



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO**

**FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Trabajo de Graduación previo la obtención del título de  
Ingeniera en Contabilidad y Auditoría**

**TEMA:** “EL CONTROL DE COSTOS Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO  
DE VENTA EN LA EMPRESA 3W MONCAYO’S GARDEN”.

**Autor:** Solís Freire Carmen Gissela

**Tutor:** Dr. Carlos Barreno Mg.

**AMBATO – ECUADOR**

2014

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

Yo, Barreno Córdova Carlos Alberto con cedula de ciudadanía N° 180243064-3, en mi calidad de Tutor del trabajo de graduación sobre el tema: “EL CONTROL DE COSTOS Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA EMPRESA 3W MONCAYO’S GARDEN” desarrollado por Carmen Gissela Solís Freire, egresada de la carrera de Contabilidad y Auditoría considero que este informe investigativo reúne los requisitos mínimos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación por la modalidad de trabajo de manera independiente, de la Universidad Técnica de Ambato.

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

Ambato, 28 de Agosto de 2014

**EL TUTOR**



Dr. Carlos Barreno Mg.

## **AUTORIA DEL TRABAJO DE GRADUACIÓN**

Yo, Carmen Gissela Solís Freire, con cedula de ciudadanía N° 180447967-1, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo bajo el tema: “EL CONTROL DE COSTOS Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA EMPRESA 3W MONCAYO’S GARDEN”, así como también los contenidos presentados, ideas, análisis, y síntesis de datos y resultados son de exclusiva responsabilidad de mi persona, como autora de este trabajo de investigación.

Ambato, 28 de Agosto de 2014



AUTOR

CARMEN GISSELA SOLÍS FREIRE

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO**

Los suscritos miembros del Tribunal una vez revisado, aprueban el informe de investigación, sobre el tema: “EL CONTROL DE COSTOS Y LA DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE VENTA EN LA EMPRESA 3W MONCAYO’S GARDEN” de la graduada Carmen Gissela Solís Freire, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría la misma que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas por la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 17 de Octubre de 2014

Para constancia firma



Ing. Eduardo Paredes Mg.  
PROFESOR CALIFICADOR



Ing. Jorge Ramos Mg.  
PROFESOR CALIFICADOR



Eco. Diego Proaño  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo va dedicado a mi familia en especial a mis padres por ser las personas que guían mi camino, por inculcarme respeto y responsabilidad en cada una de las cosas que hago, por la motivación de superación.

A mis hermanos por ser las personas que motivan a cumplir mis objetivos, por el apoyo incondicional y muestras de afecto.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por la vida, inteligencia, sabiduría y retos presentados que fueron la base para aprender cosas nuevas y demostrar que puedo lograrlas.

A mis padres por proveer de los recursos para continuar con mis estudios. Al Sr. Washington Moncayo quien además de brindarme su confianza, contribuyo con valiosa información para el desarrollo de mi trabajo de investigación.

A la Universidad Técnica de Ambato en especial a la Facultad de Contabilidad y Auditoría que me brindo todos los conocimientos para la vida profesional.

A todos mis maestros que a lo largo de mi vida estudiantil contribuyeron en mi formación académica.

## Tabla de Contenido

Tabla de contenido	
TEMA: .....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
AUTORIA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN .....	iii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO .....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
RESUMEN EJECUTIVO.....	xi
INTRODUCCIÓN .....	xii
CAPÍTULO I.....	1
1.1 Tema.....	1
1.2.1. <i>Contextualización</i> .....	1
1.2.2 <i>Análisis Crítico</i> .....	11
1.2.3. <i>Prognosis</i> .....	13
1.2.4. <i>Formulación del Problema</i> .....	13
1.2.5. <i>Interrogantes</i> .....	13
1.2.6. <i>Delimitación del Objeto de Investigación</i> .....	14
1.3. Justificación.....	14
1.4. Objetivos .....	15
1.4.1. <i>General</i> .....	15
1.4.2 <i>Específicos</i> .....	15
CAPÍTULO II.....	16
2.1. Antecedentes Investigativos .....	16
2.2. Fundamentación Filosófica .....	18
2.4 Categorías Fundamentales.....	22
2.4.1. <i>Descripción de la Variable Independiente</i> .....	25
2.4.1. <i>Descripción de la Variable Dependiente</i> .....	44
2.5 Hipótesis.....	58

2.6. Señalamiento de Variables .....	58
2.6.1 <i>Variable Independiente</i> .....	58
2.6.2 <i>Variable Dependiente</i> .....	58
CAPÍTULO III.....	59
3.1 Enfoque de la Investigación .....	59
3.2 Modalidad de la Investigación .....	60
Investigación de Campo.....	60
Investigación Bibliográfica-documental.....	60
Investigación Experimental .....	61
3.3 Nivel o Tipo de Investigación .....	61
□ Investigación exploratoria. ....	61
□ Investigación descriptiva.....	62
□ Investigación Explicativa .....	62
□ Investigación Correlacional.....	62
3.4 Población.....	63
3.4.1. <i>Población</i> .....	63
3.4.2 <i>Muestra</i> .....	63
3.5 Operacionalización de Variables.....	64
Variable Independiente: Control de Costos.....	64
Variable Dependiente: Precio de Venta.....	65
3.6 Plan de Recolección de la Información .....	66
3.7 Plan de Procesamiento de la Información. ....	67
CAPÍTULO IV .....	69
4.1. Análisis de los Resultados .....	69
4.2. Interpretación de Datos .....	69
4.3. Verificación de Hipótesis .....	80
4.3.1 <i>Planteamiento de la Hipótesis</i> .....	80
4.3.2 <i>Nivel de Significancia</i> .....	80
4.3.3 <i>Estadístico de Prueba</i> .....	80
4.3.4 <i>Regla de decisión</i> .....	80



4.3.5 Cálculo de Estadístico de Prueba.....	81
4.3.6 Decisión .....	83
CAPITULO V .....	84
5.1. Conclusiones .....	84
5.2. Recomendaciones .....	85
CAPITULO VI.....	87
6.1. Datos Informativos .....	87
6.2. Antecedentes de la Propuesta .....	88
6.3. Justificación.....	88
6.4. Objetivos .....	89
6.4.1 Objetivo General.....	89
6.4.2 Objetivo Específicos .....	89
6.5. Análisis de Factibilidad .....	90
6.5.1. Factibilidad Administrativa.....	90
6.5.2. Factibilidad Financiera.....	90
6.5.3. Factibilidad Productiva.....	90
6.5.4. Factibilidad Social.....	91
6.6. Fundamentación .....	91
6.6.1. Sistema de Costos ABC.....	91
6.7. Metodología – Modelo Operativo .....	95
6.7.1.-Determinación de los Costos de Producción de Cultivo.....	95
6.7.1.1. Sistema Tradicional .....	95
6.7.1.2. Sistema de Costos (ABC) .....	99
6.7.1.3 Comparación del Costo de Producción y Venta entre el Sistema Tradicional con el Sistema Basado en Actividades ABC .....	104
6.7.14. Informe Final .....	110
6.8 Administración.....	112
6.8.1 Recursos Empresariales.....	112
6.9.- Prevención de la Evaluación .....	113
Referencias Bibliográfica.....	114

Trabajos citados .....	114
ANEXO 1 - Registro Único de Contribuyentes (RUC).....	123
ANEXO 2 - Encuesta.....	125
ANEXO 3 - Cálculo de Costo de Patrón de la Flor .....	127
ANEXO 4 – Cantidad y Costo de Fertilizantes Utilizados.....	128
ANEXO 5 – Cantidad y Costo de Fungicidas Utilizado.....	129
ANEXO 6 – Cantidad y Costo de Insecticidas Utilizado .....	130
ANEXO 7 – Cantidad y Costo de Foliares Utilizado .....	131
ANEXO 8 – Cantidad y Costos de Acaricidas Utilizado.....	132
ANEXO 9 – Cantidad y Costo de Coadyuvantes Utilizado.....	133
ANEXO 10 – Costos de Materia Prima .....	134
ANEXO 12 – Costos Indirectos .....	137
ANEXO 13 – Distribución de Cif por Variedad.....	141
ANEXO 14 – Costos Unitarios Sistema Tradicional.....	142
ANEXO 15 - Utilidad o Pérdida en Ventas .....	143
ANEXO 16 – Sistema ABC determinación de Costos Indirectos de Fabricación....	144
ANEXO 18 – Distribución de Costos Indirectos por Variedad .....	150
ANEXO 19 – Determinación de Costo y Precio de Venta Método Propuesto .....	151
ANEXO 20 – Comparación de Sistema de Costeo Tradicional y ABC .....	152
ANEXO 21 - Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC por Variedad .....	152

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El control de costos es un problema que presentan varias empresas, pues de esto dependen las decisiones a tomar en cuanto a las políticas de precios, y controles a los elementos del costo.

En el presente trabajo de investigación se desarrolla entorno al control de costo y la determinación del precio de venta en la empresa 3W Moncayo's Garden.

Presentaremos un sistema adecuado de asignación de costos que permitirá a la empresa realizar controles constantes, con sus resultados, se busca resolver inconvenientes que la empresa tiene al momento de fijar el costo del producto y la determinación del precio.

El sistema propuesto identifica las actividades que implica el cultivo de flores, facilitando la fijación y distribución de los costos indirectos. Además se detecta falencias en el sistema de costos utilizado por la empresa, por lo cual se propone un sistema de costeo distinto para llevar un control de costos adecuados y de forma constante.

La información obtenida del sistema utilizado por la empresa ha sido comparada con los cálculos desarrollados en el método propuesto, y presenta diferencias notables en sus costos.

La propuesta servirá al personal administrativo y contable de la empresa, pues facilitara el control permanente de los costos utilizados y por ende la distribución de los costos indirectos de fabricación a cada una de las actividades desarrolladas, permitiendo la fijación del precio de venta y por ende facilitando la toma de decisiones para la administración de la empresa.

## INTRODUCCIÓN

3W Moncayo's Garden es una empresa dedicada al cultivo de rosas de diferentes variedades, para consumo nacional como para exportación, se encuentra ubicado en el cantón Pedro Moncayo.

El control de costos es un tema importante en las empresas pues de esto dependen las decisiones a tomar en cuanto a precios y fijación de costos, pues en un sector que tiene competidores, debe conocer el punto hasta el cual puede negociar sus precios.

La implementación del sistema ABC es una herramienta que permitirá a la empresa controlar de forma permanente el costo de cada cultivo, basando la distribución de los costos a cada actividad a través de un cost driver, lo cual facilitara la determinación del precio de venta en base al costo del producto.

Entre los capítulos a desarrollarse dentro de la investigación puedo dar a conocer los siguientes:

Capítulo 1.- En este capítulo se desarrolla el tema de investigación “El Control de Costos y la Determinación del Precio de Venta en la empresa 3W Moncayo's Garden” planteamiento del problema, análisis crítico, justificación, planteamientos de objetivos.

Capítulo 2.- Se redacta el marco teórico, antecedentes, fundamentación metodológica, legal, concluyendo con la hipótesis y señalamiento de variables haciendo referencia al tema de investigación.

Capítulo 3.- Se analiza la metodología de investigación desde la modalidad básica de investigación, tipos de investigación, determinando la población o muestra de estudio y definiendo el instrumento de recolección de información.

Capítulo 4.- Se muestra el análisis e interpretación de resultados que se obtuvieron al aplicar el instrumento de recolección de información a la población en estudio.

Capítulo 5.- Se concluye la investigación de acuerdo a los objetivos generales y específicos planteados para realizar esta investigación, y se presenta recomendaciones.

Capítulo 6.- En este capítulo se encuentra la propuesta como solución al problema, aquí se implementa el Sistema de Costeo ABC aplicada a las variedades de rosas cultivadas que ayudara a la determinación del precio de venta.

# CAPÍTULO I

## EL PROBLEMA

### 1.1 Tema

El Control de Costos y la determinación del Precio de Venta en la empresa 3W Moncayo´s Garden”

### 1.2. Planteamiento del Problema

#### 1.2.1. Contextualización

##### 1.2.1.1. Macro Contextualización

En el Ecuador el crecimiento en los últimos años de las Pequeñas y Medianas empresas PYMEs ha sido notorio, gracias a las facilidades de créditos, beneficios legales, al espíritu emprendedor que poseen las personas y a las preferencias que da el Ejecutivo en el portal de compras públicas.

Según la publicación del Servicio de Rentas Internas [S.R.I] (2010), menciona que:

Las PYMEs en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

De acuerdo a la información proporcionada por el Instituto de Promoción y Exportación [PRO ECUADOR] (2012), “En el último año ha existido un importante crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas al pasar del 38 por ciento registrado en el 2011 al 41 por ciento en el 2012, precisó Ricardo Zambrano, subsecretario de Mi PYMEs”.

Sin embargo varias son las dificultades que las PYME en la actualidad presentan

Barrera (2001), manifiesta, la situación actual de la pequeña industria se resumen a continuación:

- Escaso nivel tecnológico.
- Baja calidad de la producción, ausencia de normas y altos costos.
- Mano de obra sin calificación.
- Producción se orienta más al mercado interno.
- Incipiente penetración de PYMES al mercado internacional.
- Ausencia total de políticas y estrategias para el desarrollo del sector.
- Son insuficientes los mecanismos de apoyo para el financiamiento, capacitación, y uso de tecnología.
- El marco legal para el sector de la pequeña industria es obsoleto.

Es notable la cantidad de dificultades que afrontan las PYMES al momento de crearse, debido a su estructura pequeña y escasas de recursos para la contratación de personal capacitado que ayude a la organización y al control de costos de los productos que ofrecen, siendo esta la principal fuente de ingreso que poseen.

El inadecuado control de los costos hace que ofrezcan productos a mayor precio y por ende que no puedan competir con otras empresas del sector.

Varias PYMES, en este año han decidido expandir la comercialización de los productos a otros países con la ayuda de varias instituciones del estado como; PRO ECUADOR, cuya función será promover la diversificación y desconcentración de exportaciones, productos y mercados.

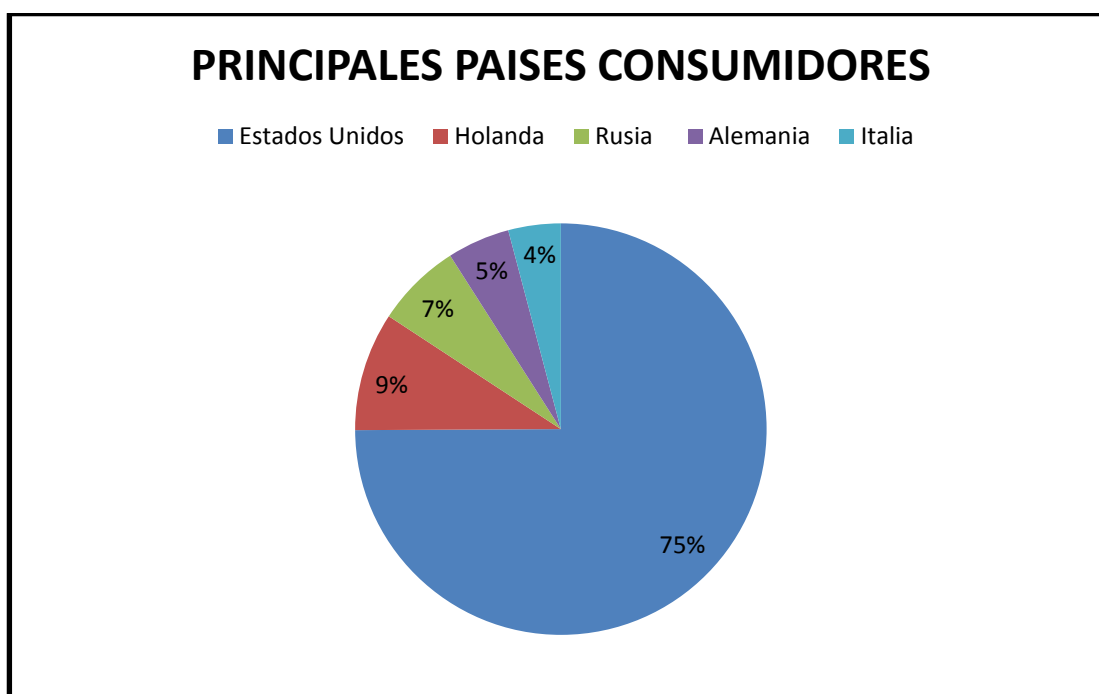
Según Agro Negocios y Tecnología [AGRYTEC], (2010) :

La diversidad de climas en el país así como la ubicación geográfica, han hecho del Ecuador un destino privilegiado para la producción de ciertos cultivos. Entre estos el de flores que desde hace 10 años ha cobrado importancia económica en el país.

La exportación de flores a otros países como Canadá, Alemania, Holanda, Italia, Rusia y Estados Unidos es la principal razón de gran crecimiento de este mercado. El Ecuador exporta algunas variedades de flores entre estas: rosas, astromelias, claveles, crisantemos, margaritas, limonios, gipsófilas, especies de limonium y liatris, las “florescencias de verano” y heliconias. (Gráfico 1).

Las rosas son las principales flores que exporta el país y debido a su importancia se han llegado a cultivar y exportar 60 variedades de las mismas. Dentro de las rosas rojas se pueden mencionar las variedades: First Red, Classi, Dallas, Mahalia, Madame del Bar y Royal Velvet. En el caso de las rosas amarillas: Allsmer Gold y Skyline. Otras variedades de rosas cultivadas en el país son: Anna Nubia, Ravel y Gretta. Las variedades de claveles que se cultivan en el país son: Norla Barlo, Charmeur, Dark Organe Telster y Dallas”. (Gráfico 2)

**Gráfico 1.1**

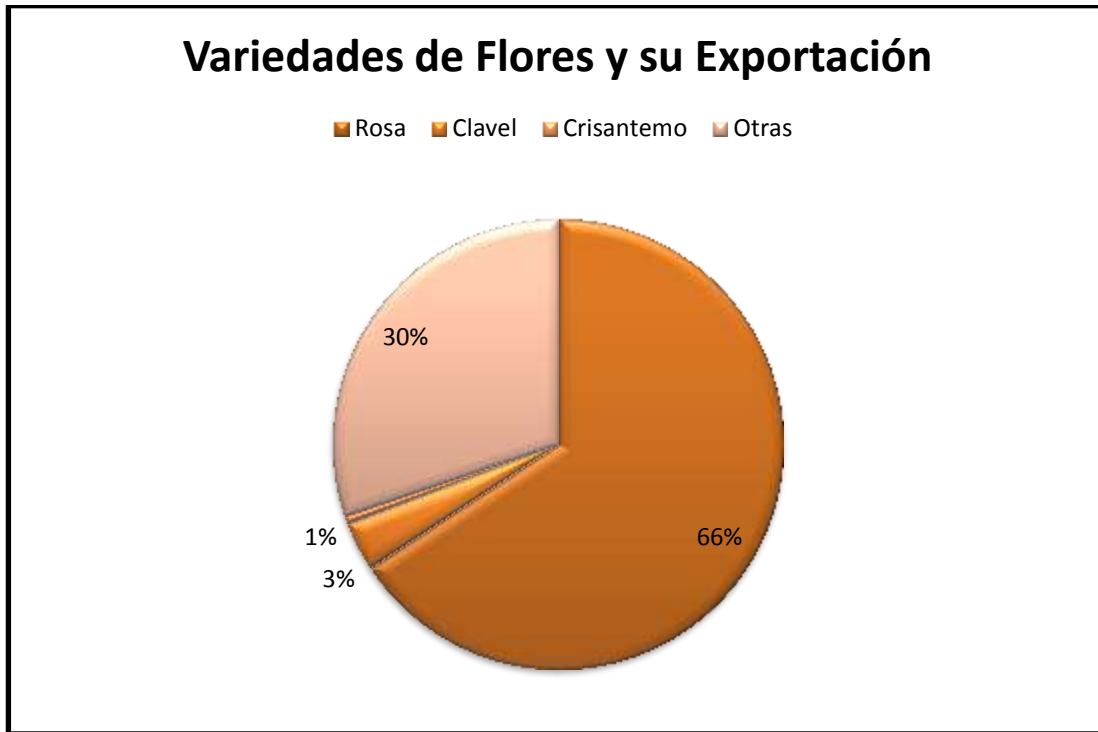


**Elaborado por:** Carmen Solís

**Fuente:** Diario El Comercio



Gráfico 1.2



**Fuente:** Diario El Hoy

**Elaborado por:** Carmen Solís

Según PRO ECUADOR, (2012) “Las rosas ecuatorianas son consideradas las mejores del mundo, por su calidad y belleza inigualables y de características únicas: tallos gruesos y de gran extensión, botones grandes y colores vivos. Además el gran distintivo de la rosa ecuatoriana es su prolongada vida en el florero después del corte.”

En palabras Tapia, (2013) menciona que:

Los principales competidores en exportación de rosas para Ecuador son Colombia y Costa Rica. Sin embargo, las ideas innovadoras de algunas empresas ecuatorianas, aseguran que la rosa ecuatoriana continúe siendo uno de los productos preferidos por los países importadores, dotándole un sello de calidad y alta competitividad. La iniciativa y el afán de los productores para mejorar la calidad de su producto, junto con la creatividad de las exportadoras, aseguran a la rosa ecuatoriana la corona en ferias internacionales, así como su trono como una de las predilectas en el mercado internacional.

Por esta razón es importante que las empresas que se dedican a la distribución de sus productos a nivel nacional y exporten a otros países, determinen de una manera adecuada sus costos para poder competir internacionalmente, y establecer de una manera correcta el precio.

Según Silva, (2014) manifiesta que “La mejora competitiva de las empresa florícolas ecuatorianas se logra teniendo mejor calidad de las flores, mejor calidad en el servicio, mejorando precios de venta por tallo y reduciendo los costos de producción de esta forma se puede permanecer y expandir el mercado”.

Acotando a lo antes mencionado, podemos manifestar la importancia de tener controlado los costos de las materias primas, mano de obra y Costos Indirectos que permitan reducir el costo del producto y por ende los precios.

Universidad de los Hemisferio (2013-2014), El sector agrícola:

En las primeras fases fue relativamente fácil hacer negocios: precios altos, poca competencia, costos bajos. Con el paso del tiempo el mercado se ha complicado: precios mundiales a la baja, mayor competencia y costos que se han elevado. Hoy el mercado se ha ido consolidando alrededor de los más eficientes y productivos. Y quizás ya se ven los resultados. Gracias a la estabilidad macroeconómica, a los efectos de las inversiones realizadas en años anteriores, se espera que las exportaciones aumenten. Es una actividad sujeta a importantes fluctuaciones. La demanda de flores cortadas, se mantiene durante todo el año, pero es en los meses de Febrero y Diciembre, cuando las ventas llegan a su pico máximo en Europa y Estados Unidos. Para tratar de equilibrar un poco las ventas durante todo el año, se debería procurar abordar mercados en los que la demanda compense, en parte, la caída en EEUU y Europa. Una opción interesante está en Argentina, Uruguay, Chile, y Australia, que importan flores en agosto, septiembre y octubre (coincide con el invierno). El precio de ventas de las flores puede llegar a los 80 centavos en San Valentín y algunas fechas especiales del año, pero se mantiene muy bajo durante el resto del tiempo (cerca de 10 centavos), mientras que el costo promedio estimado por tallo es de 19 centavos de dólar. Es decir que durante varios meses del año, los floricultores trabajan a pérdida, lo cual debe ser compensado con las ventas en temporadas altas. Pero sin duda la compensación es atractiva y rentable.

Rivero (2011), en su publicación, Las Condiciones de trabajo y derechos laborales, menciona que:

Un giro para el sector florícola se da cuando se instaura la dolarización en el año 2001, afectando el precio de las flores ecuatorianas. Antes de la dolarización, los salarios se pagaban en sucres con la consiguiente ventaja de las empresas que se beneficiaban del diferencial cambiario. Esto cambió cuando el costo de la mano de

obra se tuvo que pagar en dólares. Con la dolarización, los costos se volvieron reales, mientras que anteriormente eran influenciados por las devaluaciones. Además, las importaciones, entre ellas de agroquímicos, se encarecieron.

Las empresas florícolas ecuatorianas enfrentan difíciles cambios tanto económicos como políticos que acarrear consecuencias, afectando económicamente a la actividad que desempeñan, productos con costos elevados y por ende precios altos es el resultado de estos cambios, impidiendo competir internacionalmente, factores como el costo de transporte, flete, mano de obra y materia prima encarecen el producto.

#### 1.1.1.2 *Meso Contextualización*

Pedro Moncayo es de uno de los cantones en los cuales se cultivan flores, su ubicación geográfica, el clima, entre otros son los factores principales para que en este lugar, se encuentre varias empresas florícolas que se dedican al cultivo y comercialización de flores a nivel nacional e internacional.

Mi Lindo Ecuador (2013), manifiesta que:

El cantón Pedro Moncayo se encuentra limitada al norte con la provincia de Imbabura, al este con el cantón Cayambe, al sur y al oeste con el Distrito Metropolitano de Quito. Tiene una superficie de 339,10 Km<sup>2</sup>, la altitud del cantón varía entre los 1.730 hasta los 2.952 msnm. La mayoría de asentamientos urbanos de este cantón se encuentran alrededor de los 2.8000 msnm, temperatura que oscila los 13 °C. Según el censo de población y vivienda del año 2001, el cantón Pedro Moncayo tenía 25.684 habitantes.

En palabras de Tapia (2013) “En Cayambe y Tumbaco, zonas de alta producción en la provincia de Pichincha, los cultivos de rosas son tan extensos que parecen alfombras multicolores puestas sobre los campos”.

Según PRO ECUADOR (2012) “Los mayores centros de producción de flores están ubicados en sitios que alcanzan los 2,000 metros sobre el nivel del mar. Allí, la iluminación del sol es mayor y la temperatura es estable durante todo el año”.

Cumplir con estas condiciones, ha permitido que las personas del sector se dediquen al cultivo de flores, cebolla, granos y papas organizándose internamente y proveyendo estos productos a varias ciudades.

Desde el Centro del Mundo (2013), en su publicación “Pedro Moncayo y Cayambe líderes en la industria florícola de Pichincha” manifiesta que:

El cantón Pedro Moncayo en sus 30 años de producción florícola fue reconocido por varios países como Rusia, Estados Unidos y del Continente Europeo como el productor de las mejoras rosas del mundo. Por ello, y bajo iniciativa del Municipio de la localidad, se decidió nombrar al cantón Pedro Moncayo como la "Capital Mundial de la Rosa" y así promover la producción local de más de 160 empresas florícolas que se encuentran asentadas en sus territorios. En la actualidad, la producción de rosas de Pedro Moncayo representa el 25% del total nacional que se exporta a varios países.

En los últimos años diversas Microempresas de este cantón exportan sus productos, especialmente las flores, que son demandadas por países extranjeros, cumpliendo con políticas, parámetros y controles estrictos para que cada uno de estos productos pueda ser aceptado.

La cantidad de hectáreas dedicadas al cultivo de flores, así como la utilización de fertilizantes, fungicidas y demás elementos agrícolas, dificultan a ciertas empresas, determinar el costo y por ende el precio de los productos, sumando a esto que varias empresas que exportan deben controlar costos de flete, empaquetes y otros gastos incurridos para la exportación de los mismos.

Rivero (2011), en su publicación, Las Condiciones de trabajo y derechos laborales, menciona que:

La dolarización, es uno de los factores que acarreo varios problemas a las empresas del sector agrícola, las mismas que desarrollaron alternativas para mantener los costos. Es así que desarrollaron estrategias para mantener sin alza los costos de producción intentando racionalizar la producción y evitar otros riesgos, como los derivados del no pago a los proveedores de variedades (obtentores).

Esto se aplicó a gastos como la compra de plantas, pagando a obtentores, la adquisición de los plaguicidas, y los salarios que se quedaron en niveles inamovibles. Incluso se procuró bajarlos mediante estrategias nuevas e intensificando los ritmos de trabajo. Por lo tanto, no se determinaron los sueldos en función de la inflación y de acuerdo a las necesidades de los trabajadores para garantizarles una vida digna. Los trabajadores, como siempre, también aquí sufrieron la crisis coyuntural.

También el costo de los agroquímicos se elevó, lo cual generó que se compren agroquímicos más baratos, que habitualmente son los más peligrosos. Los gastos de flete también aumentaron haciendo que la flor ecuatoriana sea menos competitiva en precios.

Actualmente el manejo de semillas, mano de obra y costos indirectos dificulta la determinación del costo de los productos en diversas empresas del sector, acompañado de los diversos procesos, trámites y costos adicionales que deben incurrir para poder comercializar sus productos a nivel nacional e internacionalmente.

#### 1.1.1.3 *Contextualización Micro*

En el cantón Pedro Moncayo se encuentra ubicada la florícola 3W Moncayo's Garden, es una empresa dirigida por una sola persona, se constituyó el 12 de Mayo de 2009 Fue fundada por el Sr. Washington Moncayo el cual es Productor-Exportador, persona natural no obligada a llevar contabilidad con R.U.C N°1802134278001 (Anexo 1 )

3W Moncayo's Garden es una microempresa florícola en Ecuador con más de 5 años de experiencia en la producción y exportación de rosas de alta calidad, Está ubicado en Tabacundo en el cantón Pedro Moncayo, a 70km. Al Norte de Quito y en las cercanías del Cayambe, una de las majestuosas montañas de la cordillera de los Andes.

3W Moncayo's Garden tiene 0,7 hectáreas con un total de 60.000 plantas de invernadero bajo los cuales producen 8 variedades de rosas, producidas bajo estrictas normas y regulaciones para proteger el medio ambiente, manteniendo el bienestar de los trabajadores y de la comunidad.

La microempresa ofrece los siguientes tipos de flores:

#### **1. SANTANA**



**Santana**

**2. TOPAZ**



TOPAZ

**3. FREEDOM**



FREEDOM

**4. PROUD**



PROUD

**5. MONDIAL**



MONDIAL

**6. CHERRY OH**



CHERRY OH

**7. SEÑORITA**



SEÑORITA

A inicios la microempresa no tenía una marca propia que le diera a conocer sus variedades, sin embargo ya para la exportación estableció su propia marca como es 3W Moncayo's Garden que hoy en día sigue brindando un producto de calidad.



En la actualidad la empresa está conformada por 13 personas de la siguiente manera: El Gerente Propietario, Sr. Washington Gilberto Moncayo Soria, Sra. Yadira Erazo, Contadora, Auxiliar Contable, sus hijos que ayudan constantemente y los empleados. Los mismos que elaboran y distribuyen las rosas a nivel nacional e internacional encargándose de que los clientes se encuentren satisfechos con el producto adquirido; siendo los principales países de exportación Rusia, España, Chile y EEUU.

El representante legal de 3W Moncayo's Garden es el propietario, a él le pertenecen todos los bienes que posee la empresa, por lo tanto todas las compras se lo hacen a nombre del Sr.

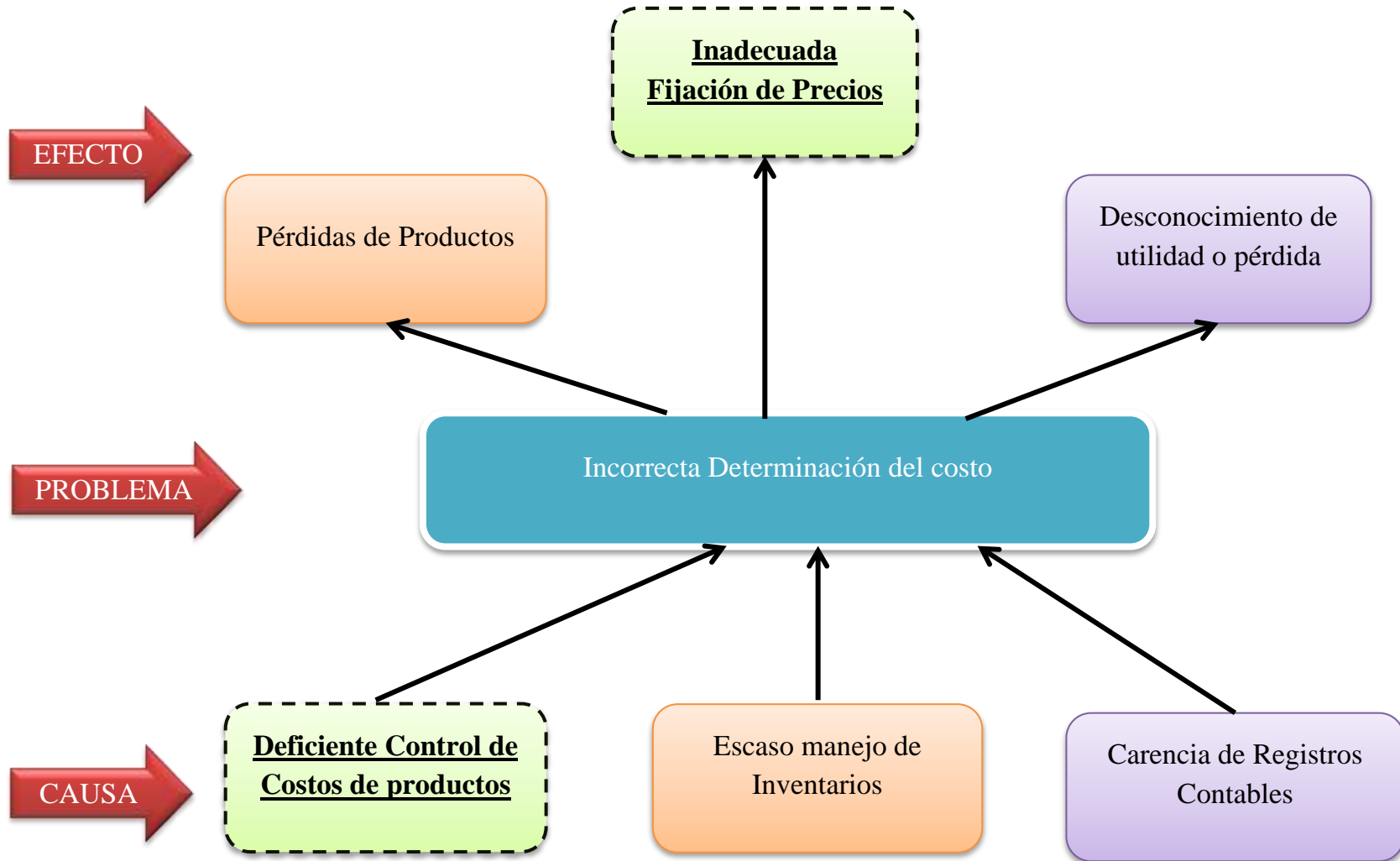
3W Moncayo's Garden es una florícola aprobada por AGROCALIDAD, Ministerio del Ambiente, para las exportaciones la SENAE (Servicio Nacional de Aduana del Ecuador) y el Banco Central.

La empresa actualmente presenta dificultades al momento de determinar el costo del producto, los injertos, semillas, químicos y otros factores dificultan el control de costo incurridos en las plantaciones.

3W Moncayo's Garden establece el costo de su producto de acuerdo a la inversión que realiza para el cultivo de las flores, es por ello que los costos que maneja no son reales, creando dificultad al momento de establecer el precio de venta.

El precio de venta que ofrece esta empresa, es de acuerdo al mercado y en ocasiones es fijado por el cliente, en los dos casos la empresa puede estar obteniendo pérdidas, porque manejan costos estimados y por ende desconocen el valor mínimo al que pueden ofrecer el producto.

1.2.2 Análisis Crítico





## **Relación Causa - Efecto**

El problema que presenta la empresa “3W Moncayo’s Garden”, es la Incorrecta Determinación del costo del producto, siendo el factor clave el desconocimiento de sistemas de control de costos existente. Razón por la cual se presenta el deficiente control de costos, afectando a la fijación de precios, creando dificultad al momento de la negociación con clientes.

El no realizar un control de inventarios, contribuye a que la microempresa determine de manera incorrecta la materia prima y costos indirectos utilizados, considerando que en está, los productos comprados y existencias no tienen un control de entradas y salidas, por ende a menudo se presenta perdidas de producto, utilizados para las plantaciones por caducidad, y faltantes de productos que no son justificados por parte de los empleados.

La Carencia de Registros Contables en la microempresa 3W Moncayo’s Garden, se presenta porque no existe un departamento de contabilidad en las instalaciones de está, el contador encargado es externo a la microempresa, ocasionando que no se determine con certeza si se obtiene utilidad o pérdida, y la rentabilidad que presenta la venta de cada uno de los producto.

