



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

**TRABAJO DE GRADO PREVIO LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Tema:

**LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y
SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE AGUA
NATURAL PURIFICADA AGUALUZ DEL SEGUNDO SEMESTRE DEL
AÑO 2012**

AUTOR: PABLO GERARDO BAYAS VILLEGAS

DIRECTOR DE TESIS: DR. JOSÉ VITERI

Ambato – Ecuador

2014

APROBACIÓN DEL TUTOR

Yo, Dr. JOSE VITERI, con cédula de ciudadanía № 180219247-4, en mi calidad de Tutor del trabajo de investigación sobre el tema: **“LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE AGUA NATURAL PURIFICADA AGUALUZ DEL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2012”**. desarrollado por Pablo Gerardo Bayas Villegas, estudiante de la carrera de contabilidad y auditoría, considero que dicho informe investigativo reúne los requisitos mínimos, tanto técnicos como científicos y corresponde a las normas establecidas en el Reglamento de Graduación, 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 los profesores calificadores designados por el H. Consejo Directivo de la Facultad.

Ambato, 05 de febrero de 2014

TUTOR



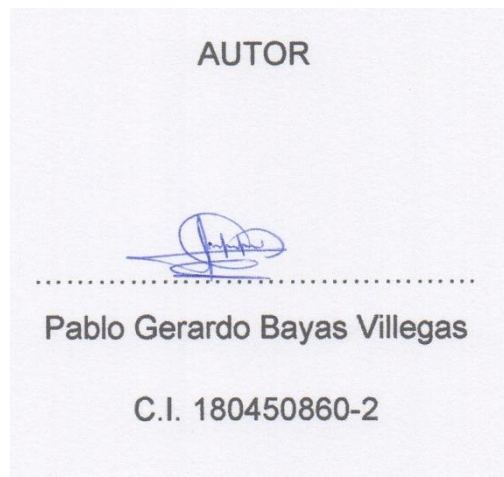
Dr. José Viteri

C.I. 180219247-4

AUTORÍA DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Yo, Pablo Gerardo Bayas Villegas, con cédula de ciudadanía No 180450860-2, tengo a bien indicar que los criterios emitidos en el informe investigativo, bajo el tema: **“LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE AGUA NATURAL PURIFICADA AGUALUZ DEL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2012”** 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, 03 Abril de 2014



APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO

Los suscritos Miembros del Tribunal de Grado, una vez revisado, aprueban el informe de Investigación, sobre el tema:, “**LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA DE AGUA NATURAL PURIFICADA AGUALUZ DEL SEGUNDO SEMESTRE DEL AÑO 2012**” del señor Pablo Gerardo Bayas Villegas, egresado de la carrera de Contabilidad y Auditoría, el mismo que guarda conformidad con las disposiciones reglamentarias emitidas la Facultad de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica de Ambato.

Ambato, 03 Abril de 2014



DEDICATORÍA

La presente investigación va dedicada a Dios por todas las bendiciones y las fuerzas recibidas, a mis padres José y Teresa quienes han sido el pilar fundamental durante la realización del proyecto, a mis hermanos José, Cesar, Diego, Viviana y Ángel, por el apoyo incondicional y la motivación diaria, a toda mi familia y amigos que me apoyaron moral y económicamente quienes siempre estuvieron a mi lado, dándome consejos y guiándome por el camino de la vida para alcanzar el éxito anhelado.

Pablo Bayas

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por darme salud y sabiduría, haberme permitido cumplir con una de mis metas propuestas, a mis padres José y Teresa por el apoyo moral y económico.

A la Universidad Técnica de Ambato, a la Facultad de Contabilidad y Auditoría, a sus maestros por compartir conmigo sus conocimientos y valores en mi formación profesional y personal, de manera especial a mi tutor Dr. José Viteri quién me guío de la mejor manera en el desarrollo y culminación de la tesis.

Un sincero agradecimiento al gerente de la empresa "AGUALUZ.", al Sr. Lautaro Villalva, a sus directivos y empleados por la apertura brindada y permitirme realizar el presente proyecto de investigación.

Pablo Bayas

ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO

Portada.....	i
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	ii
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL DE GRADO.....	iv
DEDICATORÍA.....	v
AGRADECIMIENTO.....	vi
ÍNDICE GENERAL DE CONTENIDO.....	vii
ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS.....	xi
TABLAS.....	xi
GRÁFICOS.....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	2
1.1 Tema.....	2
La determinación de los precios de comercialización y su incidencia en la en la rentabilidad de la empresa de agua natural purificada “AGUALUZ” del segundo semestre del año 2012.....	2
1.2. Planteamiento del problema.....	2
1.2.1 Contextualización.....	2
1.2.2. ANÁLISIS CRÍTICO.....	7
1.2.3. PROGNOSIS.....	8

1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	8
1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES	8
1.2.6. DELIMITACIÓN	9
1.3 JUSTIFICACIÓN	9
1.4 OBJETIVOS	10
CAPITULO II.....	11
MARCO TEÓRICO	11
2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS	11
2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA	13
2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL	14
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES	17
2.4.1 Constelación de Ideas Variable Independiente.....	18
2.4.1 Constelación de Ideas Variable Dependiente	19
2.4.1. Definiciones de la Variable Independiente.....	20
2.4.1. Definiciones de la Variable Dependiente	31
2.5. HIPÓTESIS	36
2.6. VARIABLES.....	36
CAPÍTULO III	37
METODOLOGÍA.....	37
3.1. ENFOQUE.....	37
3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN	38

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA	39
3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	41
3.6. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	43
3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	43
CAPÍTULO IV	44
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS	44
4.1. Análisis de los resultados	44
4.2 Interpretación de resultados.....	58
4.3 Verificación de la Hipótesis	61
4.3.1. Planteo de Hipótesis	61
4.3.5 Coeficiente de Determinación	64
4.4 Análisis de Rentabilidad.....	64
CAPITULO VI.....	68
PROPUESTA	68
6.1 DATOS INFORMATIVOS.....	68
6.1.1 TEMA DE LA PROPUESTA	68
6.1.2. Institución Ejecutora.....	68
6.1.3. Beneficiarios.....	68
6.1.4. Ubicación.....	68
6.1.5 Tiempo Estimado para la ejecución.....	68
6.1.6. Equipo responsable.....	69

6.2. Antecedentes de la propuesta	69
6.3. Justificación	69
6.4. Objetivos.....	70
6.5. Análisis de factibilidad	70
6.6. Fundamentación Teórica	73
6.7 Metodología. Modelo operativo	75
6.7.1 Fase I Análisis situacional	77
6.7.2 Fase 2 Costeo por órdenes de producción.	88
6.7.3 FASE III Diseño de un sistema de costos basado en actividades “ABC”	101
6.7.4 Fase IV Identificar resultados.....	119
6.7.5 Fase V Establecimiento de precio de venta al público a través de la estructura de costos.	120
6.8 Administración	121
6.9 PLAN DE MONITOREO Y EVALUACIÓN	122
Bibliografía.....	123
ANEXOS	125

ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

TABLAS:	Pág.
Tabla N° 1 Principales embotelladoras en Ecuador	6
Tabla N° 2 Población de la empresa AGUALUZ	40
Tabla N° 3 Variable Independiente: Determinación de los precios de comercialización	41
Tabla N° 4 Variable Dependiente: Rentabilidad	42
Tabla N° 5 Técnicas de Investigación	43
Tabla N° 6 Métodos de fijación de precios	45
Tabla N° 7 Costes de producción.....	46
Tabla N° 8 Fijación de Precios	47
Tabla N° 9 Precios de Competencia	48
Tabla N° 10 Combina los tres métodos	49
Tabla N° 11 Crédito Institucional.....	50
Tabla N° 12 Realiza estudio del perfil del cliente.....	51
Tabla N° 13 Salarios	52
Tabla N° 14 Ley	53
Tabla N° 15 Rentabilidad Vs Costos Indirectos de Fabricación.....	54
Tabla N° 16 Indicadores financieros.....	55
Tabla N° 17 Niveles Rentabilidad.....	56
Tabla N° 18 Niveles de rentabilidad	57
Tabla N° 19 Cálculo de Correlación	62
Tabla N° 20 Presupuesto	72
Tabla N° 21 Metodología de modelo operativo	76
Tabla N° 22 Organigrama estructural de la empresa AGUALUZ propuesto ...	78
Tabla N° 23 Matriz de factores Internos	80
Tabla N° 24 matriz de factores externos	82
Tabla N° 25 Matriz de posicionamiento estratégico.....	83
Tabla N° 26 Elementos de Costo	88
Tabla N° 27 Detalle de materia Prima	89

Tabla N° 28 Orden de pedido.....	90
Tabla N° 29 Rol de pagos	91
Tabla N° 30 Rol de pagos	92
Tabla N° 31 Servicios básicos.....	93
Tabla N° 32 Distribución de la mano de Obra Indirecta.....	93
Tabla N° 33 Distribución de la mano de Obra Directa	94
Tabla N° 34 Distribución de la depreciación de la Maquinaria.....	95
Tabla N° 35 Distribución de Servicios Básicos.....	95
Tabla N° 36 Distribución de costos indirectos de fabricación	96
Tabla N° 37 Distribución de materias Primas	96
Tabla N° 38 Hoja de Costos.....	97
Tabla N° 39 Estado de costos de producción y ventas.....	98
Tabla N° 40 Estado de resultados.....	99
Tabla N° 41 Registro de actividades	108
Tabla N° 42 Clasificación de Actividades	110
Tabla N° 43 Clasificación del costo por actividad y asignación de cost driver	112
Tabla N° 44 Valoración porcentual de las actividades.....	115
Tabla N° 45 Costo por actividad 1.....	116
Tabla N° 46 Costo por actividad 2.....	116
Tabla N° 47 Costo por actividad 3.....	116
Tabla N° 48 Costo de actividad 4.....	117
Tabla N° 49 Costo de Actividad 5.....	117
Tabla N° 50 Costo actividad 6.....	117
Tabla N° 51 Costo de actividad 7	117
Tabla N° 52 Costo por actividad 8.....	117
Tabla N° 53 Costo por actividad 9.....	118
Tabla N° 54 Costo por actividad 10.....	118
Tabla N° 55 Costo por actividad 11	118
Tabla N° 56 Hoja de Costos.....	118
Tabla N° 57 Costo Unitario.....	119

Tabla N° 58 Cuadro comparativo de sistema de costeo.....	119
Tabla N° 59 Comparación entre precios.....	121
Tabla N° 60 Análisis de rentabilidad con precio propuesto.....	121
Tabla N° 61 Análisis de rentabilidad con precio anterior	121
Tabla N° 62 Plan de evaluación y monitoreo.....	122

GRÁFICOS:

Pág.

Gráfico N° 1 Árbol de Problemas	7
Gráfico N° 2 Etapas de imputación de costes a través del sistema ABC.....	28
Gráfico N° 3 Métodos usados para determinar precios	45
Gráfico N° 4 Precios Vs costes de producción y Comercialización.....	46
Gráfico N° 5 Fijación de precios	47
Gráfico N° 6 Precios de la Competencia	48
Gráfico N° 7 Fusión de los métodos	49
Gráfico N° 8 Crédito Institucional	50
Gráfico N° 9 Perfil del cliente	51
Gráfico N° 10 Salarios.....	52
Gráfico N° 11 Ley de Aguas.....	53
Gráfico N° 12 Rentabilidad.....	54
Gráfico N° 13 Indicadores financieros de rentabilidad	55
Gráfico N° 14 Indicadores financieros	56
Gráfico N° 15 Niveles de Rentabilidad	57
Gráfico N° 16 Correlación	64
Gráfico N° 17 Estado de Situación	65
Gráfico N° 18 Indicadores de rentabilidad	65
Gráfico N° 19 Cadena de Valor Propuesta para AGUALUZ	85
Gráfico N° 20 Flujograma de Actividades.....	85

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo de Investigación se aplicara un sistema de costeo basado en actividades “ABC”, para determinar los precios de venta de la empresa “AGUALUZ”, con el fin de mejorar la rentabilidad de la misma en el periodo 2012. La presente Investigación consta de seis capítulos.

En el primer capítulo se establece el problema de estudio ¿Cómo incide la determinación de los precios de venta en la rentabilidad de la empresa AGUALUZ?, con sus respectivas variables, variable Independiente: La determinación de los precios de venta y La variable dependiente: Rentabilidad, seguido por la contextualización, macro, meso y micro del que surgen causas, efectos, además el establecimiento de objetivos de la investigación.

En el capítulo II abordamos el marco teórico de la Investigación en el que se sintetiza toda la información que se refiere a los antecedentes investigativos, fundamentación filosófica, fundamentación legal, la misma que se sustenta en leyes, postulados y reglamentos, además de la conceptualización sobre los términos básicos empleados en la investigación.

En el capítulo III Nos centramos en estudiar la metodología de la investigación, la operacionalización de la variables, también hace referencia a las técnicas a emplearse en el desarrollo de la presente tesis de grado y los métodos donde se precisan la certeza del procesamiento de datos, aquí se define la población y muestra con la cual se va a trabajar.

En el capítulo IV se presenta el procesamiento de la información a través de cuadros y gráficos de pastel, dando lugar a la interpretación de la información

recolectada, permitiéndonos de esta forma comprobar la hipótesis a través de la correlación de Karl Pearson.

En el capítulo V se da a conocer las conclusiones y recomendaciones.

Finalmente en el capítulo VI se realiza el desarrollo de la propuesta que es la determinación de los precios de comercialización a través de una estructura de costos, a través del cual se da solución al problema que existe en la empresa "AGUALUZ".

INTRODUCCIÓN

Las empresas envasadoras y purificadas de agua viven un buen momento debido al cambio de hábitos del consumidor, quienes prefieren cuidar su salud, más sin embargo los cambios estructurales que vive el planeta como la globalización y la aculturización de los pueblos, ha traído el consumo del líquido vital pese a que su costo es 100 veces mayor al agua que se encuentra en las tuberías.

En este contexto para las empresas embotelladoras de agua purificada es necesario y urgente que aprovechen el momento con sistemas de gestión y herramientas administrativas que coadyuven al desarrollo y evolución de las empresas para que las mismas optimicen las oportunidades que ofrece el mercado en la actualidad.

Los sistemas de costos tradicionalmente usados por las empresas productoras, señalan puntualmente los costos en los que incurren para fabricar o producir un producto en igual proporción, pero no señalan el costo por actividad, y por ende no coadyuvan a una toma eficiente de decisiones que permitan reducir los costos y aumentar los niveles de productividad.

El sistema de costos por actividades ABC por sus siglas en inglés, facilita el costeo por línea de producción, genera una imagen del proceso de negocio, además que permiten identificar que actividades son cuellos de botellas y por ende permite efectivizar las operaciones mejorando continuamente.

La empresa AGUALUZ debe fijar los precios de su producto, a fin de lograr el objetivo de obtener ganancias. La determinación del precio depende de las condiciones del mercado y del tipo de competencia que deba enfrentar. En un mercado en el que hay varios competidores fabricando un producto que no es único.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1 Tema

La determinación de los precios de comercialización y su incidencia en la rentabilidad de la empresa de agua natural purificada “AGUALUZ” del segundo semestre del año 2012.

1.2. Planteamiento del problema

1.2.1 Contextualización

Macro

De acuerdo con Cortéz, J (2010) Investigador observador de la OMS, (Organización Mundial de la Salud) señala:

El agua dulce líquida, es decir, aquella de la cual el hombre teóricamente dispone para satisfacer todas sus necesidades (supervivencia, agricultura, industria y servicios) supone sólo un 1% del agua presente en el planeta. Y a pesar de que la oferta mundial de agua dulce, tomada en cifras totales, es todavía superior a la demanda mundial, los problemas con el agua dulce son importantes. El problema es que los recursos hídricos del planeta se encuentran irregularmente repartidos. Mientras hay zonas, como América del Sur, que disfrutan del 26% de los recursos hídricos del planeta para un 6% de la población (sólo en

la cuenca del Amazonas se concentran el 15% de todas las existencias mundiales), Asia, que concentra el 60% de la población mundial sólo dispone del 36% del agua dulce disponible. En la actualidad 550 millones de personas viven en países con escasez y estrés hídrico, y se calcula que en el año 2010 serán 1000 millones

En consecuencia, anticipada su escasez en un futuro próximo, la escasez de agua deviene una fuente de beneficio empresarial, el cual se ha convertido en un gran negocio para las corporaciones globales que ven mercados ilimitados ante su creciente escasez y demanda. Una de las formas más claras y evidentes del agua con fines lucrativos es la industria del agua embotellada. El uso de agua envasada es uno de los fenómenos de mayor crecimiento en los últimos años en todo el mundo.

En el contexto expuesto el marco en el que opera y obtiene justificación la industria del agua embotellada se circunscribe a la consideración del agua como una mercancía digna de apropiación y mercantilización. Esta consideración es promovida por organizaciones internacionales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), fomentando y manteniendo el poder de la gran corporación, frente a las demandas sociales que plantean la necesidad imperiosa de considerarla como un Derecho Humano.

En base a los estudios presentados por Australiana de marketing de bebidas Fountainhead. (2011)

El mercado del agua embotellada ha pasado, en sólo una década, de ser un negocio importante pero secundario, a situarse como la segunda o la tercera mercancía legal que más dinero mueve en el mundo después del petróleo y el café, con un crecimiento de un 57% en los últimos siete años (2001-2007). El mercado se estima en 211 mil millones de litros vendidos en 2009

(estimación realizada a partir de los datos de Danone, 2009), equivalente, aproximadamente, a una cifra de negocio superior a los 120.000 millones de euros en todo el mundo).

Principales empresas de agua Embotellada

Como señala Velásquez, E y Dináres, M (2011) en su artículo del Comercio internacional de agua embotellada la hidromafia:

Grandes multinacionales de alimentación, como es el caso de las grandes corporaciones Nestlé y Danone; la segunda son las empresas dedicadas a la producción y comercialización de bebidas y refrescos, como por ejemplo Coca-Cola y PepsiCo, para quienes el agua es un ingrediente clave en el proceso de producción de sus productos, y han entrado en el mercado del agua embotellada aprovechando su amplia red de distribución en todo el mundo; y finalmente, la tercera categoría la constituyen empresas suministradoras de agua de red, quienes aprovechan su amplio conocimiento en el tratamiento y purificación del agua para orientarlo hacia un negocio y distribución más lucrativo

Meso

Ecuador país Sur Americano presenta un sinnúmero de Recursos Hídricos importantes y necesarios es así que en el país la precipitación media anual es de 2 274 mm, que suponen 645 km³/año en todo el territorio continental. Ecuador continental tiene dos grandes vertientes hidrográficas. Por un lado la vertiente Pacífica y por otro la vertiente Atlántica o Amazónica. En total, el país está dividido en 31 Sistemas Hidrográficos, incluidas las Islas Galápagos, con unos recursos hídricos internos renovables de 432 km³/año.

Principales vertientes hidrográficas de Ecuador

Vertiente	Principales Cursos Hídricos	Superficie drenada ¹ (km ²)	Precipitación media anual (mm)	Escorrentía media anual (mm)	Evaporación media anual (mm)
Pacífico	Guayas Esmeraldas Catamayo Chira	121 279	1 543	950	593
Amazonas	Napo Santiago Pastaza	139 634	3 006	2 256	750
Islas Galápagos		8 006	600	197	403
Total		268 919¹	2 274	1 606	668

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y la Agricultura

A pesar de sus grandes reservas hídricas el país no es indiferente a los que sucede con este recurso tanpreciado en el mundo, la distribución desigual ha traído fenómenos que devienen del capitalismo y estilos foráneos de vida han a culturizado al consumidor Ecuatoriano, por decirlo de alguna manera, es así que en el país existe un registro de más de 230 marcas, entre producción nacional que va desde la artesanal hasta la industrializada como también productos importados.

La industria del agua embotellada relativamente en Ecuador es nueva, influenciada por el mercado estadounidense y europeo, en el país se empieza a comercializar este producto desde 1998. Y desde ese año se ha ido incrementando considerablemente.

Tabla N° 1 Principales embotelladoras en Ecuador

Empresa	Producto
Tesalia	Mineral con y sin gas presentaciones en 20 litros, 1 galón, 2 litros y 500 cc
Pure Water	Purificada presentaciones en 20 litros, 1 galón, 2 litros y 500 cc
Coca Cola	Dasani Fontana en presentaciones de 2 litros, 1 litro y 500 cc
Cervecería Nacional	Imperial, presentaciones en 1 litro y 500 cc
Zhumir	Vivant presentaciones en 500 cc

Fuente: Diario el Hoy

Micro

La empresa de agua natural purificada “AGUALUZ” nace aproximadamente hace 10 años, está situada en el caserío Las Playas perteneciente al cantón Cevallos, de la provincia de Tungurahua.

