



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

TRABAJO DE GRADUACIÓN PREVIO A LA OBTENCIÓN

DEL TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y

AUDITORÍA CPA.

Tema:

“El Sistema de Costos por Procesos de Producción y la Fijación del Precio de Venta de los productos Químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012”

Autora: Verónica Karina López Zurita

Tutora: Econ. Mery Ruiz

AMBATO – ECUADOR

2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Mery Ruiz , con C.I. # 110321681-6 en mi calidad de Tutor del trabajo de Graduación sobre el tema “El Sistema de Costos por Procesos de Producción y la Fijación del Precio de Venta de los productos Químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012”, desarrollado por Verónica Karina López Zurita , estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría, considero que dicho Trabajo de Graduación reúne requisitos tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación de Pregrado, modalidad Presencial 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 Calificación designada por el H. Consejo Directivo.

Ambato, 9 de mayo del 2014

EL TUTOR



.....

Econ. Mery Ruiz

C.I. # 110321681-6

AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN

Yo, Verónica Karina López Zurita, con C.I. # 180435265-4, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el Trabajo de Graduación “El Sistema de Costos por Procesos de Producción y la Fijación del Precio de Venta de los productos Químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012”, es original, auténtico y personal, en tal virtud la responsabilidad del contenido de esta Investigación, para efectos legales y académicos son de exclusiva responsabilidad de la autora y 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, 9 mayo del 2014

AUTORA



Srta. Verónica Karina López Zurita

C.I. # 180435265-4

APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

El Tribunal de Grado, aprueba el Trabajo de Graduación, sobre el tema: “El Sistema de Costos por Procesos de Producción y la fijación del precio de venta de los productos químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012”, elaborado por Verónica Karina López Zurita estudiante de la Modalidad presencial, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 9 mayo del 2014

Para constancia firma



.....
Dr. Fausto Tamayo



.....
Ing. Wilma Pilco



.....
Econ. Diego Proaño
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

DEDICATORIA

A Dios por brindarme la oportunidad de la vida e inspirarme a seguir adelante en sus caminos llenos de amor y sabiduría.

A mis padres por el eje incondicional y fundamental que me brindan siempre para mi formación académica.

A mis maestros ya que ellos han aportado positivamente en mi desarrollo profesional y personal.

AGRADECIMIENTO

Como prioridad en mi vida agradezco a Dios por su infinita bondad, por haber estado conmigo en los momentos que más lo necesitaba, por brindar salud, fortaleza, sabiduría, por permitirme culminar un peldaño más de mis metas porque tengo la certeza y el gozo de que siempre va a estar conmigo.

Mis más sinceros agradecimientos al Dr. Guillermo Morales gerente propietario de Veterinaria GUIMO por la información impartida para la elaboración de la investigación.

Además mi gratitud a todos aquellos profesores que con su nobleza me han impartido sus conocimientos, experiencias y ejemplos durante nuestra vida universitaria, y a todas aquellas personas, familiares y amigos que intervinieron en la culminación del presente trabajo.

ÍNDICE GENERAL

CONTENIDO	PÁGINAS
PORTADA.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORÍA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE GENERAL.....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS	x
ÍNDICE DE TABLAS	xii
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xiv
ABSTRAC	xv
RESUMEN EJECUTIVO.....	xvi
INTRODUCCIÓN	1

CAPÍTULO I

PROBLEMA

1.1 Tema.....	2
1.2 Planteamiento del Problema.....	2
1.2.1 Contextualización del Problema	2
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 del Problema.....	9
1.3	Justificación	10
1.4	Objetivos.....	11

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1	ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	12
2.2	FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA.....	15
2.3	FUNDAMENTACIÓN LEGAL	16
2.4	Categorías Fundamentales.....	21
2.4.1	Fundamentación Teórica.....	24
2.5	Hipótesis	57
2.6	Señalamiento de Variables	57
2.6.1	Variable Dependiente:.....	58
2.6.2	Variable Independiente:	58
2.6.3	Termino de Enlace:	58

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1	ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN	59
3.2	MODALIDADES DE INVESTIGACIÓN.....	60
3.3	NIVELES DE INVESTIGACIÓN.....	61

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.....	63
3.5 Operacionalización de las Variables.....	65
3.6 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	67
3.7 PLAN DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN.....	69

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS.....	72
4.2 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.....	72

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones:.....	91
5.2 Recomendaciones:.....	92

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos Informativos.....	93
6.2 Antecedentes de la Propuesta.....	95
6.3 Justificación.....	96
6.4 Objetivos.....	97
6.4.1 Objetivo General.....	97
6.4.2 Objetivos Específicos.....	97
6.5 Análisis de Factibilidad.....	98

6.6	Fundamentación Técnica Científica.....	99
6.7	Metodología o Modelo Operativo.....	113
6.8	Administración de la Propuesta.....	164
6.9	Previsión de la evaluación.....	164
	Bibliografía.....	166

ÍNDICE DE GRÁFICOS

CONTENIDO	PÁGINAS
Gráfico 1: Árbol de Problemas.....	6
Gráfico 2: Categorías Fundamentales.....	21
Gráfico 3: Costos por Proceso de Producción.....	22
Gráfico 4: Precio de Venta.....	23
Gráfico 5: Fijación de Precio.....	49
Gráfico 6: Sistema de Costos.....	73
Gráfico 7: Sistema de Costos.....	74
Gráfico 8: Documentos Técnicos.....	75
Gráfico 9: Materia Prima.....	76
Gráfico 10: Adquisición de Materias Primas.....	77
Gráfico 11: Cronograma de Trabajo.....	78
Gráfico 12: Personal Calificado.....	79
Gráfico 13: Desempeño Productivo.....	80
Gráfico 14: Costos Indirectos de Fabricación.....	81
Gráfico 15: Distribución del Costo.....	82

Gráfico 16: Fijación del Precio	83
Gráfico 17: Estudio de Mercado.....	84
Gráfico 18: Adquisición de Sistema de Costos	85
Gráfico19: Localización.....	93
Gráfico 20: Proceso Productivo	100
Gráfico 21: Mapa del Costo Total	109
Gráfico 22: Proceso Productivo	122
Gráfico 23: Flujograma de Proceso Elaboración de MISIL 28	128
Gráfico 24: Orden de Compra.....	129
Gráfico 25: Kardex	130
Gráfico 26: Hoja de Costos.....	131
Gráfico 27: Requisición de Materiales	132
Gráfico 28: Tarjeta Tiempo	133
Gráfico 29: Rol de Pagos.....	134
Gráfico 30: Flujograma Contable del Proceso Productivo	136

ÍNDICE DE TABLAS

CONTENIDO	PÁGINAS
Tabla 1: Tipos de Precios	43
Tabla 2: Nomina de Empleados.....	64
Tabla 3: Operacionalización Variable Independiente.....	65
Tabla 4: Operacionalización Variable Dependiente	66
Tabla 5: Recolección de Información.....	67
Tabla 6: Sistema de Costos	73
Tabla 7: Sistema de Costos	74
Tabla 8: Documentos Técnicos.....	75
Tabla 9: Materia Prima.....	76
Tabla 10: Adquisición de Materias Primas.....	77
Tabla 11: Cronograma de Trabajo	78
Tabla 12: Personal Calificado	79
Tabla 13: Desempeño Productivo.....	80
Tabla 14: Costos Indirectos de Fabricación.....	81
Tabla 15: Distribución del Costo	82
Tabla 16: Fijación del Precio.....	83
Tabla 17: Estudio de Mercado	84
Tabla 18: Adquisición de Sistema de Costos.....	85
Tabla 19: Entrevista al Gerente	86
Tabla 20: Análisis de la Hipótesis	87
Tabla 21: Equipo Técnico Responsable	94
Tabla 22: Costo de la Investigación	94

Tabla 23: Proceso de Compra de Materia Prima	102
Tabla 24: Requisición de Materia Prima	103
Tabla 25: Registro Contable Mano de Obra	104
Tabla 26: Registro Contable Mano de Obra Indirecta.....	105
Tabla 27: Registro Contable Mano de Obra Indirecta para Producción.....	105
Tabla 28: Cronograma de Actividades.....	114
Tabla 29: Precio de Venta (Empírico)	120
Tabla 30: Descripción del Proceso Productivo	124
Tabla 31: Especificaciones del Producto	126
Tabla 32: Símbolos de Flujograma	127
Tabla 33: Determinación Materia Prima Directa Misil 28	140
Tabla 34: Determinación Mano de Obra Directa Misil 28.....	140
Tabla 35: Determinación Mano de Obra Indirecta	141
Tabla 36: Depreciación Maquinaria	141
Tabla 37: Cálculo Servicios Básicos	142
Tabla 38: Valor de los Insumos Indirectos	142
Tabla 39: Cuadro Resumen de los CIF.....	142
Tabla 40: Hoja de Costos	143
Tabla 41: Orden de Compra	145
Tabla 42: Orden de Requisición.....	146
Tabla 43: Kardex 1.....	147
Tabla 44: Kardex 2.....	147
Tabla 45: Kardex 3.....	148
Tabla 46: Kardex 4.....	148

Tabla 47: Kardex 5.....	149
Tabla 48: Kardex 6.....	149
Tabla 49: Kardex 7.....	150
Tabla 50: Kardex 8.....	150
Tabla 51: Kardex 9.....	151
Tabla 52: Kardex 10.....	151
Tabla 53: Karrdex 11	152
Tabla 54: Rol de Pagos MOD	153
Tabla 55: Rol de Pagos MOI.....	154
Tabla 56: Control de Tiempo.....	155
Tabla 57: Utilidad Aplicando CPP	162
Tabla 58: Utilidad Aplicando Costo Empírico	162
Tabla 59: Utilidad Costo Empírico y Real	163
Tabla 60: Previsión de la Evaluación	164

ÍNDICE DE ANEXOS

CONTENIDO	PÁGINAS
ANEXO 1: RUC.....	171
ANEXO 2: Encuesta	173
ANEXO 3: Entrevista	177
ANEXO 4: Formatos Documentos Proceso Producción	179
ANEXO 5: Ilustraciones de la Empresa	183

ABSTRAC

According to the constant evolution of the manufacturing environment in which we live and the efficiency and effectiveness that this warranted by conditions in the competitive world in which it operates veterinary GUIMO, has been the need to develop this research .

Research that originates from the need of veterinary GUIMO possess a technical tool that allows you to know the real costs of production for subsequent sale pricing for chemicals , information that will contribute to sound decision -making at the time appropriate to enable the improvement of the production process .

The value that the company invests in raw material and labor inputs to manufacture products is the cost, it currently by the company as being determined empirically ruling out the importance this has for pricing , taking reference to competition the company has no security on their own costs , therefore, the research is directed at improving the treatment of the elements of the cost of the Veterinary GUIMO .

With the adoption of System Costs Production Processes the company will have a tool for determining the cost of chemicals, it will help to improve the administrative and economic organization with the proper handling of documents proposed for control production and easily determine the cost of the same procedure focused on minimizing cost, maximizing profits to improve the economic situation of the company.

RESUMEN EJECUTIVO

De acuerdo a la evolución constante del ámbito manufacturero en la que se vive; la eficiencia y eficacia que este amerita por las condiciones del mundo competitivo en el que se desenvuelve la veterinaria GUIMO, se ha visto la necesidad de desarrollar la presente investigación.

Investigación que nace ante la necesidad de la veterinaria GUIMO de poseer una herramienta técnica que le permita conocer los costos reales de la producción para la posterior fijación del precio de venta para los productos químicos, información que contribuirá a la correcta toma de decisiones en el momento oportuno que permita el mejoramiento del proceso productivo.

El valor que la empresa invierte en materia prima mano de obra e insumos para fabricar los productos constituye el costo, mismo que actualmente por parte de la empresa lo está determinando de forma empírica descartando la importancia que este tiene para la fijación del precio, el tomar referencia a la competencia la empresa no tiene la seguridad sobre sus propios costos, por tanto, la investigación se direcciona al mejorar el tratamiento de los elementos del costo de la Veterinaria GUIMO.

Con la adopción del Sistema de Costos por Procesos de Producción la empresa contará con una herramienta para la determinación del costo de los productos químicos, mismo que contribuirá a mejorar la organización administrativa y económica, con el correcto manejo de los documentos que se propone para el control de la producción y determinar fácilmente los costos de los mismos procedimiento enfocado a minimizar costo, maximizar utilidades para mejorar la situación económica de la empresa.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo está estructurado en capítulos, referidos a:

Capítulo I. El Problema a investigar, el cual incluye: planteamiento, objetivos y justificación del por qué y, la importancia del estudio. Los objetivos del trabajo, y la delimitación del objeto de estudio.

Capítulo II. Marco Teórico. En el mismo se indican los antecedentes del problema, aspectos teóricos, teorías que sustentan la investigación, categorías fundamentales y red de inclusiones conceptuales y su fundamento teórico, para realizar un análisis sobre los diferentes aspectos teóricos para consolidar las metas de este trabajo.

Capítulo III. Metodología, en este capítulo se hace referencia al enfoque del investigación, modalidad y tipo de investigación.

Capítulo IV. Análisis e Interpretación de Resultados, en este capítulo se encontrará el respectivo análisis e interpretación de los resultados obtenidos con la aplicación de los instrumentos aplicados en la investigación así como también la verificación de la hipótesis.

Capítulo V. Conclusiones y Recomendaciones, se expresan las conclusiones y recomendaciones de acuerdo a las encuestas aplicadas en la presente tesis.

Capítulo VI. Propuesta se define y se desarrolla la propuesta de la investigación, en base a los objetivos planteados y a las variables de estudio que se han analizado en capítulos anteriores, cabe resaltar que dicha propuesta está sujeta a modificaciones acorde a sus necesidades por parte de los directivos de la empresa.

CAPÍTULO I

PROBLEMA

1.1 Tema

El Sistema de Costos por Procesos de Producción y la fijación del precio de venta de los productos químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012.

1.2 Planteamiento del Problema

1.2.1 Contextualización del Problema

1.2.1.1. Contexto Macro

Actualmente la sociedad empresarial vive una época extremadamente competitiva, los riesgos de quedarse o desaparecer son cada vez mayores, esta situación los empresarios y emprendedores en potencia lo han entendido perfectamente, para reducir el riesgo, la mayor parte de empresas han tomado la decisión de realizar reformas internas que direccionen fundamentalmente al mejoramiento de los productos y servicios, los resultados de dichos cambios, reducción de costos y mejoras en los procesos productivos que a la final beneficiaran tanto al productor como al consumidor.

Las empresas a nivel de la provincia de Tungurahua planean una búsqueda notable de nichos de mercado donde la elaboración de productos químicos debe ser con mayor eficiencia, mayor calidad y sus precios competitivos.

Dentro de la provincia de Tungurahua se encuentra la Corporación de Empresas del Parque Industrial Ambato (CEPIA), con un área total de

659.389,49 m². Con un sector industria principalmente enfocado a: textil, alimentos, construcción, curtiembre, carrocías, plantas de caucho, poliuretano, madera, plásticos, confección, químicos, reencauches, etc.

La misma desarrolla una infinidad de actividades que contribuyen al crecimiento económico constante de la ciudad, es por ello que el fisco lo califica como una de las ciudades que generan más ingresos.

Estas empresas por la actividad que realizan deben aplicar un eficaz y eficiente sistema de costos para que puedan hacer frente a las empresas que se encuentran a un nivel superior de ventas.

Resaltando que el sistema de costos es una herramienta esencial dentro de una empresa; cabe recalcar que el objeto de estudio actualmente no cuenta con el mismo, por lo que fundamental se vuelve dicha indagación del tema, ya que obtendrá resultados positivos posteriormente al obtener un costo de venta real por ende una fijación de precio razonable.

1.2.1.2. Contexto Meso

La ciudad de Ambato es poseedora de un gran motor industrial y comercial de importancia para la economía del centro del país y del Ecuador, gracias a las industrias predominantes que se encuentran en la ciudad.

Según CAPIT (2014) menciona a: “Facerquim, Indiquimica, C.C. Laboratorios, Ambagro S.A., Novaterra Cia. Ltda., Agroindustrial” que son algunas de las entidades que se encuentran plenamente ligados a la fabricación de productos químicos veterinarios, de los mismos se ha indagado que en el aspecto contable, solo un 65% aplica un sistema contable netamente de costos, su diferencia lleva contabilidad pero más se

centran en registrar sus transacciones solo como comercialización (compra, venta) mas no como la fabricación misma de los productos.

Dentro de cada empresa es esencial el diseño de un sistema de costos, dado que mediante este se lograría un manejo de información contable real, a través de la optimización de recursos en la aplicación de un sistema de costos más adecuada, surgiendo este, de la necesidad de la información por parte de los actores que forman parte del todo empresarial, para la determinación idónea del respectivo precio de venta y para clasificar todos los hechos económicos que ocurren en la fábrica.

Con una visión general en la elaboración de productos químicos, destinado a las granjas en general para el bienestar de sus diferentes animales.

Dentro del mercado competitivo como en el que nos desarrollamos actualmente, ya no se puede aspirar a ganar más, elevando los precios de venta de los productos, desarrollando esa técnica las empresas son propensas a salir del mercado. Lo más idóneo para este control es la aplicación eficiente para la determinación del costo. Un mayor margen de utilidad solo se puede conseguir de dos formas: 1. Aumentar el precio de venta. 2. Disminuir los costos y gastos (Horngren, 2007).

Por consiguiente la solución para hacer más rentable una empresa no es aumentar el precio de venta, sino administrar eficientemente los costos de producción aplicando un sistema de costos de producción idóneo, que son aquellos que determinan con precisión el precio de venta que se asigne al producto terminado.

1.2.1.3. Contexto Micro

La Veterinaria GUIMO es una empresa manufacturera que forma parte de los fabricantes de productos químicos veterinarios, direccionada por su propietario Dr. Morales Garzón Guillermo Alfonso. Por ser una entidad distinguida en la ciudad; la indagación se direcciona a la adopción de un sistema de costos por procesos de producción, el mismo que permitirá que se establezca, controle y analice los resultados del proceso de producción a través de la obtención de costos unitarios y la respectiva fijación de precios.

La problemática encontrada dentro de la empresa en cuestión se determinó que el cálculo de costos que se lleva actualmente a cabo dentro de la veterinaria se lo hace de manera empírica, es decir no posee un sistema técnico donde se pueda ingresar la documentación, lo que necesariamente le urge a la misma adaptar un sistema de costos.

Mediante un breve análisis y tomando en consideración la complejidad y exigencias del mercado, se destaca una ardua labor que debe desarrollar los administradores de la fábrica, mediante una toma de decisiones acertada, a través de la determinación de un precio de venta que vaya acorde a las exigencias del mercado que encamine al negocio al éxito y la competitividad.

Todo lo mencionado anteriormente se resume en que es necesario que la Veterinaria cuente con el sistema de costos que permita conocer no solo costos reales de producción, sino también, los costos por procesos de producción para hacer posibles la planificación de la producción, y de esta forma tener una base suficiente para saber hasta qué punto se podría competir dentro del mercado en cuanto a la correcta fijación del costo y una posterior fijación del precio de venta, ya que en la actualidad la empresa toma posicionamiento en el mercado por el precio y calidad del producto que ofrece.

1.2.2 Análisis Crítico

ÁRBOL DE PROBLEMAS

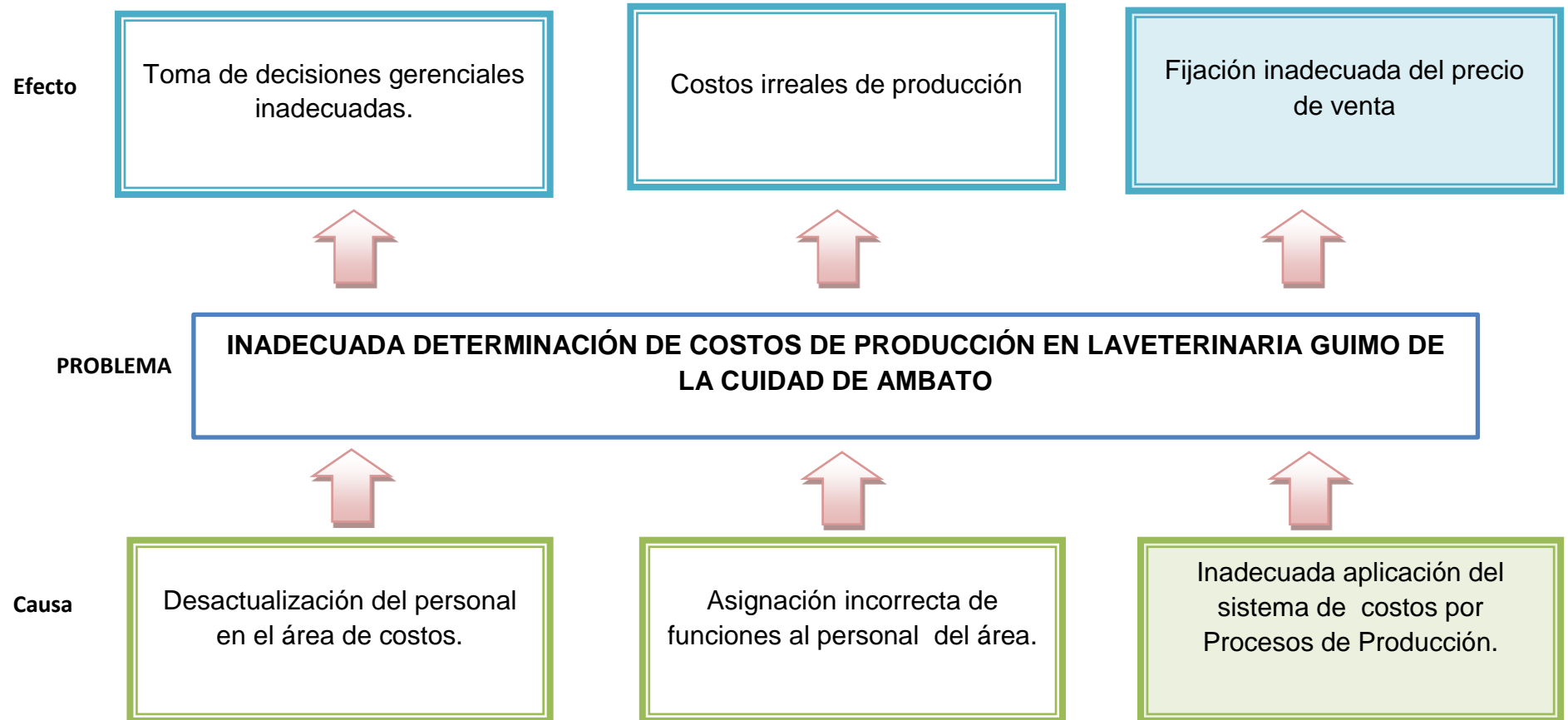


Gráfico 1: Árbol de Problemas

Elaborado por: López, Verónica

Relación Causa-Efecto.

El encontrarse actualmente el laboratorio veterinario sin un personal idóneo, especialista en el área de costos, la misma se ve afectada, dado que las decisiones gerenciales a tomarse con respecto al ámbito contable y de producción no van hacer determinadas con exactitud, en consecuencia el precio de venta no incluirá el % de utilidad razonable esperada por la empresa.

Considerando que un profesional especializado en el área de costos es quien en base a sus conocimientos, puede establecer un sistema de costos por procesos de producción que se adapte fácilmente a las necesidades de la empresa y a la correcta asignación de cifras, parte integrante y fundamental de los costos de producción, y al no existir la dirección técnica de este tipo de profesionales, se estaría asignando un valor inexacto a este rubro, mismo que forma parte fundamental para la determinación del costo y por ende a una posterior asignación del precio de venta.

En la empresa existe algunas inconsistencias entre ellas tenemos: la asignación incorrecta de funciones al personal de la veterinaria, que conlleva a la asignación irreal de costos indirectos de fabricación afectando directamente al costo de producción por efecto al precio de venta.

Otro de los factores incidentes en la fijación inadecuada de precios de las empresas es la inaplicación de un sistema de costos por procesos de producción y la poca atención que los directivos muestran en mantener mejoras constantes, más aun si se trata de un tema que se encuentre en función de las utilidades a obtenerse, mediante la correcta asignación del precio de venta del producto, por lo mencionado siempre la dirección debe establecer nuevos procesos que vayan en pro de hacer cada vez más rentable la actividad empresarial.

1.2.3 Prognosis

Al detectar en la Veterinaria GUIMO falencias y no tomar cartas en el asunto se vuelve un poco conflictiva la situación dado que, la pronta reivindicación del mismo hará que la empresa solucione sus problemas de manera inmediata.

Al enfocarse en la situación financiera de la empresa, es crítica, por el inadecuado proceso de costos de producción que actualmente poseen, lo cual se genera por la inadecuada aplicación del sistema de costos por procesos de producción, afectando de manera directa la fijación inadecuada del precio de venta del producto.

Desde luego, la organización debe implementar un adecuado sistema de costos por procesos de producción que permita conocer con exactitud el costo del producto, ya que su mala determinación impedirá conocer con exactitud su valor real y la superación en el mundo empresarial de la organización.

De continuar la empresa realizando sus actividades bajo estas condiciones, como son la deficiencia en la determinación de los costos de producción, se prevé una pérdida de mercado no solo porque la recuperación de costos no será factible manejar sino también porque los precios de los productos serán elevados con respecto a los que la competencia ofrece y si la empresa decide ingresar al mercado con precios similares a los del mercado se producirá una descapitalización, ocasionando el incumplimiento del proceso y desvirtuando la imagen de la entidad.

De lo mencionando anteriormente se desvirtúa otras dificultades tanto internas como externas tales como el incumplimiento de obligaciones con los proveedores prestamistas y los empleados de la organización.

1.2.4 Formulación del Problema

¿Cómo el Sistema de Costos por Procesos de Producción incide en la fijación del precio de venta de los productos químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012?

1.2.5 Preguntas Directrices

¿Existe una aplicación adecuada de Costos por Procesos de Producción en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato?

¿Cuál es el proceso de Fijación de precios de la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato?

¿Qué acciones se pueden utilizar para determinar el precio de venta de los productos químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato?

1.2.6 Delimitación del Problema

Campo: Costos

Área: Sistema de Costos

Aspecto: Sistema de Costos por Proceso de Producción

Espacial: Veterinaria GUIMO

La presente indagación se dará lugar en la Veterinaria Guimo que se encuentra ubicada en la Av. Rumiñahui 3-85 y Pichincha perteneciente a la Parroquia Huachi Loreto de la Ciudad de Ambato de la Provincia de Tungurahua.

Temporal:

La investigación se lo realizara del último semestre del año 2012.

1.3 Justificación

La presente investigación, se justifica porque permite establecer una herramienta adecuada para el respectivo registro contable de las transacciones que la veterinaria realiza diariamente, mismo que facilita la determinación del costo de producción para la posterior fijación del precio de venta.

Sin duda la investigación contribuye contablemente, puesto que de esta forma se determinara un costo real del producto, evitando el procedimiento empírico para obtener dicho costo, por lo que contribuirá directamente a la correcta asignación del margen de utilidad en el respectivo precio de venta.

Con respecto a lo anteriormente mencionado el agrupar metodológica técnica y sistemáticamente cada uno de los elementos del costo mediante un sistema de costos, que por la actividad misma que la veterinaria lleva a cabo se requiere aplicar un sistema de costos por procesos de producción para poder determinar el costo de cada uno de los productos químicos sin dificultad alguna y posteriormente poder fijar el respectivo precio de venta.

Cabe considerar, que el aspecto novedoso del estudio es el resultado que la empresa obtendrá al final de su proceso de producción, en las cifras económicas reales que se verá reflejado en el costo de cada producto y la utilidad que al mismo se le asigne en el respectivo precio de venta.

Luego de que culmine la indagación respectiva a la problemática planteada dentro de la empresa, se verán beneficiados tanto los clientes internos al recibir a tiempo las respectivas remuneraciones económicas asegurando un puesto laboral dentro de la empresa y pago oportuno de las obligaciones pendientes y los clientes externos al recibir un producto de calidad a un precio accesible satisfaciendo las necesidades del mismo.

Finalmente la investigación que se propone es factible de realizarse porque cuenta con la disponibilidad de recursos humano, materiales, económicos y sobre todo una fuente bibliográfica y la voluntad para cumplir con este trabajo.

1.4 Objetivos

Objetivo General

Determinar la incidencia del sistema de costos por procesos de producción en la fijación de precio de venta para establecer el costo de los productos químicos en la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012

Objetivos Específicos:

- Analizar el marco actual del Sistema de Costos por Procesos de Producción de la Veterinaria GUIMO de la Ciudad de Ambato para su correcta aplicación.
- Identificar el procedimiento actual de fijación de precios con el propósito de Fijar un costo de venta óptimo de los productos químicos.
- Proponer la aplicación de un Sistema de Costos por Procesos de Producción para la correcta asignación del costo de venta de la Veterinaria GUIMO.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Se ha indagado la información necesaria a fin de respaldar el presente estudio; en tesis, libros, revistas, artículos relacionados obteniendo las siguientes conclusiones:

Según Marandi (2010) en su tesis: “Determinación de un control de costos su incidencia en la rentabilidad de la fábrica PROCOHESA, segundo semestre de 2010” con las siguientes conclusiones:

- a) “De acuerdo a los resultados obtenidos de la investigación determina que no existe un adecuado control de costos en la fábrica por cuanto el producto son calculados destimadamente y su rentabilidad no es real” (pág. 99).
- b) “Los elementos de costos no tienen una asignación correcta en la producción que permita obtener el costo y por ende asignar el precio de venta real” (pág. 99).
- c) “El proceso de fabricación no tiene una estructura adecuada que posibilite la información de cada una de las operaciones, en donde se asignas sus costos reales” (pág. 99).
- d) “De acuerdo a los resultados obtenidos dentro de la investigación, se determina que la fabricación debe aplicar un control de costos de acuerdo a su forma de producción para conocer su margen de rentabilidad real” (pág. 99).

Asegura también Sarabia (2010) en su tesis “El sistema de costeo y su incidencia en la rentabilidad de IMPLASTIC en el año 2010” de la autora, las siguientes conclusiones:

- a) “No existe control de los tres elementos del costo: MPD, MOD y CIF; puesto que la empresa no se asigna en forma técnica por lo que no puede realizar un seguimiento de los recursos empleados en la producción” (pág. 103).
- b) “La empresa no cuenta con un sistema de costeo que permita determinar los costos reales de la producción, operación que es manejada en forma empírica (...), y la oportuna toma de decisiones, afectando también rentabilidad de la fabricación” (pág. 103).
- c) “No existe una adecuada organización y asignación de funciones en el proceso productivo, lo cual genera pérdidas de tiempo, existiendo además una deficiente comunicación y colaboración éntrelos responsable de la producción” (pág. 103).
- d) “No se solicita cotizaciones o proformas antes de efectuar la compra de materiales e insumos” (pág. 103).
- e) “No se realiza mantenimiento oportuno de la maquinaria, lo que provoca atrasos en el proceso de producción, ocasionando demora o incumplimiento en la entrega de pedidos” (pág. 103).

Para Santana Mónica (2010), en su tesis con el Tema “Análisis de costos de producción y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Holviplas S.A. en el 2010” de la autora con las siguientes conclusiones:

- a) “Se recomienda la implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para llegar a determinar el costo total de cada lote producido y por ende conocer la utilidad de la empresa durante el periodo contable” (pág. 111).
- b) “Dentro del departamento de producción se debe utilizar la materia prima a un nivel estable, ya que este no es utilizado en su totalidad

y por ende existe desperdicio por el cual los precios de los productos son viables” (pág. 111).

- c) “Se recomienda al personal administrativo utilizar los índices financieros para poder determinar el estado actual de la empresa y determinar en qué situación está la empresa” (pág. 111).
- d) “Este sistema de costos nos facilita el proceso de fijación de precios de venta, políticas de ventas, a disponer la empresa de unos costos de producción en forma previa, reduciendo notablemente el tiempo requerido para el tratamiento de la información” (pág. 111).
- e) “Dar una distribución en su proceso de producción, con el fin que el tiempo sea aprovechado al máximo” (pág. 111).

Reconoce también Tirado (2012), en su tesis con el Tema “Metodología de un sistema de costos por procesos para las empresas lácteas del cantón salcedo y su aplicación en la empresa láctea Asopral de la parroquia san Pedro de Mulalillo provincia de Cotopaxi” las siguientes conclusiones:

- a) “Es recomendable que la Empresa Láctea ASOPRAL aplique este sistema porque arroja resultados favorables como: costo unitario del queso fresco y el queso mozzarella, la utilidad generada de cada producto” (pág. 97).
- b) “Se sugiere al Representante Legal de la Empresa Láctea ASOPRAL tomar en consideración el análisis financiero del presente ejercicio, con el fin de determinar los cambios que se vayan operando, puntos fuertes o débiles y tomar medidas correctivas” (pág. 97).
- c) Elaborar una variedad de productos porque se pudo visualizar que es una empresa rentable y en gran parte será un aporte importante

al desarrollo económico de las familias (...), y los ganaderos del sector van a contar con un comprador fijo de sus productos. (pág. 97).

