



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ELABORACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS
PRESUPUESTADOS PARA LA EMPRESA DE JUGUETES EL DIABLITO

CORDOVA YANANGOMEZ EDINSON ALEJANDRO
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ELABORACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS
PRESUPUESTADOS PARA LA EMPRESA DE JUGUETES EL
DIABLITO

CORDOVA YANANGOMEZ EDINSON ALEJANDRO
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

MACHALA
2019



UTMACH

UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

EXAMEN COMPLEXIVO

ELABORACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y VENTAS
PRESUPUESTADOS PARA LA EMPRESA DE JUGUETES EL DIABLITO

CORDOVA YANANGOMEZ EDINSON ALEJANDRO
INGENIERO COMERCIAL MENCIÓN EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

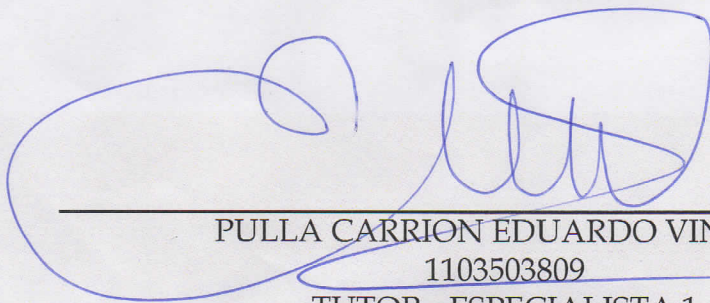
PULLA CARRION EDUARDO VINICIO

MACHALA, 12 DE FEBRERO DE 2019

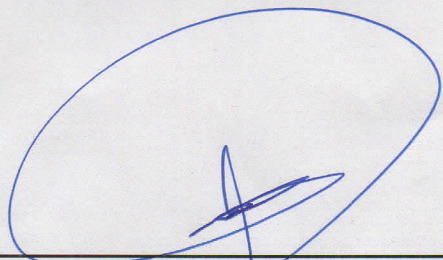
MACHALA
12 de febrero de 2019

Nota de aceptación:

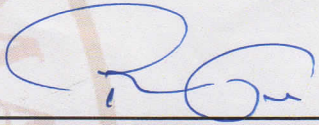
Quienes suscriben, en nuestra condición de evaluadores del trabajo de titulación denominado Elaboración de los costos de producción y ventas presupuestados para la empresa de juguetes El Diablito, hacemos constar que luego de haber revisado el manuscrito del precitado trabajo, consideramos que reúne las condiciones académicas para continuar con la fase de evaluación correspondiente.



PULLA CARRION EDUARDO VINICIO
1103503809
TUTOR - ESPECIALISTA 1



MEDINA CASTILLO WILLIAM TRANQUILINO
0702530023
ESPECIALISTA 2



RAMÓN GUANUCHE RONALD EUGENIO
0702921784
ESPECIALISTA 3

Fecha de impresión: martes 12 de febrero de 2019 - 13:49

Urkund Analysis Result

Analysed Document: CASO PRACTICO EDINSON CORDOVA.docx (D47079226)
Submitted: 1/21/2019 4:24:00 PM
Submitted By: eacordova_est@utmachala.edu.ec
Significance: 8 %

Sources included in the report:

CASO PRACTICO K RODRIGUEZ.docx (D33816003)
<https://www.calameo.com/books/001537306ef4f98051190>
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/costo-produccion-empresa.html>

Instances where selected sources appear:

3

CLÁUSULA DE CESIÓN DE DERECHO DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO DIGITAL INSTITUCIONAL

El que suscribe, CORDOVA YANANGOMEZ EDINSON ALEJANDRO, en calidad de autor del siguiente trabajo escrito titulado Elaboración de los costos de producción y ventas presupuestados para la empresa de juguetes El Diablito, otorga a la Universidad Técnica de Machala, de forma gratuita y no exclusiva, los derechos de reproducción, distribución y comunicación pública de la obra, que constituye un trabajo de autoría propia, sobre la cual tiene potestad para otorgar los derechos contenidos en esta licencia.