La empresa embotelladora de agua mineral o de manantial “AGUALUZ”, como la gran mayoría de pequeñas y medianas empresas en la provincia de Tungurahua no cuentan con mayor tecnificación en los sistemas de gestión y administración de sus recursos, sin ser “AGUALUZ” la excepción entre los principales problemas que posee la empresa podemos mencionar entre otros los siguientes:

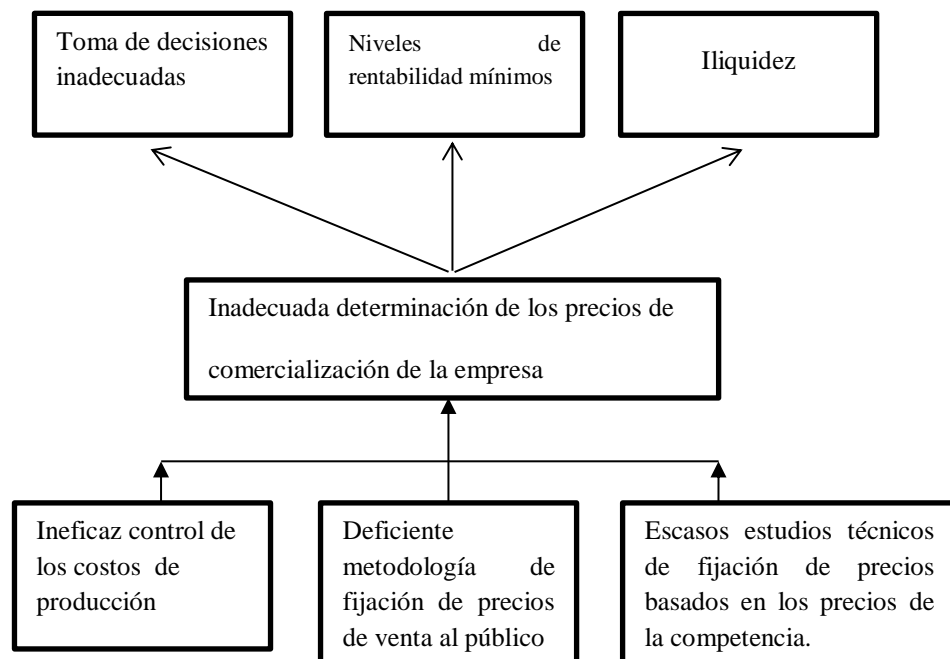
- Se establecen los precios al consumidor “Distribuidor”, de manera empírica; es decir, a través de la experiencia del productor.

- No posee una metodología de estimación de costos.
- No se considera el valor IGV “Ingreso General de Ventas para establecer el precio de venta.
- Los costos de desperdicio de Agua no son contabilizados.
- No todos los materiales y maquinaria necesarios para la producción de botellones de agua cuentan con un sistema de depreciación.

En base a lo expuesto es de vital importancia determinar el precio en base a un método de fijación de precios y de esta manera fijar precios exactos y convenientes que le permita incrementar sus ingresos.

1.2.2. ANÁLISIS CRÍTICO

Gráfico N° 1 Árbol de Problemas



Elaborado por: Bayas, Pablo (2013)

La empresa de producción y venta de agua “AGUALUZ”, atraviesa un momento de disminución en sus ingresos por la inadecuada determinación de los precios de comercialización, lo cual genera que los niveles de rentabilidad no sean los

óptimos para coadyuvar al desarrollo y posicionamiento de la empresa en el mercado en el que se desarrolla

1.2.3. PROGNOSIS

El problema detectado en la empresa “AGUALUZ”, provocara una disminución en sus ingresos por ventas, razón por la cual impedirá el desarrollo organizacional y tecnológico.

En este contexto al no contar con una metodología de determinación de los precios de comercialización, tendrá consecuencias al momento de establecer correctamente el precio de sus productos de forma exacta y real, lo cual no le va a permitir tomar decisiones de forma adecuada en beneficio de la misma, además no le permitirá hacerse beneficiado del gran apogeo que tienen la industria del agua embotellada en Ecuador que de acuerdo con el estudio realizado por Church & Chambers.(2008) “La proyección en crecimiento de esta industria se ordena en el orden del 33%”

1.2.4. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera la determinación de los precios de comercialización incide en la rentabilidad de la empresa, “AGUALUZ”?

1.2.5. PREGUNTAS DIRECTRICES

¿De qué forma se establecen los precios en la empresa “AGUALUZ”?

¿Cómo se mide la rentabilidad en la empresa “AGUALUZ”?

¿Qué opción será la adecuada para la correcta determinación de los precios de comercialización de la empresa “AGUALUZ”

1.2.6. DELIMITACIÓN

CONTENIDO:

Campo: Contabilidad y Auditoría

Área: Contabilidad de Costos.

Aspectos: Aplicación Estadística Descriptiva, Fundamentación Contable Comercial, Aplicación de Principios de Economía, Utilización de Software Contables, Aplicación Sistema de Costos, Presupuestos Empresariales, Gestión Financiera, Índices Financieros.

ESPACIAL: La presente investigación se va a realizar en la empresa “AGUALUZ” que está ubicada en la Provincia de Tungurahua, cantón Cevallos en el caserío Las Playas.

TEMPORAL: La presente investigación estudiará el período comprendido entre Agosto a Diciembre de 2013.

1.3 JUSTIFICACIÓN

La presente investigación responde a la necesidad de conocer y adquirir sólidos conocimientos de los procedimientos que ayudan al desarrollo económico de la empresa, de allí se justifica la importancia de la correcta determinación de los precios de comercialización para el aumento de su rentabilidad.

Además la investigación es de gran importancia ya que se resaltarán las problemáticas investigadas para dar una solución que ayude al mejoramiento y evolución de la empresa, generando así más fuentes de trabajo, para el desarrollo y bienestar del país. En la actualidad se está palpando que las empresas son más innovadoras y creativas, razón por la cual es necesario que

“AGUALUZ” se enfoque en satisfacer las necesidades y expectativas del cliente.

Este análisis pretende mejorar la producción, comercialización, además de los niveles de rentabilidad. Mediante técnicas contables necesarias y emergentes para el desarrollo micro empresarial, necesario en nuestra micro industria pero no muy conocida por los microempresarios como es la determinación del precio. Con dicho sistema la empresa AGUALUZ podrá mejorar sus niveles de rentabilidad debido a que conocerá con completa claridad sus costos operativos en todos los ámbitos así como también los gastos en los que incurre, lo cual ayudará a fijar un precio competitivo acorde al mercado existente, por ende, la situación de la empresa se fortalecerá y crecerá a nivel nacional, sin duda la imagen corporativa será una oportunidad para poder competir en el mercado local con una línea de venta eficiente, proyectándose a ser una marca que se encuentre dentro de los primeros sitios en la mente del consumidor.

1.4 OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

- Estudiar el impacto de la determinación de los precios al consumidor en la rentabilidad de la empresa “AGUALUZ”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Examinar la determinación de los precios existentes en la empresa.
- Analizar los márgenes de rentabilidad obtenidos por la empresa AGUALUZ.
- Diseñar una técnica de determinación del precio de venta a través de la metodología de medición de costos ABC.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Es un trabajo original ya que en la empresa “AGUALUZ” no se ha efectuado ningún tipo de Investigación, esta razón permite asegurar que el trabajo investigativo planteado tiene un enfoque de originalidad y sus resultados permitirán poner las bases para conocer de forma real y sustentada numéricamente la utilidad de cada producto y el costo de producción para que al momento de ofertar sus productos en el mercado no se fije los precios en forma empírica.

Es necesario señalar algunos trabajos de investigación que se han desarrollado relacionados con la rentabilidad y la fijación de precios.

En el Trabajo previo a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas de (Moyolema Muyulema, 2010) que versa sobre: **“LA GESTIÓN FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO KURIÑAN DE LA CIUDAD DE AMBATO AÑO 2010”**.

“Se planteó como Objetivo General el siguiente: *Analizar la Gestión Financiera y su impacto en la rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito “Kuriñan” de la ciudad de Ambato*”. Luego de una exhaustiva investigación de campo y mediante un profundo análisis de los datos con el uso de un sinnúmero de herramientas estadísticas, el autor llega entre otras, a las siguientes conclusiones:

- Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se establece que actualmente no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse.
- Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financiero por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financieras.
- Desconocimiento sobre indicadores financieros y la inexistencia de un asesor permanente para realizar un análisis correspondiente de su liquidez provoca desconfianza de todos los socios.

Del mismo modo en el En el Trabajo previo a la obtención del título de Ingeniero en Finanzas de (Reino Vivanco & Torres Valdes, 2012) que versa sobre: **“MODELO DE FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA INDUSTRIA DEL COMERCIO DE ELECTRODOMÉSTICOS APLICADO A MARCIMEX”**

Luego de una exhaustiva investigación de campo y mediante un profundo análisis de los datos con el uso de un sinnúmero de herramientas estadísticas, el autor llega entre otras, a las siguientes conclusiones:

- Para cualquier empresa en el mundo es de vital importancia saber fijar el mejor precio en el mercado y frente a su competencia de tal forma que le permita obtener mejores ventajas. Las empresas modernas ya no solo calculan su precio en base al costo si no que usan otros factores como el Marketing es por eso que se ha desarrollado los mejores conceptos y definiciones para el cálculo óptimo del precio de un producto en el mercado.

- Para calcular un precio en un producto se usa datos históricos y proyecciones probabilísticas de su comportamiento en el futuro, se usa intervalos de confianza para saber qué tan confiable es el resultado de los datos obtenidos se puede observar que Marcimex tiene una probabilidad del 76% de tener un precio igual o menor que la competencia.
- Finalmente se demuestra el beneficio de calcular el precio de un producto de manera más técnica y con mayor cantidad de factores en consideración, pues en un mundo globalizado donde cualquier ventaja frente a la competencia es de vital importancia para la empresa que persigue lucro.

2.2. FUNDAMENTACIÓN FILOSÓFICA

La investigación que se presenta, se desarrollara en base a la normativa del paradigma neopositivista, ya que en función del enfoque investigativo es predominantemente cuantitativo, en el cual el sujeto puede acceder a conocer de manera absoluta al objeto de conocimiento, pues la realidad es única, y será fragmentada para su análisis y las partes pueden ser manipuladas independientemente.

En palabras de (Kalakowski, 1988)

El positivismo es un conjunto de reglamentaciones que rigen el saber humano y que tiende a reservar el nombre de “ciencia” a las operaciones observables en la evolución de las ciencias modernas de la naturaleza. Durante su historia, dice este autor, el positivismo ha dirigido en particular sus críticas contra los desarrollos metafísicos de toda clase, por tanto, contra la reflexión que no puede fundar enteramente sus resultados sobre datos

empíricos, o que formula sus juicios de modo que los datos empíricos no puedan nunca refutarlos.

2.3. FUNDAMENTACIÓN LEGAL

De acuerdo con la Constitución Política del Ecuador 2008.

Capítulo quinto

Sectores estratégicos, Servicios y Empresas Públicas

Art. 318.- El agua es patrimonio nacional estratégico de uso público, dominio inalienable e imprescriptible del Estado, y constituye un elemento vital para la naturaleza y para la existencia de los seres humanos. Se prohíbe toda forma de privatización del agua.

La gestión del agua será exclusivamente pública o comunitaria. El servicio público de saneamiento, el abastecimiento de agua potable y el riego serán prestados únicamente por personas jurídicas estatales o comunitarias.

El Estado fortalecerá la gestión y funcionamiento de las iniciativas comunitarias en torno a la gestión del agua y la prestación de los servicios públicos, mediante el incentivo de alianzas entre lo público y comunitario para la prestación de servicios.

El Estado, a través de la autoridad única del agua, será el responsable directo de la planificación y gestión de los recursos hídricos que se destinarán a consumo humano, riego que garantice la soberanía alimentaria, caudal ecológico y actividades productivas, en este orden de prelación. Se requerirá autorización del Estado para el aprovechamiento del agua con fines productivos por parte de los sectores público, privado y de la economía popular y solidaria, de acuerdo con la ley.

La Secretaría Nacional del Agua (SENAGUA) tiene la finalidad de conducir y regir los procesos de gestión de los recursos hídricos nacionales de una manera integrada y sustentable en los ámbitos de cuencas hidrográficas. Fue creada mediante Decreto Ejecutivo 1088 del 15 de mayo del 2008, el mismo que entró en vigencia el 27 de mayo, con su publicación en el Registro Oficial N° 346.

De acuerdo con el decreto ejecutivo 1088 en su artículo 1 reza lo siguiente:

Reorganizase el consejo Nacional de Recursos Hídricos (CNRH), mediante la creación de la Secretaría Nacional del Agua, como una entidad de derecho público adscrita a la presidencia de la república, con patrimonio y presupuesto propio, con independencia técnica, operativa, administrativa y financiera, y domicilio en la ciudad de Quito.

Art 2. A más de las constituidas en la constitución, la ley de Aguas y su reglamento y el Plan Nacional de Desarrollo, las siguientes políticas constituyen la base vinculante para la gestión del agua.

Ley de Aguas

Capítulo XII

De los usuarios de aguas

Art. 44.- Son obligaciones de los usuarios de un derecho de aprovechamiento de aguas:

DE LAS TARIFAS

Capítulo XXI

Tarifas de concesión de derechos de Aprovechamiento de aguas

Art. 73.- Los concesionarios de un derecho de aprovechamiento de aguas, pagarán al Consejo Nacional de Recursos Hídricos las siguientes tarifas únicas anuales:

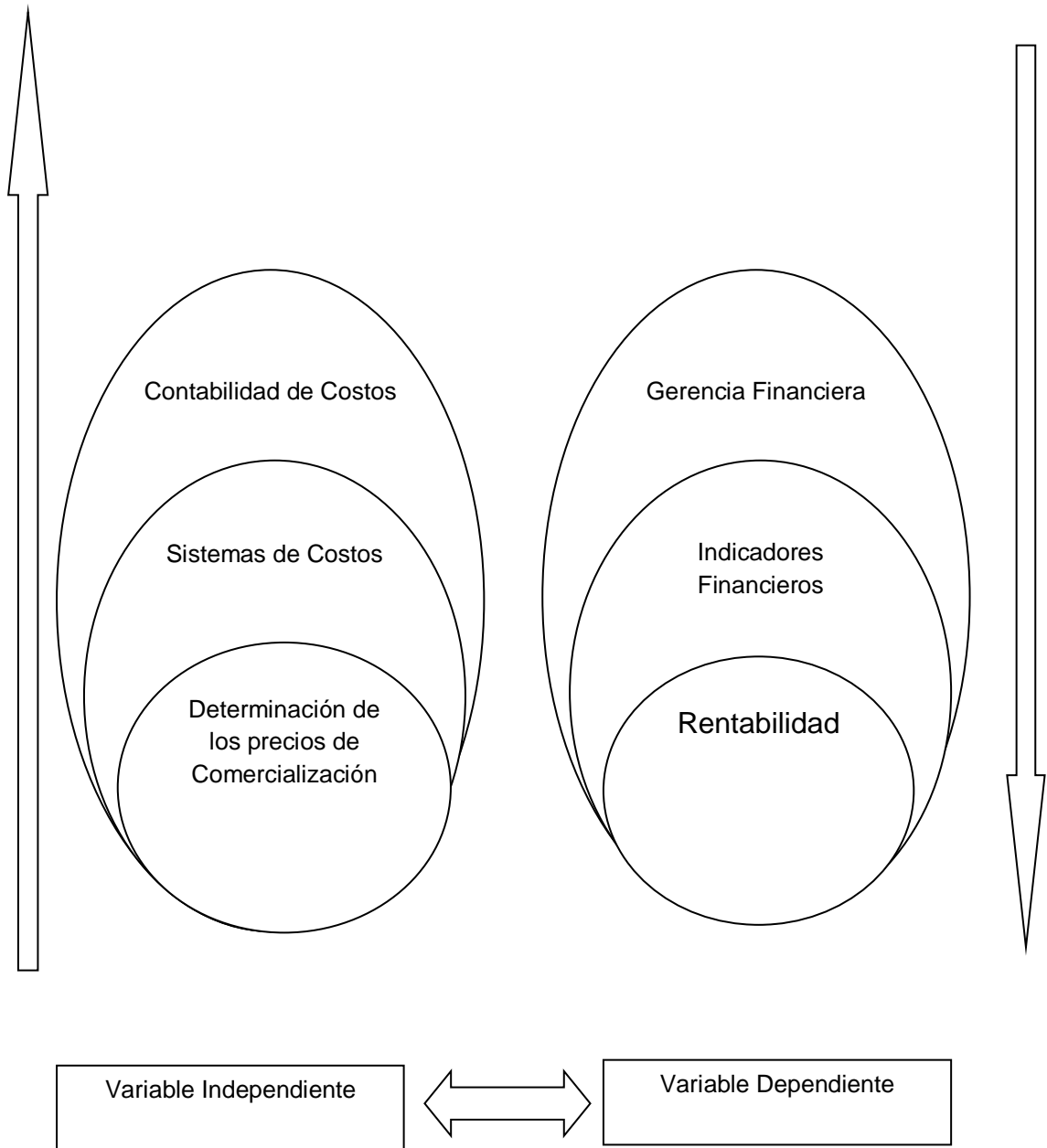
- a) Para las aguas de mesa minerales y no minerales, que se expendan envasadas o al granel, los concesionarios pagarán diez milésimas de dólar, por cada litro concesionado .(US\$ 0.0002/litro);

Art. 79.- En caso de concesión de un derecho de aprovechamiento de aguas con fines múltiples, el pago se efectuará según las tarifas establecidas para cada uso, aún cuando fuere una misma persona la beneficiaria.

Art. 80.- El plazo de la concesión de un derecho de aprovechamiento estará determinado por el tiempo que se requiera para la vida económicamente útil de la empresa que requiera el agua; para riego no será menor de diez años, renovables.

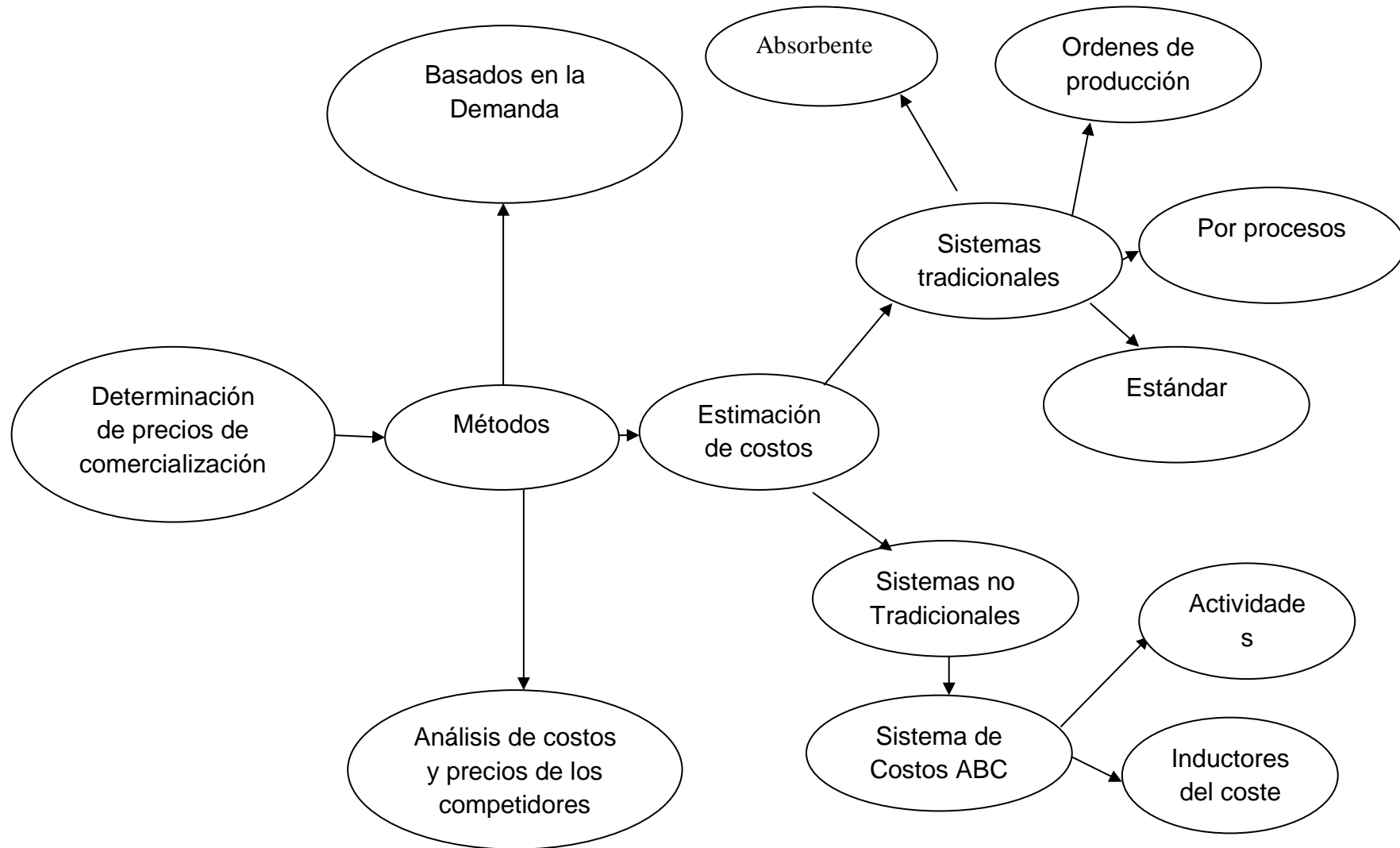
2.4. CATEGORÍAS FUNDAMENTALES

SUPRA ORDINACIÓN

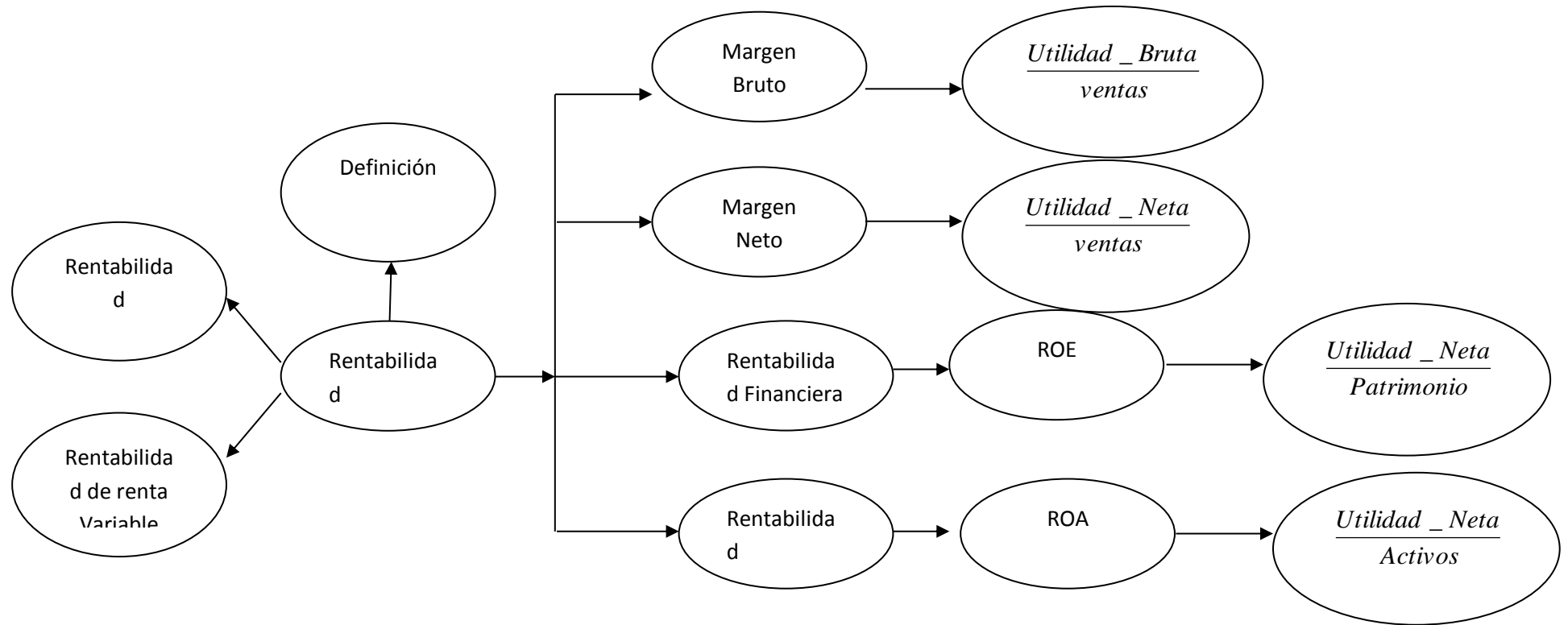


Elaborado por: Bayas, Pablo (2013)