Resalta Lara Eduardo (2011) en su tesis con el Tema “Sistema de Contabilidad de Costos por Procesos, para la Producción y Comercialización Eficiente de la Florícola Botánica Ecuatorial Ecuarodama 777 CIA. Ltda., de la Ciudad de Tabacundo.” las siguientes conclusiones:

- a) “La empresa Botánica Ecuatorial Ecuarodama 777 Cía. Ltda., debería implementar el sistema de contabilidad de costos por procesos para la producción y comercialización de la empresa, ya que este le permitirá optimizar los recursos, a través de la aplicación correcta de las normas y técnicas contables” (pág. 94).
- b) “La empresa, debe mejorar su estructura organizacional, esto le permitirá reducir sus costos, y ser más competitivos para lograr el cumplimiento de los objetivos” (pág. 97).
- c) “Los socios de la compañía deben tomar como base y referencia la presente investigación para la implementación del sistema de contabilidad de costos por procesos en la empresa Botánica Ecuatorial Ecuarodama 777 Cía. Ltda” (pág. 97).

2.2 FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

Para la elaboración de la presente indagación será importante considerar al Paradigma Positivista que Reyes Heróles (2010) se refiere que para este enfoque la realidad es objetiva, existe al margen de la razón y la conciencia humana sobre su existencia, está sujeta a un orden propio y opera según leyes y mecanismos naturales e inmutables, que permiten: explicar, predecir y controlar los fenómenos.

“Es el conocimiento que se basa en la observación y la experiencia, se representa a través de recursos matemáticos. Se busca un conocimiento en las leyes de la naturaleza para obtener su dominio técnico, pueden ser verificados empíricamente, es decir, si y solo si hay un método empírico para decidir si es verdadera o falsa”. (Herrera D. , 2011, pág. 53).

Con el previo análisis ante lo mencionado por los autores la presente investigación se llevara a cabo aplicando los principios del paradigma positivista que se caracteriza por tener un enfoque cuantitativo, dado que considera la posibilidad de establecer leyes generales, que perduran independientemente del tiempo, sin dejar de lado el control empírico del sistema hipotético, tomando en cuenta que las hipótesis deben ser delimitadas en tiempo y espacio.

Este paradigma asume la posibilidad de establecer causas de los antecedentes presentados.

Al enfoque de la concepción dialéctica del conocimiento son inadmisibles las generalizaciones, por tanto el contexto es de gran relevancia según esta concepción; dicho enfoque está centrado en múltiples factores y no en pocas causas, motivo suficiente para orientar su estudio a los esquemas de relaciones complejas, mas no en la búsqueda de relaciones determinadas de causa y efecto (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004).

De tal forma el paradigma conserva una gran utilidad, que describe cada uno de los fenómenos que se presentan dentro de la entidad, en las formas que sean posibles hacerlo en niveles de estructura lógica en la que se encuentra planteado el tema de investigación.

2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL

La presente indagación se encuentra sustentada en varios fundamentos legales.

Según CÓDIGO ORGÁNICO DE LA PRODUCCIÓN, COMERCIO E INVERSIONES, R.O. N° 351 del 29 de Diciembre del 2010, Título Preliminar: Del Objetivo y Ámbito de Aplicación menciona:

“Art. 1.- Ámbito.- Se rigen por la presente normativa todas las personas naturales y jurídicas y demás formas asociativas que desarrollen una actividad productiva, en cualquier parte del territorio nacional.

El ámbito de esta normativa abarcará en su aplicación el proceso productivo en su conjunto, desde el aprovechamiento de los factores de producción, la transformación productiva, la distribución y el intercambio comercial, el consumo, el aprovechamiento de las externalidades positivas y políticas que desincentiven las externalidades negativas. Así también impulsará toda la actividad productiva a nivel nacional, en todos sus niveles de desarrollo y a los actores de la economía popular y solidaria; así como la producción de bienes y servicios realizada por las diversas formas de organización de la producción en la economía, reconocidas en la Constitución de la República. De igual manera, se regirá por los principios que permitan una articulación internacional estratégica, a través de la política comercial, incluyendo sus instrumentos de aplicación y aquellos que facilitan el comercio exterior, a través de un régimen aduanero moderno transparente y eficiente.

Art. 2.- Actividad Productiva.- Se considerará actividad productiva al proceso mediante el cual la actividad humana transforma insumos en bienes y servicios lícitos, socialmente necesarios y ambientalmente sustentables, incluyendo actividades comerciales y otras que generen valor agregado.

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, e eficiente y sostenible con el cuidado de la naturaleza” (pág.19).

Todo proyecto de investigación para su desarrollo debe respaldarse en leyes o normas legales que determinan las instituciones que regulan el desarrollo económico del país; así el trabajo investigativo propuesto se desarrollara tomando como base la normativa que se detalla a continuación:

La NORMA INTERNACIONAL DE CONTABILIDAD N° 2 en la sección de EXISTENCIAS los **Coste de las existencias (Literal 10)** afirman:

“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” (pág.3).

Haciendo énfasis en **Costes de adquisición (Literal 11)** menciona:

“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” (pág.3).

Así como los **Costes de transformación (Literal 12,13 y 14)** aseveran:

“Los costes de transformación de las existencias comprenderán aquellos costes directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costes indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Costes indirectos fijos son todos aquéllos que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el coste de gestión y administración de la planta. Costes indirectos variables son todos aquéllos que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

El proceso de distribución de los costes indirectos fijos a los costes de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios ejercicios o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. La cantidad de coste indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa.

Los costes indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del ejercicio en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de coste indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren las existencias

por encima del coste. Los costes indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción.

El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costes de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el coste total entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales.

La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este sea el caso, se medirán frecuentemente por su valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del coste del producto principal” (pág.3).

Es importante considerar a **Otros costes (Literal 15 y 16)** que manifiesta:

“En el cálculo del coste de las existencias, se incluirán otros costes, en el, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a las mismas su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podría ser apropiado incluir como coste de las existencias, algunos costes indirectos no derivados de la producción o los costes del diseño de productos para clientes específicos.

Son ejemplos de costes excluidos del coste de las existencias, y por tanto reconocidos como gastos del ejercicio en el que se incurren, los siguientes:

- (a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costes de producción;
- (b) los costes de almacenamiento, a menos que esos costes sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior”(pág.4).

Los **PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS** también son aspectos en los que la contabilidad debe tener fundamento por lo que es importante saber lo que estipula:

“**Valor histórico original** Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente.

Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de ocurrir eventos posteriores que las hagan perder su significado, aplicando los métodos de ajustes aceptados por los principios de contabilidad que en forma sistemática preserven la equidad y la objetividad de la información contable.

Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios (método NGP) y se aplican a todos los conceptos que integran los estados financieros, susceptibles de ser modificados, se considerará que no ha habido violación de este principio; si se ajustan las cifras de acuerdo con el método que combina los cambios en el nivel general de precios con los cambios en el nivel específico de precios (método mixto), los resultados netos del período deben coincidir con los del método NGP y sólo en este caso se considerará que no ha habido violación al principio del valor histórico original. Independientemente de la aplicación de uno u otro método, la situación debe quedar debidamente aclarada en la información que se produzca.

Dualidad económica. - Para una adecuada comprensión de la estructura de la entidad y de sus relaciones con otras entidades, es fundamental la presentación contable de:

- a) Los recursos económicos de los cuales dispone para la realización de sus fines y
- b) Las fuentes de dichos recursos” (pag.6).

2.4 Categorías Fundamentales

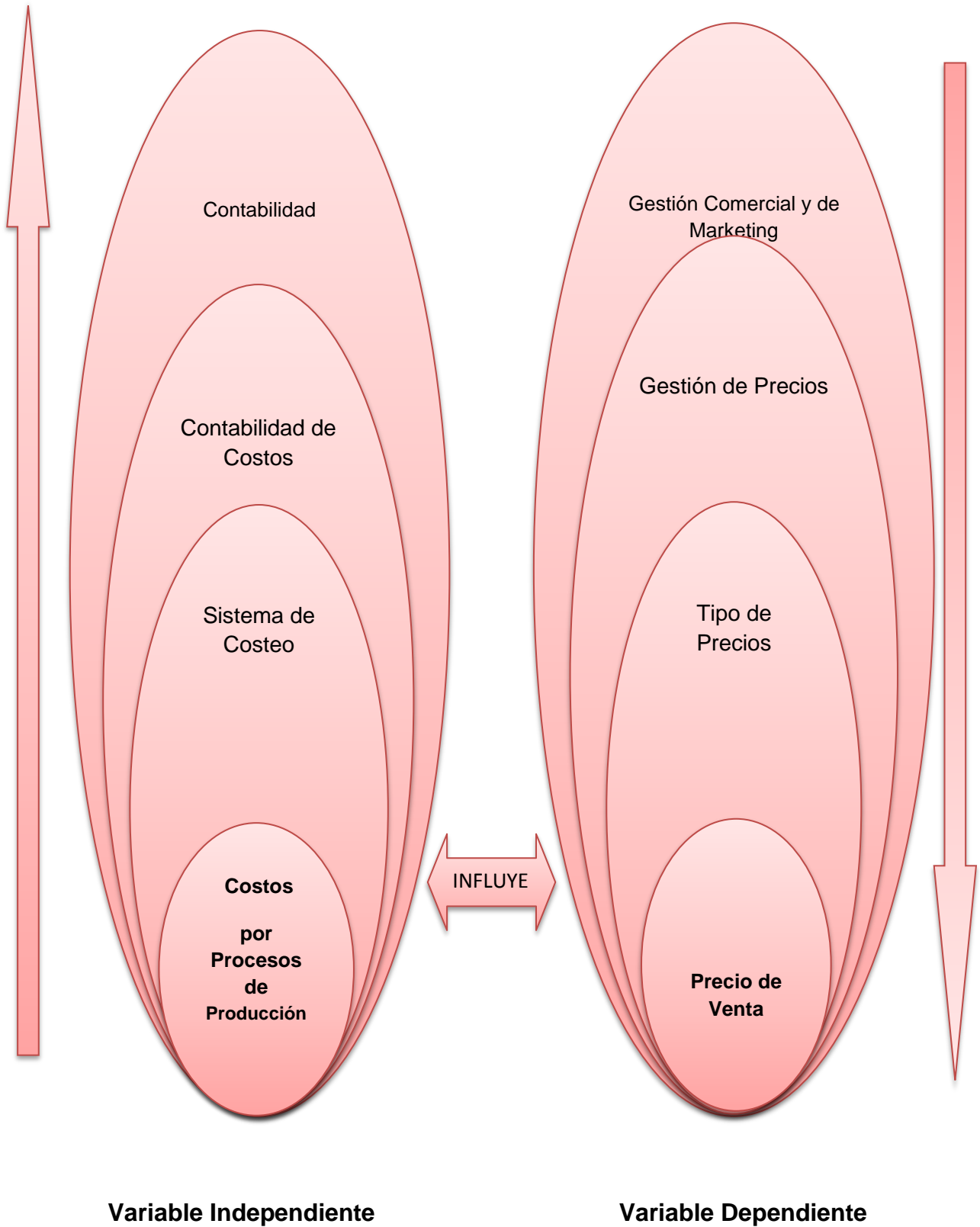


Gráfico 2: Categorías Fundamentales
Elaborado por: López, Verónica

Constelación de Ideas

Variable Independiente:

Costos por Proceso de Producción

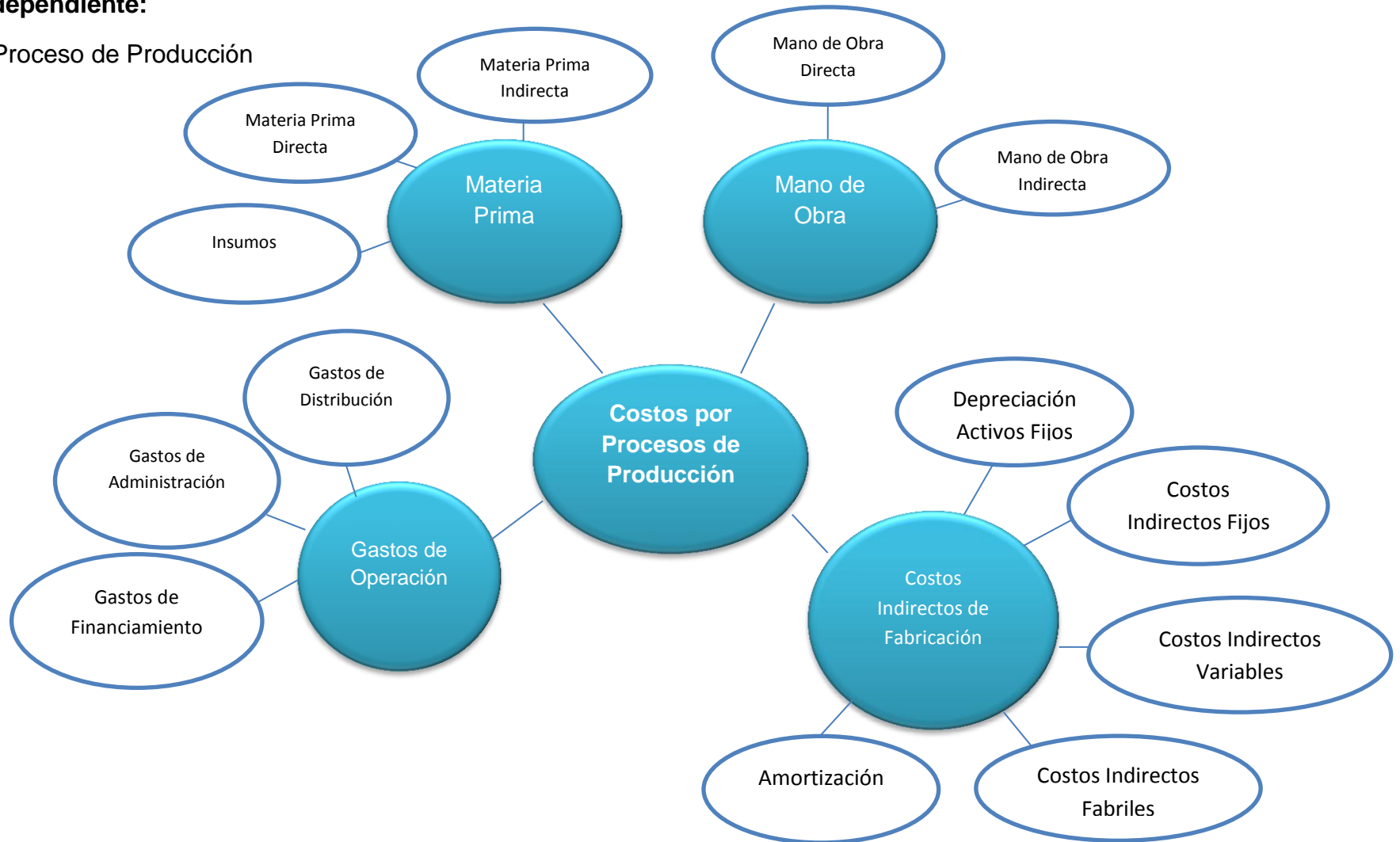


Gráfico 3: Costos por Proceso de Producción

Elaborado Por: López, Verónica

Variable Dependiente:

Precio de Venta

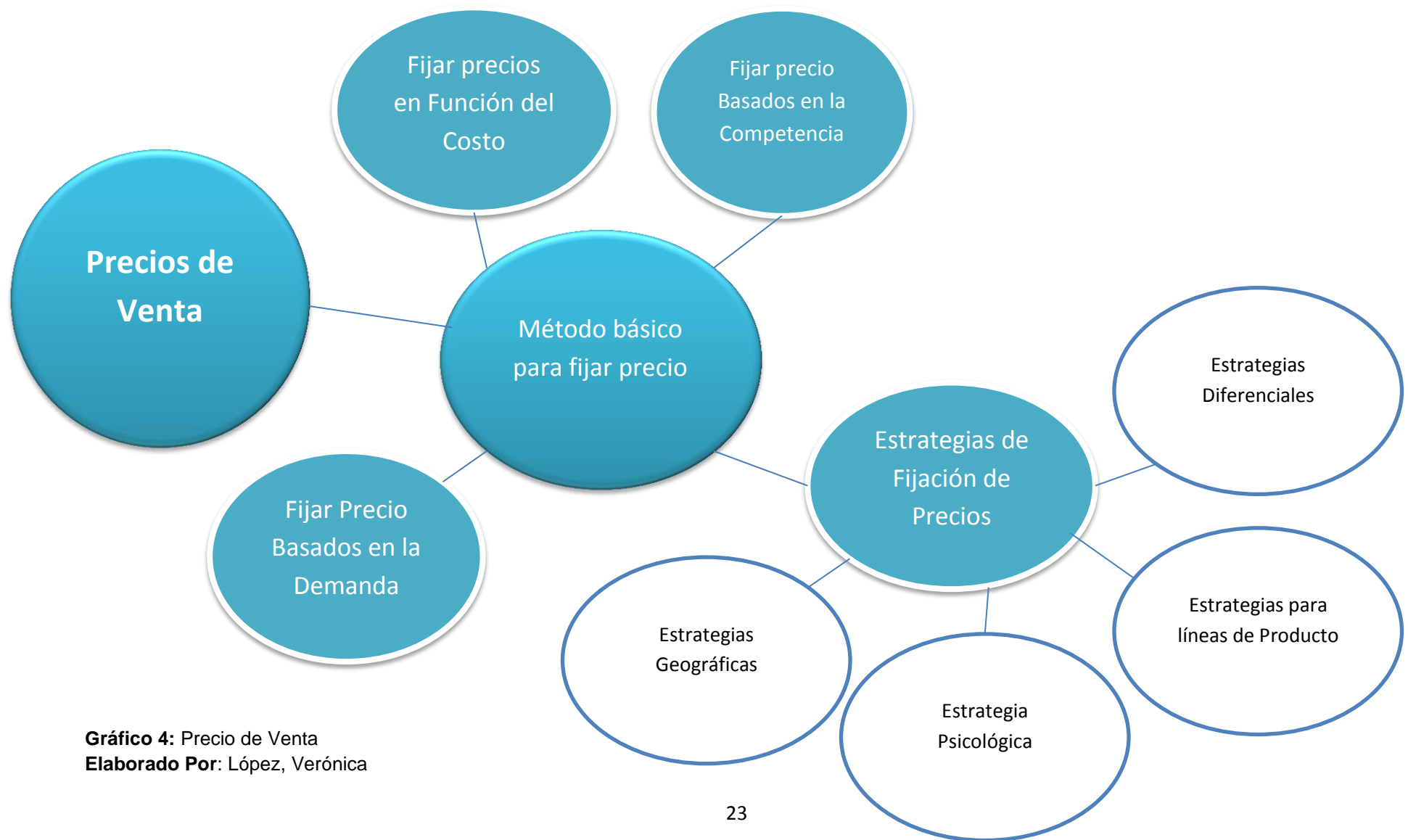


Gráfico 4: Precio de Venta
Elaborado Por: López, Verónica

2.4.1 Fundamentación Teórica

2.4.1.1 Variable Independiente

CONTABILIDAD

Se ha tomado el criterio de García Yaraví (2008) “La Ciencia y/o técnica que enseña a clasificar y registrar todas las transacciones financieras de un negocio o empresa para proporcionar informes que sirven de base para la toma de decisiones sobre la actividad” (pág. 37).

Por otra parte Zapata Sánchez (2004) menciona que: “Contabilidad es un elemento de información de un ente que proporciona sobre su proclamación y la evaluación del mismo destinados a facilitar las decisiones de sus administradores y los terceros que interactúan con él en cuanto se refiere su relación actual o potencial” (pág. 58).

Es así como se concluye que la contabilidad es una técnica que permite registrar sistemáticamente en forma ordenada las transacciones económicas que un ente lo realiza durante período contable con la finalidad de obtener resultados claros y precisos del giro de negocio para la posterior toma de decisiones a una fecha determinada por parte de los administrativos.

CONTABILIDAD DE COSTOS

La Contabilidad de Costos es el conjunto de técnicas y procedimientos contables que se utiliza para llegar a determinar el valor total de la materia prima, mano de obra y otros insumos indirectos necesarios en la elaboración de un artículo o la prestación de un servicio (Abad, 2012).

Según Abad (2012) afirma que los objetivos de la Contabilidad de Costos se enfocan en la obtención de información oportuna y eficaz en todo lo relacionado a la producción, entre sus principales objetivos tenemos:

- Determinar oportunamente el inventario de artículos terminados; lo que evitará a la empresa la sobreproducción o desabastecimiento del producto.
- Reducir los costos; para obtener mayores utilidades, lo cual se puede lograr sustituyendo los materiales por otros menos costosos sin perder la calidad del producto, realizando un correcto control de la mano de obra, instalando maquinarias que mejoren el rendimiento, etc.
- Brindar información veraz; para la toma de decisiones oportunas.
- Determinar el precio de venta; mediante la utilización de presupuestos, informes de desechos y desperdicios e informes de gastos de venta y administrativos.
- Controlar adecuadamente los costos; planificando y controlando cada rubro del costo. (pág. 75)

“La Contabilidad de Costos es un sistema de información que clasifica, asigna, acumula y controla los costos de actividades, procesos y productos, para facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo”. (García, 2010, pág. 64)

De tal forma se concluye que la contabilidad de costos permitirá acumular y controlar los costos por cada departamento para la oportuna toma de decisiones por parte del personal administrativo y evitar contratiempos en el proceso de producción.

SISTEMAS DE COSTOS

Considerado como conjuntos de métodos, normas y procedimientos, que rigen la planificación, determinación y análisis del costo, así como el proceso de registro de los gastos de una o varias actividades productivas en un ente, de forma interrelacionada con los subsistemas que garantizan el control de la producción y de los recursos materiales, laborales y financieros (Polimeni, 2002).

Además Meigs (2004) determina como subsistemas de la contabilidad general que manejan los rubros referentes al costo total de fabricación, dicha manipulación incluye, clasificación, acumulación, asignación, y control de datos, para lo cual se requiere un conjunto de normas contables, técnicas y procedimientos de acumulación de datos tendentes a determinar el costo unitario del producto.

Dentro del tema costos existe un sin número de sistemas que pueden ser combinados, rediseñados, complementados y/o adaptados a las necesidades y características específicas de cada organización.

A continuación se exponen breves conceptos de los mencionados sistemas.

Aseverando con Torres (2001) afirma que: “**Sistemas por Ordenes Específicas** son aquellos en los que se acumulan los costos de la producción de acuerdo a las especificaciones del cliente y los costos que demandan cada orden de trabajo se van acumulando para cada trabajo” (pág. 72). Siendo el objeto de costos un grupo o lote de productos homogéneos o iguales, con las características específicas de cada cliente.

Mencionando otro sistema que a menudo las empresas emplean tenemos al:

“**Sistemas por Proceso** son costos de producción que se acumulan en las distintas fases del proceso productivo, durante un lapso de tiempo; en cada fase se elabora un informe de costos de producción (...); que serán traspasados de una fase a otra, con las unidades físicas y el costo total se determinará al finalizar el proceso productivo”. (Torres, 2001, pág. 86)

Por otro lado Torres (2001) afirma: “Los **Sistemas de Costos Históricos**, son los que acumulan costos de producción reales, es decir, costos pasados o incurridos; lo cual puede realizarse en cada una de las órdenes de trabajo o en cada una de las fases del proceso productivo” (pág. 76).

En base al criterio de Molina (2002) expresa:

“Los **sistemas de costeo predeterminados**, son los que funcionan a partir de costos calculados con anterioridad al proceso de fabricación, para ser comparados con los costos reales con el fin de verificar si lo incorporado a la producción ha sido utilizado eficientemente para un determinado nivel de producción, y tomar las medidas correctivas”. (pág. 104)

En su literatura Backer (1997) mención:

“Los **sistemas de costeo absorbente** son los que consideran y acumulan todos los costos de producción, tanto costos fijos como costos variables, éstos son considerados como parte del valor de los productos elaborados, bajo la premisa que todos los costos son necesarios para fabricar un producto”.(pág. 91)

Desde luego “Los **Sistemas de Costeo Variables** son los que considera y acumula sólo los costos variables como parte de los costos de los productos elaborados, por cuanto los costos fijos sólo representan la capacidad para producir y vender independientemente que se fabrique”. (Backer, 1997, pág. 123)

Cuando las empresas se proponen a mejorar constantemente, en cuanto a productividad, reducción de costos y fabricación de bienes y servicios más atractivos y con ciclos de vida más cortos, los sistemas de costeo tradicionales se tornan obsoletos dado que los mismos se limitan a determinar correctamente el costo de los productos, para valorar inventarios, costear productos vendidos y calcular utilidades (Backer, 1997).

Tenemos también “El **sistema de costos basado en actividades (ABC)** Este sistema parte de la diferencia entre costos directos y costos indirectos, relacionando los últimos con las actividades que se realizan en la empresa” (Backer, 1997, pág. 125).

Las actividades se plantean de tal forma que los costos indirectos aparecen como directos a las actividades, desde donde se les traslada a los productos (objeto de costos), según la cantidad de actividades consumidas por cada objeto de costos (Backer, 1997).

De esta manera, el costo final está conformado por los costos directos y por los costos asociados a ciertas actividades, consideradas como las que añaden valor a los productos (Sáez, 1997).

Escencialmente para Shank (1998) indica:

“Los **sistemas de costos de calidad** son los que cuantifican financieramente los costos de calidad de la organización agrupados en costos de cumplimiento y de no cumplimiento, para facilitar a la gerencia la selección de niveles de calidad que minimicen los costos de la misma”. (pág. 134)

Expone también Shank (1998) como:

“El **costeo por objetivo** es una técnica que parte de un precio meta y de un nivel de utilidad planeada, que determinan los costos en que debe incurrir la empresa por ofrecer dicho producto, costo meta (Costo meta = Precio meta – Utilidad deseada), intenta ofrecer un producto de calidad -satisfacción de las necesidades del cliente y además ofrecer un precio que le asegure la demanda”. (pág. 135)

Se añade el criterio de Gayle (1999) que señala:

“El **costeo Kaizen** es una técnica que plantea actividades para el mejoramiento de las actividades y la reducción de costos, incluyendo cambios en la forma en la cual la empresa manufactura sus productos, esto lo hace mediante la proyección de costos a partir de las mejoras propuestas, las cuales deben ser alcanzadas tal como un control presupuestal”.(pág. 186)

Se toma el pensamiento de Gayle (1999) que señala:

“El **sistema de costeo backflus**, es un sistema de contabilidad de costos condensado en el que no se registran los costos de producción incurridos a medida que la misma se traslada de una fase a otra, sino que los costos incurridos en los productos se registran cuando los mismos estén finalizados y/o vendidos”.(pág. 186)

Como mencionan los autores un sistema contable dentro de una empresa y más aún si se trata de una empresa de producción para llevar sus respectivos registros contables dentro de un sistema tecnificado es fundamental tanto como para conocer con exactitud lo invertido así como para poder determinar el respectivo costo para la posterior fijación del precio

de venta por unidad y así los administrativos de la veterinaria podrán tomar buenas decisiones, para alcanzar el objetivo planteado.

Al analizar cada uno de sistemas de costeo que existentes, se ha determinado que la Veterinaria GUIMO debe aplicar el sistema de Costos por Procesos de Producción dado que dentro de la misma, la producción que llevan a cabo de los productos químicos es continua.

SISTEMA DE COSTOS POR PROCESO DE PRODUCCIÓN

Un sistema de procesos se aplica más en las empresas manufactureras de productos los cuales no son distinguibles unos con otros durante un proceso de producción continuo, su principal característica es que los costos son acumulados para cada departamento o proceso en la fábrica (Salinas, 2010).

Ejemplos: Refinería de petróleo, refrescos, medicinas, lamina, cubetas, juguetes, pantalones.

“El sistema de costos por proceso se establece cuando los productos son similares, se producen masivamente y en forma continua e ininterrumpida a través de una serie de etapas de producción llamadas procesos. Los costos de producción se acumulan para un periodo específico por departamentos, procesos o centros de costos”. (Gallo, 2011, pág. 79)

Reuniendo los criterios de los autores anteriormente mencionados se llega a la conclusión de que una empresa que produzca continuamente un producto homogéneo, este sistema es el adecuado para su respectiva aplicación.

MATERIA PRIMA

Refleja que “Son aquellos materiales adquiridos para ser usados en el proceso de fabricación y que son medibles cuantificables con cada unidad de producto terminado (Incluye un porcentaje con desperdicio)”. (Backer, 1997, pág. 99)

Aseverando también que son: “Todos aquellos elementos físicos que es imprescindible consumir durante el proceso de elaboración de un producto, de sus accesorios y de su envase. Esto con la condición de que el consumo del insumo debe guardar relación proporcional con la cantidad de unidades producidas”. (Corcho, 2011)

Se menciona que “Las materias primas son los recursos naturales que utiliza la industria en su proceso productivo para ser transformados en producto semielaborado, en bienes de equipo o de consumo”. (Gomez Bravo, 2008)

Existe una gran diversidad de materias primas que se clasifican según su origen, así podemos distinguir entre ellos (Gomez Bravo, 2008):

- Origen orgánico: procedentes de las actividades del sector primario (agricultura, ganadería, pesca o sector forestal). Son la base de las industrias textiles (lana, algodón, lino, seda...), calzado (cuero...), alimentación (verduras, pescados, carnes...) y otras. Puede diferenciarse según su procedencia entre materias primas de origen animal o vegetal.
- Origen Inorgánico o mineral: proceden de la explotación de los recursos mineros, siendo la base de las industrias pesadas y de base (metalurgia, siderurgia, químicas, construcción...). Su distribución es irregular sobre la corteza terrestre, existiendo minerales muy abundantes y otros que son más escasos.
- Origen químico: podemos incluir como tercer tipo de materia prima a un grupo de materiales que no proceden directamente de la naturaleza sino que se obtienen artificialmente por procedimientos químicos, pero que sirven de base para otras muchas industrias, tales como los plásticos, o las fibras sintéticas.(pág. 87)

Considerado como materia prima aquellos elementos principales que se requiere para que sean transformados a productos terminados; en el producto terminado los mismos tienen gran representación. Ejemplo: la madera en la industria de muebles.

MATERIA PRIMA DIRECTA

Así lo asegura en su literatura Martell (2006) “Es la que se relaciona de manera directa con la unidad de producción terminada, el trabajo hecho por la mano de obra directa se refleja claramente en los productos y están siempre aplicados a materiales directos para su posterior transformación” (pág. 98).

Enfatizando con el autor menciona que: “Los materiales directos son todos aquellos elementos físicos que sean imprescindibles consumir durante el proceso de elaboración de un producto o servicio, y representan el principal costo de la materia prima en el proceso de manufactura.” (García, 2010, pág. 130)

Por lo que se considera como materia prima directa al principal elemento tangible que se utilizará para el correspondiente proceso de elaboración del producto, reverenciado que de este rubro se tomara como principal base para determinar el costo.

Materia Prima Indirecta

Es así como lo asevera Gómez B. (2008) “Son todos los materiales sujetos a transformación, que no se pueden identificar o cuantificar plenamente con los productos terminados; por ejemplo: el barniz para la industria de los muebles” (pág. 78).

La literatura indica que “Son aquellos involucrados en la elaboración de un producto, pero no fácilmente identificable con éste, si éstos no se utilizan, un producto no podrá adquirir el grado de acabado para su venta, representan un costo bajo del total de materiales empleados”. (Ruiz, 2009, pág. 93)

Se los considera aquellos materiales que intervienen en la elaboración del producto pero que no se lo puede identificar con facilidad, dentro del producto terminado este posee un valor inferior no tan significativo, pero que forma parte del costo del producto.

INSUMOS

Tomando el criterio de Backer (1997) asegura: “Insumo se utiliza para hacer referencia a todos aquellos implementos que sirven para un determinado fin y que se pueden denominar como materias primas, específicamente útiles para diferentes actividades y procesos” (pág. 95).

Por otra parte Corcho (2011) certifica:

“Son factores de producción que se incorporan a la creación de un bien o servicio. Los insumos pueden clasificarse de varias formas. Las dos más comunes son Trabajo, o mano de obra, y Capital físico o productivo (capital distinto al capital financiero o líquido): instalaciones, maquinaria y tecnología en general”. (pág. 123)

Considerado insumo a cada uno de los materiales a ser utilizados como parte de la producción misma, conocidos como también recursos productivos, dentro de la veterinaria llamaremos insumos a cada uno de los complementos químicos que usan para el proceso productivo.

MANO DE OBRA

Desde luego “Para la transformación de los materiales directos en productos terminados hace falta el trabajo humano por el cual la empresa paga una remuneración llamada salario”. (PEREA, 2009, pág. 105)

En conformidad con Perea (2009) considera a algunos intervienen con su acción directa en la fabricación de los productos bien sea manualmente o accionando las máquinas que transforman las materias primas en productos

terminados, la remuneración de estos trabajadores, cuando se desempeñan como tales es lo constituye el costos de la mano de obra directa, segundo elemento del costo, es el pago que se puede asignar en forma directa al producto, así como sus prestaciones sociales.

Se asegura que “Es el esfuerzo humano que interviene en el proceso de transformación de los materiales en productos terminados” (Gomez Bravo, 2008, pág. 86)

Finalmente se concluye que es la fuerza humana que se requiere para poder transformar la materia prima en producto terminado dentro de un período determinado de la producción dentro del objeto de estudio se considera a la mano de obra directa a los doctores químicos.