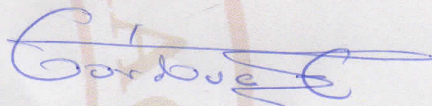
El autor declara que el contenido que se publicará es de carácter académico y se enmarca en las disposiciones definidas por la Universidad Técnica de Machala.

Se autoriza a transformar la obra, únicamente cuando sea necesario, y a realizar las adaptaciones pertinentes para permitir su preservación, distribución y publicación en el Repositorio Digital Institucional de la Universidad Técnica de Machala.

El autor como garante de la autoría de la obra y en relación a la misma, declara que la universidad se encuentra libre de todo tipo de responsabilidad sobre el contenido de la obra y que asume la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera exclusiva.

Aceptando esta licencia, se cede a la Universidad Técnica de Machala el derecho exclusivo de archivar, reproducir, convertir, comunicar y/o distribuir la obra mundialmente en formato electrónico y digital a través de su Repositorio Digital Institucional, siempre y cuando no se lo haga para obtener beneficio económico.

Machala, 12 de febrero de 2019



CORDOVA YANANGOMEZ EDINSON ALEJANDRO
0705846699



DEDICATORIA

Este trabajo de investigación lo dedico a Dios y en especial a mi madre y a mi padre quienes supieron guiarme y orientarme para ser una persona de bien y apoyarme en cada etapa de mis estudios, dándome ese valor, esa alegría para nunca rendirme ante los problemas que se presentaron en esta etapa de mi vida que estoy terminando como es alcanzar una meta más en mi vida.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios y a mis padres por el apoyo que me han sabido brindar para poder cumplir un objetivo tan anhelado como es la de alcanzar un título profesional, les agradezco a mis hermanos y amigos por los consejos brindados en estos años de estudio y por último agradezco a la Compañía Minera Minereicis S.A por la oportunidad que me brindaron para terminar mis estudios universitarios.

RESUMEN

Los costos de producción y ventas presupuestados es importante para las actividades económicas y productivas que se llevan en la empresa, en donde se realiza los cálculos de la inversión de los presupuestos y los costos que se van a destinar a la fabricación de un determinado producto, además es un elemento clave para las toma de decisiones gerenciales debido a que estas involucran a las demás actividades que se realizan en la organización como la planificación, el control y las estrategias.

Los costos de producción y ventas presupuestados ayudan así a las empresas a facilitar información para poder determinar los costos de venta y calcular la ganancia generada o pérdida del ciclo, así como también a suministrar información eficaz y eficiente para ejercer un control adecuado y facilitar la toma de decisiones acertadas. El objetivo de la presente investigación trata de la elaboración de los costos de producción y ventas presupuestados de la empresa de juguetes El Diablito mediante la proyección de ingresos y gastos para obtener estimaciones de ganancias futuras. Para la investigación se aplicó el método descriptivo que ayudará a recolectar información sobre la importancia de los costos y las ventas proyectados, la cual nos ayude a obtener datos precisos que se puedan aplicar en la elaboración de los costos de producción. Como demuestra la investigación los costos de producción y ventas presupuestados son de gran importancia para la acertada toma de decisiones de la gerencia, además permite tener un panorama claro de las inversiones que se pueden realizar en la fabricación de un producto.

Palabras claves: Costos de producción, costos de ventas, ventas presupuestadas, ganancias, información.

ABSTRAC

The costs of production and budgeted sales are important for the economic and productive activities carried out in the company, where the calculations of the investment of the budgets and the costs that are going to be destined to the manufacture of a certain Product is also a key element for management decision making because they involve the other activities that are done in the organization such as planning, control and strategies.