Las variables de causa y efecto antes mencionadas que forman parte del problema central, la incorrecta determinación del costo, han contribuido para que la empresa en la actualidad presente problemas en las ventas que realiza, pues los costos que obtienen son estimados, y no les da opción a realizar descuentos a sus clientes, debido que desconocen hasta qué punto están generando utilidad o pérdida en las ventas realizadas.

El tener clientes del exterior complica aún más esta situación, el envío de flores fuera del país, hace que se incurra en gastos extras, y al no establecer con exactitud el costo que representa el envío y el cultivo de las flores puede estar ocasionando pérdidas.

### **1.2.3. Prognosis**

La Microempresa 3W Moncayo's Garden al no poder solucionar el deficiente control de costos de productos y su incidencia en el precio de venta, en el futuro le traerá graves consecuencias, como pérdidas en inventarios y altos costos de los productos, generando precios de venta irreales, con los cuales no podrían competir con las otras empresas del sector, y al no llegar a una negociación perderían los cliente, creando cada vez menores ingresos.

Además se podrían estar ofreciendo productos a bajo precio, cuyos valores no cubrirían el valor de los costos incurridos para el cultivo y gastos para la exportación, generando pérdidas en la venta de los productos, y que no dispongan de recursos para continuar con su actividad económica, teniendo que despedir a sus empleados, y dejando de ser un ente generador de empleo.

Al cerrarse la microempresa 3W Moncayo's Garden tendrían que vender sus propiedades, y maquinarias para poder cubrir la inversión realizada para el cultivo de los productos, pagar a sus proveedores, empleados y cumplir con sus obligaciones financieras con la Institución Bancaria.

Acotando a lo antes mencionado como esta microempresa es productora-exportadora, creará disminución de los ingresos que posee nuestro país por concepto de exportación de flores, que en los últimos años ha crecido notoriamente.

### **1.2.4. Formulación del Problema**

¿Cómo Incide el Control de Costos en la determinación del Precio de Venta en la empresa 3W Moncayo's Garden del cantón Pedro Moncayo?

### **1.2.5. Interrogantes**

- ✓ ¿Cuál es el nivel de control de costos que posee la empresa 3W Moncayo's Garden?

- ✓ ¿Cómo se determinan el costo del producto en la empresa 3W Moncayo's Garden?
- ✓ ¿El precio de venta en la empresa 3W Moncayo's Garden genera utilidad?
- ✓ ¿Cómo se determina precio de venta en la empresa 3W Moncayo's Garden?

#### **1.2.6. Delimitación del Objeto de Investigación**

- Campo: Contabilidad
- Área: Costos.
- Aspecto: Sistema de Costos.
- Temporal: Periodo comprendido de Marzo - Septiembre 2014.
- Espacial: Cantón Pedro Moncayo, perteneciente a la provincia de Pichincha.
- Población: Empresa 3W Moncayo's Garden.

#### **1.3. Justificación**

He tomado este tema como objeto de estudio para conocer más a fondo sobre la actividad agrícola y de exportación en la microempresa 3W Moncayo's Garden, considerando la globalización de la económica, donde existe variedad de mercados. Es importante entonces que la microempresa sea eficiente y eficaz, y pueda ofrecer productos con precios competitivos en el mercado a través de la determinación de un porcentaje de utilidad basada en los costos de cada producto.

Según Backer & Jacobsen, (2012) "Contabilidad de Costos: Es un enfoque administrativo y de gerencia que se ocupa de la clasificación, acumulación, control y asignación de costos". Es por ello que el adecuado control de los costos trae varios beneficios para la empresa, permitiendo la optimización de recursos, dando mejor uso a las existencias en inventarios y creando un costo menor, para generar un porcentaje de utilidad acorde al producto y que beneficie a la microempresa.

El beneficiario principal de la investigación de este tema es la empresa 3W Moncayo's Garden, facilitándole la determinación del control de costo de los productos, a través de un sistema de costos. Lo cual constituiría una base para la determinación del precio de venta al público.

Asimismo con esto, estamos contribuyendo a fortalecer la misión de la microempresa que es “Ser la mayor empresa florícola, líder en ventas, rentable, con innovación tecnológica, preparación y bienestar de su personal; así con servicio al cliente y calidad en su Producto, incrementando el valor de las variedades que posee”.

Esta investigación cuenta con el apoyo de los dueños de la empresa, los mismos que dan apertura proporcionando la información requerida y los medios adecuados para obtenerla.

## **1.4. Objetivos**

### ***1.4.1. General***

Analizar la incidencia del Control de Costos en la determinación del Precio de Venta en la empresa 3W Moncayo's Garden, para la toma de decisiones.

### ***1.4.2 Específicos***

- Determinar el nivel de control de costos que actualmente posee la empresa 3W Moncayo's Garden, para determinar el precio de venta con el fin de proponer mejoras.
- Analizar la metodología utilizada en la determinación del precio de venta en la empresa 3W Moncayo's Garden para determinar si el precio de venta es el adecuado, que le permite obtener una utilidad razonable.
- Proponer la implementación del sistema ABC para la asignación de costos en la empresa 3W Moncayo's Garden, para el control y determinación del precio de venta adecuado.

## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. Antecedentes Investigativos

En el trabajo investigativo de Andaluz Oñate, (2011) presentado como tesis de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría denominada “El Control de Costos de Producción y su Incidencia en la Rentabilidad de la Empresa American Jeans Cía. Ltda. en el primer semestre del año 2011” se planteó como objetivos, a) “Proponer el diseño e implementación de un sistema de control de costos por órdenes de producción para obtener un análisis adecuado de costos en beneficio de la rentabilidad de la empresa”. b) “Estudiar el Control de costos de producción y su incidencia en la rentabilidad” c) “Describir el proceso productivo en la empresa para determinar el adecuado sistema de control de los elementos del costo”. El autor utilizando investigación de campo recogió la información mediante el uso de la técnica de la encuesta aplicada a una muestra la misma que fue organizada, codificada, tabulada y analizada con el uso de herramientas estadísticas para la verificación de la hipótesis planteada a su estudio”. Al finalizar su trabajo el autor, formuló entre otras las siguientes conclusiones: a) “Se concluyó que el control de costos no es el adecuado debido a que no se aplica formatos de control de los elementos del costo”. b) “En la empresa American Jeans Cía. Ltda. no existe controles debidamente estructurados que permitan analizar los costos de producción, provocando costos irreales. c) El costo del producto es inexacto por lo tanto el precio de venta no es real, esto provoca la disminución del margen de rentabilidad.

Está investigación permite conocer como el análisis de los costos pueden tener una asociación de variable diferente a la que se está investigando, y conocer los procesos que continua para finalmente seleccionar el sistema de costos que será presentada como propuesta.

En el trabajo investigativo de Mera Ubilluz, (2013) presentado como tesis de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría denominada “Los Costos y su Influencia en la Fijación de Precios de las Comidas y Bebidas del Restaurante de la Hostería Bascún en el año 2011” se planteó como objetivos a) “Analizar la inexistencia del sistema de costos y su influencia en la fijación de precios de las comidas y bebidas en el restaurante de la Hostería Bascún”. b) “Determinar la inexistencia de un sistema de costos en el restaurante de la Hostería Bascún, para ratificarla como la principal causa en la inadecuada fijación de precios de las comidas y bebidas en el restaurante de la Hostería Bascún”. c) “Identificar el procedimiento actual en la fijación de precios de las comidas y bebidas en el restaurante de la Hostería Bascún, para la determinación de fortalezas, y debilidades en el proceso”. d) “Proponer un sistema de costos que permita la determinación del precio de las comidas y bebidas en el restaurante de la Hostería Bascún, que garantice una mayor rentabilidad”. El autor utilizando investigación de campo recogió la información mediante el uso de la técnica de la encuesta aplicada a una muestra la misma que fue organizada, codificada, tabulada y analizada con el uso de herramientas estadísticas para la verificación de la hipótesis planteada a su estudio”. Al finalizar su trabajo el autor, formuló entre otras la siguientes conclusiones: a) “No posee un sistema de costos específico para el área de restaurante, lo cual dificulta una fijación de precios acorde a los costos incurridos y a la utilidad deseada por sus administradores, tanto en las comidas como en las bebidas ofrecidas en su menú”. b) “Posee gran cantidad de información en lo concerniente a los costos totales de Materia Prima y Mano de Obra utilizada durante un periodo para la fabricación de sus comidas y bebidas, al igual que los encuestados; lo que no representa que se obtenga costos de cada uno de estos productos ofrecidos, se debe seleccionar un sistema de costos con procedimientos correctos para la asignación de estos costos total hacia cada comida y bebida preparada”. c) “La determinación de los costos indirectos en este tipo de actividad conlleva un profundo análisis, el tomar en cuenta cada uno de este costo al igual que su valoración y asignación representan la mayor dificultad al momento de seleccionar un costo individual para cada producto ofrecido.

La información que contiene esta tesis sirve como guía para la construcción de la información de nuestro tema de investigación, y aportar con otras

soluciones que ayude a resolver el control de costos y el adecuado establecimiento de los precios de venta.

## **2.2. Fundamentación Filosófica**

### **Fundamentación Epistemológica**

En palabras de Bunge, (1992) citado por Revista Educación (2013) fundamentos epistemológicos: Son supuestos más generales a los anteriores, con los cuales se compromete la comunidad adepta al paradigma. En esencia tienen que ver con aspectos de tipo meta-teórico, vinculados con concepciones epistemológicas (definición de objeto de estudio, concepto de realidad, lógica heurística, entre otros.) Tiene fundamentos teóricos: Los programas de investigación están asociados a aquellas hipótesis o sustentos teóricos que comparten los especialistas y que son la base fundamental de la matriz disciplinar.

De acuerdo con Merheb & Rosque (2009), “En términos generales, la epistemología contable es la que estudia a la contabilidad como acción y como efecto en su proceso de desarrollo como ciencia, específicamente en sus funciones descriptivas, explicativas y predictivas”.

Sin embargo Arturo Lisdero (1975:29), citado por Merheb & Rosque (2009) opina que: “La contabilidad es una ciencia empírica y, por lo tanto, sus conclusiones deben comprobarse necesariamente con la experimentación y la observación de la realidad”.

Ahora bien, Mattessich (1995:86), citado por Merheb & Rosque (2009) “considera la contabilidad como: Una ciencia aplicada, que persigue un fin práctico como es, medir los factores de riqueza en una entidad económica. Para ser más puntual la diferencia entre ciencia pura y ciencia aplicada radica en que mientras la primera busca la relación causa-efecto, la segunda se orienta a la relación fines – medios.

Está fundamentación se aplica en la presente investigación, porque el tema a tratar está relacionado con la contabilidad de costos, y la medición de los factores de riqueza de la empresa “3W MONCAYO’S GARDEN”.

Según López L., (2013), El enfoque cuantitativo de la investigación pone una concepción global positivista, hipotética-deductiva, objetiva, particularista y orientada a los resultados para explicar ciertos fenómenos. Se desarrolla más directamente en la tarea de verificar y comprobar teorías por medio de estudios muestrales

representativos. Aplica los test, entrevistas, cuestionarios, escalas para medir actitudes y medidas objetivas, utilizando instrumentos sometidos a pruebas de validación y confiabilidad. En este proceso utiliza las técnicas estadísticas en el análisis de datos y generaliza los resultados.

La investigación cuantitativa se realiza con la finalidad de probar la teoría al describir variables (investigación descriptiva). Examinar relaciones entre las variables (investigación correlacional). Determinar interacciones causa-efecto entre variables (investigación cuasi experimental y experimental).

En palabras de Cruz Parra, (2013) “Enfoque Social Crítico - Cualitativo se caracteriza por la exploración de fenómenos a profundidad, se la desarrolla básicamente en ambientes naturales, los significados se extraen de los datos, no se fundamenta en estadísticas; tiene un proceso que va de lo particular a lo general es recurrente, analiza múltiples realidades subjetivas y ni tiene una secuencia lineal”.

En tal virtud la presente investigación genera, construir, modificar, reestructurar, el conocimiento científico referentes a la variables Control de Costos y la determinación del Precio de Venta en la empresa “3W Moncayo´s Garden”.

### **Fundamentación Ontológica**

Según Gallardo N., (2011), La ontología es la parte de la filosofía que estudia al ser y su existencia en general. Es aquello que estudia el ser en cuanto ser, el interés de estudiar al ser se origina en la historia de la filosofía cuando esta surge de la necesidad de dar explicaciones racionales, no mitológicas, a los fenómenos del mundo físico, también debemos recordar que el carácter universal de la filosofía, tuvo su origen en la necesidad de un conocimiento valido a todo fenómeno, y en las deficiencias de los conceptos inicialmente desarrollados, para ser llevados a la práctica concreta en los fenómenos físicos, o sociales.

Por tanto esta investigación está orientada a buscar solución para el adecuado Control de Costos y la determinación del Precio de Venta en la empresa “3W Moncayo´s Garden”.

### **Fundamentación Axiológica**

Según el Instituto de los Pioneros A.C., (2008) “La axiología es una rama de la filosofía que tiene como objeto la reflexión de los valores y juicios valorativos”.



La presente investigación está enmarcada en los siguientes valores ética, rectitud, honestidad, responsabilidad, compromiso, eficiencia entre otros, los resultados obtenidos serán dados a conocer sin importar cuál fue el rumbo que haya tomado en el transcurso del proceso investigativo.

### **2.3 FUNDAMENTACIÓN LEGAL**

De acuerdo con la (Asamblea Constituyente 2008), publicada en el registro oficial número 449 del 20 de octubre de 2008.

Art 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno empleo respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado.

De acuerdo con la Sección Sexta Constitución de la República Asamblea Constituyente, (2008):

Art 410 “El Estado brindará a los agricultores y a las comunidades rurales apoyo para la conservación y restauración de los suelos, así como para el desarrollo de prácticas agrícolas que los protejan y promuevan la soberanía alimentaria.”

De acuerdo con el Servicio de Rentas Internas (2004) Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno Art. 37 “En el caso de personas naturales que tengan como actividad económica habitual la de exportación de bienes deberán obligatoriamente llevar contabilidad, independientemente de los límites establecidos en el inciso anterior”.

Según el Servicio de Rentas Internas, (2004) Ley de Régimen Tributario Interno:

Art. 72.- IVA pagado en actividades de exportación.- Las personas naturales y las sociedades que hubiesen pagado el impuesto al valor agregado en las adquisiciones locales o importaciones de bienes que se exporten, así como aquellos bienes, materias primas, insumos, servicios y activos fijos empleados en la fabricación y comercialización de bienes que se exporten, tienen derecho a que ese impuesto les sea reintegrado, sin intereses, en un tiempo no mayor a noventa (90) días, a través de la emisión de la respectiva nota de crédito, cheque u otro medio de pago. Se reconocerán intereses si vencido el término antes indicado no se hubiese reembolsado

el IVA reclamado. El exportador deberá registrarse, previa a su solicitud de devolución, en el Servicio de Rentas Internas y éste deberá devolver lo pagado contra la presentación formal de la declaración del representante legal del sujeto pasivo.

De acuerdo con la Aduana del Ecuador (2010) y Registro Oficial número 351 351 Quito, 29 de diciembre de 2010 Art.2 “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”.

Según Aduana Ecuador, (2010) Registro Oficial número 351 Quito, 29 de diciembre de 2010 Art. 154 “Art. 154.- Exportación definitiva.- Es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancías en libre circulación, fuera del territorio aduanero comunitario o a una Zona Especial de Desarrollo Económico ubicada dentro del territorio aduanero ecuatoriano, con sujeción a las disposiciones establecidas en el presente Código y en las demás normas aplicables”.

Según Aduana Ecuador, (2010) El Proceso de Exportación Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, (2012) boletín 222 – 2012:

Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañado ante una factura o proforma y documentación con la que se cuente precio al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino una declaración que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.

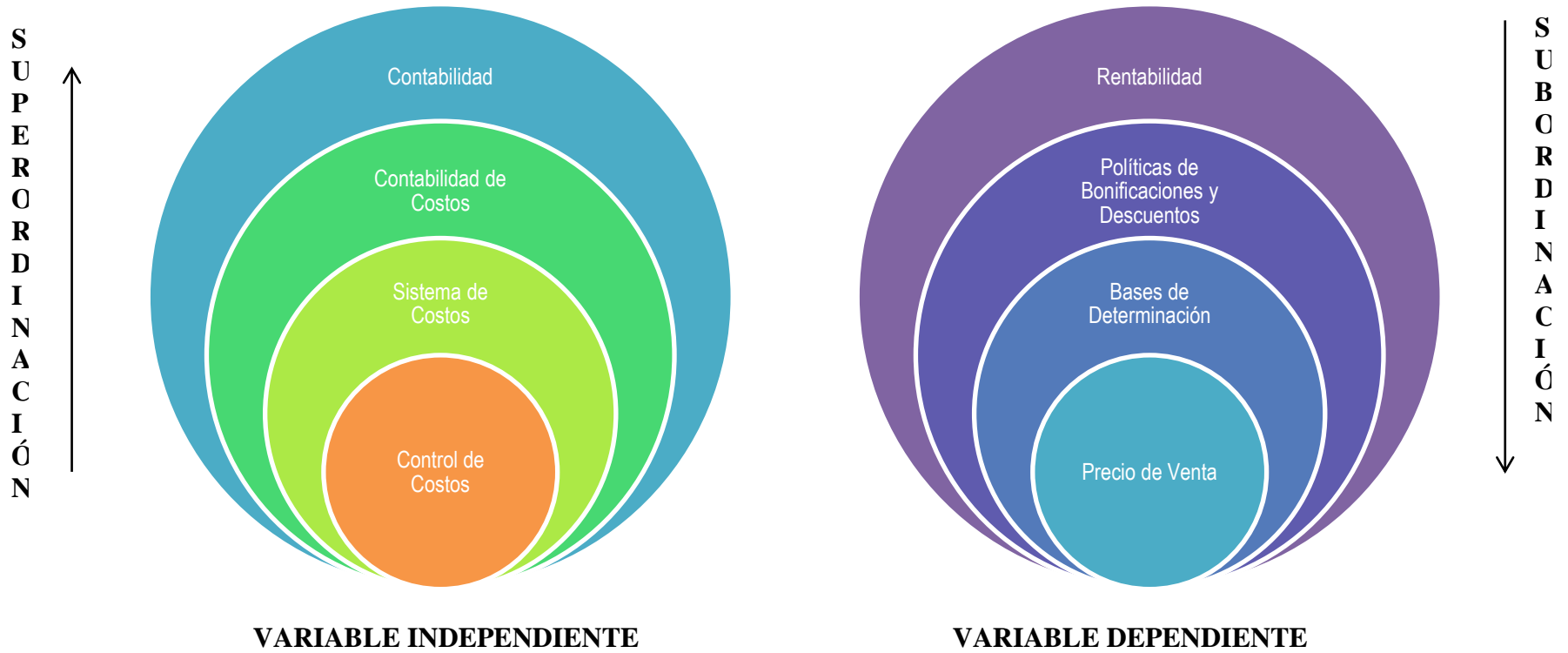
Los datos que se consignarán en la DAE son: a) Del exportador o declarante b) Descripción de mercancía por ítem de factura c) Datos del consignante d) Destino de la carga e) Cantidades f) Peso; y demás datos relativos a la mercancía.

Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son: a) Factura comercial original. b) Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite). c) Certificado de Origen electrónico (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a Zona Primaria del distrito en donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser: a) Canal de Aforo Documental b) Canal de Aforo Físico Intrusivo c) Canal de Aforo Automático.

## 2.4 Categorías Fundamentales

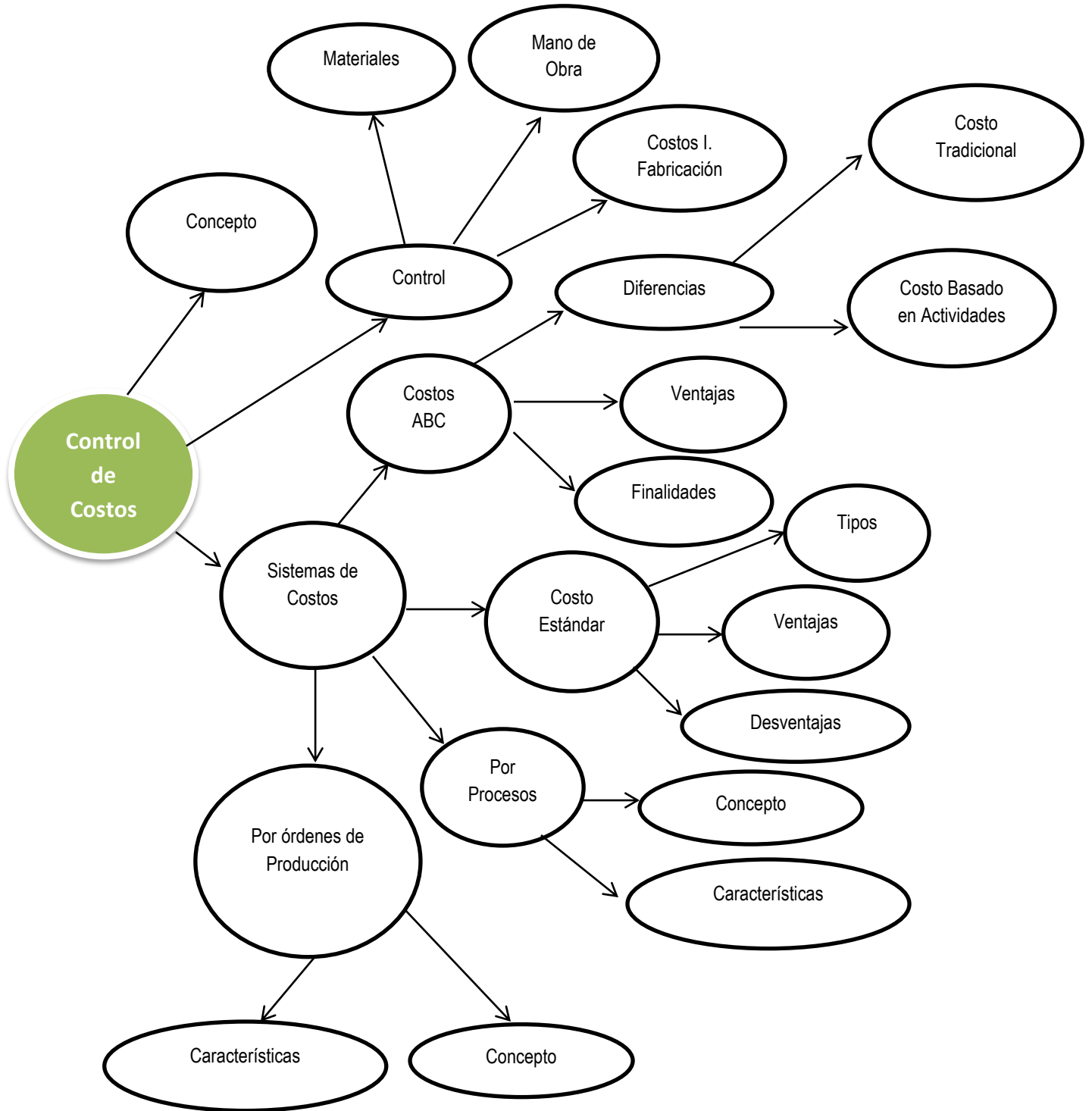


**Gráfico 2.1** Categorías Fundamentales

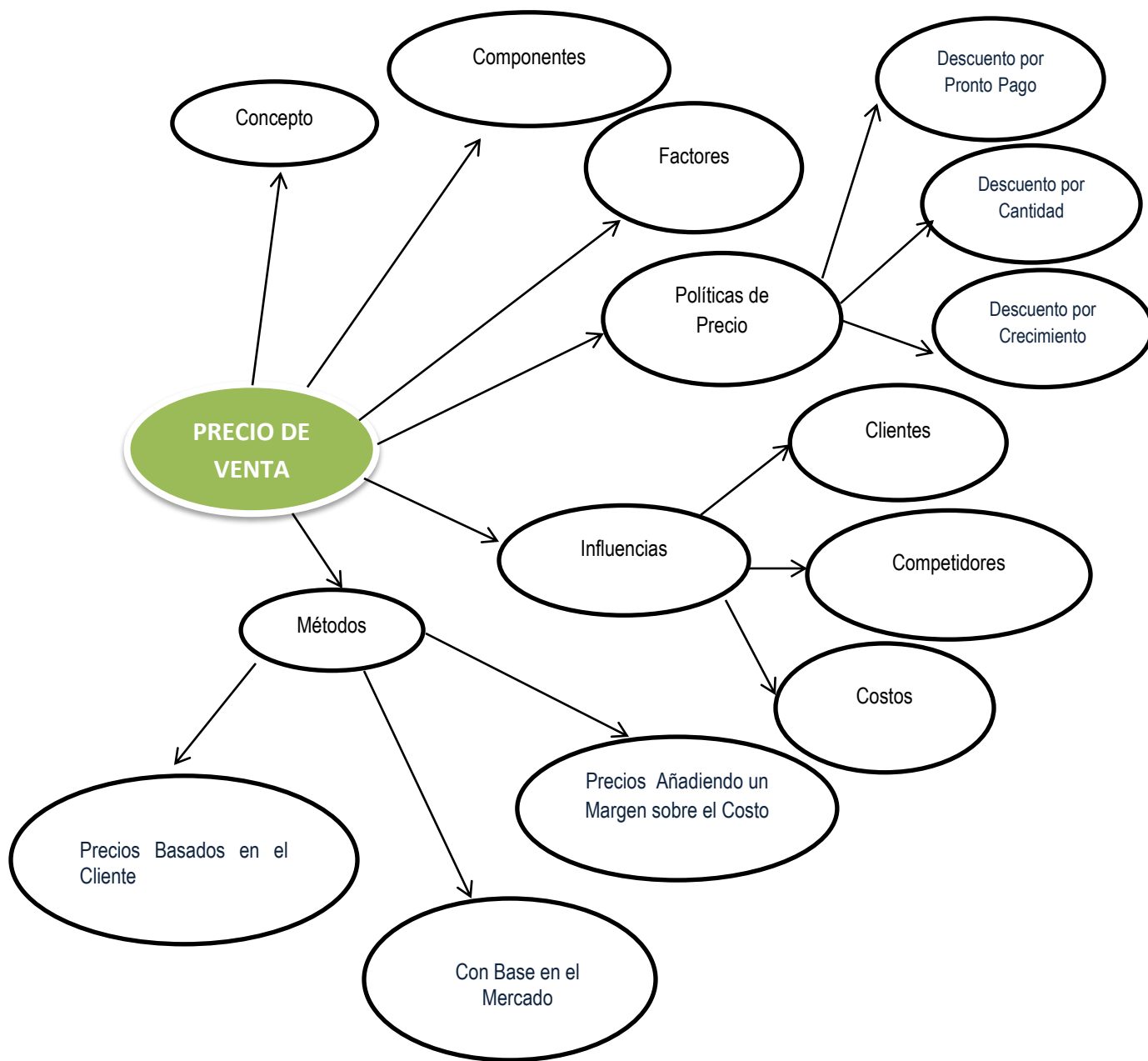
**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Constelación de Ideas**



**Gráfico 2.2** Constelación de Ideas V.I  
**Fuente:** Trabajo de Investigación  
**Elaborado por:** Carmen Solís



**Gráfico 2.3** Constelación de Ideas V.D

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Carmen Solís

### ***2.4.1. Descripción de la Variable Independiente***

#### **Contabilidad**

“Contabilidad es el arte de registrar, interpretar y reportar las transacciones financieras de una entidad económica”. (Anderson y Raiborn 2002)

Sin embargo Sarmiento (2004, 5) manifiesta que “La contabilidad es la técnica que registra, analiza e interpreta cronológicamente los movimientos o transacciones comerciales de una empresa”.

Según el comité de Terminología de contadores públicos autorizados de los Estados Unidos de Norte América en uno de sus boletines publicados, mencionado por Vásconez (1996), da una definición de contabilidad “La contabilidad es el arte de registrar, y resumir en forma significativa y en términos de dinero, las operaciones y los hechos que son cuando menos en parte, de carácter financiero, así como de interpretar sus resultados”

“Contabilidad es el arte de coleccionar, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias de los varios intereses que se afecta por las operaciones de una empresa”. (Bernard y Hargadon 1974). A esto Zapata (2005, 18) argumenta que “Contabilidad es un elemento del sistema de información de un ente, que proporciona datos sobre su patrimonio y la evolución del mismo, destinados a facilitar las decisiones de sus administradores y de los terceros que interactúan con él en cuanto se refiere a su relación actual o potencial con el mismo”.

Por tanto la contabilidad es un elemento principal de la empresa, pues dota de información financiera para la toma de decisiones y permite controlar las distintas cuentas manejadas por parte de la empresa.

## **Importancia**

Permite conocer con exactitud la real situación económica-financiera de una empresa, en cambio cuando no llevamos contabilidad, no se conoce con exactitud; cuanto se tiene, cuanto nos deben o debemos, cuál es el volumen de compras, ventas, gastos: en definitiva sólo se tiene una idea aproximada de la situación económica de las empresa, o sea en forma empírica, como de interpretar sus resultados (Váscones 1996).

## **Clasificación**

Debido a su vital importancia, la contabilidad deber ser llevada en forma obligatoria por todas las instituciones privadas, públicas y autónomas, de acuerdo con lo que dispone la ley:

- ✓ Comercial o general (Compra – Venta de bienes)
- ✓ Industrial o de costos (Transformación en otros bienes)
- ✓ Bancaria de (Servicios bancarios)
- ✓ Agrícola (Producción de bienes agrícolas)
- ✓ De servicio en general (Todos los servicios)
- ✓ Gubernamental (Instituciones del gobierno)
- ✓ Social (País) (Váscones 1996)

## **Contabilidad de Costo**

Contabilidad de costos es una rama especializada de la Contabilidad General, permite el análisis, clasificación, registro y control e interpretación de los costos utilizados en la empresa; por lo tanto, determina el costo de la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación que intervienen para la elaboración de un producto o la prestación de un servicio (Bravo Valdivieso y Ubidia Tapia 2009).

Contabilidad de costos es la contabilidad administrativa más una parte de la contabilidad financiera, al grado de que la contabilidad de costos proporciona información que ayuda a cumplir los requisitos de los informes externos. Los medios por los que se reporta la información de la contabilidad de costos constituye un sistema de contabilidad de costos o sistemas de costeo ( Horngren, Foster y Datar 2007, 4).

Según Hargadon y Múneras Cárdenas (1986) “Contabilidad de costos, en un sentido también general, sería el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar la información, tomar decisiones adecuadas relacionadas con la planeación y control de los mismos”.

Sin embargo Cueva (2010, 3), manifiesta que la Contabilidad de Costos, desempeña un papel destacado en los informes financieros, pues los costos del producto o del servicio son un componente de significativa importancia en la determinación del ingreso y en la posición financiera de toda organización. La asignación de los costos es, también, básica en la preparación de los estados financieros. En general, la contabilidad de costos se relaciona con la estimación de los costos, los métodos de asignación y la determinación del costo de bienes y servicios.

Sin embargo García Colín, (2001) manifiesta que “La Contabilidad de Costos industriales es un sistema de información empleado para determinar, registrar, acumular, controlar, analizar, direccionar, interpretar e informar todo lo relacionado con los costos de producción, distribución, administración y financiamiento. La Contabilidad de Costos sirve para que basados en la información que nos proporciona el sistema tomen decisiones más convenientes para la entidad”

Por tanto la Contabilidad de Costos juega un rol fundamental en la empresa, puesto que permite conocer realmente el valor del producto, permitiendo ser una de las bases para determinar el precio de venta.

### **Fines Principales de la Contabilidad de Costos:**

- 1.- Determinar el costo de los inventarios de productos fabricados tanto unitario como global, con miras a la presentación del Balance General.
- 2.- Determinar el costo de los productos vendidos, con el fin de poder calcular la utilidad o pérdida en el período respectivo y poder preparar el Estado de Rentas y Gastos.
- 3.- Dotar a la gerencia de una herramienta útil para la planeación y el control sistemático de los costos de producción.
- 4.- Servir de fuente de información de costos para estudios económicos y decisiones especiales relacionados principalmente con inversiones de capital a largo plazo, tales como reposiciones de maquinaria, expansión de planta, fabricación de nuevos productos, fijación de precios de venta, etc. ( Hargadon y Múnica Cárdenas 1986).

La contabilidad de costos, es una fuente de información que permite conocer los movimientos de cada una de las cuentas utilizadas, facilitando el proceso de determinación del costo total del producto, así como obtener informes, y balances



financieros, para realizar análisis, poder tomar decisiones y establecer medidas de control en los distintos departamentos de la empresa.

### **Elementos del Costo:**

**Materiales Directos:** En la fabricación de un producto entran diversos materiales. Algunos de estos materiales quedan formando parte integral del producto, como sucede con las materias primas y demás materiales que integran físicamente el producto. Estos reciben el nombre de materiales directos y su costo constituye el primer elemento que integral del costo total del producto terminado.

**Mano de Obra Directa:** 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. Los trabajadores de producción son de diversas clases. Algunos intervienen con su acción directa en la fabricación de los productos bien sea manualmente o accionado las máquinas que transforman las materias primas en productos acabados.

**Costos Generales de Fabricación:** Además de los materiales directos y la mano de obra directa, hacen falta para la fabricación de los productos otra serie de costos tales como servicios públicos (agua, luz y teléfonos), arrendamiento de plantas y equipos, seguros de plantas, etc. Todos estos costos juntos con los materiales indirectos y la mano de obra indirecta, conforman el grupo de los llamados Costos Generales de Fabricación, que constituyen el tercer elemento integral del costo total del producto terminado (Hornngren, Foster y Datar 2007).

Los elementos del costos constituyen un factor importante al momento de determinar el costo de un producto, pues la variación que exista encada uno de estos, hará que el producto tenga un costo elevado o menor, es por ello la importancia de mantener un control adecuado de la materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación y de cada uno de los gastos en los que se incurra para la transformación y venta de los mismos.

### **Clasificación de los costos**

Por la naturaleza de las operaciones:

- ✓ **Costos por Órdenes de Producción:** Son aquellos utilizados por las empresas de producción interrumpida y diversa, que elabora sus productos mediante órdenes de producción o a pedidos de los clientes.
- ✓ **Costos por Procesos:** Son aquellos utilizados por las empresas de producción masiva y continua de artículos similares u homogéneos. Estos

costos se subdividen en costos de transformación o conversión y costos de transferencia. (Bravo Valdivieso y Ubidia Tapia 2009)

Por la identificación con el producto:

- ✓ Costo Directo: Son aquellos que se identifican o cuantifican en forma directa con el producto terminado, tales como materia prima directa, mano de obra directa”.
- ✓ Costo Indirecto: “Son aquellos que no se pueden identificar o cuantificar fácilmente con el producto; tales como: materiales indirectos, mano de obra indirecta, energía, depreciaciones, etc. (Bravo, Valdivieso 1998).

Por el método de cálculo o por el origen del dato:

- ✓ Reales o históricos: Son aquellos que se determina después de concluido el período de costos.
- ✓ Predeterminados o calculados. Son aquellos que se determinan antes de iniciar el período de costos o durante el transcurso del mismo.
  - Costos Estimados. Son aquellos que se determina de manera informal, para cotizar precios de venta.
  - Costo Estándar. Son aquellos que se determinan en forma científica, utilizando métodos modernos de ingeniería industrial (Bravo, Valdivieso 1998).

Por el volumen de producción:

- ✓ Costos Fijos: Son aquellos que se mantiene constantes cualquiera que sea el volumen de producción, tales como: arriendo, seguros, depreciaciones línea recta, etc.
- ✓ Costos variable: Son aquellos que varían proporcionalmente, de acuerdo al volumen de producción; tales como: materia prima, mano de obra.
- ✓ Semifijos o semivariantes o costos mixtos: Son aquellos en los que intervienen una parte fija y otra variable, tales como: el consumo de agua, utilización de servicios como arriendo de equipos (Bravo Valdivieso y Ubidia Tapia 2009).

