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

3.2.1 Investigación exploratoria

Es exploratorio debido a que nunca antes se ha realizado un estudio de características similares en la DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ de la ciudad de Ambato; esta es completamente nueva y no cuenta con ningún respaldo de la empresa.

Además de ello es exploratoria debido a que el tema que se desea realizar no cuenta con información de relevancia en la organización, por esto se debe levantar información completamente nueva.

3.2.2. Investigación descriptiva

La investigación descriptiva aportara con detalle el tipo de estudio que se realiza y deja además de ello el conocimiento de lo generado sobre el tema de investigación, además de ello recopila todo el conocimiento que se genere y como este contribuirá a alcanzar los objetivo

Además de ello se faculta como descriptiva por la indagación que se realiza y el resultado respaldado de la misma.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. Población

La población es un conjunto de entidades, personas o cosas con características similares a los cuales se busca intervenir a fin de recolectar información, se decide tomar la misma del personal administrativo de la Distribuidora de Gas Ramírez, como la población a analizar, de igual manera respaldado en los datos contable que posee la empresa como son los documentos financieros (estados)

y contables (libro de ingresos y egresos, comprobantes de compra y venta, etc.).

3.3.2. Muestra

No se aplica la muestra en esta investigación debido a que la población es muy pequeña y se puede recolectar la información de todos los que la conforman.

3.4. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 1 Operacionalización de la variable independiente: Costos de operación

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>COSTOS DE OPERACIÓN</p> <p>Según OSINERG (GERENCIA ADJUNTA DE REGULACIÓN TARIFARIA (2005): En la actividad industrial es importante destacar las actividades de operación y la identificación del costo total que está integrado por los costos de Operación, de distribución, de administración, financieros y otros. Ahora los costos de operación van desde el control del producto terminado y realización de la venta hasta la entrada del efectivo. Al costo de operación deben asignársele técnicas de evaluación y control por la importancia que en muchas empresas representa este costo.</p>	<p>Costo Total</p> <p>Costo de operación</p> <p>Costo de distribución</p> <p>Costo Administrativos</p> <p>Costo Financieros</p>	<p>Costo total = <i>Costos Fijos</i> + <i>Costos Variables</i></p> <p>Costo de operación = <i>Costo Primo</i> + <i>Carga fabril</i></p> <p>Costo de distribución = <i>Gastos administrativo</i> + <i>Gastos de venta</i> + <i>Gasto financiero</i></p> <p>Costo administrativo = Gasto Sueldo personal administrativo + Gasto sueldo personal operativo + otros gastos administración</p> <p>Costo financiero = <i>monto del prestamo</i> + <i>tasa de interes anual</i></p>	<p>¿De qué manera se controlan los costos de operación en la Distribuidora de Gas Ramírez?</p> <p>¿De cuánto fue el costo de operación?</p> <p>¿Cómo es el control de los costos de distribución?</p> <p>¿Es adecuado el sistema de control de los costos administrativos?</p> <p>¿Los costos financieros que porcentaje representa del costo total?</p> <p>¿Cuál es la alternativa más adecuada para establecer de forma correcta los costos de operación y que mejore la rentabilidad de la Distribuidora de Gas Ramírez?</p>	<p>Técnica: Revisión de documentos</p> <p>Instrumento: Estados financieros, registros de costos y egresos.</p>

Tabla 2 Operacionalización de la variable dependiente: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ÍTEMS BÁSICOS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
<p>Rentabilidad: se refiere a la capacidad de generar beneficios, de modo que los ingresos sean suficientes para recuperar las inversiones, cubrir los costos operacionales y obtener un beneficio adicional o ganancia, rentabilidad económica. Lo importante es que esa rentabilidad sea mayor que el costo de capital de la empresa. La rentabilidad puede ser medida mediante indicadores financieros o bien mediante indicadores contables tales como la rentabilidad sobre el patrimonio, sobre los activos, así como establecer el margen operacional de utilidad, gastos de administración y ventas, margen bruto de utilidad y el margen neto de utilidad. (UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS, 2011)</p>	Rentabilidad del Patrimonio	$\text{Rentabilidad del patrimonio} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{total patrimonio}}$	¿Cuál fue la rentabilidad del patrimonio en la empresa?	<p>Técnica: Revisión de documentos</p> <p>Instrumento: Estados financieros, registros de costos y egresos.</p>
	Rentabilidad sobre activos	$\text{Rentabilidad del activo} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{Total activos}}$	¿Cuál fue la rentabilidad del activo en la empresa?	
	Margen operacional de Utilidad	$\text{Margen Operacional de utilidad} = \frac{\text{utilidad operacional}}{\text{Ventas Netas}}$	¿Qué porcentaje de margen operacional de utilidad se manejan en la distribuidora?	
	Gasto de administración y ventas	$\text{Gastos de adm. y ventas a ventas} = \frac{\text{Gastos de adm y ventas}}{\text{Ventas Netas}}$	¿Qué tipos de gastos de administración y ventas se utilizó en el último periodo?	
	Margen bruto de utilidad	$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{utilidad bruta}}{\text{ventas netas}}$	¿El margen bruto de utilidad de la empresa en el último periodo fue aceptable?	
Margen neto de utilidad	$\text{Margen neto de utilidad} = \frac{\text{utilidad neta}}{\text{ventas netas}}$	¿El margen neto de utilidad alcanzado en el último período fue según el planificado por gerencia?		

Elaborado por: Mantilla S. (2015)

Fuente: Análisis de la investigación

3.5. RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

3.5.1. Plan para la recolección de información

Para recabar información se utilizó la revisión de documentos contables que posee la organización a fin de respaldar lo planteado en la hipótesis investigativa.

La información que se recabo mediante los medios de la empresa son completamente fiables debido al lugar de origen de los mismos, esto nos permitirá realizar una mejor valuación del problema.

3.6. PLAN DE PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN

3.6.1. Plan de análisis e interpretación de resultados

Para procesar la información se utilizó herramientas informáticas a fin de tener una consolidación de los datos recolectados para la empresa.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Para analizar los resultados se analizó como población documentos y se investigó en la empresa misma; pues la información que ayudara a identificar el problema que es la incorrecta determinación de los costos de operación y la posible incidencia de estos en la rentabilidad empresarial. Por ello; la determinación y contestación del siguiente cuestionario se lo hará en base a una serie de cuestionamientos ligados a las variables en mención, y que estas ayuden o contribuyan a identificar el problema y plantear soluciones que permita mejorar la rentabilidad y desarrollo económico de la Distribuidora de Gas Ramírez.

Mencionado lo anterior se procede a analizar la información y se la presenta en el siguiente análisis e interpretación de dicha recolección de datos; cabe mencionar que para contestar cada una de las preguntas de investigación fue necesario la intervención del investigador con el objeto de estudios, es decir los documentos de la empresa y demás información recabada sobre el tema por el investigador mediante la observación y trabajo directo en la empresa:

1. ¿De qué manera se controlan los costos de operación en la Distribuidora de Gas Ramírez?

Una vez revisado los diferentes documentos y precisados la forma en la que se identifican los costos de operación en la distribuidora de gas Ramírez se puede mencionar que; el sistema de costeo de la empresa es inadecuado, no se puede identificar los costos de manera que sea fácil identificar las ganancias y demás indicadores financieros o de rentabilidad, pues los costos no son reales ya que no se

han asignado los valores como debería llevarse la contabilidad de costos, por tanto es un aspecto negativo que está influyendo de manera directa en la empresa y su renta. Se presenta la ficha de observación con la que se recabo esta información:

Ciudad	Ambato	Ficha Nº	01-01-001
Empresa	Distribuidora de Gas Ramírez	Fecha de observación	29/05/2015
Área observada	Contabilidad	Elementos observados	Sistemas de costos
Especie observada	Nº	Observaciones	Hora
Hojas de control de costos	s/n	Se observa en el departamento de contabilidad los sistemas de costos aplicados y como elemento las hojas de costos y se identifica que no tienen documentos de sustento que todo se registra directamente en el sistema contable por lo que es complicado identificar los distintos costos que intervienen en la actividad comercial, el sistema de costos no es el adecuado.	Inicio: 10:09 am Fin: 12:33 pm
Facturas de compras	Ultimo trimestre	Se revisó las facturas de compras del último trimestre, estas no presentan anomalías y fueron registradas en el sistema a total satisfacción.	Inicio: 12:36 pm Fin: 13:05 pm
Kardex	s/n	No existe esta documentación pues según la contadora toda la información d registro de ingresos y egresos del producto se encuentran en el sistema.	Inicio: 14:36 pm Fin: 14:40 pm
Hojas de control	s/n	El control de productos se lo realiza mediante hojas de control de entrega y recepción de los camiones y choferes que realizan la	Inicio: 15:17 pm Fin: 16:25 pm

		distribución, existen hojas sin firmar, no es información relevante pues solo cuenta con unidades de productos entregados y recibidos, no hay valoración monetaria pues consideran que esos costos están en el sistema y de ser necesarios lo imprimen.	
Samantha Mantilla			Ing. Raquel Sánchez C.P.A.
Firma Investigadora			Firma Responsable

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Además de eso se procedió a calcular el costo total derivado de la actividad comercial de los años 2013 y 2014:

$$\text{Costo total} = \text{Costos Fijos} + \text{Costos Variables}$$

Año 2013	Año 2014
Costo total = 698.237,51 + 40.792,19	Costo total = 484.951,52 + 191.974,03
Costo total = 739.029,70	Costo total = 676.925,55

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Costos fijos = Inventario Inicial De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + Compras Netas Locales De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + Importaciones De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + (-) Inventario Final De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo.

Costos Variables = Mantenimiento y reparación + suministros y materiales + Gastos de gestión + Gastos de viaje + Pagos por otros servicios

Se observa dos cosas muy importantes, comparando los costos totales de los dos años de análisis; primero que existe una reducción del costo total para el año 2014 de \$62.104,15 esto puede deberse a que existió menor demanda y se hizo menos inversiones, sobre todo en compras del producto que se comercializa; segundo los costos variables, existe un incremento de 470,61% del 2013 al 2014, cifra realmente exorbitante y que se deberá tener un mejor control de los costos pues esta variación deja mucho que desear a la manera en la que se está tratando los costos. Por tanto; queda evidenciado que no existe un control adecuado de los costos, además que nunca se aplicado este tipo de indicadores en la empresa.

2. ¿De cuánto fue el costo de operación?

Este costo es complejo de determinar pues en la empresa no existe un control adecuado de estos costos, por lo que dificulta; sin embargo después de recabar información de los años a estudiar se pudo obtener los siguientes resultados:

$$\text{Costo de operación} = \text{Costo Primo} + \text{Carga fabril}$$

Año 2013	Año 2014
<p>Costo de operación = (90.888,33 + 576.772,54 + 28.104,79) + (18.176,10)</p>	<p>Costo de operación = (113.854,89 + 479.041,02 + 25.551,95) + (32.810,82)</p>
Costo de operación = 713.941,76	Costo de operación = 651.258,68

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Costo primo = Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Que Constituyen Materia Gravada Del IESS + Inventario Inicial De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + Compras Netas Locales De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + Importaciones De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + (-) Inventario Final De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo.

Carga fabril = Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Que No Constituyen Materia Gravada Del IESS+ Materiales indirectos.

Pese a la complejidad de determinar estos costos para los dos años, se pudo evidenciar, que el año 2013 tiene mayor volumen en el valor de los costos que el año 2014, existe un incremento considerable en los sueldos y salarios y una disminución en los inventarios que en este caso es la adquisición de bombonas de gas licuado para distribuir a domicilio, así también existe una variación en los costos indirectos de fabricación. En conclusión se puede decir que con este indicador se puede tomar decisiones para llevar de mejor manera estos costos de operación que se evidencian problemas para su control, especialmente en los documentos de control. Los resultados que se obtuvieron fueron de \$713.941,76 para el 2013, y de \$651.258,68 para el 2014, observándose claramente la disminución.

3. ¿Cómo es el control de los costos de distribución?

Según lo observado, el control que existe por parte de la contadora quien es la encargada de llevar la parte contable y control de los costos; dicho esto se evidencia que el control es ineficiente, pues las hojas de control de costos no cumple con los requisitos básicos para obtener un registro adecuado; así mismo, es necesario que se verifiquen todos los documentos de recolección de información pues estos ayudan a identificar de mejor manera los costos, interpretarlos y darles seguimiento para que estos no se eleven o presenten inconsistencias como se ha evidenciado en los indicadores presentados en las primeras preguntas.

Costo de distribución = Gastos administrativo + Gastos de venta + Gasto financiero

Año 2013	Año 2014
<i>Costo de distribución = 12.637,44 + 0 + 0</i>	<i>Costo de distribución = 12.684,59 + 0 + 0</i>
<i>Costo de distribución = 12.637,44</i>	<i>Costo de distribución = 12.684,59</i>

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Sobre este indicador solo se pudo identificar los gastos administrativos para los dos años, mientras que sobre los gastos de ventas no existen partidas o no las identifican en la empresa; mientras que para los gastos financieros, estos están compuestos por pagos a alícuotas con deudores, financieras o casas comerciales pero la empresa no tiene cuentas por pagar para el área administrativa o que se haya identificado como gasto administrativo. Siendo así, no se evidencia mayor incremento de años a año, muy se mantiene en un valor simultáneo.

4. ¿Es adecuado el sistema de control de los costos administrativos?

Los costos administrativos se llevan de manera adecuada, sobretodo porque el personal administrativo consta de tres personas, el administrador, jefe de personal y contador de la empresa, y estos no generan mayores problemas al momento de su control como remuneraciones, gastos y costos que competan a sus atribuciones, todas son registradas de manera adecuada en el sistema contable.

Costo administrativo

= Gasto Sueldo personal administrativo
+ Gasto sueldo personal operativo + otros gastos administración

Año 2013	Año 2014
Costo administrativo = 12.000 + 0 + 637,44	Costo administrativo = 12.000 + 684,59
Costo administrativo = 12.637,44	Costo administrativo = 12.684,59

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Como acotación, hay que mencionar que el sueldo que consta como gastos administrativos es el del gerente general por 1000 usd mensuales para los dos años, por qué no consta los dos administrativos es porque el jefe de personal es uno de los mismos trabajadores que está pendiente de sus compañeros de trabajo, y es a quién se le dio atribuciones especiales para que presente informes, notificaciones, etc., y la contadora pues tiene un sueldo a parte y no tiene relación de dependencia y consta en los listados de personal de la empresa y no como administrativo, pese a que sus actividades las desarrolla en esta área.

5. ¿Los costos financieros que porcentaje representa del costo total?

Los costos financieros vienen dado por préstamos con instituciones financieras y que generan un pago de intereses mensuales, por lo que según los datos corresponde lo siguiente:

Costo financiero = monto del prestamo + tasa de interes anual

Año 2013	Año 2014
Costo financiero = 4.655,21 + 1.024,15	Costo financiero = 0
Costo financiero = 5.679,36	Costo financiero = 0

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Se encontró un préstamo para el año 2013 de \$5.679,36 a un interés del 22% anual, sin embargo para el cierre del 2014 no existe valor en esa cuenta, por lo que se asimila que el préstamo fue liquidado en su totalidad, dejando un costo financiero para el 2014 de \$0,00.

6. ¿Cuál es la alternativa más adecuada para establecer de forma correcta los costos de operación y que mejore la rentabilidad de la Distribuidora de Gas Ramírez?

Se realizó una entrevista de cinco puntos al administrador de la Distribuidora, al Sr. José Ramírez sobre la alternativa de solución que se va a plantear como propuesta al problema hallado; a continuación se cita textualmente los argumentos de la entrevista:

➤ **¿Cree usted que se deben mejorar los instrumentos de control de costos?**

Bueno, esa parte lo lleva la contadora de la empresa, sin embargo tomando en cuenta todo lo que usted está mencionando se puede decir que se ve muy necesario, pues yo no sé la realidad de cuanto me puede estar costando cada cilindro de gas siendo necesario saber el porcentaje de ganancia o margen de utilidad, y sería un justificativo para revisar todo y cada uno de los instrumentos para un mejor control de los costos totales y obviamente los operacionales.

➤ **¿Cree usted que el desempeño de la contadora de la empresa en cuanto a la identificación de costos está en un nivel aceptable?**

Creo que no podemos juzgar a las personas, pues la contadora solo realiza el trabajo de contabilidad y no ha puesto énfasis en identificar esos aspectos, pues como administrador tampoco he ordenado que se realiza dicha identificación, en cuanto a su desenvolvimiento dentro de la empresa yo la considero aceptable y pues ahora que se está realizando el estudio espero que se esmere más en dicho control de costos.

➤ **¿Cree que se deba implementar un sistema de costos de operación acorde a las necesidades de la empresa?**

Es evidente que tenemos que manejar de mejor manera los costos dentro de la distribuidora, es necesario y por lo tanto creo que sería una buena opción para así poder conocer los datos financieros reales que me permita tomar decisiones y mejorar ciertos aspectos de distribución que ayuden a mejorar dichos costos y por ende la rentabilidad de la empresa.

➤ **¿Se han aplicado indicadores en la empresa?**

No la verdad solo se analiza los estados financieros pues estos revelan la información última, pero si sería importante que se pueda establecer indicadores de rentabilidad y otro para saber la realidad de la empresa y tomar decisiones que ayuden a mejor de alguna manera.

➤ **¿Cree que con la implementación de políticas y un tablero de indicadores pueda mejorar la rentabilidad de la Distribuidora Ramírez?**

La realidad es que el negocio está estable, si hay utilidad pero es obvio que si se pueden bajar los costos por un mejor control a través de políticas y procedimientos, ayudará a que existan más ingresos que permitirán tener mayor ganancias al final del periodo, en cuanto a los indicadores también porque permiten tomar buenas decisiones que afectaran de manera positiva a la empresa y se espera un mejor desarrollo económico de estas.

Análisis de la entrevista

Analizando cada uno de los puntos de la entrevista al señor gerente de la empresa el Sr. José Ramírez, es evidente que con mejor control de los costos a través de políticas y procedimientos que se planteará como alternativa de solución al problema desarrollado, este influirá positivamente en la rentabilidad empresarial.

7. ¿Cuál fue la rentabilidad del patrimonio en la empresa?

El indicador conocido como ROE, ayuda a identificar la rentabilidad empresarial obtenida en un periodo de tiempo necesario en relación a sus patrimonios; es decir, cuan rentable son sus activos en relación a los fondos propios, dicho indicador presenta la siguiente formula:

$$ROE = \frac{Utilidad\ neta}{Total\ Patrimonio}$$

Año 2013	Año 2014
$ROE = \frac{50.925,05}{177.885,15}$	$ROE = \frac{53.354,90}{221.922,84}$
$ROE = 0,2863$	$ROE = 0,2404$

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Estos indicadores de rentabilidad se expresan de la siguiente manera; para el 2013 se obtuvo un valor de 28,62% lo que es un indicador bastante bueno al igual que el 2014 donde existe una ligera disminución siendo el porcentaje 24,04%; estos indicadores describen que la empresa trabaja de forma excelente sobre los fondos propios, lo que es lógico pues las cuentas del pasivo corriente se hallan por debajo de lo normal, y es que en la empresa por la actividad misma genera una alta rotación del capital y no posee cuentas por pagar con terceros.

8. ¿Cuál fue la rentabilidad del activo en la empresa?

El indicador conocido como ROA, mide la relación entre la utilidad neta y los activos totales de la empresa, pues este indicador al medirlo o compararlo con años anteriores se identificara si hubo o no crecimiento en los activos de la empresa, pues este crecimiento indicara austeridad y desarrollo económico, su formulación es la siguiente:

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$$

Año 2013	Año 2014
$ROA = \frac{50.925,05}{183.654,51}$	$ROA = \frac{53.354,90}{223.073,07}$
$ROA = 0,2773$	$ROA = 0,2391$

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

De la misma manera se analizó los indicadores, lo que se ha evidenciado es que existe inversión de los mismos fondo si tener cuentas por pagar con terceros, por lo que la rentabilidad es alta, sin embargo esta puede mejorar si se controla de mejor manera los costos pues es un defecto que se nota en el distribuidora; en el 2013 se obtuvo un ROA del 27,73% que muy bueno pues es la rentabilidad sobre sus activos, mientras que para el 2014 fue de 23,91% que es buena. Hay que mencionar que para el 2014 ha incrementado la utilidad como los activos pese que el indicador ha decaído en tres puntos porcentuales.