2.4.1 Constelación de Ideas Variable Independiente



2.4.1 Constelación de Ideas Variable Dependiente



2.4.1. Definiciones de la Variable Independiente

Contabilidad de Costos

Definición

De acuerdo con (Sinisterra V & Polanco I, 2007, pág. 89) la contabilidad de costos se entiende “como cualquier técnica o mecánica contable que permita calcular lo que cuesta fabricar un producto o prestar un servicio”. En este contexto para (Montao Jiménez, 2006) “La Contabilidad de Costos es un sistema de información que clasifica, asigna, acumula y controla los costos de actividades, procesos y productos, para facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo”.

Analizando las definiciones propuestas concluimos que la contabilidad de costos es una parte de la contabilidad que clasifica, asigna costos a las actividades que conforman el proceso de producción de un bien o prestación de un servicio.

Importancia

Para (Cuevas V, CONTABILIDAD DE COSTOS ENFOQUE GERENCIAL Y DE GESTIÓN , 2001) la importancia de la contabilidad de costos radica en que: “desempeña un papel destacado en los informes financieros, pues los costos del producto y el servicio son un componente de significativa importancia en la determinación del ingreso y en la posición financiera de toda organización”.

Elementos del costo

En palabras de (Jimenez Boulanger & Espinoza Gutierrez, 2007) los elementos del costo de producción son tres:

- Materiales
- Mano de Obra
- Costos indirectos de fabricación

Materia prima

Para (Sinisterra V & Polanco I, 2007) .

“La materia prima se la puede clasificar como materia prima directa e indirecta. La materia prima directa hace referencia a todos los materiales que integran físicamente el producto terminado o se pueden asociar fácilmente con él. La materia prima indirecta se refiere a aquellos materiales que integran físicamente el producto perdiendo su identidad o que por efectos de materialidad se toman como indirectos”.

En conclusión podemos afirmar que la materia prima se clasifica en materia prima directa e indirecta, y son las principales sustancias y productos que son transformados en productos terminados.

Materiales directos: Son todos los materiales identificables en la producción de un producto terminado, es decir, los materiales propios de la fabricación.

Materiales indirectos: Son todos los materiales que no son identificables en la producción de un producto.

Mano de Obra

De acuerdo con (Sinisterra V & Polanco I, 2007)

“La mano de obra representa el esfuerzo del trabajo humano que se aplica en la elaboración del producto. La

mano de obra así como la materia prima se clasifica en directa e indirecta. La mano de obra directa constituye el esfuerzo laboral que aplican los trabajadores que están físicamente relacionados con el proceso productivo sea por operación manual o por operación de máquina o equipo.”

En otras palabras se concluye que la mano de obra directa es el uso del talento humano en la transformación de las materias primas para convertirlos en producto terminado.

Mano de Obra Indirecta

Para (Sinisterra V & Polanco I, 2007) “El costo de aquella mano de obra que no pueda razonablemente asociar con el producto terminado o que no participa estrechamente en la conversión de los materiales en producto terminado”.

Costos Indirectos

El tercer elemento del costo también se lo conoce con el nombre de costos indirectos de fabricación, y como lo explica (Sinisterra V & Polanco I, 2007) “Los costos indirectos comprenden todos los costos asociados con la fabricación, con la excepción de la materia prima y la mano de obra directa.”

Sistemas de Costos

Los sistemas de costos constituyen el conjunto de normas, métodos y procedimientos que se requieren para la planeación, registro de los gastos, cálculo y análisis del costo en la organización, en procesos de producción de productos o servicios.

Sistemas tradicionales

Los sistemas de costos tradicionales son aquellos que por generaciones fueron usados para determinar el costo de producción de un producto o un servicio, entre los métodos tradicionales podemos detallar los siguientes:

Costeo Absorbente

Como lo explica (Lara Martínez, 2010) los costos absorbentes es un método de la contabilidad de costos “que se basa en el análisis del comportamiento de los costos de producción y operación, para clasificarlos en costos fijos y en costos variables, con el objeto de proporcionar suficiente información relevante a la dirección de la empresa para su proceso de planeación estratégica”.

Ventajas del sistema de costos absorbente

- La valuación de los inventarios de producción en proceso y de producción terminada es superior al de costeo directo
- La fijación de los precios se determina con base a costos de producción y costos de operación fijos y variables El costeo absorbente o tradicional es universal o sea utilizable en todos los casos.
- Es un sistema aceptado por la profesión contable y el sistema de tributación

Costeo por órdenes de Producción

De acuerdo con (Rojas Medina, 2007)

“Los sistemas de órdenes de producción, también conocido bajo el nombre de costos por órdenes específicas de

producción, lotes de trabajo, pedidos de los clientes. Se caracteriza porque cada uno de los costos incurridos dentro del proceso productivo se puede identificar directamente con el producto y por la tanto se le asigna a la orden que lo genera”.

En este contexto para (Perera, 2010) “El sistema de costo por órdenes de trabajo se utiliza donde los productos son distintos de acuerdo a las necesidades de materiales y de conversión y responden a las solicitudes de clientes, sobre la base de las especificaciones previamente establecidas y necesidades determinadas”.

En conclusión podemos definir al sistema de costos por órdenes de producción al sistema tradicional de costeo que toma los elementos del costo para un lote de producción.

Ventajas

- Da a conocer con todo detalle el costo de producción de cada artículo.
- Pueden hacerse estimaciones futuras con base en los costos anteriores.
- Pueden saberse qué órdenes han dejado utilidad y cuáles pérdida.
- Se conoce la producción en proceso sin necesidad de estimarla, en cantidad y costo.

Desventajas

- Su costo de operación es muy alto debido a la gran labor que se requiere para obtener todos los datos en forma detallada, mismos que deben aplicarse a cada orden de producción.

- En virtud de que esa labor es muy grande se requiere mayor tiempo para obtener los costos, razón por la cual los datos que se proporcionan, casi siempre resultan extemporáneos.
- Existen serias dificultades en cuanto al costo de entregas parciales de productos terminados, ya que el costo total se obtiene hasta la terminación de la orden.

Sistema de costos por procesos

De acuerdo con (Horngren, Srkant, & Foster, 2007) “Los sistemas de costos pro procesos separan los costos por categorías de acuerdo con el momento en que los costos se introducen al proceso. Con frecuencia solo se necesitan dos clasificaciones de costos, materiales directos y costos de conversión, para asignar costos a los productos”.

En el modelo de costos por procesos cada departamento que interviene en el proceso productivo calcula en base a la secuencia de producción sus costos el cual recibe el costo de las unidades semi terminados del departamento anterior y así sucesivamente hasta que el producto este completamente terminado.

Ventajas

- El cálculo de los costos unitarios es periódico, pues como queda señalado, su estructuración se hace en relación con procedimientos productivos igualmente periódicos.
- En consecuencia, la información financiera podría ponerse a la consideración de la gerencia de manera constante y oportuna.
- En virtud de que por regla general la producción es de artículos homogéneos, el cálculo de los costos unitarios se simplifica considerablemente.

- El costo de operación de este sistema, es más barato, requieren de menor inversión en tiempo y capacidad técnica del personal, por lo que más accesible para la empresa Industriales..

Sistema de costos Estándar

Estándar

Un estándar se puede definir como un patrón de medida científicamente elaborado.

Costo estándar

Un costo estándar es entonces un patrón de medida que nos indica cuánto debería costar la elaboración de un producto o la prestación de un servicio si se dan ciertas condiciones.

Un sistema de costos estándar

Es el conjunto de procedimientos y normas que permiten determinar el costo estándar y además ayudar en el control y la toma de decisiones.

Ventajas

- Permite a la gerencia tomar acciones correctivos en los procesos.
- Permite a la gerencia determinar responsabilidades.
- Permite determinar los tiempos de producción.
- Permite el desarrollo de planes de producción

Desventajas

- El grado de rigidez o flexibilidad de los estándares no puede calcularse de manera específica.

- Sostienen que las normas son opresivas y que crean actitudes de resistencia en lugar de actuar como incentivos.
- En la práctica es muy difícil adaptarse a una estructura conceptual específica, debido a la rigidez o flexibilidad y así los costos no pueden calcularse con precisión.

Sistemas de costos tradicionales

Como lo explica (Jimenez Boulanger & Espinoza Gutierrez, 2007). “La contabilidad de costos tradicional, lejos de facilitar el cambio, pueden ser un gran obstáculo para implementar un análisis de costos con calidad con fines estratégicos”.

Sistema de Costos ABC

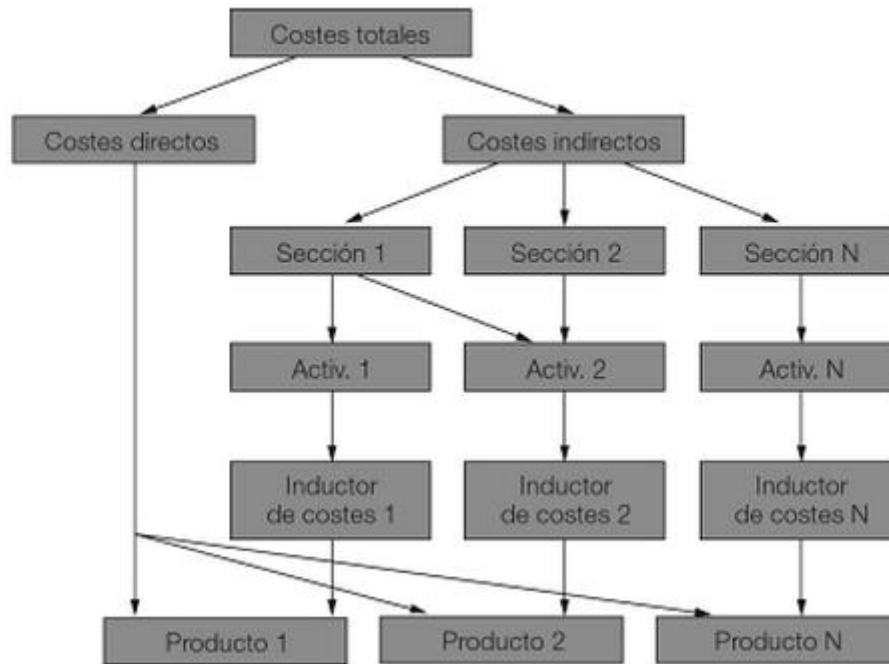
El sistema de costos ABC (siglas en inglés de "Activity Based Costing" o "Costo Basado en Actividades").

El autor (Cuevas V, Contabilidad de Costos, 2001) “El costeo ABC reconoce actividades, costos de las actividades y guías de asignación de las actividades a diferentes niveles de agregación dentro del medio productivo. Los cuatro niveles son la actividad, el lote, el producto y la planta.”.

Actividad

En este método una actividad se define como cualquier evento, acción, transacción o secuencia de trabajo que implique la ocurrencia del costo en la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Gráfico N° 2 Etapas de imputación de costes a través del sistema ABC



Fuente : (Amat & Campa, 2011)

Ventajas del sistema ABC

De acuerdo con (Amat & Campa, 2011) el sistema de costos ABC presenta las siguientes ventajas.

- Permite calcular de forma más precisa los costos sobre todo los relativos a determinados costos indirectos.
- Aporta más información sobre los costes de las actividades que se realizan en la empresa, tanto los que aportan valor añadido como los que no.
- Identifica servicios, productos, clientes u otros objetivos de coste no rentables.
- Permite relacionar sus costes con sus causas

Desventajas

- Requiere una mayor participación de las personas implicadas en el cálculo de los costes
- Si se relaciona demasiadas actividades puede encarecer el sistema de calculo de costes.
- Determinados costes indirectos de administración, comercialización y dirección son de difícil imputación a las actividades.

Determinación de los precios de comercialización

Precio de venta

En la determinación del precio nos podemos guiar por varios factores fundamentales:

- El costo del producto.
- Los precios de la competencia en el mercado.
- Nuestro porcentaje esperado de ganancia, por determinado número de unidades o volúmenes.

Determinación de los precios basados en la demanda

Cuando la demanda de un producto es elevada su precio tiende a subir, mientras que en situaciones de recesión tiende a la baja; y todo ello sucede aunque los costes no varíen. En el caso de subir el precio disminuirán nuestras ventas y viceversa debido al comportamiento de la demanda.

Los métodos de fijación de precios basados en la demanda tratan de adaptar los precios a la demanda existente; los más comunes son:

- **Discriminación de precios.** Consiste en vender un mismo producto a distintos precios, dependientes del lugar, del cliente o de la época del año de que se trate.
- **Experimentación.** Consiste en probar durante un período de tiempo, varios precios para un mismo producto, con el fin de determinar la repercusión de los mismos en la demanda, y fijar el más conveniente para los objetivos de la empresa.

Intuición. Consiste en fijar los precios basándose en la presunción de los efectos que los mismos vayan a tener sobre la demanda.

Determinación de los precios basados en la competencia

Consiste en fijar un precio que guarde una determinada relación con los precios de los competidores. Estos precios en función a la posición en el mercado se fijarán por encima, igual o por debajo de la competencia.

• Estrategias de precios.

Precios de penetración. Se establecen inicialmente precios bajos, para penetrar en un mercado cerrado y dominado por la competencia.

Precios máximos. Se fijan inicialmente precios altos, buscando el prestigio y sacrificando unas mayores ventas por tener más margen de beneficios. Después habrá que bajar precios y puede tener inconvenientes. Cuando esta estrategia está hecha premeditadamente para dar prestigio al producto y luego generalizarlo recibe el nombre de “estrategia de desnatado”.

Precios de lanzamiento. Se lanza un producto al mercado con un precio transitorio, con carácter de oferta promocional, dejándose sin definir claramente cuál va a ser su precio definitivo. Constituye una política de

manos libres para la empresa, ya que la subida posterior no se considerará como tal, sino como la desaparición de aquel precio coyuntural.

2.4.1. Definiciones de la Variable Dependiente

Gerencia Financiera

En palabras de (Ortega Castro, 2002) la gerencia financiera se define como

“La Gerencia Financiera se define por las funciones y responsabilidades de los administradores financieros. Aunque los aspectos específicos varían entre organizaciones las funciones financieras clave son: La Inversión, el Financiamiento y las decisiones de dividendos de una organización. Los fondos son obtenidos de fuentes externas e internas de financiamiento y asignados a diferentes aplicaciones. Para las fuentes de financiamiento, los beneficios asumen la forma de rendimientos reembolsos, productos y servicios. Por lo tanto las principales funciones de la administración financiera son planear, obtener y utilizar los fondos para maximizar el valor de una empresa, lo cual implica varias actividades importantes.

El autor (Montalvo, 2005) define de la siguiente manera:

“La Administración Financiera trata principalmente del dinero, como la variable que ocupa la atención central de las organizaciones con fines de lucro. En este ámbito empresarial, la administración financiera estudia y analiza los problemas acerca de:

La Inversión
El Financiamiento
La Administración de los Activos”

Indicadores Financieros

Los indicadores financieros es una relación entre cifras extractadas de los estados financieros.

Los indicadores financieros son los que a continuación se detallan:

- Razones de Liquidez
- Razones de Endeudamiento
- Razones de Rentabilidad
- Razones de Apalancamiento.

Razones de liquides

Las razones de liquidez permiten identificar el grado o índice de liquidez con que cuenta le empresa y para ello se utilizan los siguientes indicadores:

- Capital de Trabajo
- Razón Corriente
- Prueba Acida
- Rotación de cuentas por cobrar

Capital de trabajo

El capital de trabajo, es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una

empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

Fórmula

Activos Corrientes – Pasivos Corrientes

Razón corriente

La razón corriente, es uno de los indicadores de liquidez más usados, tiene como objeto verificar las posibilidades de una empresa para afrontar compromisos financieros en el corto plazo.

Fórmula

$$RC = \frac{AC}{PC}$$

Prueba Ácida

La prueba ácida, es uno de los indicadores de liquidez frecuentemente usados como indicador de la capacidad de la empresa para cancelar sus obligaciones corrientes, sin contar con la venta de sus existencias.

Formula

$$PA = \frac{AC - INV}{PC}$$

Rotación de cuentas por cobrar

El resultado representa el número de veces que las cuentas por cobrar rotan durante el año comercial.

Formula

$$RCC = \frac{\text{Ventas _ anuales _ a _ crédito}}{\text{cuentas _ por _ cobrar _ promedio}}$$

Razones de Endeudamiento

Relaciones que indican la carga financiera que pesa sobre los activos de una empresa, en términos de la cantidad de deuda que se ha utilizado para financiarlos.

Fórmula

$$RE = \frac{\text{TOTAL _ PASIVO}}{\text{TOTAL _ ACTIVO}}$$

Rentabilidad

La rentabilidad es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión.

Margen Bruto

El margen bruto es un indicador financiero donde se refleja en términos porcentuales lo que representa la utilidad bruta frente a los ingresos operacionales netos en un mismo periodo de tiempo.

$$MB = \frac{\text{UTILIDAD _ BRUTA}}{\text{VENTAS}}$$

Margen Neto

Indicador de Rentabilidad que se define como la Utilidad neta sobre las ventas netas.

$$MN = \frac{\text{UTILIDAD _ NETA}}{\text{VENTAS}}$$

Clasificación de la rentabilidad

La rentabilidad puede ser clasificada en dos:

- **Rentabilidad Económica**
- **Rentabilidad Financiera**

ROA

R.O.A. por sus siglas en inglés de Return on Assets, cuyo significado es la rentabilidad de los activos o rentabilidad económica. Es la relación entre el beneficio logrado durante un determinado periodo y el activo total.

Se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$ROA = \frac{UTILIDAD}{TOTAL_ACTIVO}$$

Se utiliza para medir la eficiencia de los activos totales de una empresa, con independencia de las fuentes de financiación empleadas. O lo que es lo mismo, mide la capacidad de los activos de una empresa para generar utilidad

ROE

El ROE por sus siglas en inglés (return on equity) se define como el cociente entre: utilidad neta ha sido un ratio utilizado para medir la rentabilidad de una compañía. Este ratio es utilizado como una medida de la rentabilidad de una empresa.

$$ROE = \frac{UTILIDAD}{TOTAL_PATRIMONIO}$$

2.5. HIPÓTESIS

La determinación de los precios de comercialización incide significativamente en la rentabilidad en la empresa "AGUALUZ".

2.6. VARIABLES

Variable Independiente: Determinación de los precios de comercialización – Cuantitativa.