The costs of production and budgeted sales thus help companies to provide information in order to determine the costs of sale and to calculate the generated profit or loss of the cycle, as well as to provide effective and efficient information to exert a Adequate control and facilitate the right decision making. The objective of this research is to elaborate the production and budgeted sales costs of the toy company the Diablito by means of the projection of revenues and expenses to obtain estimates of future profits. For the research, the descriptive method was applied that will help to gather information about the importance of the projected costs and sales, which will help us to obtain precise data that can be applied in the elaboration of the production costs. As the research shows, the costs of production and budgeted sales are of great importance for the successful decision making of the management, in addition it allows to have a clear panorama of the investments that can be made in the manufacture of a product.

Key words: Production costs, sales costs, budgeted sales, earnings, information.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	1
AGRADECIMIENTO.....	2
RESUMEN.....	3
ABSTRACT.....	4
ÍNDICE.....	5
ÍNDICE DE CUADROS.....	6
ÍNDICE DE TABLAS.....	7
1. INTRODUCCIÓN.....	8
2. DESARROLLO.....	9
2.1 Costos de producción.....	10
2.2 Ventas presupuestadas.....	11
2.3 Metodología.....	12
2.4 Caso práctico.....	12
2.5 Resultados.....	13
3. CONCLUSION.....	19
BIBLIOGRAFÍA.....	20

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1. Materiales Directos	14
Cuadro 2. Mano de obra directa.....	14
Cuadro 3. Costos indirectos de fabricación.....	15
Cuadro 4. Costos Variables de producción.....	15
Cuadro 5. Gastos operacionales.....	15
Cuadro 6. Inventario final estimado x costo unitario de producción.....	15
Cuadro 7. Precio de venta.....	17
Cuadro 8. Análisis del problema.....	17

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1. Estado de costos de producción y ventas.....	16
TABLA 2. Estado de pérdidas y ganancia.....	17

1. INTRODUCCIÓN

Los costos de producción y ventas presupuestados ayudan así a las empresas a facilitar información para poder determinar los costos de venta y calcular la ganancia generada o pérdida del ciclo, así como también a suministrar información eficaz y eficiente para ejercer un control adecuado y facilitar la toma de decisiones acertadas.

Los costos de producción y ventas presupuestadas son de vital importancia para las organizaciones. Yagual y Guamán (2018) refieren; la contabilidad de costos es considerada un elemento clave de la gerencia debido a que está involucrada en todas las actividades de la empresa como son la planeación, control y estrategias. Debido a que estas ayudan a tener un panorama claro de las inversiones que se va a realizar para elaborar un producto, y así a su vez se realiza un presupuesto anual de las cantidades de ventas que se espera realizar durante cierto periodo.

El presupuesto de la cantidad de ventas a realizar depende de la producción, de las compras, inventarios, ingresos y egresos y de los resultados obtenidos al final de un determinado periodo.

Por lo tanto, el problema se lo plantea de la siguiente forma, ¿De qué manera influye la elaboración de los costos de producción y ventas presupuestados en la utilidad generada por la empresa de juguetes El Diablito?

El problema de la investigación se delimitará a la elaboración de los costos de producción y ventas presupuestados de la empresa de juguetes El Diablito.

En la presente trabajo de investigación tiene como objetivo elaborar los costos de producción y ventas presupuestados de la empresa de juguetes El Diablito mediante la proyección de ingresos y gastos para obtener estimaciones de ganancias futuras.

2. DESARROLLO

2.1 Costos de producción

Lo costos de producción parten de los valores de los productos elaborados, se expresan en valores financieros y contiene las inversiones en medios de producción consumidos y en la retribución del trabajo. Durante el movimiento constante de los recursos, estos dos segmentos del coste se separan y aparecen como egresos de dinero de las organizaciones que funcionan con la base de cálculos económicos, que son destinados para la adquisición de materiales para la producción y la remuneración de a mano de obra.