9. ¿Qué porcentaje de margen operacional de utilidad se manejan en la distribuidora?

$$Margen\ operacional = \frac{Utilidad\ operacional}{Ventas\ Netas}$$

Año 2013	Año 2014
$Margen\ operacional = \frac{50.925,05}{789.954,75}$	$Margen\ operacional = \frac{53.354,90}{730.280,45}$
$Margen\ operacional = 0,0645$	$Margen\ operacional = 0,0731$

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Este indicador también mide rentabilidad y se define como la utilidad operacional sobre las ventas netas e indica, si el negocio es o no lucrativo, independientemente de la forma como ha sido financiado; siendo así se obtuvo para el 2013 un indicador del 6,45% y para el 2014 de 7,31%; por lo que se puede decir que está en aumento pero que son indicadores bajos, que se los podría solucionar, sí se controla de mejor manera los costos y gastos pues donde se halla el problema en la empresa.

Adicionalmente; se observa que existe una disminución en el valor de las ventas de \$59.674,30 del 2013 al 2014, esto se evidencio también al percatarse de que disminuyo la compra de los cilindros de gas, que viene siendo el producto (inventarios) de comercialización en la Distribuidora.

10. ¿Qué tipos de gastos de administración y ventas se utilizó en el último período?

$$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{\text{Gastos de adm y ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Año 2013	Año 2014
$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{12.637,44}{789.954,75}$	$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{12.684,59}{730.280,45}$
$\text{Gasto de adm. y ventas} = 0,0160$	$\text{Gasto de adm. y ventas} = 0,0174$

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Este indicador mide la utilidad de la inversión tanto en ventas como en gastos administrativos, el problema en este indicador es que no se pudo identificar con exactitud los gastos en venta pues estos no están bien definidos dentro de la institución; sin embargo se pudo tener los siguientes resultados. Para el 2013 el gasto administrativo y ventas frente a los ingresos por ventas o ventas netas fue 1,60% que

es un indicador sumamente bajo, mientras que para el 2014 se tuvo un porcentaje de 1,74% que sigue siendo bajo, pues indica que no hubo reinversión en actividades administrativas que incrementen el volumen de ventas.

11. ¿El margen bruto de utilidad de la empresa en el último periodo fue aceptable?

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

Año 2013	Año 2014
<p><i>Margen bruto de utilidad</i></p> $= \frac{50.925,05}{789.954,75}$	<p><i>Margen bruto de utilidad</i></p> $= \frac{53.354,90}{730.280,45}$
<i>Margen bruto de utilidad</i> = 0,0645	<i>Margen bruto de utilidad</i> = 0,0731

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Este importante indicador de rentabilidad mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias, para efectos del caso se obtuvo 6,45% para el 2013 y 7,31% para el año 2014; se evidencia crecimiento pero se tiene que tomar mejores decisiones y encontrar la forma de incrementar estos indicadores.

4.2. INTERPRETACIÓN GENERAL DE LOS RESULTADOS

Se partirá de lo descubierto en la empresa, y pues existe evidentemente un problema de control de costos de operación en la empresa, pues costo trabajo identificarlos, no existe papeles de trabajo fáciles de identificar y el sistema cuenta con un catálogo de cuentas que muchas de las veces no coinciden, por otro lado el costo de operación que era necesario establecer fue para el 2013 de \$713.941,76 y para el 2014 de \$651.258,68 existiendo una disminución considerable, aunque dentro de estos hay cuentas que se disparan, no hay consistencia en dicha información.

Los costos administrativos, de ventas y financieros fueron difíciles de ubicar, encontrándose primero que los costos o gastos administrativos solo cuentan los sueldos del señor gerente, y los otros dos administrativos en nominas normales de empleados, por lo que el costos se reduce notablemente, en cuanto a los gastos de ventas, tal parece que se asignan cuentas con distintos nombres incluyéndolas en materias primas o costos indirectos de fabricación, aunque hay mencionar que no aplican un sistema adecuado de costos, solo se plantean los ingresos y gastos para establecer la rentabilidad, por ultimo no se evidencia claramente los valores financieros que pertenecen a gastos, según manifestaciones de los entendidos este costo financiero no existe en la empresa ya que se trabaja sobre el mismo capital.

En cuando a la determinación del nivel de rentabilidad aplicando distintos indicadores, dio como resultado que la empresa es rentable, pero que este no se puede determinar de una manera correcta, es decir los indicadores no reflejan la situación real partiendo que los costos están mal determinados y por lo tanto si se regulariza esa situación, se podrá incrementar ese resultado, además que con la reingeniería de costos, habrá mayor control. A expresar del señor gerente en la entrevista realizada, piensa que con un adecuado sistema de control de costos se podrá tener en cuenta cuales son y que decisiones tomar, además que la empresa no cuenta con un tablero de indicadores que contribuya a mejorar la situación económica y gerencial de una manera correcta.

La información financiera o de datos, debe ser exacta, es decir esta debe considerarse de tal manera que se tenga los resultados a la mano para poder aplicar cualquier tipo de indicadores, se debería considerar un catálogo unificado y no solo registrar ingresos y gastos, pues no se sabe en problemas podría encontrarse la institución.

4.3. COMPROBACIÓN DE LA HIPÓTESIS

Para la comprobación de hipótesis se realiza una esquematización basado en los documentos revisados en el 2013 y 2014, aspectos positivos y negativos que

demuestren la relación entre las variables, a través del estadígrafo de la t de student que por lo general se utiliza para poblaciones reducidas que por lo general es menor a treinta casos.

4.3.1. Planteamiento de la hipótesis

Ho= Hipótesis Nula

La determinación de los costos de operación no incide en la rentabilidad de la Distribuidora de gas Ramírez.

Ha= Hipótesis Alternativa o de Investigación

La determinación de los costos de operación incide en la rentabilidad de la Distribuidora de gas Ramírez.

4.3.2. Estadístico de prueba

Se utiliza en la presente investigación la prueba T de Student, que valúa hipótesis de muestras pequeñas

Su fórmula viene dado por:

$$t = \frac{p1 - p2}{\sqrt{(P * Q)\left(\frac{1}{n1} + \frac{1}{n2}\right)}}$$

Donde:

t = estimador “t”

p1 = Probabilidad de aciertos de la VI (respuestas negativas)

p2 = Probabilidad de aciertos de la VD (respuestas negativas)

P = Probabilidad de éxito conjunta (respuestas positivas dos variables)

Q = Probabilidad de fracaso conjunta (1- p)

n1 = Número de casos de la VI

n2 = Número de casos de la VD

La Regla de decisión:

Se acepta la hipótesis nula H_0 si el valor de t a calcularse es igual o menor que α 0.05, caso contrario se rechaza y se acepta la hipótesis alterna H_1

4.3.3. Selección del nivel de significancia

El presente estudio, se trabaja con un nivel de confianza del 95% y a un error del 5% que equivale a 0,05.

4.3.4. Grados de Libertad

Para el cálculo del grado de libertad se utilizará la siguiente fórmula:

$$gl = n1 + n2 - 2$$

$$gl = 6 + 4 - 2$$

gl: 8

Con lo grados de libertad determinados la “**t**” de Student tabulada es igual a 1.8595 que se obtiene en base al nivel de significancia o del margen de error 0,05.

Tabla 3-Distribución T de Student

n	t _{0,55}	t _{0,60}	t _{0,70}	t _{0,80}	t _{0,90}	t _{0,95}	t _{0,975}	t _{0,99}	t _{0,995}
1	0,1584	0,3249	0,7265	1,3764	3,0777	6,3138	12,7062	31,8205	63,6567
2	0,1421	0,2887	0,6172	1,0607	1,8856	2,9200	4,3027	6,9646	9,9248
3	0,1366	0,2767	0,5844	0,9785	1,6377	2,3534	3,1824	4,5407	5,8409
4	0,1338	0,2707	0,5686	0,9410	1,5332	2,1318	2,7764	3,7469	4,6041
5	0,1322	0,2672	0,5594	0,9195	1,4759	2,0150	2,5706	3,3649	4,0321
6	0,1311	0,2648	0,5534	0,9057	1,4398	1,9432	2,4469	3,1427	3,7074
7	0,1303	0,2632	0,5491	0,8960	1,4149	1,8946	2,3646	2,9980	3,4995
8	0,1297	0,2619	0,5459	0,8889	1,3968	1,8595	2,3060	2,8965	3,3554
9	0,1293	0,2610	0,5435	0,8834	1,3830	1,8331	2,2622	2,8214	3,2498
10	0,1289	0,2602	0,5415	0,8791	1,3722	1,8125	2,2281	2,7638	3,1693
11	0,1286	0,2596	0,5399	0,8755	1,3634	1,7959	2,2010	2,7181	3,1058
12	0,1283	0,2590	0,5386	0,8726	1,3562	1,7823	2,1788	2,6810	3,0545

4.3.5. Preguntas seleccionadas para la verificación de la hipótesis

Tabla 44-DISTRIBUCIÓN ESTADÍSTICA

VARIABLE INDEPENDIENTE	ASPECTO	
	POSITIVO	NEGATIVO
PREGUNTA 2: ¿De cuánto fue el costo de operación?	1	1
PREGUNTA 3: ¿Cómo es el control de los costos de distribución?	0	2
PREGUNTA 4: ¿Es adecuado el sistema de control de los costos administrativos?	0	2
Total	1	5
Total respuestas V.I.		6
VARIABLE DEPENDIENTE		
PREGUNTA 7: ¿Cuál fue la rentabilidad del patrimonio en la empresa?	2	0
PREGUNTA 8: ¿Cuál fue la rentabilidad del activo en la empresa?	2	0
Total	4	0
Total respuestas V.D.		4
TOTA RESPUESTAS		10

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Fuente: Datos de encuestas

4.3.6. Cálculo

Para la comprobación de la hipótesis se realiza los cálculos respectivos de las fórmulas que nos permitan comprobar la aceptación o rechazo de la hipótesis.

$$P1 = 5/6 = 0,8333$$

$$P2 = 0/4 = 0,0$$

$$P = \frac{1+4}{10} = 0,5$$

$$Q = (1 - p) = 0,5$$

$$n1 = 6$$

$$n2 = 4$$

Realizado los cálculos estadísticos requeridos, se procede a obtener el estadígrafo “t” de Student (z):

$$t = \frac{p1 - p2}{\sqrt{(P * Q) \left(\frac{1}{n1} + \frac{1}{n2} \right)}}$$

$$t = \frac{0,8333 - 0,0}{\sqrt{(0,5 * 0,5) \left(\frac{1}{6} + \frac{1}{4} \right)}}$$

$$t = 2,5820$$

Si la “t” de Student calculada **2,5820** es mayor que la “t” de Student **tabulada 1,8595** se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa (H_1) con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%.

4.3.7. Gráfico de determinación “t” de Student critico

Gráfico 5 determinación “t” de Student critico



Elaborado por: Mantilla, M. (2015)

Fuente: Datos T Student

4.3.8. Conclusión

La “t” de Student calculada es 2,5820 mayor a 1.8595 “t” de Student tabulada; así pues en la presente investigación se acepta la hipótesis alternativa (Ha) y se rechaza la hipótesis nula (Ho), es decir que: “La determinación de los costos de operación incide en la rentabilidad de la Distribuidora de gas Ramírez”.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- Una vez culminado el estudio de campo en el que se revisó los documentos como parte del universo o población a estudiar se estableció los costos de operación en la Distribuidora de Gas Ramírez en la que se obtuvo un valor de \$713.941,76 para el 2013, y de \$651.258,68 para el 2014; observando una disminución de los costos de operación y evidenciando que es dificultoso establecer cada uno de los costos que lo componen, pues no existe una esquematización clara para definir dichos costos, dificultando la evaluación o control de los mismos.
- También se determinó el nivel de rentabilidad de la distribuidora de gas Ramírez, en la que se descubrió que la rentabilidad por el giro del negocio es altamente satisfactorio, pero con la dificultad de establecer dichos indicadores, pues no se encontró una información detallada que ayude a mejorar la presentación de la información financiera; sin embargo, se puede destacar que existen indicadores que hay que mejorar como el margen operacional y el margen de utilidad bruta, pues estos presentan indicadores disminuidos y son de 6,45% para el año 2013 y del 7,31% para el año 2014 en ambos indicadores, cabe mencionar que no están bien definidas las cuentas y los costos por lo que demora la búsqueda de resultados.
- Como conclusión final y después de conocer todos los elementos que contribuyeron a identificar la necesidad de plantear una alternativa de solución, se debería proponer políticas y procedimientos para un sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la Distribuidora de Gas Ramírez, esto a decir del mismo gerente el Sr. José Ramírez, a quien se entrevistó sobre este ítem en especial, identificando aspectos positivos que dieron como resultado que esta sería la mejor opción para poder cumplir con

los objetivos de la empresa y alcanzar un desarrollo económico adecuado derivado de un control apropiado de los costos y la identificación de diferentes indicadores.

5.2. RECOMENDACIONES

- Presentado las conclusiones derivadas del estudio de campo y revisado los documentos que componen la población a estudiar, se debe establecer de forma clara y detallada todos los costos de operación en la Distribuidora de Gas Ramírez, tratando de que estos tengan un crecimiento moderado acorde a las exigencias del mercado y regulaciones gubernamentales; por lo dificultoso que es establecer cada uno de los costos que lo componen, se debería esquematizar para poder definir dichos costos, facilitando la evaluación o control de los mismos.
- También se recomienda determinar el nivel de rentabilidad de la distribuidora de gas Ramírez, en la que se deberá aplicar diferentes indicadores que permitan conocer la realidad de la empresa, además de mejorar la información financiera para que esta sea detallada y contribuya a generar análisis confiables; en el mismo contexto, se deberá plantear una forma adecuada de definir bien las cuentas y los costos pues estos en la actualidad no permiten conocer la veracidad de la información, además que si se detallan los costos se podrá tomar mejores decisiones que eleven estos indicadores y permitan mayor rentabilidad.
- Como recomendación final se debe proponer políticas y procedimientos para el sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la Distribuidora de Gas Ramírez, esto según opinión compartida con el señor gerente, identificando aspectos positivos que destacan como mejor opción, para poder cumplir con los objetivos de la empresa y alcanzar un desarrollo económico adecuado y la identificación de diferentes indicadores que permiten tomar mejores decisiones.

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1. DATOS INFORMATIVOS

- ***Título***

Diseño de políticas y procedimientos para el sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la Distribuidora de Gas Ramírez.

- ***Institución ejecutora***

Distribuidora de Gas Ramírez.

- ***Beneficiarios***

Los beneficiarios directos son los directivos de la empresa y sus empleados.

- ***Ubicación***

La ciudad de Ambato en la Provincia de Tungurahua, Ecuador.

- ***Tiempo estimado para la ejecución***

Seis meses, Periodo julio – diciembre 2015

- ***Equipo técnico responsable***

Investigador: Samantha Mantilla

Tutor: Ing. Mauricio Sánchez

- *Costo*

Los costos que se utilizarán para la realización de este trabajo serán financiados por el investigador, mismos que se detallan a continuación:

Tabla 5-Presupuesto para la Realización de la Propuesta

RUBRO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL
Investigador	1	400.00	400.00
Anillados	1	30.00	30.00
Empastados	1	150.00	150.00
Impresiones	150	80.00	80.00
Fotocopias	300		20.00
Servicios Básicos	1	200.00	200.00
Transporte	1	300.00	300.00
Alimentación	50	2,00	100.00
		SUBTOTAL:	1280.00
		10% IMPREVISTOS	128.00
			1408.00

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

6.2. ANTECEDENTES DE LA PROPUESTA

Debido a los costos y gastos desmedidos los cuales tienen las empresas al momento de ejercer sus operaciones se ha venido implementando en la actualidad diferentes sistemas los cuales proporcionan un mayor control de los mismos.

Rios (2004), argumenta que el control de los costos y gastos que la empresa genera al momento de ejercer sus actividades debe tener un seguimiento continuo debido a que

un gran porcentaje de los ingresos de la empresa se pierde de manera injustificada por sus operaciones de actividad.

Mena (2012), en su tema de investigación “Diseño de un Sistema de Control de Costos Automatizado para la Empresa Proalca C.A.”, que es fundamental para toda organización mantener un control y seguimiento continuo a cada una de las operaciones de la empresas que sean generadoras de costos a fin de maximizar la utilidad de la misma.

Además, según los antecedentes detectados en la investigación previa, se pudo identificar que pese al sistema de costos que maneja la empresa este es ineficaz, pues no existe la contabilidad de costos como tal, debiendo elaborarse e identificar los procesos de costos de operación y registro de los mismos, además de pronunciarse con políticas que pauten como mecanismo para que se lleve de una manera más ordenada y adecuada los procesos; así como, la información financiera, para que esta sea fácil de identificar y analizar.

Un análisis preventivo y control de los documentos con información clara, permitirán descubrir falencias, aplicar distintos indicadores entre estos los de rentabilidad que darán a conocer la situación actual de la empresa, siendo la presente propuesta viable.

6.3. JUSTIFICACIÓN

Un sistema de control de costos es una herramienta de gestión capaz de detectar posibles riesgos financieros en la entidad, logra la eficiencia y la eficacia en las operaciones, con la implementación de este proceso se logra minimizar los costos de las operaciones efectuado por los miembros de la empresa a fin de maximizar el uso de los recursos.

El diseño de los procedimientos y demás procesos productivos o comerciales dentro de la empresa, permitirá que esta se desarrolle de una manera adecuada, con la presentación de información financiera detallada, pues los procedimientos y procesos contribuyen a aclarar los puntos críticos para el control de los costos. En el mismo

contexto es importante aportar con políticas a estos procedimientos, pues reforzaran los procesos y desarrollaran un mejor control y evaluación de quien lo ejecute.

Se justifica además porque nunca se ha puesto una propuesta de estas características en la empresa, con esta se podrá aplicar tablero de indicadores que permitirá que esta conozca la situación real y pueda tomar decisiones acertadas y a tiempo. No sé a desarrollado propuestas similares en esta empresa por lo que el estudio sirve de base para futuras investigaciones que se realicen en la distribuidora con la finalidad de aportar positivamente.

6.4. OBJETIVOS

GENERAL

- Diseñar políticas y procedimientos para el sistema de costos de operación para la Distribuidora de Gas Ramírez de la ciudad de Ambato en la provincia de Tungurahua.

ESPECÍFICOS

- Realizar el análisis empresarial para identificar la realidad en la distribuidora Ramírez.
- Desarrollar los procedimientos de los costos de operación para un adecuado registro y control contable.
- Diseñar políticas para el registro de los costos de operación con el fin de presentar una información financiera adecuada que repercuta en la rentabilidad empresarial.
- Evaluar las políticas y procedimientos propuestos en el sistema de costos de operación que permita mejorar la rentabilidad en la Distribuidora de Gas Ramírez.

6.5. ANÁLISIS DE FACTIBILIDAD

Toda entidad debe contar con instrumentos de control de costos, para maximizar sus ingresos y utilidad.

- **Política**

En toda entidad es necesario establecer un conjunto de reglas y normas que guíen los procesos de la misma a fin de optimizar los recursos de la misma, para lograr orden en la ejecución y consecución de los objetivos institucionales sin salir de los presupuestos establecidos por la organización.

- **Socio-cultural**

La entidad se basa en las preferencias y juicios de valor, que reflejan la integridad de los administradores, funcionarios y empleados, su compromiso con sus valores éticos, ya que la reputación de una entidad se valora así, su imagen ante la sociedad será de una institución confiable e íntegra, con el pensamiento de ayuda social y crecimiento económico para sus clientes y sociedad en general.

- **Económica-financiera**

La factibilidad económica y financiera es la más positiva; pues la propuesta pretende que se registren los costos de una manera adecuada, además que estos sean fáciles de identificar para realizar análisis y aplicar indicadores que permitan tomar decisiones acertadas que lleven a una mejor salud económica en la industria.

También es factible en este aspecto, porque los procedimientos y políticas contribuirán a que se lleven mejor los costos y estos se reduzcan para incrementar la rentabilidad en la empresa. Mejorando estos indicadores empresariales, se podrá tomar decisiones de inversión y crecimiento a fin de crear fuentes de trabajo, servir a la colectividad y contribuir al desarrollo económico de la ciudad.

6.6. FUNDAMENTACIÓN

Para (Jaramillo, 2012), “El costo en una organización es la erogación por la cual pasa una empresa al prestar un servicio o fabricar un producto”

Por otra parte (Tirado, 2004) aporta que, “el costo es el desembolso de dinero que se debe entregar por motivo de ejercer una actividad financiera.”

De acuerdo con lo anterior, en las erogaciones y causaciones efectuadas en cada una de las divisiones se denominan así:

En producción, se denominan costos; en Administración, se le denominan gastos y en Ventas, se le denominan gastos.

Contabilidad de costos

Para (Menguana, 2009), la contabilidad de costos es, “una herramienta de la Administración que tiene como objetivo proporcionar información a la gerencia sobre cuánto vale producir un solo artículo o suministrar un servicio.”