Mano de Obra Directa

La literatura nos revela que es el “Valor del trabajo realizado por los operarios que contribuyen al proceso productivo”. (Buenaño Tirado, 2012, pág. 97)

Desde luego “Es aquella involucrada directamente en la fabricación de un producto y puede asociarse a éste fácilmente, representa un importante costo de la mano de obra en la elaboración del producto”. (Ruiz, 2009, pág. 69)

Es necesario hacer notar que “Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa”. (Gallo, 2011, pág. 80)

De tal forma se considera como mano de obra al esfuerzo físico que realiza el personal calificado para la elaboración de un determinado producto.

Mano de Obra Indirecta

Se comprende que “Es aquella involucrada en la elaboración de un producto, pero que no actúa directamente sobre los materiales para transformarlo en producto terminado”. (Ruiz, 2009, pág. 1011).

Así se define que “Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y al comercio”. (Ayala, 2011, pág. 230)

De tal forma se considera como mano de obra indirecta a los salarios de supervisores, horas extras, tiempo ocioso, personal de mantención etc.

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN

La literatura indica que “Son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines; costos que, salvo casos de excepción, son de asignación indirecta, por lo tanto precisa de bases de distribución”. (Osaín, 2007, pág. 114)

Se menciona también que “Son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines, costos que, salvo casos de excepción, no pueden ser adjudicados a una orden de trabajo o a una unidad de producto, por lo que deben ser absorbidos por la totalidad de la producción”. (García Yaraví, 2008, pág. 120)

Por otro lado Ruiz (2009) comenta: “Esta agrupación de costos se utiliza para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los demás costos indirectos asociados a los productos tales como: alquiler de fábrica, energía eléctrica, agua, depreciaciones, etc” (pág. 111).

Es así que dentro de la empresa se considerará cómo costos indirectos de fabricación aquellos costos que se encuentran asociados con Servicios Básicos, Depreciaciones y mantenimientos de Activos Fijos, arriendos, entre otros, que en el producto no se los puede identificar a simple vista, pero necesariamente son parte de su fabricación.

Depreciación Activos Fijos

Servicio de Rentas Internas (2013) expone: “La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable”.

Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- “Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- Equipos de cómputo y software 33% anual” (Servicio de Rentas Internas, 2013) .

Es decir “La depreciación es el mecanismo mediante el cual se reconoce el desgaste que sufre un bien por el uso que se haga de él”. (Horngren, 2007).

Tomando el criterio de Horngren (2007) se refiere que la depreciación se considera como ingreso generado por el activo usado, se le debe incorporar el gasto correspondiente desgaste que ese activo ha sufrido para poder generar el ingreso, así lo señala un elemental principio económico, “no puede haber ingreso sin haber incurrido en un gasto, y el desgaste de un activo por su uso”.

Costos indirectos Fijos

La literatura nos revela que “Los costos fijos indirectos, que conforman la mayor proporción de los costos estructurales de toda empresa, son costos comunes a todas las líneas de productos que se elaboran” (Vásconez, 2003, pág. 131).

Entre algunos ejemplos de este rubro se puede considerar a la: supervisión general de producción, depreciación por línea recta de maquinarias que se utilizan para producir diferentes artículos, impuesto inmobiliario, consumo energía iluminación fábrica, consumo materiales de limpieza fábrica.

Como consecuencia, para poder imputar una parte de los mismos a cada línea de productos es necesario distribuirlos con alguna base de prorrateo.

Partiendo con el pensamiento de Corcho (2011) asegura:

“Para lograr una incidencia normalizada en el costo unitario, tal como se expuso, el total mensual de costos fijos indirectos se relaciona con el volumen productivo equivalente a la capacidad práctica máxima o a la capacidad promedio mensual, según sea la magnitud elegida para normalizar”. (pág. 134)

Se considera que estos costos son parte misma de la empresa que estarán presente en la fabricación de todos los productos que la empresa elabora estarán expresados en unidades de productos que se elaboran, horas máquina u horas de mano de obra directa, según las condiciones que la empresa.

Costos Indirectos Variables.

Partiendo del criterio de (Zapata, 2005) nos asegura que:

“Son aquellos que varían en forma proporcional al volumen de la producción, es decir, si aumenta en un 50% la producción, los costos aumentarían en la misma proporción, y si, por el contrario, la actividad disminuye en 20%, los costos disminuirán en el mismo porcentaje”. (pág. 86)

A continuación algunos ejemplos: Materiales indirectos, Mantenimientos y reparaciones, Combustibles y lubricantes, Energía y fuerza motriz, repuesta y accesoría, entre otros.

Desde luego “El sistema de costos variables imputa a los productos únicamente los costos variables, es decir aquellos costes que varían en función del volumen de actividad. El resto de costos se consideran gastos del ejercicio y se llevan a la cuenta de resultados”. (Perez A. , 2002, pág. 154)

Es por ello que los costos van muy acorde al volumen de producción, erogaciones que aumentan o disminuyen en base a la magnitud misma de la producción.

Costos indirectos fabriles.

Se afirma que “Constituyen todas aquellos desembolsos que se carga al costo del producto o servicio como pueden ser: renta, alumbrado, calefacción, conservación y mantenimiento, reparaciones exteriores, diversos costos fabriles”. (Horngren, 2007, pág. 142)

Por otro lado se menciona que son:

“Desembolsos que no pueden identificarse directamente con el bien producido, por tanto, no pueden asociarse a la materia prima directa ni a la mano de obra directa. En el caso de los Gastos de Operación (Gastos de Administración, Gastos de Venta y Gastos Financieros), aunque son indirectos, no se clasifican dentro de la Carga Fabril”. (García Yaraví, 2008, pág. 156)

Al análisis de los elementos en los que se compone el proceso productivo se determina que, carga fabril es uno de los más complicados componentes, dado que ha este se cargan rubros tales como todos los costos indirectos indispensables para que la empresa pueda llevar a cabo sus operaciones de producción.

Amortización

Dentro de los términos contables tenemos a la amortización que para Abad (2012) asevera:

“Los intangibles generalmente están sometidos a una pérdida o disminución del valor que supone a la empresa un coste de los productos o servicios que son objeto a su actividad. En este sentido, la empresa se ve en la obligación de considerar un gasto por la depreciación de sus elementos”. (pág. 187)

Según ha sido expuesto, sirve para corregir la depreciación sistemática, continua e irreversible del moviliado material o inmaterial, expresión contable de la depreciación continuada e irreversibile que experimentan los bienes del activo inmovilizado. (Abanto Bronley, 2012)

Finalmente tomando en cuenta la amortización consiste en la pérdida paulatina del precio por el respectivo uso de bien intangible, que al concluir un periodo contable se verán reflejados en los diferentes estados financieros.

Gastos de Operación

Dentro de las empresas existen diversos gastos entre ellos tenemos los de operación que según Pérez A (2002) señala:

“Dinero que una empresa o una organización debe desembolsar en concepto del desarrollo de las diferentes actividades que despliega. Entre los más comunes podemos citar los siguientes: pago por el alquiler del local o la oficina en la cual está asentada, pago de salarios a sus empleados y compra de suministros”. (pág. 149)

A su vez son “Erogaciones que sostiene la organización implantada en la empresa y lleva a cabo diversas actividades y operaciones diarias; se considera gastos de operación a los gastos de venta, administración y financieros, ya que sin ellos no sería posible alcanzar los propósitos de la empresa”. (Perez A. , 2002, pág. 171)

Es así como se denomina a todos aquellos desembolsos que dentro del ente se lo realiza con el fin de desarrollar actividades de soporte del giro del negocio y cumplir con el objetivo meta de la empresa.

Entre estos tenemos: pago de alquiler de planta de producción, pago de sueldos y salarios entre otros que netamente se involucren con la operación de la empresa.

Gastos de Distribución

Se argumenta que: “Los gastos de distribución han sido definidos de dos formas comprende todos Los costos incurridos desde el momento en que se fabrican el producto y se entregue en el almacén hasta que sea convertido en efectivo”. (Zapata, 2005, pág. 88)

De tal forma se dice que: “Está compuesto por las operaciones comprendidas, desde que el artículo de consumo o de uso es terminado, almacenado, controlado, hasta ponerlo en manos del consumidor”. (Perez A. , 2002, pág. 81)

Po lo que se concluye que son erogaciones de dinero que la entidad utiliza cuando va a distribuir sus diferentes productos fabricados desde la empresa misma, hasta la entrega del producto a sus diferentes clientes.

Gastos de Administración

Enfatizando con la literatura de Zapata Sánchez, (2004) se refiere como un conjunto de erogaciones incurridas en la dirección general de una empresa, en contraste con los gastos de una función más específica, como la de fabricación o la de ventas; no incluye la deducción de los ingresos. Las partidas que se agrupan bajo este rubro varían de acuerdo con la naturaleza del negocio, aunque por regla general, abarcan los sueldos y salarios, los

materiales y suministros de oficina, la renta y demás servicios generales de oficina.

Se denota también que son:

“Erogaciones para la dirección y manejo de las operaciones generales, incluidas la gerencia, tesorería, contraloría, contabilidad, auditoría, crédito y cobranzas, caja y oficinas generales, es decir comprende por exclusión, toda las demás partidas normales, propias o consuetudinarias, no localizadas en el costo de producción, distribución y financiamiento”. (Perez A. , 2002, pág. 198)

Por lo que se consolida en todos los desembolsos que se emplee para llevar a cabo las actividades que tenga que ver con el área administrativa de la empresa van a estar dentro de este grupo.

Gastos de Financiamiento

Otro de los gastos en los que la empresa incurre son los de financiamiento que incluyen las erogaciones previas relacionadas con la obtención de recursos ajenos que la empresa necesita para su desenvolvimiento, por lo que debe cubrir determinadas prestaciones, tales como intereses sobre préstamos, sobre emisión de obligaciones (Perez A. , 2002).

Se toma el pensamiento de Becker (1997) que afirma:

“Gastos originados como consecuencia de financiarse una empresa con recursos ajenos. Con cuentas de intereses de obligaciones y bonos, intereses de deudas, intereses por descuento de efectos, las diferencias negativas de cambio y se incluyen también dentro de este los gastos generados por las pérdidas de valor de activos financieros” (pág. 159).

2.4.1.2 Variable Dependiente

GESTIÓN COMERCIAL Y MARKETING

De conformidad con López (2004) menciona:

“Dentro de una organización se aplica tanto a la política y los niveles de transacción. Las políticas comerciales se refieren a las reglas o prácticas que definen cómo las empresas se llevará a cabo y las condiciones generales bajo las cuales las relaciones externas se llevará a cabo” (pág. 48).

La gestión comercial forma parte de las tradicionales áreas funcionales de la gestión, que se encuentra en cualquier organización y que se ajustan a la ejecución de tareas de ámbito de ventas y marketing, incluyendo, estudio de ambiente, organización y control de las actividades, relación con el cliente, gestión de la fuerza de ventas (Monferrer Tiradi, 2009).

Por lo que se indica que es la teoría que estudia el comportamiento tanto del consumidor así como del mercado, con la finalidad de poder satisfacer totalmente sus necesidades al cliente y este perdure consumiendo su producto siempre; así como la gestión comercial es encargada de las diferentes políticas que en la misma se aplican.

GESTIÓN DE PRECIOS

Como argumento tenemos que “Es un aspecto fundamental de la estrategia de marketing. El precio del producto afecta a su imagen y a la percepción conjunta de la marca. Los consumidores tienden a asociar precio y calidad, constituyendo por tanto el precio un indicador de calidad para muchos clientes”. (Jindo, 2014)

De esta forma, un bajo precio puede ser asociado a baja calidad y un precio alto a buena calidad del producto.

En efecto se considera que “Es posible definir a los precios como el medio que utilizan las empresas para “requerirle” al mercado el reintegro del valor, compuesto por el sacrificio de bienes y la realización de diferentes esfuerzos, que le han incorporado a los distintos productos que elaboran y comercializan”. (Smolje & Capasso, 2002, pág. 58)

Se comprende de tal forma que la oferta y la demanda forman parte esencial para la determinación del precio en el mercado, sin descartar los avances tanto tecnológicos como la globalización misma del mercado así también como la presión que existe por parte de la competencia es de aquí que parte el interés por el estudio mismo de la gestión de precio.

TIPOS DE PRECIOS

A continuación se mencionara los diferentes tipos de precios existentes, para tener una idea amplia de cómo se manejan en el mercado a nivel de este rubro.

Tabla 1: Tipos de Precios

TIPOS DE PRECIOS	(Amri, 2011)	(Perez D. , 2006)	(Diez de Castro, 2008)
PRECIO AL POR MAYOR	"Aplica a la compra en grandes cantidades (es el que pagan los mayoristas)"	"Mayoristas".	
PRECIO AL POR MENOR	"Es el de venta al público"	"Minoristas o detallistas".	
PRECIO AUTORIZADO	"Es el que necesita una autorización de la administración pertinente para ser aumentado".	"Requiere la autorización de un organismo competente para ello: Junta Superior de Precios o Comisión Delegada de Asuntos Económicos".	
PRECIOS AUTORIZADOS NACIONALES	"Es el precio fijado por el Estado sobre los productos o servicios que ofrece, normalmente inferiores a los de las empresas privadas".	"Luz, gas, petróleo, Correos, Renfe, Telefonía fija, transporte público, etc".	"Precio pagado por un producto o servicio que es inferior al coste, ya que tiene más relevancia la necesidad colectiva que satisface que el equilibrio de la empresa que produce el bien o presta el servicio".
PRECIO BRUTO	"Es aquel sobre el que se han de efectuar todavía los descuentos".	"Antes de aplicar reducciones o descuentos".	
PRECIO CONJUNTO	"Es el que se utiliza al ofrecer dos o más productos o servicios de forma conjunta".		"Es el precio que se deriva de la práctica de ofrecer dos o más productos de forma mancomunada".

PRECIO DE DESCREMACIÓN		"Precio alto aplicado en la etapa de lanzamiento: innovaciones, demanda sensible a promociones, mercado muy segmentado".	
PRECIO DE PENETRACIÓN		"Precio bajo aplicado en lanzamientos: fácil imitación, demanda sensible al precio, pocas barreras de entrada".	
PRECIO DE DOS PARTES	"Se utiliza en servicios y consiste en dividir el precio en dos cuotas: una fija, que sería la cuota de abono, y otra variable, según el uso o consumo del servicio".	"Fija y Variable: luz"	
PRECIO DE MERCADO	"Es el precio básico que figura en el catálogo".	"Sin alteraciones artificiales, como resultado de la oferta y la demanda".	"1.Precio que prevalecen el mercado durante un tiempo dado. 2. Precio para el cual la oferta y la demanda del mercado se equilibran".
PRECIO DE LIQUIDACIÓN	"Es un precio bastante más bajo de lo habitual. Puede usarse para liquidar las existencias de un establecimiento que cierra".	"Reducido para liquidar stocks, lanzamientos, cierre, cambio de actividad".	

PRECIO DE OFERTA	"Se aplica en un momento o circunstancia concreta; sirve para promocionar el producto, marca al fabricante, al distribuidor o el establecimiento vendedor".	"Precio más bajo que lo habitual: promociones y rebajas".	
PRECIO DE PAQUETE	"Precio de un conjunto de productos que es inferior a la suma de los precios de esos productos individualizados. Utilizado para vender productos de menor salida junto con los de mayor demanda".	"Accesorios de coches".	
PRECIO DE PRESTIGIO	"Precio más alto que los similares de la competencia debido a una mayor calidad, mejor servicio o financiación, cualidades apreciadas y admitidas por el consumidor".	"Para productos de demanda muy inelástica".	
PRECIO DE REFERENCIA	"Es el que usan las personas para comparar las distintas alternativas que ofrece el mercado".	"Estándar para comparaciones: todo a 100".	
PRECIO DE RESERVA		"Máximo que el comprador expresa que está dispuesto a pagar. Negociaciones".	

PRECIO DE TRANSFERENCIA		"Interno; entre divisiones de una misma empresa: consultoras".	
PRECIO RECOMENDADO	"Precio orientativo que el fabricante da a los intermediarios".	"Propuesto por el fabricante".	
PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO (PVP)	"Representación monetaria del valor del producto o servicio en el mercado en un momento dado".	"Propuesto en sus productos por el detallista".	"Valor, expresado en cantidad de recursos, mediante el cual el vendedor transfiere la propiedad de sus productos al comprador".
PRECIO DESCONTADO (DISCOUNT)	"Es aquel que el consumidor percibe como de un producto o servicio inferior".	"Precio bajo para productos de calidad baja o servicios inferiores".	
PRECIO FIJO	"Es igual para todos los consumidores, sin importar circunstancias personales o geográficas".	"Con independencia de quién lo compre: libros, periódicos".	
PRECIO IMPAR (PSICOLÓGICO)	"Es el valor que tiene el producto o servicio para un consumidor concreto".	"99,9 \$"	
PRECIO DE COSTE	"Es el precio que representa todos los gastos que se han realizado para poder ofrecer el producto o servicio al mercado".	"Igual al coste".	"Se refiere a todo lo que ha costado un producto, la prestación de un servicio en el estado final de producción".
PRECIO HABITUAL	"Precio fijo que no varía a corto ni a medio plazo".		"Es un precio fijo que no varía a corto y medio plazo".

PRECIO NEGOCIADO	"Es un precio flexible, que se negocia entre consumidores y vendedores".	"Por acuerdos entre comprador y vendedor".	
PRECIO NETO	"Es la cantidad que pagará el consumidor que adquiere el bien; ya se han aplicado los posibles descuentos".	"Por debajo del cual no se aceptan reducciones".	
PRECIO ÓPTIMO	"Es el mejor precio desde cualquier perspectiva, ya sea ésta el beneficio, el liderazgo o cualquier otro aspecto".	"El que maximiza el objetivo fijado por la empresa".	
PRECIO FINAL	"Es el precio básico que figura en el catálogo".		"Son el precio más bajo y más alto de los establecidos para una línea de productos".
PRECIO DE ORIGEN	"Señala el precio del lugar de origen si se trata de productos agrícolas o del mar; en el caso de productos industriales, se suele denominar precio de fábrica".		"Es el precio del producto en el momento de su fabricación, es decir, lo que hay que pagar por el producto a pie de fábrica, sin incluir el coste de transporte, márgenes de intermediarios, etc".

Elaborado por: López, Verónica

Fuente: (Amri, 2011)

(Perez D. , 2006)

(Diez de Castro, 2008)

Concordando con los autores citados anteriormente, existen una gran variedad de tipos de precios que de acuerdo a la actividad a la que la empresa se dedique serán aplicados, en este caso se aplicara y llevara al análisis correspondiente al objeto de estudio el Precio de Venta.

PRECIO DE VENTA

Existen dos perspectivas diferentes desde el punto de vista del comprador, la cantidad de recursos (expresadas normalmente en unidades monetarias) que es necesario sacrificar o entregar para adquirir la propiedad o el derecho de uso y disfrute de un producto o servicio, y desde el punto de vista del vendedor, la cantidad de recursos (dinero, producto o servicio) obtenidos por la venta de un servicio (Diez de Castro, 2008).

Es así que “Determinado el costo unitario, es necesario fijar el margen de utilidad que se desea lograr, el cual generalmente se basa en el criterio de la dirección de la empresa, para formar de esta manera el precio de venta”. (Diez de Castro, 2008, pág. 75)

Al aplicar un precio razonable la empresa puede ubicarse en lugares competitivos esto se puede lograr mediante la aplicación de las diferentes estrategias planteadas anteriormente, para atraer la atención del cliente a través del precio justo que cumpla con las expectativas del cliente.

En tal virtud (Abad, 2012) lo asegura:

“Según las Teorías económicas, de analizar la relación que se da entre el valor (que da la sociedad) y el precio (que determina la ley de la oferta y demanda o el monopolio) permite identificar la estrategia que las empresas aplicarán para fijar el precio venta al público de sus productos o servicios”. (pág. 58)

La fórmula para determinar el precio de venta tenemos:

Precio de Venta = Costo Total del Producto + Ganancia.

Métodos básicos para fijar los precios

La fijación del precio responde a la estrategia de la empresa con el producto,

precio está determinado por decisiones previas sobre el posicionamiento del producto en el mercado. Por tanto, antes de fijar el precio, primero hay que seleccionar el mercado objetivo y la posición del producto en el mismo (Diez de Castro, 2008).



Gráfico 5: Fijación de Precio

Fuente: Métodos básicos para la fijación del precio de venta

MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS BASADOS EN EL COSTE

Varios son los métodos para la fijación de precio basados en el coste que según Diez de Castro (2008) menciona:

“Incremento sobre el coste total: Se le añade un porcentaje de beneficio al coste total. Este es un sistema aplicado principalmente por los intermediarios.

Incremento sobre el coste marginal: Añadiendo al coste marginal (coste de producir una unidad más), una cierta cantidad. Así cubre totalmente los costes variables y permite una mayor flexibilidad, para fijar precios más competitivos en las situaciones que sean necesarios.

Incrementos no referidos al coste, pero relacionados directamente con él, encaminados a lograr un objetivo concreto, como puede ser la obtención de:

- Una determinada rentabilidad sobre el capital invertido.

- Una determinada rentabilidad sobre la cifra de ventas.
- Un determinado margen bruto, etc.”(pág. 83)

Para la fijación de precios se considera márgenes de contribución, o cantidad en la que se busca que el precio exceda a los costos directos de fabricación. Se debe usar en base a las características individuales de cada producto y tomar en cuenta factores externos llámese así la moda y calidad; Su fórmula es: Costos directos de Fabricación + Margen de Contribución = Precio de venta (Diez de Castro, 2008).

Se toma en consideración que:

“Con el fin de que una empresa sepa qué cantidad de productos deberá vender para por lo menos no tener ni pérdidas ni ganancias cuando se fija el precio en base al costo, se emplea la fórmula del punto de equilibrio, donde se intervienen el precio de venta, los costos fijos (aquellos que se tienen aunque la producción sea cero, como renta, depreciación, algunos sueldos y salarios, etc.) y los costos variables (los que varían en base a la producción, como materias primas, energía empleada, mano de obra directa, etc.); La fórmula del punto de equilibrio es: $\frac{\text{Total de costos fijos}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{costo variable unitario}}$ ”. (Diez de Castro, 2008, pág. 84)

Por tanto para la fijación del precio se debe considerar algún método específico para aplicar su respectiva fórmula y de tal forma poder identificar si se obtendrá una ganancia a corto o largo plazo, sin descartar su estrategia correspondiente, que para su aplicación primero se indagará el mercado al que va ser dirigido.

Métodos de Fijación de Precios basados en la Demanda

Al tener la demanda de un producto elevada su precio tiende a subir, mientras que en situaciones de recesión tiende a la baja; y todo ello sucede aunque los costes no varíen; en el caso de subir nuestro precio disminuirán las ventas y viceversa (Monferrer, 2013).

Los métodos de fijación de precios basados en la demanda tratan de adaptar

los precios a la demanda existente; Monferrer (2013) menciona los más comunes:

“1. Discriminación de precios. Consiste en vender un mismo producto a distintos precios, dependientes del lugar, del cliente o de la época del año de que se trate.

2. Experimentación. Consiste en probar durante un período de tiempo, varios precios para un mismo producto, con el fin de determinar la repercusión de los mismos en la demanda, y fijar el más conveniente para los objetivos de la empresa.

3. Intuición. Consiste en fijar los precios basándose en la presunción de los efectos que los mismos vayan a tener sobre la demanda” (pág. 78).

Resultando este método el más adecuado para las compañías que tienen como meta el logro de las máximas utilidades. En los métodos basados en el mercado, los precios se fijan considerando la psicología del consumidor o teniendo en cuenta la elasticidad de la demanda de los distintos segmentos del mercado (Template, 2008).

Las empresas dependiendo a la actividad que se dediquen usualmente se inclinan por aplicar este método conjugando con la psicología del cliente, esta combinación de métodos hace que el ente obtenga una alta rotación de inventario, beneficio importante para cualquier organización, ya que ayuda al desarrollo económico inmediato.

Métodos de Fijación de Precios basados en la Competencia

Método que considera que los precios de una empresa se determinan en relación sólo con los precios de los competidores. El precio del vendedor puede fijarse del mismo modo, por encima o por debajo del prevaleciente en el mercado. En algunas ocasiones, la gerencia decide el precio que se fije a su producto sea el mismo que el de la competencia (Perez & Perez, 2006).

Considerando el criterio de Diez de Castro (2008) lo asegura que: “Consiste en fijar un precio que guarde una determinada relación con los precios de los

competidores. Estos precios en función de nuestra posición en el mercado se fijarán por encima, igual o por debajo de la competencia. Estrategias de precios” (pág. 82).

Al aplicar esta metodología existen la posibilidad de entrar a una posición neutral; situación que tendera a cambiar según factores de la empresa misma tales como: el posicionamiento, liderazgo calidad del producto, servicio que presta, que la misma tenga.

Por lo general los pequeños empresarios se basan en los precios de las grandes empresas de esas dependen en varias ocasiones, he ahí el agregado que le ponga cada empresa para q no se vea en desventaja y más bien pueda superar a la competencia.

Este método será el que la empresa en indagación aplique por la actividad misma que desempeña.

Estrategias de Fijación de Precios

Según (Template, 2008) cuando se habla de estrategias de precios, este contribuye a conseguir los objetivos de la empresa (beneficio, penetración, imagen, etc.) y a tener en cuenta el tipo de producto, líneas existentes, competencia y, en general, los factores que condicionan la fijación de precios, sin descartar la novedad que el producto tiene.

Argumentando que “Las estrategias de fijación de precios son un conjunto de normas y formas de actuar con la variable precio que van encaminadas a distintos objetivos que deben ser acordes con los objetivos generales de la empresa” (Monferrer Tiradi, 2009, pág. 148).

De conformidad con lo expuesto las empresas conjuntamente con el método de fijación de precios que elijan, a menudo también deben elegir una o varias

del producto ofrecido, es decir éste posea características que le sea más atractivo al cliente para su respectivo consumo.

Estrategias Diferenciales

Se determina que son estrategias que tratan de explotar la heterogeneidad de los consumidores para incrementar el volumen de ventas y beneficios. Con esta finalidad, se vende el mismo producto o marca a precios diferentes según las características de los consumidores (Template, 2008).

De tal forma Template (2008) también considera:

“Estrategias de precios fijos o variables Un precio fijo supone que el producto se vende al mismo precio y con las mismas condiciones de venta a todos los clientes. Por otro lado, un precio variable implica una mayor flexibilidad en la cuantía del mismo y en las condiciones de venta.

Descuentos por cantidad Reducción en el precio unitario ofrecida al cliente que adquiere una cantidad superior a la normal. Se fija en función de una cantidad específica de producto comprada o la utilización de un servicio.

Descuento por pronto pago Bonificación en el precio efectuada al comprador que paga al contado o al cabo de pocos días de la recepción de la mercancía. Suele ser del 2% sobre el precio de venta.

Aplazamiento del pago Diferimiento total o parcial del pago del importe de una compraventa, durante un periodo establecido, con uno o varios vencimientos y estableciendo o no un recargo por intereses sobre el importe aplazado.

Descuentos aleatorios (ofertas) Reducción del precio en tiempos o lugares determinados sin que el comprador tenga un conocimiento previo del momento en el que se va a producir el descuento.

Descuentos periódicos (rebajas) Rebajas conocidas con anterioridad por el consumidor o usuario. Lo practican las tiendas de confección y los grandes almacenes, así como los hoteles que fijan precios inferiores fuera de temporada

Descuentos en segundo mercado Son reducciones en el precio que no afectan a la totalidad de los consumidores, como las ofertas las rebajas, sino sólo a aquellos que cumplen ciertas condiciones”. (pág. 21)

Por otra parte Monferrer Tiradi (2009) hace énfasis en explotar la heterogeneidad de los consumidores para incrementar el volumen de ventas y beneficios; con este enfoque, se vende el mismo producto a precios distintos según situaciones, momentos del tiempo, características del cliente.

Según la literatura de Monferrer Tiradi (2009) enfatiza los siguientes:

“Precios fijos: el producto se vende al mismo precio y condiciones.

Precios variables: existe flexibilidad en la cuantía del precio y en las condiciones de venta.

Descuento por cantidad: se aplica una reducción en el precio unitario al comprador de un producto que adquiere una cantidad superior a la normal.

Descuento por pronto pago: supone una reducción en el precio efectuada al comprador que paga al contado o al cabo de pocos días.

Aplazamiento del pago: diferimiento del pago del importe de una compraventa durante un periodo establecido, con uno o varios vencimientos y estableciendo o no un recargo por intereses sobre el importe aplazado.

Precios éticos: precios distintos según el fin social del bien vendido o la capacidad de pago del cliente (ej.: los medicamentos esenciales suelen tener unos precios bajos, mientras que productos como el alcohol o el tabaco se sobrecargan con impuestos)” (pág. 101).

Estrategias Geográficas

Los límites geográficos del mercado de la empresa, tiene una relación importante con la estrategia que se elija con la ubicación de su planta productiva misma, la fuente de sus materias primas a utilizar y su fuerza de competencia en diversas áreas del mercado (Template, 2008).

Template (2008) puede diferenciar distintos tipos de estrategias de precios tales como:

“Establecimiento de precio en el punto de producción libre a bordo: En una estrategia geográfica para el establecimiento de precio que se utiliza

ampliamente, el vendedor cotiza un precio en la fábrica y otro en el punto de la producción y el comprador paga el costo total de transporte.

Establecimiento de precio de entrega uniforme: Con esta estrategia, el mismo precio de la mercancía entregada se cotiza a todos los compradores, sin tomar en consideración sus ubicaciones.

Establecimiento de precio por zona de entrega: Según esta estrategia, el mercado de un vendedor se divide en un número limitado de zonas geográficas amplias y en cada zona se establece un precio de entrega uniforme.

Establecimiento de precio con absorción de fletes: Esta estrategia puede usarse para compensar algunas desventajas del establecimiento de precio en fábrica; existe desventaja cuando intenta vender a clientes situados en un mercado cercano a las plantas de los competidores”. (pág. 21)

Los precios geográficos se establece en función de criterios geográficos o de proximidad, intentando atraer de esta forma parte de la demanda más alejada o ampliar el radio de acción, o simplemente intentar promover las ventas en un área determinada (Monferrer Tiradi, 2009).

Por otra parte Monferrer Tiradi (2009) resalta las siguientes:

“(Libre A Bordo): se fija un precio uniforme para el producto puesto en el transporte de los compradores. Por tanto el precio final para el consumidor será distinto en función de la distancia.

Entrega uniforme: se fija un mismo precio, pero en el lugar de consumo o domicilio del comprador. En este sentido, cada una de las ventas aportará márgenes distintos para la empresa.

Precio por zonas: es una solución intermedia. Supone dividir el mercado en áreas geográficas concretas y establecer un precio uniforme de entrega en cada una de las zonas estipuladas” (pág. 115).

Cabe recalcar que las estrategias a ser consideradas para su aplicación dentro de las empresas siempre se debe hacer acoplándose a la actividad que se desarrolle con el fin de obtener un beneficio tanto para el consumidor como para la entidad misma.

Estrategias Precios Psicológicos

Fundamentalmente es el modo que el mercado percibe la cuantía de los precios y en la asociación que el consumidor hace de los mismos con las características o atributos del producto (Template, 2008).

Considerando el pensamiento de Monferrer (2013) manifiesta:

“Precio habitual: supone fijar un precio asociado a las monedas fraccionarias existentes y difíciles de modificar.

Precio de prestigio: fijar precios altos para que el producto se asocie con la calidad.

Precio redondeado: generalmente por arriba, da la impresión de que se trata de un producto o servicio de categoría superior o de prestigio.

Precio impar: para productos de categoría inferior en funciones promocionales (\$9.99)” (pág. 96).

Si las empresas deciden elegir esta estrategia deberán regirse en lo que el consumidor esté dispuesto a pagar; valor que en muchas ocasiones no cubre el costo de los materiales utilizados en el producto de tal forma la utilidad que la empresa percibe será la satisfacción misma del consumidor por el producto recibido.

Estrategias para Productos Nuevos

Cuando el producto se halla en las primeras fases del ciclo de vida es posible aplicar las estrategias de precios alternativas.

Haciendo énfasis Template (2008) menciona:

“Estrategias de Descremación Supone la fijación de un precio alto al principio, junto con una elevada inversión en publicidad y promoción, para atraer la “crema” del mercado e ir bajando posteriormente el precio, de forma paulatina, para captar de este modo nuevos segmentos de mercado más sensibles al precio. Aplicable en las siguientes circunstancias:

1. Producto relativamente nuevo e innovador
2. Demanda inelástica al precio.
3. El mercado está segmentado.
4. La demanda es sensible a la promoción.

Estrategias de penetración Supone fijar precios bajos desde el principio del lanzamiento del producto, para conseguir rápidamente la mayor penetración del mercado. Este tipo de estrategia es recomendable cuando:

1. El producto no constituye una auténtica novedad y puede ser imitado por la competencia.
2. La demanda es altamente sensible al precio.
3. Economías de escala. Si los costos se reducen sensiblemente al elevarse los volúmenes de producción, los precios iniciales bajos, podrán generar una demanda mayor.
4. Recuperación rápida de la inversión” (pág. 94).