Por su inclusión en el inventario:

- ✓ Costeo total o de absorción: Es aquel en el que intervienen tanto los costos fijos como los variables, los mismos que son absorbidos en su totalidad por la producción. Se incluye en los inventarios.
- ✓ Costeo directo o variable. Es aquel en el que se intervine exclusivamente el costo variable en la producción. No se incluye en los inventarios los costos fijos (Bravo Valdivieso y Ubidia Tapia 2009).

Según los factores que lo conforman:

- ✓ Costo primo: Costo de materia prima y mano de obra directa.
- ✓ Costo de conversión: costo de mano de obra directa y de carga fabril.
- ✓ Costo de producción: costo de materia prima, mano de obra y de carga fabril ( Carratalá y Albano 2012).

La clasificación de los costos, permite determinar el tipo de costos que se está utilizando o que se desea utilizar al momento de establecer el costo del producto, cada uno de estos presenta ventajas y desventajas por lo que la empresa decide cual utilizar de acuerdo al producto o servicio que realiza, y que facilite el control de sus costos.

### **Sistemas de Costos**

En palabras del maestro C.P Armando Ortega Pérez de León menciona en su libro Contabilidad de costos, citado por García Colín (2001, 142) dice que, sistemas de costos, en lo referente a la función de producción son: “El conjunto de procedimientos, técnicas, registros, e informes estructurados sobre la base de la teoría de la partida doble y otros principios técnicos, que tiene por objeto la determinación de los costos unitarios de producción y el control de las operaciones fabriles efectuadas.”

Universidad Nacional Autónoma de México, (2012) “Son el conjunto de procedimientos, técnicas, registros e informes estructurados sobre la base de la teoría de la partida doble y otros principios técnicos, que tienen por objeto la determinación de los costos unitarios de producción y el control de las operaciones fabriles”.

Una vez que conocemos el concepto de sistema de costos, diremos que cada empresa debe diseñar, desarrollar e implantar su sistema de información de costos, de acuerdo con sus características operativas y sus necesidades de información, considerando tres aspectos importantes:

- 1.- Carencia de producción de la industria.
- 2.- El método de costeo.

### 3.- El método en que se determinan los costos

Para el diseño del sistema de información de costos es muy importante investigar a que se dedica la empresa; realizar trabajo de campo con la finalidad de conocer las características operativas del proceso de producción; familiarizarse con cada uno de los procesos que se requieren para la elaboración de los productos terminados; entender y manejar la terminología empleada por los ingenieros de las plantas de proceso, en sus informes de producción (García Colín 2001).

Los sistemas de costo son la base para el control de costos y fuente de información de la producción y venta de productos, los mismos que se fundamentan en el principio de partida de dobla, cada empresa seleccionará el tipo de sistema que sea el mejor, de acuerdo a las características de producto o servicio que ofrezcan.

### **Finalidades de un sistema de contabilidad de costos**

Un sistema de contabilidad de costos tiene tres fines principales:

- 1.- “Proporcionar los valores de los inventarios de manufactura en proceso y de artículos terminados (información que es necesaria para la determinación de las utilidades)
- 2.- Proporcionar datos para el control de costos
- 3.- Proporcionar datos para las decisiones sobre ingresos (por ejemplo, variación del precio, renuncia a un producto no rentable o cambio de la mezcla de ventas)” (Dearden 1970).

Los dos principales sistemas de costos son el costo por órdenes y el costeo por procesos.

### **Sistema de Costos por órdenes de producción**

El sistema de costeo por órdenes es utilizado por las entidades que elaboran (desempeñan) cantidades relativamente pequeñas o lotes distintos de productos (servicios) únicos e identificables. Por ejemplo, el costeo por órdenes es apropiado en el caso de una compañía editorial que produzca libros de textos educativos, un contador que prepare declaraciones de impuestos, y un despacho de investigación que realice estudios para el desarrollo de los productos. En cada caso la organización produce artículos o servicios que deben realizarse con las especificaciones por el usuario, por tanto, en tales negocios con frecuencia se usan los sistemas de costos por órdenes. En estos ambientes diversos las palabras “orden”, “trabajo” son sinónimos de compromiso, proyecto y contrato (Barfiel, Raiborn y Kinney 2001).

## **Características**

- 1.-En este sistema se encuentra separados e identificados claramente los costos directos e indirectos.
2. Se extienden órdenes para fabricar un artículo o lotes de artículos.
- 3.- Se utiliza una sola cuenta de inventarios de productos en proceso, para acumular y controlar los costos de cada orden de producción.
- 4.- Los costos directos se asignan al proceso productivo y son controlados en la denominación hoja de costos que a su vez se diseña para cada orden de producción.
- 5.- Los CIF reales se cargan a la cuenta CIF, en consecuencia no son asignados al proceso productivo y por lo tanto no aparecen en la hoja de costos.
- 6.- Se emplea algún método para estimar los CIF para cada orden de producción, este valor es asignado al proceso productivo y en consecuencia se lo registra en la hoja de costos.
- 7.- Al fin del proceso productivo (TP) se efectuó una comparación entre CIF reales y estimados y se determina el margen de error o desviación al mismo que se lo dará al tratamiento contable pertinente (Estrella 2008, 58).

## **Sistema de Costos por Procesos**

El otro sistema básico de costeo de los productos es el sistema de costeo por proceso, el cual es usado por aquellas entidades que producen grandes cantidades de artículos homogéneos. El costeo por procesos es apropiado en el caso de las empresas que fabrican productos en masa tales como ladrillos, gasolina, detergentes y cereales para el desayuno. En una situación de producción en masa, el producto final de un proceso es homogéneo; de este modo, en un periodo determinado, una unidad del producto no puede ser fácilmente identificada con costos específicos de insumos. Esta característica de los sistemas de costeo por procesos hace necesaria la adopción de un supuesto del flujo de costos. Los supuestos del flujo de costos proporcionan un medio que permite a los contadores asignar los costos a los productos independientes del flujo físico real de las unidades. Los sistemas de costeo por procesos permiten el uso de un supuesto del flujo de costos basado en promedios ponderados o en el método primeras entradas-primeras salidas (PEPS) (Barfiel, Raiborn y Kinney 2001).

“Costos por órdenes de producción: se establece este sistema cuando la producción tiene un carácter interrumpido, lotificado, diversificado, que responda a órdenes e instrucciones concretas y específicas de producir uno o varios artículos o un conjunto similar de los mismos” (García Colín 2001).

## **Características**

- 1.-Este sistema se utiliza en procesos de producción continua o en serie.
- 2.-El costo de producción se determina al final del período pudiendo ser diario, semanal, quincenal, mensual etc.
- 3.-Para determinar el inventario de productos, en proceso se debe recurrir al concepto de producción o equivalente.
- 4.- No es necesario realizar una división entre costos directos y costos indirectos.
- 5.- Se utiliza de preferencia costos reales o históricos y únicamente en casos especiales se efectúa el cálculo de la tasa predeterminada (Estrella 2008).

## **Costos Estándar**

Los costos estándar son costos predeterminados que indican lo que, según la empresa, debe costar un producto o la operación de un proceso durante un periodo de costos, sobre la base de ciertas condiciones de eficiencia, condiciones económicas y otros factores propios de la empresa (García Colín 2001, 202).

“Costo estándar: la técnica de costos estándar es la más avanzada existente, ya que sirve de instrumento de medición de eficiencia porque su determinación está basada precisamente en la eficiencia de trabajo de la entidad económica” (García Colín 2001).

Sin embargo (Calleja Bernal 2001, 123) dice “El costo estándar indica lo que debe costar un artículo con base en la eficiencia de trabajo normal de una empresa”

(Hernández Silva 2012) Argumenta que: La contabilidad de costos estándar es una herramienta utilizada para evaluar el desempeño de los departamentos productivos y de apoyo que colaboran en el proceso de producción. Como herramienta de trabajo obliga a la administración del negocio a elaborar presupuestos y a revisarlos ayudados de esa manera al control administrativo. Es importante señalar que como herramienta de evaluación no deber ser tomada como el único indicador del desempeño, pues ello puede proporcionar que los administradores realicen actividades poco adecuadas para el negocio, pero favorable para su evaluación personal.

“El costo estándar predeterminado se expresa en términos de una sola unidad. Representa el costo planeado de un producto y por lo general se establece antes de iniciarse la producción, proporcionando así una meta que debe alcanzar. Este nos

sirve como base fundamental para evaluar la eficiencia de una entidad, la cual se debe encontrar en un punto normal de producción” (Hernández Silva 2012).

### **Desventajas**

- ✓ “Su aplicación requiere estandarizar todas sus operaciones.
- ✓ Puede crear malestar entre los trabajadores por dificultad de adaptación” (Rojas 1988, 147,148).

### **Ventajas**

Aunque las ventajas ofrecidas por un sistema de costeo estándar para propósitos de costeo de productos pueden ser significativas, las ventajas en el control pueden ser mayores. La gerencia tiene la obligación de controlar los procesos productivos, a fin de lograr operaciones eficientes. Los costos estándar ayudan en este proceso de control y proporcionan medios para medir y evaluar los resultados reales. Otros beneficios son:

- ✓ Ayudan a identificar deficiencias en los sistemas de control existentes, al comparar lo ocurrido frente a lo planeado.
- ✓ Con éstas pueden planearse operaciones eficientes y económicas.
- ✓ Crean la necesidad de establecer con claridad líneas definidas de responsabilidad como base para instaurar sistemas de control, esto conduce a prestar especial atención a los sistemas de responsabilidad y administración por excepción.
- ✓ Sirven como ayuda para evaluar el personal en todos los aspectos operaciones.
- ✓ Podrían prevenir sobre la necesidad de consolidar sistemas más efectivos de control presupuestario (C. F. Cueva 2010, 217).

### **Tipo de estándares**

**Estándares Ideales:** Los estándares ideales son difíciles de alcanzar; es decir es lo que debería ocurrir en condiciones óptimas. Estos estándares exigen un fuerte pago en las políticas y procedimientos fijados por la administración, además de la no ocurrencia de factores difíciles controlables. Su fijación consiste en determinar parámetros de acción bajo un escenario “si todo saliera bien.

**Estándares Históricos:** Los estándares históricos se establecen con base en la experiencia. Tienen la ventaja de proporcionar la experiencia y el conocimiento de un negocio. Sin embargo, en algunos casos es factible que algunas ineficiencias o vicios no deseados en el proceso de producción sean permitidos en los estándares, lo cual impide la mejora continua.

**Estándares alcanzables** para el periodo actual. La fijación de estándares alcanzables para el periodo actual consiste en cuestionar en cada periodo la cantidad de insumos que se requiera de manera razonable. Con este tipo de estándares se pretende

determinar cuánto, por unidad producida, debe invertirse en cada uno de los elementos del costo con base a las circunstancias que el negocio viva en ese periodo (Aldo y Torres Salinas 2010, 166).

### **Sistema de Costos ABC**

El sistema ABC se basa en la agrupación de centros de costos que conforman una secuencia de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa. Centra sus esfuerzos en el razonamiento gerencial de forma adecuada sobre las actividades que causan costos y que se relacionan a través de su consumo con los costos de los productos. Lo más importante es conocer el origen de los costos para obtener el mayor beneficio posible de ellos, minimizando todos los factores que no añadan valor (Gómez Bravo 2006, 352).

“El costeo basado en actividades ABC es una metodología que mide el costo y el desempeño de actividades, recursos y objetivos de costos. Los recursos se asignan primero a las actividades; después, los costos de las actividades se asignan a los objetivos de costo según su uso” (C. F. Cueva 2010).

Los Costos ABC es un modelo que se basa en la agrupación en centros de costos que conforman una secuencia de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa. Centra sus esfuerzos en el razonamiento de gerencia en forma adecuada las actividades que causan costos y que se relacionan a través de su consumo con el costo de los productos (Y. Hernández 2010).

### **Ventajas.**

Entre los principales beneficios del costeo basado en actividades que muchas empresas han experimentado se cuentan los siguientes:

- 1.-Mejores condiciones de rentabilidad: El sistema ABC proporciona costos más precisos e informativos de los productos, lo que a su vez produce mediciones más precisas de la rentabilidad de los productos y clientes y decisiones estratégicas mejor informadas sobre la fijación de precios, líneas de productos, y segmentos de mercado.
- 2.- Mejor toma de decisiones. El sistema ABC proporciona mediciones más precisas de los costos de las actividades, lo que ayuda a los administradores a mejorar el valor de los productos y procesos porque les permite tomar decisiones sobre el diseño de los productos y la asistencia al cliente, así como fomentar los proyectos que aumentan el valor.
- 3.- Mejoramiento de los procesos. El sistema ABC proporciona información para identificar las áreas en las que los procesos necesitan mejorar.
- 4.- Estimaciones de costos. Los costos más precisos de los productos producen mejores estimaciones del costo de las órdenes de producción para decisiones de fijación de precios, presupuestos y planeación.



5.-Costo de la capacidad no utilizada. En virtud de que muchas empresas tienen fluctuaciones estacionales y cíclicas en las ventas y producción, hay veces en que la capacidad de la planta no se utiliza. Esto puede significar que se invierta en costos de las actividades a nivel de lote, producto e instalación, pero que no se usan. Se dispone de la capacidad, pero se usa en la producción. Los sistemas ABC proporcionan mejor información para identificar el costo de la capacidad no utilizada y mantener una contabilidad separada de este costo (Blocher , y otros 2008, 122).

### **Pasos para establecer un sistema ABC para la producción de un producto o servicio.**

Para la implementación del sistema, como mínimo se deben desarrollar los pasos siguientes:

- a) Determinar recursos e identificar las actividades
- b) Identificar los elementos de costo de las actividades
- c) Determinar los generadores de costos o cost-drivers e asignar los costos a las actividades.
- d) Asignar los costos de las actividades a los materiales y al producto asignar los costos directos a los productos (Gómez Bravo 2006).

### **Clasificación de las actividades**

Según Gómez Bravo (2006, 354) las actividades se clasifican:

De acuerdo con su actuación frente al producto:

- a) Por producto (pintar un vehículo)
- b) Por lote (alistamiento de máquinas)
- c) Por líneas de productos (organizar mano de obra)
- d) Por empresa (administración)

De acuerdo con la frecuencia

- a) Repetitivas preparar materiales
- b) No repetitivas mejorar diseño

De acuerdo con la capacidad para agregar valor al producto

- a) Que añade valor al producto (acabado perfecto)
- b) Que no agrega valor al producto
- c) Rehacer un producto.

## **Finalidades del Sistema ABC**

De acuerdo con Gómez Bravo, (2006, 366) Los estudiosos de este sistema tienen variadas explicaciones sobre su finalidad, de las más usadas se puede expresar:

- Produce información útil para establecer el costo por producto.
- Obtener información sobre los costos por líneas de producción.
- Hacer análisis ex post de la rentabilidad.
- Utilizar la información obtenida para establecer políticas de toma de decisiones de la dirección.
- Producir información que ayude en la gestión de los procesos productivos.

Los sistemas de costos mencionados presentan diferentes ventajas y desventajas de utilizarlos, el sistema de costeo seleccionado por la empresa dependerá de la información que se requiere obtener y del tipo de producto o servicio a la que se dedique.

**Tabla N°2.4**

**DIFERENCIAS ENTRE COSTOS TRADICIONALES Y COSTOS ABC**

<b>COSTO TRADICIONAL</b>	<b>COSTO ABC</b>
Utiliza medidas relacionadas con el volumen, tal como la mano de obra, como único elemento para asignar los costos a los productos.	Utiliza la jerarquía de las actividades como base para realizar la asignación y además utiliza generadores de costos que están o no relacionados con el volumen.
Este se basa en las unidades producidas para calcular las tasas designación de los gastos indirectos.	Utiliza diferentes bases en función de las actividades relacionadas con dichos costos indirectos.
Solo utilizan los costos del producto.	Se concentra en los recursos de las actividades que originan esos recursos
La asignación de gastos indirectos se lleva a cabo en dos etapas: primero son asignados a una unidad organizacional ya sea la planta o algún departamento y segundo a los productos.	Primero se lleva a cabo la asignación a las actividades y después a los productos.
Utiliza bases generales como unidades producidas o bien horas maquina sin tener en cuenta la relación causa y efecto.	Usa tanto el criterio de asignación con base en unidades como el de los generadores de costos a través de causa y efecto para llevar a cabo su asignación.

**Fuente:** Asesores Integrales Organizacionales, S.A.

**Elaborado por:** Asesores Integrales Organizacionales, S.A.

**Control de Costos**

En palabras de Jackson (N.A.C.A Year Book, 1938) citado por Lang (2007, 14,15) define el control de costos como: El encauzamiento y regulación de las operaciones internas de la empresa, por medio de los métodos modernos de determinación de costos, a través de la medición y comparación de los resultados de fabricación y de las ventas.

La definición anterior hace resaltar el hecho de que el control es una cuestión de acción administrativa, y para que ese control sea eficaz, el administrador actúa basándose en la información obtenida por un proceso de análisis. Por consiguiente, el análisis y el control guardan una relación de causa y efecto.

Sin Embargo Anderson y Raidorn (1998) menciona que: “Control de costos.es el análisis comparativo de los costos reales, sobre una base apropiada de estándares o presupuestados, para permitir la evaluación de actuación, así como la especificación de medidas correctivas”.

Financial Management Tax Consulting, (2013) : El control de costos, es sin duda una de las herramientas gerenciales más importantes que permite identificar los cambios aún en los escenarios más complejos, debido a su aplicación y participación en todos los campos empresariales, dejando a un lado el paradigma de que la aplicación del control de costos es solamente para empresas industriales.

Los costos se han convertido en la única variable que las empresas pueden controlar, aquí radica la importancia del control de costos que brinda información que permite que las empresas sean eficientes y no sean absorbidas por la competencia”.

“El control de costos al ser una función administrativa básica, el control se basa sobre los procesos, las actividades, el personal y los costos que se incurren a través de toda la organización. Las empresas tienen muchos métodos de control, pero tienen como objetivo común plantear las acciones de tal forma que se alcancen los resultados esperados (Anderson y Raiborn 2002, 547).

Para tener un adecuado control de costo es indispensable que las empresas utilicen un sistema de costos, el mismo que ayudará a determinar con exactitud cual el costo real de un producto. Para lo cual se requiere de un proceso de análisis de los productos fabricados y vendidos permitiendo realizar comparaciones para tomar decisiones.

### **¿Cómo mantener el control de los costos?**

Según Stevenson, Jordán y Harrison, Inc. (Marketing Profit Plans Come True), existe cuatro etapas esenciales para establecer y mantener el control de costos como sigue:

- 1.- Una clara definición del objetivo.- Esto exige una determinación previa de cuáles deben ser los resultados y cuánto debe costar obtenerlos. En otras palabras, hay que establecer estándares correctos de ingeniería y estándares de costos.
- 2.- Una medida de los resultados reales, por comparación con el plan. Esto exige establecer una comparación continua y al día de los costos actuales con los costos estándar, a fin de averiguar las variaciones con respecto a los estándares.

3.- Investigar las causas de las discrepancias en la operación, con respecto al plan trazado. Esto implica interpretar las variaciones, para decidir si éstas son o no importantes, así como las razones por las cuales han ocurrido.

4.- Tomar las medidas correctivas del caso, cuando éstas sean necesarias a fin de procurar ajustar los resultados negativos a los estándares .- Esto último puede implicar también una revisión del plan inicial, cuando sea necesario compensar determinados cambios con respecto a las decisiones anteriores.

Estas etapas han sido descritas más detalladamente por Raymond P. Marple de la “National Association of Cost Accountants”, quien ha preparado el siguiente cuadro de los principios de control de costos:

1.- Las cuentas deberán adaptarse a la gráfica de organización de la empresa, de tal manera que los costos puedan separarse por responsabilidades individuales.

2.- Las cuentas de costos por responsabilidad individuales deberán subdividirse en clasificaciones o grupos uniformes, a fin de mostrar la naturaleza de los gastos.

3.- Deberán fijarse metas en forma de estándares, presupuestos y asignaciones, y mantenerse estos objetivos constantemente al día.

4.- Cuando los costos justificables varían con el grado de actividades u operación, habrá que establecer también asignaciones o presupuestos variables o flexibles.

5.- Los costos estándar, los presupuestos y la asignación debe prepararse con la cooperación de la persona responsable por cada partida del costo, y dicha persona, a su vez, deberá estar de acuerdo con tales conceptos.

6.- Las variaciones de los costos reales con respecto a los costos estándar o al presupuesto deberán segregarse y mostrarse con suficientes detalles, a fin de que pueda fijarse concretamente la responsabilidad por cada variación.

7.- Deberán suministrarse informes frecuentes de costos a cada persona responsable del control de cualquier elemento del costo. Estos informes deberán, hacer resaltar las variaciones de los costos reales con respecto a los costos estándar o a los presupuestos.

8.- Los costos distribuibles o proratearles sobre los cuales el dirigente o los empleados subordinados no ejercen ningún control, no deben mezclarse en los informes de costos con los conceptos sobre los cuales dichos dirigentes si tienen un control asignado.

9.- Deberán implantarse sistemas de incentivos del tipo de los “participación en las economías”, como un aliciente para los responsables del control de los costos (Lang 1958).

Por tanto el control de los costos permite a las organizaciones, llevar un seguimiento adecuado de los materiales, mano de obra, costos indirectos de fabricación y gastos, a través de un sistema de costeo que permita obtener información para la toma de decisiones.

### **Ciclo de control de los materiales**

De acuerdo con Estrella (2008); Por pequeña que sea la empresa industria, siempre se cumplen ciclo de rotación de los materiales. Es obvio que el tamaño de la misma establece cierto tipo de mecanismos de control o establecimiento de departamentos especializados para desarrollar adecuadamente cada una de las actividades del ciclo. Independientemente de ello el ciclo cumple los siguientes pasos:

- ✓ Compra
- ✓ Recepción
- ✓ Inspección
- ✓ Almacenamiento
- ✓ Utilización y
- ✓ Reemplazo

### **Control de la mano de obra**

Según Estrella (2008); Cada una de las empresas industriales de acuerdo a su tamaño y tipo de artículo que esté fabricando, diseña un propio sistema de control de la mano de obra con el propósito fundamental de cumplir los siguientes objetivos:

- 1.-Evitar un desperdicio de mano de obra, para conseguir que la actividades o labores que realiza los obreros tengan el máximo rendimiento.
- 2 Asignar los costos de mano de obra a cada una de las actividades específicas con el propósito de que los diversos niveles de la compañía adopten decisiones acertadas de producción, administración y comercialización de sus productos.
- 3.- Realizar los pagos correctos y de una manera oportuna, a fin de que los obreros estén satisfechos.
- 4.-Cumplir con todas las disposiciones de tipo legal que tienen que ver con el pago de la mano de obra.

### **Procedimiento o ciclo de control de la Mano de Obra**

El control de la mano de obra tiene una serie de etapas o fases previas a la asignación de la misma en el proceso productivo; es decir a cargar sus costos a cada uno de los productos fabricados, en resumen el ciclo podría tener los siguientes pasos:

- 1.- Control de asistencia de los trabajadores.
- 2.-Preparacion de la nómina.
- 3.-Registro y contabilización de la nómina.
- 4.-Pago de la nómina.
- 5.-Llevar un registro de ingresos individuales.
- 6.-Controlar el trabajo de los obreros.
- 7.-Asignar los costos de mano de obra al proceso productivo, (distribución de nómina) (Estrella 2008).

### **Control de los Costos Indirectos de Fabricación**

Son todos los costos de fabricación distintos a los materiales directos y de la mano de obra directa. Estos costos hacen referencia al grupo de costos utilizado para acumular los costos indirectos de fabricación (CIF son distintos a los Gastos de venta, administración y financiero) y además son costos que no se pueden asociar o costear con facilidad a un producto producido ejemplos de CIF son los siguientes:

- Materiales indirectos
- Mano de obra indirecta
- Depreciaciones, etc (Internet 2014).

### **Principales problemas de los costos indirectos de fabricación**

El principal problema es el de prorratear (Repartir una cantidad proporcionalmente) equitativamente es decir distribuir los costos entre los distintos departamentos de una fábrica en forma equitativa a fin de asignar a cada departamento y por ende a cada productos o lote de ellos una porción justa del costo incurrido al proveedor y usar los servicios industriales como el salario del supervisor, el alquiler de la fábrica, servicio de agua potable, servicio de energía eléctrica etc (Internet 2014).

### **Control de costos indirectos a través de prorrateo**

El prorrateo es la cuota que cada artículo fabricado debe absorber por este elemento.

Su ciclo contable comienza con el pago o devengamiento de los rubros que lo integran y que se imputan a cada cuenta en particular.

Luego se asigna conforme a alguna proporción a los departamentos de producción y de servicios (prorrateo primario). Posteriormente, estos costos acumulados en los departamentos de servicios son redistribuidos entre los primeros (prorrateo secundario).

Finalmente, y ya con los costos indirectos concentrados exclusivamente en los departamentos de producción son trasladados a los productos mediante el prorrateo terciario o final (Internet 2014).

#### **a) Prorrateo Primario**

Es la distribución de los costos departamentales sobre una base adecuada, no existe un criterio universal para elegir una base, sino que esta se elige de acuerdo a la característica de cada fábrica y la experiencia y criterio del contador entre las cuales se tienen:

- Material directo: se utiliza cuando en un producto es fácilmente identificado al material directo.
- Costos Primo: se entiende por costo primo la suma del material directo más la mano de obra directa y se aplica en donde se puede identificar fácilmente el material y la mano de obra directa.
- Mano de Obra Directa: se aplica cuando es fácilmente identificado el trabajo directo.
- Números de Trabajadores: para aquellos gastos en que el factor hombre influye directamente tales como servicio médico.
- Horas hombre de trabajo: cuando el trabajo indirecto se prorratea se utiliza la base horas trabajadas en cada departamento. También para el prorrateo de los gastos de la planta en general (Internet 2014).

#### **b) Prorrateo Secundario**

Es la distribución de los costos de cada departamento de servicios entre los departamentos productivos en proporción al beneficio recibido por los departamentos productivos de los departamentos de servicios. Por consecuencia, al hacer esta distribución, se está distribuyendo los costos de los departamentos de servicio entre la producción, las bases más comunes para este prorrateo son las siguientes:

- Servicio de edificio espacio ocupado por cada departamento de servicio.
- Servicio de personal: número de trabajadores servidos (Internet 2014).



### **2.4.1. Descripción de la Variable Dependiente**

#### **Rentabilidad - Concepto**

En palabras de Torres (2011) :La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

Según Gitman y Joehnk (2005) “La Rentabilidad es el nivel de beneficio de una inversión, esto es la recompensa por invertir”.

En palabras de García, Velar, y Cañadas , (2009) denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas.

En perspectiva de Lizcano y Castelló, (2004) la rentabilidad es “La relación entre excedente que genera una empresa en el desarrollo de su actividad empresarial y la inversión necesaria para llevar a cabo la misma”.

Pues bien la rentabilidad determina la relación existente entre la utilidad y el valor invertido en la empresa, constituyéndose en un factor importante al momento de definir en términos porcentuales cuanto se obtuvo del valor invertido.

#### **Importancia de la Rentabilidad**

La Rentabilidad según Gitman y Joehnk (2005) es importante porque es una variable clave en las decisiones de inversión: nos permiten comparar las ganancias actuales o esperadas de varias inversiones con los niveles de rentabilidad que necesitamos.” La importancia de la rentabilidad es fundamental para el desarrollo porque nos da una medida de la necesidad de las cosas. En un mundo con recursos escasos, la rentabilidad es la medida que permite decidir entre varias opciones, no es una medida absoluta porque camina de la mano del riesgo. Una persona asume mayores riesgos sólo si puede conseguir más rentabilidad.

#### **Factores de la Rentabilidad**

Según Méndez (2006) existen nueve factores principales determinantes en la Rentabilidad y son los siguientes: Intensidad de la inversión, Productividad, Participación de Mercado, Tasa de crecimiento del mercado, Calidad del Producto o

Servicio, Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los Competidores, Integración Vertical, Costos Operativos y esfuerzo sobre dichos factores.

Cada uno de los factores mencionados requerirá de un adecuado control y habrá que actuar con el objetivo de incrementarlos para obtener la Rentabilidad deseada.

### **Intensidad de la inversión**

Cuando invertimos estamos dando algo a alguien con el fin de obtener algo mejor. Se puede invertir de muchas formas, invertir nuestro tiempo en una relación, la inteligencia en el trabajo o los fines de semana haciendo deporte para tener una buena salud.

Así como se puede invertir en cualquiera de estas situaciones esperando algo bueno a cambio, podemos invertir nuestro dinero en un fondo mutuo esperando asegurar un capital que nos garantice mantener un nivel de vida en una etapa de retiro o convertir en realidad alguno de nuestros sueños hacia futuro.

Invertir dinero es poner el dinero en algún tipo de instrumento financiero, llámese acciones, bonos, fondos mutuos, esperando más dinero a cambio (Méndez Morales 2006).

### **Productividad**

Para que un negocio pueda crecer y aumentar su rentabilidad (o sus utilidades) es aumentando su productividad. Y el instrumento fundamental que origina una mayor productividad es la utilización de métodos, el estudio de tiempos y un sistema de pago de salarios.

La productividad puede definirse como la relación entre la cantidad de bienes y servicios producidos y la cantidad de recursos utilizados. En la fabricación la productividad sirve para evaluar el rendimiento del recurso material y humano.

Productividad en términos de empleados es sinónimo de rendimiento. En un enfoque sistemático decimos que algo o alguien es productivo con una cantidad de recursos (Insumos) en un período de tiempo dado se obtiene el máximo de productos. La productividad en las máquinas y equipos está dada como parte de sus características técnicas. No así con el recurso humano o los trabajadores. Deben de considerarse factores que influyen. Al disminuir la ineficiencia, la productividad aumenta. La eficiencia es el límite de la productividad. La productividad óptima, es el nivel de eficiencia para el cual fue pretendido el proceso (Méndez Morales 2006).

### **Participación de mercado**

Este tipo de estudio es realizado con la finalidad de determinar el peso que tiene una empresa o marca en el mercado. Se mide en términos de volumen físico o cifra de negocios. Estas cifras son obtenidas mediante investigaciones por muestreo y la determinación de los tamaños poblacionales. De manera similar que los estudios de penetración y tamaño del mercado, las empresas contratantes de este tipo de estudios son principalmente negocios que venden a otras empresas en el área industrial, así como mercados donde no se dispone de investigaciones sectoriales (por ejemplo:

educación, ciertas unidades de negocios de las telecomunicaciones, entretenimiento, entre otras) (Méndez Morales 2006).

### **Desarrollo de nuevos productos o diferenciación de los competidores**

Un nuevo producto puede ser creado o hecho "nuevo" de muchas maneras. Un concepto enteramente nuevo se puede traducir en un nuevo artículo y/o servicio. Simples cambios secundarios en un producto existente pueden convertirlo en otro "nuevo" o se puede ofrecer un producto existente a nuevos mercados que lo considerarán "nuevo". Sólo podemos considerar nuevo un producto durante un período limitado.

Esto corresponde a la actitud de innovación que es una filosofía paralela a la del concepto de mercadotecnia.

Cuando se incluye un nuevo producto debe tomarse en consideración la innovación y la calidad del producto/servicio, sin dejar a un lado la diferenciación del producto en el mercado y superando siempre a los competidores del mercado que son un gran número de compradores y vendedores de una mercancía, que además de ofrecer productos similares, igualmente tienen libertad absoluta para sus actividades inherentes y no hay control sobre los precios ni reglamento para fijarlos (Méndez Morales 2006).

### **Calidad de producto/servicio.**

El significado de esta palabra puede adquirir múltiples interpretaciones, ya que todo dependerá del nivel de satisfacción o conformidad del cliente. Sin embargo, la calidad es el resultado de un esfuerzo arduo, se trabaja de forma eficaz para poder satisfacer el deseo del consumidor. Dependiendo de la forma en que un producto o servicio sea aceptado o rechazado por los clientes, podremos decir si éste es bueno o malo (Méndez Morales 2006).

### **Tasa de crecimiento del mercado**

La tasa de crecimiento es la manera en la que se cuantifica el progreso o retraso que experimenta un producto en el mercado en un período determinado. Esto tiene que ver también, con el ciclo de vida del producto, que se define por ser el clásico, ciclo de nacimiento, desarrollo, madurez y expiración, aplicado a las ventas de un producto (Méndez Morales 2006).

### **Integración Vertical**

La integración vertical comprende un conjunto de decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización. Dichas decisiones son de tres tipos: 1) Definir los límites que una empresa debería establecer en cuanto a las actividades genéricas de la cadena de valor de la producción; 2) Establecer la relación de la empresa con las audiencias relevantes fuera de sus límites, fundamentalmente sus proveedores, distribuidores y clientes; 3) Identificar las circunstancias bajo las cuales dichos límites y relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa (Méndez Morales 2006).

## **Costos operativos**

Los costos en que incurre un sistema ya instalado o adquirido, durante su vida útil, con objeto de realizar los procesos de producción, se denominan costos de operación, e incluyen los necesarios para el mantenimiento del sistema.

Dentro de los costos de operación más importantes tenemos los siguientes: a) Gastos técnicos y administrativos. Son aquellos que representan la estructura ejecutiva, técnica y administrativa de una empresa; b) Alquileres y/o depreciaciones. Son aquellos gastos por conceptos de bienes muebles e inmuebles, así como servicios necesarios para el buen desempeño de las funciones ejecutivas, técnicas y administrativas de una empresa, tales como: rentas de oficinas y almacenes, servicios de teléfonos; c) Obligaciones y seguros. Son aquellos gastos obligatorios para la operación de la empresa y convenientes para la dilución de riesgos a través de seguros que impidan una súbita descapitalización por siniestros; d) Materiales de consumo. Son aquellos gastos en artículos de consumo, necesarios para el funcionamiento de la empresa, tales como: combustibles y lubricantes de automóviles y camionetas al servicio de las oficinas de la planta, gastos de papelería impresa, artículos de oficina; e) Capacitación y Promoción. Todo colaborador tiene el derecho de capacitarse y pensamos en que tanto éste lo haga, en esa misma medida o mayor aún, la empresa mejorará su productividad. Entre los gastos de capacitación y promoción podemos mencionar: cursos a obreros y empleados, gastos de actividades deportivas, de celebraciones de oficinas.

Los costos de operación son los necesarios a fin de operar y mantener el sistema que se proyecta, de manera que se obtenga de éste los productos esperados, en las condiciones previstas durante la etapa de estudio y diseño (Méndez Morales 2006).

## **Tipos de Rentabilidad**

En opinión de Eslava (2003) existen dos tipos de rentabilidad: Rentabilidad económica: Rentabilidad de la empresa como negocio; Rentabilidad Financiera: Rentabilidad que obtienen los propietarios a su inversión en la empresa.

La Rentabilidad Económica mide el rendimiento de los factores (activos) de una empresa en un período determinado, independientemente de la forma en que se haya financiado dichos activos, es decir que no importa si es dueño de sus activos o están financiados.

Este tipo de Rentabilidad permite: 1) Medir la capacidad de una empresa para generar valor sin tomar en cuenta su funcionamiento; 2) Comparar la rentabilidad entre diferentes empresas, sin tomar en cuenta los préstamos y el interés que se paga por los mismos; 3) Medir la eficiencia de la gestión empresarial, es decir saber si se está administrando en forma correcta la empresa; 4) Conocer los resultados de la empresa y saber si es rentable o no.

La Rentabilidad Financiera es el rendimiento de los capitales (activos) que son propios de la empresa en un período determinado, permitiendo de esta forma: 1) Dar información precisa a los propietarios o accionistas de la empresa acerca de la marcha del negocio; 2) Conocer la forma y monto en que se generan los ingresos

propios de la empresa; 3) Con esta información se puede tomar decisiones financieras importantes para la empresa.

### **Análisis de la Rentabilidad**

Según Park (2009) ; Uno de los objetivos importantes para cualquier negocio es generar utilidades. Los indicadores de rentabilidad brindan claves útiles sobre la efectividad de las operaciones de una compañía, pero los indicadores de rentabilidad revelan los efectos combinados de liquidez, administración de activos y deudas sobre los resultados operativos. Por ello, los indicadores que miden la rentabilidad desempeñan un papel importante en la toma de decisiones.

La rentabilidad podemos analizarla bajo tres aspectos:

- Margen de ganancia sobre las ventas.
- Rendimiento sobre los activos totales
- Rendimientos sobre las Acciones Ordinarias.