Cuando la empresa da cuenta y razón de lo que vale producir un solo artículo o prestar un servicio, estará haciendo contabilidad de costos; de lo contrario estaría acumulando costos que no le proporcionarían información útil para el negocio.

Fines de la contabilidad de costos

Los fines de la contabilidad de costos para (Fabara, 2010) son:

- Costo de producción con relación al precio real de venta.
- Determinar el costo de los inventarios de los productos finalizados a fin de que sean un aporte real al balance
- Determinar el costo de los productos vendidos a fin de determinar un dato real sobre pérdida o ganancia.
- Definir herramientas útiles de control y planeación.

- Ser una fuente de información para estudios de diferentes índoles que conlleven relevancia para la organización.

Sistemas de costos

Un Sistema de Costos según lo expuesto por (Anderson, 2013), “conjunto de indicadores que permiten evaluar las actividades”

Mientras que (Alban, 2005) Los Sistemas de Costos se clasifican de la siguiente manera:

SEGÚN SU PRODUCCIÓN

Según la forma de cómo se elabora un producto o se presta un servicio, los costos pueden ser:

- **COSTOS POR ÓRDENES.** Se utilizan en aquellas empresas que operan sobre pedidos especiales de clientes.
- **COSTOS POR PROCESOS.** Se utiliza en aquellas empresas que producen en serie y en forma continua.

SEGÚN LA FECHA DE CÁLCULO.

Los costos de un producto o un servicio, según la época en que se calculan o determinan, pueden ser:

- **COSTOS HISTÓRICOS.** Llamados también reales, son aquellos en los que primero se produce el bien o se presta el servicio y posteriormente se calculan o determinan los costos.
- **COSTOS PREDETERMINADOS.** Son aquellos en los que primero se determinan los costos y luego se realiza la producción o la prestación del servicio.

SEGÚN MÉTODO DE COSTO.

Los costos, según la metodología que utilice la empresa para valorizar un producto o servicio, pueden clasificarse así:

- **COSTO REAL.** Es aquel en el cual los tres elementos del costo (costos de materiales, costos de mano de obra y costos indirectos de fabricación).
- **COSTO NORMAL.** Es aquel en el cual los costos de materiales y mano de obra se registran al real y los costos indirectos de fabricación con base en los presupuestos de la empresa.
- **COSTO ESTÁNDAR.** Consiste en registrar los tres elementos (costo de materiales, costo de mano de obra y costos indirectos de fabricación).

SEGÚN TRATAMIENTO DE LOS COSTOS INDIRECTOS

El costo de un producto o de un servicio prestado puede valorarse dependiendo del tratamiento que se le den a los costos fijos dentro del proceso productivo. Se clasifica así:

- **COSTO POR ABSORCIÓN.** Es aquel en donde tanto los costos variables y fijos entran a formar parte del costo del producto y del servicio.
- **COSTO DIRECTO.** Llamado también variable o marginal, es aquel en donde los costos variables únicamente forman parte del costo del producto.

Por otra parte (Aldo, 2006) los elementos que debe estar implícito en un costo son diferentes según sea de producción o de prestación de servicios para lo cual se exponen los más comunes

COSTOS INDIRECTOS

Llamados también carga fabril, o gastos generales de fabricación, son aquellos que no se pueden identificar.

COSTOS DE LOS MATERIALES.

Son aquellos que no se pueden identificar algunas veces, ni cuantificar y valorizar exactamente.

Tipos de sistemas de costos

Para (Turmes, 2001) la determinación de un sistema de costos en cualquier empresa específica, es necesario tomar en cuenta varios factores, entre estos están:

- El tipo de mercado que abastece y su posición dentro de él.
- La naturaleza de sus procesos.
- El grado de complejidad en las etapas de elaboración o prestación del servicio
- El surtido de artículo que se fabrica o servicio que se presta.

TIPOS DE SISTEMAS DE COSTOS:

Según lo expuesto por (Pavon, 2008) hay diferentes tipos de sistemas de costos entre los que tenemos:

SISTEMAS DE COSTOS POR ÓRDENES ESPECÍFICAS

En este sistema se necesita una orden numerada de los productos que se van a producir y se van acumulando la mano de obra directa, los gastos indirectos correspondientes y los materiales usados.

Ventajas

- Da a conocer con detalle el costo de cada unidad
- Permite hacer proyecciones basadas en datos actuales
- Refleja que ordenes dejan utilidades y cuales dejan perdidas
- Se conoce el proceso y la producción real

Desventajas

- Su costo es sumamente elevado.
- Emplea un mayor tiempo

- Existen dificultades en cuanto al costo de entrega real y preciso en un número excesivo de unidades

SISTEMAS DE COSTOS POR PROCESOS

Se utiliza en empresas de producción continua y a gran escala, por lo general son productos que cuentan con uno o varios procesos de transformación de materia, se diferencia con el orden específico pero en este es muy difícil determinar ciertos materiales indirectos

SISTEMAS DE COSTOS POR DEPARTAMENTO

Es muy parecido a los sistemas de costos por procesos, pero este depende exclusivamente de los departamentos de la organización.

Importancia de los costos en la toma de decisiones

Para (Silva, 2007) “Los costos constituyen un rubro de suma importancia en la organización y de estos depende muchas veces el progreso o estancamiento de la organización.”

Los costos son empleados en las tomas de decisiones para:

- Determinar los precios de los productos, lo cual constituye un proceso muy complicado, puesto que involucra consideración, como son la naturaleza. Generalmente el gerente de ventas de la empresa emplea los costos del producto para determinar en qué artículo obtiene mayor ganancia bruta o en cuáles se pierde.
- Permitir a la gerencia medir la ejecución del trabajo, es decir, comparar el costo real de fabricación de un producto, de un servicio o de una función con un costo previamente determinado.

- Evaluar y controlar el inventario; la valorización del inventario tiende a ser más complicada en las empresas manufactureras, puesto que éstas, generalmente, requieren de tres tipos de inventarios: materiales o sustancias, de los cuales se fabrica el artículo, el trabajo en proceso, o sea, el producto en distintas etapas de terminación
- La inversión del capital y de selección de posibles inversiones, lo cual implica conocer las alternativas de producción, pronóstico de mercado y determinar los precios de los productos para la toma de decisiones y financiamiento.

6.7. METODOLOGÍA MODELO OPERATIVO

Para el modelo operativo se considera lo siguiente:

1. ANÁLISIS EMPRESARIAL	<ul style="list-style-type: none">• Introducción• La empresa• Análisis FODA• Visión• Misión• Organigrama estructural
2. PROCEDIMIENTOS DE LOS COSTOS DE OPERACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Ventajas de tener una buena distribución de la planta.• Tipos de distribución• Sistemas de distribución• Flujo completo del proceso operativo y comercial• Flujos de operaciones para la determinación de costos
3. POLÍTICAS PARA EL REGISTRO DE COSTOS DE OPERACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Proceso de registro contable• Implementación de políticas
4. EVALUACIÓN	<ul style="list-style-type: none">• Tablero de indicadores para medir la rentabilidad• Los costos de operación y la rentabilidad• Sistemas de evaluación

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)



DISEÑO DE POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS PARA EL SISTEMA DE COSTOS DE OPERACIÓN QUE PERMITA MEJORAR LA RENTABILIDAD EN LA DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ.

1. ANÁLISIS EMPRESARIAL

• INTRODUCCIÓN

La esquematización del presente sistema de costos de operación, espera ser una contribución del investigador a la empresa; pues evidenciado en el estudio previo existe una deficiencia en la estimación de los costos en la distribuidora de Gas Ramírez, lo que indica la necesidad de plantear soluciones prácticas que no limiten económicamente a la empresa. Si bien es un negocio lucrativo que genera rentabilidad esta no se identifica ni se establecen mecanismos de control, no se llevan los costos y la información financiera de forma adecuado, existiendo problemas al querer identificar las distintas cuentas de costos, gastos e ingresos; por lo que, es evidente la necesidad de mejorar el sistema de costos de operación en la organización que permita identificar y mejorar la rentabilidad en la empresa.

El alcance del presente documento, es a todas las instancias empresariales pues es de beneficio colectivo; además debe haber una respuesta al problema, que tiene que ser

realizado con mayor rapidez y eficacia del sistema de costos e información de los mismos, siendo un aspecto importante que se debe tener presente.

Para medir la rentabilidad es necesario la aplicación de distintos indicadores, pues estos ayudan a evaluar si es o no rentable un negocio o proyecto, además que sirve para valorar distintos periodos y tomar decisiones acertadas que permitan crecer al negocio o desarrollar cualquier tipo de inquietudes.

- **LA EMPRESA**

La distribuidora de gas Ramírez se encuentra en el mercado desde el 01 de julio de 1998, es decir lleva en el mercado ya 17 años tiempo en el cual le ha permitido crecer, actualmente cuenta con 17 personas, talento humano que permite el desarrollo de esta actividad, en el cual existen ocho choferes, seis ayudantes, y tres personas encargadas en el área administrativa, el que está conformada por el gerente, el Sr. José Alirio Ramírez Mantilla, en el cargo de subgerente se encuentra, la Sra. Ana del Rocío Villegas Vaca, y en el cargo de contadora se encuentra la Sra. Raquel Sánchez. La empresa cuenta actualmente con nueve vehículos, en el que se realiza la comercialización, y se la distribuye a diferentes precios, el precio de venta domicilio es de \$3, el precio de venta en la distribuidora es de \$1.60 y el precio de compra en Agip Gas es de \$1.47, se puede observar claramente las utilidades que conlleva esta línea de negocios, pero de la misma manera tienen costos necesarios para su distribución.

- **ANÁLISIS FODA**

Tabla 7 FODA empresarial

FODA	
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
CAPACIDAD INSTALADA	EXPANSIÓN DE RUTAS
BODEGAS DE AMPLIO ABASTECIMIENTO	PEDIDOS MEDIOS WEB
DISPONIBILIDAD EL PRODUCTO	INVERSIÓN
INFRAESTRUCTURA ADECUADA	SUBSIDIOS ESTATALES
PERSONAL CAPACITADO	APERTURA DE NUEVOS MERCADOS
ESTRUCTURACIÓN DE RUTAS	VENTA DE BIEN NECESARIOS
SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO	DEMANDA INSATISFECHA
DEBILIDADES	AMENAZAS
FALTA DE LIDERAZGO Y JERARQUÍA	CONTRABANDO DE PRODUCTO
FALTA DE PRESUPUESTO DE OPERACIÓN ANUAL	ESCASES DE PRODUCTO
GASTOS DE TRANSPORTE DESMEDIDOS	ELIMINACIÓN DE SUBSIDIO
FALTA DE CAPACITACIÓN	FALTA DE COMPLEMENTOS DE USO
CAPACIDAD DE CAMIONES NO ABASTECE LAS RUTAS	PELIGRO A LA INTEGRIDAD DE LOS TRABAJADORES
FALTA DE COMUNICACIÓN BIDIRECCIONAL	COMPETENCIA DESLEAL
SUBIDA DE PRECIO DE PROVEEDORES	USO DE COCINAS A INDUCCIÓN

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

El FODA recoge varios aspectos, tanto internos como externos para lo cual se va a desarrollar las matrices de factores internos y externos, así se podrá conocer más detalladamente las implicaciones que podría surgir en la empresa.

Tabla 8 MATRIZ EFE			
OPORTUNIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
EXPANSIÓN DE RUTAS	0,1	2	0,2
PEDIDOS MEDIOS WEB	0,02	1	0,02
INVERSIÓN	0,1	2	0,2
SUBSIDIOS ESTATALES	0,1	2	0,2
APERTURA DE NUEVOS MERCADOS	0,1	2	0,2
VENTA DE BIEN NECESARIOS	0,04	4	0,16
DEMANDA INSATISFECHA	0,05	2	0,1
AMENAZAS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
CONTRABANDO DE PRODUCTO	0,03	2	0,06
ESCASES DE PRODUCTO	0,1	2	0,2
ELIMINACIÓN DE SUBSIDIO	0,12	4	0,48
FALTA DE COMPLEMENTOS DE USO	0,04	2	0,08
PELIGRO A LA INTEGRIDAD DE LOS TRABAJADORES	0,05	2	0,1
COMPETENCIA DESLEAL	0,05	2	0,1
USO DE COCINAS A INDUCCIÓN	0,1	4	0,4
TOTAL	1		2,5

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Siendo 4 la calificación máxima y con una respuesta de 2,5 quiere decir que la empresa puede aprovechar de buena manera las oportunidades, mientras que para las amenazas deberá plantear estrategias y así evitar conflictos con los aspectos externos que afecten a la empresa.

Tabla 9 MATRIZ EFI			
FORTALEZAS	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
CAPACIDAD INSTALADA	0,12	3	0,36
BODEGAS DE AMPLIO ABASTECIMIENTO	0,12	3	0,36
DISPONIBILIDAD EL PRODUCTO	0,1	3	0,3
INFRAESTRUCTURA ADECUADA	0,1	3	0,3
PERSONAL CAPACITADO	0,1	2	0,2
ESTRUCTURACIÓN DE RUTAS	0,06	4	0,24
SERVICIO DE ENTREGA A DOMICILIO	0,01	1	0,01
DEBILIDADES	PESO	CALIFICACIÓN	PESO PONDERADO
FALTA DE LIDERAZGO Y JERARQUÍA	0,03	3	0,09
FALTA DE PRESUPUESTO DE OPERACIÓN ANUAL	0,1	4	0,4
GASTOS DE TRANSPORTE DESMEDIDOS	0,12	4	0,48
FALTA DE CAPACITACIÓN	0,03	1	0,03
CAPACIDAD DE CAMIONES NO ABASTECE LAS RUTAS	0,05	2	0,1
FALTA DE COMUNICACIÓN BIDIRECCIONAL	0,05	2	0,1
SUBIDA DE PRECIO DE PROVEEDORES	0,1	4	0,4
TOTAL	1,09		3,37

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Para los aspectos internos la empresa presenta una mejor clasificación con 3,37, lo que se argumentaría como buenas fortalezas empresariales, mientras que para las debilidades, estas podrían ser reforzadas de manera adecuada.

- **VISIÓN**

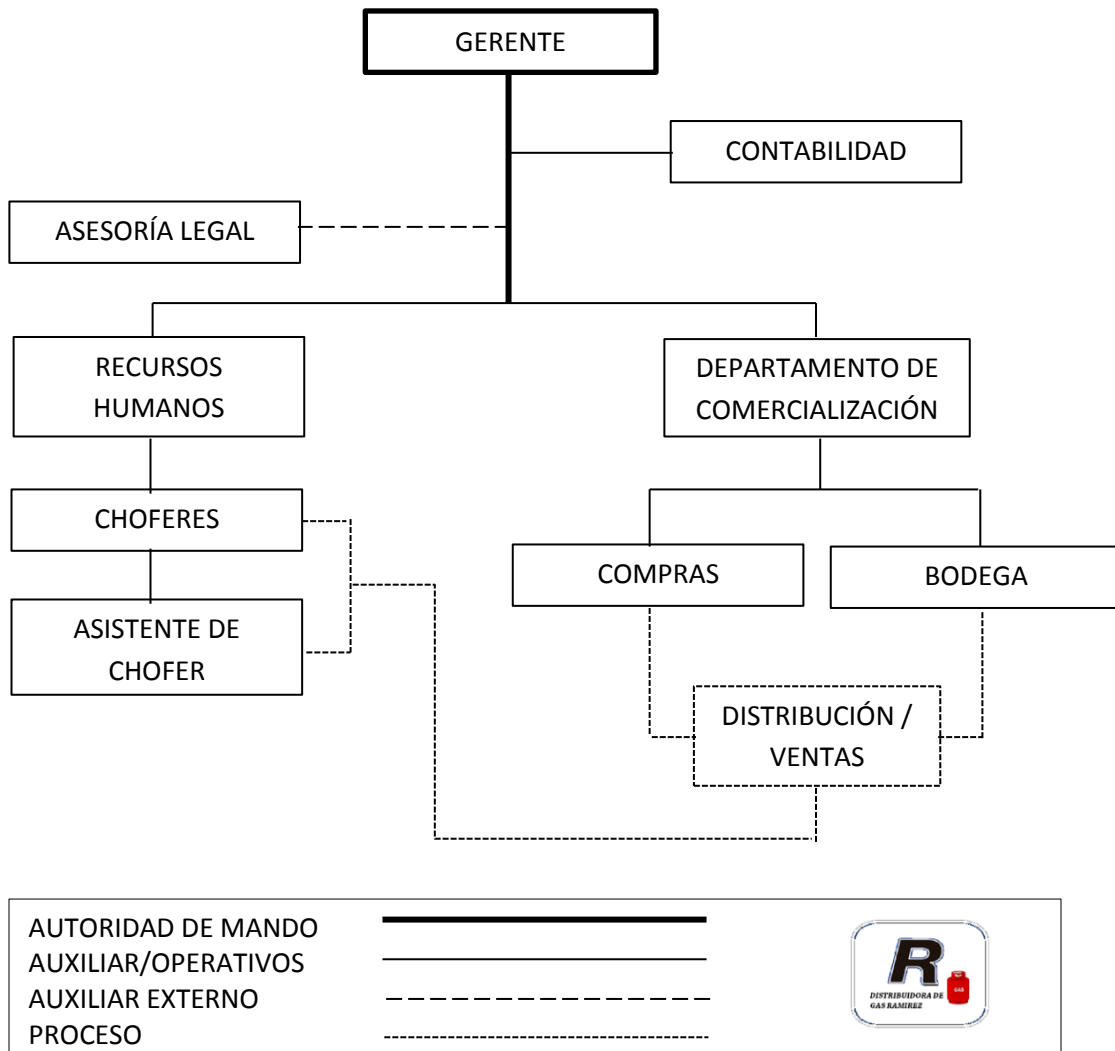
Liderar la comercialización de Gas Licuado de Petróleo en el centro del país, innovando servicios con la más alta calidad, respetando el medio ambiente, contribuyendo al desarrollo social y productivo del Ecuador.

- **MISIÓN**

Comercializar Gas Licuado de Petróleo para uso doméstico e industrial ofreciendo servicios de calidad, seguridad y precio justos.

Además de aquello se pudo identificar que la empresa no cuenta con manual de funciones por lo que este también es un problema al momento de generar costos exactos, pues al no tener definidos las acciones para cada puesto de trabajo se puede estar generando costos innecesarios en cuanto a la mano de obra así como recursos en los departamentos administrativos por lo que se propone el siguiente manual de funciones ajustado a la realidad de la distribuidora de Gas Ramírez; para lo cual primero fue necesario elaborar el organigrama institucional:

Gráfico 6 ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL



Elaborado por: Mantilla, S. (2015)
Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Para explicar rápidamente la manera en el que se ha elaborado el organigrama, se consideró el personal con el que cuenta actualmente la empresa, pues el recurso humano es limitado para ciertas funciones, por lo que es ahí donde radica el problema para llevar un proceso adecuado y poder generar evaluaciones que permitan observar si se está generando un costos innecesario o se necesita personal para ciertas áreas prioritarias en la distribuidora.

Se cuenta con un gerente y como auxiliar principal de este la contadora, para casos que ameriten de asesoría legal se hace constar la asesoría externa; se cuenta definidos dos departamentos como son: el de recursos humanos, quien principalmente controla a los choferes que realizan el recorrido y los auxiliares de los choferes quienes se encargan de coordinar la entrega pues el servicio es de puerta a puerta; el otro departamento es el de comercialización, este departamento es el que cuenta con déficit de personal pues es el bodeguero quien se encarga de realizar los pedidos o compra de los cilindros de gas, los almacena y coordina con los choferes para la distribución y venta, siendo claro que se necesita de personal que permita realizar un proceso más limpio en la actividad de la empresa.

MANUAL DE FUNCIONES PROPUESTO PARA DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ DEN LA CIUDAD DE AMBATO



Alcance


El presente manual rige para todo el personal que se encuentre activo en la Distribuidora de Gas Ramírez, ya que fue diseñado para limitar las funciones entre departamentos y niveles jerárquicos; esto permitirá que se desempeñe los cargos de una manera adecuada, además de que el personal tiene que cumplir con el perfil

propuesto, pues esto hablara bien para el desempeño de los diferentes cargos para la realización óptima de actividades encaminadas a generar plusvalía a la empresa.

Lineamientos de aplicación


- El presente Manual es normativo y su aplicación es general y obligatoria en todos los niveles jerárquicos de la entidad.
- Los procesos de reclutamiento y selección de personal, deberán aplicar los criterios señalados en los perfiles para cubrir cada puesto vacante.
- La valuación de puestos se deberán fundamentar, entre otros factores, en la descripción y perfil de puestos contenidos en este Manual.