Las Estrategias de precio tienen por objeto su aplicación en las empresas que estén iniciando su actividad económica, para que puedan posesionarse en la mente del consumidor y posteriormente su consumo sea constante.

2.5 Hipótesis

La aplicación del sistema de costos por procesos de producción incide en la fijación del precio de venta en los productos químicos de la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012.

Unidades de Observación:

- Gerente
- Departamento Contable
- Departamento Productivo

2.6 Señalamiento de Variables

A continuación se especifica las variables intervinientes en la hipótesis señalada anteriormente:

2.6.1 Variable Dependiente:

Sistema de Costos por Procesos de Producción

2.6.2 Variable Independiente:

Fijación del Precio de Venta

2.6.3 Termino de Enlace:

Incide

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 ENFOQUE DE INVESTIGACIÓN

El presente proyecto de investigación predomina el enfoque cuali-cuantitativo que es propio de las ciencias humanas con un enfoque y una perspectiva orienta a la formulación de la hipótesis, planteado en el campo de la acción de investigación, con la finalidad de comprender el entorno en que se desarrolla el problema y la realidad existente con la ayuda del personal entrevistado quienes otorgaran una información veraz, en base a su realidad.

Para aseverar lo anteriormente mencionado Herrera E. & Medina (2004) afirma: “Investigación predominante cualitativa, más propio de las ciencias humanas, realidad única irrepetible, busca la comprensión de los fenómenos sociales, orientado a la formulación de hipótesis, énfasis en el proceso, asume realidad dinámica” (pág. 94).

Por otra parte también menciona Herrera E. & Medina (2004) “Investigación predominante cuantitativa, más propio de las ciencias naturales, privilegia técnicas cuantitativas, orientando a la comprobación, énfasis en el resultado final, asume una realidad estable, progreso continuo y lineal de la ciencia”. (pág. 94).

La hipótesis será resuelta basándose en interrogantes, planteadas a los miembros de la empresa, una población pequeña y que agilizará el proceso de investigación y otorgará resultados de forma inmediata.

3.2 MODALIDADES DE INVESTIGACIÓN

Investigación de Campo

Investigación que constituye un proceso sistemático, riguroso y racional de recolección, tratamiento, análisis y presentación de datos, basado en una estrategia de recolección directa de la realidad de las informaciones necesarias para la investigación (Metodología, 2010). De acuerdo con el propósito, la investigación de campo puede ser de dos tipos:

- ▲ Investigación exploratoria, constituida por aquellos estudios que tratan de describir la situación sin intentar explicar o predecir las relaciones que se encontraran en ella (Metodología, 2010).
- ▲ Verificación de Hipótesis, trata de establecer relaciones entre variables, con la finalidad de explicar el comportamiento del fenómeno o hecho en estudio (Metodología, 2010).

“La investigación de campo es el estudio sistemático de los hechos en el lugar en que se producen los acontecimientos. En esta modalidad el investigador toma contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto”. (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004, pág. 95)

El trabajo investigativo está basado en la investigación de campo debido a que la información referente a la aplicación de Sistema de Costos por procesos de producción de la Veterinaria Guimo permitirá al investigador tomar contacto en forma directa con la realidad, para obtener información de acuerdo con los objetivos del proyecto.

Con el fin de observar y analizar la información presente y poder establecer al producto un precio de venta q vaya de acorde al mercado lo que

conllevara a la organización a permanecer en el rango de fabricantes de productos químicos reconocidos.

Investigación Documental-Bibliográfica

Se aplicara la investigación bibliográfica y documental, porque es preciso obtener políticas, normas y estatutos, con que cuenta la veterinaria, esto ayudara a conocer, analizar y determinar la información contable, lo que contribuye a la investigación a delimitar errores en la aplicación del sistema de costos por procesos de producción y su determinación del precio de venta.

Dicho criterio lo sustenta Herrera E. & Medina (2004)

“La investigación bibliográfica tienen el propósito de detectar, ampliar y profundizar diferentes enfoques, teorías, conceptualizaciones y criterios de diversos autores sobre una cuestión determinada, basándose en documentos (fuentes primaria) o en libros, revistas, periódicos y otras publicaciones (fuentes secundarias).” (pág. 95)

Se hace énfasis en el análisis teórico y conceptual hasta finalizar un informe o propuesta sobre el material registrado, ya se trate de obras, investigaciones anteriores, material inédito, cartas, historias de vida, documentos legales e inclusive material filmado o grabado.

3.3 NIVELES DE INVESTIGACIÓN

Nivel Exploratorio

El proceso de investigación se inicia con el nivel exploratorio ya que se logró identificar con claridad el problema que existe en la empresa, así mismo se determinó las posibles causas y efectos que ocasiona el problema, de igual

manera identificamos las variables de interés investigativo y se ha buscado fuentes documentados para contextualizar el problema.

Así como Domínguez (2011) lo afirma:

“Diseño de investigación cuyo objetivo principal es reunir datos preliminares que arrojan luz y entendimiento sobre la verdadera naturaleza del problema que enfrenta el investigador, así como descubrir nuevas ideas o situaciones. Se caracteriza en que la información requerida es definida libremente, el proceso de investigación es flexible, versátil y sin estructura” (pág. 76).

Según el criterio de Herrera E. Luis (2004)

“El proyecto de investigación tendrá como nivel exploratorio examinar las variables, por medio de sondeo de un problema que ha sido esporádicamente expuesto y no se conoce de forma amplia. Existiendo metodologías más flexibles con mayor amplitud y dispersión para generar una hipótesis” (pág. 47).

Nivel Descriptivo

En el presente trabajo este tipo de investigación es aplicable, porque permite detallar y recolectar las características más importantes del problema objeto de estudio, por medio de la entrevista y encuestas que se ejecutarán por medio de cuestionarios, lo que permitirá tener una perspectiva más clara en lo que respecta a su origen y desarrollo.

De tal forma Bernal (2006) afirma:

“La investigación descriptiva es la capacidad para seleccionar las características fundamentales del objeto de estudio y su descripción detallada de las partes, categorías o clases de dicho objeto. La investigación descriptiva es uno de los tipos de procedimientos investigativos más populares y utilizados para los principiantes en la actividad investigativa” (pág. 48).

El proyecto tendrá como nivel descriptivo las preguntas directrices que permiten pronósticos, para la comparación de los fenómenos, circunstancias o estructuras que especificaran los elementos, tipos de comportamientos según criterios esto

requiere de conocimientos suficientes para distribuir datos de variables considerados aisladamente (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004).

Nivel de Asociación de Variables

La presente indagación tendrá como nivel de asociación de variables permitiendo predicciones estructuradas, comparando la variable independiente: Sistema de costos por procesos de producción y la dependiente: Fijación del Precio de Venta. Para evaluar el comportamiento de una variable en función de variaciones de otra variable, para el análisis y la interpretación existente.

Hernandez & Otros (2003) aseguran: “La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales cuantitativos son saber cómo se puede comportar un concepto o una variable conociendo el comportamiento de otras variables relacionadas” (pág. 73).

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

Población

En la literatura se afirma que es “Conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características esenciales al seleccionarse la población bajo estudio”. (Wigodski, 2010, pág. 125)

Según Herrera, Medina F, & Naranjo (2004) menciona:

“La población universo es la totalidad de elementos a investigar respecto ciertas características. En ocasiones, no se puede investigar a toda la población, sea por razones económicas, por falta de auxiliares de investigación o porque no se dispone del tiempo necesario, circunstancias en que se recurre a un método estadístico de muestreo, que consiste en seleccionar una parte de las unidades de un conjunto, de manera que sea lo

más representativa del colectivo en las características sometidas al estudio” (pág. 98) .

En la presente investigación se considera a los empleados de la Veterinaria GUIMO como la población de estudio, interviniendo el personal administrativo y de producción. Se considerará al personal de producción y administrativo, dado que los intervinientes directos para la presente indagación se enfocan a estos dos departamentos.

El personal administrativo se encarga de la supervisión y control, mientras que el personal de producción manipula los insumos del costo de producción.

Tabla 2: Nomina de Empleados

Cargo	No
Gerente	1
Contador	1
Auxiliar Contable	1
Bodeguero	1
Supervisor de Estándares	1
Operario de Laboratorio	1
Asistente de Talento Humano	1
Asistente de Gerencia	1
Total	8

Fuente: Investigación de Campo

Elaborado por: López, Verónica

3.5 Operacionalización de las Variables

Operacionalización de variable Independiente: Costos Por Procesos de Producción

Tabla 3: Operacionalización Variable Independiente

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Items Básicos	Técnicas e Instrumentos
Sistema que se aplica siempre y cuando su <u>proceso productivo</u> sea continúa; bajo un sistema de costo por proceso, los tres <u>elementos básicos del costo</u> de un producto (materiales directo, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) se acumulan de acuerdo con los departamentos o centros de costos.	Proceso Productivo Elementos del costo	<ul style="list-style-type: none"> - Control de la actividad productiva - Control de los materiales e insumos - Materia Prima - Mano de Obra - CIF 	<p>¿Existe un sistema de costos?</p> <p>¿Se emplea método específico para determinar el costo de producción?</p> <p>¿Se considera los 3 elementos del costo para la determinación del costo de producción?</p> <p>Para la distribución de los CIF. ¿Se efectuaba mediante algún método específico?</p>	Encuesta dirigido al personal administrativo y de producción de la veterinaria GUIMO.

Elaborado por: López, Verónica

Operacionalización de las Variables

Operacionalización de Variable Dependiente: Fijación de Precio de Venta

Tabla 4: Operacionalización Variable Dependiente

Conceptualización	Categoría	Indicadores	Items Básicos	Técnicas e Instrumentos
Cada una de las organizaciones al final de su proceso productivo se encarga de fijar su respectivo precio de venta, a menudo los administradores para realizar dicha función, se basan mediante los <u>costes</u> invertidos así como basados en el precio de mercado y competencia (<u>oferta-demanda</u>).	Costos Oferta Demanda	<ul style="list-style-type: none"> - Costo Unitario - Costo Total - Productos Sustitutos - Precio de mercado 	<p>¿Se utiliza un método específico para para la determinación el costo?</p> <p>¿Se realiza un estudio del entorno competitivo con respecto a los costos y precios?</p> <p>¿Se ha realizado un estudio de mercado para saber la aceptación del producto haciendo referencia al precio y características del mismo?</p>	Encuesta dirigido al personal administrativo y de producción, entrevista al gerente de la veterinaria Guimo.

Elaborado por: López, Verónica

3.6 RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Dentro de los parámetros establecidos se considera como “El plan para la recolección de la información contempla estrategias requeridas por los objetivos e hipótesis de investigación, de acuerdo con el enfoque escogido”. (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004, pág. 114)

Los sujetos a ser investigados son: Gerente, Personal Administrativo, personal de producción de la Empresa.

Tomando en cuenta en lo mencionado en el punto anterior de las operacionalización de las variables la técnica a utilizar es la encuesta y la entrevista.

Para la aplicación de la encuesta y entrevista correspondiente se requiere aplicar el cuestionario que sirve de enlace entre los objetivos de la investigación y la realidad estudiada. La finalidad del cuestionario es de obtener de manera sistemática, información de la población investigada, sobre las variables que interesan estudiar (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004).

Explicación de procedimiento para la recolección de información como se va aplicar los instrumentos condiciones de tiempo espacio etc.

Tabla 5: Recolección de Información

PREGUNTAS BÁSICAS	EXPLICACIÓN
1.- ¿Para qué? 2.- ¿De qué personas u objetos?	<ul style="list-style-type: none">• Para alcanzar el objetivo de la investigación.• El personal administrativo y operativo de la Veterinaria “GUIMO”, Documentos sustentables para la producción.

<p>3.- ¿Sobre qué aspectos?</p> <p>4.- ¿Quién?</p> <p>5.- ¿A quiénes?</p> <p>6.- ¿Cuándo?</p> <p>7.- ¿Dónde?</p> <p>8.- ¿Cuántas veces?</p> <p>9.- ¿Qué técnicas de recolección?</p> <p>10.- ¿Con qué?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso de Producción, Materia prima, Mano de Obra, Recursos Financieros. • Verónica López • A los empleados de la Veterinaria “GUIMO”. • Durante el período 2013 • En la Veterinaria “GUIMO”. • Las necesarias durante la investigación • Encuesta, entrevista, Ficha de Observación • Cuestionario estructurado, Observación
--	---

Elaborado por: López, Verónica

La investigación cuenta con técnicas como entrevista y encuesta, las mismas que permitirán analizar las diferentes situaciones que se ejecutaran en la Veterinaria GUIMO, con la finalidad de obtener información real y verídica de la problemática que atraviesa la misma, y así poder presentar soluciones factibles que ayuden a arrancar de raíz el problema que está afectando al ente.

Por lo que se entenderá como:

Entrevista

Se utiliza la técnica de la entrevista por cuanto orientará a conocer el sistema de costeo y su incidencia en el precio de venta de los productos químicos, con la finalidad de buscar alternativas de solución. (Anexo 3)

“La entrevista es la conversación directa entre uno o varios entrevistadores, con el fin de obtener información vinculada al objeto de estudio”. (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004, pág. 118)

Encuesta

Para el presente estudio se utilizará el cuestionario guía para ejecutar la encuesta que servirá para obtener información relevante del problema que se genera en la Veterinaria.

“La Encuesta es una técnica de recolección de información, por la cual los informantes responden por escrito a preguntas entregadas. La encuesta necesita de un cuestionario, considerado como un instrumento compuesto por una serie de preguntas impresas sobre hechos y aspectos a investigar, las cuales son contestadas por la población o muestra en estudio”. (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004, pág. 120)

3.7 PLAN DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

Es necesario prever planificadamente el procedimiento de información a recogerse, (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004) por lo que se sigue el siguiente esquema:

- Revisión crítica de la información recogida; es decir limpieza de información defectuosa: contradictoria, incompleta, no pertinente, etc.
- Repetición de la recolección, en ciertos casos individuales, para corregir faltas de contestación.

- Tabulación o cuadros según variables de cada hipótesis: manejo de información, estudio estadístico de datos para presentación de resultados.

Tabulación de Datos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Suma		

Fuente: Resultado de las encuestas realizadas
 Elaborado por: López, Verónica

- Representaciones gráficas.



Fuente: Resultado de las encuestas realizadas
 Elaborado por: López, Verónica

Plan de Análisis e Interpretación de Resultados

El plan de análisis según (Herrera, Medina F, & Naranjo, 2004) comprende:

1. Análisis de los resultados estadísticos, destacando tendencias o relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.
2. Interpretación de los resultados, con apoyo del marco teórico, en el aspecto pertinente.
3. Establecimiento de conclusiones y recomendaciones.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1 ANÁLISIS

Los resultados obtenidos mediante las encuestas realizadas a los directivos y empleados de producción de la veterinaria GUIMO a 8 personas que han sido clasificados numéricamente, de tal forma, que permita llegar a una visión frontal y concreta del problema, para posteriormente realizar conclusiones y recomendaciones las mismas orientaran a la solución de la problemática establecida.

4.2 INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

El procesamiento de datos obtenidos, mediante la aplicación de instrumentos de investigación se realizó utilizando una hoja electrónica en Excel, en la misma se elaboró una base de datos y sirvió para la presentación de resultados en sus respectivos cuadros y gráficos estadísticos, los cuales fueron utilizados para su correspondiente análisis e interpretación.

Esta información está representada en cuadros organizados en filas y columnas que corresponden a las frecuencias y porcentajes de las categorías utilizadas en los ítems de los cuestionarios.

Con los resultados de la presente investigación permitirá a la Veterinaria GUIMO buscar un sistema idóneo de costos por procesos de producción que permita establecer un costo y posteriormente su precio de venta óptimo.

ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y PRODUCCIÓN DE LA VETERINARIA GUIMO

1. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene la organización en el mercado?

Tabla 6: Sistema de Costos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
05-10 Años	0	0%
11-15 Años	0	0%
16-20 Años	8	100%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción

Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 6: Sistema de Costos



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción

Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

El 100% de los encuestados coinciden que la organización lleva en funcionamiento alrededor de 16 años en el mercado.

El personal administrativo esta consiente que en tantos años de existencia la entidad no ha puesto énfasis en el aspecto contable hoy en día si les preocupa dicha situación, por lo que la aplicación de un sistema de costos si les es importante.

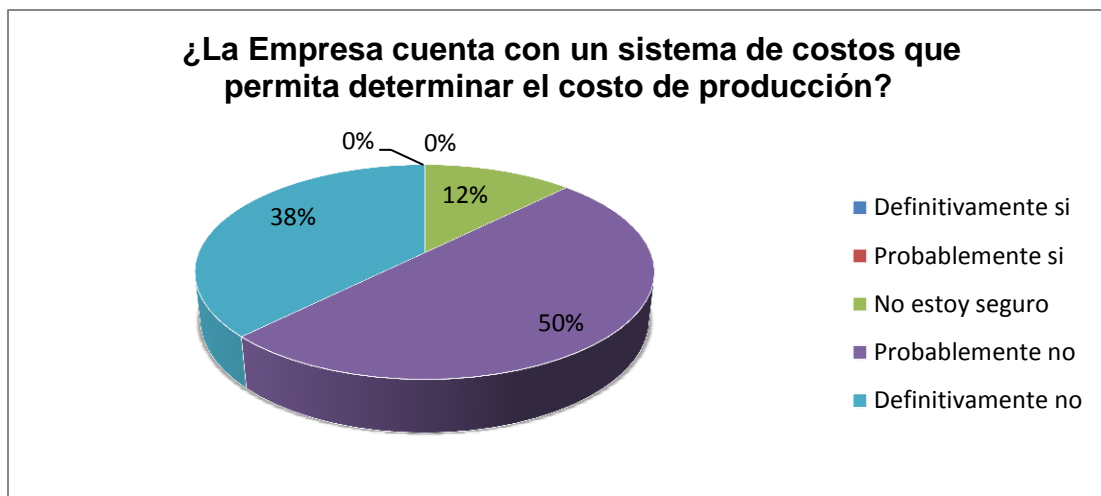
2. ¿La empresa cuenta con un sistema de costos que permita determinar el costo de producción?

Tabla 7: Sistema de Costos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente si	0	0%
Probablemente si	0	0%
No estoy seguro	1	13%
Probablemente no	4	50%
Definitivamente no	3	38%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 7: Sistema de Costos



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

La población encuestada el 13% indica que no tienen seguridad, el 50% menciona que probablemente no y el 38% asegura que definitivamente no cuentan con un sistema de costos.

La empresa al no contar con un sistema de costos, no conoce a ciencia cierta el verdadero costo de producción por lo que es necesaria su implementación inmediata.

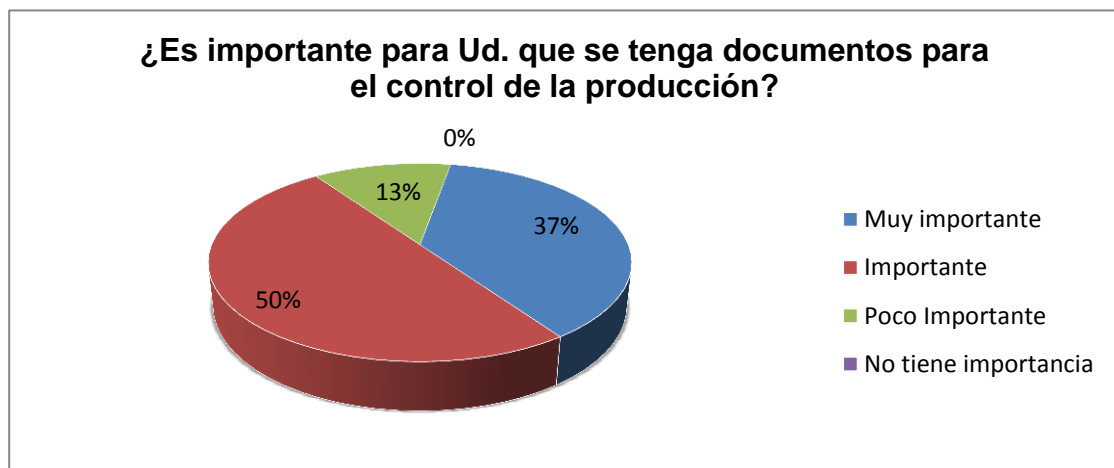
3. ¿Es importante para Ud. que se tenga documentos para el control de la producción?

Tabla 8: Documentos Técnicos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy importante	3	38%
Importante	4	50%
Poco importante	1	13%
No tiene importancia	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 8: Documentos Técnicos



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

La población encuestada el 38% menciona que es muy importante, el 50% coincide que es importante y un 13% poco importante que la empresa cuente con documentos que permitan el control en las diferentes áreas de producción.

Dentro de la entidad la mayor parte del personal sabe lo importante que es contar con la documentación ya que este permitirá tener un control minucioso de los insumos que se requiere para la elaboración de productos.

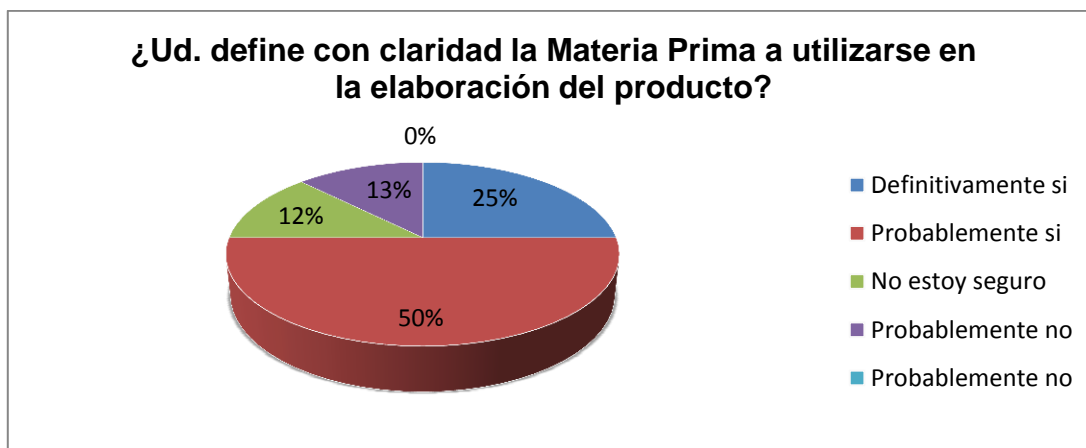
4. ¿Ud. define con claridad la Materia Prima a utilizarse en la elaboración del producto?

Tabla 9: Materia Prima

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente si	2	25%
Probablemente si	4	50%
No estoy seguro	1	13%
Probablemente no	1	13%
Definitivamente no	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 9: Materia Prima



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

Los encuestados el 25% mencionan que definitivamente sí, el 50% probablemente sí, el 12% no está seguro, y un 13% probablemente no tienen dificultad en identificar la materia prima a utilizarse para la elaboración de los productos químicos.

En la empresa que el personal identifique la materia prima a utilizar es un factor fundamental, dado que posteriormente cuantificar y registrar dicho rubro dentro de un sistema no tendría dificultad.

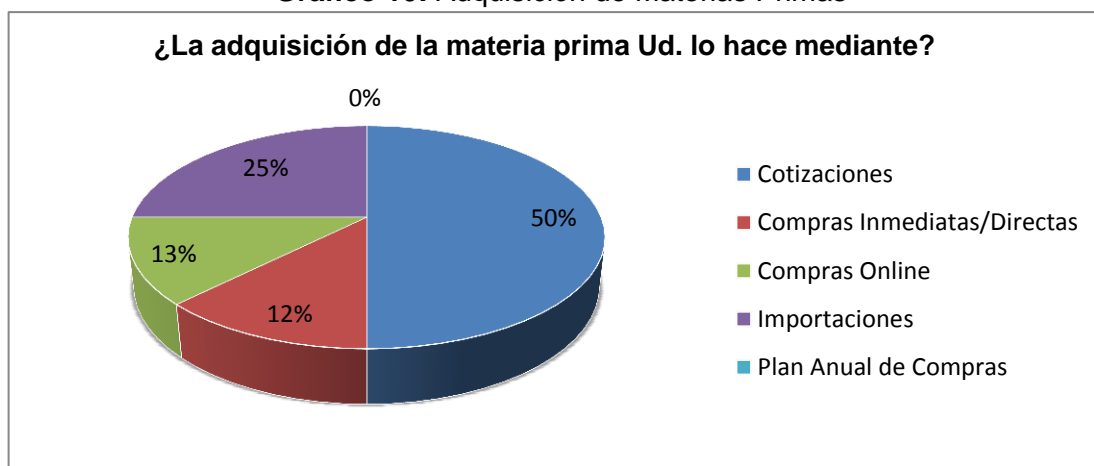
5. ¿La adquisición de la materia prima Ud. lo hace mediante?

Tabla 10: Adquisición de Materias Primas

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Cotizaciones	4	50%
Compras Inmediatas/Directas	1	13%
Compras Online	1	13%
Importaciones	2	25%
Plan Anual de Compras	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 10: Adquisición de Materias Primas



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación

El 50% de los encuestados mencionan que al rato de adquirir sus materias primas e lo hace mediante cotizaciones, el 12% Compras inmediatas, el 13% Compras online y el 25% mediante importaciones.

Procedimientos que la empresa opta de acuerdo a la situación con la finalidad de tomar la mejor opción ofertadas por parte de sus proveedores, dado que la materia prima a utilizarse en este ente es la mayoría importada, actividad que ayuda de manera significativa a la empresa.

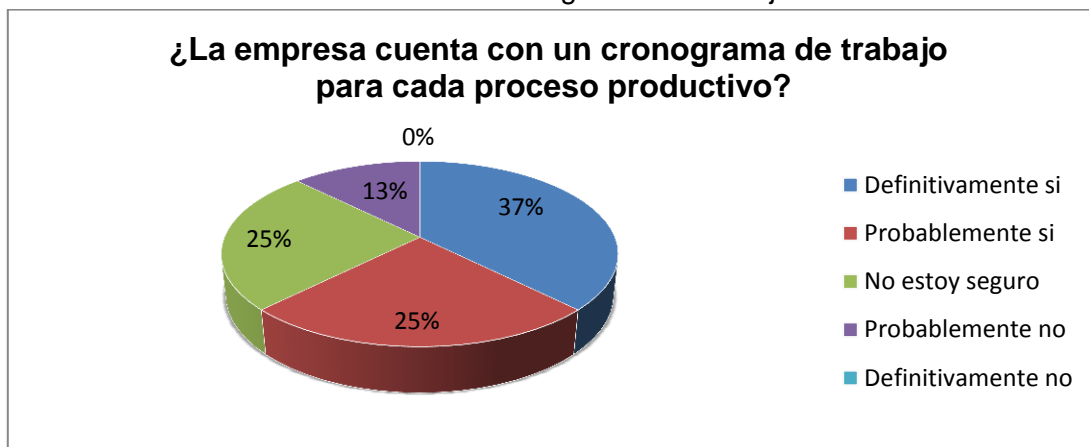
6. ¿La empresa cuenta con un cronograma de trabajo para cada proceso productivo?

Tabla 11: Cronograma de Trabajo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente si	3	38%
Probablemente si	2	25%
No estoy seguro	2	25%
Probablemente no	1	13%
Definitivamente no	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 11: Cronograma de Trabajo



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

Del total de la población encuestada el 38% determinan que definitivamente si, el 25% probablemente sí, el 25% no está seguro y el 13% menciona que probablemente no cuenta con un cronograma de trabajo.

Una actividad que se debería poner en primer plano he informar a todo el personal en general, ya que de tal forma se tendrá presente las actividades a desarrollar en cada una de las áreas y evitaremos tener tiempo ocioso dentro de la entidad.

7. ¿La empresa cuenta con un personal especialista, capacitado y de apoyo para el desempeño de las actividades?

Tabla 12: Personal Calificado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	6	75%
Casi siempre	2	25%
Nunca	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción

Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 12: Personal Calificado



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción

Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

De la población encuestada se ha determinado que el 75% afirma que la organización cuenta siempre con el personal calificado para el desarrollo de las diferentes actividades que se desempeñan en la entidad, mientras que el 25% menciona que casi siempre.

Situación que implica que la veterinaria deberá capacitar al personal por que al estar cursando por un tiempo de cambio referente a la calidad en sus productos, deberá poseer personal totalmente capacitado para desempeñar su cargo con total eficiencia y eficacia.

8. El desempeño de cada operario en los departamentos productivos son:

Tabla 13: Desempeño Productivo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Muy Eficiente	3	38%
Eficiente	4	50%
Poco eficiente	1	13%
Ineficiente	0	0%
No conoce	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
 Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 13: Desempeño Productivo



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
 Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación

De la población encuestada mencionan que el 38% poseen un desempeño muy eficiente, un 50% eficiente, un 13% poco eficiente dentro de las actividades que realizan en cada puesto de trabajo.

El desempeño de los colaboradores siempre debe estar en muy eficiente, de tal forma se puede determinar que las capacitaciones frecuentes dentro de la entidad deben ser frecuentes para que los colaboradores desarrollen sus actividades de manera óptima.

9. ¿Identifica Ud. con claridad los Costos Indirectos de Fabricación a ser utilizados para la elaboración de los productos?

Tabla 14: Costos Indirectos de Fabricación

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente si	0	0%
Probablemente si	1	13%
No estoy seguro	3	38%
Probablemente no	3	38%
Definitivamente no	1	13%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 14: Costos Indirectos de Fabricación



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

Dentro de los encuestados el 13% menciona que probablemente sí, el 38% no está seguro, el 37% probablemente no y un 12% definitivamente no puede identificar con claridad los CIF a ser utilizados para la elaboración de los productos.

La mayor parte del personal refleja que tiene dificultad al identificar los CIF actividad que se podría mejorar al momento de implementar el sistema de costos, dado que en el mismo se encontraran detallados los rubros que este implica.

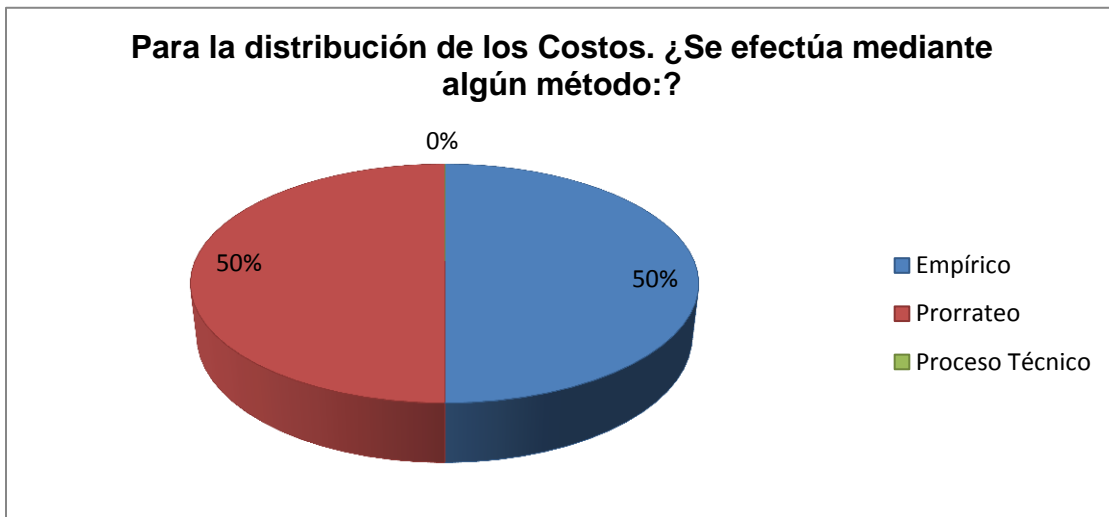
10. Para la distribución de los Costos. ¿Se efectúa mediante algún método?

Tabla 15: Distribución del Costo

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Empírico	4	50%
Prorrateso	4	50%
Proceso Técnico	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 15: Distribución del Costo



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

De la población encuestada el 50% menciona que para la distribución del costo se efectúa a través de un procedimiento empírico y el otro 50% por prorrateso.

Procedimientos que se considera que al final de un periodo no arrojará un costo real que ayude en lo posterior a la respectiva fijación del precio de venta adecuada y una toma de decisiones sobre valores reales.

11. ¿Cómo se fija el precio de venta dentro de la empresa?