Variable dependiente: Rentabilidad - Cuantitativa

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. ENFOQUE

La metodología es parte del análisis y la crítica de los métodos que se utilizan para la investigación. El presente trabajo será de carácter cuantitativo ya que se encarga de analizar y determinar la fijación de precios de dichos productos.

La investigación se orienta al aspecto cuantitativo cuando interprete cuantitativamente los resultados obtenidos, después de haber estudiado exhaustivamente la fijación de precios ya que se convertirá en la prioridad número uno.

Es decir debe considerarse como el estudio del método que ofrece una mejor comprensión de ciertos caminos que han probado su utilidad en la práctica de la investigación con objeto de evitar los obstáculos que entorpezcan el trabajo científico.

3.2. MODALIDAD BÁSICA DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se basará en diferentes modalidades y se ha utilizado las siguientes:

Investigación de Campo

En el presente trabajo se ha utilizado una investigación de campo, ya que se ha visitado el lugar de los hechos, de la misma manera que se ha

investigado e interpretado la información recaudada para el desarrollo, registro y análisis del problema.

Investigación bibliográfica

La investigación también se basará en esta modalidad porque tiene el propósito de conocer, comparar, ampliar teorías y criterios de diversos autores en documentos, libros de bibliotecas e internet para conocer las contribuciones científicas del pasado y relacionarlas con el presente respecto al problema en estudio.

3.3. NIVEL O TIPO DE INVESTIGACIÓN

El proceso investigativo inicio con el nivel exploratorio, ya que se obtuvo datos para generar la hipótesis, reconociendo las variables, el propósito fue destacar los aspectos fundamentales de una problemática determinada y encontrar procedimientos adecuados para elaborar una investigación posterior.

Al llegar al segundo nivel que es el descriptivo se caracterizan las variables tanto independiente fijación de precios como la dependiente rentabilidad de la empresa, y se las relaciono utilizando el método de análisis logrando un objeto de estudio o una situación concreta, combinada con ciertos criterios de clasificación que sirven para ordenar, agrupar o sistematizar los objetivos.

Del mismo modo la presente investigación se enmarca en Estudios Correlacionales, los mismos que miden dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación. La utilidad y el propósito principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar un concepto o variable conociendo el comportamiento de otra u otras variables relacionadas.

Como explica Sampieri, R (2010) “Los estudios correlacionales se distinguen de los descriptivos principalmente en que mientras estos últimos se centran en medir con precisión las variables individuales. Los estudios correlacionales evalúan el grado de relación entre dos variables pudiéndose incluir varios pares de evaluaciones de esta naturaleza en una única investigación”.

Estudios explicativos

Estos estudios van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos, o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se da éste, o por qué dos o más variables están relacionadas. Las investigaciones explicativas son más estructuradas que las demás clases de estudios y de hecho implican los propósitos de ellas (exploración, descripción y correlación).

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA

La población es la totalidad de habitantes de un área específica en un determinado momento. La disciplina que estudia la población se conoce como demográfica y analiza el tamaño, composición y distribución de la misma, la población a ser estudiada son:

Tabla N° 2 Población de la empresa AGUALUZ

Población	Total
Propietarios	4
Contador Externo	1
Auxiliar de Contabilidad	1
Jefe de Producción	1
TOTAL	7

Fuente: Empresa AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

3.5. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Operacionalización de la Variable Independiente

Tabla N° 3 Variable Independiente: Determinación de los precios de comercialización

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS- INSTRUMENTOS- POBLACIÓN
Precio es la asignación monetaria que se da a un bien o servicio que se encuentra a disposición de los demandantes en el mercado, en otras palabras es el instrumento de intermediación entre los ofertantes y demandantes.	Ingresos Costos	<ul style="list-style-type: none"> • Desempeño de los competidores. • Segmentación del mercado. • Necesidades de los clientes. • Listas de marcas existentes en el mercado. • Preferencia del consumidor • Volumen de ventas 	<p>¿Cuáles son sus principales competidores?</p> <p>¿Se ha realizado una investigación de mercado?</p> <p>¿Conoce usted el costo unitario del producto?</p> <p>¿Se aplica algún sistema de Costos?</p>	Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Operacionalización de la Variable Dependiente

Tabla N° 4 Variable Dependiente: Rentabilidad

CONCEPTUALIZACIÓN	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICAS- INSTRUMENTOS- POBLACIÓN
<p>Es un término general que mide la ganancia que puede obtenerse en una situación particular. Es el denominador común de todas las actividades productivas. La rentabilidad se realiza como un balance económico en el cual se calcula el incremento de la utilidad, dinero que la sociedad ahorrará o perderá con los servicios que presta.</p>	<p>Rentabilidad Financiera</p> <p>Rentabilidad Económica</p>	<p>Margen bruto</p> <p>Margen Operacional</p> <p>Margen Neto</p> <p>ROA</p> <p>ROE</p> <p>Gastos de Administración y ventas</p>	<p>¿Conoce usted los márgenes que obtiene en cada ejercicio económico?</p> <p>¿Realiza usted algún tipo de análisis Financiero a sus estados?</p> <p>¿Realiza usted un estudio de gastos operativos?</p> <p>¿Realiza usted estudios de gastos de administración y ventas?</p>	<p>Encuesta</p>

Elaborado por: Bayas, P (2013)

3.6. TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN

Para la realización de la presente investigación se utilizará las siguientes técnicas e instrumentos de investigación.

Tabla N° 5 Técnicas de Investigación

Tipo de Información	Técnicas de Información	Instrumentos de Información
1. Información Secundaria	1.1 Lectura Científica	1.1.1 Tesis de grado 1.1.2 Libros de Costos 1.1.3 Libros de Contabilidad General
2. Información Primaria	2.1 Observación 2.2 Encuesta	2.1.1 Ficha de Observación 2.1.2. Cuestionario

Elaborado por: Bayas, P (2013)

3.7. PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN

Las encuestas serán revisadas en orden de acuerdo a la aplicación de cada variable, se recurrirá a la tabulación computarizada revisando que cada una esté llena completamente, sin tachones para optimizar de mejor manera los resultados y tener una base confiable.

En la presente investigación se utilizará el gráfico de pasteles, debido a que este indicador nos cuantificará de una mejor manera los datos o información recolecta en los puntos anteriores.

CAPÍTULO IV

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Análisis de los resultados

La presente Investigación se basa en el análisis estadístico matemático para sustentar la hipótesis propuesta en la misma la cual expresa lo siguiente: la determinación de los precios incide significativamente en la rentabilidad de la empresa comercializadora de Agua "AGUALUZ".

Debido al número reducido de la población el investigador tomo la decisión de trabajar con el número total de la población objeto de estudio que conforman la empresa "AGUALUZ".

Considerando que el problema objeto de estudio de esta investigación el cuál ha sido detallado en el Capítulo I de la siguiente manera "¿De qué manera la determinación de los precios de comercialización incide en la rentabilidad de la empresa, "AGUALUZ"?". Siendo la Variable independiente o causa la determinación de precios y la variable dependiente la rentabilidad.

En este contexto y para validar la hipótesis ya expuesta se procedió a recolectar información usando técnicas de recolección de Información, como es la ficha de observación con el objeto de dar veracidad a dicha hipótesis se procedió a obtener el indicador estadístico coeficiente de correlación de Karl Pearson de independencia entre variables.

Análisis referente a las encuestas a los propietarios y empleados de la Empresa AGUALUZ.

Tabla N° 6 Métodos de fijación de precios

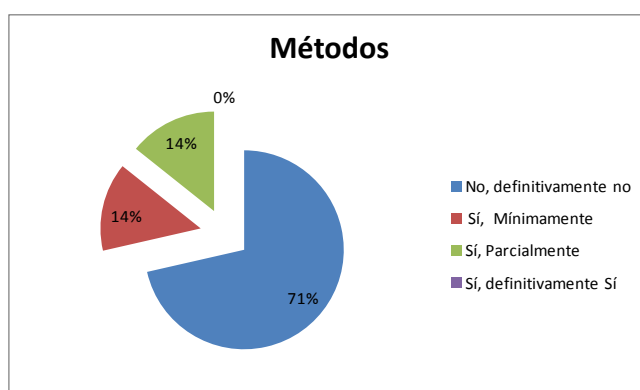
¿La empresa utiliza métodos técnicos para fijar precios a sus productos?

Métodos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	5	71%	71%
Sí, Mínimamente	1	14%	86%
Sí, Parcialmente	1	14%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 3 Métodos usados para determinar precios



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 71%; es decir, 5 personas señalan que en la empresa Agualuz no se determinan precios de forma científica, mientras que el 14% es decir una persona señala que se lo hace de manera mínima y el 14% restante señala que se lo hace de manera limitada.

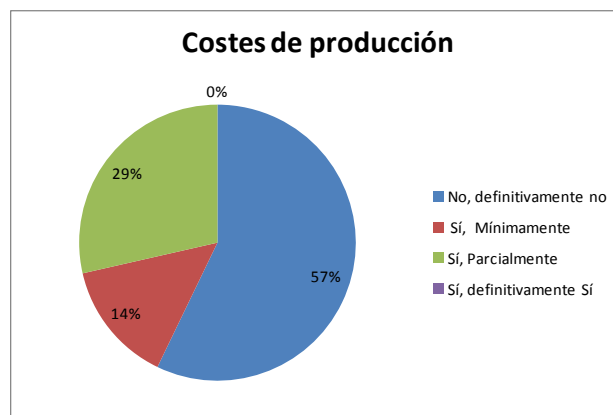
Tabla N° 7 Costes de producción

¿Los precios son fijados en función de los costes de producción y comercialización en la empresa AGUALUZ?

Costes de producción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	4	57%	57%
Sí, Mínimamente	1	14%	71%
Sí, Parcialmente	2	29%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 4 Precios Vs costes de producción y Comercialización



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 57%; es decir, 4 personas señalan que en la empresa AGUALUZ no se determinan precios en función de los costes de producción y comercialización de los productos, mientras que el 14%; es decir, una persona señala que se lo hace de manera mínima y el 29% restante señala que se lo hace de manera limitada.

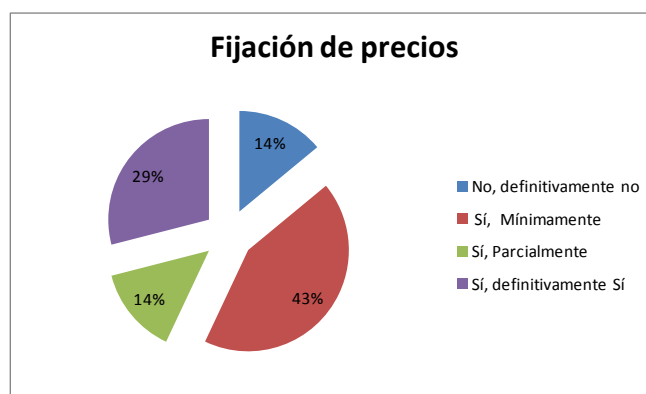
Tabla N° 8 Fijación de Precios

¿Se fija el precio en Función del valor que tiene el producto o servicio para el consumidor?

Fijación de precios	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	1	14%	14%
Sí, Mínimamente	3	43%	57%
Sí, Parcialmente	1	14%	71%
Sí, definitivamente Sí	2	29%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 5 Fijación de precios



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la encuesta realizada en la empresa AGUALUZ el 14%; es decir, 1 personas señalan que en la empresa AGUALUZ no se determinan precios en función del bien y el valor para el consumidor, mientras que el 43%; es decir, tres personas señalan que se lo hace de manera mínima, el 14% restante señala que se lo hace de manera limitada y el 29% de las personas observadas señalan que definitivamente se determina el precio en función del valor que posee para el consumidor final.

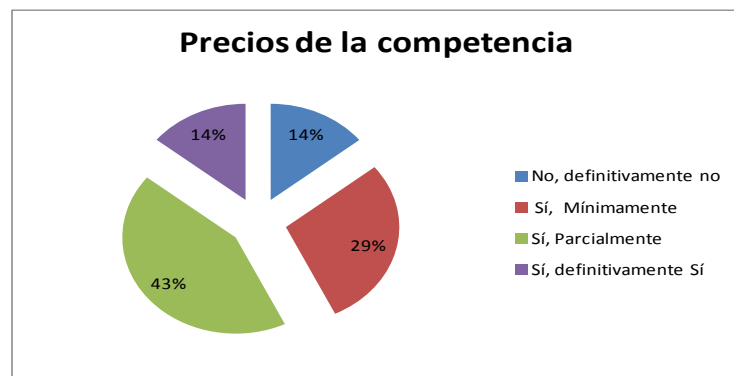
Tabla N° 9 Precios de Competencia

¿Se toma como punto de referencia los precios de los bienes similares que expende los competidores directos de la empresa, para fijar los precios de venta al público?

Precios de la competencia	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	1	14%	14%
Sí, Mínimamente	2	29%	43%
Sí, Parcialmente	3	43%	86%
Sí, definitivamente Sí	1	14%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 6 Precios de la Competencia



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 14% es decir 1 personas señalan que en la empresa AGUALUZ no se determinan precios en función de los precios que posee la competencia, mientras que el 29%; es decir, 2 personas señalan que se lo hace de manera mínima, el 43% restante señala que se lo hace de manera limitada y el 14% de las personas observadas señalan que definitivamente se determina el precio en función de los precios de la competencia.

Tabla N° 10 Combina los tres métodos

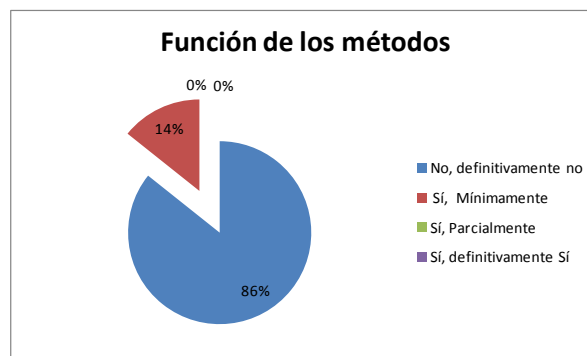
¿Combina estos métodos: “Costos de producción, Valor para el consumidor, Precios de la competencia” para fijar el precio a sus productos?

Función de los métodos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	6	86%	86%
Sí, Mínimamente	1	14%	100%
Sí, Parcialmente	0	0%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 7 Fusión de los métodos



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 86%; es decir, 6 personas señalan que en la empresa AGUALUZ no se determinan precios en función de la fusión de los métodos para establecer a los mismos, mientras que el 14% es decir una persona señala que se lo hace de esa manera.

Tabla N° 11 Crédito Institucional

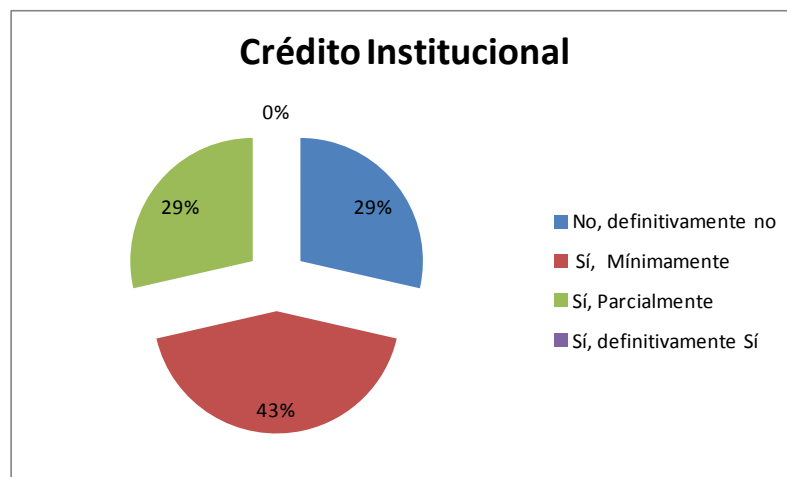
¿La empresa posee política de ventas a crédito?

Crédito Institucional	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	2	29%	29%
Sí, Mínimamente	3	43%	71%
Sí, Parcialmente	2	29%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 8 Crédito Institucional



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

LECTURA

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 29% señalan que en la empresa AGUALUZ no entrega crédito institucional, mientras que el 43%; es decir, una persona señala que se otorga crédito con prudencia, además el 29% restante señaló puntualmente que la empresa concede crédito a sus clientes.

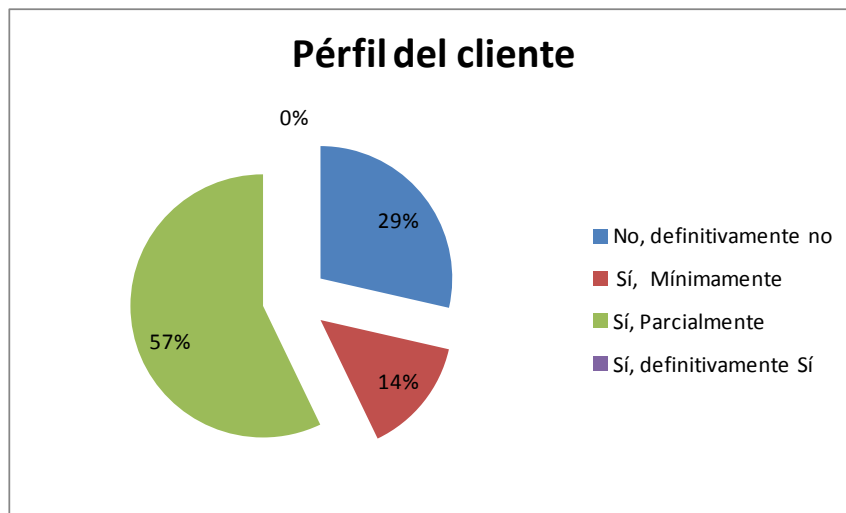
Tabla N° 12 Realiza estudio del perfil del cliente

¿La empresa realiza un estudio del perfil del cliente antes de otorgar el crédito Institucional?

Perfil del cliente	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	2	29%	29%
Sí, Mínimamente	1	14%	43%
Sí, Parcialmente	4	57%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 9 Perfil del cliente



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 29% señalan que en la empresa AGUALUZ realiza un estudio del perfil del cliente, mientras que el 14%; es decir, una persona señala que el estudio del perfil del cliente es mínimo mientras que el 57% reflexiona que el análisis es parcial.

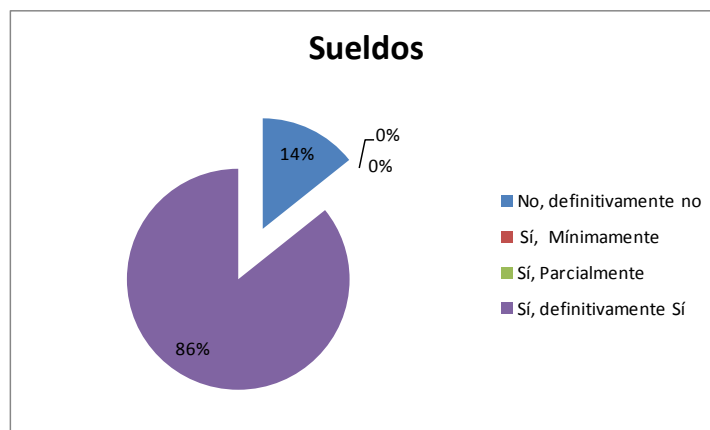
Tabla N° 13 Salarios

¿El sueldo y salario que paga a sus empleados la empresa AGUALUZ, están conforme a lo que estipula la ley?

Sueldos	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	1	14%	14%
Sí, Mínimamente	0	57%	71%
Sí, Parcialmente	0	29%	100%
Sí, definitivamente Sí	6	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 10 Salarios



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 14% señalan que en la empresa AGUALUZ no paga los sueldos y salarios de conformidad con lo que estipula la ley, mientras que el 86% señala los sueldos y salarios son acordes a lo que dictamina la ley.

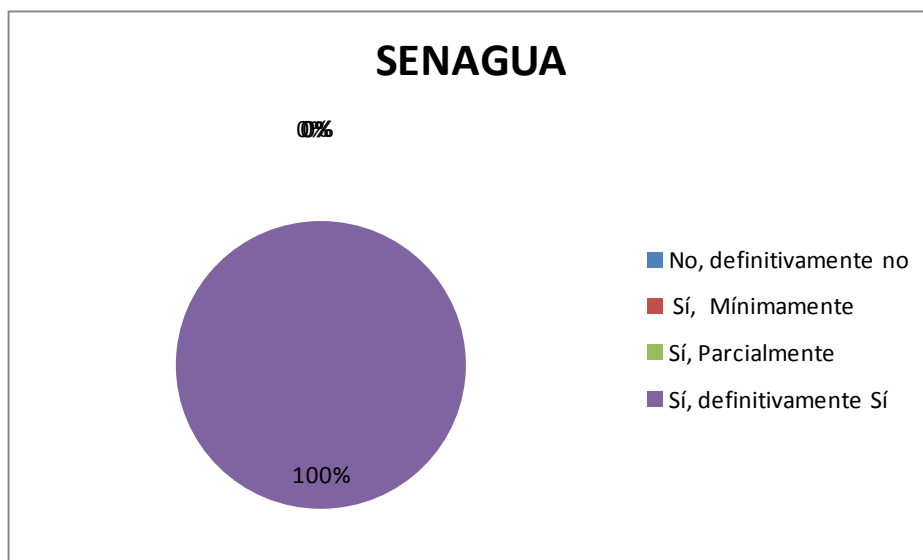
Tabla N° 14 Ley

¿Las fuentes de Agua de donde extrae la misma, están aprobadas por la SENAGUA “secretaría nacional del Agua”?

