



UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TEMA:
"IMPORTANCIA DE LA APLICACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y
DESARROLLO DE PROYECCIÓN DE VENTAS EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES
"

TRABAJO PRÁCTICO DEL EXAMEN COMPLEXIVO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA

AUTORA:
AGUIRRE TORRES MONICA MERCEDES

MACHALA - EL ORO

CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Yo, AGUIRRE TORRES MONICA MERCEDES, con C.I. 0703742650, estudiante de la carrera de CONTABILIDAD Y AUDITORÍA de la UNIDAD ACADÉMICA DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA, en calidad de Autora del siguiente trabajo de titulación “IMPORTANCIA DE LA APLICACIÓN DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DESARROLLO DE PROYECCIÓN DE VENTAS EN LAS EMPRESAS INDUSTRIALES ”

- Declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional. En consecuencia, asumo la responsabilidad de la originalidad del mismo y el cuidado al remitirme a las fuentes bibliográficas respectivas para fundamentar el contenido expuesto, asumiendo la responsabilidad frente a cualquier reclamo o demanda por parte de terceros de manera EXCLUSIVA.

- Cedo a la UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA de forma NO EXCLUSIVA con referencia a la obra en formato digital los derechos de:
 - a. Incorporar la mencionada obra al repositorio digital institucional para su democratización a nivel mundial, respetando lo establecido por la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional (CC BY-NC-SA 4.0), la Ley de Propiedad Intelectual del Estado Ecuatoriano y el Reglamento Institucional.

 - b. Adecuarla a cualquier formato o tecnología de uso en internet, así como incorporar cualquier sistema de seguridad para documentos electrónicos, correspondiéndome como Autor(a) la responsabilidad de velar por dichas adaptaciones con la finalidad de que no se desnaturalice el contenido o sentido de la misma.

Machala, 18 de noviembre de 2015

AGUIRRE TORRES MONICA MERCEDES
C.I. 0703742650

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es la actividad que involucra el proceso de creación de nuevas empresas, nuevos productos, el re potenciamiento de las empresas actuales y la expansión de las firmas y venta de los productos en los mercados globales, entre otros aspectos clave. Guarda una estrecha relación con la dinámica productiva de los países, el crecimiento económico, el desarrollo social y la formación de una fuerte cultura empresarial necesaria para el progreso. (Duarte Cueva, 2007, pág. 46). El crecimiento empresarial es una variable que depende de numerosos factores; la responsabilidad social empresarial es uno de ellos, ya que favorece toda iniciativa que se origina en la empresa, facilitando el posicionamiento de su marca. (Aguilera Castro & Puerto Becerra, 2012, pág. 2)

La Revolución Industrial, efectivamente, da lugar al contexto tecnológico, social, político y económico en el que nacen las grandes concentraciones económicas de capital privado financiero, es decir, los artificios humanos a partir de los cuales se plantea la necesidad de contar con un cuerpo sistemático de conocimientos que provea información contable pertinente para el costeo de productos y fundamentación del control, la planificación y la toma de decisiones estratégicas. (Chacón, Bustos, & Rojas, 2006, pág. 21). La relación entre las ventas, el empleo y la innovación en la industria mediante el seguimiento longitudinal a las mi pymes. (Gutiérrez Ponce & Palacios Duarte, 2015, pág. 401)

Dentro de la actividad Industrial se juega un papel importante la competitividad de todo sistema o proceso de producción dentro del mercado interno, la misma que lo confirma el nivel de su rentabilidad; éste se logra al descontar al valor de la venta de cierta cantidad de producto los costos en los que se incurrió para obtenerlo. Por lo tanto, del lado del ingreso figura la productividad del proceso (producto) y la capacidad negociadora que tiene el productor o empresario para la venta (precio); del lado del costo total están la cantidad de insumos y servicios empleados en el proceso de producción, sus precios de compra y los valores de la depreciación de los equipos e infraestructura, esto último acorde con el nivel tecnológico del proceso de producción. (Magaña Magaña & Leyva Morales, 2011, pág. 105)

Es de vital importancia mencionar que en el proceso de producción se debe tomar en cuenta la comparación y selección de un método para pronosticar las ventas de forma eficiente y que beneficie a organizaciones que ofrecen sus productos al mercado ya que los pronósticos de ventas son datos de entrada a

diferentes áreas de la empresa y de ser imprecisos pueden generar gastos para la organización. (Ruelas Santoyo & Laguna González, 2014, pág. 91)

Hay muchos caminos que conducen a alcanzar ventaja competitiva y optimización de recursos, pero el más elemental es proporcionar a los compradores su percepción como valor superior: un buen producto a bajo precio; un producto superior por el que vale la pena pagar o una oferta con el mejor valor representativo de una combinación atractiva de precio, características, calidad servicios y venta; creando una base para la diferenciación. Esto nace de una apropiada cadena de valor, en la que los departamentos que forman parte del proceso de producción del producto o servicio funcionen de forma coordinada y coherente en pro de realizar las actividades en el menor tiempo, al menor costo, con una alta calidad, con el mejor precio, en un ambiente óptimo de trabajo en equipo dirigido a la obtención de objetivos comunes de la organización. (León Valbuena, 2013, pág. 380)