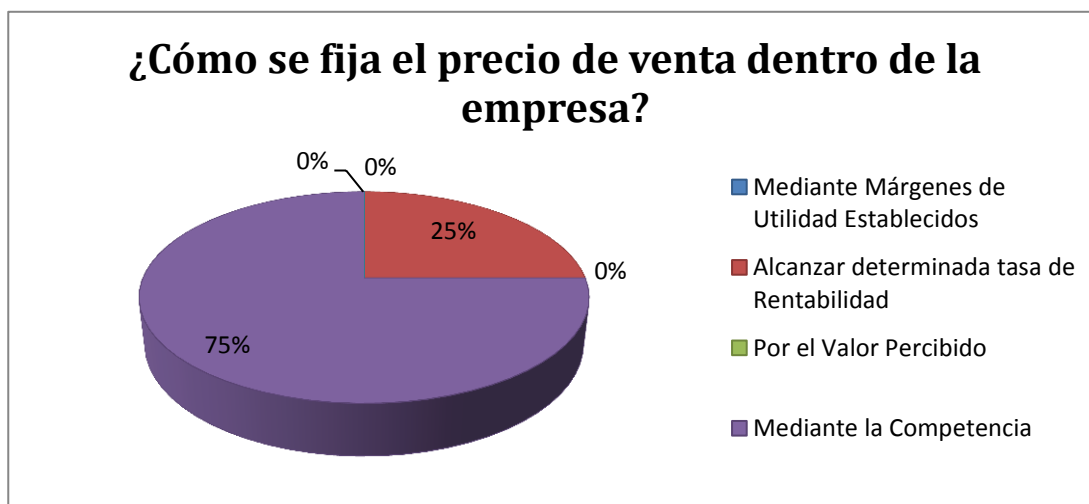
Tabla 16: Fijación del Precio

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Mediante Márgenes de Utilidad Establecidos	0	0%
Alcanzar determinada tasa de Rentabilidad	2	25%
Por el Valor Percibido	0	0%
Mediante la Competencia	6	75%
Por Licitación	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción

Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 16: Fijación del Precio



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción

Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

Dentro de la organización el 25% de los encuestados contestan que el precio de venta se fija con el fin de alcanzar determinada tasa de rendimiento mientras que un 75% se basa mediante la competencia.

Dicho método es fundamentalmente y de gran ayuda a la entidad, ya que de esta manera no se sobrevalorara ni subvalorara el respectivo precio, sino más bien, este se encuentre acorde al precio de mercado.

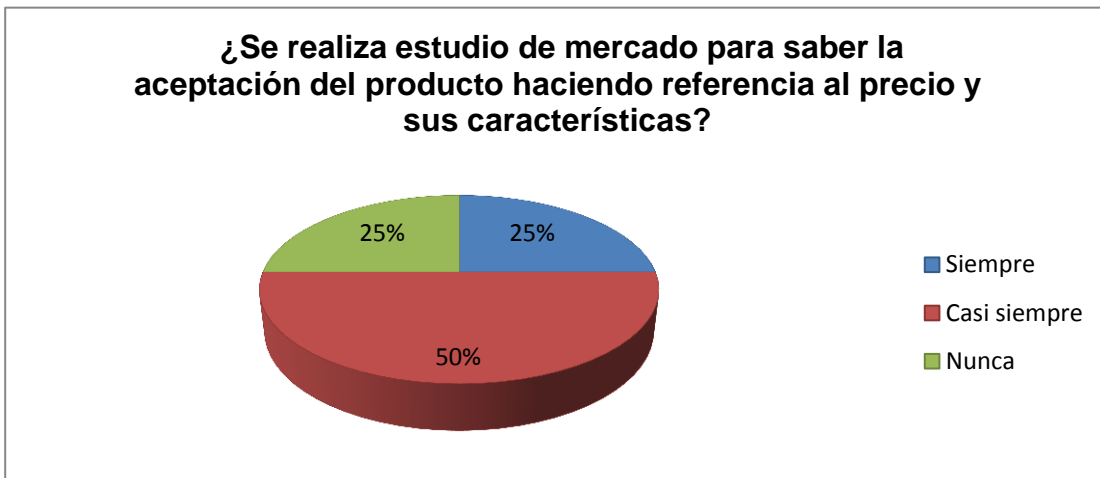
12. ¿Se realiza estudio de mercado para saber la aceptación del producto haciendo referencia al precio y sus características?

Tabla 17: Estudio de Mercado

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	2	25%
Casi siempre	4	50%
Nunca	2	25%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 17: Estudio de Mercado



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

El 25% de la población encuestada menciona que siempre se realiza estudio de mercado para saber la aceptación del producto haciendo referencia al precio y sus características, mientras que un 50% dice casi siempre y un 25% menciona que nunca.

Las empresas, para saber cómo se encuentran poseionados en el mercado poseen alternativas diversas entre ellas tenemos: las encuestas o entrevistas que frecuentemente se lo aplica para conocer a ciencia cierta el posicionamiento del producto en la mente del consumidor.

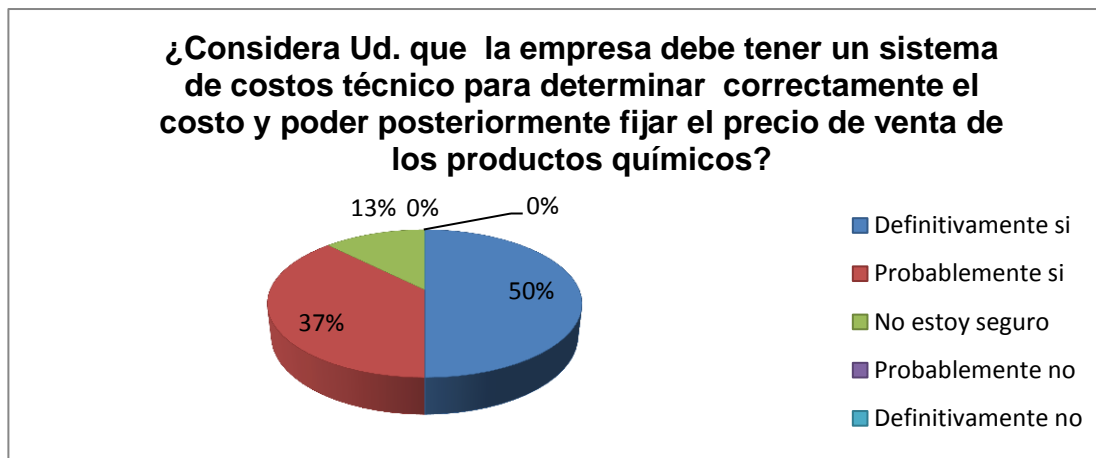
13. ¿Considera Ud. que la empresa debe tener un sistema de costos técnico para determinar correctamente el costo y poder posteriormente fijar el precio de venta de los productos químicos?

Tabla 18: Adquisición de Sistema de Costos

Alternativa	Frecuencia	Porcentaje
Definitivamente si	4	50%
Probablemente si	3	38%
No estoy seguro	1	13%
Probablemente no	0	0%
Definitivamente no	0	0%
Suma	8	100%

Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Gráfico 18: Adquisición de Sistema de Costos



Fuente: Encuesta aplicada al personal Administrativo y Producción
Elaborado por: López, Verónica

Análisis e Interpretación.

El 50% de la población encuestada afirma que la organización requiere adquirir un sistema de costos técnico, el 38% probablemente sí y el 13% no está seguro.

Al adquirir un sistema de costos por procesos de producción la veterinaria podrá determinar de forma correcta y real el costo y posteriormente fijar el precio de venta para los productos químicos.

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE

Tabla 19: Entrevista al Gerente

Preguntas	Respuestas
<p>1.- ¿La veterinaria cuenta con un sistema de costos producción para la determinación del precio de venta?</p>	<p>Si, valoramos el costo de la materia prima, sus gastos que incurren y luego lo costos que se necesita aplicar para transformar la materia prima en producto terminado como: frascos, etiquetas, horas hombre, servicios básicos, gasto financiero, se determina el costo y se aumenta el % de utilidad y así es como hacemos usualmente.</p>
<p>2.- ¿Cuenta con el personal idóneo para la determinación de costos por procesos de producción?</p>	<p>Que sea especialista en costos mismos no.</p>
<p>3.- ¿En base a que método determina los precios de venta?</p>	<p>Actualmente se lo hace se podría decir empírico, mediante prorrateo costos y gastos que se incurre para producir con el número total de productos terminados.</p>
<p>4.- ¿Cómo maneja a su personal para asignarles tareas?</p>	<p>Se los maneja por secciones, hablemos de personal de producción, administrativo, mantenimiento, se los designa las respectivas actividades según el nivel de educación que ellos poseen.</p>
<p>5.- ¿Existe una previa capacitación al personal para que lleve a cabo sus respectivas tareas?</p>	<p>Si, al personal se los capacita cada año, pero se está planificando para que las capacitaciones se lo pueda hacer cada seis meses según requieran.</p>
<p>6.- ¿El precio actual que se manejan en los productos veterinarios cubren los márgenes de utilidad esperados?</p>	<p>Si, satisface las expectativas requeridas por nosotros.</p>

Se ha llevado a cabo la respectiva encuesta al gerente de la empresa, en la cual nos ha revelado información acerca del problema de investigación que nos ocupa, he indicado qué se está haciendo en la actualidad, es decir nos ha dado un panorama sobre el estado contable con el que se maneja la empresa, cómo se está determinando actualmente el precio de venta, enfatizando también el desempeño del talento humano, así como la periodicidad con las que se los capacita para que cumplan sus labores, en lo que se concluye que existen inadecuados métodos tanto en la fijación de precios así como también en el manejo de su personal, por lo que sus resultados obtenidos luego de la producción no serán los exactos sino únicamente estimados.

ANÁLISIS DE LA HIPÓTESIS

Una vez que se ha realizado la presentación de los resultados obtenidos con los respectivos análisis e interpretaciones, se realizará el correspondiente análisis. Para dicho análisis se utilizará los valores de las siguientes preguntas: (Ver Anexo 2).

Tabla 20: Análisis de la Hipótesis

Nº	Preguntas	Alternativa	Porcentaje
2	¿La empresa cuenta con un sistema de costos que permita determinar el costo de producción?	Probablemente no	50%
9	¿Identifica Ud. con claridad los costos Indirectos de Fabricación a ser utilizados para la elaboración de los productos?	No estoy seguro	38%
		Probablemente no	38%
10	Para la distribución de los Costos. ¿Se efectúa mediante algún método?	Empírico	50%
		Prorratio	50%
11	¿Cómo se fija el precio de venta dentro de la empresa?	Mediante la Competencia	75%
12	¿Se realiza estudio de mercado para saber la aceptación?	Casi siempre	50%
13	¿Considera Ud. Que la empresa debe tener un sistema de Costos Técnicos para determinar correctamente el costo y poder posteriormente fijar el precio de venta en los productos químicos?	Definitivamente si	50%
		Probablemente si	38%

1.- PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

La aplicación del sistema de costos por procesos de producción incide en la fijación del precio de venta en los productos químicos de la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012.

2.- ANÁLISIS

Dentro de la población objeto de estudio que para efectos de este proyecto son 8 personas entre administrativos y de producción se obtiene las siguientes conclusiones:

El 88% de encuestados indican que no existe un sistema de costos que permita determinar los costos de producción; con esto se ratifica lo expuesto en donde el 76% de encuestados indica que no existe una claridad para identificar los costos indirecto de fabricación que viene de la mano por no tener un sistema de costos por procesos de producción para la empresa.

Por otro lado el efecto de este problema también se evidencia en la distribución de los costos que se aplica por un método prorrateo-empírico, así mismo el precio del producto final está asignado por el precio de mercado más no por el estudio técnico de costos, lo que no permite saber si el costo está dentro de la línea de equilibrio o por lo menos absorbe los gastos operativos y le deja una rentabilidad a los inversionistas.

Se considera de la información primaria que se dispone, que la empresa ha realizado estudios de mercado considerando el precio y las características del producto, de donde se basan también para poder asignar el precio de venta del producto en el que se involucran variantes tales como: de mercado, demanda, competencia dejando a un lado los costos y el precio de venta que se debería aplicar para una adecuada y eficiente fijación de precio.

Desde el punto de vista de la contabilidad de costos no sólo interesa determinar el costo de los productos para la valuación de inventarios y poder determinar el resultado de la empresa en un período determinado, sino también, proporcionar información para la toma de decisiones y para evaluar el trabajo de las unidades organizacionales. Por ello la asignación de gastos indirectos debe realizarse partiendo siempre del propósito que se persigue en relación con el objetivo de costo definido.

A través de las diferentes indagaciones que se ha realizado a lo largo de los años como evidencia tenemos un trabajo de Fuentes Martínez (2011) que explica el sistema empleado en una empresa de pastas alimenticias destacando sus ventajas y desventajas.

Partiendo de esto se proponen modificaciones que consisten en introducir nuevos centros de costo, las modificaciones hacen más complejo el cálculo de los costos, lo cual no es ningún problema con el desarrollo actual de la tecnología y si podrían representar mejoras para la empresa al tener mayor detalle de la incorporación de los gastos a medida que se produce y además un análisis sistemático de los costos desde el punto de vista contable que pudiera utilizarse en la toma de decisiones, establecimientos de presupuestos y otras actividades fundamentales encaminadas a la obtención de mejores resultados económicos.

Se ha visto que la aplicación de un sistema realmente es importante para el desarrollo de la empresa así lo indican En Colgate-Palmolive empresa global de productos de consumo implementó con éxito un sistema de planeación de recursos empresariales.

Debido al crecimiento y demanda de sus productos, excesivos tiempos de respuesta de sus distintas divisiones, la empresa necesita lograr la capacidad de coordinar de manera global y actuar de forma local.

La implementación de SAP en toda su cadena de suministro contribuyó al incremento de su rentabilidad, así mismo se expandió a todas las divisiones de Colgate a nivel mundial. Ahora instalado en operaciones que producen la mayoría de ventas mundiales de Colgate.

Con el sistema la planeación de la distribución y recopilación hoy se realiza en 14 horas, antes de mandaba un promedio de cuatro días, las entregas a tiempo se incrementaron del 91,5% al 97,5%, y los errores en la entrega se redujo del 2,5% al 1%.El sistema implementado permitió a la empresa tener acceso a datos más precisos y oportunos y reducir los costos de manufactura.

Se concluye que estas empresas logran incrementar la productividad, aumentando la cantidad de productos ante la utilización óptima de los recursos humanos y tecnológicos, optimización que implica una reducción de costos de producción para poder expandirse y ofrecer precios competitivos en el mercado.

Decisión

La aplicación de un sistema de costos ha generado un gran éxito en las diferentes multinacionales, así lo ratifican los datos presentados anteriormente, por lo que aplicar en nuestra empresa objeto de estudio, no sería la excepción, es decir que “La aplicación del sistema de costos por procesos de producción **SI** incide en la fijación del precio de venta en los productos químicos de la Veterinaria GUIMO de la ciudad de Ambato en el segundo semestre del año 2012”.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La finalidad de la investigación es hacer un diagnóstico sobre el manejo de los costos de producción, en la Veterinaria GUIMO en lo que se obtuvo las siguientes conclusiones y recomendaciones.

5.1 Conclusiones:

- En los diferentes productos químicos elaborados, su costo es determinado mediante estimaciones realizadas que principalmente se encuentran basadas en experiencias adquiridas a través de los años de trabajo.
- Los costos indirectos de fabricación no son distribuidos de una manera óptima, por lo que no permite establecer un precio de venta que genere un margen de utilidad razonable.
- El ente no enfatiza en lo que constituye un pilar fundamental para medir la aceptación del producto que es el estudio de mercado, que se lo realiza, pero no dentro de un periodo frecuente para estar actualizado de los cambios, que servirán de soporte para la asignación correcta del precio de venta.
- La Veterinaria GUIMO no cuenta con un Sistema de Costos de Producción idóneo con el que se pueda determinar el costo real en los productos, para su posterior fijación del precio.

5.2 Recomendaciones:

- Determinar el costo de los productos de manera correcta, es decir, contablemente, así evaluar los gastos, las oportunidades de reducción de costos y mejoras de rendimiento, permitiendo al personal administrativo actuar de manera más competente y poder mantenerse con un producto de buena calidad y precio.
- Se debe realizar un Diseño de los documentos de soporte para cada uno de los procesos de producción de tal forma que permita controlar la utilización de la materia prima, insumos, y los costos indirectos de fabricación, los cuales intervienen en la transformación y terminación del producto, con la finalidad de cuantificar los costos incurridos para poder contabilizar y registrar donde corresponde.
- Será conveniente que la organización dentro de sus actividades establecidas, determine realizar un estudio de mercado cada bimestre, este permitirá que se mantenga al margen de los cambios y exigencias pertinentes.
- Es necesario que se diseñe de un sistema de costos por proceso de producción, para que ayude a determinar con precisión el costo real de cada uno de los productos químicos atribuyéndole un buen manejo de recursos.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA

6.1 Datos Informativos

Título:

Sistema de Costo por Proceso de Producción para la correcta asignación del Precio de Venta de la Veterinaria “GUIMO”

Institución Ejecutora:

Veterinaria “GUIMO”

Ubicación:

La Veterinaria GUIMO que se encuentra ubicada en la Av. Rumiñahui 3-85 y Pichincha perteneciente a la Parroquia Huachi Loreto de la Ciudad de Ambato de la Provincia de Tungurahua.



Gráfico19:Localización

Fuente: Google Maps

Tiempo estimado para la ejecución:

La propuesta planteada será ejecutada dentro de un plazo de 365 días

Equipo Técnico Responsable:

Tabla 21: Equipo Técnico Responsable

No	Nombre y Apellidos	Cargo
1	Guillermo Morales	Gerente
2	Fernanda Merino	Contador
3	Rosa Caicedo	Auxiliar Contable
4	Verónica López	Investigadora

Elaborado por: López, Verónica

Costo:

Tabla 22: Costo de la Investigación

Descripción	Total
Estudio y evaluación de la situación actual de la empresa	\$ 500
Diseño del Sistema de Costos	\$ 1.200
Talento Humano especializado	\$ 850
Equipo de Computo necesario	\$700
Capacitaciones	\$ 200
Imprevistos 10%	\$345
TOTAL	\$ 3.795

Elaborado por: López, Verónica

El valor para la aplicación del presente trabajo investigativo asciende a \$3.795,00 costo que asumirá en su totalidad la empresa.

6.2 Antecedentes de la Propuesta

Según la investigación realizada con la propuesta “Implantación de un Sistema de Costos por Procesos de Producción y la fijación de precios” se llegó a la conclusión que La Veterinaria GUIMO no cuenta con un sistema de costos adecuado, lo cual afecta directamente al precio de venta de los productos químicos, al no conocer el costo real, imposibilitándole así de cubrir los costos y gastos con su respectivo margen de utilidad.

De acuerdo con los Autores (Suarez, Jeimy & Guerrero, 2010) en su tesis “Implementación de un Sistema de Costos por Procesos de Producción para Dota expertos Cía. Ltda.”

Concluyendo que este sistema requiere de documentos para controlar los materiales, la mano de obra, así como conocer las bases utilizadas para determinar los costos indirectos de fabricación aplicados, de igual manera este sistema permite a gerencia conocer el costo del producto durante el proceso de fabricación del mismo y tomar decisiones oportunas.(pág. 95)

De lo mencionado anteriormente se puede considerar que el poseer documentación que permita registrar paulatinamente tanto la utilización de la materia prima así como la hora hombre empleada en la elaboración de un determinado producto es importante, dado que esto permite llevar con exactitud dichos rubros y de tal manera poder determinar el costo real del producto.

De esta manera se reivindica que el empleo de un sistema de costos por procesos de producción dentro de una empresa manufacturera es primordial, facilitará al ente mismo determinar con facilidad el costo de cada producto para posteriormente fijar el precio de venta con una utilidad razonable para la organización.

6.3 Justificación

De manera general las industrias manufactureras han tenido la preocupación en el ámbito contable por conocer con exactitud los costos de producción y determinar cuál ha sido su costo de fabricación, similar situación se identifica la Veterinaria GUIMO, motivo por el cual se ha propuesto diseñar el sistema de costos por procesos de producción, que al mismo tiempo podrá mejorar las actividades y operaciones del proceso productivo.

El sistema a aplicarse en la entidad, permitirá al departamento de contabilidad conocer la acumulación exacta que se ha tenido en las diferentes etapas del departamento de producción, acumulaciones que se podrán conocer mediante reportes que el sistema arroja.

Para el personal administrativo y gerencia puntualmente este sistema ayudará a la respectiva toma de decisiones en base a lo que el sistema refleje, que constituye los costos reales, información que permite conocer la utilidad real a los inversionistas.

Dentro de la empresa lo novedoso que el sistema de Costos por Procesos de Producción presente será que permite identificar claramente de manera cuantitativa el producto durante la elaboración en un momento requerido sin que este fuere terminado, con la finalidad de enfatizar en las áreas potenciales y detectar áreas críticas en donde se pueda incrementar la productividad.

La propuesta a aplicarse dentro del ente de estudio justifica los intereses personales, puesto que fundamentalmente se podrá poner en práctica los conocimientos teóricos adquiridos en la respectiva solución de la problemática planteada, resultados que se reflejaran en la empresa.

La ejecución de la presente propuesta será factible, se cuenta con la firme convicción de poner en marcha lo propuesto, así como también brindar y disponer de los respectivos recursos materiales, tecnológicos que fueren necesarios puesto que se encuentra enfocado al crecimiento económico empresarial y social.

6.4 Objetivos

6.4.1 Objetivo General

Determinar un Sistema de Costos por Procesos de Producción para la correcta determinación del costo y la posterior fijación del precio de venta en la Veterinaria GUIMO.

6.4.2 Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de la veterinaria para determinar las áreas críticas existentes en el área de producción
- Identificar cada uno de los procesos productivos de la veterinaria, materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación para optimizar los respectivos recursos materiales y económicos.
- Diseñar el sistema de costos por procesos de producción con el fin de obtener costos reales de los productos.
- Aplicar el Sistema de Costos por Procesos de Producción para la correcta determinación del costo y la posterior fijación del precio de venta de los productos químicos.

6.5 Análisis de Factibilidad

La Veterinaria GUIMO posee la factibilidad para diseñar el Sistema de Costos por Procesos de Producción de acuerdo a los factores que se detalla a continuación:

Viabilidad Organizacional

Sistemáticamente la veterinaria se encuentra con un esquema estructural definido por funciones de acuerdo a las habilidades técnicas que cada uno de los operarios poseen para desarrollar sus respectivas funciones operativas.

Mantener el control e identificar claramente los procesos, el tiempo y los recursos a ser utilizados en la elaboración de los productos químicos, permitirán la correcta toma de decisiones, para mejorar la producción, motivo por el cual la implementación del sistema dentro de la Veterinaria es de vital importancia.

Viabilidad Económica-Financiera

Con respecto a lo económico la propuesta establecida si es factible, dado que los recursos a ser utilizados tanto de infraestructura tecnología y tiempo son adecuados para la implementación del sistema de costos por procesos de producción ya que en base a este podremos identificar algunas estrategias para disminuir el costo y aumentarla productividad de forma constante.

Viabilidad Política

En general a nivel nacional existen políticas para el correcto desempeño de las organizaciones así como de los individuos que rigen al nivel productivo mismo que dictaminan en ocasiones fomentar o limitar actividades.

Se considera fomento de actividades cuando estimula la expansión y el desarrollo económico a través de crédito para pequeños negocios, subsidios para determinadas industrias, y aranceles especiales a la investigación y desarrollo que protegen a determinadas empresas; como limitante podemos mencionar a la inestabilidad en las políticas tributarias ambientales que a medida que el tiempo pasa estas se reajustan y se encuentran en constante cambio.

6.6 Fundamentación Técnica Científica

SISTEMA DE COSTOS POR PROCESO DE PRODUCCIÓN

Sistema de Costos que aplican las empresas que poseen producción continua, donde se producen unidades iguales sometidas a los mismos procesos de producción.

Bajo un sistema de costo por proceso, los tres elementos básicos del costo de un producto (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación) se acumulan de acuerdo con los departamentos o centros de costos (Abad, 2012).

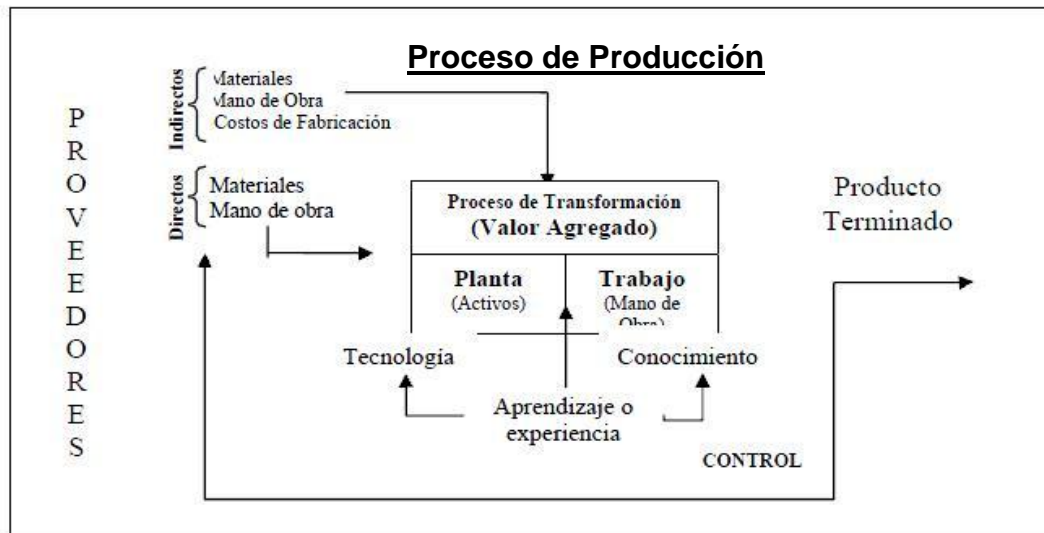


Gráfico 20: Proceso Productivo

Fuente: Sistema de Costos por Procesos de Producción (Abad, 2012)

Documentos Básicos:

Orden de Producción: Documento que se detalla la cantidad de materiales que se va a utilizar, mismo que debe poseer una previa autorización para el inicio del proceso productivo (Gallo, 2011).

Hoja de Costos: Documento de acumulación de costos para cada trabajo, subdividida en las principales categorías de costos, a medida que se hacen las requisiciones de materiales y se incurre en la mano de obra, se anotan los trabajos pertinentes en los formularios de requisición de materiales y tarjeta de tiempo (Gallo, 2011).

Requisición de Materiales: Documento especial que generalmente se hace por triplicado, exigida por el almacenista para entregar la materia prima con destino a un trabajo específico (Gallo, 2011).

Una de las copias de esa solicitud queda en poder del almacenista, y las otras dos se envían a los departamentos de contabilidad y de Costos (Gallo, 2011).

Se establece así un control más efectivo de los materiales que se suministran a producción.

Tarjeta de Tiempo: Documento que se utiliza para supervisar y registrar el número de horas de trabajo los empleados pasan en la oficina en el día a día, utilizada por un empleador para la determinación de la nómina y hacer el seguimiento de la tardanza y las ausencias (Gallo, 2011).

Registra el tiempo de entrada, el tiempo de salida, y la duración del trabajo. Dependiendo del sistema de tarjetas de horario, puede contener un desglose detallado de las tareas realizadas a lo largo del proyecto. La información en una tarjeta de horario también puede ser utilizado para los costos del proyecto, facturación de cliente, la estimación y proyección, y el seguimiento y la gestión.

Planilla de Trabajo: Documento que agrupa el proceso productivo con datos del tiempo reloj (Gallo, 2011).

PROCEDIMIENTO DE LOS ELEMENTOS QUÍMICOS

Materia Prima

Considerado como el material principal para la elaboración de los productos químicos, mismo que para su registro contable este podrá ser cuantificado sin dificultad.

Existe una gran diversidad de materias primas que se clasifican según su origen, para la veterinaria la materia prima a utilizar será insumos químicos.

El producto final es el resultado de aplicarle una serie de procesos a las materias primas, por lo que en el valor o costo final del producto está incluido

el costo individual de cada materia prima y el valor del proceso o procesos aplicados.

Ciclo de la Materia Prima

Según varios autores mencionan que el ciclo de la materia prima dentro de la empresa es:

- Requerimiento de Mercadería
- Disponibilidad de Materiales (en caso de que no exista se realiza una solicitud de compra)
- Adquisición de Materiales (Orden de Compra)
- Recepción del Material adquirido.
- Despacho del material a producción.

Registro Contable:

Tabla 23: Proceso de Compra de Materia Prima

COMPRA DE MATERIALES		
Registro Contable		
Inventario de Materia Prima	Caja - Bancos	Cuentas / Documentos por pagar
xxx	xxx	xxx
	Retenciones en la Fuente del Imp. A la Renta e Iva	IVA Pagado
	xxx	xxx
Registra: Departamento de Contabilidad (Factura del Proveedor)		
Ingreso al Inventario		
Se registra en el Kardex, ya sea de forma sistemática o Manual.		

Fuente: (Osain, 2007)

Tabla 24: Requisición de Materia Prima

USO DE MATERIALES										
Registro Contable										
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-bottom: 1px solid black; padding: 2px;">Inventario de Productos en Proceso</td> <td style="width: 50%; border-bottom: 1px solid black; padding: 2px;">Costos Generales de Fabricación Control</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">xxx</td> <td style="padding: 2px;">xxx</td> </tr> </table>	Inventario de Productos en Proceso	Costos Generales de Fabricación Control	xxx	xxx		<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; border-bottom: 1px solid black; padding: 2px;">Inventario de Materia Prima</td> <td style="width: 50%; border-bottom: 1px solid black; padding: 2px;"></td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;"></td> <td style="padding: 2px;">xxx</td> </tr> </table>	Inventario de Materia Prima			xxx
Inventario de Productos en Proceso	Costos Generales de Fabricación Control									
xxx	xxx									
Inventario de Materia Prima										
	xxx									
Registra: Departamento de Contabilidad (Requisición de Materiales)										
Registro Hojas de Costos										
Se separa los materiales directos e indirectos										
Registra: Departamento de Costos (Requisición de Materiales)										

Fuente: (Osáin. 2007)

MATERIA PRIMA DIRECTA

La suma de Material Directo y Materia Prima Directa, es conocida generalmente como Costo Primo

Materia Prima Indirecta

Son todos aquellos materiales que intervienen en la elaboración del producto pero que no se lo puede identificar con facilidad, dentro del producto terminado este posee un valor inferior no tan significativo.

INSUMOS

Considerado insumo a cada uno de los materiales a ser utilizados como parte de la producción misma conocidos como también recursos productivos, dentro de la veterinaria llamaremos insumos a cada uno de los complementos químicos que usan para el proceso productivo.

Mano de Obra

Fuerza humana que se requiere para poder transformar la materia prima en producto terminado dentro de un período determinado de la producción dentro del objeto de estudio se considera a la mano de obra directa a los doctores químicos (Abanto Bronley, 2012).

Se considera los siguientes rubros:

- Sueldo (Empleados).
- Salario (Obrero)
- Beneficios Sociales:
 - ▲ Horas Extras
 - ▲ Décimo Tercero
 - ▲ Décimo Cuarto
 - ▲ Aporte Patronal
 - ▲ Fondos de Reserva
 - ▲ Vacaciones.

Mano de Obra Directa

De tal forma se considera como mano de obra al esfuerzo físico que realiza el personal calificado para la elaboración misma del producto.

Tabla 25: Registro Contable Mano de Obra

MANO DE OBRA DIRECTA	
Registro Contable	
Debe	Haber
Mano de Obra Directa	Cuentas por Pagar Empleados
Sueldo Básico Unificado	Sueldos por Pagar
Décimo Tercero	IESS por Pagar
Décimo Cuarto	Décimo Tercero por pagar
Aporte Patronal	Décimo Cuarto por pagar
Fondos de Reserva	

Fuente: (Osain, 2007)

Mano de Obra Indirecta

De tal forma se considera como mano de obra indirecta a los salarios de supervisores, horas extras, tiempo ocioso, personal de mantención etc.

Tabla 26: Registro Contable Mano de Obra Indirecta

MANO DE OBRA INDIRECTA	
Registro Contable	
Debe	Haber
Costos Indirectos de Fabricación	Cuentas por Pagar Empleados
MOI (Sueldo Básico)	Sueldos por Pagar
MOI (Aporte Patronal)	Décimo Tercero
MOI (Fondos de Reserva)	Décimo Cuarto
MOI (Décimo Tercero)	IESS por Pagar
MOI (Décimo Cuarto)	Aportes por Pagar

Fuente: (Osáin, 2007)

Tabla 27: Registro Contable Mano de Obra Indirecta para Producción

DISTRIBUCIÓN NORMAL	
Registro Contable	
Debe	Haber
Inventario de Productos en Proceso	Mano de Obra Directa
Orden de Producción No1	
Orden de Producción No2	

Fuente: (Osáin, 2007)

Costos Indirectos de Fabricación

Considerado como costos indirectos de fabricación aquellos costos que se encuentran asociados con Servicios Básicos, Depreciaciones de Activos Fijos, entre otros.

Asignación de los Costos Indirectos de Fabricación

Se debe determinar los costos de fabricación para poder prorratear a cada de producción, siendo el método de asignación acorde a las necesidades mismo.

Depreciación Activos Fijos

La depreciación de los activos fijos se realizará de acuerdo a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil y la técnica contable. Para que este gasto sea deducible, no podrá superar los siguientes porcentajes:

- (I) Inmuebles (excepto terrenos), naves, aeronaves, barcasas y similares 5% anual.
- (II) Instalaciones, maquinarias, equipos y muebles 10% anual.
- (III) Vehículos, equipos de transporte y equipo caminero móvil 20% anual.
- (IV) Equipos de cómputo y software 33,33% anual.

Cuando los activos fijos son utilizado para generar ingresos, estos sufre un desgaste normal durante su vida útil que el final lo lleva a ser inutilizable (Servicio de Rentas Internas, 2013).

Costos Indirectos Fijos

Para poder atribuir una parte de los mismos a cada línea de productos es necesario distribuirlos con alguna base de prorrateo.

Dicha magnitud puede expresarse en unidades de productos que se elaboran, horas máquina u horas de mano de obra directa.