El costo de producción constituye un importante índice generalizador de las actividades económicas y productivas de las empresas. Se calcula los elementos de la inversión es decir; los presupuestos de producción y los costos destinados a cada artículo y la producción global de los productos. Como parte esencial de los costos de producción se encuentra la contabilidad de costos, apoyada de métodos y técnicas para realizar los cálculos de los costos en los procesos, bienes y producción.

La contabilidad de costos se considera analítica, porque permite la obtener resultados importantes para realizar programaciones, estimación y toma de decisiones acertadas en las empresas. Balanzátegui y Balanzátegui (2015) afirman; el costo de los productos fabricados está dado en base a los costos de producción, es decir; a los demás elementos que este puede incurrir en la fabricación de un producto. Brinda una visión amplia de la inversión que se va a realizar en la producción de un producto.

La contabilidad de costos es de suma importancia para las organizaciones, cuando se tratan de incurrir en los procesos de la transformación de materia prima. Basantes, Huilcapi, Astudillo y Ochoa (2017) mencionan; la contabilidad de costos, es un proceso sistemático que se basa en los principios básicos de la contabilidad para realizar los registros de los costos de producción de una empresa. De tal forma que con los datos de producción y ventas la gerencia pueda utilizar esta información para averiguar los costos de producción y los costos de distribución, y del total de costos de ambos y de cada uno de los productos elaborados.

Para Cando & Rugel (2018) Afirman; los centros de costos de producción tiene como propósito la importancia de los registros, estudios y la compilación de los centros de costos, los cuales sirven como apoyo para la gerencia para tomar las decisiones acertadas y

oportunas, para evitar gastos innecesarios para la organización y de cierta forma garantizar la renta de la misma.

Para Torres & González (2014) refiere que la contabilidad de costos cumple un papel importante en los informes económicos y financieros, debido a que el coste de un bien o servicio es un instrumento importante para determinar los ingresos y la posición financiera de las empresas.

Meleán, Moreno, & Balsa (2014) Define a los procesos como un conjunto de actividades interrelacionadas, donde empiezan desde las entradas con el ingreso de información, pedidos, especificaciones, etc, para luego alcanzar los resultados programados los cuales se convierten en salidas.

Los costos de producción son de alto cuidado debido a que allí se concentra todos los costos que se necesitan en la producción de bienes, uno de los principales rubros es la mano de obra directa, pero también es el rublo más delicado que puede haber debido a que los trabajadores no son conscientes en la importancia de optimizar recurso como es la materia prima, es decir, por realizar los trabajos de manera rápida descuidan detalles de gran importancia en los productos los cuales pueden afectar a la confiabilidad de estos, y por ende, sus ventajas competitivas Espíndola, Miranda, Battistella, y Gennari (2017) refiere a que no toda la mano de obra que se necesita para realizar un trabajo lo hace eficientemente, por ende, es sumamente importante el consumo efectivo de la mano de obra en la producción.

Para Brito, Sánchez, Aucancela, & Carrión (2017) los sistemas de costos son procedimientos, pasos, técnicas, informes y registros estructurados que parten como base de la teoría de la partida doble y otras técnicas que tiene como objetivo determinar los costos de producción unitario y llevar un control estricto de las operaciones industriales.

2.2 Ventas presupuestadas

El presupuesto es una existencia cuantitativa de las metas que se propone obtener la alta dirección de una organización en un tiempo determinado, con la aplicación de estrategias necesarias para conseguirlo. Así sustenta Parra & Madriz (2017) refiere; el presupuesto es una herramienta de vital importancia en la administración debido a que esta permite la planeación y control económico, en donde estos se presentan en términos monetarios, todos los resultados previstos de una planificación, una estrategia y un proyecto.