Cargos y funciones

Cargo	GERENTE 
Unidad administrativa	GERENCIA
Jefe inmediato	No aplica
Descripción del cargo	<p>Responsable por la dirección y representación legal, judicial y extrajudicial, estableciendo las políticas generales que regirán a la Distribuidora.</p> <p>Plantea y define objetivos organizacionales.</p> <p>Planifica el crecimiento de la distribuidora a corto y a largo plazo.</p> <p>Además elabora el presupuesto, programas de trabajo y demás obligaciones que requiera.</p>


<p>Funciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ejercer la representación legal de la Distribuidora. ➤ Realizar la administración general de las actividades de la distribuidora buscando su mejoramiento organizacional, técnico y económico. ➤ Garantiza el cumplimiento de las normas, reglamentos, políticas e instructivos internos y los establecidos por las entidades de regulación y control al que la Distribuidora éste sujeta. ➤ Participar en reuniones con el personal de la institución, para analizar y coordinar las actividades en general. ➤ Controlar y Coordinar la ejecución y seguimiento al cumplimiento del Plan Estratégico. ➤ Controlar y supervisar los reportes financieros. ➤ Controlar el cumplimiento de regulaciones en materia tributaria, arancelaria y demás obligaciones legales. ➤ Controlar los costos operativos y rentabilidad de la empresa. ➤ Administrar los presupuestos operacionales y las inversiones de la empresa. ➤ Controlar el cumplimiento de los planes y programas de comercialización y distribución. ➤ Controlar que los índices y costos de operación. ➤ Controlar la comercialización de la distribuidora. ➤ Diseñar y desarrollar estrategias tendientes a incrementar la rentabilidad y participación en el mercado. ➤ Definir las políticas de ventas y distribución ➤ Efectuar el análisis y evaluación de los resultados de los planes de distribución y ventas de la empresa. ➤ Supervisar la rotación de los productos de la
-------------------------	--

	distribución.
Perfil	<p>Formación Académica</p> <p>Título de tercer nivel</p> <p>Graduado en Administración empresarial o similares.</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 3 años en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Visión empresarial ➤ Orientación a Resultados ➤ Planificación estratégica ➤ Liderazgo ➤ Negociación ➤ Comunicación efectiva a todo nivel

Cargo	CONTADOR 
Unidad administrativa	CONTABILIDAD
Jefe inmediato	Gerente
Descripción del cargo	Contador Público Autorizado CPA Indispensable conocimiento en Normas Internacionales NIC. Conocimiento en Legislación Tributaria ecuatoriana vigente.


	<p>Alta tolerancia a trabajar bajo presión.</p> <p>Capacidad para trabajar en equipo.</p>
<p>Funciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar y coordinar todas las funciones relacionadas con el área contable y de impuestos. ➤ Obtener la consolidación de los Estados Financieros y el cumplimiento de las obligaciones tributarias. ➤ Coordina la ejecución de políticas relacionadas con el área contable, asegurándose que se cumplan los principios de contabilidad y las normas internacionales. ➤ Elaborar estados financieros mensuales con información oportuna y verídica. ➤ Verificar y depurar cuentas contables. ➤ Elaborar las declaraciones de impuestos. ➤ Revisar y comparar gastos mensuales. ➤ Elaboración de facturas. ➤ Cierre contable anual y elaboración de Estados Financieros anuales. ➤ Atender los requerimientos del gerente en temas contables. ➤ Revisar los certificados de ingresos y retenciones de empleados. ➤ Digitar la información contable. ➤ Mantener en orden y actualizado el archivo de documentos contables (notas, Recibos de caja, Declaraciones, etc.) ➤ Preparar los pagos de servicios públicos y nómina. ➤ Colaborar con el Área Administrativa (Caja, Tesorería, Recursos Humanos) para mantener establecer las mejoras prácticas contables. ➤ Recoger el dinero de la venta generado al día por parte de los choferes que distribuyen el Gas en la

	<p>ciudad.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Realizar depósitos diarios por conceptos de venta. ➤ Presentar el informe de ventas semanal de cada uno de los choferes a gerencia. ➤ Todos los que correspondan al área contable.
<p>Perfil</p>	<p>Formación Académica</p> <p>Título de tercer nivel o superior</p> <p>Graduado en Contabilidad CPA.</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 2 años en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Organización ➤ Orientación a Resultados ➤ Cumplimiento de objetivos ➤ Alto desempeño colaborativo ➤ Liderazgo ➤ Comunicación efectiva a todo nivel

Cargo	ASESOR LEGAL 
Unidad administrativa	ASESORÍA LEGAL EXTERNA
Jefe inmediato	Gerente
Descripción del cargo	<p>Representar legalmente a la Distribuidora con todas las facultades generales y especiales conferidas por el señor Gerente, aun aquellas que requieran poder o cláusula especial conforme a la ley.</p> <p>Elaborar las demandas, quejas y/o denuncias ante las distintas autoridades judiciales seccionales o del país incluso aquellas de carácter internacional si algún caso lo ameritare.</p> <p>Resolver demandas de clientes o proveedores, así como apoyar en los procedimientos legales internos de la distribuidora.</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planear, organizar, dirigir y supervisar los trabajos tendientes a adecuar el funcionamiento de la distribuidora con las disposiciones que constituyen el marco jurídico. ➤ Realizar estudios e investigaciones en materia jurídica conjuntamente con las necesidades de las distintas áreas de la Distribuidora de Gas Ramírez. ➤ Elaborar, revisar y corregir los convenios y contratos en los que la Distribuidora sea parte, previamente a su celebración. ➤ Representar legalmente a la distribuidora con todas las facultades generales y especiales conferidas por el gerente de la empresa. ➤ Elaborar los informes previos y justificados en los juicios de amparo en los que los órganos de gobierno, las unidades administrativas y en general, los


	<p>funcionarios y empleados de la distribuidora sean señalados como autoridades responsables.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Asesorar al Gerente y jefes de las unidades administrativas en el cumplimiento de las resoluciones dictadas por los tribunales judiciales o administrativos. ➤ Notificar sus propios actos y resoluciones. ➤ Asistir con voz a los diversos comités que, para el mejor desarrollo de las actividades de la distribuidora, instituya el señor gerente. ➤ Cuidar y mantener en buen estado los bienes muebles e inmuebles a su cargo, así como dar una utilización correcta a los materiales y suministros proporcionados. ➤ Los demás que le señalen las leyes, decretos, acuerdos, reglamentos y manuales, así como aquellas que le confiera al gerente empresarial.
<p>Perfil</p>	<p>Formación Académica</p> <p>Título de tercer nivel o superior</p> <p>Jurisprudencia o ciencias en derecho.</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 2 años en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad de resolver conflictos

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Facilidad de palabra. ➤ Aprendizaje rápido. ➤ Supervisión de personal. ➤ Habilidad de Comunicación ➤ Habilidad de Interrelación ➤ Habilidad de Trabajo en Equipo
--	---

Cargo	JEFE DE RECURSOS HUMANOS 
Unidad Administrativa	DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS
Jefe inmediato	Gerente
Descripción del cargo	<p>Todo jefe de recursos humanos, para tener el éxito esperado, es imprescindible que goce de credibilidad, confianza y respeto por parte de la parte operaria en la distribuidora.</p> <p>El desempeño se mide a través de lo que se llama eficacia y eficiencia.</p> <p>Eficacia es saber cuál es el momento adecuado para poder definir y alcanzar las metas en la institución.</p> <p>Eficiencia, es la utilización óptima de los recursos que se encuentren al alcance de la organización.</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Entrevistar o preparar las entrevistas de los aspirantes a un puesto, encargarse de la rotación, despidos, etc., y otros relacionados al procesos contractual entre empleados y la distribuidora. ➤ Preparar y mantener los registros y estadísticas de personal. ➤ Preparar y aplicar los instrumentos de control de personal.


	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Calificar y evaluar al personal. ➤ Preparar los contratos de personal. ➤ Programar la capacitación: con cursos a nuevos empleados, ejecutivos y demás colaboradores. ➤ Organizar reuniones de integración. ➤ Elaborar el presupuesto de gastos de personal interno y externo. ➤ Proponer escalas salariales ➤ Calcular remuneraciones y demás beneficios económicos, de Salud y Seguridad ➤ Supervisar las medidas para la Prevención de accidentes. ➤ Asegurar el cumplimiento de las Normas correspondientes ➤ Supervisar y asistir a las reuniones sobre seguridad en el trabajo.
<p>Perfil</p>	<p>Formación Académica</p> <p>Título de tercer nivel o superior</p> <p>Administración del talento humano o similares</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 2 años en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad de resolver conflictos ➤ Facilidad de palabra.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Aprendizaje rápido. ➤ Supervisión de personal. ➤ Habilidad de Comunicación ➤ Habilidad de Interrelación ➤ Habilidad de Trabajo en Equipo
--	--

Cargo	JEFE DE COMERCIALIZACIÓN 
Unidad administrativa	DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN
Jefe inmediato	Gerente
Descripción del cargo	La jefatura comercial tiene como finalidad, mantener la presencia de la Empresa en el mercado, mediante una efectiva labor de Mercadotecnia, orientada a desarrollar mejores procesos de comercialización.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Definir un plan estratégico de Marketing, de acuerdo con los objetivos empresariales. ➤ Establecer un modelo de evaluación en coordinación con el encargado de ventas. ➤ Realizar análisis del sector que incluya Clientes, Proveedores, Competencia, Servicios Sustitutos y a los posibles ingresantes al Mercado. ➤ Realizar planes estratégicos de mercadeo, que permitan modificaciones y adaptaciones para operar en diferentes ambientes. ➤ Analizar el Comportamiento de la Demanda del principal producto que comercializa la empresa. ➤ Mantener una estructura de precios dinámica y flexible que responda a los cambios que puedan


	<p>suscitarse financiera o Comercialmente.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Elaborar Escenarios futuros de acuerdo a los diferentes estados posibles del entorno social que está viviendo el país. ➤ Elaborar y dar seguimiento a los planes de Comercialización de los productos actuales y futuros. ➤ Identificar, analizar y aplicar alternativas para penetración y desarrollo de Mercados. ➤ Definir Estrategias de Comercialización. ➤ Identifica nichos de mercados rentables y crecientes. ➤ Anticipa necesidades del mercado y clientes. ➤ Promociona marca/empresa ➤ Enfrenta estrategias de la competencia hace benchmarking. ➤ Planifica ventas, pronostica y planea sistemas de venta estratégica. ➤ Analiza rentabilidades y busca utilidades y crecimiento financiero. ➤ Fija políticas de venta así como apoyo al equipo de ventas. ➤ Administra la gestión de mercadeo. ➤ Propone estrategias diferentes y novedosas. ➤ Coordinar la investigación de mercados, la estrategia de marketing, ventas, publicidad, promoción, políticas de precios, y las actividades de relaciones públicas.
<p>Perfil</p>	<p>Formación Académica</p> <p>Título de tercer nivel o superior</p> <p>Ingeniería comercial, marketing, administración de empresas</p>

	<p>o similares.</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 2 años en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad de resolver conflictos ➤ Facilidad de palabra. ➤ Creatividad. ➤ Supervisión de personal. ➤ Habilidad de Comunicación ➤ Habilidad de Interrelación ➤ Habilidad de Trabajo en Equipo
--	---

Cargo	CHOFER 
Unidad administrativa	DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS
Jefe inmediato	Jefe de recursos humanos
Descripción del cargo	<p>Conocimientos adquiridos por procesos formales de aprendizaje y/o por experiencia que el cargo exige para su desempeño.</p> <p>Cumplir con los horarios y rutas que dispone la empresa sin cuestionamiento alguno.</p>


	<p>Regirse a las normativas y leyes vigentes de tránsito, así como transportar bajo estrictas normas de seguridad los cilindros de gas.</p>
<p>Funciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Portar de manera impecable y completa el uniforme entregado por la institución. ➤ Transportar de manera adecuada y bajo estrictos regímenes de control por la peligrosidad del producto. ➤ Mantener el dispositivo de velocidad funcionando y a la vista. ➤ El uso del pito, sirena u otros dispositivos que alerte a las personas del recorrido debe ser moderado y no a la exageración. ➤ Realizar las revisiones preventivas exigidas por la distribuidora y mantener el vehículo en óptimas condiciones. ➤ Acatar de manera estricta las instrucciones dadas en las circulares de la distribuidora. ➤ Portar todos los documentos requeridos por la ley tanto de él, como del vehículo y el producto. ➤ Cumplir con los horarios establecidos de cada ruta y el plan de rodamiento. ➤ Cumplir estrictamente con todas las normas de tránsito. ➤ Reportarse en bodegas para embarque y desembarque de los cilindros de gas. ➤ Presentar las hojas de ruta y facturas, acorde a lo establecido por el departamento de contabilidad. ➤ Realizar el reporte de ventas diario por tipo de cilindro para constatar con la información de bodega. ➤ Reportar la asistencia y desempeño del auxiliar de chofer.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Todos aquellos que normen el manejo adecuado para transportar el producto.
Perfil	<p>Formación Académica</p> <p>Título chofer profesional</p> <p>Tipo de licencia Especial (E).</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 1 año en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Orientación a Resultados ➤ Liderazgo ➤ Negociación ➤ Comunicación efectiva a todo nivel

Cargo	ASISTENTE DE CHOFER 
Unidad administrativa	DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS
Jefe inmediato	Chofer
Descripción del cargo	Responsable de la organización del producto en los camiones repartidores.


	<p>Brindar servicio y atención con cortesía en cada uno de los hogares y negocios que se visitan en el recorrido.</p> <p>Ayudar en todas las acciones que el chofer le solicite.</p>
<p>Funciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Portar de manera impecable y completa el uniforme entregado por la institución. ➤ Transportar de manera adecuada y bajo estrictos regímenes de control por la peligrosidad del producto. ➤ Realizar las revisiones preventivas exigidas por la distribuidora y mantener el vehículo en óptimas condiciones. ➤ Acatar de manera estricta las instrucciones dadas en las circulares de la distribuidora. ➤ Cumplir con los horarios establecidos de cada ruta y el plan de rodamiento. ➤ Cumplir estrictamente con todas las normas de tránsito. ➤ Reportarse en bodegas para embarque y desembarque de los cilindros de gas. ➤ Ayudar al chofer en los documentos a presentar las hojas de ruta y facturas, acorde a lo establecido por el departamento de contabilidad. ➤ Ayudar al chofer a realizar el reporte de ventas diario por tipo de cilindro para constatar con la información de bodega. ➤ Todos aquellos que sean solicitados por el chofer y ayuden a transportar el producto.
<p>Perfil</p>	<p>Formación Académica</p> <p>Bachiller</p>

	<p>Tipo de licencia “B”</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 1 año en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimiento básico de mecánica ➤ Orientación a Resultados ➤ Proactividad ➤ Negociación ➤ Comunicación efectiva a todo nivel
--	--

Cargo	ASISTENTE DE COMPRAS** 
Unidad administrativa	DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN
Jefe inmediato	Jefe de comercialización
Descripción del cargo	<p>Apoyar en todos los procesos administrativos y secretariales de la unidad de Comercialización.</p> <p>Gestionar la adquisición de los cilindros de gas según procedan los embarques y desembarques de cilindros de gas.</p>
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisar y llevar el control de las facturas de proveedores. ➤ Elaborar las solicitudes de pago por las compras realizadas. ➤ Solicitar cheques y comprobar los gastos autorizados

	<p>del depto. de contable.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Compra de gas de uso doméstico y control del proceso logístico de los mismos. ➤ Elaborar requisiciones y asignar pedidos. ➤ Asegurar la entrega de los pedidos y gestionar el pago. ➤ Realizar las compras menores y gestionar su pago. ➤ Manejo y control del archivo de la unidad de compras. ➤ Llevar el control de máximos y mínimos de las compras bajo su cargo. ➤ Colaborar en la toma de inventarios para satisfacer el giro del negocio. ➤ Relativas a procesos de compras o adquisición de bienes y equipo.
<p>Perfil</p>	<p>Formación Académica</p> <p>Título de tercer nivel o superior</p> <p>Ingeniería comercial, marketing, administración de empresas o similares.</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 2 años en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad de resolver conflictos ➤ Facilidad de palabra.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Creatividad. ➤ Supervisión de personal. ➤ Habilidad de Comunicación ➤ Habilidad de Interrelación ➤ Habilidad de Trabajo en Equipo
** Nota:	No existe partida presupuestaria para este personal, siendo necesario contratar y crear el puesto de trabajo por cuestiones de orden y mejorar el proceso comercial en la empresa.

Cargo	BODEGUERO*** 
Unidad administrativa	DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN
Jefe inmediato	Jefe de comercialización
Descripción del cargo	Administrar el área de la bodega, tomando en consideración todos los procesos operativos (recepción, almacenamiento y distribución), cumpliendo con los procedimientos y normativas de seguridad y salud ocupacional vigentes para la Distribuidora de Gas Ramírez.
Funciones	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recibe y revisa los cilindros de gas de uso doméstico y los de uso industrial que ingresan a la bodega de la distribuidora. ➤ Verifica que los productos que se distribuyen y que ingresan a la bodega correspondan con la requisición realizada; firma nota de entrega y devuelve copia al proveedor. ➤ Clasifica y organiza los productos en la bodega a fin de garantizar su rápido despacho.

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Recibe y revisa las requisiciones internas por parte de los choferes para la distribución del gas según rutas y camiones. ➤ Elabora guías o rutas y despacha la mercancía solicitada a bodega. ➤ Lleva el control de las salidas de mercancía en la distribuidora registrándolo en el archivo manual (kardex) y/o computarizado para el efecto. ➤ Elabora inventarios periódicos en la distribuidora. ➤ Guarda y custodia la mercancía existente en la bodega. ➤ Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la distribuidora. ➤ Elabora informes periódicos de las actividades realizadas. ➤ Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada por su inmediato superior.
<p>Perfil</p>	<p>Formación Académica</p> <p>Título de tercer nivel o superior</p> <p>Ingeniería comercial, administración de empresas o similares.</p> <p>Experiencia</p> <p>Experiencia Previa de 3 años en el cargo o en posiciones similares</p> <p>Competencias</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidad de resolver conflictos ➤ Facilidad de palabra. ➤ Supervisión de personal. ➤ Habilidad de Comunicación ➤ Habilidad de Interrelación ➤ Habilidad de Trabajo en Equipo
*** Nota:	Este cargo existe actualmente pero desarrolla actividades ajenas a su cargo por lo que se recomienda hacer cumplir lo dispuesto en el manual.

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Hay que mencionar que dentro del departamento de comercialización se cuenta con una sola persona, siendo urgente la contratación por separado de un asistente en compras y un bodeguero, puestos cargos ayudaran a desempeñar mejor las funciones y contribuirán al flujo efectivo de los procesos y mejor control de los costos operativos.

2. PROCEDIMIENTOS DE LOS COSTOS DE OPERACIÓN

Primero es necesario contribuir con un orden en la empresa; siendo necesario la planeación y distribución de la planta, ayuda a reducir costos; pues espacios que no se ocupen pueden generar costos innecesarios, además que en este tipo de productos como es gas licuado de petróleo para uso doméstico tiene que tener un trato especial, pues existe medidas de prevención y riesgos que previene algún tipo de catástrofe.

- **VENTAJAS DE TENER UNA BUENA DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

Entre algunas de las ventajas que se puede tener de una adecuada distribución de la planta, están:

- Disminución de las distancias a recorrer por los trabajadores y la carga de la mercadería en los camiones.
- Circulación adecuada para el personal, equipos móviles, vehículos, etc.
- Utilización efectiva del espacio disponible según la necesidad de la distribuidora.
- Seguridad del personal y disminución de accidentes o sus riesgos.
- Localización de sitios para inspección, que permitan mejorar la calidad del producto.
- Incremento de la productividad y disminución de los costos operativos.
- Disminución del tiempo para conteo en inventariación.
- Mejoramiento de las condiciones de los trabajadores.
- Eficiencias operativas por todo el personal.
- Mayor control en la entrada y salida del producto.