Pero, en este caso, la capacidad práctica máxima representa la suma de la capacidad máxima de cada línea de productos que elabora la empresa y la capacidad promedio mensual es la suma de las capacidades promedio mensuales de cada tipo de producto.

Costos Indirectos Variables.

Costos que van muy acorde al volumen de producción, erogaciones que aumentan o disminuyen en base a la magnitud misma de la producción.

Costos indirectos fabriles.

Al análisis de los elementos en los que se compone el proceso productivo se determina que, carga fabril es uno de los más complicados componentes, dado que ha este se cargan rubros tales como todos los costos indirectos indispensables para que la empresa pueda llevar a cabo sus operaciones de producción.

Amortización

Pérdida paulatina del precio por el respectivo uso de bien intangible, que al final de los respectivos periodos se verán reflejados en los diferentes estados financieros que se elaboran al finalizar los periodos contables.

Gastos de Operación

Son todos aquellos desembolsos que dentro del ente se lo realiza con el fin de desarrollar actividades del giro del negocio mismo y de tal forma cumplir con la finalidad de la empresa. Entre estos tenemos: pago de alquiler de planta de producción, pago de sueldos y salarios entre otros que netamente se involucren con la operación de la empresa.

Gastos de Distribución

Erogaciones de dinero que la entidad utiliza cuando va a distribuir sus diferentes productos fabricados desde la empresa misma hasta la entrega a sus diferentes clientes.

Gastos de Administración

Todos los desembolsos que se emplee para llevar a cabo las actividades que tenga que ver con el área administrativa de la empresa van a estar dentro de este grupo.

Gastos de Financiamiento

Valores empleados para el respectivo desarrollo de actividades financieras que la empresa sostiene, estos pueden ser: intereses sobre préstamo, rendimientos financieros, entre otros, para de tal forma cumplir con los objetivos planteados por parte de la empresa.

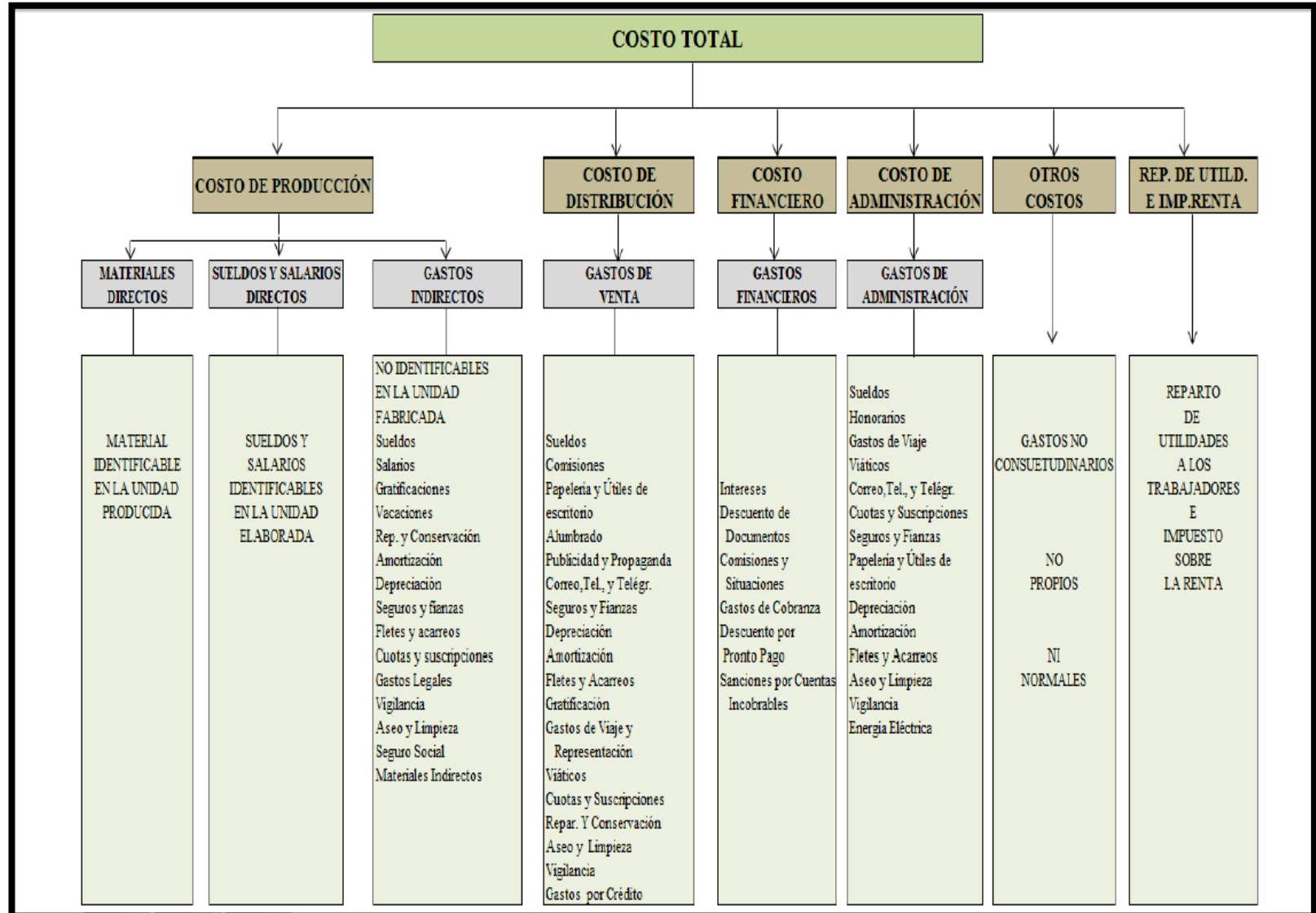


Gráfico 21: Mapa del Costo Total
Fuente: Costos de Producción

PRECIO DE VENTA

Al aplicar un precio razonable la empresa puede ubicarse en lugares competitivos esto se puede lograr mediante la aplicación de las diferentes estrategias planteadas anteriormente, para de tal forma atraer la atención del cliente a través del precio justo que cumpla con las expectativas del cliente. La fórmula para determinar el precio de venta tenemos: $\text{Precio de Venta} = \text{Costo Total del Producto} + \text{Ganancia}$ (Perez & Perez, 2006).

MÉTODOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS BASADOS EN EL COSTO

Incremento sobre el coste total.

Se le añade un porcentaje de beneficio al coste total. Este es un sistema aplicado principalmente por los intermediarios.

Incremento sobre el coste marginal.

Añadiendo al coste marginal (coste de producir una unidad más), una cierta cantidad. Así cubre totalmente los costes variables y permite una mayor flexibilidad, para fijar precios más competitivos en las situaciones que sean necesarios.

Incrementos no referidos al coste, pero relacionados directamente con él, encaminados a lograr un objetivo concreto, como puede ser la obtención de:

- Una determinada rentabilidad sobre el capital invertido.
- Una determinada rentabilidad sobre la cifra de ventas.
- Un determinado margen bruto, etc.

Su fórmula es:

Costos directos de Fabricación + Margen de Contribución = Precio de venta

Con la finalidad de que la empresa conozca la cantidad de productos deberá vender por lo menos no tener ni pérdidas ni ganancias cuando se fija el precio en base al costo, se emplea la fórmula del punto de equilibrio, donde se intervienen el precio de venta, los costos fijos (aquellos que se tienen aunque la producción sea cero, como renta, depreciación, algunos sueldos y salarios, etc.) y los costos variables (los que varían en base a la producción, como materias primas, energía empleada, mano de obra directa, etc.) (Perez & Perez, 2006).

La fórmula del punto de equilibrio es:

Total de costos fijos

Precio de Venta Unitario - Costo Variable Unitario

Para la fijación del precio se debe considerar algún método específico para aplicar su respectiva fórmula y de tal forma poder identificar si se obtendrá una ganancia a corto o largo plazo, sin descartar su estrategia correspondiente, que para su aplicación primero se indagará el mercado al que va ser dirigido.

Métodos de Fijación de Precios basados en la Demanda

Como todas las generalizaciones económicas existen múltiples excepciones a estas teorías: productos de lujo que suben sus ventas cuando suben sus precios, ventas estables aunque se suban los precios en situaciones monopolísticas (Perez D. , 2006).

Método aplicado en las diferentes empresas que mantenga como objetivo

aumentar sus utilidades, dado que mantendrán precios accesibles y el producto ofertado sabrá satisfacer las necesidades de los clientes. Básicamente la referencia que toma para este método es la psicología del consumidor así como también considerando la rotación del producto.

Métodos de Fijación de Precios basados en la Competencia

Al aplicar esta metodología existen la posibilidad de entrar a una posición neutral; situación que tendera a cambiar según factores de la empresa misma tales como: el posicionamiento, liderazgo calidad del producto, servicio que presta, que la misma tenga (Perez & Perez, 2006).

Por lo general los pequeños empresarios se basan en los precios de las grandes empresas de esas dependen en varias ocasiones, he ahí el agregado que le ponga cada empresa para q no se vea en desventaja y más bien pueda superar a la competencia.

Estrategias de Fijación de Precios

Las Empresas conjuntamente con el método de fijación de precios que elijan, a menudo también deben elegir una o varias estrategias a ser aplicadas dentro de la empresa, para que exista captación del producto ofrecido, es decir éste posea características que le sea más atractivo al cliente para su respectivo consumo.

Estrategias Diferenciales

Tratan de explotar la heterogeneidad de los consumidores para incrementar el volumen de ventas y beneficios. En este sentido, se vende el mismo producto a precios distintos según situaciones, momentos del tiempo, características del cliente, etc.

Estrategias Geográficas

Los precios geográficos se fijan en función de criterios geográficos o de proximidad, intentando atraer de esta forma parte de la demanda más alejada o ampliar el radio de acción, o simplemente intentar promover las ventas en un área determinada.

Estrategias Precios Psicológicos

Si las empresas deciden elegir esta estrategia deberán regirse en lo que el consumidor esté dispuesto a pagar; valor que en muchas ocasiones no cubre el costo de los materiales utilizados en el producto de tal forma la utilidad que la empresa percibe será la satisfacción misma del consumidor por el producto recibido.

Estrategias para productos nuevos

Estrategia de precio que se debe aplicar en las empresas que estén iniciando su actividad económica y, para de este modo pueda posesionarse en la mente del consumidor para su posterior consumo masivo de dicho bien producido, analizando paulatinamente cada una de sus subdivisiones para ver cuál es la más idónea a ser aplicada.

6.7 Metodología o Modelo Operativo

Se requiere en la Veterinaria GUIMO de un control estricto en cada uno de los procesos de elaboración de los productos químicos para la implementación de un sistema por procesos de producción, se lograra a través de la correspondiente numeración que se le asignara a cada una de ellas y del control con el que se asignare a la mano de obra que la entidad contrate.

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 28: Cronograma de Actividades

Fase	Actividad	Descripción	Responsable	Tiempo
Primera Fase	Diagnóstico Preliminar	Informe general de la empresa.	Investigadora	95 días
Segunda Fase	Proceso Productivo	Elaborar Flujo de Trabajo	Investigadora	30 días
		Descripción del Proceso Productivo	Investigadora	30 días
		Producto	Investigadora	15 días
		Flujograma del Proceso	Investigadora	30 días
Tercera Fase	Sistema de Costos por Procesos Productivos	Documentos necesarios para el Control del Proceso Productivo	Investigadora	35 días
		Flujograma del Sistema del Procesos Productivo	Investigadora	35 días
		Tratamiento de los elementos del Costo	Investigadora	45 días
Cuarta Fase	Ejecución	Costo Materia Prima	Investigadora	5 días
		Costo Mano de Obra	Investigadora	5 día
		Asignación Costos indirectos de Fabricación	Investigadora	5 días
		Elaboración Hoja de Costos	Investigadora	5 días
		Determinación del Costo Total y Unitario	Investigadora	5 días
		Elaboración del Estado de Costos de producción	Investigadora	5 días
		Análisis e interpretación de resultados a la aplicación de Sistema de Costos por Proceso de Producción	Investigadora	20 días

Elaborado por: López, Verónica

ÍNDICE

- I Carátula
- II Misión
- III Visión
- IV Valores Empresariales

FASE I

- 1. **Diagnostico Preliminar**
 - 1.1. Informe de la Empresa.

FASE II

- 2. **Proceso Productivo**
 - 2.1. Elaborar Flujo de Trabajo.
 - 2.2. Descripción del proceso Productivo.
 - 2.3. Producto.
 - 2.4. Flujograma de Proceso.

FASE III

- 3. **Sistema de Costos por Procesos de Producción**
 - 3.1. Documentos para Elaborar el Proceso de producción.
 - 3.2. Tratamiento de Elementos del Costo.
 - 3.3. Flujograma del Sistema por Procesos de producción.

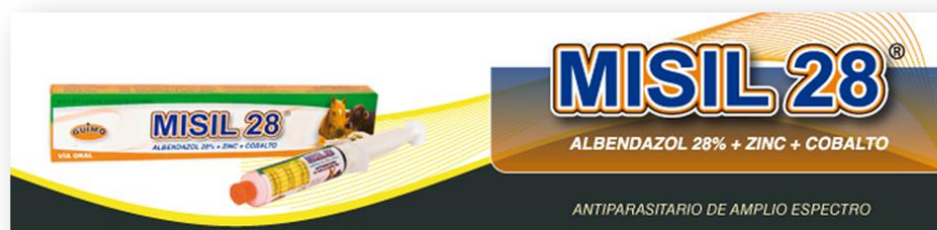
FASE IV

4. Ejecución

- 4.1. Costo Materia Prima.
- 4.2. Costo Mano de Obra.
- 4.3. Asignación de Costos Indirectos de Fabricación
- 4.4. Elaboración Hoja de Costos
- 4.5. Determinar Costo Total y Unitario.
- 4.6. Elaborar Estado de Costos de Producción y Ventas.
- 4.7. Análisis e Interpretación de Resultados a la aplicación de Sistema de Costos por Procesos de producción.



**Diseño de la
Metodología para un
Sistema de Costos por
Proceso de Producción
en la Veterinaria
GUIMO del segundo
semestre del año 2012**



MISIÓN

GUIMO está comprometido en proporcionar productos veterinarios de calidad, y un servicio de sanidad animal adecuado a las necesidades de nuestros clientes, contribuyendo al desarrollo sustentable del sector pecuario y avícola en pro de la salud humana.

VISIÓN

Incrementar nuestra competitividad en el mercado local, y traspasar las fronteras para ofertar nuestros productos en la región andina, logrando el reconocimiento y distinción del producto ecuatoriano.



VALORES:

- Ética
- Confiabilidad en producto y servicio.
- Es una empresa familiar donde el cliente es parte de esta familia, y donde su ganancia es también la nuestra.
- Responsabilidad
- Eficacia en cuanto a la calidad de nuestros productos y servicios
- Eficiencia en cuanto a nuestros tiempos de respuesta.
- Respeto
- Liderazgo
- Trabajo en equipo



FASE I

Diagnóstico Preliminar

Al inicio de la indagación se visitó a la Veterinaria, con la finalidad de conocer la infraestructura, la actividad productiva, el funcionamiento de cada una de sus áreas y de esta manera poder identificar las falencias administrativas y financieras reflejadas en la determinación irreal del costo.

De las inconsistencias encontradas se ha elaborado el respectivo árbol de problemas para el análisis y diagnóstico correspondiente que en lo posterior ayudado a determinar el problema principal que estaba afectando el correcto desarrollo de la veterinaria.

Se consideró como principal problema a la deficiente aplicación de costos por procesos de producción que se lo determina de manera empírica, es decir que solo se considera los rubros tales como: Materia Prima, Mano de Obra, el Valor de los Envases y Etiquetas, método no recomendable, dado que sus resultados no reflejan el costo real que implica la elaboración del producto

Tabla 29: Precio de Venta (Empírico)

DETALLE	LTS	\$
Costo Lote	30	1031,00
Envase		225,00
Caja y Etiqueta		150,00
Personal Involucrado		462,86
Horas Máquina		107,00
Horas Previas Indirectas		12,50
Costo Total		1988,36
Unidades Producidas		1500,00
Costo Unitario		1,33
Utilidad		1,27
Precio de Venta		2,60

Elaborado por: López, Verónica

Actualmente la Empresa utiliza varios documentos para el control de insumos y registro de horas tanto hombre como máquina en las áreas de:

- Producción
- Llenado

Documentos que no son suficientes para el control total de la producción, con respecto a precio de Venta que la veterinaria actualmente fija está basada al precio de la competencia.

Ante el análisis del proceso contable que la empresa actualmente lleva se propone la aplicación de un sistema de costos por procesos de producción, dado que las condiciones mismas en la que la veterinaria se desenvuelve, este método es el más idóneo para ser aplicado.

Al determinar el problema y establecer una propuesta de solución, se procederá a realizar las fases establecidas en el cronograma de actividades con la duración de tiempo dependiendo la complejidad que cada una de estas tome realizarlo para finalmente obtener el precio unitario real del producto químico en estudio.

Finamente se comparará los costos y precio de venta con los métodos aplicados que en un inicio se lo hacía de manera empírica y que al final se lo realizara ya aplicando el sistema de costos por procesos de producción.

FASE II

Proceso Productivo

Elaboración Flujo de Trabajo

A continuación de forma gráfica se representa la forma en que los componentes de los costos de producción llegaran al producto terminado.

Los componentes intervinientes son: Materia Prima, Mano de Obra, Costos Indirectos de Fabricación.

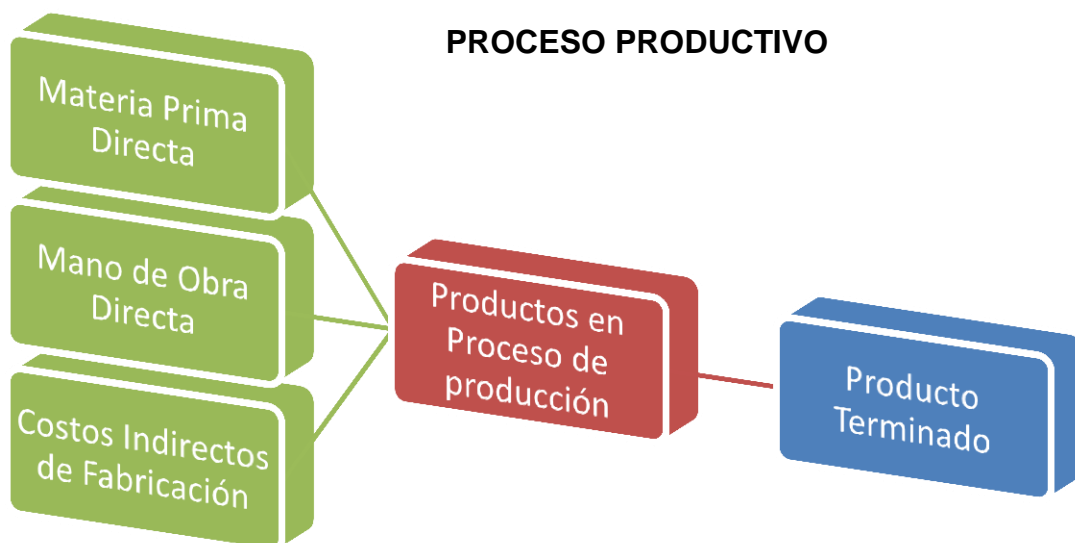


Gráfico 22: Proceso Productivo
Elaborado por: López, Verónica

La Veterinaria GUIMO, se desarrolla dentro de los más grandes fabricantes de productos químicos farmacéuticos veterinarios, cumpliendo con los requerimientos de calidad correspondientes y finalmente obtener un producto óptimo para la venta.

Proceso Productivo:

La Veterinaria GUIMO se encuentra dentro de la industria química, dado que su línea de fabricación está enmarcada en productos químicos; a continuación se describirá la producción de Misil 28 (jeringa 20ml).

ÁREAS IMPLICADAS EN LA PRODUCCION

Área 1.- Pesaje de materias Primas

Área 2.- Lavado, desinfección de envases y desinfección de materiales

Área 3.- Cuarto de líquidos, fabricación y envase

Área 4.- Control de calidad

Área 5.- Cuarentena

Área 6.- Etiquetado

Área 7.- Bodega de producto terminado

EQUIPO A UTILIZAR

- ✓ Balanza Radwnag.
- ✓ Marmita de acero Inoxidable, Capacidad 50 litros.
- ✓ Tanques de acero inoxidable
- ✓ Mezclador de 1 HP de capacidad.
- ✓ Llenadora dosificadora de líquidos
- ✓ Probeta.
- ✓ Codificadora

Tabla 30: Descripción del Proceso Productivo

Proceso Productivo	Actividades	Tiempo Empleado	Personal Utilizado
Pesaje	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar la limpieza y desinfección óptima en el área y equipo a utilizarse. • Verificar uso de equipos de seguridad (mascarillas, guantes, gorra, uniformes). • Verificar el Sistema de Inyección de aire del Área de Líquidos este encendido previo a la fabricación del producto. • Comprobar medidas y pesos de materias presos de materias primas de conformidad con la orden de producción. 	5 horas	1 Bodeguero 1 Operario 1 Supervisor
Fabricación	<ul style="list-style-type: none"> • En el 40% del vehículo disolver el principio activo con la ayuda de un agitador en el tanque principal. • En otro 40% del vehículo disolver los componentes solubles con la ayuda de un agitador. • Preparar conservantes a la concentración necesaria y adicionar a la mezcla anterior. • Adicionar la mezcla anterior al tanque principal y mezclar • Disolver en el vehículo 2 los componentes solubles • Anadir estabilizante • Regular el PH • Agitar toda la mezcla hasta una completa disolución. • Filtrar la solución. 	7 horas	2 Operario 1 Supervisor

	<ul style="list-style-type: none"> • Agitar toda la mezcla nuevamente 		
Envasado	<ul style="list-style-type: none"> • Verificar el estado de los envases. • Proceder a Fraccionar en los envases. • Tapar cada uno de los envases. 	10 horas	2 Operario 1 Supervisor
Etiquetado	<ul style="list-style-type: none"> • Guardar el producto en fundas plásticas. • Sellar el producto. • Encartonar el producto. • Trasladar al área de cuarentena en espera de los resultados de control de calidad. • Liberado el producto etiquetar. • Colocar en el empaque secundario de acuerdo al lote y fecha asignada. 	28 horas	4 Operario 1 Supervisor
Control de Calidad	<ul style="list-style-type: none"> • Separar las muestras para el control de calidad. • Microanálisis de las muestras tomadas. • Emitir informe de control de calidad. 	42 horas	2 analistas 1 microbiólogo

Elaborado por: López, Verónica

Producto:

Nombre del Producto: Misil 28

Descripción de la forma Farmacéutica

Suspensión homogénea, de color ligeramente rojo

Presentación Comercial: Jeringa de 20 ml

ESPECIFICACIONES DEL PRODUCTO

Tabla 31: Especificaciones del Producto

ENSAYOS	ESPECIFICACIONES
Aspecto	Suspensión homogénea, de color ligeramente rojo Libre de materia extraña.
Ph	6 – 7
Gravedad Específica (densidad aparente):	0,9216 - 1,1264
Identificación: Albendazol	Cromatograma de la muestra igual al del estándar (HPLC)
Ensayo: Albendazol	9,0-11,0 g/ml (90-110% d.l.d.*)
<p>Límites microbianos: USP 30 <61></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contaje de Aerobios Totales: máx. 100 UFC/g ▪ Contaje total de Hongos y Levaduras: máx. 50 UFC/g 	
<p>Vida Útil del Producto: Dos años</p>	




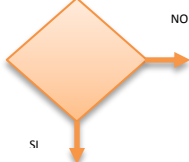
Elaborado por: López, Verónica

Flujograma de Proceso Productivo

Para una representación en flujograma del proceso productivo es necesaria la utilización de símbolos que sintetizan las etapas del proceso, las personas o los sectores involucrados, las secuencias de las operaciones así como la transferencia de datos y documentos.

Los símbolos más utilizados son:

Tabla 32: Símbolos de Flujograma

	<p>LIMITES</p>	<p>Se utiliza para identificar el inicio y el fin de un proceso.</p>
	<p>OPERACIÓN</p>	<p>Representa una etapa del proceso.</p>
	<p>CONECTORES</p>	<p>Sirve para unir dos procesos dentro de un mismo flujograma</p>
	<p>DECISIÓN</p>	<p>Representa un punto de proceso donde se debe tomar una decisión</p>

Elaborado por: López, Verónica

Flujograma de Proceso de Elaboración de MISIL 28

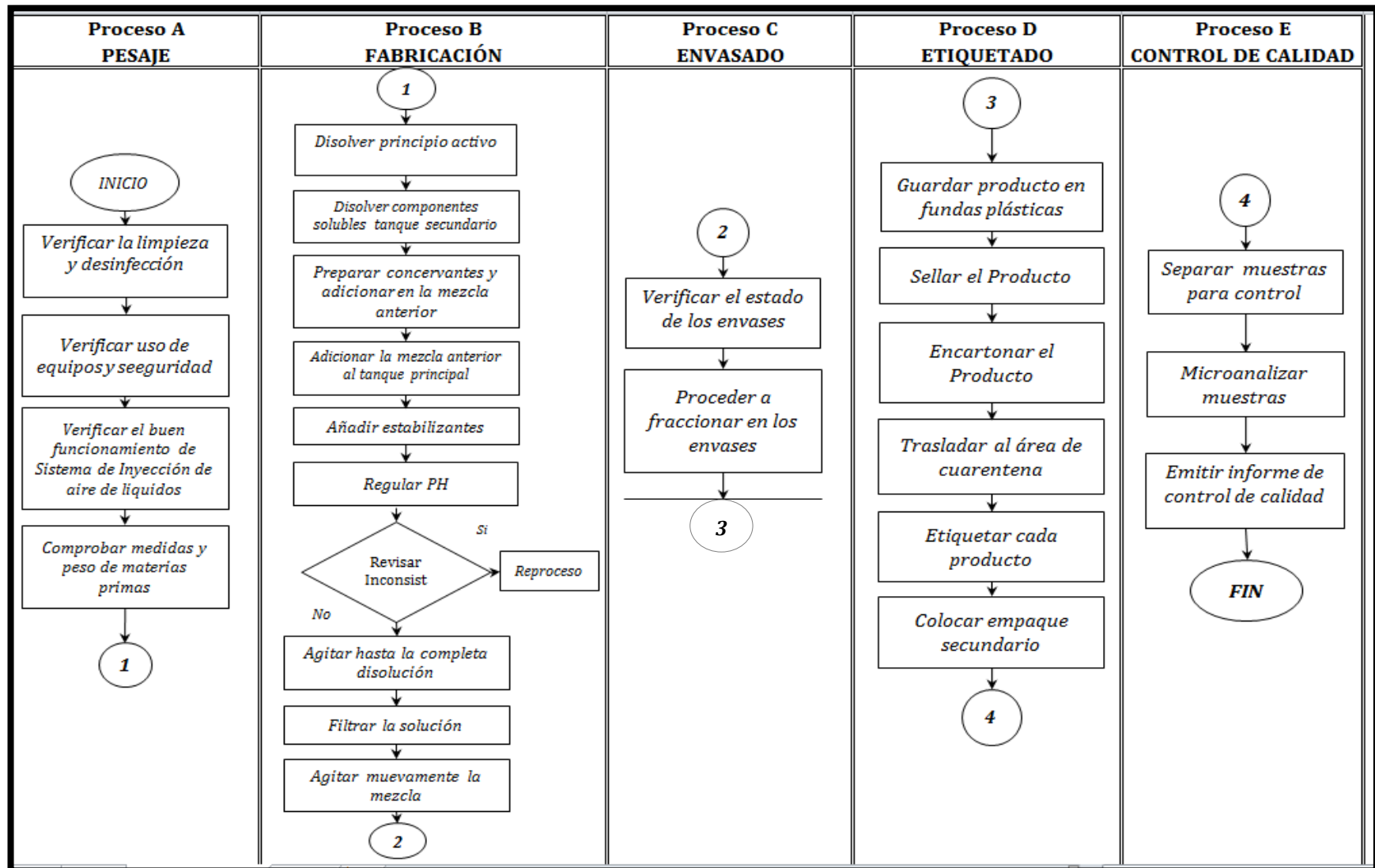


Gráfico 23: Flujograma de Proceso Elaboración de MISIL 28
Elaborado por: López, Verónica

FASE III

Sistema de Costos por Proceso de Producción

Documentos básicos para el control de la producción son:

- ✚ Orden de Compra
 - ✚ Kardex
 - ✚ Hoja de Costos
 - ✚ Requisición de Materia Prima
 - ✚ Control de Biométrico
 - ✚ Rol de Pagos
- ✚ **Orden de Compra.**- Este documento se emite una vez elegido al proveedor, donde se especifica la cantidad, tipo de bien, condiciones de pago, transporte, fecha de entrega, y más correspondientes especificaciones para evitar contratiempos en la compra. La autorización se dará por parte de la gerencia y del jefe de producción.



VETERINARIA GUIMO																												
RUC 1500112717001																												
Rumiñahui 3-85 y Pichincha																												
Teléfono: 0328-48-428																												
<table border="0" style="width: 100%; font-size: small;"> <tr><th colspan="2" style="text-align: center;">PROVEEDOR</th></tr> <tr><td>PROVEEDOR: ALMEIDA SALCEDO AMPARO DEL ROSARIO</td><td></td></tr> <tr><td>RUC: 1711473940001</td><td></td></tr> <tr><td>DIRECCIÓN: PASAJE SIN Y AV. EL EJERCITO</td><td>Nº: SIN</td></tr> <tr><td>ATENCIÓN:</td><td>FAX: 2364509</td></tr> <tr><td>TELÉFONO: 2961087</td><td></td></tr> <tr><td>CIUDAD: CAYAMBE</td><td></td></tr> </table>				PROVEEDOR		PROVEEDOR: ALMEIDA SALCEDO AMPARO DEL ROSARIO		RUC: 1711473940001		DIRECCIÓN: PASAJE SIN Y AV. EL EJERCITO	Nº: SIN	ATENCIÓN:	FAX: 2364509	TELÉFONO: 2961087		CIUDAD: CAYAMBE		<table border="0" style="width: 100%; font-size: small;"> <tr><th colspan="2" style="text-align: center;">ORDEN DE COMPRA</th></tr> <tr><td>Número:</td><td>0002413</td></tr> <tr><td>FECHA:</td><td></td></tr> <tr><td>ELABORADO:</td><td></td></tr> </table>			ORDEN DE COMPRA		Número:	0002413	FECHA:		ELABORADO:	
PROVEEDOR																												
PROVEEDOR: ALMEIDA SALCEDO AMPARO DEL ROSARIO																												
RUC: 1711473940001																												
DIRECCIÓN: PASAJE SIN Y AV. EL EJERCITO	Nº: SIN																											
ATENCIÓN:	FAX: 2364509																											
TELÉFONO: 2961087																												
CIUDAD: CAYAMBE																												
ORDEN DE COMPRA																												
Número:	0002413																											
FECHA:																												
ELABORADO:																												
OBSERVACIONES: _____																												
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	IVA																						
<table border="1" style="width: 100%; font-size: x-small;"> <tr><th colspan="3" style="text-align: center;">FORMA DE PAGO</th></tr> <tr><th style="width: 33%;">DÍAS</th><th style="width: 33%;">CUOTA</th><th style="width: 33%;">FECHA DE PAGO</th></tr> <tr><td style="height: 30px;"></td><td></td><td></td></tr> </table>			FORMA DE PAGO			DÍAS	CUOTA	FECHA DE PAGO				Valor antes del Descuento: _____ % Total del Descuento: _____ % Monto Gravado con Tarifa: _____ 0% Gravado con tarifa: _____ 12% Importe del IVA: _____ 12% TOTAL FACTURA (DOLARES): _____																
FORMA DE PAGO																												
DÍAS	CUOTA	FECHA DE PAGO																										
			Total Kilos: _____		Total Unidades: _____																							
_____ AUTORIZADO _____				_____ ACEPTADO POR EL PROVEEDOR _____																								

Gráfico 24: Orden de Compra
Elaborado por: López, Verónica

- + **Kardex.-** Documento que lo realizará el bodeguero para el respectivo control de entradas y salidas de los inventarios, el costo de los insumos materiales. La Veterinaria GUIMO utilizará el método FIFO (Firs In Firs Out) o PEPS (Primero que Entra Primero que Sale), método que por las condiciones de la materia prima a utilizar se requiere emplear por la caducidad que esta presenta.

VETERINARIA GUIMO

CONTROL DE EXISTENCIAS



PRODUCTO:
CODIGO:


FECHA	CPT	DETALLE	INGRESOS			EGRESOS			SALDOS		
			CANT.	V. UNIT.	TOTAL	CANT.	V. UNIT.	TOTAL	CANT.	V. UNIT.	TOTAL

 RESPONSABLE

Gráfico 25: Kardex
Elaborado por: López, Verónica

- + **Hoja de Costos.-** Documento en el que se acumula los costos de cada departamento del trabajo que se realiza en lo que a materia prima, mano de obra, y costos indirectos de fabricación, que contiene al final de la hoja un resumen con los costos de cada uno de los elementos del costo para poder determinar el respectivo costo unitario y su posterior fijación del precio de venta.