Las ventas es la parte esencial de toda empresa, la cual permite a ésta obtener ganancias y ser competitivas en el mercado, pero para obtener buenos resultados con las ventas, se debe tener indicadores que ayuden a pronosticar la demanda de productos que va a requerir el mercado. El pronóstico de ventas es un indicador el cual nos permite medir la realidad basándose en las situación de la empresa y en la participación de la organización en el mercado

Las ventas presupuestadas es la proyección en términos financieros y físicos de las cantidades de productos que la empresa espera vender en el ejercicio presupuestal, así mismo como en la determinación de precios de cada uno de los productos.

Para Ruelas & Laguna (2014) el pronóstico establece los tiempos y cantidades de productos que pueden venderse, basándose en la realidad del mercado, y en planificaciones para las ventas, para que esta a su vez permita que ese entorno hipotético se materialice, dirigiendo así los propósitos y planes operativos de la organización.

Además de los costos de producción, también es importante la planificación de las ventas, debido que estas ayudan a pronosticar la cantidad de productos e importaciones que se espera poder vender en el futuro para Hernández, Samantha; Celorrio, Arsenio; Morell, Ramón; Pérez, Leonardo Rafael (2011) es importante pronosticar las ventas con un margen de error mínimo debido a que esto es fundamental para la eficiencia de los inventarios, insumos de material y materia prima.

Un presupuesto en ventas se debe hacer una planificación en donde están relacionados las áreas de producción, contabilidad, marketing, entre otros, para armar una buen presupuesto en ventas se debe de trabajar en equipo para obtener resultados positivos en la utilidad de la empresa. Así Nuñez y Uhsca (2018) como afirman para la planificación de las ventas están vinculados algunas áreas como son producción, mercadeo, contabilidad, para elaborar una buena planificación de las ventas presupuestadas se debe trabajar en equipo para obtener resultados en la utilidad. De manera que sea beneficio para los accionistas y operarios en la organización.

Para Hernández,Celorrio,Morell y Pérez (2011) menciona; a nivel de organizaciones, las ventas presupuestadas es un ingreso fundamental para cualquier decisión en las diferentes áreas funcionales: comercialización, compras, producción, contabilidad y finanzas. El

pronóstico de venta con un margen de error escaso es muy importante para la eficacia y eficiencia en el trato de la materia prima y los inventarios.

Una planificación de ventas presupuestadas se debe tomar en cuenta objetivos estratégicos, precios, costos de comercialización y producción, al igual que la planificación de la comercialización. Boad y Mayorca (2011) así refieren; realizar la proyección de ventas, se tiene un departamento de mercadeo el cual se encarga de elaborar y planificar las ventas futuras. Pues el departamento de mercadeo es el encargado de elaborar las proyecciones y estrategias de los productos que saldrán a la venta, mediante diferentes estrategias comerciales.

2.3 Metodología

La investigación descriptiva radica en llegar a conocer los contextos, costumbres y cualidades preponderantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. Así, experimenta fenómenos en condiciones naturales, no tomando en consideración a la hipótesis, pues este diseño no permite corroborar la hipótesis, sino que las forma como base para los estudios analíticos (Cardona, 2015). De manera que, el investigador tenga todas las herramientas necesarias para estudiar el objeto y analizar las posibles causas del problema.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación se utilizó el tipo de investigación descriptiva que es de suma importancia para desarrollar el caso práctico propuesto. Empleando método descriptivo que ayudará a recolectar información sobre la importancia de los costos y las ventas proyectados, la cual nos ayude a obtener datos precisos que se puedan aplicar en la elaboración de los costos de producción.

Las información recopilada para llevar a cabo la investigación de la realizo en sitios web como revista científica redalyc, Eumed, en donde se pudo recopilar la mayor información posible para obtener los resultados deseados en la investigación.