- **TIPOS DE DISTRIBUCIÓN**

Básicamente existen tres tipos de distribución de la planta:

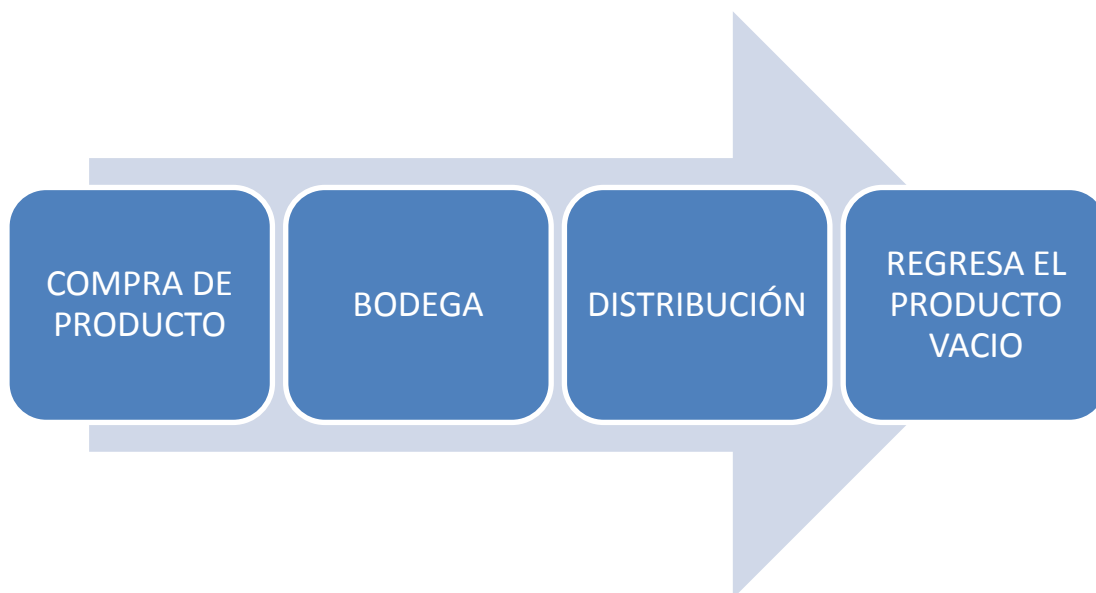
- Distribución por posición fija o producto estático
- Distribución por procesos
- Distribución por productos

Sin embargo por características del producto; se puede considerar una distribución fija, porque al tratarse de cilindros de gas licuado de uso doméstico o industrial, estos están separados de acuerdo a los cilindros y colores que los distingue. Es más fácil así, cargar y descargar el producto y de distribuirlo en la ciudad, además hay un área para carga de cilindros como una para la descarga de cilindros vacíos que serán intercambiados en la compra por bombonas llenas, y prácticamente ese es el ciclo del producto.

- **SISTEMAS DE DISTRIBUCIÓN**

El sistema de distribución que tiene el producto es lineal, pues este se utiliza cuando la producción es limitada, sencilla; en este caso el producto no sufre transformación, sino que entra producto lleno (cilindros con gas licuado para uso doméstico) y sale cilindros vacíos para ser envasados otra vez.

Gráfico 7 Sistema de distribución lineal



Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Explicación:

La distribución se realizaría así:

1. Se compra producto (gas licuado para uso doméstico), bajo pedido y requerimiento del bodeguero.
2. Ingresa a almacenaje, según el color del cilindro se lo acomoda en filas de tres cilindros de altura y bajo cubierta.

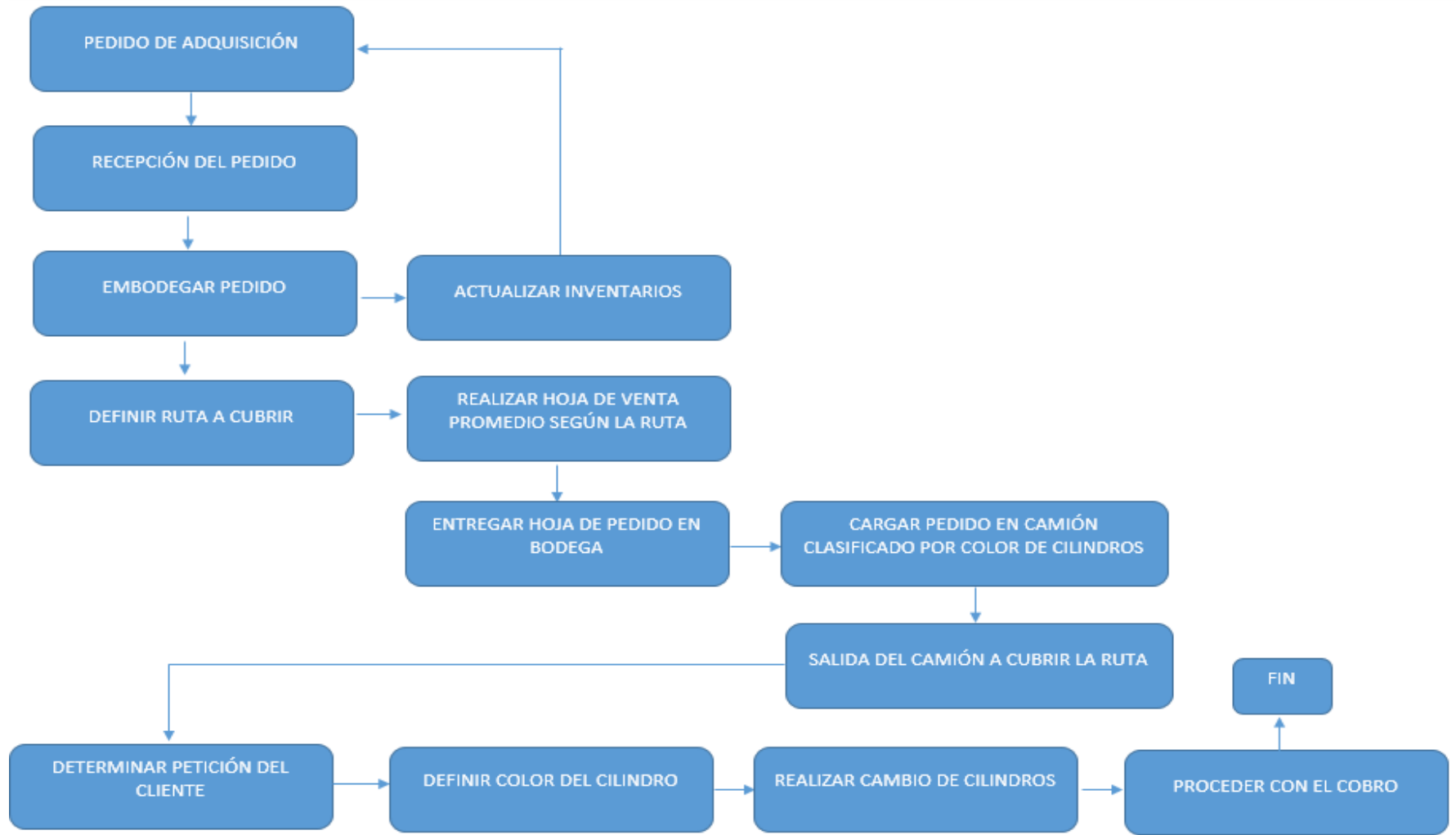
3. Cuando llega la hora, los choferes llenan los camiones salen a los recorridos, regresan con cilindros vacíos.

4. Se descarga los cilindros vacíos en otro lugar designado donde retiran los tanques vacíos para llevarlos a la embazadora y que los regresen llenos. Y así, el proceso de distribución del producto en la planta es cíclico.

- **FLUJO COMPLETO DEL PROCESO OPERATIVO Y COMERCIAL**

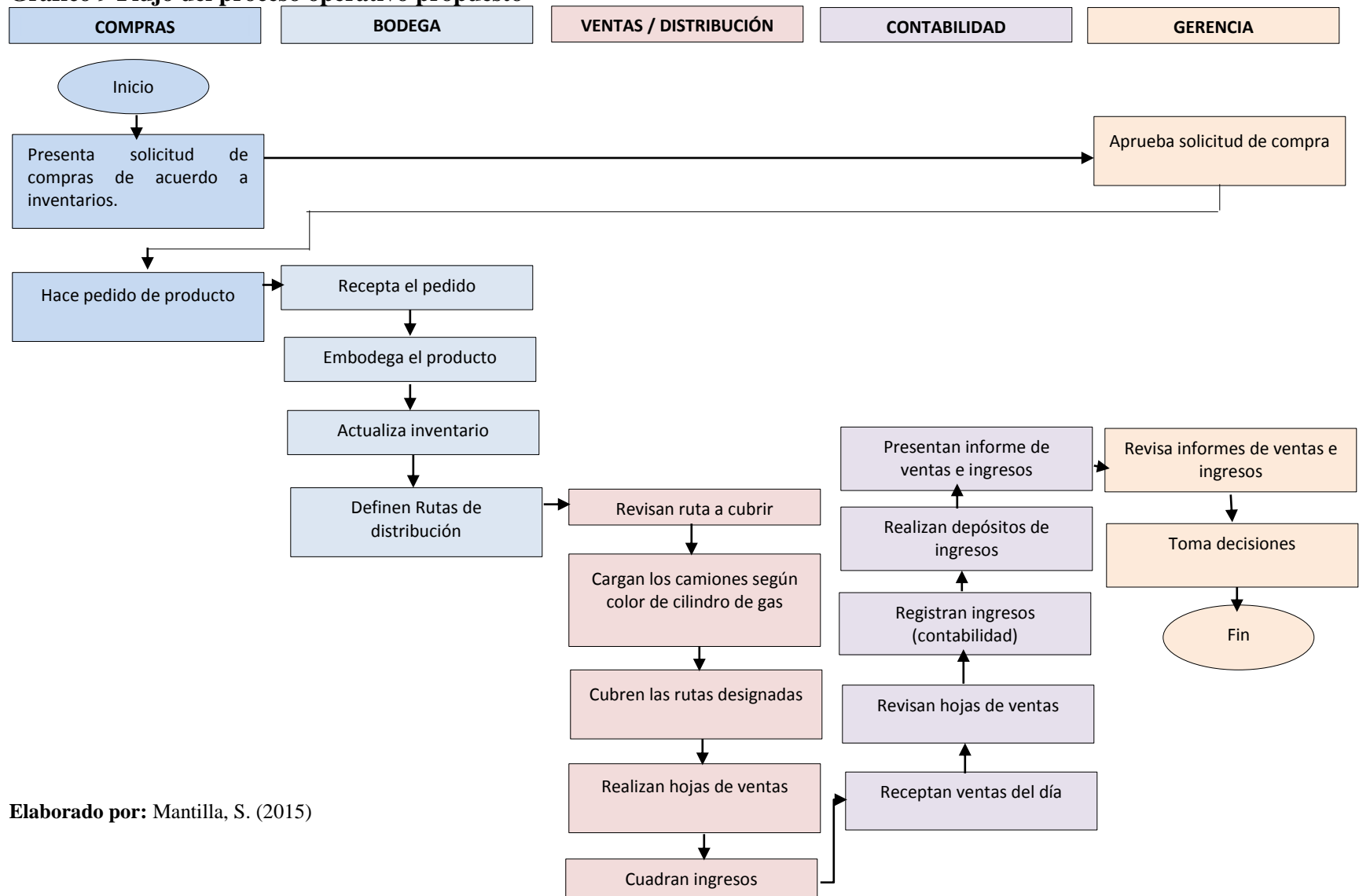
La empresa no cuenta con un proceso claro por lo que se propone un proceso operativo que contribuirá a un desempeño más adecuado y acertado por parte de la persona que se encarga de llevar la parte operativa y comercial; esto permitirá que todo el proceso sea registrado cuantitativamente cada uno de sus procesos y con ello se pueda costear y saber exactamente el costo incurrido:

Gráfico 8 Flujo del proceso operativo actual



Elaborado por: Distribuidora de Gas Ramírez

Gráfico 9 Flujo del proceso operativo propuesto



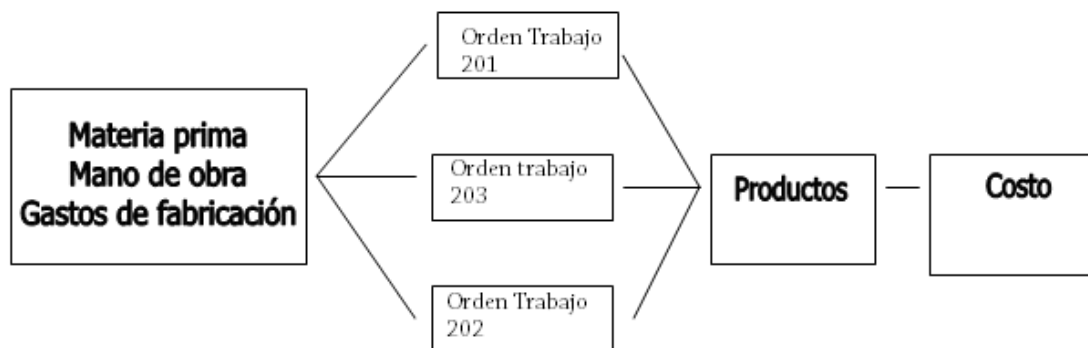
Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

- **FLUJO DE PARA LA DETERMINACIÓN DE COSTOS**

El flujo presentado a continuación, es el que ayudará a identificar cada uno de los elementos que intervienen en el proceso de costos, además que servirá para identificar como debe ser el proceso de registros. En la empresa, no existe tales procesos, por lo que no se identifica claramente los elementos de los costos de operación, y por ende la información financiera presentada no es la adecuada para poder aplicar indicadores que permitan establecer políticas claras, de alcance y cumplimiento de objetivos económicos y empresariales.

El único proceso que se pudo identificar es el siguiente; sin embargo hay que mencionar que este no está detallado y es demasiado sencillo para las características comerciales que tiene el negocio, además que no representan a los costos operativos:

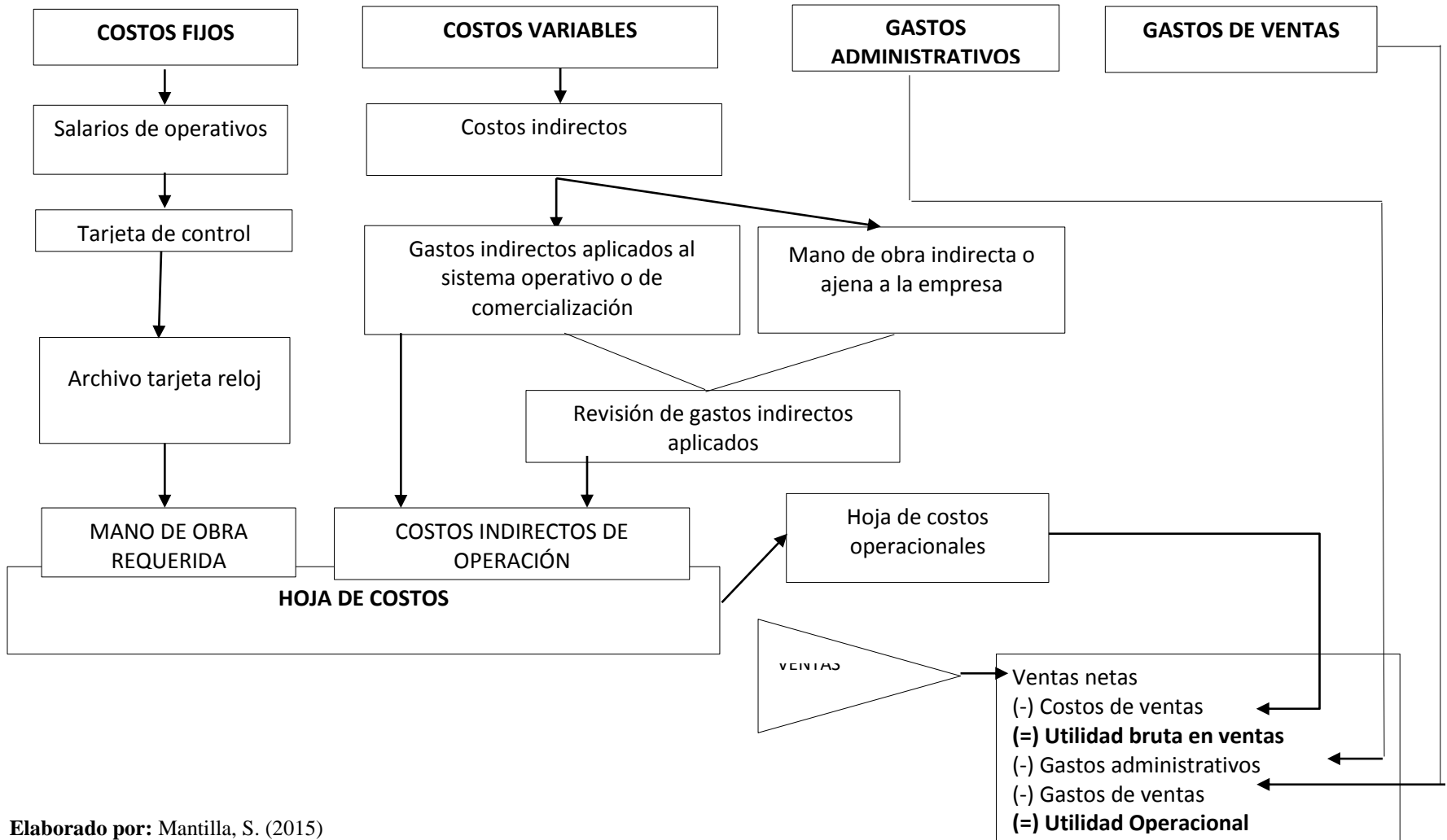
Gráfico 10 Proceso para la determinación de costos en la Distribuidora de Gas Ramírez



Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

A continuación se presenta el flujo que debería tener el proceso de los costos de operación, hasta su presentación en la información financiera (Estado de Resultados):

Gráfico 11 Flujo de procesos de los costos de operación propuesto



Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

PROCEDIMIENTO DE LOS COSTOS DE OPERACIÓN

Primeramente se identifica los costos fijos:



Gráfico 12 Proceso del costo fijo

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

SALARIOS DE OPERATIVOS

Primeramente se debe identificar que el salario del personal operativo se constituye en un costo fijo; en este se incluye los choferes y asistentes de chofer, quienes elaboran la parte operativa para el giro del negocio, que es la distribución del gas doméstico en la ciudad de Ambato según las hojas de rutas que la distribuidora plantea para un mejor proceso operativo. Es decir que este personal es la mano de obra en la empresa y es quien interviene directamente en el ciclo de comercialización, para efectos del caso en la distribuidora de gas el personal que interviene en este

rubro, son: el asistente de compras, bodeguero, choferes y ayudantes de chofer. Tal y como se observa en el siguiente organigrama estructural que se ha diseñado para la empresa, pues esta no posee alguno en el que se identifique a todo el personal:

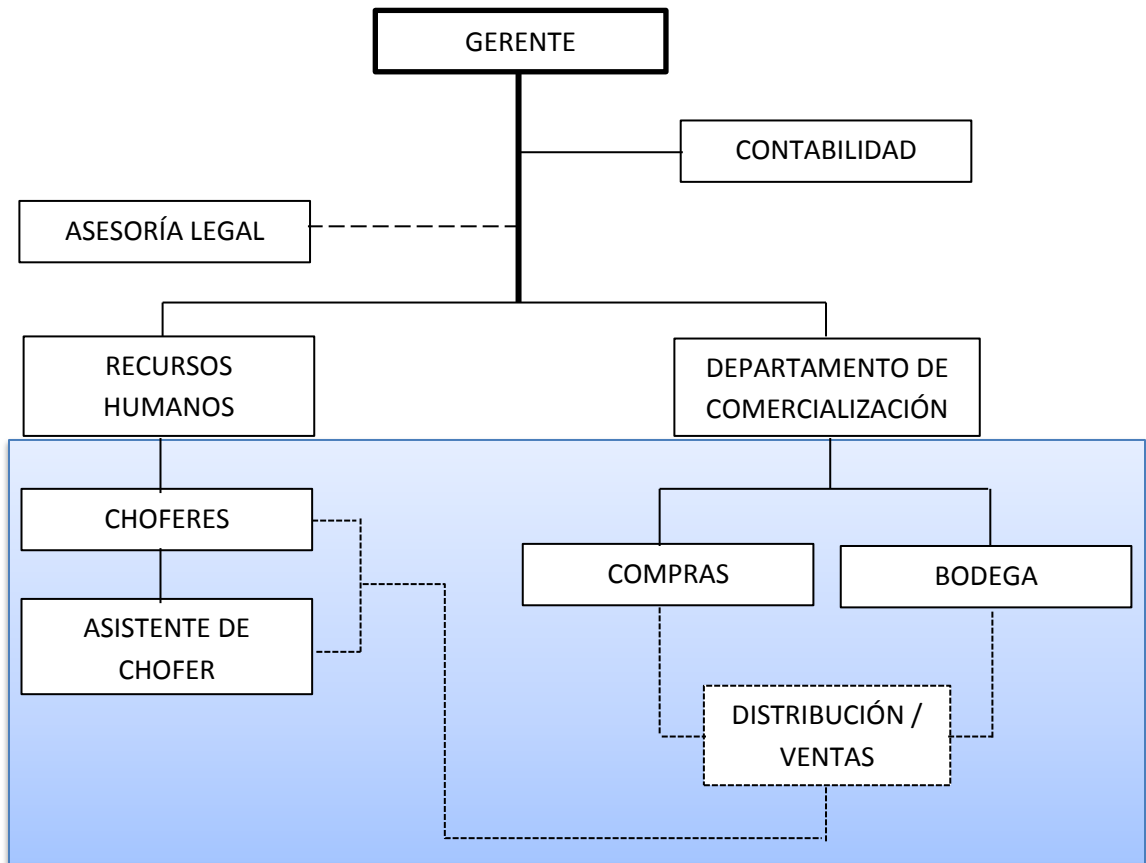


Gráfico 13 Organigrama estructural - Operativos

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Todos se constituyen en mano de obra requerida para el proceso u operación de la actividad comercial, es decir es un costo fijo porque interviene directamente en el proceso de comercialización, que se encarga de la distribución de gas de uso doméstico en la ciudad de Ambato, tal y como se observa en las líneas discontinuas:

El departamento de comercialización realiza el pedido a través del asistente de compras, a su vez el bodeguero receipta el pedido y ordena la bodega para carga y descarga del producto; en este proceso intervienen los choferes y asistentes de chofer

quienes se encargan de embarcar correctamente el producto en los camiones y salen a cubrir las rutas, este proceso es el de venta o distribución, pues los choferes realizan los recorridos, hacen el cierre de ventas diarias y entregan valores a contabilidad.