SENAGUA	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	0	0%	0%
Sí, Mínimamente	0	0%	0%
Sí, Parcialmente	0	0%	0%
Sí, definitivamente Sí	7	100%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 11 Ley de Aguas



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

El 100% de las personas objeto de este estudio señalan que las fuentes de Agua han sido aprobadas y dadas en concesión por la secretaría nacional del agua SENAGUA.

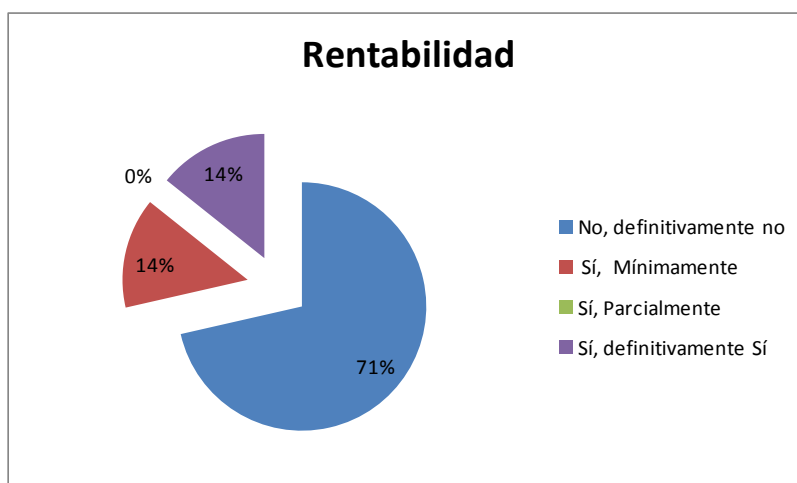
Tabla N° 15 Rentabilidad Vs Costos Indirectos de Fabricación

¿Conoce usted cómo afecta a los niveles de rentabilidad, los Costos de fabricación en la empresa AGUALUZ?

Rentabilidad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	5	71%	71%
Sí, Mínimamente	1	14%	86%
Sí, Parcialmente	0	0%	86%
Sí, definitivamente Sí	1	14%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 12 Rentabilidad



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ el 71% señalan que en la empresa AGUALUZ no se conoce como los costos indirectos de fabricación inciden en la rentabilidad, mientras que el 14% señala que lo conoce de manera mínima y el 14% restante señala que lo conoce de manera parcial.

Tabla N° 16 Indicadores financieros

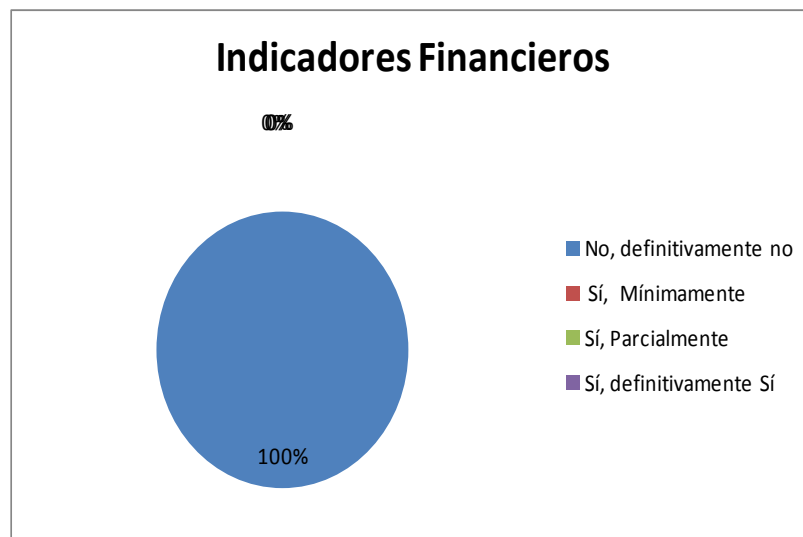
¿La empresa aplica indicadores financieros de rentabilidad?

Indicadores Financieros	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	7	100%	100%
Sí, Mínimamente	0	0%	100%
Sí, Parcialmente	0	0%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 13 Indicadores financieros de rentabilidad



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

El 100% de las personas objeto de este estudio señalan en la empresa AGUALUZ no se maneja indicadores financieros de rentabilidad

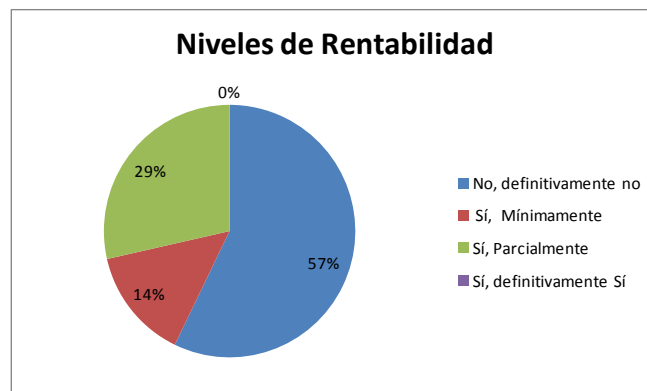
Tabla N° 17 Niveles Rentabilidad

¿Considera usted que la rentabilidad obtenida por la empresa AGUALUZ es excelente?

Niveles de Rentabilidad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	4	57%	57%
Sí, Mínimamente	1	14%	71%
Sí, Parcialmente	2	29%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 14 Indicadores financieros



Fuente: Encuesta
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la encuesta realizada en la empresa AGUALUZ el 57% señala que en la empresa AGUALUZ la rentabilidad obtenida en sus operaciones es baja, mientras que el 14%% señala que la rentabilidad obtenida es mínima y el 29% señala que la rentabilidad es buena sin llegar a ser excelente.

Tabla N° 18 Niveles de rentabilidad

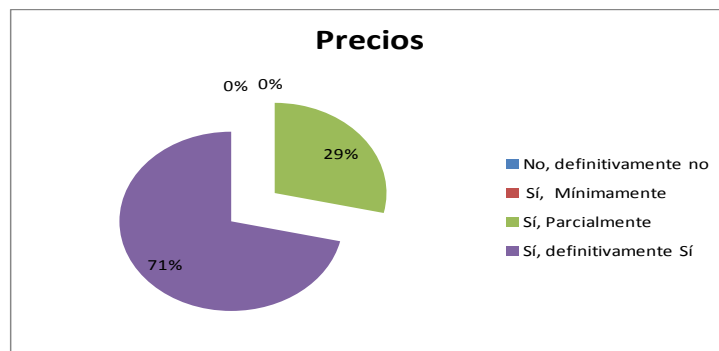
¿Considera usted que la gestión realizada para determinar los precios en base a costos coadyuvará a mejorar los niveles de Rentabilidad en la Empresa AGUALUZ?

Precios	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	0	0%	0%
Sí, Mínimamente	0	0%	0%
Sí, Parcialmente	2	29%	29%
Sí, definitivamente Sí	5	71%	100%
Total	7	100%	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Gráfico N° 15 Niveles de Rentabilidad



Fuente: Encuesta

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Lectura

De acuerdo con la Ficha de Observación realizada en la empresa AGUALUZ 29% señala que en la empresa AGUALUZ mejorará parcialmente sus niveles de rentabilidad de forma parcial mientras que el 71% señala que la mejora será significativa

4.2 Interpretación de resultados

1. ¿Utiliza métodos técnicos para fijar precios a sus productos?

Las empresas contemporáneas suelen tomar decisiones al momento de fijar precios a sus productos en diferentes técnicas e instrumentos que juntas garantizan el éxito de la marca y la preferencia del consumidor, de no hacerlo de esta manera simplemente se toma el riesgo de mantener productos de poca aceptación, además de no poder generar rentabilidad a la empresa debido a que se fijan precios sin un previo estudio.

2. ¿Los precios son fijados en función de los costes de producción y comercialización en la empresa AGUALUZ?

Existen varios métodos para determinar los precios al consumidor, entre los más usados, a través de costos de producción, valor que dan al producto los consumidores entre otros, más sin embargo en pequeñas y medianas empresas los precios son fijados de manera empírica y sin mayor tecnificación.

3. ¿Se fija el precio en Función del valor que tiene el producto o servicio para el consumidor?

Antes de aumentar o fijar el precio de un producto o servicio necesitamos estar cerca del cliente para conocer sus necesidades y poder reaccionar rápidamente a ellas. Si se desea estar orientado al cliente, se debe crear canales de comunicación con él, puede ser directamente a través de encuestas de satisfacción o, de forma indirecta, a través de tus distribuidores o los vendedores de los puntos de venta.

4. ¿Se toma como punto de referencia los precios de los bienes similares que expende los competidores directos de la empresa, para fijar los precios de venta al público?

Tomar como punto de referencia los precios de los principales competidores nos brinda una pauta clara para conocer la tendencia de mercado

5. ¿Combina los tres métodos “Costos de producción, Valor para el consumidor, Precios de la competencia” para fijar el precio a sus productos?

La estrategia ganadora para poder empoderarse de la variable precio es realizar el análisis a través de los diferentes métodos que existen para fijar precios al consumidor, para aprovechar las oportunidades y fortalezas que posee la organización.

6. ¿La empresa posee política de ventas a crédito?

El crédito institucional otorgado por las empresas constituye un drenaje constante de liquidez, y representa el activo más importante de la empresa, si bien es cierto conceder créditos Institucionales genera riesgo y desventajas para la empresa que lo concede es necesario entender los beneficios enormes que también trae consigo, uno de ellos es la lealtad de los clientes y transformará la fuga de liquidez en liquidez constante si se posee políticas claras de desarrollo y otorgamiento de crédito institucional.

7. ¿La empresa realiza un estudio del perfil del cliente antes de otorgar el crédito Institucional?

Los estudios del perfil de cliente son una herramienta administrativa que permite reducir el riesgo de crédito en operaciones de crédito institucional, debido a que permite conocer carácter, capacidad, capital, condiciones y colateral de un cliente potencial, y de esta manera reducir el riesgo de incurrir en pérdidas por cartera vencida.

8. ¿El sueldo y salario que paga a sus empleados la empresa AGUALUZ, están conforme a lo que estipula la ley?

El cliente interno es el recurso más importante que poseen las empresas hoy en día, con empleados motivados y remunerados conforme a la ley, genera efectividad y eficiencia operacional, además de al cumplir con el actual marco regulatorio los propietarios de la empresa podrán reducir

gastos innecesarios, multas, indemnizaciones entre otros y aumentar los niveles de productividad por ende la rentabilidad.

9. ¿Las fuentes de Agua de donde extrae la misma, están aprobadas por la SENAGUA?

El agua es el recurso más valioso en el globo hoy en día debido a que su distribución es inequitativa, si bien es cierto, Latinoamérica es la región mayormente privilegiada con este recurso no significa que el uso de este bien tangible debe ser normado en su uso con el fin de protegerlo y potenciarlo con beneficio para todos los ciudadanos.

10. ¿Conoce usted cómo afecta a los niveles de rentabilidad, los Costos de fabricación en la empresa AGUALUZ?

La rentabilidad es entendida como el beneficio neto que obtiene la organización después de realizar sus operaciones sin embargo si no existen sistemas de costos de producción y mejora continua de los procesos, la rentabilidad obtenida se filtra en procesos mal instaurados en empirismo de la gerencia, y costos mal obtenidos.

11. ¿Considera usted que la rentabilidad obtenida por la empresa AGUALUZ es excelente?

Los indicadores financieros son la herramienta administrativa financiera que permiten entrever la situación actual de la empresa y como se verán a futuro si no generan cambios efectivos y oportunos para generar mayores beneficios para la misma.

12. ¿Considera usted que la rentabilidad obtenida es excelente?

La rentabilidad es el indicador más importante dentro de los indicadores financieros debido a que mide los beneficios que las empresas obtienen después de realizar sus actividades en un período económico.

13. ¿Considera usted que la gestión realizada para determinar los precios en base a costos coadyuvará a mejorar los niveles de Rentabilidad en la Empresa AGUALUZ?

La Gestión que permita generar mayores niveles de rentabilidad siempre será bienvenida siempre y cuando se la realice de manera técnica y especializada.

4.3 Verificación de la Hipótesis

A continuación Verificaremos la Hipótesis a través de la realización de una tabla de Contingencia, y la aplicación del estadígrafo ji cuadrado.

4.3.1. Planteo de Hipótesis

a) Modelo Lógico

Ho: La determinación de los precios de comercialización no inciden significativamente en la rentabilidad de la empresa comercializadora de agua “AGUALUZ”.

Hi: La determinación de los precios de comercialización inciden significativamente en la rentabilidad de la empresa comercializadora de agua “AGUALUZ”.

b) Modelo Matemático

Ho: $O = E$

Hi: $O \neq E$

Correlación de Karl Pearson

Fórmula

$$r = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2 * \sum y^2}}$$

Dónde

r= Coeficiente de correlación de Pearson

x= Variable Independiente (determinación de precios)

Y Variable Dependiente (Rentabilidad).

Tabla N° 19 Cálculo de Correlación

Preguntas

Variable Independiente

Costes de producción	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	4	57%	57%
Sí, Mínimamente	1	14%	71%
Sí, Parcialmente	2	29%	100%
Sí, definitivamente Sí	0	0%	100%
Total	7	100%	100%

Variable Dependiente

Rentabilidad	Frecuencia Absoluta	Frecuencia Relativa	Frecuencia Acumulada
No, definitivamente no	5	71%	71%
Sí, Mínimamente	1	14%	86%
Sí, Parcialmente	0	0%	86%
Sí, definitivamente Sí	1	14%	100%
Total	7	100%	100%

Cálculo de la correlación

Opciones	x	x=(x1-xm)	y	y= (y1-ym)	x^2	x*y	y^2
Elevado	4	2,25	5	3,25	5,0625	7,3125	10,5625
Moderado	1	-0,75	1	-0,75	0,5625	0,5625	0,5625
Reducido	2	0,25	0	-1,75	0,0625	-0,4375	3,0625
Inexistente	0	-1,75	1	-0,75	3,0625	1,3125	0,5625
Total	7	0	7	0	8,75	8,75	14,75
Media	1,75						

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Aplicación

$$r = \frac{\sum xy}{\sqrt{\sum x^2 * \sum y^2}}$$

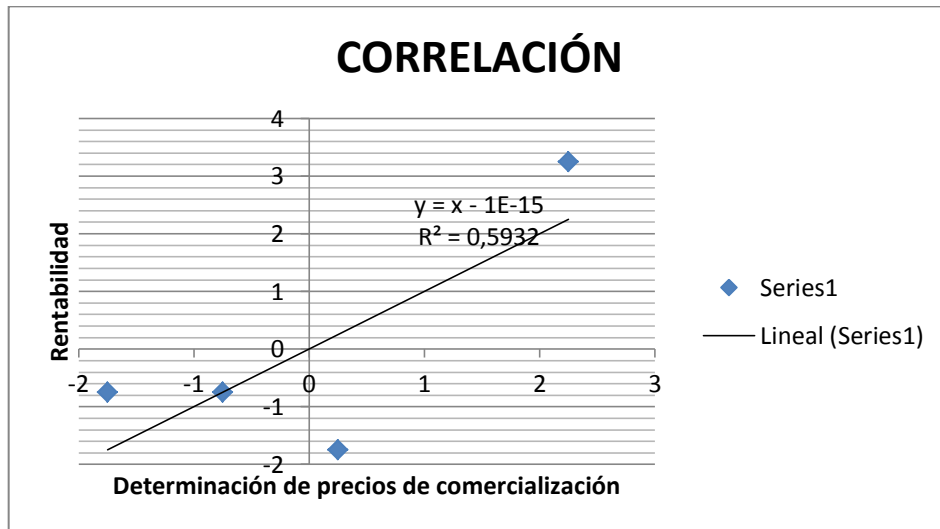
$$r = \frac{8.75}{\sqrt{(8.75)*(14.75)}}$$

$$r = 0.77$$

La correlación existente entre las variables es elevada y de signo positivo, es decir que si una de las variables aumenta la otra lo hará también, en este sentido a través de este método estadístico se acepta la hipótesis alterna que dice lo siguiente:

La Determinación de los precios de comercialización incide significativamente en la rentabilidad de la empresa Comercializadora AGUALUZ

Gráfico N° 16 Correlación



Elaborado por: Investigador

4.3.5 Coeficiente de Determinación

En estadística, el coeficiente de determinación, denominado R^2 y pronunciado R cuadrado, es un estadístico usado en el contexto de un modelo estadístico cuyo principal propósito es predecir futuros resultados o testear una hipótesis.

Entonces:

Sí el valor obtenido de la Correlación de Pearson es $r = 0.77$: El valor del coeficiente de Determinación será:

$$R^2 = 0.5932$$

En base al presente indicador podemos concluir que la determinación de los precios de comercialización incide significativamente en la rentabilidad de la empresa AGUALUZ.

4.4 Análisis de Rentabilidad

A continuación se presenta el estado de situación con el fin de generar

los indicadores de rentabilidad de la empresa AGUALUZ.

Gráfico N° 17 Estado de Situación

Empresa AGUALUZ			
Al 31 de Octubre de 2012			
ACTIVO		Pasivo	
CORRIENTE		Corriente	
DISPONIBLE		Proveedores	\$ 1.580,00
Caja General	\$ 250,00	Ctas por pagar	\$ 2.500,00
Bancos	\$ 1.200,00	IESS por pagar	\$ 756,41
Bco Pichincha	\$ 500,00	Total Pasivo	\$ 4.836,41
Coop Sagrario	\$ 700,00		
EXIGIBLE		Patrimonio	
Clientes	\$ 650,00	Capital	\$ 75.459,59
Alexandra Solano	\$ 250,00	Pérdida del Ejercicio	\$ (580,00)
José Bayas	\$ 400,00	Total Patrimonio	\$ 74.879,59
Realizable			
Inv. De materiales	\$ - \$ -		
Propiedad Planta y Equipo			
	\$ 77.616,00		
Maquinaria	\$ 142.380,00		
(-)Dep. Acumulada Maquinaria	\$ 64.764,00		
Edificio	\$ 30.000,00		
(-)Dep. Acumulada Maquinaria	\$ 30.000,00		
Total Activos	\$ 79.716,00	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 79.716,00

Fuente: AGUALUZ

Gráfico N° 18 Indicadores de rentabilidad

ROA	-0,7%
ROE	-0,77%

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Interpretación

El retorno sobre activos que obtiene la empresa AGUALUZ en el año 2012 es de -0.7% significa que la inversión en activos genera pérdidas.

El retorno sobre patrimonio que obtiene la empresa AGUALUZ en el año 2013 es de -0.8% significa que la inversión de los accionistas generan un -0.8%

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

A través de los datos obtenidos mediante la aplicación de las encuestas se llegaron entre otras a las siguientes conclusiones.

- La empresa “AGUALUZ”, realiza de forma empírica la determinación de los precios de sus productos sin tomar en cuenta variables tan importantes como son: los costos de producción, costos de comercialización, valor que tiene los productos para el consumidor y finalmente los precios de la competencia. Va con el objetivo
- La determinación empírica de los precios de comercialización afecta de manera directa a los resultados financieros de la empresa AGUALUZ, en especial a la rentabilidad
- En la empresa AGUALUZ las actividades no se encuentran debidamente documentadas a través de flujogramas o documentos que describan los procedimientos de manera clara y facilite el control
- La empresa de AGUALUZ no existe un sistema de control de los elementos del costo, que permitan determinar correctamente los costos de producción.

5.2. Recomendaciones

- Diseñar un sistema de costos de producción por actividades de producción que permita determinar el costo real del litro de agua purificada y embotellada. Para integrarlo al proceso de determinación del precio de venta al público.
- Medir y monitorear la evolución de los indicadores financieros de rentabilidad con el fin de evaluar su comportamiento.
- Es necesario documentar las actividades a través de flujos para que los mismos sirvan como la base que respalda el proceso productivo.
- Identificar plenamente los elementos que intervienen en los procesos productivos para clasificarlos en materias primas, mano de obra directa e indirecta, y costos indirectos de fabricación.

CAPITULO VI

PROPUESTA

6.1 DATOS INFORMATIVOS

6.1.1 TEMA DE LA PROPUESTA

Sistema de costos ABC para la empresa "AGUALUZ"

6.1.2. Institución Ejecutora

Empresa comercializadora de agua "AGUALUZ"

6.1.3. Beneficiarios

Empresa comercializadora de agua "AGUALUZ"

6.1.4. Ubicación

Provincia: Tungurahua

Cantón: Cevallos

Parroquia: La Matriz

Calles: Caserío las Playas del cantón Cevallos

Teléfono: 032580342

6.1.5 Tiempo Estimado para la ejecución

Inicio: Enero 2013

Final: Junio 2013

6.1.6. Equipo responsable

Gerente: Lautaro Villalva

Departamento Administrativo, Financiero, y de ejecución de procesos en general.

Tutor: Dr. José Viteri

Investigador: Pablo Bayas

6.2. Antecedentes de la propuesta

En la empresa se aplicó la encuesta a los accionistas y funcionarios, misma que evidencia que la mayoría de propietarios y funcionarios al determinar el precio de sus productos lo hacen de forma empírica, ya que no cuentan con un método específico para este tipo de actividad. Es por esto, que está recomendando la aplicación de dicho método, lo cual permita conocer los verdaderos costos de producción y aplicar el margen de rentabilidad favorable y por ende el alcance de sus objetivos planteados mediante el adecuado desarrollo de sus actividades económicas.