### **Políticas de Precios**

Según Tucker (1971, 28); La política de precios es, una ciencia y un arte. Supone algo más que la simple fijación y modificación de los precios; supone más que el hecho de mantener ocupado el equipo, atareados los operarios o la obtención de unos ingresos elevados. La maximización de cualquiera de estos factores no es una garantía de beneficio.

Tampoco consiste en ajustar cien por ciento a los caprichos que sobre los precios impone la demanda del mercado, ni en limitarse pura y simplemente a adoptar los precios de la competencia. (...)

Una política de precios científica e inteligente puede hacer que la empresa obtenga unos elevados beneficios, sea cual sea la situación económica que la rodee. En otro caso la empresa puede ser víctima de los caprichos del mercado, su estructura de beneficios, manejada por los clientes o la competencia y los beneficios, si los obtienen, un resultado más de la casualidad que de un plan prefijado

Una política de precios efectiva es el resultado de la coordinación, precios, beneficios, competencia y demanda del mercado (Tucker 1971, 32).

### **Importancia de la política de precios**

Los precios son un factor básico de los beneficios de la empresa y, por consiguiente, del éxito o fracaso de la misma.

Existen muchos caminos a través de los cuales salen fondos del negocio en forma de gastos, pero solamente existe un camino a través del cual entra dinero aquél. Dicho camino viene determinado por la mecánica de los precios. Estos son los únicos generadores de ingresos para la empresa, y, por tanto también los únicos que contribuyen a la obtención de beneficios, claro está, que los productos vendidos tengan un costo inferior a su precio de venta.

Si los precios son demasiado bajos en comparación con los costos, el volumen de ventas puede ser grande, pero los beneficios inapreciables o nulos. Si los precios son más elevados que la competencia, el volumen de ventas y los beneficios pueden descender y, como consecuencia, el volumen de ventas y los beneficios pueden descender y, como consecuencia, llegar a una situación de infrautilización del equipo capital. Entre estos dos extremos es preciso llegar a determinar unos precios que, además de producir beneficios, sean aceptados por el mercado (Tucker 1971, 25).

La política de precios se refiere a la fijación de precios considerando diversos puntos importantes en la empresa, que permite que la empresa obtenga utilidad en la venta de sus productos teniendo en cuenta la competencia, los costos entre otros factores, seleccionando un método de fijación adecuado.

### **Fines de las Políticas de Precios**

La política de precios influye, en definitiva en los resultados de la empresa. A través de la política de precios se decide: qué productos han de venderse y cuáles no, en qué volúmenes y con qué productos han de venderse y cuáles no, en que volúmenes y con qué margen de beneficio. Indirectamente puede decirse que servirá para determinar el equipo con que debe contarse, los niveles de stock que deben mantenerse, qué evolución financiera es previsible, en dónde deben concentrarse los esfuerzos, con qué mercados debe tomarse contacto y en cuáles de ellos debe penetrarse etc. En definitiva sirve para proveer la rentabilidad que puede obtenerse sobre el capital invertido en la empresa. Por consiguiente, la política de precios no debe ser tarea a desempeñar por cualquier persona dentro de la organización, a menos que la empresa esté dispuesta a asignar a dicha persona la total responsabilidad para el empleo efectivo de los fondos puestos a disposición de la misma (Tucker 1971, 25,26).

### **Determinantes del Precio**

Los determinantes fundamentales del precio son los costos del empresario, los precios competitivos y la demanda del mercado. No es siempre posible fijar con éxito precios basados sobre los costos del empresario, pero es preciso contar con una información objetiva sobre los costos para poder medir lo que un pedido concreto puede contribuir al beneficio total, cuando se llega a establecer un precio que sea aceptado por el mercado (...) Fijar un precio por simple adición de una cantidad del costo, supone negar la existencia de la competencia y demanda del mercado. Los costos no deben ser en ningún modo los únicos determinantes de los precios, pero

dichos costos pueden utilizarse para decidir si aceptar o no una propuesta de precios, y en este último caso continuar estudiando alternativas (Tucker 1971, 30,31).

### **Clasificación de los costos**

Los costos pueden ser clasificados: en fijos y variables, de transformación y de no transformación, directos e indirectos, controlables y no controlables y en muchas otras categorías más. A los efectos de fijación de precios, el empresario debe saber qué costos son los que varían con el volumen y cuáles no. Así, cuando se considera un volumen adicional que no supondrá necesidades adicionales de medios, los costos fijos no deben tenerse en cuenta y la contribución al beneficio de este volumen incremental debe ser la diferencia entre los costos variables incrementales y los ingresos incrementales. En otros casos, si el volumen incremental propuesto requiere medios adicionales, tanto los costos fijos como los variables deben ser considerados.

Una vez que los costos han sido identificados y clasificados, deben presentarse en forma conveniente para su correcta evaluación y aplicación (Tucker 1971, 52).

### **El costo, elemento esencial**

Es vital que los directivos conozcan los componentes y el comportamiento del costo de los productos, al objeto de fijar los precios de los mismos de la forma más ventajosa posible, teniendo en cuenta el ambiente turbulento de la competencia, los caprichos de la demanda y la combinación de los productos. De esta forma una empresa puede acelerar la recuperación de los costos, evaluar propuestas de cambio de precios, estratificar el mercado para aprovecharse de los diferentes estratos de la demanda, seleccionar los trabajadores más rentables cuando la capacidad es limitada, determinar el precio al cual debe rechazarse un pedido, distinguir entre el volumen máximo y aquel que origina cuello de botella y determinar qué trabajos deben abandonarse cuando existen oportunidades más interesantes (Tucker, Políticas del Precio 1971, 44).

Los costos solamente indican el precio mínimo de venta para cubrir todos los gastos, pero no indican el margen de beneficios que el mercado está dispuesto a aceptar. Esta es la razón por la que los precios de venta rara vez tienen una relación rígida con los costos. Lo que los compradores pagan por un producto no guarda necesariamente una relación directa con lo que cuesta fabricarlo a cualquier vendedor (Tucker, Políticas del Precio 1971, 45).

Los costos constituyen una base para conocer el valor de un producto, el mismo que significa un precio al que puede venderlo la empresa, con el cual no estaría obteniendo ni utilidad ni pérdida.

## **Políticas de Bonificación y Descuento**

La función del distribuidor en la venta del producto a veces puede distorsionar el precio final en función de la actuación que éste tenga. Los precios finales al consumidor deben fijarse con base a la retribución de la función del distribuidor más la política establecida de descuentos y bonificaciones establecidas (Pérez y Pérez Martínez 2006).

### **Objetivo**

“El objetivo básico de los descuentos y bonificaciones es incentivar que se realicen más ventas de nuestro producto y que los precios se mantengan de forma más o menos homogéneos dentro del sector”.

(Pérez y Pérez Martínez 2006)

### **Medidas de Bonificaciones**

1. Descuento por Cantidad: Se trata de estimularlos para que compren mayores cantidades de producto. De esta forma se consigue que trabajen casi en exclusiva con un fabricante o bien lo hagan con muy pocos. Es una forma de ir asumiendo cuota de mercado en detrimento de la competencia.
2. Descuento por Crecimiento: Se incentivan o trasladan los beneficios que genera la reducción de costes internos al realizarse menos pedidos. Hay reducciones evidentes a nivel tanto administrativo como comerciales al tener menos movimiento interno para el mismo número de unidades vendidas.
3. Descuento por Pronto Pago: Es una práctica que contribuye a sanear la estructura financiera de la empresa vendedora. El riesgo de impagados puede disminuir al acortarse el periodo de cobros. Las empresas con alta liquidez utilizan este argumento para comprar con precios más bajos. El cobro al contado es un factor muy valorado por las empresas.

La puesta en marcha de una política de descuentos y bonificaciones implica un análisis exhaustivo de la estructura de costes de la empresa y las repercusiones financieras económicas y comerciales que la puesta en marcha de las mismas puede suponer (Pérez y Pérez Martínez 2006).

Una política de bonificación y descuentos, modifica un precio de venta establecido por parte de la empresa, el mismo que puede ayudar a que la empresa obtenga mayores ingresos, tal vez sin obtener la misma utilidad que generaría el precio de venta normal, pero puede contribuir a que las ventas se incrementen.



## **Precio de Venta**

“El precio, a nivel conceptual, expresa el valor del producto o servicio en términos monetarios. Las materias primas, el tiempo de producción, la inversión y la competencia en el mercado son algunos de los factores que inciden en la formación del precio” (Internet 2008).

Precio de Venta: En un mundo globalizado el precio de venta, en la mayoría de los casos, lo determina el mercado; por lo tanto, para que nuestros productos y servicios puedan participar y ser competitivos, debemos partir del precio de venta que fija el mercado; restarle el porcentaje de utilidad deseado, para llegar a nuestro costo total objetivo. El costo total objetivo debe estar soportado por una estructura de costos, también objetivo, de cada una de las funciones de compra, producción, distribución, venta y administración. Los responsables de dichas funciones deberán conocer la participación que tiene en el costo objetivo y buscar la manera de mejorar la parte operativa y/o financiera que les corresponda, con la finalidad de reducir sus costos, sin descuidar la calidad del producto o servicio y la imagen de la empresa.

También debemos considerar otros aspectos, entre ellos: la ley de la oferta y la demanda, penetración en el mercado, promoción de la línea de productos, fijación de precios por primera vez, etc. (García Colín 2001) .

El precio puede ser considerado como el punto al que se iguala el valor monetario de un producto para el comprador con el valor de realizar la transacción para el vendedor. Sin embargo para el comprador el precio es el valor que da a cambio de la de la utilidad que recibe (coste monetario + coste de oportunidad de realizar la compra, desplazamiento...). La utilidad puede ser de forma, de lugar, de tiempo, de posesión y de información. (Internet 2004)

El precio de venta constituye un elemento principal en las empresas, pues de este depende los ingresos que obtengan, por ello la importancia de que el precio de venta este fijado en función del mercado por la competencia existente y con base en el costo del producto para saber el punto al cual se puede llegar para concretar una venta.

### **Principales influencias en las decisiones de fijación de precios:**

De acuerdo con Horngren, Foster & Datar (2007); Los principales influencias en las decisiones de fijación de precios son: Clientes, competidores y costos:

### **Clientes:**

Los clientes afectan los precios gracias a su influencia sobre la demanda por un bien o servicio, con base de factores como las características y la calidad del producto.

### **Competidores:**

Ninguna empresa funciona en el vacío. Las compañías siempre tienen que enterarse acerca de las acciones de sus competidores. En un extremo, los productos alternativos o sustitutos de los competidores perjudica la demanda y obligan a una empresa a disminuir sus precios. En el otro extremo, una compañía sin competidores tiene libertad para fijar los precios más altos. Cuando hay competidores, las compañías tratan de aprender sobre las tecnologías, las capacidades de la planta y las estrategias operativas de dichos competidores, para estimar los costos de estos – una información valiosa cuando se fijan los precios.

Y que la competencia se extiende a lo largo de las fronteras internacionales, las fluctuaciones en los tipos de cambio entre las divisas de los diferentes países afectan los costos y las decisiones de fijación de precios. Por ejemplo si el yen se debilita frente al dólar estadounidense, los productos japoneses se vuelven más económicos para los consumidores norteamericanos y, en consecuencia, se vuelven más competitivos en el mercado estadounidense.

### **Costos**

Los costos afectan los precios porque influyen en la oferta. Cuando más bajo sea el costo por elaborar un producto, mayor será la cantidad de ese producto que la compañía esté dispuesta a suministrar. Por lo general, a medida que las compañías aumentan la oferta, el costo de producir una unidad adicional inicialmente disminuye aunque, en última instancia, aumente. La empresa suministra en tanto que el ingreso proveniente por la venta de unidades adicionales exceda el costo de producirlas. Los gerentes que entienden el costo de la elaboración de los productos establecen precios que vuelven atractivos los productos frente a los clientes, a la vez que maximizan la utilidad en operación (Charles, Srikant Datar y Madhav V. Rajan 2012).

En lugar de usar el enfoque basado en el mercado para tomar sus decisiones de fijación de precios a largo plazo, los administradores usan algunas veces un enfoque basado en el costo. La fórmula general para establecer un precio basado en el costo añade un componente de margen de ganancia a la base del costo, para determinación del precio de venta prospectivo. Ya que se añade un margen de ganancia, la fijación del precio basada en el costo adicionado, donde el término adicionado se refiere al componente de margen de ganancia. Los administradores usan fórmula de fijación de precios de costo adicionado tan sólo como un punto de partida para tomar decisiones de fijación de precios. Por lo tanto, el componente el margen de ganancia es rara vez un número rígido. En lugar de ello, es flexible, dependiendo del comportamiento de los clientes y los competidores. El componente del margen de ganancia lo determina finalmente el mercado ( Horngren, Foster y Datar 2007)

## **Componentes del Precio**

“Componentes del Precio a) Importe monetario pagado b) Tiempo empleado c) Esfuerzos realizados d) Molestias sufridas”. (Internet 2004)

## **Factores del Precio**

“Factores de Precio a) Ciclo de vida del producto b) Marco Legal c) Mercado y Competencia d) Objetivo de la Empresa e) Partes Interesadas f) Interacción elementos comerciales g) Repuesta de la demanda h) Coste y curva de la experiencia del producto”. (Internet 2004)

## **Determinación del Precio**

Los determinantes fundamentales del precio son los costos del empresario, los precios competitivos y la demanda del mercado. No es siempre posible fijar con éxito precios basados sobre los costos del empresario, pero es preciso contar con una información objetiva sobre costos para poder medir lo que un pedido concreto puede contribuir al beneficio total, cuando se llegue a establecer un precio que sea adaptado al mercado” (Tucker, Políticas del Precio 1971, 30).

## **Consecuencias de unos costos inadecuados**

Una empresa que no conoce el costo de fabricación, venta y distribución de sus propios productos es como un misil sin guía. Puede despegar pero nadie sabe dónde aterrizará. Así sucede con los sistemas de costos. Una empresa puede fabricar productos, pero si no prevé los beneficios que le reportarán las ventas está en la oscuridad y debe esperar a que se obtenga los resultados. Esto es direccionar a posteriori y puede resultar que sea tarde para enderezar los precios.

La ausencia de beneficios puede ser un hecho y puede quedar un precedente rígido de precios en los mercados de la empresa. (Tucker, Políticas del Precio 1971, 46)

## **Bases de determinación de Precios**

Métodos Basados en el Coste son los métodos que se consideran más objetivos y justos, y tienen un fuerte arraigo cultural y social. Sin embargo, desde la perspectiva del marketing, no siempre resultan los más efectivos para alcanzar los objetivos de la organización, ya que se ciñen estrictamente a los costes de las partes que integran un producto y no tienen en cuenta los beneficios que el producto, en su totalidad, reporta

al comprador ni lo que está dispuesto a pagar para conseguirlo. Están basados exclusivamente en criterios de maximización de los beneficios” (Università degli Studi di Camerino 2005).

“La revisión de las prácticas de fijación de precios en los negocios pone de manifiesto que la práctica más común, es la que establece una cierta relación entre los precios y los costos. Como sucede en la distribución de gastos indirectos a los productos, aquí también, la idea que prevalece es la de que la mejor forma de fijación de precios consiste en aplicar un margen uniforme sobre todos los elementos de costo del producto (Tucker 1971, 69).

### **1. Métodos de Fijación de Precios Añadiendo un Margen sobre el Costo**

El método consiste en añadir una cantidad al costo estimado de un producto para obtener el precio de venta. Esta Cantidad a añadir se considera que el beneficio a obtener si la venta se realiza. Sin embargo, no todos los métodos de este tipo usan costos globales como base; en algunos se tiene en cuenta únicamente una porción de los costos del producto, en cuyo caso el margen, o cantidad por encima del costo, sirve para cubrir el resto de los costos no incluidos en la base y además para proporcionar un beneficio (Tucker 1971, 70).

#### **Fórmula de Utilidad Operacional sobre Costos Totales**

La fijación de precios tomando como base el costo global es probablemente el más extendido de estos métodos, debido a que los empresarios lo consideran como el método más aceptable y conservador de determinación de precios. El método ha sido desarrollado por los contables para ser utilizado por los responsables de la gestión y la idea en la que está basado es que todos los productos deben soportar una parte proporcional del total de gasto. La presunción es que si todos estos gastos asignados a los productos se cubren por los precios de venta, se conseguirá una total recuperación de los mismos (Tucker 1971, 71).

A continuación se detalla las fórmulas para cálculo del precio de venta en base al costo:

Utilidad Operacional sobre Costos Totales

$$= \frac{(CF + CV) (M1 + 1)}{Q}$$

P = Precio

CF = Costo Fijo

CV = Costo Variable

M1 = Margen Operacional

Q = Cantidad

Margen de Utilidad Contable sobre el Costo Total + Gasto Financiero

$$P = \frac{(CT + GF) (M2 + 1)}{Q}$$

P = Precio  
CT = Costo Total  
GF = Gastos Fijos  
M2 = Margen Operacional  
Q = Cantidad

MARGEN DE UTILIDAD OPERACIONAL / VENTAS

$$P = \frac{(CF + CV)}{Q (1 - M3)}$$

P = Precio  
CF = Costo Fijo  
CV = Costo Variable  
M3 = Margen Operacional  
Q = Cantidad

## 2. Con Base en el Mercado

La fijación de precios basada en el mercado (llamada a veces fijación base de la demanda o a la precepción) es el término utilizado para describir la fijación de precios por referencia a factores externos, principalmente:

- El precio de los productos de la competencia ;
- El tamaño y la elasticidad del mercado, y
- La utilidad (idónea para el propósito) del producto en cuestión. Esto se mide a través de los ojos del consumidor, no de los del fabricante.

Un precio basado en el mercado no tiene ninguna relación fija con el costo de fabricación o de suministro del producto, excepto que el precio normalmente será superior que el coste de producción si el proveedor quiere ganar dinero (Fletcher y Jones 2000, 140).

## 3. Precios Basados en el Cliente

La fijación de precios tiene multiplicidad de variables en función de los clientes, por ejemplo dimensiones psicológicas del consumidor, calidad, precios extraños, líneas, durabilidad, moda, status, garantía, entre otros.

- a) Precios basados en el valor: Bajo esta estrategia los precios se fijan sobre la base de la marca del producto, la calidad, la exclusividad, las materias primas utilizadas, la mano de obra. En este caso los precios se clasifican en dos categorías: precios

lineales y precios no lineales. Los precios lineales son precios calculados de manera individual para cada producto y si es comprado, no afecta a los precios de otros productos.

Los precios no lineales se pueden dividir en dos categorías: descuentos por volumen, que ofrecen reducciones de precio según el número de unidades compradas, y descuentos cuando se compran diferentes productos juntos.

- b) Precios según el ciclo de vida del producto: Aunque el ciclo de vida del producto se representa más frecuentemente en términos de una tendencia de las ventas, hay varios ciclos de vida relevantes como la etapa de desarrollo, introducción, crecimiento, madurez, saturación y decadencia. Existen dos alternativas para las empresas que lanzan nuevos productos al mercado: el descremado o la penetración.

La estrategia de descremar el mercado consiste en fijar precios altos y una intensa promoción del nuevo producto, el objetivo es descremar la rica crema de la cima del mercado, los objetivos de ganancia se logran a través de un alto margen por unidad vendida en lugar de maximizar el volumen de ventas, cuando entran nuevos competidores se fijan precios declinantes.

La estrategia de penetración de mercado está enfocada a mercados masivos, la estrategia está basada en el volumen de las ventas, los precios tienden a ser bajos, esta estrategia se fundamenta en la promoción y publicidad del producto haciendo énfasis en los precios bajos, los objetivos de ganancias se alcanzan logrando un gran volumen de ventas (Osorio, Duque y Gómez s.f.).

Cada base de determinación de precio de venta mencionado presenta sus ventajas y desventajas al momento de utilizarlos, poseen cierto grado de dificultad al momento de aplicarlo, se considera que uno de los métodos factibles para el cálculo es el método basado en el costo del producto, pues permite conocer el valor mínimo al cual se podría vender el producto y a partir de ese ir incrementando un margen que beneficie a la empresa, el mismo que podría variar de acuerdo al cliente.

## **2.5 Hipótesis**

El control de costos incide significativamente en la determinación del Precio de Venta en la empresa “3W Moncayo´s Garden”

## **2.6. Señalamiento de Variables**

### ***2.6.1 Variable Independiente***

Control de Costos

### ***2.6.2 Variable Dependiente***

Precio de Venta

## **CAPÍTULO III**

### **METODOLOGÍA**

#### **3.1 Enfoque de la Investigación**

Este trabajo de investigación está orientado hacia un enfoque cuanti-cualitativo por tanto, El cualitativo “por lo común, se utiliza primero para descubrir y refinar preguntas de investigación. A veces, pero no necesariamente, se prueban hipótesis. Con frecuencia se basa en métodos de recolección de datos sin medición numérica, como las descripciones y las observaciones” (Hernández 2003).

La investigación cuantitativa permite al investigador medir y analizar datos. La relación entre una variable independiente y una dependiente se estudia en detalle. Esto es útil porque el investigador es más objetivo en relación con los hallazgos de la investigación. La investigación cuantitativa puede utilizarse para probar hipótesis en experimentos por su capacidad de medir datos utilizando estadísticas” (Atlantic International University 2010).

Sin embargo Fernández & Pértegas (2002) manifiesta “La investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. La investigación cualitativa evita la cuantificación. Los investigadores cualitativos hacen registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación participante y las entrevistas no estructuradas. La diferencia fundamental entre ambas metodologías es que la cuantitativa estudia la asociación o relación entre variables cuantificadas y la cualitativa lo hace en contextos estructurales y situacionales. La investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica. La investigación cuantitativa trata de determinar la fuerza de asociación o correlación entre variables, la generalización y objetivación de los resultados a través de una muestra para hacer inferencia a una población de la cual toda muestra procede. Tras el estudio de la asociación o correlación pretende, a su vez, hacer inferencia causal que explique por qué las cosas suceden o no de una forma determinada.

En efecto la presente investigación se basa en el enfoque cuanti-cualitativo porque las variables Control de Costo y su incidencia en el Precio de Venta, requiere que se realice recolección de información numérica y análisis de datos. Sin dejar de



lado que previo a ello se conozca información básica de la empresa y realice entrevistas con el gerente para conocer el tipo de control que se está manejando en la empresa y otra información referente a las variables en análisis y que no son datos numéricos.

### **3.2 Modalidad de la Investigación**

#### **Investigación de Campo**

“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”. (Red Nacional Escolar de Venezuela 2012)

La investigación de campo según Arias, (2004) “Consiste en la recolección de datos directamente de la realidad donde ocurren los hechos, sin manipular o controlar variables alguna”.

En la presente investigación se aplicara la investigación de campo, porque la recolección de la información se hará en base a fuentes primarias para lo cual se acude a la empresa 3W Moncayo´s Garden.

#### **Investigación Bibliográfica-documental**

Por su parte De la Torre & Navarro, (1982) :La investigación bibliográfica es la adquisición u obtención del conocimiento, la fijación, organización y ampliación del mismo así como su transmisión, requieren de normas especiales, de una metodología que precise y eduque en pensamiento y la expresión, que los estimulen y fortalezcan. Así pues, el método es un proceso lógico, surgido del raciocinio y de la inducción.

“La investigación bibliográfica y documental como un proceso sistemático y secuencial de recolección, selección, clasificación, evaluación y análisis de contenido del material empírico impreso y gráfico, físico y/o virtual que servirá de fuente teórica, conceptual y/o metodológica para una investigación científica determinada” (M. L. Rodriguez 2013).

La investigación está respaldada documentalmente con información de fuentes primarias obtenidas de la empresa y secundarias a través de indagación en libros e internet.

### **Investigación Experimental**

“Es un proceso sistemático y un aproximación científica a la investigación en la cual el investigador manipula una o más variables y controla y mide cualquier cambio en otras variables” (Internet 2008).

### **3.3 Nivel o Tipo de Investigación**

- **Investigación exploratoria.**

De acuerdo con Calle, (2010); Cuando no existen investigaciones previas sobre el objeto de estudio o cuando nuestro conocimiento del tema es tan vago e impreciso que nos impide sacar las más provisorias conclusiones sobre qué aspectos son relevantes y cuáles no, se requiere en primer término explorar e indagar, para lo que se utiliza la investigación exploratoria.

Para explorar un tema relativamente desconocido se dispone de un amplio espectro de medios y técnicas para recolectar datos en diferentes ciencias como son la revisión bibliográfica especializada, entrevistas y cuestionarios, observación participante y no participante y seguimiento de casos.

La investigación exploratoria terminará cuando, a partir de los datos recolectados, haya sido posible crear un marco teórico y epistemológico lo suficientemente fuerte como para determinar qué factores son relevantes al problema y por lo tanto deben ser investigados.

En pocas ocasiones los estudios exploratorios constituyen un fin en sí mismos, establecen el tono para investigaciones posteriores y se caracterizan por ser más flexibles en su metodología, son más amplios y dispersos, implican un mayor riesgo y requieren de paciencia, serenidad y receptividad por parte del investigador. El estudio exploratorio se centra en descubrir.

A partir de los estudios exploratorios se generan las investigaciones Descriptivas.

En la empresa 3W Moncayo's Garden por primera vez está realizando una investigación de los problemas que posee, es decir con anterioridad no se ha efectuado investigaciones para solucionar los problemas que posee.

- **Investigación descriptiva.**

“La investigación descriptiva consiste, en la caracterización, de un hecho, fenómeno, individuo o grupo con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican en un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere” (Pimentel 2005).

Este tipo de investigación se aplica porque realizamos una descripción del problema desde lo más simple que constituye los factores que ocasionan el problema hasta llegar a dar una solución que ayude a la empresa.

- **Investigación Explicativa**

Los estudios explicativos pretenden conducir a un sentido de comprensión o entendimiento de un fenómeno. Apuntan a las causas de los eventos físicos o sociales. Por lo tanto, están orientados a la comprobación de hipótesis causales de tercer grado; esto es, identificación y análisis de las causales (variables independientes) y sus resultados, los que se expresan en hechos verificables (variables dependientes). Los estudios de este tipo implican esfuerzos del investigador y una gran capacidad de análisis, síntesis e interpretación. Asimismo, debe señalar las razones por las cuales el estudio puede considerarse explicativo. Su realización supone el ánimo de contribuir al desarrollo del conocimiento científico. (Calle 2010)

En la presente investigación se presenta las causas que da origen tanto a la variable dependiente como independiente, las mismas que son base para la comprobación de la hipótesis.

- **Investigación Correlacional**

Fernández, (1989) Una investigación es correlacional, o tiene un componente correlacional, cuando tiene como propósito medir el grado de correlación que existe entre dos o más conceptos o variables en un problema o situación. Por lo tanto se utiliza en problemas de mayor complejidad, es decir donde hay un número mayor de variables que hay que tener en cuenta así como el grado de relación entre ellas. Va más allá de la descriptiva, por cuanto su objetivo no es solo describir el problema o situación sino analizar sus causas teniendo en cuenta la relación entre las distintas

variables. Esta investigación genera conocimiento nuevo, en cuanto establece relaciones no conocidas entre variables en una situación o problema definido, que puede ser aplicado en situaciones o problemas similares.

Esta investigación es correlacional pues se mide la relación existente entre a variable independiente Control de Costos y variable dependiente Precio de Venta, la misma que se realizara con la verificación de la hipótesis.

### 3.4 Población

#### 3.4.1. Población

Según Lavín & Rubí (1996)"Una población es un conjunto de todos los elementos que estamos estudiando, acerca de los cuales intentamos sacar conclusiones"

La población constituye el personal encargado de la parte administrativa, contable y parte del personal de producción de la empresa quienes proporcionaran la información para la investigación.

#### 3.4.2 Muestra

En virtud que la población constituye 10 personas del departamento administrativo, contable y parte del personal de producción, viene a constituir el universo de estudio. Por tanto la presente investigación no requiere de cálculo de la muestra.

Tabla 3.1  
Distribución del Personal por Sección

PERSONAL ADMINISTRATIVO	PERSONAL DE CONTABILIDAD	PERSONAL DE PRODUCCIÓN
<b>Gerente Propietario</b>	Contadora	Jefe de Producción
<b>Secretaria</b> Personal de Apoyo I	Auxiliar Contable	Personal de Apoyo I Personal de Apoyo II 5 Personas de Cultivo

**Fuente:** Empresa 3w Moncayo´s Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

### 3.5 Operacionalización de Variables

**Variable Independiente:** Control de Costos

<b>CONCEPTUALIZACIÓN</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ITEMS</b>	<b>TÉCNICA O INSTRUMENTO</b>
<p>Análisis comparativo de los costos reales, con base apropiada de estándares o presupuestos, para llevar a cabo la evaluación de la actuación y el establecimiento de medidas correctivas. (Anderson y Raidorn 1998)</p> <p>El control se establece sobre los procesos, las actividades, el personal y los costos en los que se incurre.</p> <p>Las empresas tienen muchos métodos de control, pero tienen como objetivo común plantear las acciones de tal forma que se alcancen los resultados esperados. (Anderson y Raiborn 2002)</p>	<p>Métodos de Control</p> <p>Costos Incurridos</p>	<ul data-bbox="1018 552 1228 1218" style="list-style-type: none"><li>• Costos Estándar</li><li>• Costos ABC</li><li>• Por Ordenes de Producción</li><li>• Costos por Procesos</li> <li>• Materia Prima</li><li>• Mano de Obra</li><li>• CIF</li></ul>	<p>Realiza comparaciones de los costos estimados con los costos reales</p> <p>Utiliza cuentas de control para manejo de inventarios, mano de obra y cif</p> <p>Utiliza tarjetas Kardex para el control de inventarios</p> <p>Se asigna el costo de mano de obra a cada una de las actividades realizadas.</p>	<p>Encuesta dirigida al personal administrativo, contable y de producción de la empresa.</p>

**Tabla 3.1** Operacionalización de V.I

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Variable Dependiente:** Precio de Venta

CONCEPTUALIZACIÓN	CATEGORÍAS	INDICADORES	ITEMS	TÉCNICA O INSTRUMENTO
<p>“El precio, a nivel conceptual, expresa el valor del producto o servicio en términos monetarios. Las materias primas, el tiempo de producción, la inversión y la competencia en el mercado son algunos de los factores que inciden en la formación del precio”. (Internet 2008)</p> <p>Sin embargo para el comprador el precio es el valor que da a cambio de la de la utilidad que recibe (coste monetario + coste de oportunidad de realizar la compra, desplazamiento...). (Internet 2004)</p>	<p>Utilidad</p> <p>Inversión</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Precios de Productos</li> <li>• Variación de precios</li>   <li>• Tiempo Empleado</li> <li>• Esfuerzos realizados</li> <li>• Costo</li> </ul>	<p>El precio es fijado en función del mercado</p> <p>Se asigna un porcentaje de utilidad al costo del producto para la determinación del precio de venta</p> <p>Para determinar el precio de venta del producto se considera el costo del producto terminado</p>	<p>Encuesta dirigida al personal administrativo, contable y de producción de la empresa</p>

**Gráfico 2.3** Constelación de Ideas V.D

**Fuente:** Trabajo de Investigación

**Elaborado por:** Carmen Solís

### 3.6 Plan de Recolección de la Información

De acuerdo con Bautista, (2010) La recolección de datos se refiere al uso de una gran diversidad de técnicas y herramientas que pueden ser utilizadas por el analista para desarrollar los sistemas de información, los cuales pueden ser la entrevistas, la encuesta, el cuestionario, la observación, el diagrama de flujo y el diccionario de datos. Todos estos instrumentos se aplicarán en un momento en particular, con la finalidad de buscar información que será útil a una investigación en común.

**a) ¿Para qué?**

El plan de recolección de información se realizara para cumplir el siguiente objetivo

Analizar la incidencia del Control de Costos en la determinación del Precio de Venta en la empresa 3W Moncayo's Garden en el cantón Pedro Moncayo, para la toma de decisiones.

**b) ¿De qué persona u Objeto?**

De la empresa 3W Moncayo's Garden ubicada en el cantón Pedro Moncayo de la Provincia de Pichincha.

**c) ¿Sobre qué aspectos?**

La recolección de datos estará orientada a las variables Control de Costos y su incidencia en el Precio de Venta.

**d) ¿Quién o Quiénes?**

La recolección de información se realizará por parte de la persona que está a cargo de la investigación.

**e) ¿A quiénes?**

Las personas que proporcionarán las información será el personal del departamento administrativo, contable y de producción de la empresa 3W Moncayo's Garden.

**f) ¿Cuándo?**

El desarrollo del trabajo se realizará durante el segundo y tercer trimestre del año 2014.

**g) ¿Dónde?**

El lugar seleccionado para la aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección se realizará en la empresa 3W Moncayo's Garden del cantón Pedro Moncayo perteneciente a la provincia de Pichincha.

**h) ¿Cuántas veces?**

La técnica de recolección de información de información se aplicará por una sola vez porque se trata de una investigación de carácter transaccional o transversal.

**i) ¿Cómo?**

La técnica principal que se utilizara para obtener la información será la encuesta, por cuanto constituye un método descriptivo que respalda la información que se obtendrá.

**j) ¿Con qué?**

El instrumento que se utilizará en la investigación consiste en preguntas cerradas a fin de que la información pueda ser tabulada y cuantificada.

### **3.7 Plan de Procesamiento de la Información.**

“Serie de actividades las cuales se ordenan, almacenan y preparan los archivos con la información captada, asegurando su congruencia con el fin de proceder a su explotación para la presentación de resultados estadísticos”. (Instituto Nacional de Estadística y Geografía 2012)

**Análisis e interpretación de resultados:** es decir limpieza de información defectuosa, contradictoria, incompleta, repetitiva, entre otras.

- a) **Interpretación de los resultados:** Análisis de los resultados estadísticos una vez concluida la tabulación de la información, destacando tendencias y relaciones fundamentales de acuerdo con los objetivos e hipótesis.



- b) **Comprobación de la Hipótesis:** La comprobación de hipótesis se realizará con Puntuación t, donde se definirá si es necesario desarrollar la propuesta para dar solución a la problemática existente en la empresa.
- c) **Conclusiones y recomendaciones:** El establecimiento de conclusiones y recomendaciones se realizará en base a toda la investigación, es decir una vez determinado el problema e identificado las variables de estudio, plantado los objetivos de la investigación, desarrollando el marco teórico, realizando el trabajo de campo y verificando la hipótesis.

## **CAPÍTULO IV**

### **ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS**

#### **4.1. Análisis de los Resultados**

Para la presente investigación, una vez recolectada la información se procederá a la revisión y tabulación de las preguntas planteadas a través del programa Excel 2010, los resultados obtenidos procederemos a presentarlos, lo cual se realizará de manera gráfica, para mejor apreciación y comprensión, se estudiará cada uno de los resultados por separado para relacionarlos con el marco teórico, siendo esto uno de los principales pasos para verificar o rechazar la hipótesis del problema de investigación.

#### **4.2. Interpretación de Datos**

Encuesta realizada al personal administrativo, contable y parte del personal de producción de la empresa 3W MONCAYO'S GARDEN.

La encuesta fue aplicada a 10 empleados para la presente investigación. Los resultados de los ítems se analizan a continuación.

## PREGUNTA N° 1

¿Se calcula los costos del producto?

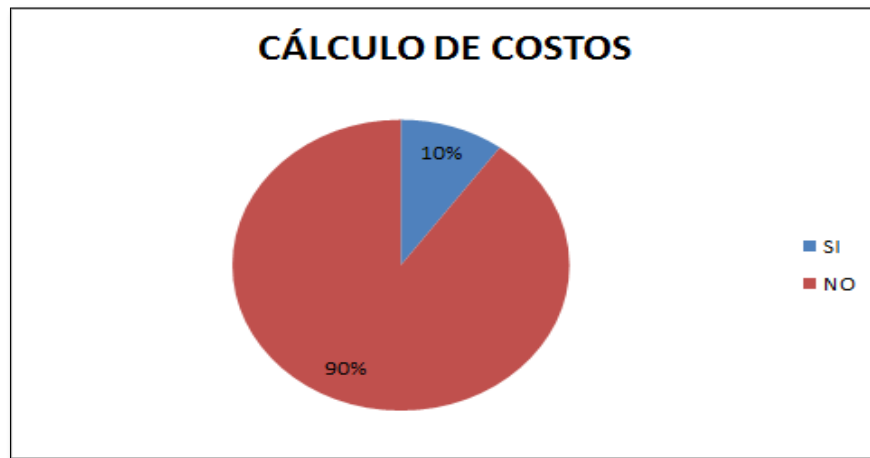
**Tabla N° 4.1 Cálculo de Costos**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	1	10%
NO	9	90%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.1 Cálculo de Costos**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Análisis

El 10% del personal encuestado, manifiesta que se calcula los costos del producto, mientras que el 90% del personal dicen que no se realiza cálculo de costos.