Proceso de registro

Para registrar este rubro se debe incorporar un reloj biométrico para que el personal se identifique, registrando la hora de entrada y salida según les corresponda. Si bien no se contara con este artefacto; se podría utilizar el siguiente esquema de entrada y salida de personal:

							
DEPARTAMENTO DE RECURSO HUMANO							
HOJA DE ENTRADA Y SALIDA DE PERSONAL			JORNADA MATUTINA		JORNADA VESPERTINA		FIRMA
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	CODIGO	HORA ENTRADA	HORA SALIDA	HORA ENTRADA	HORA SALIDA	
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							

RESPONSABLE: _____
JEFE DE TALENTO HUMANO

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

GASTOS ADMINISTRATIVOS

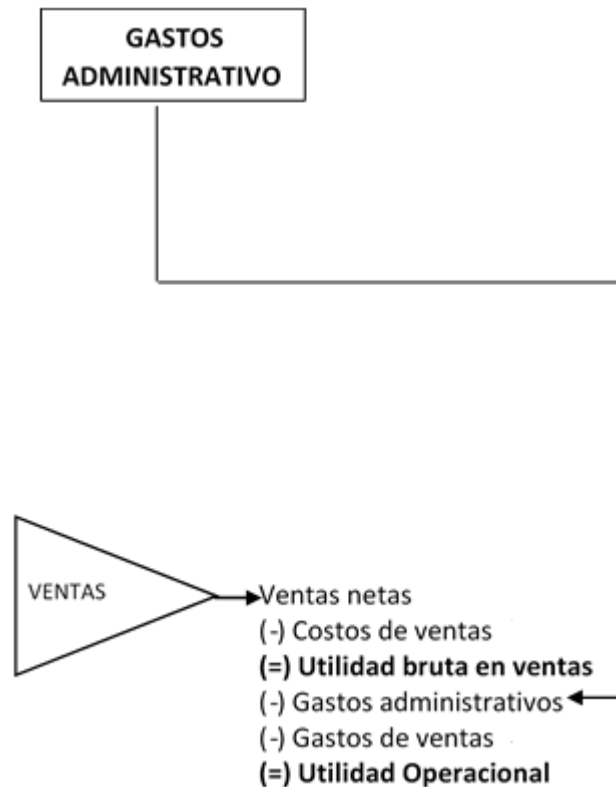


Gráfico 14 Gasto administrativo

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Los gastos administrativos son importantes, por lo general el valor más alto corresponde a los sueldos y salarios del área administrativa, sin embargo; se toman todos los aspectos como viáticos, suministros de oficina y otros, que se contabilizan e intervienen para determinar el costo total en el que incurre la empresa.

Proceso de registro

Estos son más fáciles de identificar, y su registro se los hace mediante los roles de pagos, registro de la tarjeta biométrica o documento de entrada y salida para saber las horas laboradas, pero sobre todo siguiendo el catalogo presentado se debe realizar asientos contables o registrar en el sistema con la cuenta indicada para la correcta identificación.

GASTOS DE VENTAS



Gráfico 15 Gasto de ventas

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Los gastos de ventas son considerados todos aquellos que intervienen en el proceso de ventas del producto, pues este gasto interviene directamente en el proceso y es necesario identificarlos y registrarlos.

Proceso de registro

Al igual que en el anterior ítem, se debe primeramente identificar los gastos y costos que sean considerados en las ventas de productos, después se hace el asiento contable y se registra los valores.

COSTOS VARIABLES

Después de este proceso se identifica los costos variables que se compone por los costos indirectos de operación, mano indirecta requerida y otros elementos difíciles de contabilizar, pero que son necesarios identificarlos y registrarlos.

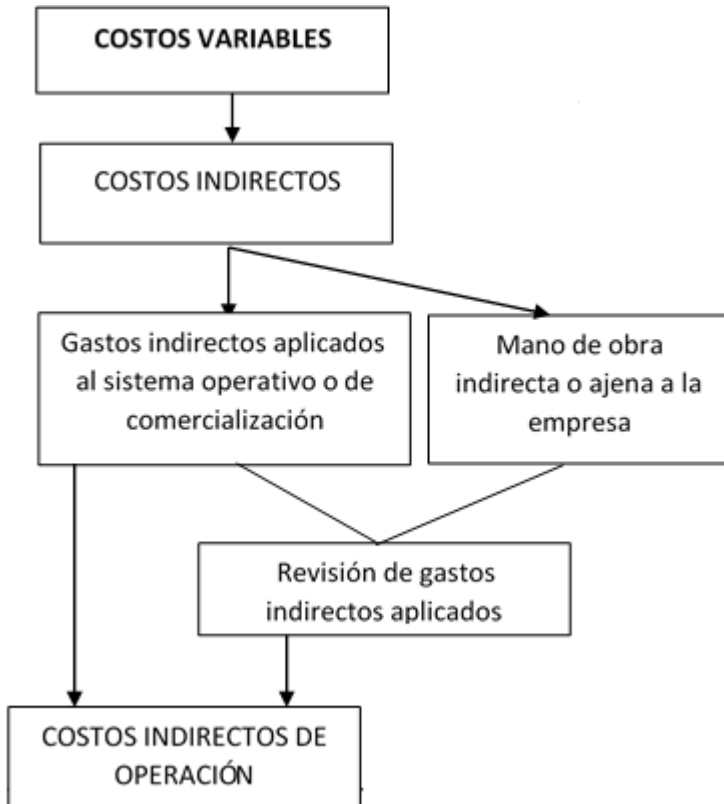


Gráfico 16 Costos Variables

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos que intervienen en el proceso operativo son elementos complicados de identificar y dar un valor monetario, sin embargo son indispensable conocerlos, pues estos son elementos del costo operativo y es necesario su identificación, registro y valoración. Este puede estar conformado por los gastos indirectos de operación o mano de obra indirecta que intervino en el proceso comercial que se verá más adelante.

Proceso de registro

Para registrar los costos variables y en si los costos indirectos, es necesario contar con un sistema contable o catálogo de cuentas, y se realiza los respectivos asientos contables. Para respaldo de estos costos se adjunta facturas de compras, facturas por servicios ocasionales de la mano de obra indirecta.

En vista que la empresa no cuenta con un catálogo de cuentas se propone el siguiente basado en las normas internacionales de contabilidad, para que la empresa pueda proceder de buena manera en el registro de las cuentas para una adecuada información financiera:

CATÁLOGO BÁSICO DE CUENTAS

CÓDIGO	NOMBRE
1.	ACTIVO
1.1.	ACTIVO CORRIENTE
1.1.1.	DISPONIBLES
1.1.1.1.	CAJA
1.1.1.1.01	Caja General
1.1.1.1.02	Caja Chica
1.1.1.2.	BANCOS
1.1.1.2.01	Banco del Pichincha
1.1.1.2.02	Banco del Pacífico
1.1.2.	EXIGIBLES
1.1.2.1.	CLIENTES
1.1.2.1.01	Clientes Ocasionales
1.1.2.1.99	(-) Provisión Cuentas Incobrables
1.1.2.2.	OTRAS CUENTAS POR COBRAR
1.1.2.2.01	Préstamos y Anticipos a Empleados
1.1.2.2.99	Otras Cuentas por Cobrar
1.1.2.3.	CRÉDITO TRIBUTARIO IVA
1.1.2.3.01	IVA en Compras
1.1.2.3.02	Retención IVA
1.1.2.3.03	Saldo a Favor IVA
1.1.2.4.	CRÉDITO TRIBUTARIO RENTA AÑOS ANTERIORES
1.1.2.4.01	Anticipo Impuesto a la Renta
1.1.2.4.02	Saldo a Favor del Impuesto a la Renta

1.1.2.5.	CRÉDITO TRIBUTARIO RENTA AÑO CORRIENTE
1.1.2.5.01	Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta
1.1.3.	REALIZABLES
1.1.3.1.	INVENTARIO PARA LA VENTA
1.1.3.1.01	Inventario Gravado 0%
1.1.3.1.02	Inventario Gravado 12%
1.1.3.2.	INVENTARIO PARA EL CONSUMO
1.1.3.2.01	Inventario Suministros y materiales
1.1.3.2.02	Inventario de Herramientas y Accesorios
1.1.4.	PAGOS ANTICIPADOS
1.1.4.1.	PAGOS ANTICIPADOS
1.1.4.1.01	Seguros Pagados por Anticipados
1.1.4.1.02	Arriendos pagados por Anticipados
1.1.4.1.03	Publicidad pagada por Anticipado
1.1.4.1.04	Dividendos Pagados por Anticipado
1.1.4.2.	OTROS ACTIVOS
1.1.4.2.01	Otros Activos Corrientes
1.2.	ACTIVO FIJO
1.2.1.	NO DEPRECIABLE
1.2.1.1.	TERRENOS
1.2.1.1.01	Terrenos
1.2.2.	DEPRECIABLES
1.2.2.1.	EDIFICIOS
1.2.2.1.01	Edificio (Costo Histórico)
1.2.2.1.02	(-) Depreciación Acumulada de Edificios
1.2.2.2.	MUEBLES Y ENSERES
1.2.2.2.01	Muebles y enseres
1.2.2.2.02	(-) Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres
1.2.2.3.	EQUIPO DE OFICINA
1.2.2.3.01	Equipo de Oficina
1.2.2.3.02	(-) Depreciación Acumulada de Equipo de Oficina
1.2.2.4.	EQUIPO DE COMPUTO
1.2.2.4.01	Equipo de Computo
1.2.2.4.02	(-) Depreciación Acumulada de Equipo de Computo
1.2.2.5.	VEHÍCULOS
1.2.2.5.01	Vehículos
1.2.2.4.02	(-) Depreciación Acumulada de Vehículos
1.2.3.	INTANGIBLES
1.2.3.1.	MARCAS, PATENTES, DERECHO DE LLAVE
1.2.3.1.01	Marcas
1.2.3.1.02	Patentes
1.2.3.1.99	(-) Amortización Acumulada Activos Fijos Intangibles
1.3.	ACTIVO DIFERIDO

1.3.1.	CARGOS DIFERIDOS
1.3.1.1.	GASTOS DE CONSTITUCIÓN
1.3.1.1.01	Gastos de Constitución
1.3.1.1.99	(-) Amortización Acumulada de Gastos de Constitución
1.3.1.2.	GASTOS DE INSTALACIÓN
1.3.1.2.01	Gastos de Instalación
1.3.1.2.99	(-) Amortización Acumulada de Gastos de Instalación
2.	PASIVO
2.1.	PASIVO CORRIENTE O CORTO PLAZO
2.1.1.	PROVEEDORES
2.1.1.1.	PROVEEDORES LOCALES
2.1.1.1.01	Proveedores Locales de Bienes
2.1.1.1.02	Proveedores Locales de Servicios
2.1.1.1.03	Proveedores Locales de Activos Fijos
2.1.2.	ACREEDORES
2.1.2.1.	ACREEDORES FISCALES
2.1.2.1.01	En Relación de Dependencia
2.1.2.1.02	En Relación de Dependencia que no Supera la Base Desgravada
2.1.2.1.03	Honorarios, Comisiones y Dietas a Personas Naturales
2.1.2.1.04	Remuneración a Otros Trabajadores Autónomos
2.1.2.1.05	Honorarios a Extranjeros por Servicios Ocasionales
2.1.2.1.07	Por Compras Locales de Bienes no Producidos por el Contribuyente
2.1.2.1.08	Por Compras Locales de Materia Prima no Sujeta a Retención
2.1.2.1.09	Por Suministros y Materiales
2.1.2.1.10	Por Repuestos y Herramientas
2.1.2.1.11	Por Lubricantes
2.1.2.1.12	Por Activos Fijos
2.1.2.1.13	Por concepto de Servicio de Transporte Privado de Pasajeros o Servicio Público o Privado de Carga
2.1.2.1.14	Por Regalías, Derecho de Autor, Marcas, Patentes y similares
2.1.2.1.16	Por Pagos Realizados a Notarios y Registradores de la Propiedad o Mercantiles
2.1.2.1.18	Por Promoción y Publicidad
2.1.2.1.22	Por Seguros y Reaseguros (10% del Valor de las Primas Facturadas)
2.1.2.1.23	Por Rendimientos Financieros
2.1.2.1.24	Por Pagos o Créditos en Cuenta Realizados por Empresas Emisoras de Tarjetas de Crédito
2.1.2.1.26	Por Intereses y Comisiones en Operaciones de Crédito entre las Inst. del Sistema Financiero

2.1.2.1.31	Por Agua, Energía, Luz y telecomunicaciones
2.1.2.1.32	Otras Compras de Bienes y Servicios no Sujetas a Retención
2.1.2.1.46	IVA en Ventas o por Pagar
2.1.2.1.47	Impuesto a la Renta por Pagar
2.1.2.2.	ACREEDORES IESS
2.1.2.2.01	Aporte Personal IESS 9.35% por Pagar
2.1.2.2.02	Aporte Patronal IESS 12.15% por Pagar
2.1.2.2.03	Fondo de Reserva Por Pagar
2.1.2.2.04	Préstamo IESS por Pagar
2.1.2.3.	ACREEDORES LABORALES
2.1.2.3.01	Sueldos por Pagar
2.1.2.3.02	Beneficios Sociales por Pagar
2.1.2.3.03	15% Participaciones por Pagar
2.1.2.3.04	Jubilación Patronal por Pagar
2.1.2.4.	ACREEDORES FINANCIEROS
2.1.2.4.01	Préstamos Inmediatos por Pagar
2.1.2.4.02	Sobre Giros Bancarios por Pagar
2.1.2.5.	ACREEDORES PATRIMONIALES
2.1.2.5.01	Dividendos Por Pagar
2.1.2.5.02	Préstamos a Socios o Crédito a Mutuo por Pagar
2.1.2.9.	ACREEDORES VARIOS
2.1.2.9.01	Tribunal de Menores por Pagar
2.1.2.9.02	Comisariato a Empleados por Pagar
2.1.2.9.03	Seguros a Empleados por Pagar
2.2.	PASIVO A LARGO PLAZO
2.2.1.	OBLIGACIONES A LARGO PLAZO
2.2.1.1.	PRESTAMOS BANCARIOS
2.2.1.1.01	Préstamos Bancarios por Pagar
2.2.1.2.	HIPOTECAS POR PAGAR
2.2.1.2.01	Hipotecas por Pagar
3.	PATRIMONIO
3.1	CAPITAL
3.1.1.	CAPITAL SOCIAL
3.1.1.1.	CAPITAL SUSCRITO PAGADO
3.1.1.1.01	Capital Pagado Socio
3.1.1.2.	CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO
3.1.1.2.01	Capital Social no Pagado Socio
3.2	RESERVAS
3.2.1.	RESERVAS
3.2.1.1.	RESERVAS
3.2.1.1.01	Reserva Legal

3.3	RESULTADOS
3.3.1	RESULTADOS
3.3.1.1.	UTILIDADES
3.3.1.1.01	Utilidad No distribuida Ejercicios Anteriores
3.3.1.1.02	Utilidad del Ejercicio
3.3.1.2.	PERDIDAS
3.3.1.2.01	(-) Perdida del Ejercicio Acumulada
3.3.1.2.02	(-) Perdida del Ejercicio
4.	INGRESOS
4.1	INGRESOS OPERACIONALES
4.1.1.	VENTAS
4.1.1.1.	VENTAS
4.1.1.1.01	Ventas Gravadas 0%
4.1.1.1.02	Ventas Gravadas 12%
4.1.1.2.	DESCUENTO EN VENTAS
4.1.1.2.01	Descuentos en Ventas Gravadas 0%
4.1.1.2.02	Descuentos en Ventas Gravadas 12%
4.1.1.3.	DEVOLUCIONES EN VENTAS
4.1.1.3.01	Devoluciones en Ventas Gravadas 0%
4.1.1.3.02	Devoluciones en Ventas Gravadas 12%
4.1.1.4.	OTROS RECARGOS EN VENTAS
4.1.1.4.01	Flete en Ventas
4.1.1.4.02	Otros Recargos en Ventas
4.2	INGRESOS NO OPERACIONALES
4.2.1.	INGRESOS NO OPERACIONALES
4.2.1.1.	INGRESOS FINANCIEROS
4.2.1.1.01	Rendimientos Financieros
4.2.1.1.02	Intereses Ganados
4.2.1.2.	OTROS INGRESOS
4.2.1.2.01	Utilidad en Venta Activos Fijos
4.2.1.2.02	Ingresos Provenientes del Exterior
5.	EGRESOS
5.1	EGRESOS OPERACIONALES
5.1.1.	COSTOS
5.1.1.1.	COSTO DE VENTAS
5.1.1.1.01	Costo de Ventas Gravadas 0%
5.1.1.1.02	Costo de Ventas Gravadas 12%
5.1.1.2.	DESCUENTO EN COMPRAS
5.1.1.2.01	Descuentos en Compras Gravadas 0%
5.1.1.2.02	Descuentos en Compras Gravadas 12%

5.1.1.3.	DEVOLUCIÓN EN COMPRAS
5.1.1.3.01	Devoluciones en Compras Gravadas 0%
5.1.1.3.02	Devoluciones en Compras Gravadas 12%
5.1.1.4.	RECARGO EN COMPRAS
5.1.1.4.01	Flete en Compras
5.1.1.4.02	Otros Cargos en Compras
5.1.2.	GASTOS DE VENTA Y ADMINISTRATIVOS
5.1.2.1.	GASTOS DE PERSONAL
5.1.2.1.01	Gasto Sueldo
5.1.2.1.02	Gasto Horas Extras
5.1.2.1.03	Gasto Décimo Tercer Sueldo
5.1.2.1.04	Gasto Décimo Cuarto Sueldo
5.1.2.1.05	Gasto Fondo de Reserva
5.1.2.1.06	Gasto Vacaciones
5.1.2.1.07	Gasto Aporte Patronal
5.1.2.1.08	Gasto Uniformes
5.1.2.1.09	Gasto Movilización
5.1.2.1.10	Gasto Alimentación
5.1.2.1.11	Gasto Jubilación Patronal
5.1.2.1.12	Gastos Bonificaciones
5.1.2.2.	GASTOS EN LOCALES E INSTALACIONES
5.1.2.2.01	Gasto Depreciación de Edificios
5.1.2.2.02	Gasto Depreciación Muebles y Enseres
5.1.2.2.03	Gasto Depreciación Equipo de Oficina
5.1.2.2.04	Gasto Depreciación Equipo de Computo
5.1.2.2.05	Gasto Depreciación de Vehículos
5.1.2.2.06	Gasto Mantenimiento
5.1.2.	GASTOS GENERALES
5.1.2.3.	GASTOS GENERALES
5.1.2.3.01	Gasto Sueldos, Salarios y Demás Remuneraciones
5.1.2.3.02	Gasto Servicios Personales
5.1.2.3.03	Gasto Honorarios
5.1.2.3.04	Gasto Arrendamiento de Bienes Inmuebles Personas Naturales
5.1.2.3.05	Gasto Arrendamiento de Bienes Inmuebles Sociedades
5.1.2.3.07	Gasto Promoción y Publicidad
5.1.2.3.08	Gasto Combustibles
5.1.2.3.09	Gasto Lubricantes
5.1.2.3.10	Gasto Arrendamiento Mercantil Local
5.1.2.3.12	Gasto Seguros y Reaseguros (Primas y Cesiones)
5.1.2.3.13	Gasto Suministros y Materiales
5.1.2.3.14	Gasto Transporte
5.1.2.3.15	Gasto de Gestión (Agasajos a accionistas, trabajadores y clientes)

5.1.2.3.16	Gastos de Viaje
5.1.2.3.17	Gasto Agua, Energía, Luz y Telecomunicaciones
5.1.2.3.18	Gasto Notarios y Registros de la Propiedad o Mercantiles
5.1.2.3.19	Gasto Impuestos, Contribuciones y Otros
5.1.2.3.20	Gasto Depreciación de Activos Fijos
5.1.2.3.21	Gasto Depreciación Acelerada de Vehículos, Equipo de Transporte y Equipo Caminero Móvil
5.1.2.3.22	Gasto Amortización (Inversiones e Intangibles)
5.1.2.3.23	Gasto Provisión Cuentas Incobrables
5.1.2.3.24	Gasto Amortizaciones y Gasto por Diferencias de Cambio
5.1.2.3.25	Gasto Intereses y Comisiones Bancarias Locales
5.1.2.3.27	Gasto Intereses Pagados a Terceros Locales
5.1.2.3.29	Gastos sujetos de reembolso locales(informativo)
5.1.2.3.31	Gasto Provisiones Deducibles
5.1.2.3.32	Otros Gastos Locales
5.1.2.3.33	Otros Gastos del Exterior
5.1.2.3.34	IVA que se Carga al Gasto
5.1.2.3.35	Pérdida en Venta de Activos Fijos
5.1.2.3.36	Pérdida en Cartera
5.2	EGRESOS NO OPERACIONALES
5.2.1.	GASTOS NO OPERACIONALES
5.2.1.1.	GASTOS FINANCIEROS
5.2.1.2.	OTROS GASTOS

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Fuente: Colegio de contadores de Pichincha (2015)

Cabe mencionar que este es un catálogo básico para que la empresa lo empiece a utilizar, la contadora de la empresa debe saber que se puede incrementar cuentas en cualquier elemento contable, siguiendo con la numeración correspondiente y pudiendo incrementarse las cuentas que a bien se crean necesarias, siendo claros y no duplicarlas.