VETERINARIA GUIMO
HOJA DE COSTOS



Cliente: _____ Orden de producción N° _____
 Artículo: _____ Cantidad: _____
 Precio de venta: _____
 Fecha de inicio: _____ Fecha de Terminación: _____

MATERIA PRIMA			MANO DE OBRA			CTOS INDIRECTOS FABRICACIÓN		
FECHA	DESPACHO	VALOR	N/HORA	V./HORA	VALOR	DETALLE	PARÁMETRO	VALOR


RESUMEN	
Materia prima directa	
Mano de obra directa	
Costo primo directo	
CIF - aplicados	
Costo de fabricación	
Costo unitario	
Utilidad	
Precio de venta	

Gráfico 26: Hoja de Costos
Elaborado por: López, Verónica

- ✚ **Requisición de Materiales.-** Es una hoja especial que generalmente se hace por triplicado, exigida por el almacenista para entregar la materia prima con destino a un trabajo específico. Una de las copias de esa solicitud queda en poder del almacenista, y las otras dos se envían a los departamentos de contabilidad y de Costos. Se establece así un control más efectivo de los materiales que se suministran a producción.

Requisición de Materiales

N° 0001




Fecha:.....

CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTOS	
			UNITARIO	TOTAL

F. Responsable

Gráfico 27: Requisición de Materiales
Elaborado por: López, Verónica

🚩 **Reporte de Biométrico.-** Documento que sirve para el control de asistencia del personal que labora dentro de la empresa, este sistema reporta el tiempo exacto, siendo de uso personal intransferible su registro.

Libro de Asistencia Personal															
															
Nombre: _____								Rut: _____							
Depto: _____								Cargo: _____							
Fecha	HI	HS	TCol	MI	MS	TPT	HRT	H.Ex.	ATR	ADL	Sal.	Haber	Debe	Permisos	
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															
Sub Total Periodo															
Lun															
Mar															
Mié															
Jue															
Vie															
Sáb															
Dom															
Dom															

- ✚ **Rol de pagos.-** Documento en donde se registra el respectivo sueldo que el trabajador percibe así como las provisiones de ley que el trabajador tiene derecho.

VETERINARIA GUIMO ROL DE PAGOS JUNIO 2013 MORALES GARZÓN GUILLERMO ALFONSO RUC: 1500112717001															
N.-	NUMERO DE CEDULA	NOMBRE	CARGO/ACTIVIDAD	FECHA DE INGRESO	DÍAS LABORADOS	SUELDO	HORAS EXTRAS	COMISIONES	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		FONDOS DE RESERVA	ALIMENTACIÓN EMPLEADOS	TOTAL A PAGAR	FIRMA
										PREST.	9,35%				
TOTAL															

N.-	NUMERO DE CEDULA	NOMBRE	11.15% APORT. IESS	0.5% CONAC	0.5% IECE	9.35% IESS	XIII SUELDO	XIV SUELDO	FONDOS DE RESERVA ACUM.	TOTAL PROVISIONES	COSTO TOTAL
TOTAL											

Gráfico 29: Rol de Pagos
Elaborado por: López, Verónica

Proceso Productivo Contablemente

El Laboratorio GUIMO dentro del proceso productivo lleva a cabo varias actividades en detalle mostraremos a continuación las funciones que el responsable de cada área realiza:

- El gerente conjuntamente con el jefe de producción analizan la cantidad de producción de los productos químicos.

- Con la autorización previa la contadora realiza la orden de producción con las respectivas indicaciones del producto a fabricar que se enviará al jefe de producción con 2 copias de dicho documento.
- El jefe de Producción recibe la orden de producción con las respectivas copias para su análisis.
- Una vez analizada la orden el jefe de producción envía una copia de la orden de producción conjuntamente con la requisición de materiales al encargado de bodega para empezar el proceso productivo.
- El encargado de bodega recibe la orden de producción conjuntamente con la requisición de materiales, verifica la existencia de los mismos, si no los hay envía una orden de compra al proveedor detallando los materiales que se requiere, y si sí los hay envía los materiales a la planta de producción.
- Los encargados de la planta de producción recién los materiales para empezar con el Proceso 1. Pesaje de la materia prima, Proceso 2. Lavado y desinfección de envases y utensilios, Proceso 3. Fabricación, Proceso 4. Control de calidad, Proceso 5. Mantener en cuarentena, Proceso 6. Etiquetado, Proceso 7. Almacenaje de producto terminado, emite un informe de la producción total al jefe de producción.
- El jefe de producción recibe el informe de producción revisa y coteja con la orden de producción.
- Envía el informe de producción revisado a la contadora para que realice la respectiva hoja de costos y pueda determinar el costo y su respectivo precio de venta del producto.

Flujograma de Sistema de Costos por Proceso de Producción

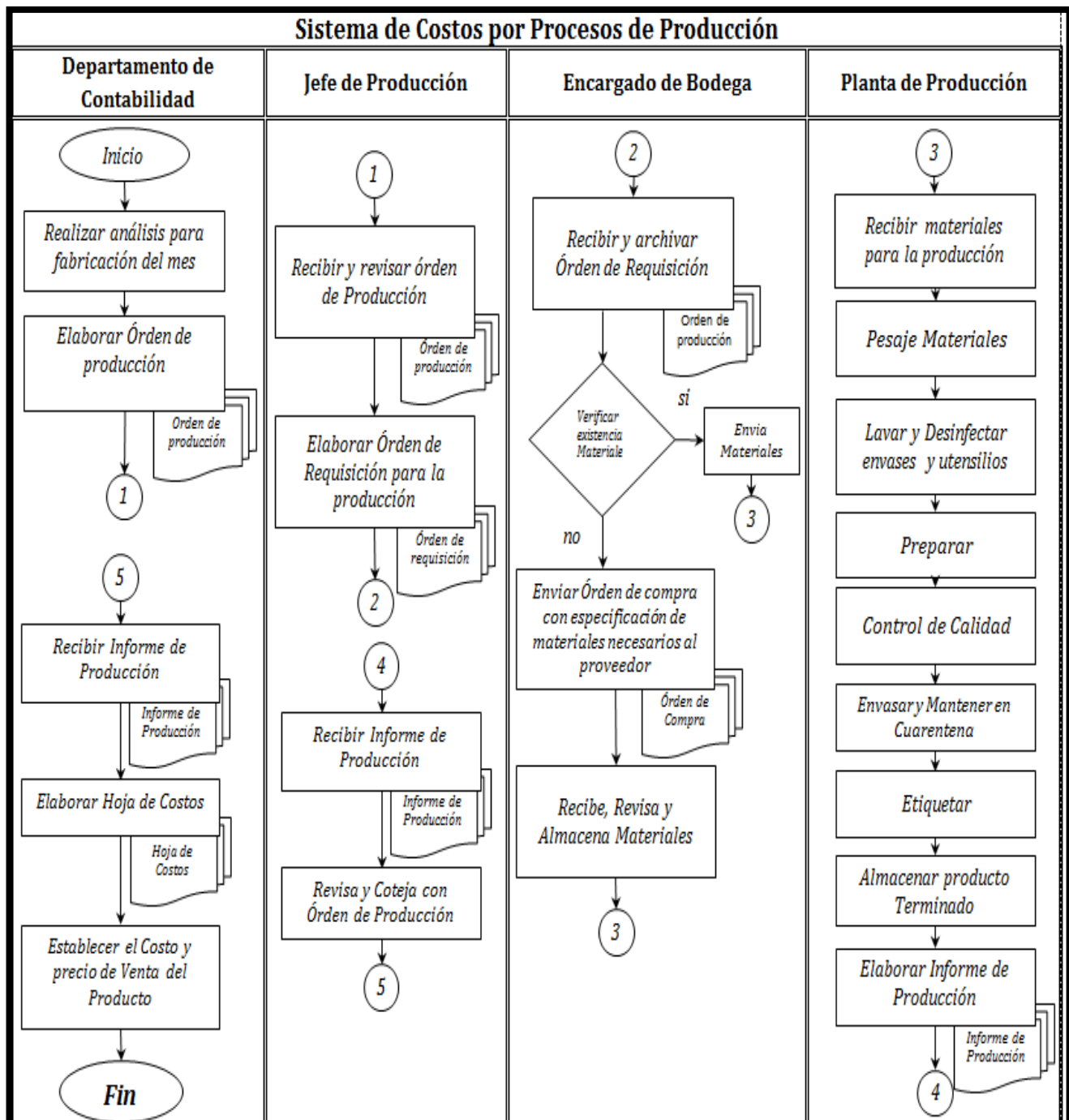


Gráfico 30: Flujograma Contable del Proceso Productivo
Elaborado por: López, Verónica

Tratamientos de los Elementos del Costo

Para la elaboración de un producto veterinario dentro de la Veterinaria GUIMO se requiere de Materia Prima, Mano de Obra y los costos Indirectos de Fabricación, que constituyen los elementos del costo.

Materia Prima/ Insumos

Dentro de los Sistemas de Costos la materia prima se clasifica en: Materia Prima Directa y Materia Prima Indirecta.

Materia Prima Directa

Insumo elemental dentro de la elaboración del producto veterinario que requiere insertarse a una transformación para obtener el producto terminado.

La veterinaria GUIMO para la elaboración de MISIL 28 como materia prima directa utiliza:

MATERIAL	CANT.(g)
ALBENDAZOL	8,310
ZINC	12,750
COBALTO	1,200
ISOQUINOLIN	0,135
ACETATO DE ETILO	0,010
PROPILTIO	0,054
BENCIMIDAZOLCARBOMATO	0,006
DEXAMETAZONO	0,060
PRAZILQUANTEL	1,200
CIMETIDINA	12,600
RITONAQUIR	5,550

Materia Prima Indirecta

Son todos aquellos materiales que intervienen en la elaboración del producto pero que no se lo puede identificar con facilidad, dentro del producto terminado este posee un valor inferior no tan significativo.

- Jeringas
- Etiquetas
- Cajas

Mano de Obra / Fuerza Laboral

Sintetiza la fuerza física que cada uno de los trabajadores emplea para la correspondiente transformación de la materia prima en producto terminado.

Este rubro se clasifica en mano de obra directa y mano de obra indirecta.

Mano de Obra Directa

Personal que directamente intervienen en la transformación de la materia prima en producto terminado. Dentro de la Veterinaria constituye:

# OBREROS	NOMBRE	HRS
O. PESAJE	TOBIAS TORRES	2
OPERARIO	ROCIO MORETA	2
OPERARIO 1	ÁNGEL POAQUIZA	13
OPERARIO 2	GLADYS TORRES	12
OPERARIO 3	ELCIRA TORRES	6
OPERARIO 4	Paúl Bustos	6

Mano de Obra Indirecta

Personal que labora en la veterinaria y cumple funciones que no directamente tiene relación con la transformación de materia prima y convertirlo en producto terminado pero que si es fundamental su presencia; dentro de la veterinaria GUIMO la mano de obra indirecta lo conforma:

TRABAJADORES	NOMBRE	HRS
Supervisor	Alejandro Morales	9
Analista 1	Mayra Moreta	2
Analista 2	Armando Morales	2
Micribiológico	Román Fiallos	40

Costos Indirectos de Fabricación

Insumos que complementan la elaboración de los productos químicos estos constituyen tanto servicios personales como servicios públicos que son necesarios para obtener al final un producto terminado. Dentro de la Veterinaria GUIMO tenemos:

- Energía Electra
- Agua Potable
- Mantenimiento de Maquinaria
- Insumos Indirectos (Etiquetas y envases)

FASE IV
Ejecución
DETERMINACIÓN DEL COSTO LA MATERIA PRIMA PARA LA ELABORACIÓN DE MISIL28
Tabla 33: Determinación Materia Prima Directa Misil 28

MATERIA PRIMA				
COD	MATERIAL	CANT.(g)	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
COMP 1	Albendazol	8,310	100,00	831,00
COMP 2	Zinc	12,750	10,00	127,50
COMP 3	Cobalto	1,200	8,90	10,68
COMP 4	Isoquinolin	0,135	16,80	2,27
COMP 5	Acetato de Etilo	0,010	10,59	0,11
COMP 6	Propiltio	0,054	15,23	0,82
COMP 7	Bencimidazolcarbomato	0,006	18,66	0,11
COMP 8	Dexametazono	0,060	9,40	0,56
COMP 9	Prazilquantel	1,200	27,17	32,60
COMP 10	Cimetidina	12,600	2,00	25,20
COMP 11	Ritonaquir	5,550	0,03	0,15
SUMA		41,88	218,78	1031,00

Elaborado por: Verónica López

DETERMINACIÓN DEL COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
Tabla 34: Determinación Mano de Obra Directa Misil 28

MANO DE OBRA DIRECTA				
# OBREROS	NOMBRE	HRS	VALOR HRS	V. TOTAL
O. PESAJE	Tobias Torres	2	1,58	3,17
OPERARIO	Rocio Moreta	2	2,92	5,83
OPERARIO 1	Angel Poaquiza	13	1,46	18,96
OPERARIO 2	Gladys Torres	12	1,46	17,50
OPERARIO 3	Elcira Torres	6	1,46	8,75
OPERARIO 4	Paúl Bustos	6	1,46	8,75
SUMA		41	10,33	62,96

Elaborado por: López, Verónica

DETERMINACIÓN DE MANO DE OBRA INDIRECTA

Tabla 35: Determinación Mano de Obra Indirecta

MANO DE OBRA INDIRECTA				
TRABAJADORES	NOMBRE	HRS	VALOR HRS	V. TOTAL
Supervisor	Alejandro Morales	9	8,33	75,00
Analista 1	Mayra Moreta	2	4,17	8,33
Analista 2	Armando Morales	2	4,17	8,33
Microbiológico	Román Fiallos	40	4,69	187,60
SUMA		53	21,36	279,27

Elaborado por: López, Verónica

Determinación de los Costos Indirectos de Fabricación

Uno de los rubros que se considera para los CIF es:

- Depreciación Maquinaria
- Cálculo de los servicios Básicos
- Valor de los Insumos Indirectos

A continuación su cálculo:

Depreciación de Maquinaria

Tabla 36: Depreciación Maquinaria

DETALLE	VALOR	DEP. ANUAL	DEP. MENSUAL	DEP. DIARIA	DEP. X HORA	VALOR DE DEP.
Balanza Radwnag	\$ 15.000,00	\$ 1.500,00	\$ 125,00	\$ 4,17	\$ 0,52	\$ 2,60
Marmita de acero inoxidable	\$ 2.500,00	\$ 250,00	\$ 20,83	\$ 0,69	\$ 0,09	\$ 0,43
Tanques de acero inoxidable	\$ 2.350,00	\$ 235,00	\$ 19,58	\$ 0,65	\$ 0,08	\$ 0,41
Mezclador de 1hp capacidad	\$ 3.250,00	\$ 325,00	\$ 27,08	\$ 0,90	\$ 0,11	\$ 0,56
Llenadora dosificador de líquidos	\$ 1.890,00	\$ 189,00	\$ 15,75	\$ 0,53	\$ 0,07	\$ 0,33
Potenciómetro	\$ 3.250,00	\$ 325,00	\$ 27,08	\$ 0,90	\$ 0,11	\$ 0,56
TOTAL	\$ 28.240,00	\$ 2.824,00	\$ 235,33	\$ 7,84	\$ 0,98	\$ 4,90

Elaborado por: López, Verónica

Cálculo Servicios Básicos

Tabla 37: Cálculo Servicios Básicos

DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR DIARIO	HORA	PESAJE	FABRICACION	ENVASADO	ETIQUETADO	CONTROL DE CALIDAD	TOTAL
ENERGIA ELECTRICA	\$ 103,50	\$ 3,45	\$ 0,43	\$ 2,16	\$ 3,02	\$ 4,31	\$ 12,08	\$ 18,98	\$ 40,54
AGUA	\$ 20,00	\$ 0,67	\$ 0,08	\$ 0,42	\$ 0,58	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1,00

Elaborado por: López, Verónica

Valor de los Insumos Indirectos

Tabla 38: Valor de los Insumos Indirectos

DETALLE	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Insumos indirectos	1500	\$ 0,25	\$ 375,00

Elaborado por: López, Verónica

Cuadro Resumen CIF

Tabla 39: Cuadro Resumen de los CIF

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
MATERIAL	VALOR TOTAL
· Agua Potable	1,00
· Luz Eléctrica	40,54
· Depreciaciones de los activos Fijos	4,90
· Insumos Indirectos (Etiquetas y envases)	375,00
SUMA	421,44

Elaborado por: López, Verónica

Elaboración de la Hoja de Costos
Orden de Producción N° 001
Tabla 40: Hoja de Costos

HOJA DE COSTOS				
Nombre del Producto: Misil 28				
Unidades Producidas	30 ltrs (1500 jeringas 20ml)			Observaciones: El producto se vende en jeringas de 20ml
MATERIA PRIMA				
COD	MATERIAL	CANT.(g)	P. UNITARIO	VALOR TOTAL
COMP 1	Albendazol	8,310	100,00	831,00
COMP 2	Zinc	12,750	10,00	127,50
COMP 3	Cobalto	1,200	8,90	10,68
COMP 4	Isoquinolin	0,135	16,80	2,27
COMP 5	Acetato de Etilo	0,010	10,59	0,11
COMP 6	Propiltio	0,054	15,23	0,82
COMP 7	Bencimidazolcarbomato	0,006	18,66	0,11
COMP 8	Dexametazono	0,060	9,40	0,56
COMP 9	Prazilquantel	1,200	27,17	32,60
COMP 10	Cimetidina	12,600	2,00	25,20
COMP 11	Ritonaquir	5,550	0,03	0,15
SUMA		41,88	218,78	1031,00
MANO DE OBRA DIRECTA				
# OBREROS	NOMBRE	HRS	VALOR HRS	V. TOTAL
O. PESAJE	Tobías Torres	2	1,58	3,17
OPERARIO	Rocio Moreta	2	2,92	5,83
OPERARIO 1	Angel Poaquiza	13	1,46	18,96
OPERARIO 2	Gladys Torres	12	1,46	17,50
OPERARIO 3	Elcira Torres	6	1,46	8,75
OPERARIO 4	Paúl Bustos	6	1,46	8,75
SUMA		41	10,33	62,96
MANO DE OBRA INDIRECTA				
TRABAJADORES	NOMBRE	HRS	VALOR HRS	V. TOTAL
Supervisor	Alejandro Morales	9	8,33	75,00
Analista 1	Mayra Moreta	2	4,17	8,33
Analista 2	Armando Morales	2	4,17	8,33
Micribiológico	Román Fiallos	40	4,69	187,60
SUMA		53	21,36	279,27

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
MATERIAL	VALOR TOTAL
· Agua Potable	1,00
· Luz Eléctrica	40,54
· Depreciaciones de los activos Fijos	4,90
· Insumos Indirectos (Etiquetas y envases)	375,00
SUMA	421,44
RESUMEN	
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$ 1.031,00
MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 62,96
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 279,27
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	\$ 421,44
COSTO DE FABRICACIÓN	\$ 1.794,67
UNIDADES PRODUCIDAS	1500
COSTO UNITARIO	\$ 1,20
UTILIDAD	\$ 1,40
PRECIO DE VENTA	\$ 2,60


Elaborado por: López, Verónica

Para llevar a cabo las distintas transacciones que implica en la elaboración de del Antiparasitante Misil 28 contablemente requiere elaborara de documentos tales como:

- Orden de Compra
- Kardex
- Requisición de Materiales
- Rol de pagos
- Tarjetas Control de Tiempo


Orden de Compra

Tabla 41: Orden de Compra

ORDEN DE COMPRA						
VETERINARIA GUIMO RUC 1500112717001 Rumiñahui 3-85 y Pichincha Teléfono: 032848428						
PROVEEDOR PROVEEDOR: ALMEIDA SALCEDO AMPARO DEL ROSARIO RUC: 1711473940001 DIRECCIÓN: PASAJE S/N Y AV. EL EJERCITO N°: S/N ATENCIÓN: TELÉFONO: 2961087 FAX: 2364509 CIUDAD: CAYAMBE				ORDEN DE COMPRA Número: 0002413 FECHA: ELABORADO:		
OBSERVACIONES: _____						
CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	PRECIO	VALOR	IVA
COMP 1	Albendazol	GRAMOS	4,155	\$ 100,00	\$ 415,50	
COMP 2	Zinc	GRAMOS	6,375	\$ 10,00	\$ 63,75	
COMP 3	Cobalto	GRAMOS	0,600	\$ 8,90	\$ 5,34	
COMP 4	Isoquinolin	GRAMOS	0,068	\$ 16,80	\$ 1,13	
COMP 5	Acetato de Etilo	GRAMOS	0,005	\$ 10,59	\$ 0,05	
COMP 6	Propiltio	GRAMOS	0,027	\$ 15,23	\$ 0,41	
COMP 7	Bencimidazolcarbomato	GRAMOS	0,003	\$ 18,66	\$ 0,06	
COMP 8	Dexametazono	GRAMOS	0,030	\$ 9,40	\$ 0,28	
COMP 9	Prazilquantel	GRAMOS	0,600	\$ 27,17	\$ 16,30	
COMP 10	Cimetidina	GRAMOS	6,300	\$ 2,00	\$ 12,60	
COMP 11	Ritonaquir	GRAMOS	2,775	\$ 0,03	\$ 0,07	
					Valor antes del descuento	\$ 515,50
					Total del Descuento	\$ -
					Monto Grabado con Tarifa 0%	\$ 515,50
					grabado con tarifa 12%	\$ -
					Importe del IVA	\$ -
					Total Factura	\$ 515,50
_____ AUTORIZADO				_____ ACEPTADO POR EL PROVEEDOR		

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 42: Orden de Requisición

REQUISICIÓN DE MATERIALES				
				
PRODUCTO: MISIL 28 (JERIN 20 ml)		N°	0001	
FECHA:		14 DE OCTUBRE DEL 2013		
CODIGO	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	COSTO	
			CANTIDAD	PRECIO
COMP 1	Albendazol	GRAMOS	8,31	100,00
COMP 2	Zinc	GRAMOS	12,75	10,00
COMP 3	Cobalto	GRAMOS	1,20	8,90
COMP 4	Isoquinolin	GRAMOS	0,14	16,80
COMP 5	Acetato de Etilo	GRAMOS	0,01	10,59
COMP 6	Propiltio	GRAMOS	0,05	15,23
COMP 7	Bencimidazolcarbomato	GRAMOS	0,01	18,66
COMP 8	Dexametazono	GRAMOS	0,06	9,40
COMP 9	Prazilquantel	GRAMOS	1,20	27,17
COMP 10	Cimetidina	GRAMOS	12,60	2,00
COMP 11	Ritonaquir	GRAMOS	5,55	0,03
(F) REPOSABLE				

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 43: Kardex

KARDEX									
PRODUCTO:	Albendazol								
CODIGO:	COMP 1								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							6,86	100,00	685,58
Compra S/F # 00347	4,16	100,00	415,50				6,86	100,00	685,58
							4,16	100,00	415,50
Orden de Producción N° 0001				6,86	100,00	685,58			
				1,45	100,00	145,00			
Inventario Final							2,71	100,00	270,50
<hr style="width: 20%; margin: auto;"/> F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 44: Kardex 2

KARDEX									
PRODUCTO:	Zinc								
CODIGO:	COMP 2								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							10,52	10,00	105,19
Compra S/F # 00347	6,38	10,00	63,75				10,52	10,00	105,19
							6,38	10,00	63,75
Orden de Producción N° 0001				10,52	10,00	105,19			
				2,23	10,00	22,30			
Inventario Final							4,15	10,00	41,45
<hr style="width: 20%; margin: auto;"/> F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 45: Kardex 3

ARDEX									
PRODUCTO:	Cobalto								
CODIGO:	COMP 3								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							0,99	8,90	8,81
Compra S/F # 00347	0,60	8,90	5,34				0,99	8,90	8,81
							0,60	8,90	5,34
Orden de Producción N° 0001				0,99	8,90	8,81			
				0,21	8,90	1,87			
Inventario Final							0,39	8,90	3,47
F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 46: Kardex 4

KARDEX									
PRODUCTO:	Isoquinolin								
CODIGO:	COMP 4								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							0,11	16,80	1,87
Compra S/F # 00347	0,07	16,80	1,13				0,11	16,80	1,87
							0,07	16,80	1,13
Orden de Producción N° 0001				0,11	16,80	1,87			
				0,024	16,80	0,40			
Inventario Final							0,04	16,80	0,74
F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 47: Kardex 5

KARDEX									
PRODUCTO:	Acetato de Etilo								
CODIGO:	COMP 5								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							0,01	10,59	0,09
Compra S/F # 00347	0,01	10,59	0,05				0,01	10,59	0,09
							0,01	10,59	0,05
Orden de Producción N° 0001				0,01	10,59	0,09			
				0,002	10,59	0,02			
Inventario Final							0,003	10,59	0,03
F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 48: Kardex 6

KARDEX									
PRODUCTO:	Propiltio								
CODIGO:	COMP 6								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							0,04	15,23	0,68
Compra S/F # 00347	0,03	15,23	0,41				0,04	15,23	0,68
							0,03	15,23	0,41
Orden de Producción N° 0001				0,04	15,23	0,68			
				0,01	15,23	0,14			
Inventario Final							0,02	15,23	0,27
F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 49: Kardex 7

KARDEX									
PRODUCTO:		Bencimidazolcarbomato							
CODIGO:		COMP 7							
UNIDAD DE MEDIDA:		GRAMOS							
MÉTODO		FIFO							
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							0,005	18,66	0,09
Compra S/F # 00347	0,003	18,660	0,056				0,005	18,66	0,09
							0,003	18,66	0,06
Orden de Producción N° 0001				0,005	18,660	0,092			
				0,001	18,660	0,020			
Inventario Final							0,002	18,66	0,04
<hr style="width: 20%; margin: auto;"/> F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 50: Kardex 8

KARDEX									
PRODUCTO:		Dexametazono							
CODIGO:		COMP 8							
UNIDAD DE MEDIDA:		GRAMOS							
MÉTODO		FIFO							
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL	CANT.	V. UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							0,05	9,40	0,47
Compra S/F # 00347	0,03	9,40	0,28				0,05	9,40	0,47
							0,03	9,40	0,28
Orden de Producción N° 0001				0,05	9,40	0,47			
				0,01	9,40	0,10			
Inventario Final							0,02	9,40	0,18
<hr style="width: 20%; margin: auto;"/> F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 51: Kardex 9

KARDEX									
PRODUCTO:	Prazilquantel								
CODIGO:	COMP 9								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							0,99	27,17	26,90
Compra S/F # 00347	0,60	27,17	16,30				0,99	27,17	26,90
							0,60	27,17	16,30
Orden de Producción N° 0001				0,99	27,17	26,90			
				0,21	27,17	5,71			
Inventario Final							0,39	27,17	10,60
_____ F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 52: Kardex 10

KARDEX									
PRODUCTO:	Cimetidina								
CODIGO:	COMP 10								
UNIDAD DE MEDIDA:	GRAMOS								
MÉTODO	FIFO								
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							10,40	2,00	20,79
Compra S/F # 00347	6,30	2,00	12,60				10,40	2,00	20,79
							6,30	2,00	12,60
Orden de Producción N° 0001				10,40	2,00	20,79			
				2,21	2,00	4,41			
Inventario Final							4,10	2,00	8,19
_____ F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 53: Karrdex 11

KARDEX									
PRODUCTO:		Ritonaquir							
CODIGO:		COMP 11							
UNIDAD DE MEDIDA:		GRAMOS							
MÉTODO		FIFO							
DETALLE	ENTRADAS			EGRESOS			SALDOS		
	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL	CANT.	UNIT.	V. TOTAL
Inventario inicial							4,58	0,03	0,12
Compra S/F # 00347	2,78	0,03	0,07				4,58	0,03	0,12
							2,78	0,03	0,07
Orden de Producción N° 0001				4,58	0,03	0,12			
				0,97	0,03	0,03			
Inventario Final							1,80	0,03	0,05
<hr style="width: 20%; margin: 0 auto;"/> F. RESPONSABLE									

Elaborado por: López, Verónica

Rol de Pagos

Tabla 54: Rol de Pagos MOD

VETERINARIA GUIMO Mano de Obra Directa ROL DE PAGOS MORALES GARZÓN GUILLERMO ALFONSO RUC: 1500112717001												
N.-	NOMBRE	CARGO/ACTIVIDAD	DÍAS LAB.	SUELDO	HORAS EXTRAS	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		FONDOS RESERVA	ALIMEN. EMPLEADOS	TOTAL A PAGAR	FIRMA
							PREST.	9,35%				
1	Tobias Torres	Op. Pesaje	1	3,17	0,00	3,17	0,00	0,30	0,26	0,67	3,80	
2	Rocio Moreta	Operaria Lab	1	5,83	0,00	5,83	0,00	0,55	0,49	0,67	6,44	
3	Angel poaquiza	Operario 1	1	18,96	0,00	18,96	0,00	1,77	1,58	0,67	19,43	
4	Gladys Torres	Operario 2	1	17,50	0,00	17,50	0,00	1,64	1,46	0,67	17,99	
5	Elcira Torres	Operario 3	1	8,75	0,00	8,75	0,00	0,82	0,73	0,67	9,33	
6	Paúl Bustos	Operario 4	1	8,75	0,00	8,75	0,00	0,82	0,73	0,67	9,33	
TOTAL				62,96	0,00	62,96	0,00	5,89	5,25	4,00	66,32	
N.-	NOMBRE	APORT. IESS 11,15%	CONAC 0,50%	IECE 0,50%	XIII SUELDO	XIV SUELDO	TOTAL PROVISIONES	COSTO TOTAL				
1	Tobias Torres	0,35	0,02	0,02	0,26	0,24	0,88	4,05				
2	Rocio Moreta	0,65	0,03	0,03	0,49	0,24	1,43	7,26				
3	Angel poaquiza	2,11	0,09	0,09	1,58	1,53	5,42	24,38				
4	Gladys Torres	1,95	0,09	0,09	1,46	1,42	5,00	22,50				
5	Elcira Torres	0,98	0,04	0,04	0,73	0,71	2,50	11,25				
6	Paúl Bustos	0,98	0,04	0,04	0,73	0,71	2,50	11,25				
TOTAL		7,02	0,31	0,31	5,25	4,84	17,74	80,69				

Elaborado por: López, Verónica

Tabla 55: Rol de Pagos MOI

VETERINARIA GUIMO
Mano de Obra Indirecta
ROL DE PAGOS
MORALES GARZÓN GUILLERMO ALFONSO
RUC: 1500112717001

N.-	NOMBRE	CARGO/ACTIVIDAD	DÍAS LAB.	SUELDO	HORAS EXTRAS	TOTAL INGRESOS	DESCUENTOS		FONDOS RESERVA	ALIMENT. EMPLEADOS	TOTAL A PAGAR	FIRMA
							PREST.	9,35%				
1	Alejandro Morales	Supervisor	2	75,00	0,00	75,00	0,00	7,01	6,25	1,33	75,57	
2	Mayra Moreta	Analista 1	1	8,33	0,00	8,33	0,00	0,78	0,69	0,67	8,92	
3	Alberto Morales	Analista 2	1	8,33	0,00	8,33	0,00	0,78	0,69	0,67	8,92	
4	Román Fiallos	Microbiológico	5	187,60	0,00	187,60	0,00	17,54	15,63	3,33	189,03	
TOTAL				279,27	0,00	279,27	0,00	26,11	23,27	6,00	282,43	

N.-	NOMBRE	APORT. IESS 11,15%	CONAC 0,50%	IECE 0,50%	XIII SUELDO	XIV SUELDO	TOTAL PROVISIONES	COSTO TOTAL
1	Alejandro Morales	8,36	0,38	0,38	6,25	1,06	16,42	91,42
2	Mayra Moreta	0,93	0,04	0,04	0,69	0,24	1,94	10,28
3	Alberto Morales	0,93	0,04	0,04	0,69	0,24	1,94	10,28
4	Román Fiallos	20,92	0,94	0,94	15,63	4,72	43,15	230,75
TOTAL		31,14	1,40	1,40	23,27	6,26	63,46	342,73

Elaborado por: López, Verónica

Control de Tiempo

Tabla 56: Control de Tiempo

CONTROL DE TIEMPO																										
																										
NOMBRE	HI	HS	T.					H.																		
			COL	MI	MS	TPT	HRT	EXT.	ART	ADL	Sal	Haber	Debe	FIRMA												
MANO DE OBRA DIRECTA																										
BODEGUERO	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
OPERARIO	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
OPERARIO 1	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
OPERARIO 2	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
OPERARIO 3	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
OPERARIO 4	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
MANO DE OBRA INDIRECTA																										
ANALISTA 1	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
ANALISTA 2	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
MICROBIOLOGO	8:00	17:00	1:00	8:00	17:00	8:00	8:00	0:00	0:00																	
<p>Significado de abreviaturas:</p> <table border="0"> <tr> <td>HI : Hora de ingreso</td> <td>HRT : Tiempo real trabajado</td> </tr> <tr> <td>HS : Hora de salida</td> <td>H.Ex : Horas extras</td> </tr> <tr> <td>TCol : Tiempo designado de colación</td> <td>ATR : Atrasos</td> </tr> <tr> <td>MI : Marcación de ingreso</td> <td>ADL : Salidas adelantadas</td> </tr> <tr> <td>MS : Marcación de salida</td> <td>Sal. : Salida a colación del trabajador</td> </tr> <tr> <td>TPT : Tiempo pactado de trabajo</td> <td></td> </tr> </table>															HI : Hora de ingreso	HRT : Tiempo real trabajado	HS : Hora de salida	H.Ex : Horas extras	TCol : Tiempo designado de colación	ATR : Atrasos	MI : Marcación de ingreso	ADL : Salidas adelantadas	MS : Marcación de salida	Sal. : Salida a colación del trabajador	TPT : Tiempo pactado de trabajo	
HI : Hora de ingreso	HRT : Tiempo real trabajado																									
HS : Hora de salida	H.Ex : Horas extras																									
TCol : Tiempo designado de colación	ATR : Atrasos																									
MI : Marcación de ingreso	ADL : Salidas adelantadas																									
MS : Marcación de salida	Sal. : Salida a colación del trabajador																									
TPT : Tiempo pactado de trabajo																										
<i>FIRMA EMPLEADOR</i>																										