### Interpretación

La mayor parte del personal encuestado, dice que la empresa no calcula de forma constante los costos, es decir, por cada uno de los cultivos que se realiza, mientras que un menor porcentaje manifiesta que si realizan cálculos, esto significa que en algún momento lo hicieron.

## PREGUNTA N° 2

¿Existe una persona que se encarga del control de la materia prima?

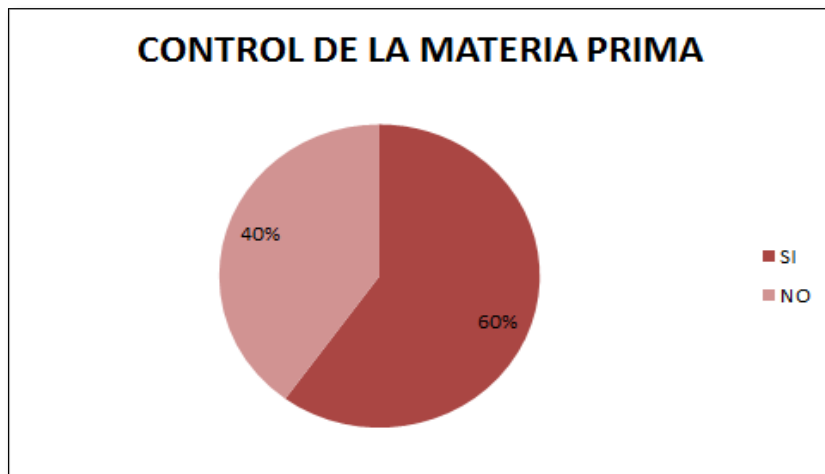
**Tabla N° 4.2 Control de la Materia Prima**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	6	60%
NO	4	40%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.2 Control de la Materia Prima**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Análisis

El 60% del personal encuestado dice que si existe una persona que se encarga del control de los materiales, mientras que el 40% marca que no hay una persona que se encargue de estos controles.

### Interpretación

De acuerdo a lo encuestado se muestra que el 40% del personal manifiesta que no hay una persona que se encargue del control de materiales, esto se debe a que la persona que generalmente se encargada de esto tiene otras funciones.

### PREGUNTA N° 3

¿Realiza comparaciones de los costos estimados con los costos reales?

**Tabla N° 4.3 Comparación de los Costos Estimados con los Costos Reales**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0%
NO	10	100%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.3 Comparación de los Costos Estimados con los Costos Reales**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

#### Análisis

De acuerdo al personal encuestado de la empresa el 100% manifiesta que no se realiza comparaciones de los costos estimados con los reales.

#### Interpretación

De acuerdo a la encuesta realizada es notable que la empresa no realiza comparaciones de los costos, es decir la empresa mantiene costos que en alguna ocasión estimaron y no se verifica si realmente eso cuesta.

#### PREGUNTA N° 4

¿Se realiza controles a los procesos de cultivo?

**Tabla N° 4.4 Controles a los Procesos de Cultivo**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	7	70%
NO	3	30%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.4 Controles a los Procesos de Cultivo**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

#### **Análisis**

Según lo encuestado el 70% del personal realiza controles y seguimientos al proceso de cultivo de la empresa, mientras que el 30% del personal manifiesta que no se realiza controles a cada uno de los procesos.

#### **Interpretación**

La mayor parte del personal administrativo, contable y de producción de la empresa realiza controles a los procesos de cultivo, esto constituye verificar el cultivo de los productos tanto su calidad como en la cantidad y materias primas utilizados en cada plantación.

## PREGUNTA N° 5

¿Los costos indirectos son controlados al momento de utilizarlo?

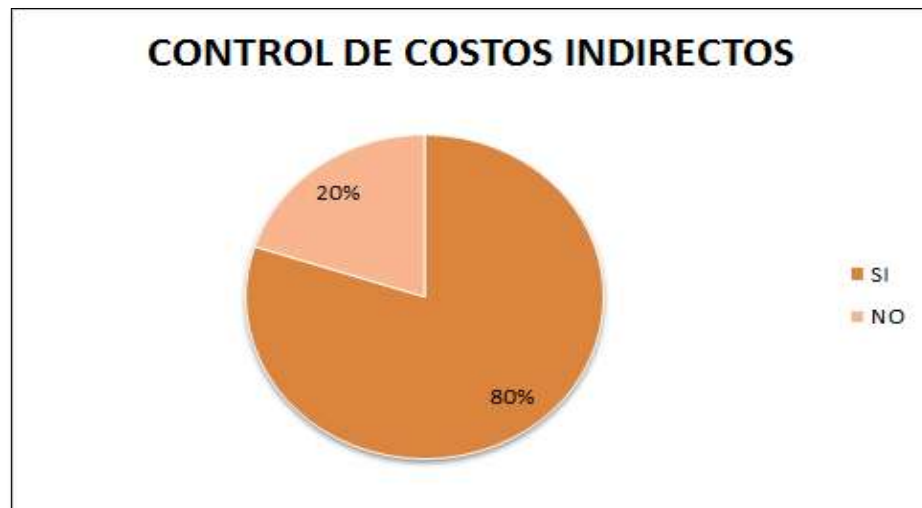
**Tabla N° 4.5 Control de Costos Indirectos**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	8	80%
NO	2	20%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.5 Control de Costos Indirectos**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Análisis

El 80% del personal de la empresa realiza los controles de la utilización de los costos indirectos, mientras que a un 20% manifiesta que no se controla al momento de utilizar.

### Interpretación

La mayor parte del personal de la empresa controla la utilización de los materiales indirectos al momento de utilizarlos, mientras que un menor porcentaje no se realiza este tipo de controles, porque la persona encargada está realizando otra actividad.

## PREGUNTA N° 6

¿El precio se fija en función del mercado?

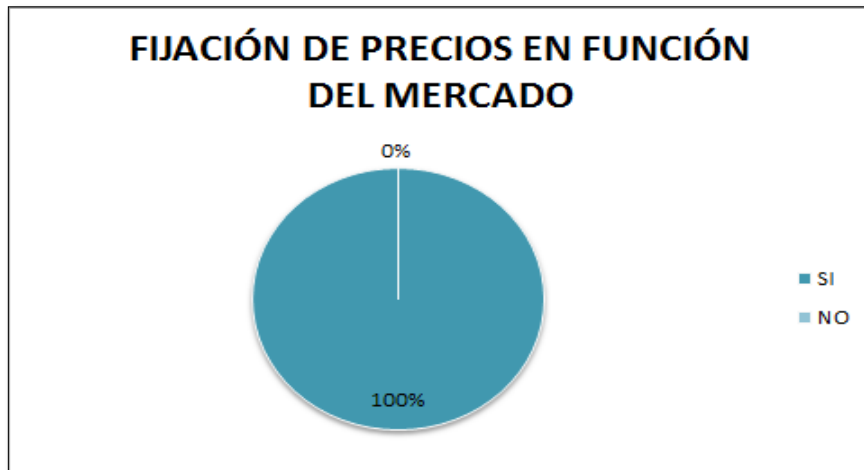
**Tabla N° 4.6 Fijación de Precios en Función del Mercado**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	10	100%
NO	0	0%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.6 Fijación de Precios en Función del Mercado**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Análisis

El 100% de las personas encuestadas y de acuerdo a la entrevista realizada indican que el precio de venta de los productos se calcula en función del mercado.

### Interpretación

La totalidad del personal encuestado y de acuerdo a la entrevista realizada se indica que los precios de venta son establecidos en función del mercado y que estos se mantienen fijos por varios años.



## PREGUNTA N° 7

¿Se encarga una persona del análisis de precios?

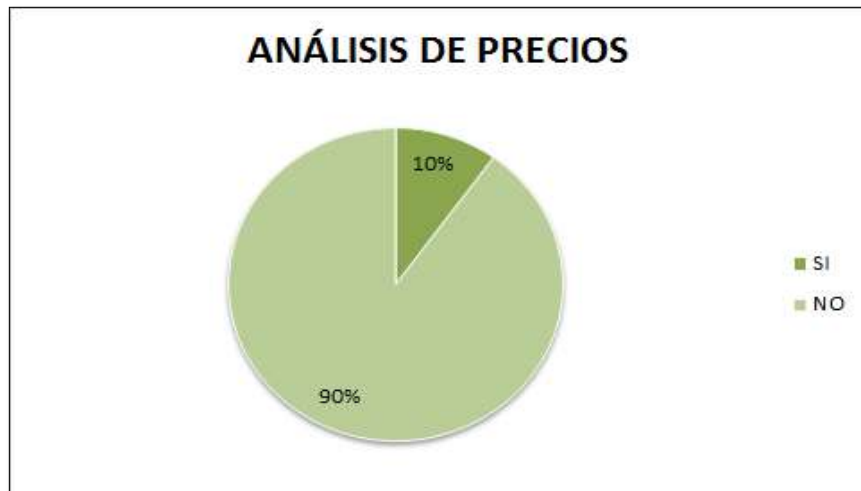
**Tabla N° 4.7 Análisis de Precios**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	1	10%
NO	9	90%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.7 Análisis de Precios**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Interpretación

El 90% de las personas encuestadas y de acuerdo a la entrevista realizada indican que no se realice análisis de precios para determinar los precios de venta, mientras el 10% indica que si se realizó estos análisis.

### Análisis

La mayor parte del personal encuestado y de acuerdo a lo analizado indica que no se realiza análisis de precios anualmente para establecerlos, mientras el 10% indica que en algún momento lo hicieron pero no de forma constante.

## PREGUNTA N° 8

¿Para determinar el precio de venta del producto se considera el costo del producto terminado?

**Tabla N°4.8 Precio de Venta**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	0	0%
NO	10	100%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.8 Precio de Venta**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Análisis

El 100% del personal encuestado indica que de la empresa no establece los precios en base al costo.

### Interpretación

De acuerdo a lo encuestado y la entrevista realizada el personal manifiesta que no posee documentos que respalde el cálculo del precio en base al costo de los productos, esto se debe a que desde el año anterior el precio de venta es establecido de acuerdo al mercado.

## PREGUNTA N° 9

¿El precio establecido es fijo?

**Tabla N° 4.9 Precios Competitivos**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	9	90%
NO	1	10%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.9 Precios Competitivos**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Análisis

El 90% del personal encuestado manifiesta que los precios establecidos si son fijos, mientras que el 10% dice que no.

### Interpretación

La mayor parte del personal considera que los precios de venta que mantiene la empresa son fijos, porque la empresa mantiene una fijación de precios en base al mercado, mientras que un menor porcentaje dice que no.

## PREGUNTA N° 10

¿Los precios que mantienen actualmente son similares a la competencia?

**Tabla N° 4.10 Precios Similares a la Competencia**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	7	70%
NO	3	30%
<b>TOTAL</b>	10	100%

**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 4.10 Precios Similares a la Competencia**



**Fuente:** Encuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

### Análisis

De acuerdo a lo encuestado y entrevista realizada consideran que los precios de la competencia son un 70% similar, mientras que un 30% consideran que son menores.

### Interpretación

De acuerdo a lo encuestado y posterior observación de los precios de la competencia se establece que la mayor parte de precios que posee la empresa son competitivos, mientras que un menor porcentaje tienen leves incrementos o son menores.

### **4.3. Verificación de Hipótesis**

La verificación de la hipótesis planteada se efectúa a partir de los resultados obtenidos en la encuesta realizada a los departamentos: Administrativo, Contable y Producción; a través de método Puntuación t.

#### ***4.3.1 Planteamiento de la Hipótesis***

Hipótesis Nula: El control de costos no incide significativamente en la determinación del Precio de venta en la empresa 3W Moncayo's Garden.

Hipótesis Alternativa: El control de costos si incide significativamente en la determinación del Precio de venta en la empresa 3W Moncayo's Garden.

#### ***4.3.2 Nivel de Significancia***

La investigación se realiza con el 95% de nivel de confianza y un error del 5%.

#### ***4.3.3 Estadístico de Prueba***

Se aplica Puntuación t, determinado por la siguiente formula.

$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sigma_p \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}$$

Dónde:

$\bar{X}_1$  = Media de la Variable V.D

$\bar{X}_2$  = Media de la Variable V.I

$\sigma_p$  =varianza entre variables

n=Muestra

#### ***4.3.4 Regla de decisión***

a) Cálculo de grados de libertad

$$gl= n1 + n2 - 2$$

$$gl= (5+5)-2$$

gl=8

Con 8 grados de libertad y el 95% de nivel de confianza se determina el valor de  $X^2_t = 1.86$

Tabla 4.11  
Grados de Libertad

Tabla de Grados de Libertad para la Distribución t de Student				
v	t.995	t.99	t.975	t.95
1	63.66	31.82	12.71	6.31
2	9.92	6.96	4.30	2.92
3	5.84	4.54	3.18	2.35
4	4.6	3.75	2.78	2.13
5	4.03	3.36	2.57	2.02
6	3.71	3.14	2.45	1.94
7	3.5	3.00	2.36	1.90
8	3.36	2.90	2.31	1.86
9	3.25	2.82	2.26	1.83

**Fuente:** Libro de Estadística – Spiegel - Stephens

**Elaborado por:** Carmen Solís

#### 4.3.5 Cálculo de Estadístico de Prueba

Con los resultados de las preguntas seleccionadas, se tiene los siguientes datos de la investigación.

## Variable Dependiente

Tabla 4.12

### Cálculo Variable Dependiente

	A	B	C=A-B
Nº PREGUNTA	SI	NO	X
17	10	0	10
18	1	9	-8
21	0	10	-10
23	9	1	8
29	7	3	4
		Σ	4,00

$$\bar{x} = 0,8$$

$$d_1 = x - \bar{x}$$

$$d_1 = 4 - 0,8 = 3,2$$

$$d^2 = 10,24$$

$$S_1 = \sqrt{\frac{\sum d^2}{n}}$$

$$S_1 = \sqrt{\frac{10,24}{5}}$$

$$S_1 = 1,43$$

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carmen Solís

Tabla 4.13

### Cálculo Variable Independiente

	A	B	C=A-B
Nº PREGUNTA	SI	NO	X
1	1	9	-8
2	6	4	2
5	0	10	-10
7	7	3	4
13	8	2	6
		Σ	-6

$$\bar{x} = -1,2$$

$$d_2 = x - \bar{x}$$

$$d_2 = -6 - (-1,2) = -4,8$$

$$d^2 = 23,04$$

$$S_2 = \sqrt{\frac{\sum d^2}{n}}$$

$$S_2 = \sqrt{\frac{23,04}{5}}$$

$$S_2 = 2,15$$

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Carmen Solís

### Combinación de varianza entre medias

$$\sigma_p = \sqrt{\frac{S_1^2 + S_2^2}{n_1 + n_2 - 2}} \quad \sigma_p = \sqrt{\frac{1,43^2 + 2,15^2}{8}} = 0,91$$

### Puntuación t

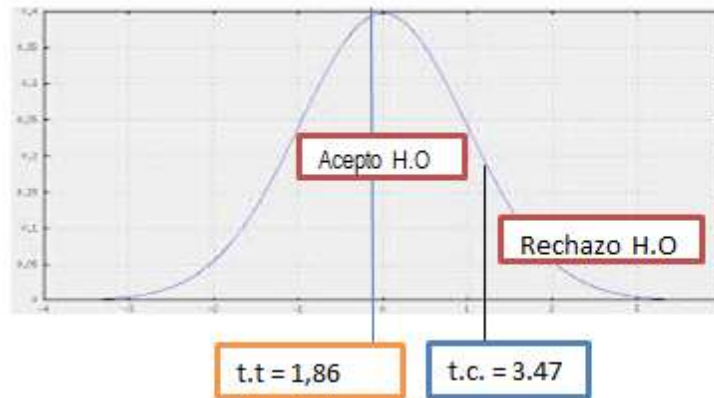
$$t = \frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_2}{\sigma_p \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}} \quad t = \frac{0,8 - (-1,2)}{0,91 \sqrt{\frac{1}{5} + \frac{1}{5}}}$$

$$t_c = 3,47$$

### Modelo Matemático

$$H_0 = t_c \leq t_t$$

$$H_A = t_c \geq t_t$$



### 4.3.6 Decisión

Puntuación t tabular (tt) es 1,86 y t calculado (tc) es 3.47, entonces se rechaza la hipótesis nula y se acepta la de investigación que dice “El control de costos si incide significativamente en la determinación del Precio de venta en la empresa 3W Moncayo’s Garden”



## CAPITULO V

### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

#### 5.1. Conclusiones

Luego de haber realizado el trabajo de investigación en la empresa 3W Moncayo's Garden, y haber procesado los datos obtenidos se concluye:

- De acuerdo al análisis y tabulación de la encuesta realizada se concluye que el nivel de control de costos que mantiene la empresa en la actualidad es bajo, debido a que no se calcula de forma constante y por cada una de las plantaciones los costos que se incurre en cada una de ellas, por tanto no se realiza comparaciones de los costos estimados con los reales.

El control de la materia prima y de los costos indirectos no se realizan de una manera adecuada, es notorio que las personas encargadas de este tipo de controles no manejan ningún tipo de documento en el cual se respalde la salida de materiales, por ende se desconoce la cantidad de materia prima que disponen, y es propenso a que desaparezca los materiales.

El control a los procesos de cultivo y tanto en su calidad como en la cantidad de materias primas y costos indirectos se cumplen en un 70% por parte del personal, pero estos no son respaldados con un documento en el cual se evidencie dicho control y por ende no hay registro en realidad de los materiales consumidos en cada proceso.

- Una vez tabulada la información obtenida por parte de la empresa a través de la encuesta aplicada a cada empleado y de acuerdo a la entrevista realizada, se concluye que la metodología utilizada para determinar el precio de venta de los productos es en base al mercado.

La empresa no realiza análisis de precios de forma constante, esto se justifica con que los precios están estables en el mercado, es decir no hay aumentos, a pesar que el precio de los materiales utilizados tiene incrementos.

El costo del producto no es utilizado como base para establecer el precio de venta, debido a que la empresa no realiza ni posee registros permanentes de los costos incurridos en cada una de las plantaciones realizadas, esto hace que la empresa desconozca si están generando utilidad en las ventas realizadas.

- Analizada cada una de las preguntas planteadas en la encuesta, se concluye que la inadecuada determinación del costo del producto se presenta porque no manejan un sistema de costeo y no poseen documentos que respalde los costos utilizados.

## **5.2. Recomendaciones**

- Para el control de materia prima y costos indirectos utilizados en cada una de las plantaciones se recomienda implementar documentos de control así como notas de requisición, y llevar registro de ingresos y salidas de materiales para conocer el stock que se debe disponer.

El control de los procesos de cultivo debe estar a cargo de una sola persona, para que la cumpla a cabalidad.

Para el control de las materias primas utilizadas en cada cultivo se debe diseñar formatos como hojas de costos, para ir registrando lo utilizado en cada plantación.

- Se debe asignar a una persona para realizar el análisis de precios de forma constante conforme al costo del producto, al mercado y de acuerdo a la competencia, así también las variaciones existentes entre estos.

La empresa debe establecer su precio de venta considerando los costos del producto, para ello debe tener registros de los costos incurridos en cada uno de ellos.

- La empresa 3W Moncayo's Garden requiere la implementación del sistema ABC para determinación, asignación y control de costos el cual ayudaría al correcto determinación del costo del producto y cumplimiento de las recomendaciones dadas.

## **CAPITULO VI**

### **PROPUESTA**

#### **6.1. Datos Informativos**

##### **Título**

Implementación del sistema ABC para la asignación de costos en la empresa 3W MONCAYO´S GARDEN, para el control y determinación del precio de venta adecuado.

##### **Institución Ejecutora**

La entidad ejecutora es la empresa 3W MONCAYO´S GARDEN, siendo el personal del administrativo quienes con su información coadyuvaran al cumplimiento de la propuesta.

##### **Beneficiarios**

Los principales beneficiarios serán los administrativos de la empresa 3W MONCAYO´S GARDEN, así como el personal del área contable y de producción.

##### **Ubicación**

La empresa se encuentra ubicada en la provincia de Pichincha cantón Pedro Moncayo, a 70 Km al norte de Quito y en las cercanías del Cayambe.

##### **Tiempo Estimado para la ejecución**

El tiempo Estimado para la ejecución será durante el primer trimestre del año 2015.  
(Enero-Marzo)

Inicio 5 de Enero de 2015 Fin 31 de Marzo de 2015

### **Equipo Técnico Responsable**

Investigadora, Departamentos: administrativo y contable.

### **6.2. Antecedentes de la Propuesta**

Al concluir el análisis de la empresa 3W MONCAYO'S GARDEN se ha detectado que el control de los costos es bajo, debido a que no se realiza cálculos constantemente de los costos de los productos cultivados, tampoco se realiza comparaciones de los costos estimados con los reales.

En lo referente al control de los componentes del costo, la empresa no lleva un control de manera adecuada pues las personas encargadas de realizar dichos controles tienen demasiadas funciones por lo que en ocasiones dan poca importancia al control de las materias primas, además no llevan documentos en los cuales se respalden las salidas de inventarios, ni controles de los productos utilizados en cada una de las plantaciones, es por ellos que se les dificulta determinar el costo.

El cultivo de rosas es un área en la cual hacen falta muchos controles tanto del personal como de los componentes del costo, pues esto es importante para el normal funcionamiento de la empresa.

El control de costos que actualmente la empresa maneja es bajo y los costos que presenta son irreales pues no se tiene documentos que respalde la información, por lo cual no se conoce el costo real de las rosas cultivadas, creando dificultad para fijar el precio de venta.

### **6.3. Justificación**

Implementar el sistema de costos ABC en la empresa 3W Moncayo's Garden para el control y determinación del precio de venta de forma adecuada es de gran necesidad, pues ayudará a que el personal se organiza de mejor manera para desempeñar las

actividades que conlleva el cultivo de flores, con el fin de evitar pérdidas de tiempo y desempeñar de manera eficiente cada una de las actividades.

El control de cada uno de los elementos que conforma el costo del producto es importante, para la implementación del sistema, pues de esto dependerá la determinación de los costos y que obtengamos información real, pues se utilizara como base para determinar los precios de venta.

Se busca con esta propuesta que la empresa 3W Moncayo's Garden maneje de mejor manera los costos de los productos cultivados, que lleve un control adecuado de las materias primas, de los costos indirectos, y que organice de mejor manera las actividades desempeñadas por cada uno de los empleados con el fin de cumplir lo asignado, de esta manera la empresa manejara costos reales que servirán de base para la toma de decisiones.

Además se busca que la empresa tenga mayor organización de su actividad económica y pueda establecer de mejor manera los precios de venta de sus productos tomando en cuenta diversos elementos como es el costos del producto, el mercado, clientes y la competencia con el fin de continuar en el mercado ofreciendo productos competitivos y generar ganancia que permita subsistir a la empresa.

## **6.4. Objetivos**

### ***6.4.1 Objetivo General***

Implementar el sistema de costos ABC para la asignación de costos en la empresa 3W Moncayo's Garden, para el control y determinación del precio de venta adecuado.

### ***6.4.2 Objetivo Específicos***

- Identificar las actividades de cultivo de flores, con el fin de realizar asignaciones de costos.
- Establecer una correcta determinación del costo del producto, que permita a la administración tomar decisiones.

- Determinar el precio de venta en función al costo del producto, para conocer la utilidad que se obtiene.
- Realizar un informe de los resultados obtenidos

## **6.5. Análisis de Factibilidad**

### ***6.5.1. Factibilidad Administrativa***

Se visualiza la apertura del personal administrativo, como contable de la empresa pues la propuesta planteada contribuye a conocer los costos reales incurridos en los cultivos de rosas que la empresa mantiene y establecer de mejor manera cada uno de los controles y seguimientos que deben dar a los costos del producto.

### ***6.5.2. Factibilidad Financiera***

En el aspecto financiero la propuesta presentada es favorable, pues contribuye a conocer de manera real los costos incurridos y por tanto será una base para la determinación del precio de venta, lo cual ayudará a conocer de mejor manera el punto de pérdida y ganancia que está obteniendo la empresa al momento de dar a uno u otro precio. Con esto se conocerá el ingreso real que se puede obtener por la venta de los productos así como los gastos reales incurrido, permitiendo conocer con certeza cuanto se está obteniendo de utilidad o pérdida.

### ***6.5.3. Factibilidad Productiva***

En el área productiva esta propuesta traerá mejoras tanto como controles y procedimientos que se debe realizar al momento de utilizar los elementos del costo en cada una de las plantaciones, determinando de mejor manera las funciones y procedimientos para conocer con certeza los costos incurridos.

#### **6.5.4. Factibilidad Social**

Todo el personal de la empresa 3W Moncayo's Garden está dispuesto a colaborar en la realización de la propuesta, pues será de beneficio para el normal desenvolvimiento de la empresa.

### **6.6. Fundamentación**

#### **6.6.1. Sistema de Costos ABC**

“El sistema ABC se basa en la agrupación de centros de costos que conforman una secuencia de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa. Centra sus esfuerzos en el razonamiento gerencial de forma adecuada sobre las actividades que causan costos y que se relacionan a través de su consumo con los costos de los productos. Lo más importante es conocer el origen de los costos para obtener el mayor beneficio posible de ellos, minimizando todos los factores que no añadan valor” (Gómez Bravo 2006, 352) .

“El costeo basado en actividades ABC es una metodología que mide el costo y el desempeño de actividades, recursos y objetivos de costos. Los recursos se asignan primero a las actividades; después, los costos de las actividades se asignan a los objetivos de costo según su uso”. (C. F. Cueva 2010)

Los Costos ABC es un modelo que se basa en la agrupación en centros de costos que conforman una secuencia de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa. Centra sus esfuerzos en el razonamiento de gerencia en forma adecuada las actividades que causan costos y que se relacionan a través de su consumo con el costo de los productos (Y. Hernández 2010).

#### **Ventajas.**

Entre los principales beneficios del costeo basado en actividades que muchas empresas han experimentado se cuentan los siguientes:

- 1.-Mejores condiciones de rentabilidad: El sistema ABC proporciona costos más precisos e informativos de los productos, lo que a su vez produce mediciones más precisas de la rentabilidad de los productos y clientes y decisiones estratégicas mejor informadas sobre la fijación de precios, líneas de productos, y segmentos de mercado.
- 2.- Mejor toma de decisiones. El sistema ABC proporciona mediciones más precisas de los costos de las actividades, lo que ayuda a los administradores a mejorar el



valor de los productos y procesos porque les permite tomar decisiones sobre el diseño de los productos y la asistencia al cliente, así como fomentar los proyectos que aumentan el valor.

3.- Mejoramiento de los procesos. El sistema ABC proporciona información para identificar las áreas en las que los procesos necesitan mejorar.

4.- Estimaciones de costos. Los costos más precisos de los productos producen mejores estimaciones del costo de las órdenes de producción para decisiones de fijación de precios, presupuestos y planeación.

5.-Costo de la capacidad no utilizada. En virtud de que muchas empresas tienen fluctuaciones estacionales y cíclicas en las ventas y producción, hay veces en que la capacidad de la planta no se utiliza. Esto puede significar que se invierte en costos de las actividades a nivel de lote, producto e instalación, pero que no se usan. Se dispone de la capacidad, pero se usa en la producción. Los sistemas ABC proporcionan mejor información para identificar el costo de la capacidad no utilizada y mantener una contabilidad separada de este costo (Blocher , y otros 2008, 122).

### **Pasos para establecer un sistema ABC para la producción de un producto o servicio.**

Para la implementación del sistema, como mínimo se deben desarrollar los pasos siguientes:

- e) Determinar recursos e identificar las actividades
- f) Identificar los elementos de costo de las actividades
- g) Determinar los generadores de costos o cost-drivers e asignar los costos a las actividades.
- h) Asignar los costos de las actividades a los materiales y al producto asignar los costos directos a los productos (Gómez Bravo 2006).

### **Actividades**

Es un conjunto de tareas homogéneas que tiene homogéneas que tienen un objetivo común. Son realizadas por un individuo o grupo de individuos y tienen las siguientes características:

- Supone o dan lugar a un saber o hacer específico.
- Emplean una serie de recursos físicos, humanos, tecnológicos
- Son tareas homogéneas desde el punto de vista de su comportamiento, costo y ejecución.
- Permiten tener un resultado sea interno o externamente (producto)
- Están enfocadas a satisfacer necesidades de un cliente específico que puede ser interno o externo (Cuervo Tafur y Osorio Agudelo 2006, 48,49)

## **Clasificación de las actividades**

Según Gómez Bravo (2006, 354), las actividades se clasifican de acuerdo a:

Actuación frente al producto en:

- a) Por producto (pintar un vehículo)
- b) Por lote (alistamiento de máquinas)
- c) Por líneas de productos (organizar mano de obra)
- d) Por empresa (administración)

De acuerdo con la frecuencia

- e) Repetitivas preparar materiales
- f) No repetitivas mejorar diseño

De acuerdo con la capacidad para agregar valor al producto

- g) Que añada valor al producto (acabado perfecto)
- h) Que no agrega valor al producto
- i) Rehacer un producto.

## **Finalidades del Sistema ABC**

Los estudiosos de este sistema tienen variadas explicaciones sobre su finalidad, de las más usadas se puede expresar:

- Produce información útil para establecer el costo por producto.
- Obtener información sobre los costos por líneas de producción.
- Hacer análisis ex post de la rentabilidad.
- Utilizar la información obtenida para establecer políticas de toma de decisiones de la dirección.
- Producir información que ayude en la gestión de los procesos productivos (Gómez Bravo 2006, 366).

Los sistemas de costos mencionados presentan diferentes ventajas y desventajas de utilizarlos, el sistema de costeo seleccionado por la empresa dependerá de la información que se requiere obtener y del tipo de producto o servicio a la que se dedique.

**Tabla N°6.1**

**DIFERENCIAS ENTRE COSTOS TRADICIONALES Y COSTOS ABC**

<b>COSTO TRADICIONAL</b>	<b>COSTO ABC</b>
Utiliza medidas relacionadas con el volumen, tal como la mano de obra, como único elemento para asignar los costos a los productos.	Utiliza la jerarquía de las actividades como base para realizar la asignación y además utiliza generadores de costos que están o no relacionados con el volumen.
Este se basa en las unidades producidas para calcular las tasas designación de los gastos indirectos.	Utiliza diferentes bases en función de las actividades relacionadas con dichos costos indirectos.
Solo utilizan los costos del producto.	Se concentra en los recursos de las actividades que originan esos recursos
La asignación de gastos indirectos se lleva a cabo en dos etapas: primero son asignados a una unidad organizacional ya sea la planta o algún departamento y segundo a los productos.	Primero se lleva a cabo la asignación a las actividades y después a los productos.
Utiliza bases generales como unidades producidas o bien horas maquina sin tener en cuenta la relación causa y efecto.	Usa tanto el criterio de asignación con base en unidades como el de los generadores de costos a través de causa y efecto para llevar a cabo su asignación.

**Fuente:** Asesores Integrales Organizacionales, S.A.

**Elaborado por:** Asesores Integrales Organizacionales, S.A.

## 6.7. Metodología – Modelo Operativo

### Implementación del sistema ABC para la asignación de costos en la empresa 3W MONCAYO'S GARDEN, para el control y determinación del precio de venta adecuado

#### 6.7.1.-Determinación de los Costos de Producción de Cultivo

##### 6.7.1.1. Sistema Tradicional

En este sistema se determina el costo de acuerdo al consumo de materia prima, mano de obra y pagos realizados por los costos indirectos de fabricación cultivados en el primer trimestre del año 2014.

**Tabla N° 6.2**

#### **Producción de Flores Enero – Marzo del 2014**

Cantidad Cultivada Aproximada

<b>VARIEDAD DE FLOR</b>	<b>CANTIDAD DE CULTIVO APROXIMADA</b>
FREEDOM	24000
SANTANA	12000
TOPAZ	7200
SEÑORITA	12000
MONDIAL	4800

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

Tabla N° 6.3

Costo de Materia Prima (Anexo 3 al 10)

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C=A+B</b>			
<b>VARIEDAD DE FLOR</b>	<b>VALOR T. QUÍMICO</b>	<b>VALOR PATRÓN FLOR</b>	<b>TOTAL MATERIA PRIMA</b>			
FREEDOM	\$ 925,30	\$ 96,00	\$ 1.021,30	<table border="1"> <tr> <td><b>T 14.1</b></td> </tr> <tr> <td><b>T 19.1</b></td> </tr> </table>	<b>T 14.1</b>	<b>T 19.1</b>
<b>T 14.1</b>						
<b>T 19.1</b>						
SANTANA	\$ 462,65	\$ 78,00	\$ 540,65			
TOPAZ <b>T 10.2</b>	\$ 277,59	\$ <b>T 3.1</b> 57,60	\$ 335,19			
SEÑORITA	\$ 462,65	\$ 90,00	\$ 552,65			
MONDIAL	\$ 185,06	\$ 28,80	\$ 213,86			

Fuente: Empresa 3W Moncayo's Garden  
 Elaborado por: Carmen Solís

Tabla N° 6.4

Mano de Obra (Anexo 11)

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C=A+B</b>			
<b>VARIEDAD FLOR</b>	<b>CANT. PRODUC</b>	<b>TASA DE ASIGN</b>	<b>TOTAL M.O.D</b>			
FREEDOM	24000	\$ 0,03	\$ 680,00	<table border="1"> <tr> <td><b>T 19.1</b></td> </tr> <tr> <td><b>T 14.1</b></td> </tr> </table>	<b>T 19.1</b>	<b>T 14.1</b>
<b>T 19.1</b>						
<b>T 14.1</b>						
SANTANA	12000	\$ 0,03	\$ 340,00			
TOPAZ	7200	\$ 0,03	\$ 204,00			
SEÑORITA	12000	\$ 0,03	\$ 340,00			
MONDIAL	4800	\$ 0,03	\$ 136,00			
<b>TOTAL</b>	<b>60000</b>	<b>\$ 0,03</b>	<b>\$ 1.700,00</b>			
<b>M.O.D</b>	<b>T 11.1</b>	<b>\$ 1.700,00</b>	<b>\$ 0,03</b>			
<b>Total Producc</b>		<b>60000,00</b>				

Fuente: Empresa 3W Moncayo's Garden  
 Elaborado por: Carmen Solís

**Tabla N° 6.5**

**Costos Indirectos de Fabricación (Anexo 12)**

DETALLE		COSTO	
Materiales Indirectos	T 12.1	\$	1.763,40
Utiles de Producción	T 12.2	\$	241,50
Mano de Obra Indirecta	T 12.3	\$	1.020,00
Otros CIF	T 12.4	\$	1.475,00
Depreciaciones	T 12.5 + T 12.6	\$	1.656,75
<b>TOTAL CIF</b>		<b>\$</b>	<b>6.156,65</b>

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla N° 6.6**

**Costo Unitario Sistema Tradicional (Anexo 13 - 14)**

	DETALLE		FREEDOM	SANTANA	TOPAZ	SEÑORITA	MONDIAL	
<b>A</b>	Materia Prima	T 10.3	\$ 1.021,30	\$ 540,65	\$ 335,19	\$ 552,65	\$ 213,86	
<b>B</b>	Mano de Obra	T 11.2	\$ 680,00	\$ 340,00	\$ 204,00	\$ 340,00	\$ 136,00	
<b>C</b>	CIF	T 13.1	\$ 2.462,66	\$ 1.231,33	\$ 738,80	\$ 1.231,33	\$ 492,53	
<b>D=A+B+C</b>	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN		\$ 4.163,96	\$ 2.111,98	\$ 1.277,99	\$ 2.123,98	\$ 842,39	T 21.1
								T 15.2
<b>E</b>	Q. Cultivada		24000	12000	7200	12000	4800	
<b>F=D/E</b>	COSTO UNIT.		\$ 0,1735	\$ 0,1760	\$ 0,1775	\$ 0,1770	\$ 0,1755	T 15.1

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

Tabla N° 6.7

Determinación de Utilidad o Pérdida (Anexo 15)

	A	B	C	D= B*C	E= D-A
VARIEDAD DE FLOR	COSTO TOTAL	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	VALOR TOTAL	PÉRDIDA
FREEDOM	\$ 4.163,96	24000	\$ 0,16	\$ 3.840,000	\$ (323,961)
SANTANA	\$ 2.111,98	12000	\$ 0,16	\$ 1.920,000	\$ (191,981)
TOPAZ	T 14.1 1.277,99	7200	\$ 0,16	\$ 1.152,000	\$ (125,988)
SEÑORITA	\$ 2.123,98	12000	\$ 0,16	\$ 1.920,000	\$ (203,981)
MONDIAL	\$ 842,39	4800	\$ 0,16	\$ 768,000	\$ (74,392)
<b>TOTAL PÉRDIDA</b>					\$ (920,303)

Fuente: Empresa 3W Moncayo's Garden  
 Elaborado por: Carmen Solís

Tabla N° 6.8

Costo y Ventas Totales (Anexo 15)

	A	B	C	D= B*C	E= D-A
VARIEDAD DE FLOR	COSTO TOTAL	CANTIDAD	PRECIO DE VENTA	VALOR TOTAL	PÉRDIDA
FREEDOM	\$ 4.163,96	24000	\$ 0,16	\$ 3.840,000	\$ (323,961)
SANTANA	\$ 2.111,98	12000	\$ 0,16	\$ 1.920,000	\$ (191,981)
TOPAZ	T 14.1 1.277,99	7200	\$ 0,16	\$ 1.152,000	\$ (125,988)
SEÑORITA	\$ 2.123,98	12000	\$ 0,16	\$ 1.920,000	\$ (203,981)
MONDIAL	\$ 842,39	4800	\$ 0,16	\$ 768,000	\$ (74,392)
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.520,30</b>	<b>T 20.1</b>		<b>\$ 9.600,000</b>	<b>\$ (920,303)</b>

Fuente: Empresa 3W Moncayo's Garden  
 Elaborado por: Carmen Solís

6.7.1.2. Sistema de Costos (ABC)

6.7.1.2.1. Identificación de CIF

**Tabla N° 6.8**

**Costos Indirectos Utilizados (Anexo 16)**

DESCRIPCIÓN		VALOR
Materiales Indirectos	T 16.3	1401,53
Hidratantes	T 16.1	200,00
Utiles de Producción	T 12.2	60,38
Mano de Obra Indirecta	T 12.3	1020,00
Otros Cif	T 12.4	1475,00
Depreciaciones	T12.5+ T12.6	1656,75
<b>TOTAL CIF</b>		<b>5813,66</b>

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo´s Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

Los materiales indirectos, energía eléctrica, internet y Depreciaciones de los equipos utilizados son asignados de forma directa a la actividad en la cual se realiza el consumo.