De la investigación de campo en la empresa AGUALUZ se identificó una serie de falencias de orden administrativo, financiero y contable a demás de las legales, las misma que han llevado a los accionistas de la empresa a enfrentar problemas de tipo legal debido a la falta de cumplimiento de normas con relación al costo y pago de los recursos no renovables que utiliza para su producción.

6.3. Justificación

Ante el inconveniente que presenta la Empresa de producción y venta de agua embotellada “AGUALUZ” en la determinación de los precios de

comercialización de sus productos es necesario y a la vez urgente implementar un método de costeo basado en actividades. Debido a que la inadecuada determinación de los precios de comercialización de sus productos ha traído consecuencias negativas a los resultados de la empresa.

6.4. Objetivos

Objetivo General

- Diseñar una técnica de determinación del precio de venta, a través de la metodología de medición de costos basados en actividades "ABC".

Objetivos Específicos

- Realizar un diagnóstico situacional en la empresa AGUALUZ.
- Diseñar el método de costeo tradicional por órdenes de producción.
- Diseñar el método de costeo basado en actividades ABC.
- Identificar y comparar los resultados.
- Fijar el nuevo precio de venta al distribuidor.

6.5. Análisis de factibilidad

Política

El aspecto político está afín con la fijación de precios, debido a que debemos acatar lo que nos dice La Ley de Defensa del Consumidor que para cada producto que se venda debe contener el precio marcado conjuntamente con la fecha de elaboración y de vencimiento del mismo. Por ello la empresa debe cumplir a cabalidad con lo expuesto.

Socio - cultural

Este presente trabajo investigativo está relacionado con este aspecto, porque está relacionada directamente con las personas porque son los demandantes de nuestros productos. La salud esta primero por ello es que ha surgido aquella empresa dedicada a la producción y venta de agua natural purificada extraída de las vertientes y pasada por los distintos procesos de purificación.

Tecnología

La tecnología es parte fundamental en la aplicación de este trabajo, porque la maquinaria con la que trabaja "AGUALUZ" es aquel país norteamericano Estados Unidos lo cual le ha permitido elaborar productos de calidad.

Organizacional

Se ve incluido la factibilidad organizacional, ya que la propuesta es dirigida para los todos los sujetos que forman parte de la organización, es decir, para propietarios y funcionarios de la empresa, mismos que serán quienes aprueben la aplicación de dicho método de fijación de precios.

Ambiental

En lo que respecta al ambiente no se está dando un mal uso al líquido vital que es el agua porque después de haber sufrido varios procesos de purificación y extraído el agua purificada el desecho es enviado a las propiedades para contribuir con el desarrollo del cultivo.

Económico-financiero

Es de vital importancia porque la aplicación de dicho método de fijación de precios mejorara la rentabilidad de la empresa, lo que le va a permitir mejorar la toma de decisiones en la parte financiera y por ende mejorar la economía del país.

Tabla N° 20 Presupuesto

Nombre	Cantidad Por obra	Valor Unitario \$	Total \$
Investigador	1	\$ 120,00/mes	\$ 720.00
Asesoría	1	\$ 20,00/hora	\$ 100.00
Asistente	1	\$20,00/obra	\$ 50,00
Adquisición del Sistema Contable		\$2500,00	\$2500,00
Subtotal \$			\$3370,00
+ Imprevistos 10%			\$ 337.00
TOTAL			\$ 3707.00

Elaborado por: Bayas,P (2013)

Legal

La propuesta desarrollada en este trabajo de investigación se encuentra enmarcada, en la Ley Orgánica de Defensa del Consumidor conjuntamente con su Reglamento.

Fundamentación legal

“LEY ORGÁNICA DE DEFENSA DEL CONSUMIDOR”

6.6. Fundamentación Teórica

La presente propuesta se fundamenta en los siguientes elementos:

Sistemas de Costos ABC

Definición

El sistema de costos ABC por sus siglas en inglés “Activity Based Costing” es una metodología contable que identifica las actividades en los procesos productivos y sus respectivos costos para luego el costo de las actividades es asignado a los diferentes objetos de costos a través de los inductores del costo.

Actividad

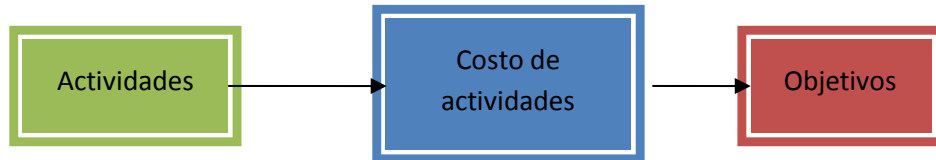
Una actividad es cualquier acción o secuencia de trabajo que consuma recursos y por ende implica la ocurrencia del costo en la fabricación del producto.

Cost Drivers

Inductor del costo es cualquier factor que tiene relación directa con el consumo de recursos

Proceso de costo a través de la metodología ABC

Gráfico 6.1



Elaborado por: Bayas,P (2013)

Los componentes básicos del sistema de costos basado en actividades son:

1. Identificar las actividades.
2. Identificar los inductores del costo
3. Asignar los costos a las actividades.
4. Asignar los costos de las actividades a los materiales y al producto.
5. Asignación de los costos directos a los productos

Sistema de Costos ABC

El costeo basado en actividades puede definirse como “un sistema de costeo integral, que reconoce como generador de costos a las actividades que lleva a cabo la empresa, y por lo tanto, utiliza dichas actividades como base para la asignación de los costos a los distintos productos y/o servicios”. Su propósito es proporcionar a los gerentes una herramienta para aumentar la rentabilidad al Implementación de un modelo de costos ABC

Asignación de costos a las actividades y al producto final

El proceso de asignación de costos a las actividades y de éstas a los objetos de costos, se apoya en criterios denominados “inductores de costo” (cost drivers), los cuales explican la relación de causa y efecto

entre éstos elementos. Elegir un inductor correcto, requiere comprender las relaciones entre recursos, actividades y objetos de costo, por lo que éste inductor se selecciona considerando como se relaciona la actividad con el objeto de costo y como la relación se puede cuantificar.

Los inductores de costos se clasifican en dos tipos: Los inductores de primer nivel o inductores de recursos, que son aquellos que se utilizan para distribuir el costo al conjunto de actividades, y los inductores de segundo nivel o inductores de actividad, que son la base del reparto del costo de las actividades a los objetos de costo (bienes y/o servicios). De esta manera, se les asigna un costo mayor a aquellos productos que hayan demandado más recursos, y dejarán de existir distorsiones causadas por efectos de promediación de los sistemas tradicionales de asignación (generación de costos medios)

6.7 Metodología. Modelo operativo

La presente propuesta se encuentra dividida de la siguiente manera:

1. Análisis situacional de la Empresa
2. Diseño del método del costeo tradicional por ordenes de producción.
3. Diseño del método de coste por método basado en actividades.
4. Identificación de resultados
5. Asignación del nuevo precio al consumidor.

Tabla N° 21 Metodología de modelo operativo

Fases	Actividades	Acciones	Tiempo	Insumo	Responsables
Análisis situacional de la Empresa	FODA MATRIZ EFI MATRIZ EFE Cadena de Valor	Observación Directa	5 Días	Tecnología Materiales y suministros de oficina	Funcionarios e Investigador
Diseño del método del costeo tradicional por ordenes de producción.	Realizar los documentos modelos. Elementos del costo Cuadro de depreciación. Rol de pagos Hoja de costos Estado de costos	Empleo de Excel	3 Días	Tecnología Materiales y suministros de oficina	Funcionarios e Investigador
Diseño del método de coste por método basado en actividades.	Identificar actividades del proceso productivo Asignar Cost Driver Asignar costos por actividades	Observación directa Excel	10 días	Tecnología Materiales y suministros de oficina	Funcionarios e Investigador
Identificación de resultados	Asignar Costos por órdenes de producción. Asignar Costos basado en actividades	Empleo de Excel	5 días	Tecnología Materiales y suministros de oficina	Funcionarios e Investigador
Asignación del nuevo precio al consumidor.	A través de la estructura de costos	Empleo de Excel	2 días	Tecnología Materiales y suministros de oficina	Funcionarios e Investigador

Elaborado por: Bayas,P (2013)

6.7.1 Fase I Análisis situacional

Misión Propuesta

La empresa comercializadora de agua AGUALUZ, nos dedicamos a la purificación, embasado y distribución de botellones de agua, con el fin de contribuir con el bienestar de nuestros clientes y mejorar los niveles de rentabilidad de la empresa.

Visión Propuesta

AGUALUZ, será reconocida como una empresa líder en el suministro de agua embotellada, por sus niveles de calidad y servicio.

Objetivos Propuestos

- Establecer una estructura organizacional de la empresa
- Economizar tiempo y esfuerzo en la producción y distribución de garrafones de agua.
- Elevar los niveles de calidad en el producto y en el servicio.
- Mejorar los niveles de eficiencia en cada paso del proceso productivo.
- Cumplir con todos los requisitos y reglamentos que exige el estado Ecuatoriano a través de la Secretaría Nacional del Agua SENAGUA para la utilización de fuentes naturales.

Estructura organizacional

La estructura organizacional puede ser definida como las distintas maneras en que puede ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar luego la coordinación del mismo orientándolo al logro de la misión y visión de la empresa AGUALUZ.

Tabla N° 22 Organigrama estructural de la empresa AGUALUZ propuesto

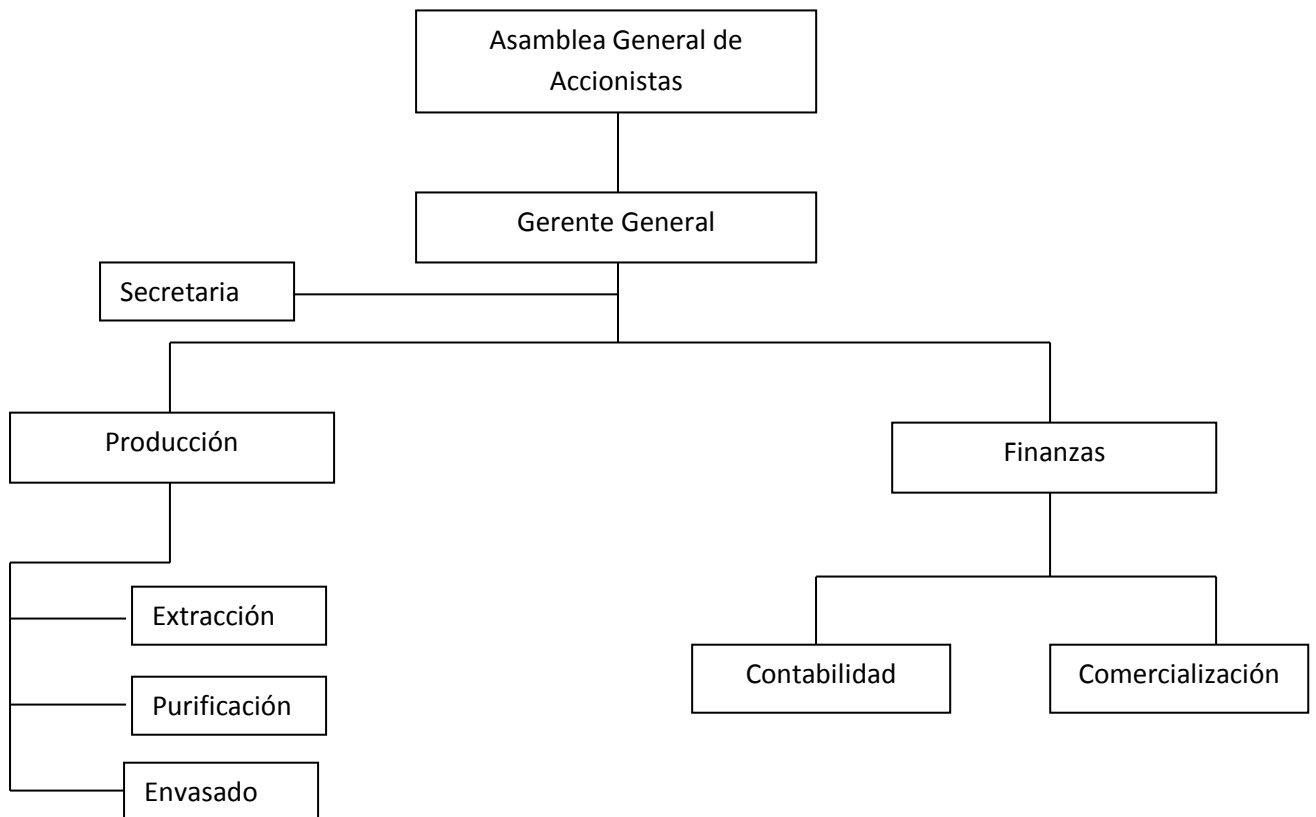


Figura6.1 Organigrama estructural propuesto

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta administrativa que permite realizar un diagnóstico situacional interno y externo de las empresas con el fin de generar estrategias que coadyuven a mejorar la situación actual para pasar a una situación deseada.

Fortalezas

- ✓ Posee su propia fuente de agua natural.
- ✓ El agua es 100% purificada apta para el consumo
- ✓ Cuenta con maquinaria y equipos de punta, para la extracción y purificación.
- ✓ Realiza procesos de purificación a través de osmosis inversa.

- ✓ Las fuentes de agua han sido concesionadas legalmente a la empresa AGUALUZ.

Oportunidades

- ✓ Mercado potencial
- ✓ Alta demanda del producto
- ✓ Costo de mano de obra moderada en el cantón Cevallos.

Debilidades

- ✓ Ausencia de un sistema de costos de producción.
- ✓ Determinación de precios de venta al público de forma empírica.
- ✓ Carencia de Liderazgo.
- ✓ Ausencia de personal calificado en la planta de producción.

Amenazas

- ✓ Sobre oferta de Agua embotellada.
- ✓ Entrada de nuevos productos
- ✓ Productos sustitutos como el té y las bebidas gaseosas
- ✓ Recesión económica

Matriz de Factores Internos

Pasos para elaborar la matriz de factores internos.

Paso Uno

Identificar las fortalezas y debilidades claves de la organización y con ellas hacer una lista clara del procedimiento.

Paso Dos

Asignar una ponderación que vaya desde 0.0 (sin importancia) hasta 0.5 (de gran importancia) a cada factor.

Paso Tres

Hacer una clasificación de 1 a 4 para indicar si dicha variable representa:

Una debilidad importante (1)

Una debilidad menor (2)

Una fortaleza menor (3)

Una fortaleza importante (4)

Tabla N° 23 Matriz de factores Internos

Factores	Ponderación	Calificación	Peso ponderado
Posee su propia fuente de agua natural.	0,1	4	0,4
El agua es 100% purificada apta para el consumo	0,15	3	0,45
Cuenta con maquinaria y equipos de punta, para la extracción y purificación.	0,1	4	0,4
Realiza procesos de purificación a través de osmosis inversa.	0,1	4	0,4
Las fuentes de agua han sido concesionadas legalmente a la empresa AGUALUZ.	0,1	3	0,3
Ausencia de un sistema de costos de producción.	0,1	1	0,1
Determinación de precios de venta al público de forma empírica.	0,1	1	0,1
Carencia de Liderazgo.	0,1	2	0,2
Ausencia de personal calificado en la planta de producción.	0,15	2	0,3
Total	1		2,65

Elaborado por: Bayas, P (2013)

La empresa AGUALUZ se encuentra apenas por encima de la media llegando a un punto de 2,65 lo que significa que la empresa cuenta con fortalezas necesarias para hacer frente a sus debilidades

Matriz de Factores Externos

Pasos para elaborar la matriz de factores internos.

Paso Uno

Hacer una lista de amenazas y oportunidades decisivas en la empresa. El numero recomendado de amenazas y oportunidades clave.

Paso Dos

Asignar una ponderación que vaya desde 0.0 (sin importancia) hasta 0.5 (de gran importancia) a cada factor.

Paso Tres

Hacer una clasificación de 1 a 4 para indicar si dicha variable representa:

Hacer una clasificación de 1 a 4 para indicar si dicha variable presenta:

- Una amenaza importante (1)
- Una amenaza menor (2)
- Una oportunidad menor (3)
- Una oportunidad importante (4)

Tabla N° 24 matriz de factores externos

Factores	Ponderación	Calificación	Peso ponderado
Mercado potencial	0,2	3	0,6
Alta demanda del producto	0,2	4	0,8
Costo de mano de obra moderada en el cantón Cevallos.	0,1	4	0,4
Sobre oferta de Agua embotellada.	0,1	1	0,1
Entrada de nuevos productos	0,1	1	0,1
Productos sustitutos como el té y las bebidas gaseosas	0,1	1	0,1
Recesión económica	0,2	2	0,4
Total	1		2,5

Elaborado por: Bayas, P (2013)

La empresa Agualuz en su evaluación externa alcanzo apenas la media que es 2,5 lo que significa que la empresa se desenvuelve en un mercado competitivo donde las oportunidades son mucho más fuertes que las amenazas que existen en el mercado.

Tabla N° 25 Matriz de posicionamiento estratégico

	Fortalezas	Debilidades
	Posee su propia fuente de agua natural.	Ausencia de un sistema de costos de producción.
	El agua es 100% purificada apta para el consumo	Determinación de precios de venta al público de forma empírica.
	Cuenta con maquinaria y equipos de punta, para la extracción y purificación.	Carencia de Liderazgo.
	Realiza procesos de purificación a través de osmosis inversa.	Ausencia de personal calificado en la planta de producción.
	Las fuentes de agua han sido concesionadas legalmente a la empresa AGUALUZ.	
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
Mercado potencial	(F3,O1) Determinar la capacidad máxima de producción de la maquinaria con el fin de abarcar una mayor cuota de mercado en las ciudades que componen el distrito tres de la república del Ecuador	(D1,O2) Implementar un sistema de costos que coadyuve a la gestión empresarial

Continua

Alta demanda del producto	(F1, O2) Intensificar la extracción de Agua de fuente y publicitar que la marca utiliza agua de fuente pura para la elaboración del producto	(D4,O3) Implementar un plan de capacitación continua en la que se capacite al personal en temas inherentes a la actividad que realiza.
Costo de mano de obra moderada en el cantón Cevallos.		
Amenazas	Estrategias FA	Estrategias DA
Sobre oferta de Agua embotellada.	(F4, A1) Generar una agresiva campaña de publicidad acerca del proceso de purificación de agua, para dar a conocer a nuestros clientes creando así una ventaja comparativa	(D1,A1) Diseñar el sistema de costos de producción y comercialización para encontrar un punto de equilibrio que permita aumentar la capacidad productiva en función de la capacidad instalada
Entrada de nuevos productos	(F1, A2) Incrementar productos a través de un estudio de mercado con el fin de aprovechar el agua de fuente en la creación de nuevos productos acorde a las necesidades de la demanda	(D2, A4) Aprovechar las políticas del gobierno nacional a través de las diferentes instituciones que fomentan y coadyuvan al desarrollo empresarial de los diferentes sectores.
Productos sustitutos como el té y las bebidas gaseosas		
Recesión económica		

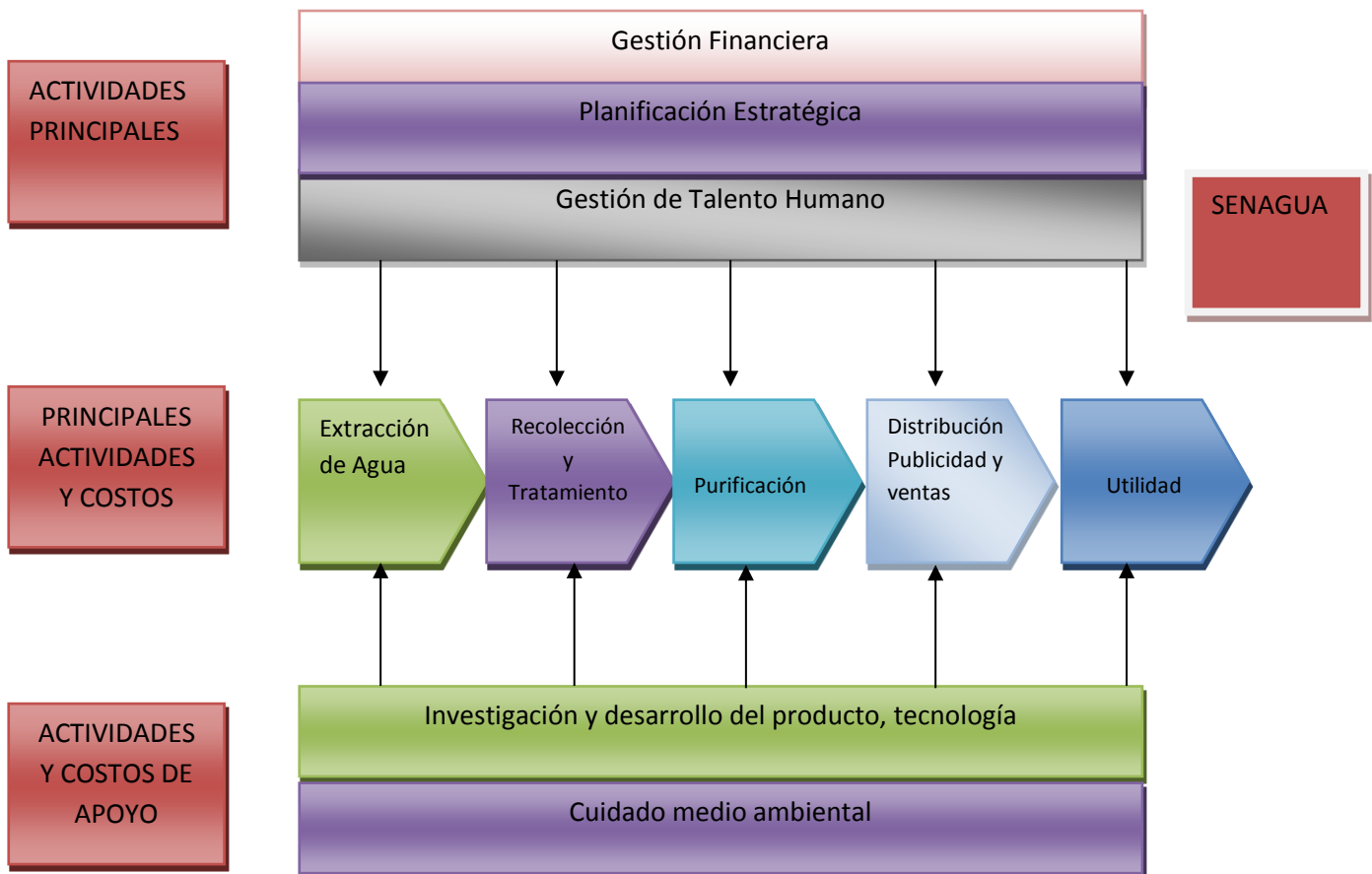
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Cadena de Valor

La cadena de valor es una herramienta administrativa que describe los procesos productivos que existen dentro de una organización, con el fin de generar valor añadido a los mismos y mejorar los niveles de eficiencia.