3. POLÍTICAS PARA EL REGISTRO DE COSTOS DE OPERACIÓN

- **PROCESO DE REGISTRO CONTABLE**

La empresa no cuenta con un proceso contable, sino que paga a un agente exterior para que haga las visitas diarias pertinentes y establezca un proceso contable adecuado; considerando necesario la contratación de un contador, siendo el proceso de la empresa el siguiente:

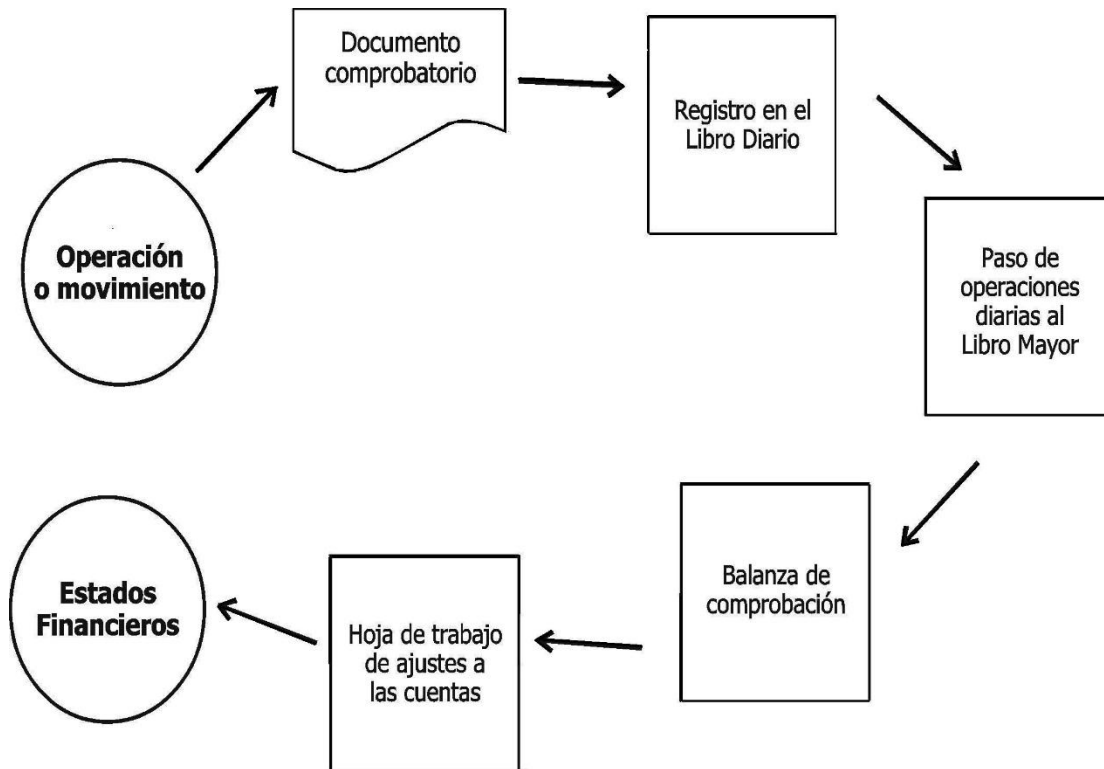


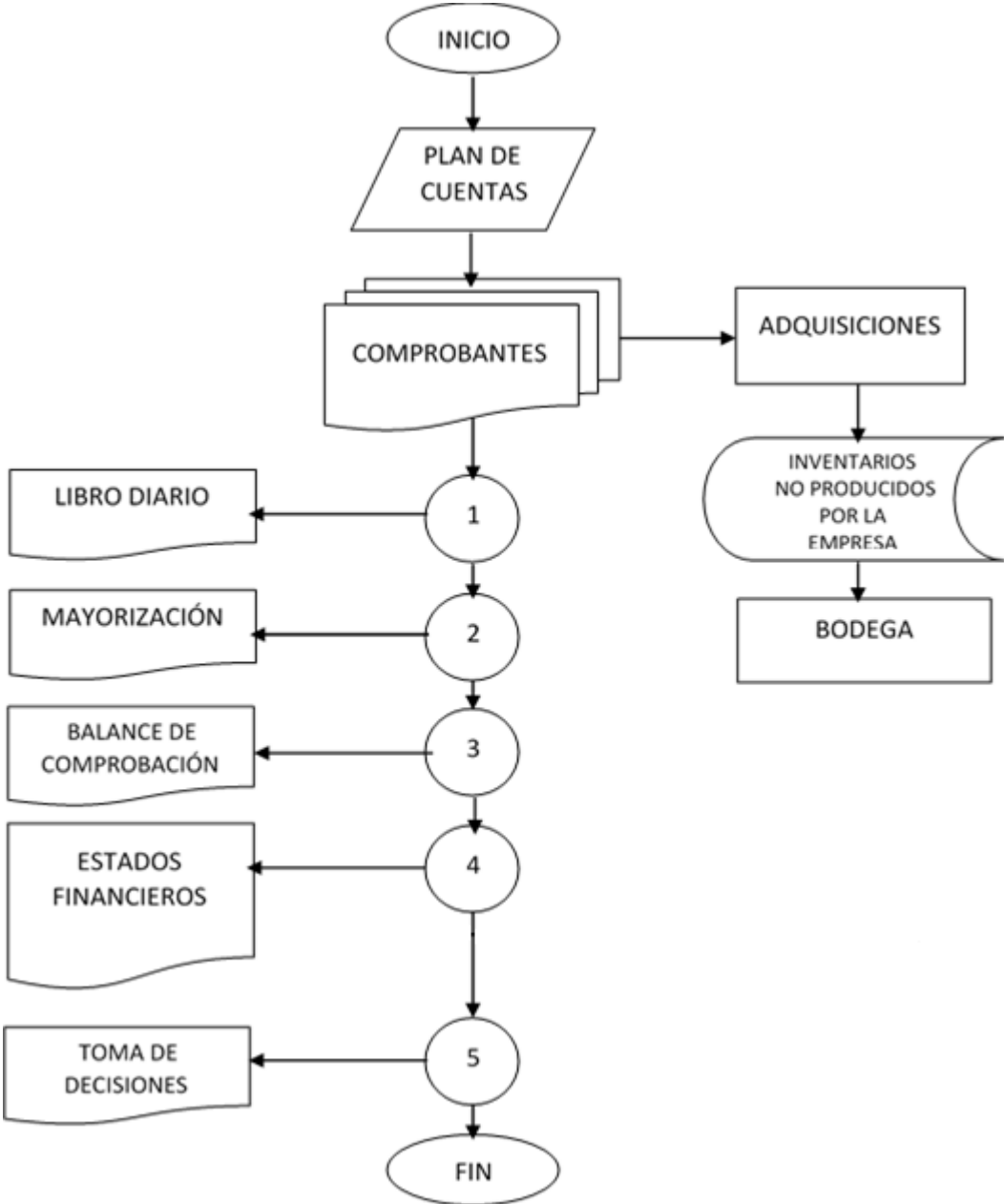
Gráfico 17 Proceso simplificado de registro contable

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Siendo evidente establecer un proceso adecuado para el control contable y establecimiento de los costos de una manera adecuada y lógica de acuerdo a las

cuentas establecidas y aquellas que la empresa crea pertinente, con la diferencia que se utilizará el plan contable para definir cuentas y no se cree confusión; el proceso propuesto sería el siguiente:

Gráfico 18 Flujo del proceso del registro contable



Elaborado por: Mantilla, M. (2015)

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO Y REGISTRO CONTABLE

El proceso se inicia identificando las cuentas ya que es el principal problema para determinar el costo de una manera adecuada en la distribuidora; en el departamento de contabilidad pueden tener a bien la utilización del plan de cuentas presentado, caso contrario es necesario que se implemente algún plan en donde se pueda identificar cada una de las cuentas de manera adecuada.

Una vez que se cuenta con el plan de cuentas se procede a la revisión de los documentos o comprobantes de compra y venta, las facturas ayudaran a que la empresa pueda registrar de manera adecuada los ingresos y egresos, en este aspecto se trabaja conjuntamente con el departamento de comercialización quien es el primer filtro pues el proceso queda de la siguiente manera:

- El departamento de comercialización a través del asistente de compras elabora la solicitud del producto que será requerida a los proveedores.
- Gerencia recepta la solicitud y aprueba que se realice el pedido.
- El asistente de compras realiza el pedido y cancela el rubro o valor monetario.
- Bodega recibe pedido y ordena el producto para despacho.
- Bodeguero pasa el documento o comprobantes de compras al asistente de compras.
- Asistente de compras informa a contabilidad y a gerencia sobre la llegada de mercadería.
- Contabilidad revisa los documentos y procede a identificar la cuenta para el registro.
- Contabilidad registra el asiento contable.
- Contabilidad elabora balance general y estado de resultados.
- Gerencia revisa la información presentada por contabilidad y toma decisión.

De la misma manera sucede con el proceso de distribución y ventas que se ha comentado a lo largo de la propuesta, el registro contable empieza con el asiento en

libro diario, pasa a mayorización y con ello se cumple con el proceso contable diario. A más de este proceso contables, se puede realizar el balance de comprobación y estados financieros que le permitirá la toma de decisiones por parte del gerente.

Para el registro de los costos de operación se han establecido las siguientes políticas, que se las deberán cumplir a satisfacción del área contable para un mejor control y presentación de la información financiera:

- **IMPLEMENTACIÓN DE POLÍTICAS**



POLÍTICAS PARA EL REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS (COSTOS DE OPERACIÓN) DE LA DISTRIBUIDORA DE GAS RAMÍREZ

DEPARTAMENTO CONTABLE

Política 1

Las políticas delimitadas por la organización se darán a conocer a cada integrante que pase a formar parte del equipo de trabajo a fin de que sea un impulsador en la consecución de los objetivos que se plante la organización.

Política 2

Deberá entenderse como efectivo, no solamente las monedas y billetes incluidos en la caja, sino también otros valores, como: cheques, giros bancarios o telegráficos, monedas de oro y divisas.

Política 3

El efectivo producto de la recaudación diaria o recuperación de saldos a favor, que se encuentre en las cajas de la tesorería, deberá depositarse íntegramente al cierre de las operaciones del día, o en la mañana del día siguiente hábil en la cuenta bancaria correspondiente.

Política 4

El acceso al efectivo recibido debe permitirse únicamente de acuerdo con controles adecuados establecidos por la tesorería hasta que el efectivo sea resguardado para su depósito.

Política 5

Deberá realizarse un resumen por caja recaudadora al finalizar las operaciones del día, el cual deberá estar firmado por la cajera o responsable del efectivo y validado por su inmediato superior.

Política 6

Deberán realizarse arqueos de caja, dicho procedimiento consiste en el análisis de las transacciones del efectivo, durante el día, con el objeto de comprobar si se ha contabilizado todo el efectivo recibido y por tanto el saldo que arroja esta cuenta, corresponde con lo que se encuentra físicamente en caja en dinero efectivo, cheques o vales.

Política 7

Por cada faltante o sobrante de recursos monetarios detectado se elaborará y contabilizará inmediatamente el registro contable correspondiente. En el supuesto de faltantes la reposición deberá ser inmediata por la persona responsable de la caja.

Política 8

Todos los cheques expedidos deben contar con su respectiva referencia de registro contable en las pólizas de diario.

Política 9

Se deben elaborar conciliaciones bancarias mensuales de todas y cada una de las cuentas que maneje la distribuidora, las cuales deberán tener firmas de elaboró, revisó y visto bueno.

Política 10

Ninguna persona que intervenga en las operaciones relativas a bancos debe tener acceso a la contabilidad.

Política 11

La función de registro de operaciones de caja y bancos será exclusiva del departamento de contabilidad.

Política 12

Por los depósitos que se reciban a las cuentas de bancos sin conocimiento del concepto por el cual se recibe, deberá crearse una cuenta de pasivo que deberá conciliarse y registrarse a más tardar 90 días después de haber recibido el recurso.

Política 13

Deberá elaborarse un reporte detallado de antigüedad de saldos mensualmente.

Política 14

Los anticipos generados por obras y adquisiciones deberán ser amortizados al 100% en la penúltima estimación del contratista o a la entrega física total de la mercadería.

Política 15

Deberá elaborarse un reporte detallado de antigüedad de saldos mensualmente.

Política 16

Deberá apertura obligatoriamente la cuenta de almacén y registrarse en ella todas las entradas de materiales y suministros de consumo.

Política 17

Ninguna persona que tenga intervención en el control de los inventarios deberá tener acceso a la contabilidad.

Política 18

Se deberá llevar un auxiliar por tipo de bien o suministro.

Política 19

Los bienes deberán registrarse por el costo total.

Política 20

Se deberán realizar inventarios físicos totales dos veces al año, en los meses de febrero y agosto en las bodegas de la distribuidora.

Política 21

El último día hábil de cada mes la distribuidora emitirá un informe de cierre en el que se detallarán además de los saldos iniciales, sus entradas y salidas del mes.

Política 22

Se realizarán conciliaciones mensuales entre el área de bienes muebles e inmuebles y la tesorería y/o dirección de finanzas, dentro de los cinco días siguientes al cierre de cada mes.

Política 23

Todos los bienes muebles que cumplan con las características indicadas para considerarse activo fijo, deben estar registrados en la contabilidad.

Política 24

Sin excepción, todos los bienes muebles, deberán estar registrados en el inventario físico.

Política 25

Los documentos (escrituras, facturas, etc.) Y toda la documentación original oficial relacionada con los bienes muebles o inmuebles, deberán permanecer en un archivo especial bajo la custodia y responsabilidad de la dirección de administración.

Política 26

Deberán registrarse, en el momento en que se inicie la obligación de la distribuidora de gas.

Política 27

Deberá emitirse un reporte de antigüedad de saldos mensualmente.

Política 28

Bajo ninguna circunstancia los depósitos recibidos en garantía serán utilizados para el gasto de la distribuidora, el efectivo recibido deberá permanecer en la cuenta de bancos, ya que no son fondos de su propiedad, sólo avalan el cumplimiento de una obligación y al término de ésta deberán ser devueltos.

Política 29

El proyecto de ley de ingresos estará basado en un presupuesto de ingresos de acuerdo a sus padrones de contribuyentes, usuarios, a la información que se obtenga según el gobierno de turno.

Política 30

Los impuestos, derechos, productos o aprovechamientos, recaudados directamente en las cajas recaudadoras de la distribuidora serán registrados contablemente en los ingresos que corresponda al corte del día, respetando las políticas de manejo de efectivo previstas.

Política 31

El registro del devengo de los impuestos determinables se realizará al momento de la emisión del documento de cobro.

Política 32

El registro del recaudado de los productos determinables se realizará al momento de percepción del recurso.

Política 33

Las pólizas de cheque y órdenes de pago, indistintamente, deberán especificar los materiales adquiridos, su destino y/o aplicación.

Política 34

El registro del devengado correspondiente a los materiales y suministros se realizará en la fecha de recepción, de conformidad con las condiciones del contrato.

Política 35

El registro del compromiso correspondiente a los materiales y suministros se realizará al formalizarse el contrato o pedido por autoridad competente.

Política 36

Al final del ejercicio (cierre), las cuentas de resultados deben quedar saldadas, no así las de balance, que pasaran con su mismo saldo al siguiente ejercicio.

Política 37

En general, los saldos contables deberán contar con el soporte documental que los avale y compruebe, de tal manera que se permita la fácil conciliación de cifras.

Política 38

Los presentes lineamientos y políticas de registro contable, son de observancia obligatoria para la Distribuidora de Gas Ramírez, a partir del día siguiente de su publicación.

4. EVALUACIÓN

Tablero de indicadores para medir la rentabilidad

$$\text{Costo total} = \text{Costos Fijos} + \text{Costos Variables}$$

Año 2013	Año 2014
<i>Costo total</i> = 698.237,51 + 40.792,19	<i>Costo total</i> = 484.951,52 + 191.974,03
<i>Costo total</i> = 739.029,70	<i>Costo total</i> = 676.925,55

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Se observa dos cosas muy importantes, comparando los costos totales de los dos años de análisis; primero que existe una reducción del costo total para el año 2014 de \$62.104,15 esto puede deberse a que existió menor demanda y se hizo menos inversiones, sobretodo en compras del producto que se comercializa; segundo los costos variables, existe un incremento de 470,61% del 2013 al 2014, cifra realmente exorbitante y que se deberá tener un mejor control de los costos pues esta variación deja mucho que desear a la manera en la que se está tratando los costos. Por tanto; queda evidenciado que no existe un control adecuado de los costos, además que nunca se aplicado este tipo de indicadores en la empresa.

$$\text{Costo de operación} = \text{Costo Primo} + \text{Carga fabril}$$

Año 2013	Año 2014
<i>Costo de operación</i> = (90.888,33 + 576.772,54 + 28.104,79) + (18.176,10 + 0 + 0)	<i>Costo de operación</i> = (113.854,89 + 479.041,02 + 25.551,95) + (32.810,82 + 0 + 0)
<i>Costo de operación</i> = 713.941,76	<i>Costo de operación</i> = 651.258,68

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Costo primo = Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Que Constituyen Materia Gravada Del IESS + Inventario Inicial De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + Compras Netas Locales De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + Importaciones De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo + (-) Inventario Final De Bienes No Producidos Por El Sujeto Pasivo.

Carga fabril = Sueldos, Salarios Y Demás Remuneraciones Que No Constituyen Materia Gravada Del IESS+ Materiales indirectos.

Pese a la complejidad de determinar estos costos para los dos años, se pudo evidenciar, que el año 2013 tiene mayor volumen en el valor de los costos que el año 2014, existe un incremento considerable en los sueldos y salarios y una disminución en los inventarios que en este caso es la adquisición de bombonas de gas licuado para distribuir a domicilio, así también existe una variación en los costos indirectos de fabricación. En conclusión se puede decir que con este indicador se puede tomar decisiones para llevar de mejor manera estos costos de operación que se evidencian problemas para su control, especialmente en los documentos de control. Los resultados que se obtuvieron fueron de \$713.941,76 para el 2013, y de \$651.258,68 para el 2014, observándose claramente la disminución.