Los útiles de producción, Mano de Obra, Agua, Alimentación Empleados, Transporte, Depreciación Vehículo se asignan en función del % de consumo en cada actividad.



Tabla N° 6.9

Identificación de Actividades y Tasas Aproximadas de Asignación de Costos Indirectos (Anexo 16 - 17)

MATERIALES DE PRODUCCIÓN	A	B	C	D=A+B+C	E=T12.2'D	F	G=T12.4'F	H	I=T12.4'H	J	K=T12.5'J	L	M=T12.5'L	N	O=T12.5'N	P	Q=T12.3'P
	% UTILIZACIÓN			TOTAL %	TOTAL \$	ALIMENTACIÓN EMPLEADOS			TRANSPORTE		DEPREC VEHÍCULO		DEPRECTINAS		SISTEMA RIEGO		HORAS M.O.I
	MANDILES	BOTAS	GUANTES														
Preparación del Terreno		14%		14%	\$ 8,45		20% \$ 132,00	1%	\$ 3,00	1%	\$ 4,50 T 17.2 IO				10% \$ 20,00 T 17.2 IO		18 \$ 25,50
Pero de Formación		9%		9%	\$ 5,43		9% \$ 33,00	1%	\$ 3,00	1%	\$ 4,50 T 17.2 IP			80% \$ 160,00 T 17.2 IP		27 \$ 38,25	
Descabezado y Basales	10%	4%	10%	24%	\$ 14,49		18% \$ 105,60	1%	\$ 3,00	1%	\$ 4,50 T 17.2 IQ	80% \$ 44,00 T 17.2 IQ	5%	\$ 10,00 T 17.2 IQ		540 \$ 785,00	
Cosecha	10%	3%	10%	23%	\$ 13,89		18% \$ 118,80	1%	\$ 3,00	8%	\$ 36,00 T 17.2 IR			5%	\$ 10,00 T 17.2 IR		60 \$ 85,00
Hidratación		2%	5%	7%	\$ 4,23		8% \$ 36,60	1%	\$ 3,00			10% \$ 5,50 T 17.2 IS					3 \$ 4,25
Clasificación	3%		2%	4%	\$ 2,42	T 17.2 C	6% \$ 39,60 T 17.2 G	1%	\$ 3,00								3 \$ 4,25
Punto de Corte	2%		2%	4%	\$ 2,42		7% \$ 48,20	1%	\$ 3,00	T 17.2 H							6 \$ 8,50
Sonchado	2%			2%	\$ 1,21		8% \$ 36,60	1%	\$ 3,00								3 \$ 4,25
Hidratación Final	2%	2%	5%	9%	\$ 5,43		5% \$ 33,00	1%	\$ 3,00			10% \$ 5,50 T 17.2 IW					15 \$ 21,25
Cuarto Frio	2%			2%	\$ 1,21		8% \$ 36,60	1%	\$ 3,00								27 \$ 38,25
Empaque	2%			2%	\$ 1,21		5% \$ 33,00	1%	\$ 3,00								3 \$ 4,25
Entrega								86%	\$ 267,00	86%	\$ 400,50 T 17.2 IZ						15 \$ 21,25

Fuente: Empresa 3W Moncayo's Garden  
 Elaborado por: Carmen Solís

**Tabla N° 6.10**  
**Costo de Actividades (Anexo 17)**

PROCESO	ACTIVIDAD	A M.P.J	B M.O.I	C SUMINIST	D AGUA	E INTERNET	F ENERGÍA ELÉCTRICA	G ALIMENTACIÓN EMPLEADOS	H TRANSPORTE	I DEPRECIACIÓN	J MANTENIMIENTO	K TOTAL ACTIVIDAD
CULTIVO	O Preparación del Terreno		\$ 25,50	\$ 8,45	\$ 0,23			\$ 132,00	\$ 3,00	\$ 849,50		\$ 1.018,69
	P Perío de Formación		\$ 38,25	\$ 5,43	\$ 41,88			\$ 33,00	\$ 3,00	\$ 164,50		\$ 286,07
	Q Descabezado y Basales		\$ 765,00	\$ 14,49	\$ 101,79			\$ 106,60	\$ 3,00	\$ 153,50		\$ 1.143,38
	R Cosecha <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.3</span>	\$ 16,00	\$ 85,00	\$ 13,89				\$ 118,80	\$ 3,00	\$ 46,00		\$ 282,69
POSCOSECHA	S Hidratación <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.1</span>	\$ 100,00	\$ 4,25	\$ 4,23	<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 16.6</span> 0,04			\$ 39,60	\$ 3,00	\$ 5,50		\$ 156,62
	T Clasificación		\$ 4,25	<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 17.1 E</span> 2,42			<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 17.1 G</span> 39,60	\$ 3,00	\$ 2,50			\$ 51,77
	U Punto de Corté <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 17.1 Q</span>		\$ 8,50	\$ 2,42				<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 17.1 H</span> 46,20	\$ 3,00	\$ 25,00		\$ 85,12
	V Bonchado <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.3</span>	\$ 581,15	\$ 4,25	\$ 1,21				\$ 39,60	\$ 3,00	\$ 0,50		\$ 609,71
	W Hidratación Final	\$ 100,00	\$ 21,25	\$ 5,43	\$ 0,04			\$ 33,00	\$ 3,00	\$ 5,50		\$ 168,23
	X Cuarto Frio <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.1</span>		\$ 38,25	\$ 1,21		<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 12.4 C</span> 240,00		\$ 39,60	\$ 3,00		<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 12.4 C</span> 80,00	\$ 402,06
	Y Empaque <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.1</span>	\$ 824,38	\$ 4,25	\$ 1,21				\$ 33,00	\$ 3,00	\$ 3,75		\$ 869,59
	Z Entrega <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T 12.4 C</span>		\$ 21,25			51,00			\$ 267,00	\$ 400,50		\$ 739,75
<b>TOTAL</b>											<b>\$ 5.813,66</b>	

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla N° 6.11**  
**Identificación de Inductor del Costo (Anexo 17)**

PROCESO	ACTIVIDA	A	B		C= A/B		D	E	F	G	H
		COSTO	COST - DRIV	CANT COST-DRIV	COSTO - INDUCT COSTO		FREDOM	SANTANA	TOPAZ	CHERRY ON	MUNDIAL
CULTIVO	Preparación del Terreno	\$ -1.018,69	mtrs cultivados	7000	\$ 0,15	$O=(B*DR)/60000$	2800	1400	840	1400	560
	Periodo de Formación	\$ 286,07	Litrs Agua Riego	315700	\$ 0,00	$P=(B*DR)/60000$	126280	63140	37884	63140	25256
	Descabezado y Basales	\$ 1.143,38	Litrs Agua Utilizada	T 16.5 90000	\$ 0,01	$Q=(B*DR)/60000$	36000	18000	10800	18000	7200
	Cosecha	\$ 282,69	Nº Plantas Cosechadas	60000	\$ 0,00	R	24000	12000	7200	12000	4800
POSCOSECHA	Hidratación	\$ 156,62	Litros Utilizados	T 16.1 10	\$ 15,66	$S=(B*DR)/60000$	4	2	1,2	2	0,8
	Clasificación	\$ 51,77	mtrs cultivados	7000	\$ 0,01	$T=(B*DR)/60000$	2800	1400	840	1400	560
	T 17.2 K Punto de Corte	\$ 85,12	Número de Plantas Cosechadas	60000	\$ 0,00	U	24000	12000	7200	12000	4800
	Bonchado	\$ 609,71	Número de Bonch	T 16.2 B 2500	\$ 0,24	$V=(B*DR)/60000$	1000	500	300	500	200
	Hidratación Final	\$ 168,23	Litros Utilizados	10	\$ 16,82	$W=(B*DR)/60000$	4	2	1,2	2	0,8
	Cuarto Frío	\$ 402,06	Número de Plantas Cosechadas	60000	\$ 0,01	X	24000	12000	7200	12000	4800
	Empaque	\$ 869,59	Nº Cajas Utilizadas	T 16.2 C 209	\$ 4,16	$Y=(B*DR)/60000$	84	42	25	42	17
	Entrega	\$ 739,75	Número de Cajas Entregadas	209	\$ 3,54	$Z=(B*DR)/60000$	84	42	25	42	17

Fuente: Empresa 3W Moncayo's Garden  
Elaborado por: Carmen Solís

**Tabla N° 6.12**  
**Distribución del Cif**

	A=T17.3 C *D	B=T17.3 C *E	C=T17.3 C *F	D=T17.3 C *G	E=T17.3 C *H
DISTRIBUCIÓN DE CIF	PRODUCTOS				
CENTRO DE ACTIVIDAD	FREDOM	SANTANA	TOPAZ	SEÑORITA	MONDIAL
Preparación del Terreno	\$ 407,47	\$ 203,74	\$ 122,24	\$ 203,74	\$ 81,49
Perio de Formación	\$ 114,43	\$ 57,21	\$ 34,33	\$ 57,21	\$ 22,89
Descabezado y Basales	\$ 457,35	\$ 228,68	\$ 137,21	\$ 228,68	\$ 91,47
Cosecha	\$ 113,07	\$ 56,54	\$ 33,92	\$ 56,54	\$ 22,61
Hidratación	\$ 62,65	\$ 31,32	\$ 18,79	\$ 31,32	\$ 12,53
Clasificación	\$ 20,71	\$ 10,35	\$ 6,21	\$ 10,35	\$ 4,14
Punto de Corte	\$ 34,05	\$ 17,02	\$ 10,21	\$ 17,02	\$ 6,81
Bonchado	\$ 243,88	\$ 121,94	\$ 73,17	\$ 121,94	\$ 48,78
Hidratación Final	\$ 67,29	\$ 33,65	\$ 20,19	\$ 33,65	\$ 13,46
Cuarto Frío	\$ 160,82	\$ 80,41	\$ 48,25	\$ 80,41	\$ 32,16
Empaque	\$ 347,83	\$ 173,92	\$ 104,35	\$ 173,92	\$ 69,57
Entrega	\$ 295,90	\$ 147,95	\$ 88,77	\$ 147,95	\$ 59,18
<b>TOTAL CIF</b>	<b>\$ 2.325,46</b>	<b>\$ 1.162,73</b>	<b>\$ 697,64</b>	<b>\$ 1.162,73</b>	<b>\$ 465,09</b>

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

#### 6.7.1.2.2 Identificación del costo y precio del producto

**Tabla N° 6.13**  
**Determinación de Costo y Precio Unitario (Anexo 19)**

La determinación del precio se hará con un margen del 50% sobre el costo del producto, % sugerido por la empresa.

PRODUCTOS	FREDOM	SANTANA	TOPAZ	SEÑORITA	MONDIAL	
M.P <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">T 10.3</span>	\$ 1.021,30	\$ 540,65	\$ 335,19	\$ 552,65	\$ 213,86	}
M.O <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">T 11.2</span>	\$ 680,00	\$ 340,00	\$ 204,00	\$ 340,00	\$ 136,00	
CIF <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">T 18.1</span>	\$ 2.325,46	\$ 1.162,73	\$ 697,64	\$ 1.162,73	\$ 465,09	
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>\$ 4.026,76</b>	<b>\$ 2.043,38</b>	<b>\$ 1.236,83</b>	<b>\$ 2.055,38</b>	<b>\$ 814,95</b>	<b>T 19.2</b>
Cantidad Cosechada	24000	12000	7200	12000	4800	}
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$ 0,1678</b>	<b>\$ 0,1703</b>	<b>\$ 0,1718</b>	<b>\$ 0,1713</b>	<b>\$ 0,1698</b>	
% Utilidad 0,5	0,0839	0,0851	0,0859	0,0856	0,0849	
<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>\$ 0,2517</b>	<b>\$ 0,2554</b>	<b>\$ 0,2577</b>	<b>\$ 0,2569</b>	<b>\$ 0,2547</b>	<b>T 19.2</b>

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla N° 6.14**  
**Determinación de Utilidad (Anexo 19)**

	A	B	C	D=B*C	E=D-A	
VARIEDAD DE FLOR	COSTO TOTAL	PRECIO	CANTIDAD CULTIVADA	VALOR TOTAL	UTILIDAD EN VENTAS	
FREEDOM	\$ 4.026,7647	0,25	24000	\$ 6.040,15	\$ 2.013,38	
SANTANA	\$ 2.043,3824	0,26	12000	\$ 3.065,07	\$ 1.021,69	
TOPAZ T 19.1	\$ 1.236,8294	0,26	7200	\$ 1.855,24	\$ 618,41	
SEÑORITA	\$ 2.055,3824	0,26	12000	\$ 3.083,07	\$ 1.027,69	
MONDIAL	\$ 814,9529	0,25	4800	\$ 1.222,43	\$ 407,48	
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 10.177,3118</b>			<b>\$ 15.265,97</b>	<b>\$ 5.088,66</b>	<b>T 20.1</b>

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

*6.7.1.3 Comparación del Costo de Producción y Venta entre el Sistema Tradicional con el Sistema Basado en Actividades ABC*

**Tabla 6.15**  
**Costos y Ventas Totales (Anexo 19 – 15)**

	TRADICIONAL	ABC	DIFERENCIA	%
COSTO DE PRODUCC	\$ 10.520,30	\$ 10.177,31	\$ 342,99	3,26
TOTAL VENTAS	\$ T 15.2 9.600,00	\$ T 19.2 15.265,97		
UTILIDAD	\$ (920,30)	\$ 5.088,66		

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

Una vez concluido los cálculos tanto del sistema tradicional como del propuesto método ABC, se puede notar que el sistema propuesto presenta un costo menor del producto en un 3,26%. En el sistema tradicional manejado por la empresa en el periodo analizado obtuvo una pérdida de \$920,30 con un precio unitario de \$0,16; mientras que con el sistema propuesto y tomando los costos como base para la determinación del precio de venta tenemos una utilidad de \$5088,66 común precio unitario de 0,25 el mismo que podría variar de acuerdo a la temporada, pero sin afectar el costo.

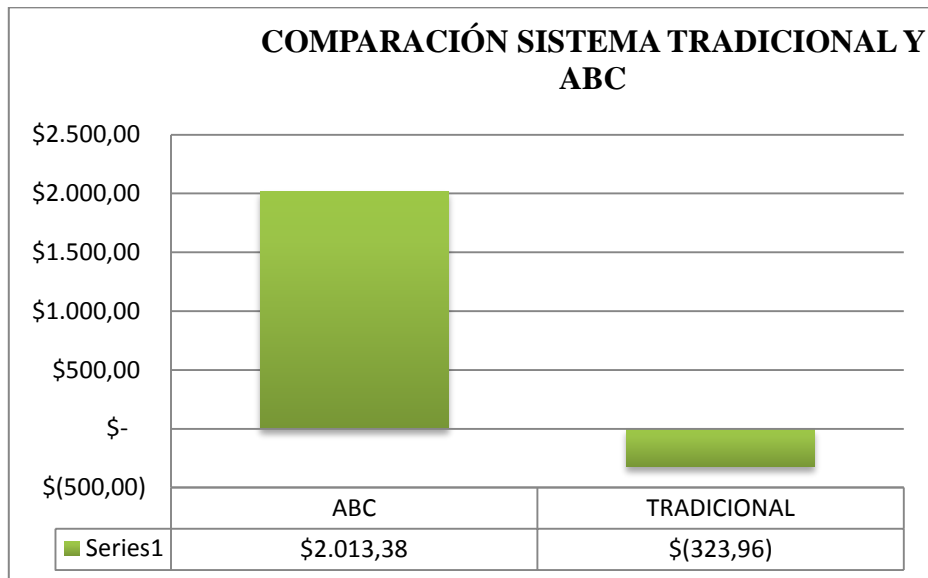
6.7.1.3.1 Comparación del Costo de Producción y Venta entre el Sistema Tradicional con el Sistema Basado en Actividades ABC por Variedad

**Tabla N° 6.16**  
**Costos y Precios por Variedad**

DETALLE	FREDOM		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 1.021,30	\$ 1.021,30	\$ -
M.O	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ -
CIF	\$ 2.325,46	\$ 2.462,66	\$ (137,20)
<b>TOTAL COSTO</b>	\$ 4.026,76	\$ 4.163,96	\$ (137,20)
Costo Unitario	\$ 0,168	\$ 0,1735	\$ (0,006)
Cantidad Cultivada	24000		
P.V.P	\$ 0,25	\$ 0,16	\$ 0,09
<b>TOTAL VENTA</b>	\$ 6.040,15	\$ 3.840,00	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	\$ 2.013,38	\$ (323,96)	

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico 6.1**



**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

Concluido el análisis entre los costos tradicionales y sistema de costeo ABC, se determina que el costo de producción de 24000 rosas Freedom es menor en la alternativa propuesta, presentando un costo de producción de \$ 4026,76 con un costo unitario de \$0,168 mientras que el costeo tradicional unitario es de 0,1735.

En lo que respecta al precio de venta, la empresa en el período analizado vendió cada tallo a 0,16 lo cual produjo una pérdida de \$323,96.

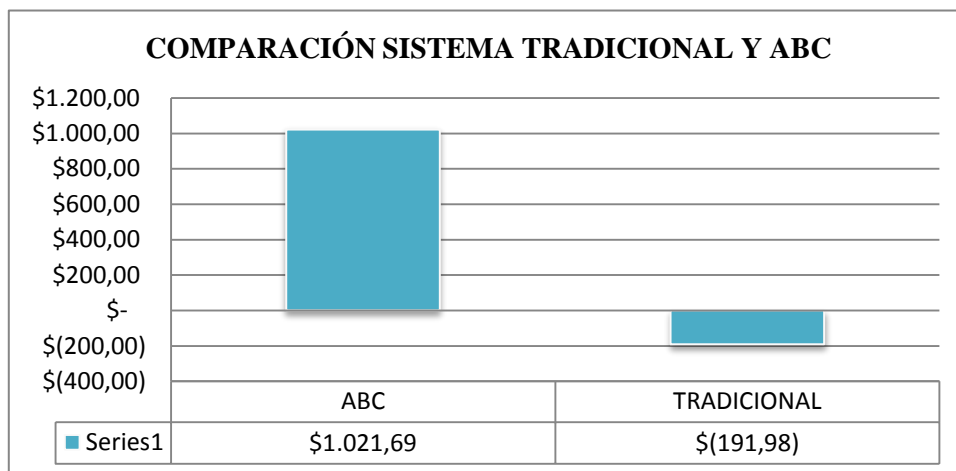
**Tabla N° 6.17**  
**Costos y Precios por Variedad**

DETALLE	SANTANA		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 540,65	\$ 540,65	\$ -
M.O	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ -
CIF	\$ 1.162,73	\$ 1.231,33	\$ (68,60)
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>\$ 2.043,38</b>	<b>2111,98</b>	<b>\$ (68,60)</b>
Costo Unitario	\$ 0,1703	0,176	-0,006
Cantidad Cultivada	12000		
P.V.P	\$ 0,26	\$ 0,16	\$ 0,10
<b>TOTAL VENTA</b>	<b>\$ 3.065,07</b>	<b>\$ 1.920,00</b>	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	<b>\$ 1.021,69</b>	<b>\$ (191,98)</b>	

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico N° 6.2**  
**Comparación de Costos**



**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

De acuerdo a la comparación realizada del sistema tradicional con el sistema propuesto ABC se determina que el costo para 12000 rosas Santa es de \$2043,38 y con el sistema tradicional de \$2111,98, notando que con el sistema propuesto existe una diferencia de \$68,60. En lo que respecta al precio de venta en este período se obtuvo una pérdida de \$191,98 mientras con la determinación de precios añadiendo un margen de utilidad sobre los costos se obtiene una utilidad de \$1021,69

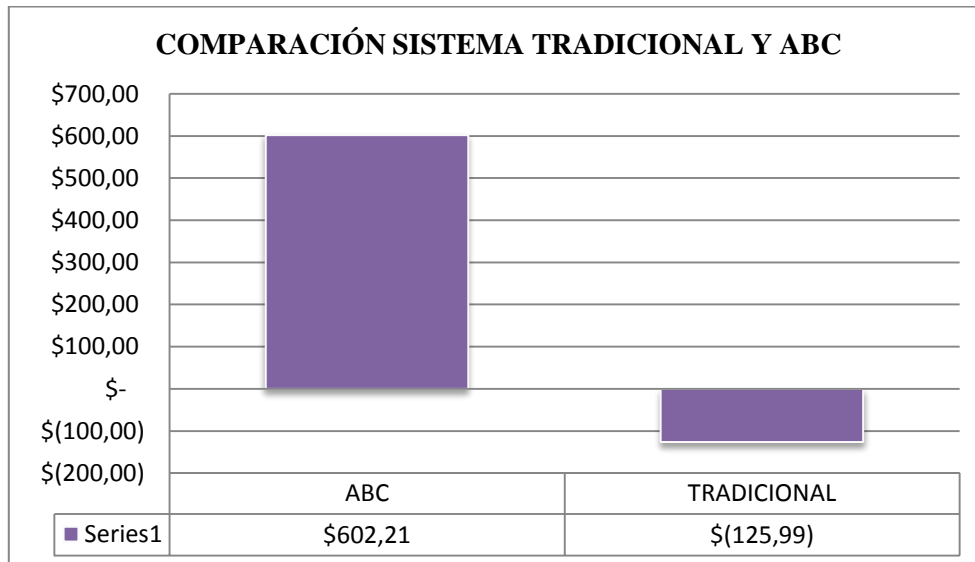
**Tabla N° 6.18**  
**Costos y Precios por Variedad**

DETALLE	TOPAZ		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 335,19	\$ 335,19	\$ -
M.O	\$ 204,00	\$ 204,00	\$ -
CIF	\$ 697,64	\$ 738,80	\$ (41,16)
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>\$ 1.236,83</b>	<b>\$ 1.277,99</b>	<b>\$ (41,16)</b>
Costo Unitario	\$ 0,172	\$ 0,177	\$ (0,006)
Cantidad Cultivada	7200		
P.V.P	\$ 0,26	\$ 0,16	\$ 0,10
<b>TOTAL VENTA</b>	<b>\$ 1.839,04</b>	<b>\$ 1.152,00</b>	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	<b>\$ 602,21</b>	<b>\$ (125,99)</b>	

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico N° 6.3**



**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís



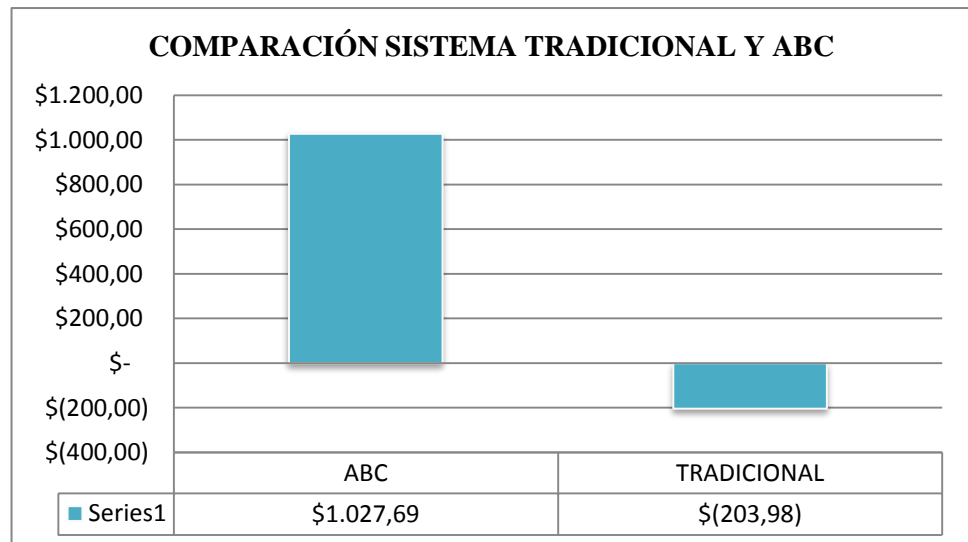
De acuerdo al análisis realizado entre los sistemas tradicionales y sistema ABC en la producción de 7200, el costo del sistema tradicional es 1277,79 y en el sistema propuesto de 1236,83, presentando una diferencia de \$41,16. El precio unitario al que se vendió fue de 0,16 con lo cual se obtuvo una pérdida de \$125,99. Con la determinación de precio de venta añadiendo un margen de utilidad al costo la utilidad es de \$602,21.

**Tabla N° 6.19**  
**Costos y Precios por Variedad**

DETALLE	SEÑORITA		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 552,65	\$ 552,65	\$ -
M.O	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ -
CIF	\$ 1.162,73	\$ 1.231,33	\$ (68,60)
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>\$ 2.055,38</b>	<b>\$ 2.123,98</b>	<b>\$ (68,60)</b>
Costo Unitario	\$ 0,17	\$ 0,18	\$ (0,01)
Cantidad Cultivada	12000		
P.V.P	\$ 0,26	\$ 0,16	\$ 0,10
<b>TOTAL VENTA</b>	<b>\$ 3.083,07</b>	<b>\$ 1.920,00</b>	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	<b>\$ 1.027,69</b>	<b>\$ (203,98)</b>	

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico N° 6.4**



**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden  
**Elaborado por:** Carmen Solís

El cultivo de 12000 rosas Señorita con el sistema tradicional da un costo total de 2123,98 y con el sistema propuesto de 2055,38, creando una diferencia de \$68,60. En la venta de esta variedad de rosas se obtuvo una pérdida \$203,98 y con el sistema añadiendo un margen de utilidad al costo obtenemos una utilidad de \$1027,69 a un precio unitario de \$0,25.

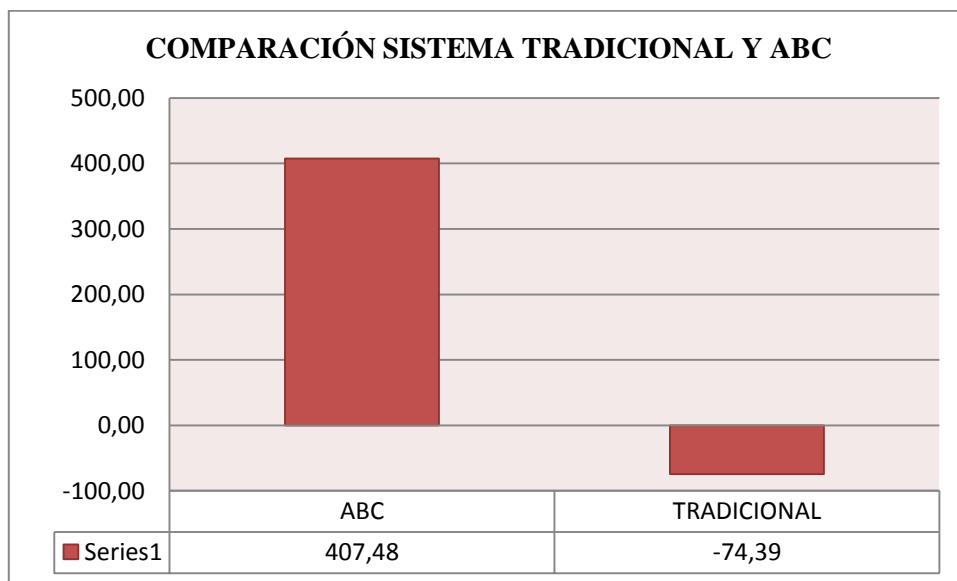
**Tabla N° 6.20**  
**Costos y Precios por Variedad**

DETALLE	MONDIAL		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	213,86	\$ 213,86	\$ -
M.O	136,00	\$ 136,00	\$ -
CIF	465,09	\$ 492,53	\$ (27,44)
<b>TOTAL COSTO</b>	814,95	842,39	\$ (27,44)
Costo Unitario	0,170	0,175	\$ (0,01)
Cantidad Cultivada	4800		
P.V.P	0,255	0,16	0,095
<b>TOTAL VENTA</b>	1222,43	768,00	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	407,48	-74,39	

**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Gráfico N° 6.5**



**Fuente:** Empresa 3W Moncayo's Garden

**Elaborado por:** Carmen Solís

Concluido el análisis entre los sistemas de costeo tradicional y propuesto en el cultivo de 4800 rosas se obtiene un costo total de \$842,39 y con el sistema propuesto de \$814,95 dando como diferencia entre los costos de \$27,44. En lo que respecta al precio de venta al cual se vendió las rosas en ese periodo fue de \$0,16 creando una pérdida de \$74,39 mientras con el método añadiendo un margen de utilidad al costo la utilidad es de \$407,48 a un precio unitario de \$0,25.

#### 6.7.14. Informe Final

### EMPRESA 3W MONCAYO'S GARDEN



### INFORME FINAL

Una vez concluido el análisis y comparación de los costos generados entre el sistema tradicional utilizado por la empresa y el sistema propuesto ABC en el periodo Enero – Marzo 2014 se determina que la empresa obtuvo un costo unitario promedio de \$0,18 ctvs. en el sistema que manejan, mientras que con el sistema propuesto obtenemos un costo unitario de \$0,17 ctvs.

En la producción de 60000 rosas durante este periodo se generó un costo de \$10.520,30 con el sistema tradicional y con el propuesto de \$10.177,31, es decir un 3,26% menor, dando como diferencia \$342,99.

En lo que se refiere al precio de venta, la empresa vendió a \$0,16 el tallo lo cual generó una pérdida de \$920,30, con el método añadiendo un margen de utilidad al costo da un precio de \$0,25 con un porcentaje de 50% de utilidad, el mismo que es sugerido por el propietario.

Una vez que se conoce los costos de las rosas cultivadas la empresa podrá tomar como base para la fijación de sus precios, llegar a negociaciones que convenga a las partes.

## CONCLUSIONES

Una vez efectuado el análisis se concluye:

- La empresa al determinar el costo indirecto de fabricación considera el valor total de las compras realizadas.
- Que la empresa 3W MONCAYO'S GARDEN en el período Enero – Marzo 2014 obtuvo un costo del producto cultivado de \$10.520,30 y vendió en \$9600,00 generando una pérdida de \$ 920,30.
- Con el sistema propuesto ABC el costo del producto será menor en un 3,26% pues en el periodo analizado el costo es de 10177,31 generando una diferencia de \$342,99.
- La determinación del precio en base al mercado estaba haciendo que la empresa obtenga pérdida pues desconocían el costo, esto causo una pérdida de \$920,30.
- El método propuesto de fijación de precios añadiendo un margen de utilidad al costo genera una utilidad de \$5088,66 a un precio de \$0,25 el mismo que puede variar de acuerdo a las condiciones de venta que se haga.

## RECOMENDACIONES

- Se debe establecer el costo indirecto de fabricación de acuerdo al consumo que se realice en cada plantación.
- La empresa debe calcular sus costos de producción de cultivo de forma constante, es decir por cada una de las plantaciones que se realiza.
- La determinación de los costos indirectos se debe asignar por cada una de las actividades (método ABC) pues permitirá conocer la actividad que genera mayor valor, obtener menor costo y por ende ajustar el proceso.
- Para la fijación de precio de venta se debe hacer añadiendo un margen de utilidad al costo, permitirá conocer los valores que la empresa podría vender sus productos.

## 6.8 Administración

Para la correcta ejecución de las recomendaciones realizadas será menester contar con el apoyo del contador de la empresa, pues se encargará del manejo, control y asignación correcta de los costos de producción agrícola de igual forma que se encargue del control de los procesos y actividades con la ayuda del jefe de producción.

Para la investigación es necesario definir los recursos a utilizarse.

### 6.8.1 Recursos Empresariales

Los recursos empresariales que se utilizan en la presente investigación se detallan a continuación.

**Tabla N° 6.23**  
**Recursos Empresariales**

<b>COLABORADORES</b>	<b>RUBRO</b>	<b>TOTAL</b>
Contador	Asesoría	\$150,00
Carmen Solís	Investigador	\$100,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$250,00</b>

**Fuente:** Recursos Requeridos

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla N° 6.24**  
**Recursos Bienes Muebles**

<b>DETALLE</b>	<b>TOTAL</b>
Suministros	\$50,00
Muebles y Enseres	\$80,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$130</b>

**Fuente:** Recursos Requeridos

**Elaborado por:** Carmen Solís

Además un costo aproximado de \$1200 para la implementación de un sistema contable.

## 6.9.- Prevención de la Evaluación

Los resultados obtenidos a través de las alternativas que se ha propuesto deben ser evaluados continuamente, para llevar un control adecuado en todas las actividades y procesos que conlleva el cultivo de flores, lo cual mostrara una información real facilitando la toma de decisiones. Estas recomendaciones se llevarán a cabo durante el primer trimestre del año 2015, tiempo después se procederá a cotejar la información obtenida y a realizar comparaciones con la información anterior.

Las recomendaciones serán evaluadas según las mejoras presentadas en cada departamento a través de la observación, en el caso de existir errores o falencias en lo planteado se procederá a replantearlas de acuerdo a las necesidades encontradas.

**Tabla N° 6.25**  
**Evaluación de la Propuesta**

1	¿Quiénes solicitan evaluar?	Las personas que solicitan la evaluación es el Gerente de la empresa 3W Moncayo's Garden
2	¿Por qué evaluar?	La evaluación permanente permite verificar si la administración está tomando las decisiones correctas dentro del área de cultivo de flores.
3	¿Para qué evaluar?	Para llevar un adecuado control de los costos de los productos y que sean base para la determinación del precio de venta y toma de decisiones.
4	¿Qué evaluar?	El control de los costos y la determinación del precio de venta.
5	¿Quién evalúa?	La evaluación y monitoreo continuo estará a cargo del personal administrativo, contable y de producción de la empresa.
6	¿Cuándo evaluar?	En forma permanente.
7	¿Cómo evaluar?	La metodología que utilizará será participativa con colaboración del personal, además se utilizara distintos instrumentos como la observación.
8	¿Con que evaluar?	Los recursos de evaluación serán los cuestionarios, entrevistas, encuestas, etc.