2.4 Caso práctico

El 27 de diciembre se reunió el comité de presupuestos de Juguetes El Diablito y preparó un pronóstico de venías para 1996 consistente en 80.000 carritos, cada uno con un precio de venta que usted debe determinar. También se acordó mantener una existencia de 20.000 carritos. El comité calcula que para producir 100.000 carritos se requieren 20.000 metros cuadrados de lámina a \$2.000/m² y 300 galones de pintura a \$4.000 cada uno. Las tarifas de

salarios para la mano de obra directa y las horas requeridas para producir 100.000 carritos son:

Operarios de máquina: 10.000 horas a \$800 c/u \$8.000.000

Pintores 5.000 horas a \$900 c/u 4.500.000

Total: 15.000 horas \$12.500.000

Los costos indirectos de fabricación presupuestados para la producción prevista son los siguientes:

Depreciación de edificios \$2.600.000

Depredación de maquinaria \$1.950.000

Sueldo de ingeniero de producción \$11.150.000

Seguros e impuestos prediales \$1.290.000

Servicios públicos \$2.100.000

Costos variables de producción:

Mano de obra indirecta: \$920 por hora

Materiales y suministros: \$450 por carrito producido

Costos varios: \$630 por hora de mano de obra directa

Los gastos operacionales se presupuestaron en \$18.000.000

Suponga una tarifa de impuesto sobre la renta del 38,5% sobre la utilidad gravable

PREGUNTA

- Prepare un estado de costo de producción y ventas presupuestado.
- Determine el precio de venta por el método que usted escoja si el porcentaje de utilidad deseado sobre el costo total es del 30%.
- Elabore un estado de resultados proyectado.
- Analice el problema.

2.5. Resultados

La elaboración de los costos de producción y ventas presupuestadas de la empresa de juguetes El Diablito se la realiza en base a los métodos empleados en la investigación, a continuación se llevará a cabo la realización de los costos de producción y ventas presupuestadas.

Cuadro 1. Materiales Directos

PRODUCTO	ELEMENTOS	CANTIDAD	V. UNITARIO	VALOR TOTAL
CARRITOS	LAMINAS	20000	\$ 2.000,00	\$ 40.000.000,00
	GALONES DE PINTURA	300	\$ 4.000,00	\$ 1.200.000,00
TOTAL				\$ 41.200.000,00

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: En el presente cuadro se realizó el cálculo para obtener el valor de los materiales directos que se utilizaran en la producción de juguetes.

Cuadro 2. Mano de obra directa

NUMERO	PERSONAL	VALOR DE HORA	CANTIDAD DE HORA DE TRABAJO	VALOR TOTAL
1	OPERARIO DE MAQUINA	\$ 800,00	10000	\$ 8.000.000,00
1	PINTORES	\$ 900,00	5000	\$ 4.500.000,00
TOTAL				\$ 12.500.000,00

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: Se realiza el cuadro de cálculo de mano de obra a utilizarse en la fabricación de juguetes en la empresa, el cual nos da un resultado de \$12.500.000.

Cuadro 3. Costos indirectos de fabricación

DETALLE	VALOR
Seguros de Fábrica	\$ 1.290.000,00
Mano de Obra Indirecta	\$ 11.150.000,00
Depreciación de Maquinas de Fca	\$ 1.950.000,00
Depreciación de Edificio de Fca	\$ 2.600.000,00
Energía Eléctrica de Fábrica	\$ 2.100.000,00
TOTAL	\$ 19.090.000,00

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: Se procede a realizar el cálculo de los costos indirectos de fabricación el cual nos da un resultado de \$ 19.090.000.

Cuadro 4. Costos Variables de producción

DETALLE	HORAS DE TRABAJO	VALOR DE HORA	VALOR TOTAL
Mano de Obra Indirecta	15000	\$ 920,00	\$ 13.800.000,00
Materiales y suministros	100000	\$ 450,00	\$ 45.000.000,00
Costos Varios	15000	\$ 630,00	\$ 9.450.000,00
TOTAL			\$ 68.250.000,00

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: En el cuadro de costos variables se realizan los cálculos de mano de obra indirecta, materiales y suministros, costos varios los cuales determinan un valor de \$ \$ 68.250.000 que serán utilizados en la producción de juguetes.