Se debe tomar en cuenta que toda organización se plantea como objetivo la optimización de los recursos económicos, materiales y humanos por lo tanto las industrias productoras necesitan prever escenarios indeseables tales como la generación de excesos y/o falta de inventario del producto, así como también hacer estimaciones no adecuadas con relación a los ingresos esperados. En este propósito, una estimación adecuada permite:

1. Reducir la generación de excesos de inventario y/o alcanzar los niveles de servicio para los clientes, los cuales son determinantes del éxito de las empresas en el entorno actual del mercado.
2. Lograr un ingreso real, similar al ingreso proyectado, soportado por una demanda real acorde con la demanda prevista o estimada en un determinado horizonte. (Boada & Mayorca, 2011, pág. 134)

Para lograr el cumplimiento de dicho objetivo la gerencia debe tener claro que planificar una producción en las empresas industriales significa que se deben estudiar anticipadamente sus objetivos y acciones, y sustentan sus actos no en corazonadas sino con algún método, plan o lógica. Los planes establecen los objetivos de la organización y definen los procedimientos adecuados para alcanzarlos. Además, los planes son la guía para que la organización obtenga y aplique los recursos para lograr los objetivos; y que los miembros de la organización desempeñen actividades y tomen decisiones congruentes con los objetivos y procedimientos escogidos. (Salazar & Romero, 2006, pág. 3)

El afán por obtener eficiencia y eficacia en el uso óptimo de los recursos, la creciente demanda de una mayor variedad de productos, entre otros, obliga a los fabricantes a realizar programas de producción más estrictos y flexibles para poder maximizar el uso de los costosos equipos de producción, mano de obra, inversiones en materias primas, de forma que se cumplan las fechas de

entrega a los clientes finales minimizando los costos. Para realizar eficientes programas de producción que atiendan la demanda sin incurrir en excesivos costos de capital, es deseable un adecuado manejo de la información de ventas con el fin de realizar pronósticos con buen nivel de confianza para todos

los departamentos de la empresa. (Toro Ocampo, Mejia Giraldo, & Salazar Isaza, 2004, pág. 24)

Objetivo

Determinar la importancia del cálculo de los costos de producción en las organizaciones industriales, para la mayor optimización en la utilización de los recursos económicos, materiales y humanos

DESARROLLO

CASO PRÁCTICO:

Cronograma de pagos de contado

Dina's Dress Company ha pronosticado sus ventas en unidades como sigue:

Enero 1.000	Mayo 1.550
Febrero 800	Junio 1.800
Marzo 900	Julio 1.400
Abril 1.400	

Dina siempre mantiene un inventario final igual al 120% de las ventas esperadas para el mes siguiente. El inventario final a diciembre (inventario inicial de enero) es de 1,200 unidades, cantidad coherente con esta política.

El costo de la materia prima es de US\$14 por unidad y se paga en el mes siguiente a la compra. El costo de la mano de obra es US\$7 por unidad y se paga en el mes que se incurre en éste. Los costos generales son de US\$8.000 por mes. El interés de US\$10,000 se programa para pagarlo en marzo y las bonificaciones para los empleados por US\$15.500 se pagarán en junio.

Prepare un cronograma de producción mensual y un resumen mensual de pagos en efectivo de enero a junio. Dina produjo 800 unidades en diciembre

Descripción

1. **El inventario inicial** de cada uno de los meses es el inventario final del mes anterior.
2. **La producción mensual** está dada bajo la fórmula $\text{Ventas/Unidades} + \text{Inventario Final} - \text{Inventario Inicial}$.
3. **La Ventas/Unidades** se pronostican para cada uno de los meses.
4. Para el **inventario final** se aplica la fórmula $\text{Ventas/Unidades del mes siguiente} * \text{un porcentaje de incremento de producción de acuerdo a la demanda}$.
5. Para determinar el costo de producción en este caso el costo de la materia prima es de 14.00 por cada unidad, el cual se paga el siguiente mes, el costo de mano de obra es de 7,00 por cada unidad y este valor se paga el mismo mes, a más de esto el costo indirecto de fabricación es de 800 para cada mes.
6. Con estos datos obtenemos el costo directo total que está dado por la producción mensual multiplicada para cada uno de los costos de materia prima y mano de obra.
7. Finalmente se realiza un resumen mensual de pagos el cual proyecta cada uno de los cálculos realizados anteriormente de cada uno de los meses proyectados, al cual se le adiciona el dato de los intereses que se paga en marzo y la bonificación a empleados que es cancelada en junio el total a cancelar de cada uno de los meses es la suma de $\text{MP} + \text{MO} + \text{CIF}$, en el caso de marzo se adiciona el interés y en el mes de junio las bonificaciones