**Fuente:** Evaluación de la Propuesta

**Elaborado por:** Carmen Solís

## Referencias Bibliográfica

### Trabajos citados

- Carratalá, Juan Martín, y Horacio Oscar Albano. *Gerencia Estratégica de Costos*. MICRON EDITORIAL, 2012.
- Hargadon, Bernad J., y Armando Múnera Cárdenas. *Contabilidad de Costos*. Bogota: Norma, 1986.
- Horngren, Charles T., George Foster, y Srikant M. Datar. *Contabilidad de Costos un Informe Gerencial*. Pearson Educación, 2007.
- Lang, Theordore. *Manual del contador de costos*. Unionm Tipográfica editorial Hispano Americana, 2007.
- . *Manual del contador de costos*. Unionm Tipográfica editorial Hispano Americana, 2007.
- Aduana del Ecuador. *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Quito, 2010.
- AGRYTEC.COM. *AGRYTEC.COM*. 21 de Septiembre de 2010.  
[http://agrytec.com/agricola/index.php?option=com\\_content&view=article&id=3825:mercado-de-las-flores-en-el-ecuador&catid=39:articulos-tecnicos&Itemid=31](http://agrytec.com/agricola/index.php?option=com_content&view=article&id=3825:mercado-de-las-flores-en-el-ecuador&catid=39:articulos-tecnicos&Itemid=31)  
(último acceso: 10 de Octubre de 2013).
- Aldo, S., y Torres Salinas. *Contabilidad de Costos*. Carfer printer S.A, 2010.
- Andaluz Oñate, Gloria Elizabeth. «Repositorio Universidad Técnica de Ambato.» 4 de Agosto de 2011.  
<http://repo.uta.edu.ec/bitstream/handle/123456789/1690/TA0034.pdf?sequence=1>  
(último acceso: 28 de Noveimbre de 2013).
- Anderson , Henry R, y Mitchell H Raidorn. *Conceptos Básicos de Contabilidad de Costos*. México: Cia Editorial Continental, S.A de CV, 1998.
- Anderson, Henry R, y Mitchell H. Raiborn. *Conceptos de Contabilidad de Costos*. Editorial Continental S.A, 2002.
- Arias. *OOCITIES*. 2004.  
<http://www.oocities.org/es/annadugarte/seminario/Metodologia.htm> (último acceso: 25 de Noviembre de 2013).
- Asamblea Constituyente . *Constitución de la Republica del Ecuador*. Montecristi, 2008.

- Atlantic International University. *eHOW en español*. 2010.  
[http://www.ehowenespanol.com/ventajas-desventajas-investigacion-cuantitativa-cualitativa-info\\_166870/](http://www.ehowenespanol.com/ventajas-desventajas-investigacion-cuantitativa-cualitativa-info_166870/) (último acceso: Diciembre de 2013).
- Backer, Norton, y Leyle Jacobsen. *Blog Contabilidad de Costos*. 04 de Abril de 2012.  
[http://costabilidad-de-costos.blogspot.com/2012/04/conceptos-de-contabilidad-de-costos\\_04.html](http://costabilidad-de-costos.blogspot.com/2012/04/conceptos-de-contabilidad-de-costos_04.html) (último acceso: 12 de Octubre de 2013).
- Barfiel, Jesse T., Cecily A. Raiborn, y Michael R. Kinney. *Contabilidad De Costos Tradiciones e Innovaciones*. Thomson Australia, 2001.
- Barrera, Marco. *Mecanismos de Promoción de Exportación para Pequeñas y Medianas Empresas en los países de ALADI*. 14 -15 de Septiembre de 2001.  
[www.aladi.org/NSFALADI/reuniones.nsf/.../\\$FILE/ecuador.doc](http://www.aladi.org/NSFALADI/reuniones.nsf/.../$FILE/ecuador.doc) (último acceso: 10 de Octubre de 2013).
- Bautista Delgado, Luis Alberto. *Blogs*. 2010. <http://data-collection-and-reports.blogspot.com/> (último acceso: Diciembre de 2013).
- Bernard, J, y Jr Hargadon . *Principios de Contabilidad*. Cali: Norma, 1974.
- Blocher , Edward J., David E. Stout, Gary Cokins, y Kung H. Chen. *Administración de Costos - Un enfoque estratégico*. Editografía Ingramex , 2008.
- Bravo Valdivieso, Mercedes, y Carmita Ubidia Tapia. *Contabilidad de Costos*. NUEvodia, 2009.
- Bravo, Sergio. Índice de Rentabilidad, 2003.
- Bravo, Valdivieso, Mercedes. *Contabilidad General*. Quito, 1998.
- Bunge, Mario. «Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal.» 1992.
- Calle. *Universidad de España*. 2010.  
[http://datateca.unad.edu.co/contenidos/100104/100104\\_EXE/leccin\\_6\\_investigacion\\_exploratoria\\_descriptiva\\_correlacional\\_y\\_explicativa.html](http://datateca.unad.edu.co/contenidos/100104/100104_EXE/leccin_6_investigacion_exploratoria_descriptiva_correlacional_y_explicativa.html).
- Calleja Bernal , Francisco Javier. *Contabilidad de Costos*. Prentice Hall, 2001.
- Catacora, Fernando. *Contabilidad*. Venezuela: Mc Graw Hill Caracas interamericana, 1998.
- Charles, M. T, Srikant M. Srikant Datar, y Madhav V. Madhav V. Rajan. *Contabilidad de Costos un Enfoque Gerencial*. Pearson Education, 2012.



- Cruz Parra , María José. *Slideshare*. 2013. <http://www.slideshare.net/majocruz/los-enfoques-cuantitativos-y-cualitativos-en-la-investigacin-cientfica-15375591> (último acceso: 25 de Noviembre de 2013).
- Cuervo Tafur, Joaquín, y Jair Albeiro Osorio Agudelo. *Costeo Basado en Actividades - ABC*. Bogota: ECOE EDICIONES, 2006.
- Cueva, Carlos F. *Contabilidad Gerencial - Enfoque Gerencial y de Gestión*. Pearson education Colombia, 2010.
- Cueva, Carlos Fernando. *Contabilidad de Costos Enfoque Gerencial y de Gestión*. Prentice Hall , 2010.
- De la Torre, y Navarro. *Metodología de la Investigación* . 1982.
- Dearden, John. *Análisis de Costos y Presupuestos*. Herrero Hnos., 1970.
- Desde el Centro del Mundo. *Desde el Centro del Mundo*. 19 de Enero de 2013.  
<http://www.pichinchauniversal.com.ec/pichincha/noti-pichincha/item/2821-pedro-moncayo-y-cayambe-l%C3%ADderes-en-la-industria-flor%C3%ADcola-de-pichincha.html> (último acceso: 12 de Octubre de 2013).
- Diccionario Economía - Administración - Finanzas - Marketing. *Eco-Finanzas*. 2011.  
[http://www.eco-finanzas.com/diccionario/l/INDICADORES\\_DE\\_RENTABILIDAD.htm](http://www.eco-finanzas.com/diccionario/l/INDICADORES_DE_RENTABILIDAD.htm).
- Diego, Mera Ubilluz Juan. «Universidad Técnica de Ambto.» 14 de Enero de 2013.  
<http://repo.uta.edu.ec/handle/123456789/978/browse?type=subject> (último acceso: 25 de Enero de 2013).
- Elergonomista. *Elergonomista.com*. 2004.  
<http://www.elevergonomista.com/marketing/precio.html> (último acceso: 27 de Noviembre de 2013).
- Escobar Pérez , Ernesto. «Repositorio Universidad de Chile.» Enero de 2009.  
<http://tesis.uchile.cl/bitstream/handle/2250/111417/Escobar%2c%20Ernesto.pdf?squence=1> (último acceso: 20 de Noviembre de 2013).
- Eslava, José. *Análisis Económico-Financiero de las Decisiones de Gestión Empresarial*. Madrid: Esic Editorial, 2003.
- Estrella, Manuel. *Contabilidad de Costos*. Centro de Diseño, 2008.

- Explorable.com. *Explorable.com*. 9 de Octubre de 2008.  
<http://explorable.com/es/investigacion-experimental> (último acceso: 20 de Noviembre de 2013).
- Fernández , Pita, y S Pértegas. *FISTERRA*. 27 de Mayo de 2002.  
[http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti\\_cuali/cuanti\\_cuali.asp](http://www.fisterra.com/mbe/investiga/cuanti_cuali/cuanti_cuali.asp) (último acceso: Diciembre de 2013).
- Fernández Collado. *Universidad Católica*. 1989.  
[http://portalweb.ucatolica.edu.co/easyWeb2/files/17\\_6912\\_tipos-de-investigacion-.pdf](http://portalweb.ucatolica.edu.co/easyWeb2/files/17_6912_tipos-de-investigacion-.pdf) (último acceso: 2013).
- Financial Management tax Consulting. *XPERTO*. 2013.  
[http://xpertocaat.com/index.php?option=com\\_content&view=article&id=54&Itemid=61](http://xpertocaat.com/index.php?option=com_content&view=article&id=54&Itemid=61) (último acceso: 30 de Noveiembre de 2013).
- Fletcher, Tony, y Neil Russell-Jones Jones. *Políticas de Precios*. Barcelona: Printed in Spain, 2000.
- Gallardo N., Noelia H. *Blog*. 25 de Junio de 2011.  
<http://noenifi.blogspot.com/2011/06/fundamentacion-ontologica-y.html> (último acceso: 20 de Noviembre de 2013).
- García Colín. *Contabilidad de Costos*. 2001.
- García, Ricardo, Luis Velar, y Ángel Cañadas . *Análisis de los Estados Contables en el nuevo PCG 2008*. Madrid: Esic Editorial, 2009.
- Gitman, Lawrence, y Michael Joehnk. *Funadamentos de Inversión*. Madrid: Pearson Educación S.A., 2005.
- Gómez Bravo, Oscar. *Contabilidad de Costos*. Bogotá: Graw hill, 2006.
- González, María Elena. *GestioPolis*. Octubre de 2002.  
<https://docs.google.com/document/d/1QAWjOApQs6kh0Q5OzjpnHqIgbMrYNbhQi-u-icE6ed4/edit?pli=1> (último acceso: 28 de Noviembre de 2013).
- Guarín Silva, Jorge. *Sirviendo al Desarrollo Agroindustrial de Pais*. 2014.  
<http://www.revistaelagro.com/2013/11/27/nuestras-bellas-rosas-conquistan-el-mundo/> (último acceso: 12 de Mayo de 2014).
- Hernández , Yusmely. *Gerencia.com*. 12 de Junio de 2010. <http://www.gerencie.com/costos-abc.html> (último acceso: 20 de Noviembre de Noviembre).

- Hernández Silva, Virginia. «APUNTES DE COSTOS III.» 2012.  
<http://www.fcga.umich.mx/descargas/apuntes/academia%20de%20costos/apuntes%20costos%20iii.pdf> (último acceso: 25 de Noviembre de 2013).
- Hernández. *TERRA*. 2003.  
<http://metodologiadelainvestigacion.lacoctelera.net/post/2010/05/20/enfoque-cuantitativo-y-cualitativo> (último acceso: Diciembre de 2013).
- Instituto de los Pioneros A.C. *Slideshare*. 22 de Febrero de 2008.  
<http://www.slideshare.net/pioneros/axiologia-277606> (último acceso: 20 de Noviembre de 2013).
- Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones . *Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones* . 23 de Julio de 2012.  
<http://www.proecuador.gob.ec/2012/07/23/microempresas-crecen-un-41-en-este-año/> (último acceso: 12 de Octubre de 2013).
- Instituto Nacional de Estadística y Geografía. *snieg*. 2012.  
[http://www.snieg.mx/contenidos/espanol/normatividad/doctos\\_genbasica/procesamiento\\_informacion.pdf](http://www.snieg.mx/contenidos/espanol/normatividad/doctos_genbasica/procesamiento_informacion.pdf) (último acceso: Diciembre de 2013).
- Internet. *Definición. DE*. 2008. <http://definicion.de/precio/> (último acceso: 19 de 06 de 2014).
- . *Elergonomista.com*. 2004. <http://www.elergonomista.com/marketing/precio.html> (último acceso: 27 de Noviembre de 2013).
- . *Explorable.com*. 9 de Octubre de 2008. <http://explorable.com/es/investigacion-experimental> (último acceso: 20 de Noviembre de 2013).
- Intituto de Promoción de Exportación e Inversión. *Intituto de Promoción de Exportación e Inversión*. s.f. <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/flores/> (último acceso: 15 de Octubre de 2013).
- Lang, Theordore. *Manual del Contador de Costos*. Unionm Tipográfica, 1958.
- Levin, y Rubin. *EDUKANDA*. 1996.  
[http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page\\_07.htm](http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm) (último acceso: Diciembre de 2013).
- Lizcano, Jesús, y Emma Castelló. *Rentabilidad Empresarial, Propuesta Práctica de Análisis e Investigación*. Madrid: Print. A porter, Comunicación SL, 2004.

- López, Lenni. «Blogger.» 13 de Mayo de 2013.  
<http://enfoquecuantitativopositivismo.blogspot.com/> (último acceso: 28 de Noviembre de 2013).
- López, Oscar. «Repositorio Universidad Técnica de Ambato.» 4 de Agosto de 2011.  
<http://repo.uta.edu.ec/handle/123456789/978> (último acceso: 28 de Noviembre de 2013).
- Medina Rodríguez, Joffre . «Repositorio Universidad Tecnológica Equiccial.» 26 de Junio de 2006. [http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/11335/1/28600\\_1.pdf](http://repositorio.ute.edu.ec/bitstream/123456789/11335/1/28600_1.pdf) (último acceso: 28 de Noviembre de 2013).
- Méndez Morales, José Silvestre. «Rentabilidad y Productividad en Mercadeo.» 2006.  
[https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CDwQFjAC&url=http%3A%2F%2Femprendedoresunam.com.mx%2Fenviar.php%3Ftype%3D2%26id%3D105&ei=kZeaUoTpH9LjKAeoyoAw&usg=AFQjCNGa8I-\\_l6w4Eo2lwf4bfm0D1Zpfnw](https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&ved=0CDwQFjAC&url=http%3A%2F%2Femprendedoresunam.com.mx%2Fenviar.php%3Ftype%3D2%26id%3D105&ei=kZeaUoTpH9LjKAeoyoAw&usg=AFQjCNGa8I-_l6w4Eo2lwf4bfm0D1Zpfnw).
- Mendoza, Sergio. *Inversiones, Finanzas e Ingresos Pasivos*. 11 de 02 de 2007.  
<http://sergiomendoza.wordpress.com/2007/02/11/diferentes-tipos-de-ingreso/> (último acceso: 22 de 06 de 2014).
- Mera Ubilluz, Juan Diego. «Universidad Técnica de Ambato.» 14 de Enero de 2013.  
<http://repo.uta.edu.ec/handle/123456789/978/browse?type=subject> (último acceso: 25 de Noviembre de 2013).
- Merheb, Karen, y Johan Rosque. «Biblioteca Digita Universidad del Oriente.» 2 de Abril de 2009.  
[http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/580/1/TESIS\\_KMyJR.pdf](http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/580/1/TESIS_KMyJR.pdf) (último acceso: 27 de Noviembre de 2013).
- Mi Lindo Ecuador. *Mi Lindo Ecuador*. 2013. [http://taga.mex.tl/1004345\\_Canton-Pedro-Moncayo.html](http://taga.mex.tl/1004345_Canton-Pedro-Moncayo.html) (último acceso: 18 de Octubre de 2013).
- Osorio, Jair, María Duque, y Luis Gómez. «POLÍTICAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA .» *POLÍTICAS PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA* . s.f.  
<http://www.intercostos.org/documentos/Osorio%202.pdf> (último acceso: 12 de 07 de 2014).
- Park, Chan. *Los Indicadores*. Corea, 2009.
- Pérez, David, y Isable Pérez Martínez. «eoi Escuela de Negocios.» *El Precio Tipos y Estrategias de Fijación*. 2006.

[http://api.eoi.es/api\\_v1\\_dev.php/fedora/asset/eoi:45110/componente45108.pdf](http://api.eoi.es/api_v1_dev.php/fedora/asset/eoi:45110/componente45108.pdf)  
(último acceso: 11 de 07 de 2014).

Pimentel, Jomaira. *SCRIBD*. 05 de Julio de 2005.

<http://es.scribd.com/doc/33936895/Investigacion-Descriptiva>.

Red Nacional Escolar de Venezuela. *RENA EDU*. 2012.

<http://www.rena.edu.ve/servicios/OrganizacionesColab.html> (último acceso: 28 de Noviembre de 2013).

Revista Educación . «Red de Revistas Científicas de América Latina y el Caribe, España y Portugal.» 27 de Enero de 2013. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=44027102>  
(último acceso: 27 de Noviembre de 2013).

Rivero, Ángel. «Condiciones de Trabajo y Derechos Laborales En la Floricultura Ecuatoriana.» *mAYO* de 2011.

<http://www.comunicandes.org/pdf/derechos%20laborales%20en%20sector%20floricultura%20ecuador/capitulo%20unoCLDL.pdf> (último acceso: 13 de Mayo de 2014).

Rodriguez, Manuel Luis. *Guía de Tesis*. 19 de Agosto de 2013.

<http://guiadetesis.wordpress.com/2013/08/19/acerca-de-la-investigacion-bibliografica-y-documental/> (último acceso: 20 de Noviembre de 2013).

Rodríguez, Morales, Leopoldo. *Análisis de los Estados Financieros - Un enfoque para la toma de decisiones*. mc Graw hill , 2012.

Rojas, Demóstenes. *ABC de laContabilidad*. Bogota: GREGG MCGRAW Hil, 1988.

Sarmiento, Rubén. *Contabilida General*. Quito: Voluntad, 2004.

Servicio de Rentas Internas. *Ley de Régimen Tributario Interno*. Quito, 2004.

—. *Servicio de Rentas Internas*. 2010. <http://www.sri.gob.ec/web/10138/32@public> (último acceso: 12 de Octubre de 2013).

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. «Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.» 12 de Diciembre de 2012. [http://www.aduana.gob.ec/pro/to\\_export.action](http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action) (último acceso: 20 de Noviembre de 2013).

Silva, Jorge Guarín. *Sirviendo al Desarrollo Agroindustrial del País*. 2014.

<http://www.revistaelagro.com/2013/11/27/nuestras-bellas-rosas-conquistan-el-mundo/> (último acceso: 2014 de Mayo de 2014).

- SlideShare Blog. . *Slidesshare*. 2014. <http://es.slideshare.net/katherine154/control-de-costos-indirectos-de-fabricacion-imprimir> (último acceso: 07 de 07 de 2014).
- Tapia, Ramiro. *ABBUA FLORES*. 2013. [http://abbua.com/v2013/?page\\_id=69](http://abbua.com/v2013/?page_id=69) (último acceso: 17 de Octubre de 2013).
- Torres, América Ivonne Zamora. *Rentabilidad y Ventaja Comparativa*. Michoacán: Universidad, 2011.
- Tucker, Spencer A. *Politica de Precios*. Bilbao-España: Artes Gráficas Grijelmo S.a, 1971.
- . *Políticas del Precio*. España: printed in Spain, 1971.
- Universidad de los Hemisferios. *IDE BUSINESS SCHOOL*. 2013-2014. <http://investiga.ide.edu.ec/index.php/revista-perspectiva/149-febrero-2005/774-flores-en-el-ecuador-pasado-y-futuro> (último acceso: 12 de Mayo de 2014).
- Universidad Nacional Autónoma de México . *Universidad Nacional Autónoma de México* . 2012. [http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafc/costos\\_sistcostos.html](http://www.ingenieria.unam.mx/~materiafc/costos_sistcostos.html) (último acceso: 25 de Noviembre de 2013).
- Università degli Studi di Camerino. «Università degli Studi di Camerino.» 2005. [ocw.unican.es/ciencias-sociales-y-juridicas/...de.../Tema8\\_Precio.pdf](http://ocw.unican.es/ciencias-sociales-y-juridicas/...de.../Tema8_Precio.pdf) (último acceso: 28 de Noviembre de 2013).
- Vacas Guerrero, Catalina. *Contabilidad Básica Financiera*. Síntesis, 2002.
- Váscones, Vicente José. *Introducción a la Contabilidad*. Medellín: Printed in Colombia, 1996.
- Villegas, Gladys. 2010.
- Wordpress. *wordpress*. 2010. <http://todoingenieriaindustrial.wordpress.com/varios/costos/sistema-de-costos/> (último acceso: 15 de Noviembre de 2013).
- Yubero Hermosa, María Pilar. *Expansión.com*. 2014. <http://www.expansion.com/diccionario-economico/beneficio-contable.html> (último acceso: 22 de 06 de 2014).
- Zapata, Pedro. *Contabilidad General*. MC Graw hill, 2005.

# ANEXOS

**ANEXO 1 - Registro Único de Contribuyentes (RUC)**

**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**

**SRI**  
.A hacer bien el país

**NUMERO RUC:** 1682134278001

**APELLIDOS Y NOMBRES:** MONCAYO GORJA WASHINGTON GILBERTO

**NOMBRE COMERCIAL:**

**CLASE CONTRIBUYENTE:** OTRO **OBLIGADO LLEVAR CONTABILIDAD:** NO

**CALIFICACIÓN ARTESANAL:** NUMERO

---

**FEC. NACIMIENTO:** 15/07/1944 **FEC. ACTUALIZACIÓN:**

**FEC. INICIO ACTIVIDADES:** 25/03/2011 **FEC. SUSPENSIÓN DEFINITIVA:**

**FEC. INSCRIPCIÓN:** 25/03/2011 **FEC. REINICIO ACTIVIDADES:**

**ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:**

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE FLORES

**DOMICILIO TRIBUTARIO:**

Provincia: PICHINCHA Cantón: PEDRO MONCAYO Parroquia: TABACUNDO Calle: ANQUIMBA Número: SAN Intersección: CAMINO SECUNDARIO Referencia: A MEDIA CUADRA DE VIVERES MARTITA Teléfono: 09477162

**DOMICILIO ESPECIAL:**

**OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:**

DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

Las personas naturales que superen los límites establecidos en el Reglamento para la Aplicación de la Ley de Equidad Tributaria, estarán obligadas a llevar contabilidad, constituyéndose en agentes de retención, y no podrán acceder al Régimen Simplificado (RIS).

Si alguna de las personas naturales en el reglamento estará obligada a llevar contabilidad para el siguiente ejercicio fiscal y la presentación de sus obligaciones será mensual.

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 051	ABIERTOS:	1
JURISDICCIÓN:	1 REGIONAL NORTE PICHINCHA	CERRADOS:	0





**REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES  
PERSONAS NATURALES**



**NÚMERO RUC:** 1802134278001  
**APELLIDOS Y NOMBRES:** MONCAYO SORIA WASHINGTON GILBERTO

**ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS**

Nº ESTABLECIMIENTO	ESTADO	ABERTO	ESTADO	FEL. REG. SRI	FECHA
101					

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS:**  
 VENEA AL POR MAYOR Y MENOR DE FLORES

**DIRECCION ESTABLECIMIENTO:**

Provincia Pichincha Cantón TEGUIGUANO Parroquia SAN GUILLERMO Códig. PSE 010304 Dirección: 2ª N. W. Intersección: CAYMA  
 SEUNDADO Refrendada: 4 MEDA CUADRA DE VIENTOS NARIÑA Urb. PS 0404 - 09077132



FIRMA DEL CONTRIBUYENTE: \_\_\_\_\_  
 ESTADO: \_\_\_\_\_

Localidad: QUITO Lugar de emisión: TEGUIGUANO Fecha y hora: 2011/03/23 11:33:11

## ANEXO 2 - Encuesta



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

**ENCUESTA DIRIGIDA AL PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE  
PRODUCCIÓN DE LA EMPRESA “3W MONCAYOS GARDEN”**

**OBJETIVO:** Determinar el nivel de control de costos y análisis de la metodología de determinación del precio de venta.

**INSTRUCTIVO:** A la derecha de cada aspecto trace una X en la columna que corresponda, para indicar el cumplimiento de los requerimientos establecidos.

ASPECTOS	SI	NO
<b><u>Control de Costos</u></b>		
1. Se calcula los costos del producto.		
2. Existe una persona que se encarga del control de la materia prima.		
3. Utiliza tarjetas Kardex para el control de inventarios.		
4. Utiliza cuentas de control de costos para manejo de inventarios, mano de obra y Cif.		
5. Realiza comparaciones de los costos estimados con los costos reales.		
6. Lleva un registro de los costos incurridos en cada cultivo de flores.		
7. Se realiza controles a los procesos de cultivo.		
8. Posee un registro de ingreso y salida del personal.		
9. Se asigna el costo de mano de obra a cada una de las actividades realizadas.		

10.	Se paga de forma oportuna y correcta a los obreros a fin de que estén satisfechos.		
11.	El sueldo que percibe el empleado va acorde con la actividad y cargo que desempeña en su trabajo.		
12.	Se evalúa el desempeño laboral.		
13.	Los costos indirectos son controlados al momento de utilizarlos.		
14.	Se lleva un registro de los costos indirectos utilizados en cada cultivo.		
15.	Se genera informes del control de los elementos del costo.		
	<b><u>Precio de Venta</u></b>		
16.	El precio es fijado por el Gerente de la empresa.		
17.	El precio se fija en función del mercado.		
18.	Se encarga una persona del análisis de precios.		
19.	Se lleva un registro de las variaciones de precios.		
20.	Los precios varían anualmente.		
21.	Para determinar el precio de venta del producto se considera el costo del producto terminado.		
22.	Se asigna un porcentaje de utilidad al costo del producto para la determinación del precio de venta.		
23.	Los precios que ofrece la empresa son competitivos.		
24.	El precio establecido es fijo.		
25.	El precio varía por temporadas (meses).		
26.	Los precios varían de acuerdo al costo del producto.		
27.	El precio de venta varía de acuerdo a la forma de pago.		
28.	Para el cálculo del precio de venta se utiliza el método añadiendo un margen al costo.		
29.	Los precios que mantienen actualmente es similar a la competencia.		
30.	La empresa posee políticas de bonificación y descuento.		

**ANEXO 3 - Cálculo de Costo de Patrón de la Flor**

**Tabla 3.1 Precios del Patrón de la Flor**

	A	B	C= A+B	D= C/60 mes	E	F=D*E		
VARIEDAD	PATRÓN	INJERTO	PRECIO UNITARIO	VIDA ÚTIL 5 AÑOS	MES CONSUMO	TOTAL CONSUMO UNIDA	CANTIDAD CULTIVADA	VALOR TOTAL
FREEDOM	\$ 0,03	\$ 0,05	\$ 0,08	0,0013	3	\$ 0,004	24000	\$ 96,00
SANTANA	\$ 0,03	\$ 0,10	\$ 0,13	0,0022	3	\$ 0,007	12000	\$ 78,00
TOPAZ	\$ 0,03	\$ 0,13	\$ 0,16	0,0027	3	\$ 0,008	7200	\$ 57,60
SEÑORITA	\$ 0,03	\$ 0,12	\$ 0,15	0,0025	3	\$ 0,008	12000	\$ 90,00
MONDIAL	\$ 0,03	\$ 0,09	\$ 0,12	0,0020	3	\$ 0,006	4800	\$ 28,80
								<b>T10.3</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

## ANEXO 4 – Cantidad y Costo de Fertilizantes Utilizados

Tabla 4.1

### Cantidad Aproximada De Fertilizantes Utilizados

	DETALLE	A		B=( 4 * 3 ) *2		C= A*B	T 4.2
		CANTIDAD		TIEMPO		CANTIDAD TOTAL UTILIZADA	
2 veces por semana	Nitrato de Potacio	6	Kg	24	sem	144	
	Nitrato de Amonio	1	Kg	24	sem	24	
	Nitrato de Magnesio	1	Kg	24	sem	24	
	Fosfato Monamónico	600	g	24	sem	14,4	
	Nitrato de Calcio	8	Kg	24	sem	192	
	Sulfato de Magnesio T	6	Kg	24	sem	144	
	Sulfato de Potasio	3	Kg	24	sem	72	
Sulfato de Zinc	30	g	24	sem	0,72		
cada 3 m	Novatec	25	Kg	1	veces	25	
1 vez por semana				(4*3)*1			
	Sulfato de Cobre	30	g	12	sem	0,36	
	Sulfato de Manganeso	30	g	12	sem	0,36	
	Borrax	30	g	12	sem	0,36	
	Hierro	300	g	12	sem	3,6	
	Asido Nitrico	200	g	12	sem	2,4	
	Molinato de Amonio	4	g	12	sem	0,048	

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

Tabla 4.2

### Costo De Fertilizantes Utilizados

DETALLE	A		B	C= B/A	D	E=C*D	T 10.1	
	CANTIDAD		PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR DE CONSUMO		
Nitrato de Potacio	25	Kg	\$ 40,00	\$ 1,60	144	\$ 230,40		
Nitrato de Amonio	50	Kg	\$ 33,00	\$ 0,66	24	\$ 15,84		
Nitrato de Magnesio	25	Kg	\$ 25,00	\$ 1,00	24	\$ 24,00		
Fosfato Monamónico	25	Kg	\$ 60,00	\$ 2,40	14,4	\$ 34,56		
Nitrato de Calcio	25	Kg	\$ 19,00	\$ 0,76	192	\$ 145,92		
Sulfato de Magnesio T	50	Kg	\$ 17,00	\$ 0,34	144	\$ 48,96		
Sulfato de Potasio	25	Kg	\$ 25,00	\$ 1,00	72	\$ 72,00		
Sulfato de Zinc	1	Kg	\$ 10,00	\$ 10,00	0,72	\$ 7,20		
Novatec	1	Kg	\$ 1,00	\$ 1,00	25	\$ 25,00		
Sulfato de Cobre	1	Kg	\$ 9,00	\$ 9,00	0,36	\$ 3,24		
Sulfato de Manganeso	1	Kg	\$ 10,00	\$ 10,00	0,36	\$ 3,60		
Borrax	1	Kg	\$ 6,00	\$ 6,00	0,36	\$ 2,16		
Hierro	1	Kg	\$ 17,00	\$ 17,00	3,6	\$ 61,20		
Asido Nitrico	20	ltrs	\$ 25,00	\$ 1,25	2,4	\$ 3,00		
Molinato de Amonio	1	kg	\$ 80,00	\$ 80,00	0,048	\$ 3,84		
<b>TOTAL FERTILIZANTES</b>						<b>\$ 680,92</b>		<b>T 10.1</b>

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

## ANEXO 5 – Cantidad y Costo de Fungicidas Utilizado

Tabla 5.1

### Cantidad Aproximada De Fungicidas Utilizados

		A		B= (1*3)		C= A*B	CANTIDAD TOTAL UTILIZADA
	DETALLE	CANTIDAD		TIEMPO			
1 vez por mes	Mentatox	800	cc	3	mes	2,40	T 5.2
	Titanio	800	cc	3	mes	2,40	
	Cialex	500	cc	3	mes	1,50	
	Svich Switch	500	kg	3	mes	1500,00	
	Derosal	300	cc	3	mes	0,90	
	Mínros	800	cc	3	mes	2,40	
	Forum	24	Kg	3	mes	72,00	
cada 3 mes	Triple 15	50	kg	1	mes	50,00	

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

Tabla 5.2 Costo De Fungicidas Utilizados

		A		B	C= B/A	D	E= C*D
DETALLE	CANTIDAD		PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD UTILIDA	VALOR DE CONSUMO	
Mentatox	1	ltrs	\$ 49,50	\$ 49,50	2,40	\$ 118,80	T 10.1
Titanio	1	ltrs	\$ 11,00	\$ 11,00	2,40	\$ 26,40	
Cialex	0,5	ltrs	\$ 36,00	\$ 72,00	1,50	\$ 108,00	
Svich Switch	500	Kg	\$ 150,00	\$ 0,30	1500,00	\$ 450,00	
Derosal	1	ltrs	\$ 16,00	\$ 16,00	T 5.1 0,90	\$ 14,40	
Minros	1	ltrs	\$ 40,00	\$ 40,00	2,40	\$ 96,00	
Forum	20	kg	\$ 60,00	\$ 3,00	72,00	\$ 216,00	
Triple 15	75	Kg	\$ 50,00	\$ 0,67	50,00	\$ 33,33	
<b>TOTAL FUNGICIDAS</b>						<b>\$ 1.062,93</b>	

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

**ANEXO 6 – Cantidad y Costo de Insecticidas Utilizado**

**Tabla 6.1**

**Cantidad Aproximada De Insecticida Utilizado**

		<b>A</b>		<b>B=3*1</b>	<b>C= A*B</b>	
	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>		<b>TIEMPO</b>	<b>CANTIDAD TOTAL UTILIZADA</b>	
<b>1 vez al mes</b>	Carate	400	cc	3	1,20	} <b>6.2</b>
	Evisec	200	cc	3	0,60	
	Vasudic	400	cc	3	1,20	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 6.2**

**Costo de Insecticidas Utilizados**

	<b>A</b>		<b>B</b>	<b>C= B/A</b>	<b>D</b>	<b>E=C*D</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>		<b>PRECIO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD UTILIZADA</b>	<b>VALOR DE CONSUMO</b>	
Carate	1	ltrs	\$ 38,00	\$ 38,00	1,20	\$ 45,60	} <b>T 6.1</b>
Evisec	1	ltrs	\$ 19,00	\$ 19,00	0,60	\$ 11,40	
Vasudic	1	ltrs	\$ 26,00	\$ 26,00	1,20	\$ 31,20	
<b>TOTAL INSECTICIDAS</b>						<b>\$ 88,20</b>	<b>T 10.1</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 7 – Cantidad y Costo de Foliare Utilizado**

**Tabla 7.1**

**Cantidad Aproximada de Foliare Utilizados**

		<b>A</b>		<b>B= 1*3</b>		<b>C= A*B</b>	
	<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>		<b>TIEMPO</b>		<b>CANTIDAD TOTAL UTILIZADA</b>	
<b>1 vez por mes</b>	Nitro Fosca	800	gr	3	mes	2,4	} <b>T 7.2</b>
	Agrostemin	400	gr	3	mes	1200	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 7.2**

**Costo de Foliare Utilizados**

		<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C=B/A</b>	<b>D</b>	<b>E=C*D</b>
<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>		<b>PRECIO TOTAL</b>	<b>PRECIO UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD UTILIZADA</b>	<b>VALOR DE CONSUMO</b>
Nitro Fosca	1	kg	\$ 5,00	\$ 5,00	2,40	\$ 12,00
Agrostemin	200	gr	\$ 8,00	\$ 0,04	1200,00	\$ 48,00
<b>TOTAL FOLIARES</b>						<b>\$ 60,00</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís



## ANEXO 8 – Cantidad y Costos de Acaricidas Utilizado

Tabla 8.1

### Cantidad Aproximada de Acaricidas Utilizado

		A		B (1*3)		C=A*B	} T 8.2
1 vez por mes	DETALLE	CANTIDAD	TIEMPO	CANTIDAD TOTAL UTILIZADA			
	Abameticm	500	cc	3	mes	1,50	
	Acarin T	1200	cc	3	mes	3,60	
Bio Acaren	1000	cc	3	mes	3,00		

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

Tabla 8.2

### Costo de Acaricidas Utilizados

		A	B	C= B/A	D	E= C*D	} T 10.1
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR DE CONSUMO		
Abameticm	1 ltrs	\$ 80,00	\$ 80,00	1,50	\$ 120,00		
Acarin T	1 ltrs	\$ 24,00	\$ 24,00	T 8.1 3,60	\$ 86,40		
Bio Acaren	1 ltrs	\$ 38,00	\$ 38,00	3,00	\$ 114,00		
<b>TOTAL ACARICIDAS</b>						<b>\$ 320,40</b>	