Elaborado por: López, Verónica

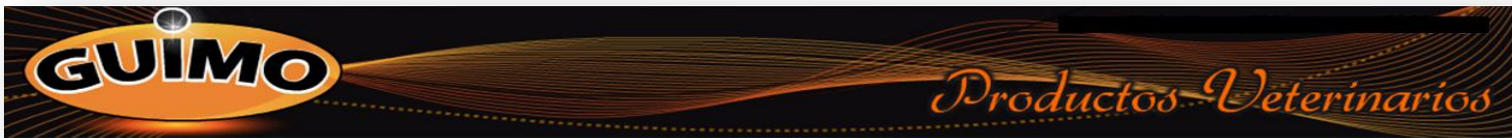
Registro Contable LIBRO DIARIO			
DETALLE	PARCIAL	DEBE	HABER
1			
Compra Materia Prima		\$ 515,50	
Caja/ Bancos			\$ 510,35
!% Imp. Rta.			\$ 5,16
P/R Compra materia prima s/f# 00347			
2			
Inventario Productos en Proceso		\$ 1.031,00	
Inventario Materia Prima			\$ 1.031,00
P/R Requisición #001 de Materia Prima Directa			
3			
Inventario Productos en Proceso		\$ 62,96	
Mano de Obra Directa			\$ 62,96
P/R Mano de Obra Directa			
4			
GASTOS SUELDOS		\$ 62,96	
OTROS BENEFICIO SOCIAL		\$ 4,00	
Gasto less Aporte Patronal		\$ 7,65	
Gasto Provisión XIII		\$ 5,25	
Gasto Provisión XIV		\$ 4,84	
Gastos Provisión F. De Reserva ROL		\$ 5,25	
Caja			\$ 66,32
IESS por Pagar Planilla			\$ 13,54
XIII Sueldo por Pagar			\$ 5,25
XIV Sueldo por Pagar			\$ 4,84
P/R Rol de Pagos Mano de Obra Directa			
5			
IESS por Pagar (Planilla)		\$ 13,54	
Caja			\$ 13,54
P/R Pago de Planilla			
6			
Inventario Productos en Proceso		\$ 279,27	
Mano de Obra Indirecta			\$ 279,27
P/R Mano de Obra Indirecta			
7			
GASTOS SUELDOS		\$ 279,27	
OTROS BENEFICIO SOCIAL		\$ 6,00	
Gasto less Aporte Patronal		\$ 33,93	
Gasto Provisión XIII		\$ 23,27	
Gasto Provisión XIV		\$ 6,26	
Gastos Provisión F. De Reserva ROL		\$ 23,27	

Caja			\$ 282,43
IESS por Pagar Planilla			\$ 60,04
XIII Sueldo por Pagar			\$ 23,27
XIV Sueldo por Pagar			\$ 6,26
P/R Rol de Pagos Mano de Obra Indirecta			
8			
IESS por Pagar (Planilla)		\$ 60,04	
Caja			\$ 60,04
P/R Pago de Planilla			
9			
Inventario Productos en Proceso		\$ 421,44	
Costos Indirectos de Fabricación			\$ 421,44
Servicios Básicos	\$ 41,54		
Dep. Activos Fijos	\$ 4,90		
Insumos Indirectos	\$ 375,00		
P/R costos Indirectos de Fabricación			
10			
Inventario de Artículos Terminados		\$ 1.794,67	
Inventario de Productos en Proceso			\$ 1.794,67
P/R Inventario de Productos Terminados			
11			
Caja/Bancos		\$ 4.329,00	
Anticipo Retención		\$ 39,00	
Ventas			\$ 3.900,00
IVA Ventas			\$ 468,00
P/R Venta de 1500 Jeringas (20ml)			
12			
Costo de Ventas		\$ 1.794,67	
Inventario Artículos Terminados			\$ 1.794,67
P/R Costo de Venta			
13			
Ventas		\$ 3.900,00	
Costo de Ventas			\$ 1.794,67
Utilidad Bruta en Ventas			\$ 2.105,33
P/R Utilidad Bruta en Ventas			
SUMAS IGUALES		\$ 14.703,03	\$ 14.703,03

LIBRO MAYOR

EN USD

Compra Materia Prima		Caja/ Bancos		% Imp. Rta.	
\$ 515,50		\$ 3.250,00	\$ 510,35		\$ 5,16
\$ 515,50		\$ 4.329,00	\$ 66,32		\$ 5,16
			\$ 13,54		
			\$ 282,43		
			\$ 60,04		
		\$ 7.579,00	\$ 932,67		
		\$ 6.646,33			
Inventario Productos en Proceso		Inventario Materia Prima		Mano de Obra Directa	
\$ 1.031,00	\$ 1.794,67	\$ 850,58			\$ 62,96
\$ 62,96		\$ 515,50	\$ 1.031,00		\$ 62,96
\$ 279,27		\$ 1.366,08	\$ 1.031,00		
\$ 421,44		\$ 335,08			
\$ 1.794,67	\$ 1.794,67				
GASTOS SUELDOS		OTROS BENEFICIO SOCIAL		Gasto Iess Aporte Patronal	
\$ 62,96		\$ 4,00		\$ 7,65	
\$ 279,27		\$ 6,00		\$ 33,93	
\$ 342,23		\$ 10,00		\$ 41,58	
Gasto Provisión XIII		Gasto Provisión XIV		Gastos Provisión F. De Reserva ROL	
\$ 5,25		\$ 4,84		\$ 5,25	
\$ 23,27		\$ 6,26		\$ 23,27	
\$ 28,52		\$ 11,10		\$ 28,52	
IESS por Pagar Planilla		XIII Sueldo por Pagar		XIV Sueldo por Pagar	
\$ 13,54	\$ 13,54		\$ 5,25		\$ 4,84
\$ 60,04	\$ 60,04		\$ 23,27		\$ 6,26
\$ 73,58	\$ 73,58		\$ 28,52		\$ 11,10
Mano de Obra Indirecta		Costos Indirectos de Fabricación		Inventario de Artículos Terminados	
	\$ 279,27		\$ 421,44	\$ 1.794,67	\$ 1.794,67
	\$ 279,27		\$ 421,44		
Anticipo Retención		Ventas		IVA Ventas	
\$ 39,00		\$ 3.900,00	\$ 3.900,00		\$ 468,00
\$ 39,00					\$ 468,00
Costo de Ventas		Utilidad Bruta en Ventas			
\$ 1.794,67	\$ 1.794,67		\$ 2.105,33		

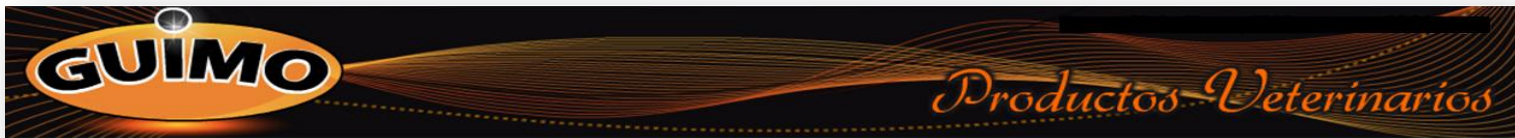


VETERINARIA GUIMO
Estado de Producción y Venta
Al 31 Diciembre/2012
EN USD

Inventario Inicial de Mercaderías	\$	850,58
(+) Compras	\$	515,50
(=) Disponible	\$	1.366,08
(-) Inventario Final	\$	335,08
(=) Material Utilizado	\$	1.031,00
(+) Mano de Obra Directa	\$	62,96
(=) Costo Primo	\$	1.093,96
(+) Costo Indirecto	\$	700,71
(=) Costo de Producción del Periodo	\$	1.794,67
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso	\$	-
(-) Inventario Final de Productos en Proceso	\$	-
(=) Costo de Producción Terminada	\$	1.794,67
(+) Inventario inicial de Productos Terminados	\$	-
(=) Productos Disponibles para la Venta	\$	1.794,67
(-) Inventarios Final de Productos Terminados	\$	-
(=) Costo de Producción y Venta	\$	1.794,67

GERENTE

CONTADOR

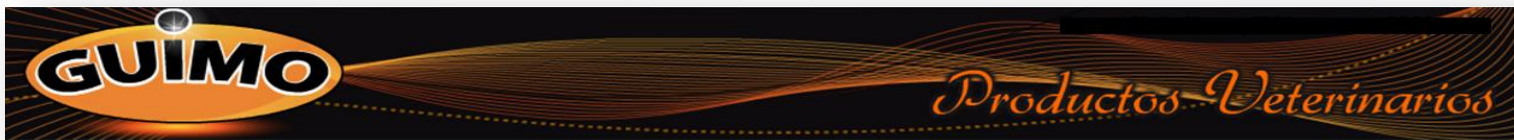


VETERINARIA GUIMO
Estado de Pérdidas y Ganancias
Al 31 de Diciembre/2012
EN USD

Ventas		\$ 3.900,00
(-) Costo de Producción y Ventas		\$ 1.794,67
(=) Utilidad Bruta en Ventas		\$ 2.105,33
(-) Gastos Operativos		\$ 461,94
GASTOS SUELDOS	\$ 342,23	
OTROS BENEFICIO SOCIAL	\$ 10,00	
Gasto IESS Aporte Patronal	\$ 41,58	
Gasto Provisión XIII	\$ 28,52	
Gasto Provisión XIV	\$ 11,10	
Gastos Provisión F. De Reserva	\$ 28,52	
(=) Utilidad del Ejercicio		\$ 1.643,39

GERENTE

CONTADOR



VETERINARIA GUIMO
Estado de Situación Financiera
Del 1 de Julio al 31 de Diciembre del 2012
EN USD

<p>ACTIVO</p> <p>CORRIENTE \$7.020,41</p> <p>EFFECTIVO</p> <p>Caja /Bancos <u>\$6.646,33</u></p> <p>REALIZABLE</p> <p>Inv. Materia Prima <u>\$ 335,08</u></p> <p>ANTICIPO</p> <p>Anticipo Retención IR <u>\$ 39,00</u></p>	<p>PASIVO \$ 512,77</p> <p>A CORTO PLAZO</p> <p>Retención Imp. Rta. \$ 5,16</p> <p>Provisión XIII por Pagar \$ 28,52</p> <p>Provisión XIV por Pagar \$ 11,10</p> <p>IVA Ventas <u>\$ 468,00</u></p> <p>PATRIMONIO \$ 6.507,64</p> <p>Capital \$4.864,24</p> <p>Utilidad del Ejercicio \$1.643,39</p>
TOTAL DE ACTIVO	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO
<u><u>\$7.020,41</u></u>	<u><u>\$7.020,41</u></u>

GERENTE

CANTADOR

Análisis e Interpretación de Resultados con la Aplicación de Costos Por Procesos de Producción

A continuación en el siguiente cuadro se presenta los resultados que arrojaron los cálculos hechos aplicando el Sistema de Costos por Procesos de Producción.

Utilidad aplicando Costos por Procesos de Producción

Tabla 57: Utilidad Aplicando CPP

Producto	Costo Proceso Producción	Precio de Venta	Utilidad
Misil 28	\$ 1,20	\$ 2,60	\$ 1,40

Elaborado por: López, Verónica

El siguiente cuadro muestra los resultados aplicando el Costo empírico que actualmente la veterinaria GUIMO aplica.

Utilidad aplicando Costo Empírico

Tabla 58: Utilidad Aplicando Costo Empírico

Producto	Costo Empírico	Precio de Venta	Utilidad
Misil 28	\$ 1,33	\$ 2,60	\$ 1,27

Elaborado por: López, Verónica

El siguiente cuadro muestra la diferencia que existe entre aplicar el método técnico y aplicar un método empírico.

Utilidad Aplicando Costo Empírico y Real

Tabla 59: Utilidad Costo Empírico y Real

Producto	Costo Proceso Producción	Costo Empírico	Diferencia
Misil 28	\$ 1,20	\$ 1,33	\$ 0,13

Elaborado por: López, Verónica

Luego de analizar los respectivos cuadros presentados con los cálculos realizados se ha determinado que la Veterinaria GUIMO al aplicar el sistema de Costos por Procesos de Producción obtiene un beneficio de \$0,13, lo que aumentara notablemente la utilidad al final del ejercicio.

Por otro lado mediante el desarrollo del sistema de costos por procesos de producción con un ejemplo práctico (en Misil 28) se ha reiterado lo que indica la literatura, que revela en términos económicos una reducción en el costo de producción de tal forma se ve que el porcentaje de utilidad será mayor en la fijación del precio de venta del producto; es decir la empresa al final de su ejercicio económico sin duda alguna obtendrá mayor rentabilidad para el beneficio de la misma.

En base a estos resultados, la gerencia puede decidir en considerar una pequeña disminución en el precio de venta del producto; decisión que no afectará la situación económica del ente, más bien atraerá más consumidores que adquieran dicho producto; puesto que su precio será atractivo, por la trayectoria y reconocimiento que tiene el producto en el mercado.

6.8 Administración de la Propuesta

Las personas que se encargan del Diseño de Implantación de una Metodología de Costos por Procesos de Producción, será la investigadora con el apoyo del Gerente y la responsable será la contadora de la Veterinaria.

6.9 Previsión de la evaluación

Tabla 60: Previsión de la Evaluación

ASPECTOS PARA EL PLAN DE EVALUACIÓN	ELEMENTOS Y/O RECURSOS TÉCNICOS EN EL PROCESO DE EVALUACIÓN
Interesados en la Evaluación	<ul style="list-style-type: none">• Gerente.• Personal del Área Contable
Razones que justifica la Evaluación	<ul style="list-style-type: none">• Determinar en base al sistema de costos el valor real del costos de os productos químicos.• Establecer el adecuado precio de ventas que sea competitivo dentro del mercado.
Objetos de la Evaluación	<ul style="list-style-type: none">• Clasificar y acumular información en los respectivos rubros del costo que son Materia Prima, Mano de Obra, CIF para verificar si se está disminuyendo el costo en los productos químicos.• Aplicación de flujogramas y cuestionarios en el área contable para detectar falencias y rectificarlos a fin de obtener eficiencia en el trabajo a realizarse.• Diagnosticar el ámbito contable con el

	<p>propósito de determinar la eficiencia y eficacia de la operación del sistema.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sociabilizar los resultados obtenidos en la evaluación con el fin de recomendar cambios en la determinación del costo y su respectiva fijación del precio de venta.
Aspectos a ser Evaluados	Entorno Contable - Costos
Personal encargado a ser Evaluado	Investigador- Contador
Periodos de Evaluación	Semestral
Proceso Metodológico	Método inductivo- Deductivo
Recursos	<ul style="list-style-type: none"> • Entrevista • Encuesta • Evaluación

Elaborado por: Verónica López

Bibliografía

- Horngren, C. (2007). *Contabilidad de Costos: Un enfoque gerencial*. Mexico: Pearson Educación .
- Abad, X. d. (2012). *Contabilidad de Costos*. Loja: Universidad de Loja .
- Abanto Bronley, M. C. (2012). *Tratamientos Contables y Tributarios de los Costos de Producción*. El buho E.1.R.1.
- Amri, J. (11 de Noviembre de 2011). *Indogma Marketing para Decidir*. Recuperado el Enero de 2014, de Indogma Marketing para Decidir:
<http://www.indogma.com/es/distintos-tipos-de-precios/>
- Ayala, A. (03 de Mayo de 2011). *Firmesa*. Recuperado el Diciembre de 2013, de
<http://es.scribd.com/doc/54551232/Diferencia-Entre-Mano-de-Obra-Directa-e-Indirecta>
- Backer. (1997). *Sistema de Costeo*. Sigma.
- Bernal, C. A. (2006). *Introducción a la Investigación*.
- Buenaño Tirado, A. L. (2012). *Metodología de un sistema de costos por procesos para las empresas lácteas del cantón salcedo y su aplicación en la empresa láctea Asopral de la parroquia san Pedro de Mulalillo provincia de Cotopaxi*.
- Buenas Tareas*. (Febrero de 2010). Recuperado el Diciembre de 2013, de
<http://www.buenastareas.com/ensayos/La-Investigaci%C3%B3n-Bibliogr%C3%A1fica/128598.html>
- Corcho, A. B. (2011). *Costos de Producción*. Colombia: Sigma.
- Diez de Castro, E. C. (2008). *Gestion de Precios*. ESIC Editorial.
- Domínguez, S. (2011). *Metodología de la Investigación*.
- El prisma*. (Febrero de 2010). Recuperado el Diciembre de 2013, de
http://www.elprisma.com/apuntes/administracion_de_empresas/sistemasdecosteo/
- Fuentes Martínez, A. M. (2011). ANÁLISIS DEL SISTEMA DE COSTOS EN UNA EMPRESA PRODUCTORA DE PASTAS ALIMENTICIAS. *Contribuciones a la Economía*, 55.

- Gallo, P. R. (2011). *Costos por Procesos de Producción*. Loja: Cosmos.
- García Yaraví, D. (2008). *CONTABILIDAD BÁSICA Y DOCUMENTOS MERCANTILES*. Educación y Cultura.
- García, J. L. (2010). *Contabilidad de Costos*. Mc Graw Hill.
- García, J. L. (2010). *Sistema de Costos*. Sigma.
- Gayle. (1999). *Sistema de Costeo*.
- Gomez Bravo, O. (2008). *Costos de Producción*. Mc Graw Hill.
- Hernandez , R., & Otros. (2003). *Investigación Científica*.
- Herrera, D. (2011). *Buenas Tareas*. Recuperado el Diciembre de 2013, de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Paradigma-Cientifico-Positivista/1496457.html>
- Herrera, L., Medina F, A., & Naranjo, G. (2004). *Metodología de la Investigación*. Quito: MCGRAW-HILL.
- Jindo. (Enero de 2014). *Jindo de mktinternacional*. Recuperado el Enero de 2014, de Jindo de mktinternacional: <http://mktinternacional.jimdo.com/temario/9-gesti%C3%B3n-del-precio-internacional/>
- Lara, E. (2011). *Sistema de Contabilidad de Costos por Procesos, para la Producción y Comercialización Eficiente de la Florícola Botánica Ecuatorial Ecuarodama 777CIA. Ltda., de la Ciudad de Tabacundo*.
- López, R. (2004). *Gestion Comercial*. Parraninfo S.A.
- Mamarandi, A. (2010). *Determinación de un control de costos su incidencia en la rentabilidad de la fábrica PROCOHESA, segundo semestre de 2010*. Ambato.
- Martell, M. D. (2006). *Fundamentos de los Costos*. Océano.
- Meigs, W. B. (2004). *Contabilidad de Costos*. España: Deusto.
- Metodología*. (Marzo de 2010). Recuperado el Diciembre de 2013, de <http://www.rena.edu.ve/cuartaEtapa/metodologia/HT4a.html>
- Molina, A. (2002). *Sistema de Costos*. Quito: Deusto.
- Monferrer Tiradi, D. (2009). *Principios de Marketing*. Esic Editorial Madrid.

- Monferrer, T. D. (2013). *Fundamentos de Marketing*. Colección Sapiencia 74.
- Osáin, C. L. (2007). *Fundamentos de los Sistemas de Costos*. Guayana: Sigma.
- PEREA, A. H. (2009). *Contabilidad de Costos*. Océano.
- Perez, A. (2002). *Contabilidad de Costos*. Mérida-Venezuela: Redalic.
- Perez, D. (2006). *Tipos y Estrategias de Fijación*. MBA- Edición.
- Perez, D., & Perez, I. (2006). *Tipos y Estrategias de Fijación de Precios*. MBA- Edition.
- Polimeni, R. (Junio de 2002). *Contabilidad de Costos*. Mc Graw Hill.
- Reyes Heróles, F. (Septiembre de 2010). *PARADIGMAS Y ENFOQUES DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*. Recuperado el Diciembre de 2013, de http://www2.minedu.gob.pe/digesutp/formacioninicial/wp-content/uploads/2010/09/Material_dia_1.pdf
- Ruiz, J. G. (2009). *Contabilidad de Costos*. Cosmos.
- Sáez. (1997). *Sistema de Costeo*.
- Salinas, A. (2010). *Sistema de Costos*.
- Santana, M. (2010). *Análisis de costos de producción y su impacto en la rentabilidad de la Empresa Holviplas S.A. en el 2010*. Ambato.
- Sarabia, C. (2010). *El sistema de costeo y su incidencia en la rentabilidad de IMPLASTIC en el año 2010*. Ambato.
- scribd. (Febrero de 2010). Recuperado el Diciembre de 2013, de <http://es.scribd.com/doc/55817217/Definicion-de-Los-Sistemas-de-Costos>
- Servicio de Rentas Internas*. (2013). Recuperado el Diciembre de 2013, de <http://www.sri.gob.ec/web/guest/depreciacion-acelarada-de-activos-fijos>
- Shank. (1998). *Sistema de Costeo*.
- Smolje, A., & Capasso, C. (2002). *PRECIOS*. Mc Graw Hill.
- Template, Z. (2008). *Itorizaba*. Recuperado el Enero de 2014, de <http://ssfe.itorizaba.edu.mx/bvirtualindustrial/index.php/image-gallery/123-library/mercadotecnia/1853-53-metodos-de-fijacion-de-precios>
- Torres, A. (2001). *Contabilidad de Costos*. Mc Graw Hill.

Vásconez, J. (2003). *Costos de Producción*. Océano.

Wigodski, J. (2010). *Metodología de la Investigación*. Louman.

Zapata Sanchez, P. (2004). *Contabilidad General*. McGraw-Hill.

Zapata, P. (2005). *Contabilidad de Costos* .

Anexos

ANEXO 1: RUC

PERSONAS NATURALES



NUMERO RUC: 1500112717001
APELLIDOS Y NOMBRES: MORALES GARZON GUILLERMO ALFONSO

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO: 001 ESTADO ABIERTO MATRIZ FEC. INICIO ACT. 22/01/1993
NOMBRE COMERCIAL: VETERINARIA GUIMO FEC. CIERRE:
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONOMICAS:

VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS VETERINARIOS.
ACTIVIDADES DE ALOJILER DE BIENES INMUEBLES PARA LOCALES COMERCIALES.
FABRICACION DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS PARA USO VETERINARIO

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Ciudadela: BELLAVISTA Calle: RUMIRAHU Número: 3-85 Intersección: PICHINCHA Referencia: FRENTE AL COLEGIO LUIS A. MARTINEZ Telefono Domicilio: 032848428



No. ESTABLECIMIENTO: 002 ESTADO ABIERTO BODEGA FEC. INICIO ACT. 30/07/2012
NOMBRE COMERCIAL: FEC. CIERRE:
FEC. REINICIO:

ACTIVIDADES ECONOMICAS:

ACTIVIDADES DE ALMACENAMIENTO Y DEPOSITO DE MERCANCIAS VETERINARIAS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: SAN PEDRO DE PELILEO Parroquia: GUAMBALO (HUAMBALO) Barrio: CASERIO LA FLORIDA
Número: S/N Referencia: A TRESCIENTOS METROS DE LA GSOLINERA SAN MIGUEL, CASA BLANCA CON TOMATE DE DOS PISOS Telefono Trabajo: 032864722


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS
Usuario: PKSEVILLA Lugar de emisión: AMBATO/BOLIVAR 1560 Fecha y hora: 30/07/2012 12:40:52



PERSONAS NATURALES



...le hace bien al país!

NUMERO RUC: 1500112717001

APELLIDOS Y NOMBRES: MORALES GARZON GUILLERMO ALFONSO

NOMBRE COMERCIAL: VETERINARIA GUIMO

CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD: SI

CALIFICACIÓN ARTESANAL: NUMERO:

FEC. NACIMIENTO: 11/12/1953 FEC. ACTUALIZACION: 30/07/2012

FEC. INICIO ACTIVIDADES: 22/01/1993 FEC. SUSPENSION DEFINITIVA:

FEC. INSCRIPCION: 08/02/1993 FEC. REINICIO ACTIVIDADES:

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR DE PRODUCTOS VETERINARIOS.

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: TUNGURAHUA Cantón: AMBATO Parroquia: HUACHI LORETO Calle: RUMIÑAHUI Número: 3-85 Intersección: PICHINCHA Referencia: FRENTE AL COLEGIO LUIS A. MARTINEZ Teléfono: 032848428

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA_PERSONAS NATURALES
- * DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA_PERSONAS NATURALES
- * DECLARACION DE IMPUESTO A LA RENTA_PERSONAS NATURALES
- * DECLARACION DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACION MENSUAL DE IVA
- * IMPUESTO A LA PROPIEDAD DE VEHICULOS MOTORIZADOS

DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS: del 001 al 002 ABIERTOS: 2

JURISDICCION: REGIONAL CENTRO TUNGURAHUA CERRADOS: 0

(Handwritten signature)
 FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

(Handwritten signature)
 SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: PKSEVILLA

Lugar de emisión: AMBATO BOLIVAR 1560

Fecha y hora: 30/07/2012 12:40:52



ANEXO 2: Encuesta

UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y PRODUCCIÓN DE LA VETERINARIA GUIMO

Objetivo: Obtener información para el análisis de costos por procesos de producción para la fijación del costo y la posterior fijación del precio de venta para los productos químicos.

Instrucción: Lea detenidamente y responda en forma clara y precisa.

Marque con una X según corresponda

1. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene la empresa en el mercado?

1-5 años

6-10 años

11-15 años

2. ¿La empresa cuenta con un sistema de costos que permita determinar el costo de producción?

Definitivamente si

Probablemente si

No estoy seguro

Probablemente no

Definitivamente no

3. ¿Es importante para Ud. que se tenga documentos para el control de la producción?
- Muy importante
 - Importante
 - Poco Importante
 - No tiene importancia
4. ¿Ud. define con claridad la Materia Prima a utilizarse en la elaboración del producto?
- Definitivamente si
 - Probablemente si
 - No estoy seguro
 - Probablemente no
 - Definitivamente no
5. ¿La adquisición de la materia prima Ud. lo hace mediante?
- Cotizaciones
 - Compras Inmediatas/Directas
 - Compras Online
 - Importaciones
 - Plan Anual de Compras
6. ¿La empresa cuenta con un cronograma de trabajo para cada proceso productivo?
- Definitivamente si
 - Probablemente si
 - No estoy seguro
 - Probablemente no

Definitivamente no

7. ¿La empresa cuenta con un personal especialista, capacitado y de apoyo para el desempeño de las actividades?

Siempre

Casi Siempre

Nunca

8. El desempeño de cada operario en los departamentos productivos son:

Muy Eficiente

Eficiente

Poco eficiente

Ineficiente

No conoce

9. ¿Identifica Ud. con claridad los Costos Indirectos de Fabricación a ser utilizados para la elaboración de los productos?

Definitivamente si

Probablemente si

No estoy seguro

Probablemente no

Definitivamente no

10. Para la distribución de los Costos. ¿Se efectúa mediante algún método?

Empírico

Prorratio

Proceso Técnico

11. ¿Cómo se fija el precio de venta dentro de la empresa?

- Mediante Márgenes de Utilidad Establecidos
- Alcanzar determinada tasa de Rentabilidad
- Por el Valor Percibido
- Mediante la Competencia
- Por Licitación

12. ¿Se realiza estudio de mercado para saber la aceptación del producto haciendo referencia al precio y sus características?

- Siempre
- Casi siempre
- Nunca

13. ¿Considera Ud. que la empresa debe tener un sistema de costos técnico para determinar correctamente el costo y poder posteriormente fijar el precio de venta de los productos químicos?

- Definitivamente si
- Probablemente si
- No estoy seguro
- Probablemente no
- Definitivamente no

ANEXO 3: Entrevista



UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DECONTABILIDAD Y AUDITORIA
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE DE LA VETERINARIA GUIMO

PREGUNTAS

1.- ¿La veterinaria cuenta con un sistema de costos producción para la determinación del precio de venta?

.....
.....

2.- ¿Cuenta con el personal idóneo para la determinación de costos por procesos de producción?

.....
.....

3.- ¿En base a que método determina los precios de venta?

.....
.....

4.- ¿Cómo maneja a su personal para asignarles tareas?

.....
.....


5.- ¿Existe una previa capacitación al personal para que lleven a cabo sus respectivas tareas?

.....
.....

6.- ¿El precio actual que se manejan en los productos veterinarios cubren los márgenes de utilidad esperados?

.....
.....

ANEXO 4: Formatos Documentos Proceso Producción



ORDEN DE PRODUCCIÓN

N°

Código:

Sitio

Fecha Impresión

Descripción

Tamaño de lote **LOTE:**

Fecha creación

Fecha de vencimiento:

ETAPA DE FABRICACIÓN

Código:	Cantidad
Descripción:	

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Código	Descripción	Cantidad	UM

CAPACIDAD NO ALMACENABLE

Código	Descripción	Cantidad	UM
	Acondicionamiento		
	Bodega		
	Producción		
	Calidad		
	Técnico		

Recurso de cap

Código	Descripción	Hrs

COMENTARIOS



()
TECNICA DE MANUFACTURA I Rev 2008/1/15

Sitio

PRECAUSIONES:

- ✓ Verificar limpieza de todos los equipos y materiales a ser usados en el proceso

Producto anterior.....

LOTE.....

1.0 PREPARACION

1.1.....
 Fecha..... Tiempo Desde Hasta
 Firma.....
 Operador

1.2.....
 Fecha..... Tiempo Desde Hasta
 Firma.....
 Operador

1.3.....
 Fecha..... Tiempo Desde Hasta
 Firma.....
 Operador

1.4.....
 Fecha..... Tiempo Desde Hasta
 Firma.....
 Operador

1.5.....
 Fecha..... Tiempo Desde Hasta
 Firma.....
 Operador

1.6.....
 Fecha..... Tiempo Desde Hasta
 Firma.....
 Operador

1.7.....
 Fecha..... Tiempo Desde Hasta
 Firma.....
 Operador

Jefe de farmacéuticos

Fecha:

		<h1>ORDEN DE PRODUCCIÓN</h1>	
Nº			Sitio
Código:			Fecha impresión
Descripción			Fecha creación
Tamaño de lote	LOTE:		Fecha de vencimiento:

ETAPA DE LLENADO

Código:	Cantidad
Descripción:	

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

Código	Descripción	Cantidad	UM

Jefe de farmacéuticos

Fecha:



(.....)
TECNICA DE MANUFACTURA I Rev 2008/1/15

Sitio

2.0 LLENADO

2.1.....
Fecha..... Tiempo Desde Hasta
Firma.....
Operador

2.2.....
Fecha..... Tiempo Desde Hasta
Firma.....
Operador

2.3.....
Fecha..... Tiempo Desde Hasta
Firma.....
Operador

2.4.....
Fecha..... Tiempo Desde Hasta
Firma.....
Operador

.....
.....
.....

2.3...Equipo de trabajo.....

Fecha.....
Firma.....

Fecha.....
Firma.....

Fecha.....
Firma.....

Fecha.....
Firma.....

OBSERVACIONES:
.....
.....

Jefe de farmacéuticos

Fecha:

ANEXO 5: Ilustraciones de la Empresa

Equipo empleado para la producción

Balanza Radwnag



Marmita de Cero Inoxidable



Tanques de acero inoxidable.



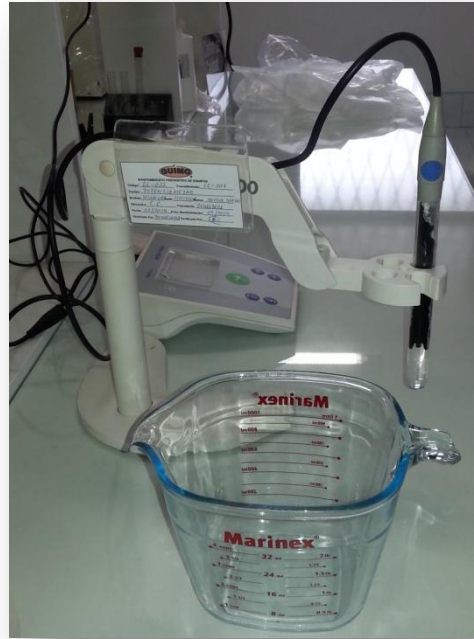
Llenadora dosificadora de Líquidos



Probeta



Codificadora



Áreas de Fabricación

Área de Cuarentena



Almacenaje de Materia Prima



Área de Etiquetado



Bodega de Productos Terminados



Producto Terminado



Embalaje de Producto Terminado