Cuadro 5. Gastos operacionales

GASTOS OPERACIONALES	\$ 18.000.000,00
-----------------------------	-------------------------

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: Los gastos operacionales a utilizarse en la fabricación de juguetes son de \$ 18.000.000.

Cuadro 6. Inventario final estimado x costo unitario de producción

Inventario final estimado x costo unitario de producción			
	20000 x	$\frac{\text{Costo de producción calculado}}{\text{Producción prevista}}$	
	20000 x	\$ $\frac{141.040.000,00}{100000}$	\$ 28.208.000,00

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: En el presente cuadro se procede a realizar el cálculo del inventario final estimado el cual arroja un resultado de \$ 28.208.000

TABLA 1. Estado de costos de producción y ventas

ESTADO COSTOS DE PRODUCCION Y VENTA		
Costo de insumos directos		\$ 53.700.000,00
Laminas	\$ 40.000.000,00	
Pintura	\$ 1.200.000,00	
Mano de obra	\$ 12.500.000,00	
Costos indirectos de fabricacion		\$ 19.090.000,00
Depreciacion de edificio	\$ 2.600.000,00	
depreciacion de maquinaria	\$ 1.950.000,00	
Remuneracion ingeniero produccion	\$ 11.150.000,00	
Seguros e impuestos	\$ 1.290.000,00	
Servicios publicos	\$ 2.100.000,00	
Costos variables de produccion		\$ 68.250.000,00
Mano de obra indirecta	\$ 13.800.000,00	
Materiales	\$ 45.000.000,00	
Costos varios	\$ 9.450.000,00	
COSTO DE PRODUCCION		\$ 141.040.000,00
(+/-) Variacion en inventario de productos en proceso		
(=) Costo de produccion terminada		\$ 141.040.000,00
(+/-) Variacion en inventario de productos terminados		\$ 28.208.000,00
COSTO DE VENTA		\$ 112.832.000,00

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: En la presente tabla se detallan todas las cuentas que se utilizaron para la elaboración del estado de costos de producción y ventas, teniendo como resultado un costo de venta de \$ 112.832.00

Cuadro 7. Precio de venta

$$\text{Precio de venta} = \frac{\text{Costo de producción} + \text{Gastos Operacionales}}{\text{Volumen de producción estimado}} \times \text{margen de utilidad}$$

$$\text{Precio de venta} = \frac{141040000 + 18000000}{100000 \text{ carros}} \times 130$$

$$\text{Precio de venta} = \$ 2.068,00$$

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: Para el cálculo del precio de venta se utilizó las cuentas de costos de producción, gastos operacionales y el volumen de producción estimado lo cual dio como resultado un precio de venta unitario del juguete de \$ 2068

TABLA 2. Estado de pérdidas y ganancia

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS PRONOSTICADO

Ventas	\$	165.400.000,00
Costo de venta	\$	112.832.000,00
Utilidad bruta	\$	52.568.000,00
Gastos operacionales	\$	18.000.000,00
Utilidad operacional	\$	34.568.000,00
Otros egresos o ingresos	\$	-
Utilidad antes del impuesto	\$	34.568.000,00
Impuesto a la renta 38.5 %	\$	13.308.680,00
Utilidad neta	\$	21.259.320,00

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: En el estado de resultados presupuestado la utilidad neta es de \$ 21.259.320, lo cual indica que el proyecto tiene una buena rentabilidad.

Cuadro 8. Análisis del problema

Punto de equilibrio		
Costos y gastos fijos		\$ 37.090.000,00
Costos indirectos de fabricación fijos	\$ 19.090.000,00	
Gastos operacionales	\$ 18.000.000,00	
Costos y Gastos Variables		\$ 121.950.000,00
Costo de materia prima y mano de obra	\$ 53.700.000,00	
Costos indirectos de fabricación variables	\$ 68.250.000,00	
Costo variable unitario	\$ 1.220	
Punto equilibrio =	$\frac{\text{Costo fijos Totales}}{\text{Precio de venta} - \text{costo variable unitario}}$	
Punto equilibrio =	$\frac{\$ 37.090.000,00}{2068 - 1220}$	
Punto equilibrio =	43712 Unidades	

Fuente: Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control de recursos / J.E. Burbano Ruíz, A. Ortiz Gómez.