A continuación se presenta la cadena de valor para la empresa AGUALUZ.

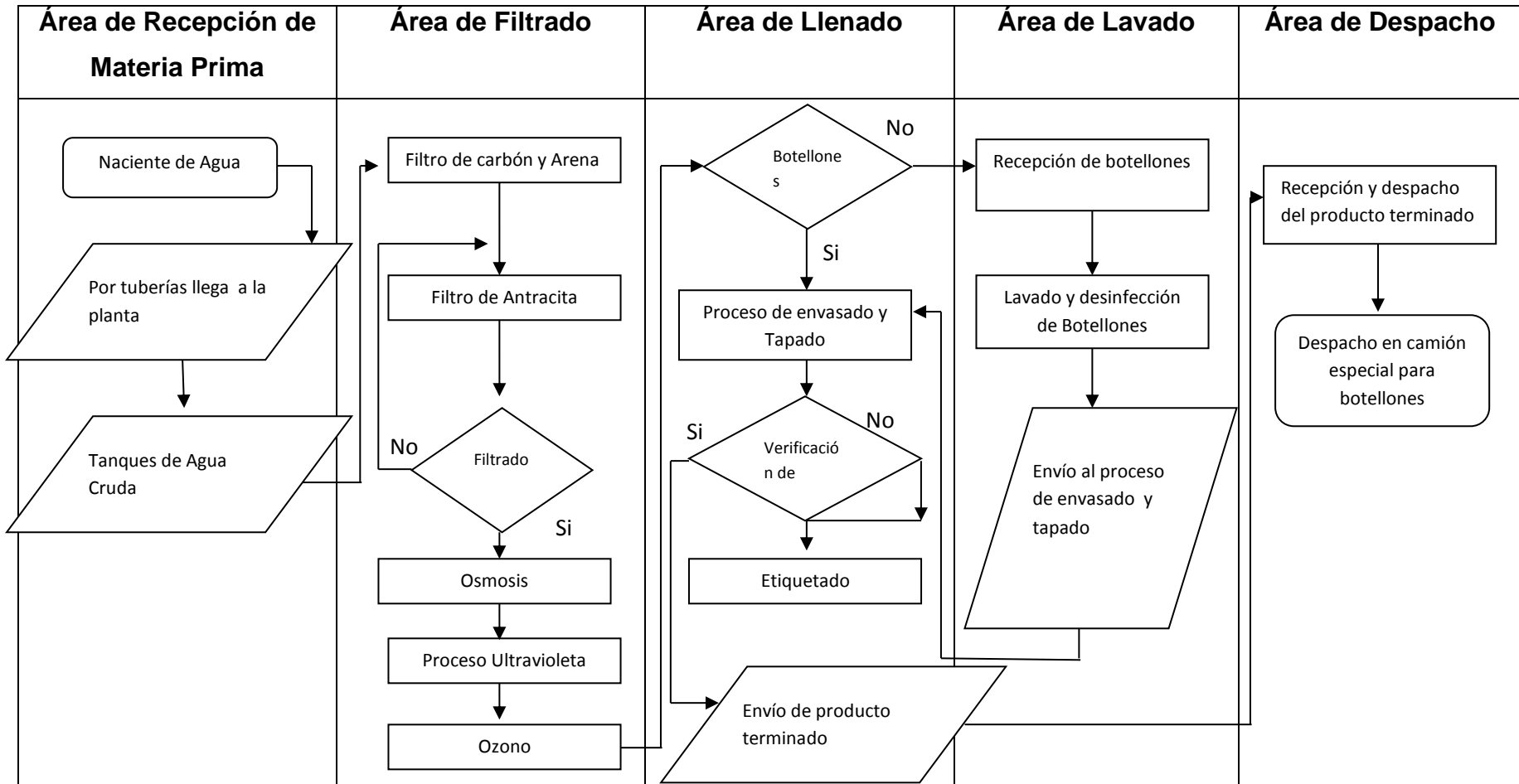
Gráfico N° 19 Cadena de Valor Propuesta para AGUALUZ



Elaborado por: Bayas, P (2013)

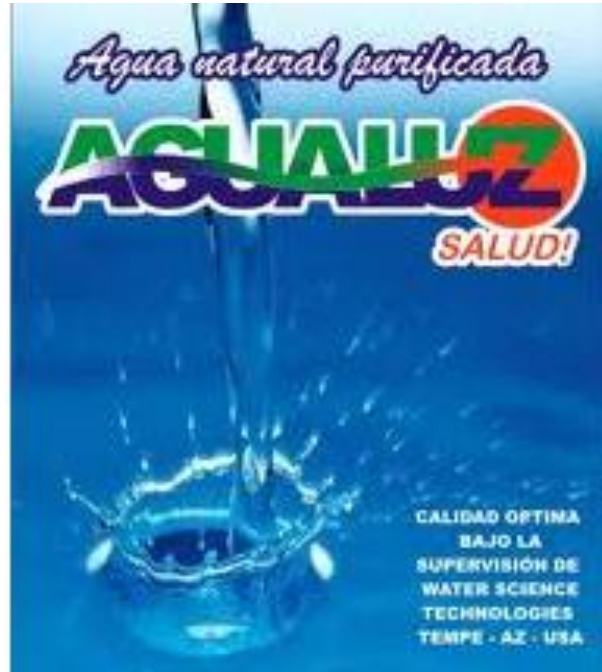
Gráfico N° 20 Flujograma de Actividades

A continuación presentamos el flujo grama de actividades propuesto para la empresa AGUALUZ.



Elaborado por: Bayas, P (2013)

Fase II “Diseño de un sistema de costos por órdenes de producción para la empresa AGUALUZ”



6.7.2 Fase 2 Costeo por órdenes de producción.

AGUALUZ es una empresa que se dedica a la extracción, purificación de agua. Dentro de la empresa se ha identificado los elementos del costo en el envase de botellones de 20 litros, el mismo que se presenta en la siguiente tabla.

Tabla N° 26 Elementos de Costo

Clasificación de los elementos del costo				
Materia Prima Directa	M.O.D	Costos Indirectos de Fabricación		
		Materia prima Indirecta	M.O.I	Otros costos Indirectos
Agua	Desinfectadores de envases	Grasol	Jefe de Producción	Luz
Liners	Purificadores	Pega Liquida	Bodeguero de Materia Prima	Agua
Capuchones	Embotelladores	Filtros pulidores		Teléfono
Etiquetas				Depreciación
Sellos de seguridad				

Fuente: Empresa AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Para el cálculo de costos de producción por unidades producidas se tomará en cuenta como referencia el botellón de 20 litros cuyo código es 0001, además de ser el único producto que produce la empresa.

Tabla N° 27 Detalle de materia Prima

Materias Primas	
	Liners
	Capuchones
	Etiquetas
	Sellos de seguridad
	Jabón Biodegradable

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Documentos propuestos

Orden de pedidos: Se entiende como orden de pedido al documento que permite la cantidad de unidades necesita el comprador con el fin de preparar el pedido.

Tabla N° 28 Orden de pedido

Clientes	Distribuidores		Fecha	01/11/2013
SERIE				
Código	Liners	Capuchones	Etiquetas	sellos de seguridad
0,001	12000	12000	12000	12000
<div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> _____ Cliente </div> <div style="text-align: center;"> _____ Vendedor </div> </div>				

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Mano de obra Directa

Se considera mano de obra directa a todo el personal que se relaciona directamente con el proceso productivo como son los obreros que trabajan en la extracción, purificación y embasado de los garrafones de agua. El personal se encuentra afiliado al IESS, trabajan 8 horas diarias por cinco días a la semana.

Tabla N° 29 Rol de pagos

"AGUALUZ"											
ROL DE PAGOS (MANO DE OBRA DIRECTA)											
Mes de Noviembre de 2012											
Nombre	Sueldo	Horas Extras	Total Sueldo	9,35% Aporte Personal	Total	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total Provisiones
Obreros	\$ 292,00	\$ -	\$ 318,00	\$ 29,73	\$ 288,27	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 12,17	26,5	\$ 38,64	\$ 130,30
Obreros	\$ 292,00	\$ -	\$ 318,00	\$ 29,73	\$ 288,27	\$ 26,50	\$ 26,50	\$ 12,17	26,5	\$ 38,64	\$ 130,30
Total	\$ 584,00	\$ -	\$ 636,00	\$ 59,47	\$ 576,53	\$ 53,00	\$ 53,00	\$ 24,33	53	\$ 77,27	\$ 260,61

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

La tabla 6.8 muestra a detalle el costo de la mano de obra directa que posee la empresa embotelladora de Agua AGUALUZ.

Rol de pagos de mano de obra indirecta

Se entiende por mano de obra indirecta a los salarios pagados dentro de la empresa que no están directamente involucrados en la fabricación de los productos.

Tabla N° 30 Rol de pagos

AGUALUZ											
ROL DE PAGOS (MANO DE OBRA Indirecta)											
Mes de Noviembre de 2012											
Nombre	Sueldo	Horas Extras	Total Sueldo	9,35% Aporte Personal	Total	Décimo tercer sueldo	Décimo Cuarto	Vacaciones	Fondo de reserva	Aporte patronal	Total Provisiones
Gerente	\$ 700,00	\$ -	\$ 700,00	\$ 65,45	\$ 634,55	\$ 58,33	\$ 58,33	\$ 29,17	\$ 58,33	\$ 85,05	\$ 289,22
Jefe de Producción	\$ 500,00	\$ -	\$ 500,00	\$ 46,75	\$ 453,25	\$ 41,67	\$ 41,67	\$ 20,83	\$ 41,67	\$ 60,75	\$ 206,58
Total	\$ 1.200,00	\$ -	\$ 1.200,00	\$ 112,20	\$ 1.087,80	\$ 100,00	\$ 100,00	\$ 50,00	\$ 100,00	\$ 145,80	\$ 495,80

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Servicios básicos

Uno de los elementos más importantes de los costos indirectos de fabricación son los servicios básicos, los mismos que serán calculados en base a una planilla pagada del mes anterior.

Tabla N° 31 Servicios básicos

Empresa embotelladora AGUALUZ	
Distribución de servicios básicos	
Servicio Básico	Costo por mes
LUZ	60
Teléfono	15
Total	75

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Para obtener el valor del costo de producción de los garrafones de 20 litros de agua, se han tomado datos reales.

Distribución de la Mano de Obra Directa

Para el presente cálculo hemos considerado el total del salario mensual de la mano de obra directa, el mismo que se distribuye para los días laborados en la empresa, mediante una constatación física hemos podido definir que son 6 días laborados para el cumplimiento del pedido solicitado, por cuanto se ha multiplicado el valor salario por día por el tiempo empleado en la producción.

Tabla N° 32 Distribución de la mano de Obra Indirecta

Empresa embotelladora AGUALUZ			
Distribución del costo de mano de Obra Indirecta			
Descripción	Salario Mensual Rol de pagos	Salario Diario	Hora
Salario	\$ 1.200,00	40	2,5
Provisiones	\$ 495,80	16,5266667	1,03291667
Total	\$ 1.695,80	\$ 56,53	\$ 3,53

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Distribución de la Mano de Obra Indirecta

Para el presente cálculo hemos considerado el total del salario mensual de la mano de obra directa, el mismo que se distribuye para los días laborados en la empresa, mediante una constatación física hemos podido definir que son 6 días laborados para el cumplimiento del pedido solicitado, por cuanto se ha multiplicado el valor salario por día por el tiempo empleado en la producción.

Tabla N° 33 Distribución de la mano de Obra Directa

Empresa embotelladora AGUALUZ			
Distribución de la mano de obra Directa			
Descripción	Salario Mensual Rol de pagos	Salario Diario	Hora Hombre
Salario	\$ 584,00	\$ 19,47	\$ 1,22
Provisiones	\$ 260,61	\$ 8,69	\$ 0,54
Total	\$ 844,61	\$ 28,15	\$ 1,76

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Distribución de la Maquinaria

Como maquinaria para la presente producción se utiliza la planta potabilizadora, bombas, motores trifásicos, generador de ozono, y máquina de osmosis inversa, maquinarias que durante el uso se va depreciando, por tanto hemos calculado la depreciación de maquinaria, la misma que se ha considerado como Costo Indirecto de Fabricación.

La depreciación de la maquinaria es importante para el cálculo de los CIF. Se calculara la depreciación por el método de línea recta, para esto se tiene el valor de compra de la maquinaria la cual fue adquirida hace 7 años, es decir que tiene un funcionamiento positivo, y está dentro de la normativa del método del cálculo.

Tabla N° 34 Distribución de la depreciación de la Maquinaria

Empresa embotelladora "AGUALUZ"					
Depreciación de Maquinaria					
Maquinaria	Valor total	Vida Útil	Valor residual	Depreciación anual	Depreciación Mensual
Máquinas de Osmosis Inversa	\$ 2800,00	\$ 10,00	\$ -	\$ 280,00	\$ 23,33
Motores Trifásicos	\$ 9.800,00	\$ 10,00	\$ -	\$ 980,00	\$ 81,67
Tanques de reserva	\$ 3.500,00	\$ 10,00	\$ -	\$ 350,00	\$ 29,17
Planta procesadora de agua	\$ 50.000,00	\$ 10,00	\$ -	\$ 5.000,00	\$ 416,67
Generador de ozono	\$ 280,00	\$ 10,00	\$ -	\$ 28,00	\$ 2,33
Bombas	\$ 2.500,00	\$ 10,00	\$ -	\$ 250,00	\$ 20,83
Máquinas selladoras	\$ 1.500,00	\$ 5,00	\$ -	\$ 300,00	\$ 25,00
Botellones	\$ 72.000,00	\$ 5,00	\$ -	\$ 14.400,00	\$ 1.200,00
Total	\$139.860,00		\$ -	\$ 21.336,00	\$ 1.799,00

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Además de la depreciación también es necesario incluir a los costos indirectos de fabricación el valor de los servicios básicos

Tabla N° 35 Distribución de Servicios Básicos

Empresa embotelladora AGUALUZ		
Distribución de servicios básicos		
Servicio Básico	Costo por mes	Costo Diario
LUZ	60	2
Teléfono	15	0,5
Total	75	2,5

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 36 Distribución de costos indirectos de fabricación

Empresa embotelladora AGUALUZ		
Distribución de costos indirectos de fabricación		
Items	Costo Anual	Costo mensual
Servicio técnico	250	20,83
Mantenimiento de Bombas	600	50,00
Filtros de 5 micras	150	12,50
Patente	250	20,83
Servicios de contador externo	180	15,00
Permiso de los bomberos	15	1,25
Permiso de funcionamiento	143	11,92
Publicidad	150	12,50
Comprobantes de venta	96	8,00
Suministros y materiales	50	4,17
Útiles de limpieza	150	12,50
Esponjas	30	2,50
Jabón biodegradable	180	15,00
Servicio de control de calidad	2400	200,00
Membranas	2000	166,67
Filtro de carbón activo	500	41,67
Mantenimiento luz ultravioleta	500	41,67
Ozono	500	41,67
Uniformes de personal	150	12,50
Total	8294	691,17

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 37 Distribución de materias Primas

Empresa embotelladora AGUALUZ			
Distribución de materias primas			
Items	Costo por miles y litros	Costo por unidad	Costo por el tiempo de producción
Liners	8	0,008	96
Capuchones	68	0,068	816
Etiquetas	50	0,05	600
Sellos de seguridad	12	0,012	144
Agua	0,0002	0,004	48
Total	138,0002	0,142	1704

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Hoja de Costos

La hoja de costos es un documento contable donde se registran los costos de producción durante el proceso productivo.

Tabla N° 38 Hoja de Costos

Empresa embotelladora AGUALUZ										
Hoja de costos										
Producto		Botellón de 20 litros				Orden de producción		1		
Costo Unitario		\$		0,56		Cantidad		12000		
Fecha de Inicio		01/11/2013				Fecha de finalización		06/11/2013		
Precio de venta		1								
FECHA	Requisición	Descripción	MATERIA PRIMA DIRECTA			M.O.D		CIF		
			Cantidad	Costo	Costo Total	Fecha	Valor	Fecha	Detalle	Valor
01/11/2013	1	Liners	12000	\$ 0,01	\$ 96,00	06-nov	\$ 844,61	06-nov	M.O.I	\$ 1.695,80
		Capuchones	12000	\$ 0,07	\$ 816,00				Depreciación	\$ 1.799,00
		Etiquetas	12000	\$ 0,05	\$ 600,00				Servicios Básicos	\$ 75,00
		Sellos de seguridad	12000	\$ 0,01	\$ 144,00				Otros CIF	\$ 622,17
		Agua	240000 litros	\$ 0,0002	\$ 48,00					
Total					\$ 1.704,00		\$ 844,61			\$ 4.191,97
Resumen										
										\$ 1.704,00
										\$ 844,61
										\$ 4.191,97
										\$ 6.740,57
										12000
										\$ 0,56
										\$ 0,44
										\$ 1,00

Fuente: AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 39 Estado de costos de producción y ventas

EMPRESA AGUALUZ	
ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN	
AL 31 DE NOVIEMBRE DE 2012	
Materiales Directos Utilizados	
Inventario Inicial de Materia Prima	\$ -
(+) Compras de Materia Prima Directa	\$ 1.704,00
(=) Materiales disponibles para la producción	\$ 1.704,00
(-) Inventario Final de materia prima	\$ -
(+) Mano de Obra Directa	\$ 844,61
(=) Costo Primo	\$ 2.548,61
(+) Costos Indirectos de Fabricación	\$ 622,17
(+) Mano de obra indirecta	\$ 1.695,80
(+) Otros Costos Indirectos de Fabricación	
Servicios Básicos	\$ 75,00
Depreciaciones	\$ 1.799,00
(=) Costo de Fabricación del período	\$ 6.740,57
(+) Inv. Inicial de productos proceso	\$ -
(=) Costo de producción en proceso disponible	\$ 6.740,57
(-) Inv. Final de productos en proceso	\$ -
(=) Costo de producción de producto terminado	\$ 6.740,57
(+) Inv. Inicial de productos terminados	\$ -
(=) Productos terminados disponible para la venta	\$ 6.740,57
(-) Inventario Final de Productos terminados	\$ -
(=) Costo de Producción y ventas	\$ 6.740,57

Fuente: AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

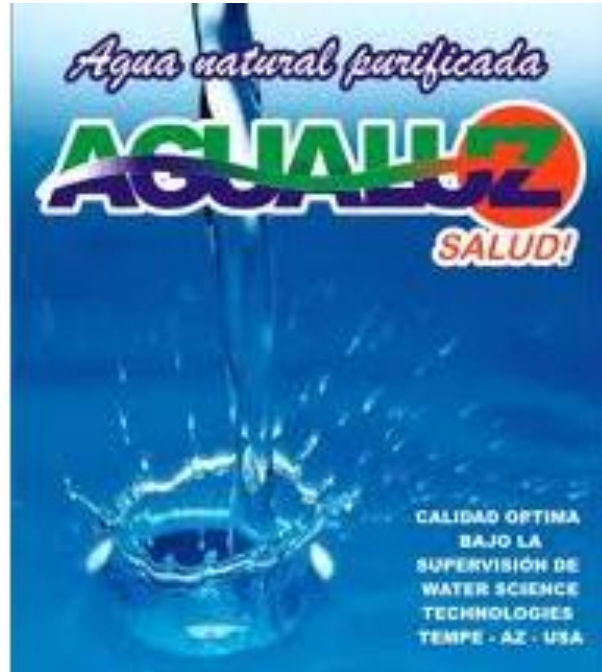
Tabla N° 40 Estado de resultados

Empresa embotelladora AGUALUZ	
Estado de resultados	
Al 31 de Noviembre de 2014	
Ventas	\$ 10.680,00
(-) Costo de Ventas	\$ 6.740,57
Utilidad bruta	\$ 3.939,43
(-) Gastos Administrativos	
Servicios profesionales	\$ 100,00
(-) Gastos de movilización y ventas	
Transporte	\$ 138,90
Utilidad Operacional	\$ 3.700,53
15% Participación de empleados	\$ 555,08
Utilidad antes de impuestos	\$ 3.145,45
Impuestos	\$ -
Utilidad Neta	\$ 3.145,45

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Fase 3 “Diseño de un sistema de costos basado en actividades para la empresa AGUALUZ”



6.7.3 FASE III Diseño de un sistema de costos basado en actividades “ABC”.

Descripción del proceso de embotellamiento y purificación de agua

- **Vertiente de agua.-** Se encuentra ubicada en el caserío las playas del cantón Cevallos, debidamente adjudicada por la Secretaria Nacional del Agua “SENAGUA” a nombre de la empresa embotelladora AGUALUZ, propiedad del Sr. Lautaro Villalva.