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

**ANEXO 9 – Cantidad y Costo de Coadyuvantes Utilizado**

**Tabla 9.1**

**Cantidad Aproximada de Coadyuvantes Utilizado**

		A		B=(1*3)		C=(A*B)/1000	
	DETALLE	CANTIDAD		TIEMPO		CANTIDAD TOTAL UTILIZADA	
1 vez por mes	Breat Thru	400	cc	3	mes	1,2	} T 9.2
	Silgvet	400	cc	3	mes	1,2	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 9.2**

**Costo de Coadyuvantes Utilizados**

		A	B	C= B/A	D	E=C*D	
DETALLE	CANTIDAD	PRECIO TOTAL	PRECIO UNITARIO	CANTIDAD UTILIZADA	VALOR DE CONSUMO		
Breat Thru	1 ltr	\$ 40,00	\$ 40,00	} T 9.1	1,20	\$ 48,00	
Silgvet	1 ltr	\$ 44,00	\$ 44,00		1,20	\$ 52,80	
<b>TOTAL COADYUVANTES O DISPERSANTES</b>						<b>\$ 100,80</b>	<b>T 10.1</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

## ANEXO 10 – Costos de Materia Prima

**Tabla 10.1**

### Resumen Total De Químicos Utilizados

DETALLE		TOTAL
FERTILIZANTES	<b>T 4.2</b>	\$ 680,92
FUNGICIDAS	<b>T 5.2</b>	\$ 1.062,93
INSECTICIDAS	<b>T 6.2</b>	\$ 88,20
FOLIARES	<b>T 7.2</b>	\$ 60,00
ACARICIDAS	<b>T 8.2</b>	\$ 320,40
COADYUVANTES	<b>T 9.2</b>	\$ 100,80
		<b>T 10.2</b>

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

**Tabla 10.2**

### Distribución de Costos de Materia Prima por Variedad

	VARIEDAD DE FLOR	CANTIDAD PRODUCIDA	A	B	C	D	E	F	V. TOTAL QUÍMICOS UTILIZADOS
			FERTILIZANTES	FUNGICIDAS	INSECTICIDAS	FOLIARES	ACARICIDAS	COADYUVANTE	
G		<b>T 10.1</b>	\$ 680,92	\$ 1.062,93	\$ 88,20	\$ 60,00	\$ 320,40	\$ 100,80	
H		<b>S</b>	<b>T=(AG*SI)/SN</b>	<b>U=(BG*SI)/SN</b>	<b>V=(CG*SI)/SN</b>	<b>W=(DG*SI)/SN</b>	<b>X=(EG*SI)/SN</b>	<b>Y=(FG*SI)/SN</b>	<b>Z=T+U+V+W+X+Y</b>
I	FREEDOM	24000	\$ 272,37	\$ 425,17	\$ 35,28	\$ 24,00	\$ 128,16	\$ 40,32	\$ 925,30
J	SANTANA	12000	\$ 136,18	\$ 212,59	\$ 17,64	\$ 12,00	\$ 64,08	\$ 20,16	\$ 462,65
K	TOPAZ	7200	\$ 81,71	\$ 127,55	\$ 10,58	\$ 7,20	\$ 38,448	\$ 12,10	\$ 277,59
L	SEÑORITA	12000	\$ 136,18	\$ 212,59	\$ 17,64	\$ 12,00	\$ 64,08	\$ 20,16	\$ 462,65
M	MONDIAL	4800	\$ 54,47	\$ 85,03	\$ 7,06	\$ 4,80	\$ 25,632	\$ 8,06	\$ 185,06
N	TOTAL	60000							<b>T 10.3</b>

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís

**Tabla 10.3**

**Valor de Materia Prima Utilizada**

	A	B	C=A+B			
VARIEDAD DE FLOR	VALOR T. QUÍMICO	VALOR PATRÓN FLOR	TOTAL MATERIA PRIMA			
FREEDOM	\$ 925,30	\$ 96,00	\$ 1.021,30	<table border="1"> <tr> <td style="color: red;">T 14.1</td> </tr> <tr> <td style="color: red;">T 19.1</td> </tr> </table>	T 14.1	T 19.1
T 14.1						
T 19.1						
SANTANA	\$ 462,65	\$ 78,00	\$ 540,65			
TOPAZ <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">T 10.2</span>	\$ 277,59	\$ <span style="border: 1px solid black; padding: 2px;">T 3.1</span> 57,60	\$ 335,19			
SEÑORITA	\$ 462,65	\$ 90,00	\$ 552,65			
MONDIAL	\$ 185,06	\$ 28,80	\$ 213,86			

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 11 – Mano de Obra**

**Tabla 11.1**

**Valor de Mano de Obra**

<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C=A*B</b>	
<b>Nº PERSONAS</b>	<b>SUELDO</b>	<b>TOTAL</b>	
5	\$ 340,00	\$ 1.700,00	<b>T 11.2</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 11.2**

**Distribución de Valor de Mano de Obra por Variedad**

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C=A*B</b>	
<b>VARIEDAD FLOR</b>	<b>CANT. PRODUC</b>	<b>TASA DE ASIGN</b>	<b>TOTAL M.O.D</b>	
FREEDOM	24000	\$ 0,03	\$ 680,00	} <b>T 19.1</b> <b>T 14.1</b>
SANTANA	12000	\$ 0,03	\$ 340,00	
TOPAZ	7200	\$ 0,03	\$ 204,00	
SEÑORITA	12000	\$ 0,03	\$ 340,00	
MONDIAL	4800	\$ 0,03	\$ 136,00	
<b>TOTAL</b>	60000	\$ 0,03	\$ 1.700,00	
<b>M.O.D</b>	<b>T 11.1</b>	\$ 1.700,00	\$ 0,03	
<b>Total Producc</b>		60000,00		

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

## ANEXO 12 – Costos Indirectos

**Tabla 12.1**

### Materiales Indirectos Comprados

	MEDIDA	A	B	C=A*B	
		PRECIO UNITARIO	CANTIDAD COMPRADA	TOTAL	
Hidratantes	Ltrs	\$ 10,00	20	\$ 200,00	
Mallas para Cosecha	Mtrs	\$ 1,00	100	\$ 100,00	
Mallas Spider	Mtrs	\$ 0,01	800	\$ 6,00	
Cajas	Unid	\$ 3,80	225	\$ 855,00	
Etiquetas Adhesivas	Unid	\$ 0,05	500	\$ 25,00	
Grapas	Unid	\$ 0,00	5000	\$ 3,00	
Separadores	Unid	\$ 0,03	10000	\$ 300,00	
Zuncho	Mtrs	\$ 0,01	1000	\$ 12,80	
Ligas	Unid	\$ 0,00	2600	\$ 11,60	
Capuchón	Unid	\$ 0,10	2500	\$ 250,00	
<b>TOTAL</b>				\$ 1.763,40	<b>T 12.7</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 12.2**

### Útiles de Producción Comprados y Utilizados

	MEDIDA	A	B	C=A*B	D=C/12	E	F=D*E	
		PRECIO UNITARIO	CANTIDAD COMPRADA	VALOR TOTAL	CONSUMO POR MES	MESES UTILIZADOS	TOTAL	
Guantes	Unid	\$ 2,50	7	\$ 17,50	\$ 1,46	3	\$ 4,38	
Botas	Unid	\$ 17,00	7	\$ 119,00	\$ 9,92	3	\$ 29,75	
Mantiles	Unid	\$ 15,00	7	\$ 105,00	\$ 8,75	3	\$ 26,25	
		<b>TOTAL</b>		\$ 241,50	<b>T 12.7</b>	<b>TOTAL</b>	\$ 60,38	<b>T 16.4 - T 17.1</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 12.3**  
**Mano de Obra Indirecta**

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	
<b>DETALLE</b>	<b>N° PERSONAS</b>	<b>SUELDO</b>	<b>MESES</b>	<b>TOTAL</b>	
Supervisor de Cultivo	1	\$ 340,00	3	\$ 1.020,00	
			<b>TOTAL</b>	\$ 1.020,00	<b>T 12.7 - T 16.4</b>
	<b>Tasa Asignac</b>	Sueldo	1020	\$ 1,417	<b>T 17.1</b>
		Horas	720		

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 12.4**  
**Otros CIF**

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C=A*B</b>	
	<b>MESES DE CONSUMO</b>	<b>VALOR MES</b>	<b>TOTAL</b>	
Agua Riego	3	\$ 28,00	\$ 84,00	<b>T 16.6</b>
Agua Potable	3	\$ 20,00	\$ 60,00	<b>T 16.6</b>
Internet	3	\$ 17,00	\$ 51,00	<b>T 17.2 E</b>
Energía Eléctrica	3	\$ 80,00	\$ 240,00	<b>T 17.2 F</b>
Alimentación Empleados	3	\$ 220,00	\$ 660,00	<b>T 17.1</b>
Transporte	3	\$ 100,00	\$ 300,00	<b>T 17.1</b>
Mantenimiento	1	\$ 80,00	\$ 80,00	<b>T 17.2 J</b>
		<b>TOTAL</b>	\$ 1.475,00	<b>T 12.7 - T 16.4</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 12.5**  
**Depreciaciones**

T 12.5						
8 horas * 30 días		240 Horas mes				
240 horas * 12 meses		2880 Horas año				
	A	B	C=A/(B*2880h)	D=240h*3	E=C*D	
DEPRECIACIÓN	VALOR EN LIBROS	VIDA ÚTIL AÑOS	TASA DE ASIGNACIÓN	HORAS MÁQUINA	VALOR DE CONSUMO	
Tinas - Tacho	\$ 360,00	3	\$ 0,04	720	\$ 30,00	T 17.1
Tanques de Fumigación	\$ 500,00	5	\$ 0,03	720	\$ 25,00	
Mesa -Medidor	\$ 100,00	10	\$ 0,00	720	\$ 2,50	T 17.2 IU
Mesa - Agrocalidad	\$ 150,00	10	\$ 0,01	720	\$ 3,75	
Árboles	\$ 20,00	10	\$ 0,00	720	\$ 0,50	T 17.2 IV
Mesas para Sunchar	\$ 150,00	10	\$ 0,01	720	\$ 3,75	T 17.2 IW
Bombas de Fumigación	\$ 1.500,00	5	\$ 0,10	720	\$ 75,00	} T 17. 2IQ
Bombas de Agua	\$ 400,00	5	\$ 0,03	720	\$ 20,00	
Mesas	\$ 100,00	10	\$ 0,00	720	\$ 2,50	T 17.2 IT
Tijeras	\$ 75,00	1	\$ 0,03	720	\$ 18,75	T 17.2 IU
Vehículo	\$ 9.000,00	5	\$ 0,63	720	\$ 450,00	T 17.1
Sistema de Riego	\$ 4.000,00	5	\$ 0,28	720	\$ 200,00	T 17.1
<b>TOTAL</b>					\$ 831,75	<b>T 12.7 - T 16.4</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 12.6**  
**Depreciación Infraestructura**

	A	B	C=A/(B*2880h)	D=(240*3)	E=(C*D)	
INFRAESTRUCTURA	VALOR EN LIBROS	VIDA ÚTIL AÑOS	TASA DE ASIGNACIÓN	HORAS UTILIZADAS	DEPR HORA	
Infraestructura Tubo	\$ 13.000,00	10	\$ 0,45	720	325,00	
Infraestructura Plástico	\$ 4.000,00	2	\$ 0,69	720	500,00	
<b>TOTAL</b>					<b>825,00</b>	<b>T 12.7- T 16.4</b>
						<b>T 17. 2IO</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís



**Tabla 12.7**

**Resumen de Costos Indirectos de Fabricación**

<b>DETALLE</b>		<b>COSTO</b>	
Materiales Indirectos	T 12.1	\$ 1.763,40	
Utiles de Producción	T 12.2	\$ 241,50	
Mano de Obra Indirecta	T 12.3	\$ 1.020,00	
Otros CIF	T 12.4	\$ 1.475,00	
Depreciaciones	T 12.5 + T 12.6	\$ 1.656,75	
<b>TOTAL CIF</b>		<b>\$ 6.156,65</b>	<b>T 13.1</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 13 – Distribución de Cif por Variedad**

**Tabla 13.1**

**Distribución de Cif por Variedad**

		<b>A</b>	<b>B=(AT*BS)/AZ</b>	
	<b>VARIEDAD DE FLOR</b>	<b>CANTIDAD PRODUCIDA</b>	<b>VALOR CIF</b>	
<b>S</b>		<b>T 12.7</b>	<b>\$ 6.156,65</b>	
<b>T</b>	FREEDOM	24000	\$ 2.462,66	} <b>T 14.1</b>
<b>U</b>	SANTANA	12000	\$ 1.231,33	
<b>V</b>	TOPAZ	7200	\$ 738,80	
<b>W</b>	SEÑORITA	12000	\$ 1.231,33	
<b>X</b>	MONDIAL	4800	\$ 492,53	
<b>Z</b>	<b>TOTAL</b>	60000	\$ 6.156,65	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

## ANEXO 14 – Costos Unitarios Sistema Tradicional

**Tabla 14.1**

### Costos Unitarios Sistema Tradicional

			FREEDOM	SANTANA	TOPAZ	SEÑORITA	MONDIAL	
<b>A</b>	Materia Prima	<b>T 10.3</b>	\$ 1.021,30	\$ 540,65	\$ 335,19	\$ 552,65	\$ 213,86	
<b>B</b>	Mano de Obra	<b>T 11.2</b>	\$ 680,00	\$ 340,00	\$ 204,00	\$ 340,00	\$ 136,00	
<b>C</b>	CIF	<b>T 13.1</b>	\$ 2.462,66	\$ 1.231,33	\$ 738,80	\$ 1.231,33	\$ 492,53	
<b>D=A+B+C</b>	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN		\$ 4.163,96	\$ 2.111,98	\$ 1.277,99	\$ 2.123,98	\$ 842,39	<b>T 21.1</b>
<b>E</b>	Q. Cultivada		24000	12000	7200	12000	4800	<b>T 15.2</b>
<b>F=D/E</b>	COSTO UNIT.		\$ 0,1735	\$ 0,1760	\$ 0,1775	\$ 0,1770	\$ 0,1755	<b>T 15.1</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 15 - Utilidad o Pérdida en Ventas**

**Tabla 15.1**

**Pérdida Unitaria**

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C=B-A</b>	
<b>VARIEDAD DE FLOR</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>PÉRDIDA</b>	<b>%</b>
FREEDOM	\$ 0,1735	\$ 0,16	\$ (0,013)	-1,35%
SANTANA	\$ 0,1760	\$ 0,16	\$ (0,016)	-1,60%
TOPAZ	T 14.1 0,1775	\$ 0,16	\$ (0,017)	-1,75%
SEÑORITA	\$ 0,1770	\$ 0,16	\$ (0,017)	-1,70%
MONDIAL	\$ 0,1755	\$ 0,16	\$ (0,015)	-1,55%

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 15.2**

**Costo y Valores de Ventas Totales**

	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D= B*C</b>	<b>E= D-A</b>	
<b>VARIEDAD DE FLOR</b>	<b>COSTO TOTAL</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO DE VENTA</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>PÉRDIDA</b>	
FREEDOM	\$ 4.163,96	24000	\$ 0,16	\$ 3.840,000	\$ (323,961)	
SANTANA	\$ 2.111,98	12000	\$ 0,16	\$ 1.920,000	\$ (191,981)	
TOPAZ	T 14.1 1.277,99	7200	\$ 0,16	\$ 1.152,000	\$ (125,988)	
SEÑORITA	\$ 2.123,98	12000	\$ 0,16	\$ 1.920,000	\$ (203,981)	
MONDIAL	\$ 842,39	4800	\$ 0,16	\$ 768,000	\$ (74,392)	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 10.520,30</b>	<b>T 20.1</b>		<b>\$ 9.600,000</b>	<b>\$ (920,303)</b>	<b>T 20.1</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 16 – Sistema ABC determinación de Costos Indirectos de Fabricación**

**DETERMINACIÓN DE COSTOS INDIRECTOS**

**Tabla 16.1**

**Consumo de Hidratantes**

DETALLE	LITROS UTILIZADOS	COSTO	COSTO TOTAL	
HIDRATACIÓN INICIAL	10	\$ 10,00	\$ 100,00	<b>T 17.2 S</b>
HIDRATACIÓN FINAL	10	\$ 10,00	\$ 100,00	<b>T 17.2 W</b>
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 200,00</b>	<b>T 16.4</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 16.2**

**Consumos de Suministros de Producción**

		<b>A</b>	<b>B=A/24</b>	<b>C=B/12</b>	
<b>DETALLE</b>		<b>Nº PLANTAS</b>	<b>Nº BONCH</b>	<b>Nº CAJAS</b>	
		60000	2500	208,33	<b>T 17.3</b>
Etiquetas	2 por caja			418	}
Grapas	10 por caja			2090	
Separadores	4 por bonch		10000		
Zuncho	3 por caja			627	
Ligas	1 por bonch		2500		
Capuchon	1 por bonch		2500		
					<b>T 16.3</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 16.3**

**Consumos de Materiales Indirectos**

	MEDIDA	A	B	C=A*B	
		PRECIO UNITARIO	CANTIDAD UTILIZAD	TOTAL	
Mallas para Cosecha	Mtrs	\$ 1,00	10	\$ 10,00	} T 17.2 R
Mallas Spider	Mtrs	\$ 0,01	800	\$ 6,00	
Cajas	Unid	\$ 3,80	209	\$ 794,20	} T 17.2 Y
Etiquetas Adhesivas	Unid	\$ 0,05	418	\$ 20,90	
Grapas	Unid	\$ 0,00	T 16.2 2090	\$ 1,25	
Zuncho	Mtrs	\$ 0,01	627	\$ 8,03	} T 17.2 V
Separadores	Unid	\$ 0,03	10000	\$ 300,00	
Ligas	Unid	\$ 0,00	2500	\$ 11,15	} T 17.2 V
Capuchón	Unid	\$ 0,10	2500	\$ 250,00	
			<b>TOTAL</b>	\$ 1.401,53	<b>T 16.4</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 16.4**

**Resumen de Costos Indirectos Incurridos**

DESCRIPCIÓN		VALOR
Materiales Indirectos	T 16.3	1401,53
Hidratantes	T 16.1	200,00
Utiles de Producción	T 12.2	60,38
Mano de Obra Indirecta	T 12.3	1020,00
Otros Cif	T 12.4	1475,00
Depreciaciones	T12.5+ T12.6	1656,75
<b>TOTAL CIF</b>		<b>5813,66</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 16.5**

**Consumo de Agua en Litros**

	LITROS AL DÍA	TIEMPO / DIA	TOTAL LITRS	TOTAL LTRS	
Preparación del Terreno	100	5	500	180500	
Periodo de Formación	1000	90	90000		T 16.6
Descabezado y Formac	1000	90	90000		T 17.3
Fumigaciones	3000	45	135000	135200	
Hidratación	20	5	100		T 16.6
Hidratación Final	20	5	100		
			<b>TOTAL LITROS</b>	315700	<b>T 17.3</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 16.6**

**Valor de Consumo de Agua**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD UTILIZADA				
	RIEGO LTRS	A. POTAB LTRS	COSTO LTRS	COSTO TOTAL	
Preparación del Terreno	500		0,00046537	0,23	} T 17.2 D
Periodo de Formación	90000		0,00046537	41,88	
Descabezado y Formac	T 16.5 90000	135000	0,00046537	101,79	
Hidratación		100	0,00044379	0,04	
Hidratación Final		100	0,00044379	0,04	
Agua de Riego	T 12.4	Costo Total \$ 84,00	0,0004654		
		Nº de Litros U 180500			
Agua Potable	T 16.5	Costo Total \$ 60,00	0,0004438		
		Nº de Litros U 135200			

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

ANEXO 17 – Porcentaje y Valores de Consumo de Cif por Actividad

Tabla 17.1

Porcentajes y Valores de Consumo de los Cif

MATERIALES DE PRODUCCIÓN	A	B	C	D=A+B+C	E=T12.2* <sup>D</sup>	F	G=T 12.4* <sup>F</sup>	H	I=T12.4* <sup>H</sup>	J	K=T12.8* <sup>J</sup>	L	M=T12.8* <sup>L</sup>	N	O=T12.8* <sup>N</sup>	P	Q=T12.3* <sup>P</sup>
	% UTILIZACIÓN			TOTAL %	TOTAL \$	ALIMENTACIÓN EMPLEADOS			TRANSPORTE		DEPREC VEHICULO		DEPREC TINAS		SISTEMA RIEGO		HORAS M.O.I
	MANDILES	BOTAS	GUANTES														
Preparación del Tenero		14%		14%	\$ 8,45		20% \$ 132,00	1%	\$ 3,00	1%	\$ 4,50 T 17.2 IQ				10% \$ 20,00 T 17.2 IQ		18 \$ 25,50
Peto de Formación		9%		9%	\$ 5,43		5% \$ 33,00	1%	\$ 3,00	1%	\$ 4,50 T 17.2 IP				80% \$ 160,00 T 17.2 IP		27 \$ 38,25
Descabezado y Basales	10%	4%	10%	24%	\$ 14,48		18% \$ 105,60	1%	\$ 3,00	1%	\$ 4,50 T 17.2 IQ	30% \$ 44,00 T 17.2 IQ		5% \$ 10,00 T 17.2 IQ		540 \$ 765,00	
Cosecha	10%	3%	10%	23%	\$ 13,88		18% \$ 118,80	1%	\$ 3,00	8%	\$ 36,00 T 17.2 IR			5%	\$ 10,00 T 17.2 IR		60 \$ 85,00
Hidratación		2%	5%	7%	\$ 4,23		6% \$ 39,60	1%	\$ 3,00			10% \$ 5,50 T 17.2 IS					3 \$ 4,25
Clasificación	3%		2%	4%	\$ 2,42	T 17.2 C	6% \$ 39,60 T 17.2 G	1%	\$ 3,00								3 \$ 4,25
Punto de Corte	2%		2%	4%	\$ 2,42		7% \$ 46,20	1%	\$ 3,00								6 \$ 8,50
Bonchado	2%			2%	\$ 1,21		6% \$ 39,60	1%	\$ 3,00								3 \$ 4,25
Hidratación Final	2%	2%	5%	9%	\$ 5,43		5% \$ 33,00	1%	\$ 3,00			10% \$ 5,50 T 17.2 IW					15 \$ 21,25
Cuarto Frio	2%			2%	\$ 1,21		6% \$ 39,60	1%	\$ 3,00								27 \$ 38,25
Empaque	2%			2%	\$ 1,21		5% \$ 33,00	1%	\$ 3,00								3 \$ 4,25
Entrega								80%	\$ 267,00		80%	\$ 400,50 T 17.2 IZ					15 \$ 21,25

Fuente: Información proporcionada por la empresa

Elaborado por: Carmen Solís



**Tabla 17.2**  
**Costo de Actividad**

PROCESO	ACTIVIDAD	A M.P.I	B M.O.J	C SUMINIST	D AGUA	E INTERNET	F ENERGÍA ELÉCTRICA	G ALIMENTACIÓN EMPLEADOS	H TRANSPORTE	I DEPRECIACIÓN	J MANTENIMIENTO	K TOTAL ACTIVIDAD	
CULTIVO	O Preparación del Terreno		\$ 25,50	\$ 8,45	\$ 0,23			\$ 132,00	\$ 3,00	\$ 849,50		\$ 1.018,69	
	P Perio de Formación		\$ 38,25	\$ 5,43	\$ 41,88			\$ 33,00	\$ 3,00	\$ 164,50		\$ 286,07	
	Q Descabezado y Basales		\$ 765,00	\$ 14,49	\$ 101,79			\$ 105,60	\$ 3,00	\$ 153,50		\$ 1.143,38	
	R Cosecha <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.3</span>	\$ 16,00	\$ 85,00	\$ 13,89				\$ 118,80	\$ 3,00	\$ 46,00		\$ 282,69	
POSESECHA	S Hidratación <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.1</span>	\$ 100,00	\$ 4,25	\$ 4,23	<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.6</span> 0,04			\$ 39,60	\$ 3,00	\$ 5,50		\$ 156,62	
	T Clasificación		\$ 4,25	<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T17.1 E</span> 2,42			<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T17.1 G</span> 39,60	\$ 3,00	\$ 2,50			\$ 51,77	
	U Punto de Corte <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T17.1 Q</span>		\$ 8,50	\$ 2,42				\$ 46,20	<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T17.1 H</span> 3,00	\$ 25,00		\$ 85,12	
	V Bonchado <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.3</span>	\$ 561,15	\$ 4,25	\$ 1,21				\$ 39,60	\$ 3,00	\$ 0,50		\$ 609,71	
	W Hidratación Final	\$ 100,00	\$ 21,25	\$ 5,43	\$ 0,04			\$ 33,00	\$ 3,00	\$ 5,50		\$ 168,23	
	X Cuarto Frio <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.3</span>		\$ 38,25	\$ 1,21		<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T12.4 C</span>	240,00	\$ 39,60	\$ 3,00		<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T12.4 C</span> 80,00		\$ 402,06
	Y Empaque <span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T16.3</span>	\$ 824,38	\$ 4,25	\$ 1,21				\$ 33,00	\$ 3,00	\$ 3,75			\$ 869,59
	Z Entrega		\$ 21,25		<span style="border: 1px solid red; padding: 2px;">T12.4 C</span>		51,00		\$ 267,00	\$ 400,50			\$ 739,75
<b>TOTAL</b>											<b>\$ 5.813,66</b>		

Fuente: Información proporcionada por la empresa  
Elaborado por: Carmen Solís

**Tabla 17.3**  
**Inductor de Costo**

PROCESO	ACTIVIDA	A COSTO	B		C=A/B COSTO - INDUCT COSTO		CANTIDAD UTILIZADA				
			COST - DRIV	CANT COST- DRIV			D FREDOM	E SANTANA	F TOPAZ	G CHERRY ON	H MUNDIAL
CULTIVO	Preparación del Terreno	\$ 1.018,69	mtrs cultivados	7000	\$ 0,15	$O=(B*DR)/60000$	2800	1400	840	1400	560
	Periodo de Formación	\$ 286,07	Litrs Agua Riego	315700	\$ 0,00	$P=(B*DR)/60000$	126280	63140	37884	63140	25256
	Descabezado y Basales	\$ 1.143,38	Litrs Agua Utilizada	T 16.5 90000	\$ 0,01	$Q=(B*DR)/60000$	36000	18000	10800	18000	7200
	Cosecha	\$ 282,69	Nº Plantas Cosechadas	60000	\$ 0,00	R	24000	12000	7200	12000	4800
POS COSECHA	Hidratación	\$ 156,62	Litros Utilizados	T 16.1 10	\$ 15,66	$S=(B*DR)/60000$	4	2	1,2	2	0,8
	Clasificación	\$ 51,77	mtrs cultivados	7000	\$ 0,01	$T=(B*DR)/60000$	2800	1400	840	1400	560
	T 17.2 K Punto de Corte	\$ 85,12	Número de Plantas Cosechadas	60000	\$ 0,00	U	24000	12000	7200	12000	4800
	Bonchado	\$ 609,71	Número de Bonch	T 16.2 B T 16.2 B 500	\$ 0,24	$V=(B*DR)/60000$	1000	500	300	500	200
	Hidratación Final	\$ 168,23	Litros Utilizados	10	\$ 16,82	$W=(B*DR)/60000$	4	2	1,2	2	0,8
	Cuarto Frío	\$ 402,06	Número de Plantas Cosechadas	60000	\$ 0,01	X	24000	12000	7200	12000	4800
	Empaque	\$ 869,59	Nº Cajas Utilizadas	T 16.2 C 209	\$ 4,16	$Y=(B*DR)/60000$	84	42	25	42	17
	Entrega	\$ 739,75	Número de Cajas Entregadas	209	\$ 3,54	$Z=(B*DR)/60000$	84	42	25	42	17

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa  
**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 18 – Distribución de Costos Indirectos por Variedad**

**Tabla 18.1**

**Distribución de Cif por Variedad**

	A=T17.3 C *D	B=T17.3 C*E	C=T17.3 C *F	D=T17.3 C*G	E=T17.3 C*H
DISTRIBUCIÓN DE CIF	PRODUCTOS				
CENTRO DE ACTIVIDAD	FREDOM	SANTANA	TOPAZ	SEÑORITA	MONDIAL
Preparación del Terreno	\$ 407,47	\$ 203,74	\$ 122,24	\$ 203,74	\$ 81,49
Perio de Formación	\$ 114,43	\$ 57,21	\$ 34,33	\$ 57,21	\$ 22,89
Descabezado y Basales	\$ 457,35	\$ 228,68	\$ 137,21	\$ 228,68	\$ 91,47
Cosecha	\$ 113,07	\$ 56,54	\$ 33,92	\$ 56,54	\$ 22,61
Hidratación	\$ 62,65	\$ 31,32	\$ 18,79	\$ 31,32	\$ 12,53
Clasificación	\$ 20,71	\$ 10,35	\$ 6,21	\$ 10,35	\$ 4,14
Punto de Corte	\$ 34,05	\$ 17,02	\$ 10,21	\$ 17,02	\$ 6,81
Bonchado	\$ 243,88	\$ 121,94	\$ 73,17	\$ 121,94	\$ 48,78
Hidratación Final	\$ 67,29	\$ 33,65	\$ 20,19	\$ 33,65	\$ 13,46
Cuarto Frío	\$ 160,82	\$ 80,41	\$ 48,25	\$ 80,41	\$ 32,16
Empaque	\$ 347,83	\$ 173,92	\$ 104,35	\$ 173,92	\$ 69,57
Entrega	\$ 295,90	\$ 147,95	\$ 88,77	\$ 147,95	\$ 59,18
<b>TOTAL CIF</b>	<b>\$ 2.325,46</b>	<b>\$ 1.162,73</b>	<b>\$ 697,64</b>	<b>\$ 1.162,73</b>	<b>\$ 465,09</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 19 – Determinación de Costo y Precio de Venta Método Propuesto**

**Tabla 19.1**

**Determinación de Costo y Precio de Venta**

COSTOS						
PRODUCTOS	FREEDOM	SANTANA	TOPAZ	SEÑORITA	MONDIAL	
M.P <b>T 10.3</b>	\$ 1.021,30	\$ 540,65	\$ 335,19	\$ 552,65	\$ 213,86	}
M.O <b>T 11.2</b>	\$ 680,00	\$ 340,00	\$ 204,00	\$ 340,00	\$ 136,00	
CIF <b>T 18.1</b>	\$ 2.325,46	\$ 1.162,73	\$ 697,64	\$ 1.162,73	\$ 465,09	
<b>TOTAL COSTO</b>	\$ 4.026,76	\$ 2.043,38	\$ 1.236,83	\$ 2.055,38	\$ 814,95	<b>T 19.2</b>
Cantidad Cosechada	24000	12000	7200	12000	4800	<b>T 21.1</b>
<b>COSTO UNITARIO</b>	\$ 0,1678	\$ 0,1703	\$ 0,1718	\$ 0,1713	\$ 0,1698	
% Utilidad 0,5	0,0839	0,0851	0,0859	0,0856	0,0849	
<b>PRECIO DE VENTA</b>	\$ 0,2517	\$ 0,2554	\$ 0,2577	\$ 0,2569	\$ 0,2547	<b>T 19.2</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 19.2**

**Determinación de Costo y Precio de Venta Totales**

	A	B	C	D=B*C	E=D-A	
VARIEDAD DE FLOR	COSTO TOTAL	PRECIO	CANTIDAD CULTIVADA	VALOR TOTAL	UTILIDAD EN VENTAS	
FREEDOM	\$ 4.026,7647	0,25	24000	\$ 6.040,15	\$ 2.013,38	}
SANTANA	\$ 2.043,3824	0,26	12000	\$ 3.065,07	\$ 1.021,69	
TOPAZ <b>T 19.1</b>	\$ 1.236,8294	0,26	7200	\$ 1.855,24	\$ 618,41	
SEÑORITA	\$ 2.055,3824	0,26	12000	\$ 3.083,07	\$ 1.027,69	
MONDIAL	\$ 814,9529	0,25	4800	\$ 1.222,43	\$ 407,48	
<b>UTILIDAD</b>	<b>\$ 10.177,3118</b>			<b>\$ 15.265,97</b>	<b>\$ 5.088,66</b>	<b>T 20.1</b>

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 20 – Comparación de Sistema de Costeo Tradicional y ABC**

**Tabla 20.1**

**Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC**

	TRADICIONAL	ABC	DIFERENCIA	%
COSTO DE PRODUCC	\$ 10.520,30	\$ 10.177,31	\$ 342,99	3,26
TOTAL VENTAS	\$ T 15.2 9.600,00	\$ T 19.2 15.265,97		
UTILIDAD	\$ (920,30)	\$ 5.088,66		

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**ANEXO 21 - Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC por Variedad**

Los valores de las tablas que se detallan a continuación provienen de las tablas 14.1 - 15.1 y 19.1

**Tabla 21.1**

**Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC por Variedad**

DETALLE	FREDOM		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 1.021,30	\$ 1.021,30	\$ -
M.O	\$ 680,00	\$ 680,00	\$ -
CIF	\$ 2.325,46	\$ 2.462,66	\$ (137,20)
<b>TOTAL COSTO</b>	\$ 4.026,76	\$ 4.163,96	\$ (137,20)
Costo Unitario	\$ 0,168	\$ 0,1735	\$ (0,006)
Cantidad Cultivada	24000		
P.V.P	\$ 0,25	\$ 0,16	\$ 0,09
<b>TOTAL VENTA</b>	\$ 6.040,15	\$ 3.840,00	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	\$ 2.013,38	\$ (323,96)	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 21.2**

**Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC por Variedad**

DETALLE	SANTANA		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 540,65	\$ 540,65	\$ -
M.O	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ -
CIF	\$ 1.162,73	\$ 1.231,33	\$ (68,60)
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>\$ 2.043,38</b>	<b>2111,98</b>	<b>\$ (68,60)</b>
Costo Unitario	\$ 0,1703	0,176	-0,006
Cantidad Cultivada	12000		
P.V.P	\$ 0,26	\$ 0,16	\$ 0,10
<b>TOTAL VENTA</b>	<b>\$ 3.065,07</b>	<b>\$ 1.920,00</b>	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	<b>\$ 1.021,69</b>	<b>\$ (191,98)</b>	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 21.3**

**Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC por Variedad**

DETALLE	TOPAZ		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 335,19	\$ 335,19	\$ -
M.O	\$ 204,00	\$ 204,00	\$ -
CIF	\$ 697,64	\$ 738,80	\$ (41,16)
<b>TOTAL COSTO</b>	<b>\$ 1.236,83</b>	<b>\$ 1.277,99</b>	<b>\$ (41,16)</b>
Costo Unitario	\$ 0,172	\$ 0,177	\$ (0,006)
Cantidad Cultivada	7200		
P.V.P	\$ 0,26	\$ 0,16	\$ 0,10
<b>TOTAL VENTA</b>	<b>\$ 1.839,04</b>	<b>\$ 1.152,00</b>	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	<b>\$ 602,21</b>	<b>\$ (125,99)</b>	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 21.4**

**Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC por Variedad**

DETALLE	SEÑORITA		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	\$ 552,65	\$ 552,65	\$ -
M.O	\$ 340,00	\$ 340,00	\$ -
CIF	\$ 1.162,73	\$ 1.231,33	\$ (68,60)
<b>TOTAL COSTO</b>	\$ 2.055,38	\$ 2.123,98	\$ (68,60)
Costo Unitario	\$ 0,171	\$ 0,177	\$ (0,006)
Cantidad Cultivada	12000		
P.V.P	\$ 0,26	\$ 0,16	\$ 0,10
<b>TOTAL VENTA</b>	\$ 3.083,07	\$ 1.920,00	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	\$ 1.027,69	\$ (203,98)	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís

**Tabla 21.5**

**Comparación de Sistema de Costeo Tradicional con ABC por Variedad**

DETALLE	MONDIAL		
	ABC	TRADICIONAL	DIFERENCIA
M.P	213,86	\$ 213,86	\$ -
M.O	136,00	\$ 136,00	\$ -
CIF	465,09	\$ 492,53	\$ (27,44)
<b>TOTAL COSTO</b>	814,95	842,39	\$ (27,44)
Costo Unitario	0,170	0,175	\$ (0,01)
Cantidad Cultivada	4800		
P.V.P	0,255	0,16	0,095
<b>TOTAL VENTA</b>	1222,43	768,00	
<b>Utilidad - Pérdida</b>	407,48	-74,39	

**Fuente:** Información proporcionada por la empresa

**Elaborado por:** Carmen Solís