TABLA # 1**DATOS PARA APLICAR EL COSTO DE PRODUCCION**

MESES	INVENTARIO INICIAL	PRODUCCIÓN MENSUAL	VENTAS/ UNIDADES	INVENTARIO FINAL
				120,00%
DICIEMBRE		800,00		1.200,00
ENERO	1.200,00	760,00	1.000,00	960,00
FEBRERO	960,00	920,00	800,00	1.080,00
MARZO	1.080,00	1.500,00	900,00	1.680,00
ABRIL	1.680,00	1.580,00	1.400,00	1.860,00
MAYO	1.860,00	1.850,00	1.550,00	2.160,00
JUNIO	2.160,00	1.320,00	1.800,00	1.680,00
JULIO	1.680,00		1.400,00	-

ELABORADO POR:

Mónica Mercedes Aguirre Torres

TABLA # 2**COSTO DE PRODUCCIÓN****COSTO DE PRODUCCIÓN**

MATERIA PRIMA	14 x unidad y se lo paga en el siguiente mes
MANO DE OBRA	7 x unidad y se lo paga en el mismo mes
CIF	8.000 x mes
Interés	10.000 y se paga en marzo
bonificación empleados	15.500 se paga en junio

UNIDADES PROD. DIC

800

MESES	UNIDADES PRODUCIDAS	COSTO POR UNIDAD	COSTO TOTAL
DICIEMBRE	800	14	11.200
	800	7	5.600
ENERO	760	14	10.640
	760	7	5.320
FEBRERO	920	14	12.880
	920	7	6.440
MARZO	1.500	14	21.000
	1.500	7	10.500
ABRIL	1.580	14	22.120
	1.580	7	11.060
MAYO	1.850	14	25.900
	1.850	7	12.950
JUNIO	1.320	14	18.480
	1.320	7	9.240

 Se paga el otro mes
 Se paga el mismo mes

ELABORADO POR:

Mónica Mercedes Aguirre Torres

TABLA # 3

RESUMEN MENSUAL DE PAGOS

RESUMEN MENSUAL DE PAGOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
MATERIA PRIMA	11.200	10.640	12.880	21.000	22.120	25.900
MANO DE OBRA	5.320	6.440	10.500	11.060	12.950	9.240
CIF	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
ÍNTERESSES			10.000			
BONIFICACIÓN EMPLEADOS						15.500
TOTAL A CANCELAR	24.520	25.080	41.380	40.060	43.070	58.640

ELABORADO POR:

Mónica Mercedes Aguirre Torres

CIERRE

Por lo plasmado en el caso anterior es fácil observar lo importante que es realizar paso a paso la proyección de ventas y costos de producción para poder planificar las acciones a realizar en las organizaciones industriales. El pronóstico de ventas siempre será la parte más importante de un plan de mercadeo y aún del Plan estratégico de la organización, ya que toda la empresa se moverá para adaptarse a la cifra futura de ventas del próximo periodo.

En lo cual dieron como resultado que las unidades a producir tuvieron variaciones en los diferentes meses, obteniendo que los meses más producidos fueron los que más se beneficiaron a nuestra empresa, así mismo el planeamiento de la producción a realizar cada uno de los meses para no caer en el excesivo o faltante inventario de producto terminado si no que trabajar bajo los estándares de demandas de dicho producto.

APROBACIÓN DEL EXAMEN COMPLEXIVO PARTE TEÓRICA 26/50

APROBACIÓN DEL URKUN 6%

MÓNICA MERCEDES AGUIRRE TORRES

The screenshot shows a web browser window with multiple tabs. The active tab is Outlook.com, displaying an email from Luis octavio Senalin morales (lsenalin@utmachala.edu.ec) to monicaaguirretorres@hotmail.com. The email subject is 'Fwd: [Urkund] 6% de similitud - monicaaguirretorres@hotmail.com'. The email content includes a forwarded message from <report@analysis.urkund.com> dated 3 de noviembre de 2015, 0:08. The subject of the forwarded message is '[Urkund] 6% de similitud - monicaaguirretorres@hotmail.com' and it is addressed to lsenalin@utmachala.edu.ec. The forwarded message contains the following text: 'Documento(s) entregado(s) por: monicaaguirretorres@hotmail.com', 'Documento(s) recibido(s) el: 01/11/2015 16:44:00', 'Informe generado el 03/11/2015 6:08:19 por el servicio de análisis documental de Urkund.', 'Mensaje del depositante:', and 'Documento : EXA_AGUIRRE_TORRES_UTM.docx [D15952913]'. At the bottom of the forwarded message, it states: 'Alrededor de 6% de este documento se compone de texto más o menos similar al contenido de 65 fuente(s) considerada(s) como la(s) más pertinente(s)'. The Outlook.com interface also shows a search bar, a navigation pane on the left with folders like 'Bandeja de entrada 2', and a Windows taskbar at the bottom with the date 04/11/2015 and time 22:41.

ING. LUIS OCTAVIO SEÑALIN