Elaborado por: Edinson Córdova Yanangomez

Análisis: En el presente cuadro se detalla el punto de equilibrio el cual indica que al vender 43712 unidades de juguetes, se recuperara la inversión realizada para dicha producción.

El punto de equilibrio nos indica que al producir el 43.7% de la producción total se recupera la inversión que se utilizó para la fabricación de juguetes y el 56.3%, lo cual nos indica que con este porcentaje se puede financiar los costos fijos y generar rentabilidad

3. CONCLUSIÓN

Como demuestra la investigación los costos de producción y ventas presupuestados son de gran importancia para la acertada toma de decisiones de la gerencia, además permite tener un panorama claro de las inversiones que se pueden realizar en la fabricación de un producto.

Está claro que los objetivos principales de las ventas presupuestados son de reducir la inseguridad sobre los ingresos futuros, y además, sirve de apoyo para la toma de decisiones de la administración en los procesos de planificación, así como también en suministrar toda información necesaria para elaborar planes integrales y facilitar a la administración el control de las actividades de las ventas.

BIBLIOGRAFÍA

- Balanzátegui, J., & Balanzátegui, R. (2015). *http://www.eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net>:
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2015/costos.html>
- Basantés, E., Huilcapi, S., Astudillo, D., & Ochoa, P. (2017). *http://www.eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net>:
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/produccion-leche-ecuador.html>
- Boad, A., & Mayorca, R. (2011). *https://www.redalyc.org*. Obtenido de <https://www.redalyc.org>:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=69522607014>
- Brito, M., Sánchez, D., Aucancela, M., & Carrión, H. (2017). *http://www.eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net>:
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/ec/2017/costos-produccion-agropecuaria.html>
- Cando, M., & Rugel, C. (2018). *https://www.eumed.net*. Obtenido de <https://www.eumed.net>:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/10/costo-produccion-empresa.html>
- ESPÍNDOLA, R., MIRANDA, O., BATTISTELLA, M., & GENNARI, A. (2017).
https://www.redalyc.org. Obtenido de <https://www.redalyc.org>:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=86454121013>
- Hernández, Samantha; Celorrio, Arsenio; Morell, Ramón; Pérez, Leonardo. (2011).
http://www.eumed.net. Obtenido de <http://www.eumed.net>:
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2011/gsgm.htm>
- Hernández, Samantha; Celorrio, Arsenio; Morell, Ramón; Pérez, Leonardo Rafael.
(2011). *http://www.eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net>:
<http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/cu/2011/gsgm.htm>

- Meleán, R., Moreno, R., & Balsa, J. (2014). *https://www.redalyc.org*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28030334007.pdf>
- Núñez, N., & Uhsca, N. (2018). *https://www.eumed.net*. Obtenido de <https://www.eumed.net>:
<https://www.eumed.net/rev/caribe/2018/04/estrategias-empresas-privadas.html>
- Parra, J., & Madriz, J. L. (2017). *https://www.redalyc.org*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/782/78253678003.pdf>
- Ruelas, E., & Laguna, J. (2014). *https://www.redalyc.org*. Obtenido de <https://www.redalyc.org>:
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=215037911008>
- Torres, J., & González, W. (2014). *http://www.eumed.net*. Obtenido de <http://www.eumed.net>:
<http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2017/rentabilidad.html>
- Yagual, J., & Guamán, S. (2018). *https://www.eumed.net*. Obtenido de <https://www.eumed.net>:
<https://www.eumed.net/rev/oel/2018/06/produccion-rentabilidad-vearansa.htm>
- 1