***Costo de distribución** = Gastos administrativo + Gastos de venta + Gasto financiero*

Año 2013	Año 2014
<i>Costo de distribución = 12.637,44 + 0 + 0</i>	<i>Costo de distribución = 12.684,59 + 0 + 0</i>
<i>Costo de distribución = 12.637,44</i>	<i>Costo de distribución = 12.684,59</i>

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Sobre este indicador solo se pudo identificar los gastos administrativos para los dos años, mientras que sobre los gastos de ventas no existen partidas o no las identifican

en la empresa; mientras que para los gastos financieros, estos están compuestos por pagos a alícuotas con deudores, financieras o casas comerciales pero la empresa no tiene cuentas por pagar para el área administrativa o que se haya identificado como gasto administrativo. Siendo así, no se evidencia mayor incremento de años a año, muy se mantiene en un valor simultáneo.

$$\text{Costo financiero} = \text{monto del prestamo} + \text{tasa de interes anual}$$

Año 2013	Año 2014
Costo financiero $= 4.655,21 + 1.024,15$	Costo financiero = 0
Costo financiero = 5.679,36	Costo financiero = 0

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Se encontró un préstamo para el año 2013 de \$5.679,36 a un interés del 22% anual, sin embargo para el cierre del 2014 no existe valor en esa cuenta, por lo que se asimila que el préstamo fue liquidado en su totalidad, dejando un costo financiero para el 2014 de \$0,00.

$$ROE = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Total Patrimonio}}$$

Año 2013	Año 2014
$ROE = \frac{50.925,05}{177.885,15}$	$ROE = \frac{53.354,90}{221.922,84}$
ROE = 0,2863	ROE = 0,2404

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Estos indicadores de rentabilidad se expresan de la siguiente manera; para el 2013 se obtuvo un valor de 28,62% lo que es un indicador bastante bueno al igual que el 2014 donde existe una ligera disminución siendo el porcentaje 24,04%; estos indicadores describen que la empresa trabaja de forma excelente sobre los fondos propios, lo que es lógico pues las cuentas del pasivo corriente se hallan por debajo de lo normal, y es que en la empresa por la actividad misma genera una alta rotación del capital y no posee cuentas por pagar con terceros.

$$ROA = \frac{Utilidad\ Neta}{Activo\ Total}$$

Año 2013	Año 2014
$ROA = \frac{50.925,05}{183.654,51}$	$ROA = \frac{53.354,90}{223.073,07}$
ROA = 0,2773	ROA = 0,2391

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez
Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

De la misma manera se analizó los indicadores, lo que se ha evidenciado es que existe inversión de los mismos fondo si tener cuentas por pagar con terceros, por lo que la rentabilidad es alta, sin embargo esta puede mejorar si se controla de mejor manera los costos pues es un defecto que se nota en el distribuidora; en el 2013 se obtuvo un ROA del 27,73% que muy bueno pues es la rentabilidad sobre sus activos, mientras que para el 2014 fue de 23,91% que es buena. Hay que mencionar que para el 2014 ha incrementado la utilidad como los activos pese que el indicador ha decaído en tres puntos porcentuales.

$$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{\text{Gastos de adm y ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Año 2013	Año 2014
$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{12.637,44}{789.954,75}$	$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{12.684,59}{730.280,45}$
$\text{Gasto de adm. y ventas} = 0,0160$	$\text{Gasto de adm. y ventas} = 0,0174$

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez
Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Este indicador mide la utilidad de la inversión tanto en ventas como en gastos administrativos, el problema en este indicador es que no se pudo identificar con exactitud los gastos en venta pues estos no están bien definidos dentro de la institución; sin embargo se pudo tener los siguientes resultados. Para el 2013 el gasto administrativo y ventas frente a los ingresos por ventas o ventas netas fue 1,60% que es un indicador sumamente bajo, mientras que para el 2014 se tuvo un porcentaje de 1,74% que sigue siendo bajo, pues indica que no hubo reinversión en actividades administrativas que incrementen el volumen de ventas.

$$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{\text{Gastos de adm y ventas}}{\text{Ventas Netas}}$$

Año 2013	Año 2014
$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{12.637,44}{789.954,75}$	$\text{Gasto de adm. y ventas} = \frac{12.684,59}{730.280,45}$
$\text{Gasto de adm. y ventas} = 0,0160$	$\text{Gasto de adm. y ventas} = 0,0174$

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez
Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Este indicador mide la utilidad de la inversión tanto en ventas como en gastos administrativos, el problema en este indicador es que no se pudo identificar con

exactitud los gastos en venta pues estos no están bien definidos dentro de la institución; sin embargo se pudo tener los siguientes resultados. Para el 2013 el gasto administrativo y ventas frente a los ingresos por ventas o ventas netas fue 1,60% que es un indicador sumamente bajo, mientras que para el 2014 se tuvo un porcentaje de 1,74% que sigue siendo bajo, pues indica que no hubo reinversión en actividades administrativas que incrementen el volumen de ventas.

$$\text{Margen bruto de utilidad} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

Año 2013	Año 2014
<p>Margen bruto de utilidad $= \frac{50.925,05}{789.954,75}$</p>	<p>Margen bruto de utilidad $= \frac{53.354,90}{730.280,45}$</p>
Margen bruto de utilidad = 0,0645	Margen bruto de utilidad = 0,0731

Fuente: Distribuidora de Gas Ramírez

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

Este importante indicador de rentabilidad mide el porcentaje de utilidad logrado por la empresa después de haber cancelado las mercancías o existencias, para efectos del caso se obtuvo 6,45% para el 2013 y 7,31% para el año 2014; se evidencia crecimiento pero se tiene que tomar mejores decisiones y encontrar la forma de incrementar estos indicadores.

- **Los costos de operación y la rentabilidad**

Se espera que con la identificación de los costos de operación a través de estos procesos y con la aplicación de las políticas, se pueda mejorar los rendimientos financieros, disminuir los costos y presentar una información adecuada que permita tomar decisiones que ayuden a mejorar la rentabilidad.

Parafraseando lo mencionado por los autores Begona & Santidrian (2006, pág. 168) en donde indican que una reducción en los costos operacionales incrementara la rentabilidad de la empresa; resaltando que para productos no producidos por la empresa, en donde el precio de venta al público o consumidor final está determinado por el mercado o regulaciones de terceros (en este caso por el gobierno) en donde generar plusvalía o riqueza radica en disminuir los costos de operación, por lo que la identificación de estos será clave para incrementar la rentabilidad.

La autora Segura (1994, pág. 222) conceptualizó: “...identificados los costos de un proceso, se puede reducir estos costos que derivan en una incrementación de ventas incidiendo en la rentabilidad empresarial...”

En conclusión de estos autores se puede decir que; la propuesta de políticas un mejor registros contable de los costos operativos para el departamento contable, así como los procesos implementados en la empresa, ayudaran a la identificación de los costos y estos derivaran en resultados que el gerente revisará para luego tomar decisiones que conlleven a la reducción de los mismos. Los procesos propuestos también permitirán al gerente identificar posibles cuellos de botellas, además que con los procesos y el manual de funciones se pretende dar agilidad al proceso de comercialización y distribución, lo que puede derivar en incremento de las ventas.

- **Evaluación**

Se debe evaluar el sistema de costos, para ello se puede utilizar distintos instrumentos, entre ellos una lista de verificación que permitirá identificar los puntos críticos en la empresa y de estos evaluar los costos en los que se pueda estar incurriendo para su reducción o remediación. Los procesos propuestos también deben ser evaluados, ya que al ser nuevos se debe saber la reacción de la empresa a la adaptación de estos para una mejor funcionalidad, siendo importante que en el caso de observarse alguna adversidad se deberá cambiar los modelos hasta su adaptabilidad y conformidad del señor gerente; para efectos de una evaluación

general se puede basar en los parámetros identificados en conformidad a lo establecido en el punto 6.9 de la presente propuesta.

6.8. ADMINISTRACIÓN DE LA PROPUESTA

La administración de la presente propuesta estará gestionada por la alta gerencia, y será el señor gerente quien documentadamente señale a los responsables de llevar acabo la propuesta en mención. Esta propuesta fue estructurada de forma detallada, pues es para que exista un entendimiento con datos más evidenciados que permitan un control prioritario de todos los elementos que intervienen en los costos; a más de ello, es responsabilidad del departamento contable atribuirse las funciones de llevar adecuadamente los costos pues al no existir mayores elementos administrativos, será este departamento quien ejecute y evalúe periódicamente la propuesta.

6.9. EVALUACIÓN DE LA PROPUESTA

La propuesta es evaluada de una manera eficaz, pues el tablero de indicadores servirá para generar una evaluación de los datos financieros y de los costos, y que estos expresen de forma clara la situación actual de la empresa para que la parte administrativa pueda tomar decisiones.

En cuanto al sistema de costos este permite identificar de manera adecuada estos elementos y los papeles de control presentados permitirán que se los pueda evaluar periódicamente, para ello se puede aplicar algunos de los indicadores presentados, además de aquello se presenta la siguiente tabla que ayudará y permitirá una mejor evaluación de los elementos.

Tabla 10 Evaluación de la propuesta

Evaluación de la propuesta	
1.- ¿Quiénes solicitan evaluar?	El tutor de la investigación, los docentes calificadores, con ello abalizan su desarrollo.
2.- ¿Por qué evaluar?	Para que el instrumento sea conocido y su practicidad sea óptima.
3.- ¿Para qué evaluar?	Para conocer si la propuesta es factible.
4.- ¿Qué evaluar?	El sistema de costos de operación.
5.- ¿Quién evalúa?	Los docentes calificadores del tema de investigación y el gerente sobre la aplicabilidad de la propuesta en la Distribuidora de Gas Ramírez.
6.- ¿Cuándo evaluar?	Al momento de la utilización del sistema de costos por parte de la Distribuidora de gas Ramírez y en el momento de la defensa de la tesis de grado.
7.- ¿Cómo evaluar?	Con preguntas que contesten la realidad en la aplicación del sistema de costos de operación en la Distribuidora de gas Ramírez.
8.- ¿Con qué evaluar?	Con cuestionarios o entrevistas dirigido al gerente y contador de la empresa. Con revisión de los registros contables y financieros donde se registren los costos.

Elaborado por: Mantilla, S. (2015)

BIBLIOGRAFÍA

- Almaguer, D. R. (2009). contribuciones a la economia (Vol. 2do). (V. I. Lenin, Ed.) las tunas, las tunas, cuba: Seriadadas .
- Apaza Meza, M. (2002). Herramientas para incrementarl. En M. Apaza Meza, Costos ABC, ABM y ABB (pág. 68). Lima: Real Editores.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2008). Constitución de la Republica del Ecuador. R.O. N° 449, Montecristi.
- Asamblea Nacional del Ecuador. (2010).Codigo Organico de Produccion, Comercio e Inversiones. Quito: R.O. N° 449.
- Ballesta, J. P. (2002). Analisis contable (5ta ed.). Madrid, España: copyright.
- Begona, P., & Santidrian, A. (2006). Contabilidad de Costes y de Gestion. Espana-Madrid.
- Bendezú, C. (2007). Los indicadores financieros y el Valor Económico Agregado (Vol. 10). lima, peru: indata.
- BERMUDEZ, C. E. (2001). Contabilidad de Costos. Colombia: Universitario.
- Bermudez, C. E. (2001). Fundamentos basicos de la contabilidad de costos. Bogota - Colombia: Universitaria.
- Castro, M. (2010). Valoracion economica. Ambato, Tungurahua, Ecuador.
- Chang, L. A. (2014). LA IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS. En L. A. Chang, & J. J. Neuner (Ed.), LA IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS. (Vol. 1, pág. 10). México, Mexico: Mc. Graw Hill.

- Colin, J. G. (2008). Contabilidad de costos. En J. G. Colin, & R. A. Alayón (Ed.), Contabilidad de Costos (tercera ed., pág. 8). Mexico, Mexico: Mc Graw Hill. Recuperado el 30 de Enero de 2015
- Deep, C. (2014). contabilidad de costos. chile: buenas tareas.
- Díaz, M. (2011). PRODUCCIÓN, COMERCIALIZACIÓN Y RENTABILIDAD DE LA NARANJA (CITRUS AURANTIUM) Y SU RELACIÓN CON LA ECONOMÍA DEL CANTÓN LA MANÁ Y SU ZONA DE INFLUENCIA, AÑO 2011. La Mana: Universidad Técnica de Cotopaxi.
- DISENSA. (Abril de 2014). Franquicia Disensa. Obtenido de <http://www.disensa.com/>
- Duarte, C. (2010). La Contabilidad de Costos . CHILE: CDMCost Consultores.
- Fabara, M. (2010). Contabilidad de Costos. Buenos Aires.
- FERRO, Y. D. (2009). Estadística de estados financieros (Vol. I). (Y. L. PICOS, Ed.) Madrid, España: europe direc.
- Fondo Nacional Europeo. (2014). DEFINICIÓN Y CONCEPTOS BÁSICOS DE CONTABILIDAD. En Revista Emprendelo (pág. 1). Madrid: Comunidad de Madrid MM.
- Guadaño, J. F. (2006). ESTRUCTURA ECONOMICA Y SOCIAL (Vol. I). Madrid: mc graw hill.
- Hernández, M. E. (2013). Finanzas (Vol. 7mo). España, España: ecoredition.
- HERRERA, L. Y. (2004). TUTORIA DE LA INVESTIGACION CIENTIFICA. Quito, Pichincha, Ecuador: DIEMERINO EDITORES.

INEC. (2012). Estadística de Edificaciones. Obtenido de http://www.inec.gob.ec/estadisticas/?option=com_content&view=article&id=70

Jaramillo, A. (2012). Contabilidad de Costos Basica I. Medellin.

Lorenzana, A. (2011). Contabilidad Gerencial II Investigación Costos. guatemala: Universidad Galileo.

LOZANO, N. V. (2008). ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS (Vol. II). (E. GAITÁN, Ed.) QUIBDÓ, CHOCÓ , COLOMBIA: Prentice Hall,.

Lucero, G. (2011). RELACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN CON LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA DE LÁCTEOS LEITO. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.

Lupin, H. M. (1998). Ingenieria Economica. En H. M. Lupin, Ingenieria Economica (pág. 73). Mexico: Mc Graw Hill.

Malino, N. (2000). Financiamiento (Vol. I). (M. Gomez, Trad.) Lima, Peru: Gestion.

Martínez, L. L. (2010). CONTABILIDAD BASICA. En L. L. Martínez, CONTABILIDAD BASICA (pág. 23). MADRID: WOLTERS EDITION.

Ministerio de Igualdad de España . (2008). Productos Financieros y Alternativas de Financiación (Vol. I). (C. E. Empresarios, Ed.) Madrid, España: AJE Confederación.

Ministerio de Salud de Argentina. (2014). Población y muestra. Tecnicas del muestreo. Argentina: Comisió Nacional Salud Investiga.

MORLA, F. M. (2001). PLANIFICACION Y COMERCIALIZACION. En F. M. MORLA, PLANIFICACION Y COMERCIALIZACION (pág. 43). GUAYAQUIL: MC GRAW HILL.

Normas Internacionales de Contabilidad. (2004). Valoración de Existencias. Quito.

Oliver, M. (2000). INTRODUCCION A LA CONTABILIDAD. MADRID: Universidad Autónoma de Madrid.

Orozco, D. (2006). El tiempo y su uso. En D. Orozco, El tiempo y su uso (pág. 33). bogota: Blogging since .

OSINERG (GERENCIA ADJUNTA DE REGULACIÓN TARIFARIA). (2005). Procedimiento para la Determinación de los Costos de Operación y Mantenimiento. lima, peru: eco editores.

Paredes, D. (2008). Contabilidad de Costos. En D. Paredes, Contabilidad de Costos (pág. 36). Mexico: MELO S.A.

PAZ, N. S. (2002). ANALISIS FINANCIEROS. (B. OCHOVO, Ed.) MADRID, ESPAÑA: Cívitas.

Peragarcía, O. (2006). El papel de la administración financiera. En O. Peragarcía, El papel de la administración financiera (pág. 62). lima: real ediciones.

Proaño Rivera, B., & Salgado Arteaga, J. C. (24 de Diciembre de 2005). Propuesta Metodológica de Valoración de Empresas aplicada a Grandes Empresas en el Ecuador. Cuenca, Ecuador.

Ricon, A. (2012). Contabilidad siglo XXI. Bogota: Ecoe.

RIVERO TORRE. (1992). Análisis de balances y estados complementarios (Sexta edición ed.). Madrid, España: Pirámide.

- Rodríguez, M. A. (1991). METODOLOGÍA PARA REALIZAR ANÁLISIS ECONÓMICO FINANCIERO EN UNA ENTIDAD ECONÓMICA. (Vol. 5ta). Mexico, Mexico: Mac Graw – Hil.
- ROJAS, G. C. (1997). Fundamentos de contabilidad p. Santafé de Bogotá, Colombia: Corcas editores Ltda. .
- Salas, D. C. (2012). valoracion de costos de produccion. milagro: universidad estatal de milagro.
- Saldívar, M. (2002). Parametros para la evaluación de la estructura resistente en viviendas económicas. Facultad de Arquitectura. San Juan, Argentina: Universidad Nacional de San Juan.
- SALVADOR, C. E. (1990). LA CONTABILIDAD GENERAL Y SU APLICACIÓN. En C. E. SALVADOR, LA CONTABILIDAD GENERAL Y SU APLICACIÓN (pág. 88). lima: Sudamérica S.A.
- Samuelson, P. A. (1996). Economía (Vol. I). (W. D. Nordhaus, Ed.) Mexico, Mexico: McGraw-Hill.
- Sarabia, T. (2010). EL SISTEMA DE COSTEO Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE IMPLASTIC EN EL AÑO 2010. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Segura, A. S. (1994). la rentabilidad economica y financiera. En A. S. Segura, la rentabilidad economica y financiera (pág. 263). Madrid: illinois.
- Segura, A. S. (1994). La rentabilidad economica y financiera de las grandes empresas (Vol. XXIV). Madrid, España: mc graw hill.
- Tirado, M. (2004). Contabilidad y sus Principios. Bogota.

UNIVERSIDA TECNOLOGICA NACIONAL. (2009). CONTABILIDAD.
BUENOS AIRES, ARGENTINA: PUBLICACION UNIVERSITARIA.

UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS. (2011). Uso de redes sociales para
incrementar la rentabilidad. Peru: UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS.

Víctor Hugo Abril. (2008). Metodología de la investigación .

Villanueva, C. F. (2010). Administracion Financiera II (Vol. 7mo). España: Mc Graw
Hill.

ANEXOS

RAMIREZ MANTILLA JOSE ALIRIO
DISTRIBUCION RAMIREZ
 Matriz: Pasaje Alfonso Moscoso S/N y Av. Atahualpa
 Teléfono: 032 842 841 AMBATO

AUT. SRI: 11 17009966
 RUC: 1802458289001
FACTURA
 001-002
Nº 027431

Señor:
 RUC:
 Telf:
 Dirección:

CANTIDAD	DETALLE	V. UNITARIO	V. TOTAL
	Doméstico 15 Kg.		
	Industrial 15 Kg.		
	Industrial 45 Kg.		
	Servicio Transporte		
SUB - TOTAL:			
IVA ____ %:			
TOTAL S:			

F/ AUT. 01 Junio de 2015

Rivadeneira Cisneros Franklin Ignacio GRAFICAS CORRAL Tel: 2823709
 RUC: 1801273143001 / AUT: 1377 / Caduca: 01 Junio de 2016 / Serie 27001 al 30000
 Documento Categorizado: NO

EMISOR CUENTE
 El cilindro de 15 Kg. que se comercializa a precio de consumo de hogares se utilice única y exclusivamente para el consumo doméstico, caso contrario el adquirente deberá someterse a disposiciones legales.

Cargado e llevar Contabilidad













**REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES
PERSONAS NATURALES**



NÚMERO RUC:
APELLIDOS Y NOMBRES:

1802458289001
RAMIREZ MANTILLA JOSE ALIRIO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS

No. ESTABLECIMIENTO: 001 **Estado:** ABIERTO - MATRIZ **FEC. INICIO ACT.:** 01/07/1998
NOMBRE COMERCIAL: DISTRIBUCION RAMIREZ **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
 VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE GAS LICUADO DE PETROLEO
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
 Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: PASAJE ALFONSO MOSCOSO Numero: S/N Interseccion: AV. ATAHUALPA
 Referencia: FRENTE A AUTOSUR, CASA COLOR TOMATE, DE DOS PISOS Telefono Domicilio: 032842841 Celular: 0999341392

No. ESTABLECIMIENTO: 002 **Estado:** ABIERTO - LOCAL COMERCIAL **FEC. INICIO ACT.:** 26/10/2006
NOMBRE COMERCIAL: **FEC. CIERRE:** **FEC. REINICIO:**
ACTIVIDAD ECONÓMICA:
 SERVICIO DE TRANSPORTE DE CARGA PESADA
DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:
 Provincia: TUNGURAHUA Canton: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: PASAJE ALFONSO MOSCOSO Numero: S/N Interseccion: AV. ATAHUALPA
 Referencia: FRENTE A AUTOSUR, CASA COLOR TOMATE, DE DOS PISOS