- **Encendido del motor trifásico.-** El medidor trifásico es utilizado para conexiones trifásicas (cuenta con tres cables de ingreso), que alimentan potencias superiores a 6 Kw y que permiten el funcionamiento, para lo cual el Ministerio de Industria y productividad ha visto la necesidad y obligación que la empresa lo utilice.



- **Medidor industrial de agua.-** Estos medidores están diseñados para **medir agua** en metros cúbicos sustraída de vertientes, tienen un rotor único que “flota” y de esta forma previene su desgaste, prolongando la vida útil del equipo y asegurando un buen desempeño, además es el

equipo ideal para aplicaciones secundarias del agua, tales como irrigación y llenado de albercas, depósitos y plantas industriales de agua.



- **Distribución de energía e activación de las bombas.-** Por medio de estos sistemas permiten que trabajen toda la maquinaria para el proceso de purificación del agua.



- **Tanques de Reserva de Agua Cruda.-** Existen dos tanques de reserva, con la capacidad de 5.000 litros de agua que entraran en proceso.



- **Bomba de 2hp trifásico.-** Estas electrobombas están diseñadas para ayudar a la aireación y circulación del agua de los tanques de almacenamiento de agua cruda para que sean llevadas a los filtros de carbón activado y de arena.



- **Filtro de carbón activado y filtro de arena y antracita.-** Los filtros de carbón activado y de arena son sistemas de purificación de agua que se utilizan para filtrar contaminantes tales como el cloro, disolventes orgánicos, herbicidas, pesticidas del agua. El carbón activado en sí no altera el sabor del agua, pero puede mejorar el sabor mediante la eliminación de los compuestos orgánicos que pueden darle al agua un mal sabor u olor.



- **Osmosis inversa.-** Proceso en el cual se fuerza al agua a pasar a través de una membrana semipermeable, desde una solución más concentrada en sales disueltas u otros contaminantes a una solución menos concentrada, mediante la aplicación de presión. El Objetivo de

la Osmosis Inversa es obtener agua purificada partiendo de un caudal de agua con gran cantidad de sales como puede ser el agua de Mar.



- **Tanques de procesamiento del agua.-** Existen tres tanques los cuales sirven para recibir el agua filtrada por osmosis inversa y pasar inmediatamente a otro proceso, con la ayuda de la bomba industrial y el tanque de presión.



- **Lámpara ultravioleta.-** Los sistemas de tratamiento y desinfección de Agua mediante luz Ultra Violeta (UV), garantizan la eliminación de entre el 99,9% y el 99,99 de agentes patógenos. Para lograr este grado de efectividad casi absoluta mediante este procedimiento físico, es totalmente imprescindible que los procesos previos del agua eliminen de forma casi total cualquier turbiedad de la misma, ya que la

Luz Ultravioleta debe poder atravesar perfectamente el flujo de agua a tratar.



- **OZONO.-** El ozono en agua se viene utilizando desde hace más de cien años como medio muy efectivo en la purificación del agua, en la actualidad está aumentando su instalación progresivamente en los tratamientos de agua a nivel internacional, principalmente en la sustitución de productos químicos tradicionales. El ozono en agua es el oxidante natural más rápido y efectivo que existe tiene un alto poder bactericida, destruye los microorganismos rompiendo por oxidación su capa protectora (lípidos), el ozono en agua es 12 veces más soluble que el oxígeno, los productos químicos actúan por envenenamiento enzimático de los centros vitales, por lo que el ozono resulta ser miles de veces más rápido que los productos químicos.



- **Recepción de botellones vacíos.** Se realiza el conteo respectivo de envases.



- **Desinfección manual de botellones.-** Se realiza una observación paulatina que no se encuentren rotos, revisión de cuerpos extraños dentro del mismo.



- **Lavado de botellones.-** Las lavadoras de botellones de cinco plazas son sistemas integrales que garantizan la perfecta limpieza de los botellones de 20 litros, a una temperatura de 90° para el envasado de agua purificada construidos en PVC, PET, policarbonato



- **Envasado y Tapado.-** Se llena dos botellones e inmediatamente es colocada la tapa contramarca AGUALUZ de color verde que fue registrada en el Ministerio de Salud.



- **Colocación de Sello de Seguridad.-** Los botellones son sellados por medio de una secadora industrial, para evitar contaminación de la tapa.



- **Colocación de fecha de elaboración, vencimiento y etiquetamiento.-** Se lo hace mediante una pistola, la cual se indica la fecha máximo de consumo que es de 30 días siempre y cuando se conserve en lugar fresco y seco evitando a los rayos solares. Además en la etiqueta lleva el nombre del Ing. Quim. José Ortiz con # de Licencia Profesional 135 con su respectivo código de barras.



- **Embarque de los Botellones.-** Son llevados en diferentes medios de transporte pero siempre y cuando cumplan con la normativa dispuesta por el Ministerio de Salud, que es no exponerlos a los rayos solares, al polvo, etc.



Tabla N° 41 Registro de actividades

ACTIVIDAD	PROCESO
Encendido del medidor industrial.	Abrir la llave para la extracción del agua de la vertiente.
Encendido del Medidor Trifásico.	Levantar el swich para que empiece el funcionamiento.
Encendido de la distribución de energía e activación de las bombas.	Levantamiento del swich para que empiece la producción.

Continua

Recepción de botellones vacíos.	Se realiza el conteo respectivo.
Desinfectar manualmente los botellones.	<ul style="list-style-type: none"> • Se identifica si no existe rotura del envase. • Revisión interna, que no se encuentre impurezas. • Lavado con un químico especial sin aroma (Grasol).
Lavado de Botellones.	Ingreso de los botellones para la desinfección total con una temperatura de 90º.
Envasado y tapado.	Se envase de dos en dos botellones y son colocadas las tapas.
Colocación del sello de seguridad	Se lo coloca en el contorno de la tapa.
Colocación de fecha de elaboración - vencimiento con y con su respectiva etiqueta.	<ul style="list-style-type: none"> • Se lo coloca en la parte superior de la tapa. • Se etiqueta en la parte media de envase.
Sellado.	Se quema el sello de seguridad junto a la tapa.
Embarque de los botellones.	Se sube los botellones al vehículo.
Contabilización de botellones llenos.	Se realiza el conteo respectivo, conciliando con lo recibido.
Facturación.	Se realiza el llenado de la respectiva factura con su guía de remisión.
Venta del producto.	Se saca al mercado lo producido.

Fuente: AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Clasificación de actividades

A continuación se presenta la forma en que se clasifican las actividades dentro de la empresa AGUALUZ, el mismo que se realizó a través de la observación directa.

Tabla N° 42 Clasificación de Actividades

Secciones	Actividad	Clasificación
Extracción	Encendido de bombas	Principal
Purificación	Recepción del agua en tanques de reserva	Principal
	Purificación de agua	Principal
Lavado y desinfección de botellones	Revisión de botellones	Principal
	Limpieza de botellones	Principal
Control de calidad y sanidad	Verificación del producto	Principal
	Certificación MSP	Principal
Embotellado	Llenado de botellones	
Etiquetado y sello de seguridad	Etiquetado	Principal
	Sello de seguridad	Principal
Despacho	Entrega de pedidos de los distribuidores	Principal

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Determinación del costo de cada Actividad

La selección de los inductores más adecuados está en función del parámetro que más influye en la variación de los costos. Su obtención se realiza mediante dos formas: una cuantitativa y otra cualitativa. En el primer caso se genera a través del sistema informático actual y en el segundo caso se obtiene con el método de expertos, por lo que deberá ser incluido en el sistema informático.

Método de expertos

Para resolver este problema podemos utilizar el Criterio de Expertos. Este método nos permite consultar un conjunto de expertos para validar nuestra propuesta sustentada en sus conocimientos, investigaciones, experiencia, estudios bibliográficos, etc. Da la posibilidad a los expertos de analizar el tema con tiempo sobre todo si no hay posibilidades de que lo hagan de manera conjunta.

Tabla N° 43 Clasificación del costo por actividad y asignación de cost driver

Actividad	Subactividad	Cost Driver	Costo	Indicador	Total Diario	Total Mensual
Encendido de bombas	Conectar medidor trifásico	Hora Hombre	\$ 1.76	2 Horas	\$ 3.52	\$ 105.58
		Mantenimiento bombas	\$ 50,00	1 vez al mes	\$ 1,67	\$ 50,00
	Verificación de línea de extracción desde la fuente hasta la planta	Depreciación	\$ 102,50	1 vez al mes	\$ 3,42	\$ 102,50
		Kw/h	\$ 0,1185	1 hora	\$ 0,12	\$ 2,37
Recepción del agua en tanques de reserva	Lavado de tanques de reserva	Litros de Agua	\$ 0,0002	100 litros	\$ 0,02	\$ 0,60
		Hora Hombre	\$ 1.76	3 horas	\$ 5.28	\$ 158.36
		Mililitros jabón biodegradable "grasol"	\$ 1,59	10 veces al mes	\$ 23,78	\$ 23,78
Proceso de purificación del agua	Encendido de máquina de ozono	Hora Hombre	\$ 2.94	8 horas	\$ 23.55	\$ 701,58
		Kw/h	\$ 0,1185	8 horas	\$ 0,95	18,96
	Encendido de luz ultravioleta	Mantenimiento de Máquina	\$ 4,17	mensual	\$ 0,14	\$ 4,1667
	Filtro de arena	Costo filtro	\$ 50,0000	mensual	\$ 1,67	\$ 50,00
	Filtros de micras	Costo filtro	\$ 12,50	mensual	\$ 0,42	\$ 12,50
			Litros de Agua	\$ 0,0002	240000 litros	\$ 48,00
		Depreciación	\$ 445,83	mensual	\$ 14,86	\$ 445,83

Continua

Revisión de botellones	Recepción de botellones	Hora Hombre	\$ 1.76	5 horas	\$ 8.80	\$ 263.94
	Revisión de botellones	Depreciación	\$ 1.200,00	mensual	\$ 40,00	\$ 1.200,00
	Limpieza de botellones	Litros de Agua	\$ 0,0002	100 litros	\$ 0,02	\$ 0,40
Mililitros jabón biodegradable "grasol"		\$ 1,59	20 veces al mes	\$ 31,71	\$ 31,71	
Verificación del producto	Toma de la muestra	Verificación de laboratorio	\$ 200,00	mensual	\$ 6,67	\$ 200,00
Certificación MSP	Proceso de certificación	Hora Hombre	\$ 4.12	8 horas	\$ 32.97	\$ 32.97
		Certificación de la calidad	\$ 150,00	trimestral	\$ 1,67	\$ 50,00
Llenado de botellones	Encendido de máquina embazadora	Kw/hora	\$ 0,1185	4 horas	\$ 0,47	\$ 9,48
		Hora Hombre	\$ 1.76	8 horas	\$ 14.08	\$ 422.30
Etiquetado	Liners	Unidad liners	\$ 0,008	12000	\$ 4,80	\$ 96,00
	Capuchones	Unidad de Capuchones	\$ 0,068	12000	\$ 40,80	\$ 816,00
	Etiqueta	Unidad de Etiquetas	\$ 0,050	12000	\$ 30,00	\$ 600,00
		Hora Hombre	\$ 5,58	4 horas	\$ 14.08	\$ 422.30
		Depreciación	\$ 0,83	mensual	\$ 0,83	\$ 25,00
		Kw/ hora	\$ 0,1185	4 horas	\$ 0,47	\$ 14,22

Continua

Sello de seguridad	Encendido de máquina	Hora Hombre	\$ 3.52	3 horas	\$ 10.56	\$ 316.73
		Depreciación	\$ 0,8333	Mensual	\$ 0,83	\$ 25,00
		Sello	\$ 0,0120	12000	\$ 7,20	\$ 144,00
		Kw/ hora	\$ 0,1185	4 horas	\$ 0,47	\$ 14,22
Facturación	Facturación	Hora Hombre	\$ 4.12	1 hora	\$ 4.12	\$ 123.65
		Suministros y materiales	\$ 20,00	mensual	\$ 1,00	\$ 20,00
		Servicios contables	\$ 25,00	mensual	\$ 0,83	\$ 25,00
SENAGUA	Adjudicación	Hora Hombre	\$ 4.12	130 horas	\$ 17.85	\$ 585.83
Desperdicio		Litros	\$ 0.0002	1000 litros	\$ 0.20	\$ 6.00

Fuente: AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 44 Valoración porcentual de las actividades

Actividad	Subactividad	costos	Total sección
Encendido de bombas	Conectar medidor trifásico	50%	100%
	Verificación de línea de extracción desde la fuente hasta la planta	50%	
Recepción del agua en tanques de reserva	Lavado de tanques de reserva	100%	100%
Purificación de Agua	Encendido de máquina de ozono	25%	100%
	Encendido de luz ultravioleta	25%	
	Filtro de arena	25%	
	Filtros de micras	25%	
Revisión de botellones	Recepción de botellones	33%	100%
	Revisión de botellones	33%	
	Limpieza de botellones	33%	
Verificación del producto	Toma de la muestra	100%	100%
Certificación MSP	Hora Hombre	50%	100%
	Certificación de la calidad	50%	
Llenado de Botellones	Encendido de máquina embazadora	100%	100%
Etiquetado	Liners	33%	100%
	Capuchones	33%	
	Etiqueta	33%	
Sello de seguridad	Encendido de máquina	100%	100%
Facturación	Facturación	100%	100%
SENAGUA	Adjudicación	100%	100%

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 45 Costo por actividad 1

A continuación se presenta el costo de cada actividad con relación a la producción:

Actividad	Cost Driver	Costo	Indicador	Total Diario	Total Mensual
Encendido de bombas	Hora Hombre	\$ 1,76	2 Horas	\$ 3,52	\$ 105,58
	Mantenimiento bombas	\$ 50,00	1 ves al mes	\$ 1,67	\$ 50,00
	Depreciación	\$ 102,50	1 ves al mes	\$ 3,42	\$ 102,50
	Kw/h	\$ 0,1185	1 hora	\$ 0,12	\$ 2,37
Total					\$ 260,45

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 46 Costo por actividad 2

Recepción del agua en tanques de reserva	Hora Hombre	\$ 1,76	3 horas	\$ 5,28	\$ 158,36
	Litros de Agua	\$ 0,0002	100 litros	\$ 0,02	\$ 0,60
	Mililitros jabón biodegradable "grasol"	\$ 1,59	10 veces al mes	\$ 23,78	\$ 23,78
Total					\$ 182,75

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 47 Costo por actividad 3

Proceso de purificación del agua	Hora Hombre	\$ 2,94	8 horas	\$ 23,55	\$ 706,58
	Kw/h	\$ 0,1185	8 horas	\$ 0,95	\$ 18,96
	Mantenimiento de Máquina	\$ 4,17	mensual	\$ 0,14	\$ 4,1667
	Costo filtro	\$ 50,0000	mensual	\$ 1,67	\$ 50,00
	Costo filtro	\$ 12,50	mensual	\$ 0,42	\$ 12,50
	Litros de Agua	\$ 0,0002	240000 litros	\$ 48,00	\$ 48,00
	Depreciación	\$ 445,83	mensual	\$ 14,86	\$ 445,83
Total					\$ 1.286,04

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 48 Costo de actividad 4

Revisión de botellones	Hora Hombre	\$ 1,76	5 horas	\$ 8,80	\$ 263,94
	Depreciación	\$ 1.200,00	mensual	\$ 40,00	\$ 1.200,00
	Litros de Agua	\$ 0,0002	100 litros	\$ 0,02	\$ 0,40
	Mililitros jabón biodegradable "grasol"	\$ 1,59	20 veces al mes	\$ 31,71	\$ 31,71
Total					\$ 1.496,05

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 49 Costo de Actividad 5

Verificación del producto	Verificación de laboratorio	\$ 200,00	mensual	\$ 6,67	\$ 200,00
---------------------------	-----------------------------	-----------	---------	---------	-----------

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 50 Costo actividad 6

Certificación MSP	Hora Hombre	\$ 4,12	8 horas	\$ 32,97	\$ 32,97
	Certificación de la calidad	\$ 50,00	trimestral	\$ 1,67	\$ 50,00
Total					\$ 82,97

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 51 Costo de actividad 7

Llenado de botellones	Kw/hora	\$ 0,1185	4 horas	\$ 0,47	\$ 9,48
	Hora Hombre	\$ 1,76	8 horas	\$ 14,08	\$ 422,30
Total					\$ 431,78

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 52 Costo por actividad 8

Etiquetado	Unidad liners	\$ 0,008	12000	\$ 4,80	\$ 96,00
	Unidad de Capuchones	\$ 0,068	12000	\$ 40,80	\$ 816,00
	Unidad de Etiquetas	\$ 0,050	12000	\$ 30,00	\$ 600,00
	Hora Hombre	\$ 3,52	4 horas	\$ 14,08	\$ 422,30
	Depreciación	\$ 0,83	mensual	\$ 0,83	\$ 25,00
	Kw/ hora	\$ 0,1185	4 horas	\$ 0,47	\$ 14,22
Total					\$ 1.973,52

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 53 Costo por actividad 9

Sello de seguridad	Hora Hombre	\$ 3,5192	3 horas	\$ 10,56	\$ 316,73
	Depreciación	\$ 0,8333	Mensual	\$ 0,83	\$ 25,00
	Sello	\$ 0,0120	12000	\$ 7,20	\$ 144,00
	Kw/ hora	\$ 0,1185	4 horas	\$ 0,47	\$ 14,22
Total					\$ 499,95

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 54 Costo por actividad 10

Facturación	Hora Hombre	\$ 4,12	1 hora	\$ 4,12	\$ 123,65
	Suministros y materiales	\$ 20,00	mensual	\$ 1,00	\$ 20,00
	Servicios contables	\$ 25,00	mensual	\$ 0,83	\$ 25,00
Total					\$ 168,65

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 55 Costo por actividad 11

SENAGUA	Hora Hombre	\$ 4,12	130 horas	\$ 17,86	\$ 535,83
Desperdicio	Litros de Agua	\$ 0,0002	1000	\$ 0,20	6,00
Total					541,83

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Tabla N° 56 Hoja de Costos

Empresa embotelladora AGUALUZ			
Hoja de costos			
Producto	Botellon de 20 litros	Orden de producción	1
Costo Unitario	\$ 0,59	Cantidad	12000
Fecha de Inicio	01/11/2013	Fecha de finalización	31/11/2014
Precio de venta	\$ 1,00		
Actividad 1		Costo por actividad	Proporción
Encendido de bombas		\$ 260,45	3,66%
Actividad 2			
Recepción del agua en tanques de reserva		\$ 182,75	2,57%
Actividad 3			
Purificación de Agua		\$ 1.286,04	18,05%
Actividad 4			
Revisión de botellones		\$ 1.496,05	21,00%
Actividad 5			
Certificación MSP		\$ 200,00	2,81%

Actividad 6		
Certificación del ministerio de salud pública	\$ 82,97	1,16%
Actividad 7		
Llenado de Botellones	\$ 431,78	6,06%
Actividad 8		
Etiquetado	\$ 1.973,52	27,70%
Actividad 9		
Sello de seguridad	\$ 499,95	7,02%
Actividad 10		
Facturación	\$ 168,65	2,37%
Actividad 11		
SENAGUA	\$ 541,83	7,61%
SUMA	\$ 7.124,00	100,00%

Fuente: AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

A continuación se presenta el costo por unidad “botellones de 20 litros de acuerdo al sistema de costos de unidades de producción”.

Tabla N° 57 Costo Unitario

Costo de producción	\$ 7.124,00
Unidades a producir	12.000,00
Costo Unitario	\$ 0,59

Fuente: AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

A continuación se presenta un cuadro comparativo entre el sistema de costos de producción por órdenes de producción y el sistema de costos basado en actividades.

6.7.4 Fase IV Identificar resultados

Tabla N° 58 Cuadro comparativo de sistema de costeo

Sistema de órdenes de producción	ABC
\$ 0.56	\$ 0,59

Fuente: AGUALUZ
Elaborado por: Bayas, P (2013)

Rentabilidad Con relación al precio actual

Sistema de órdenes de producción \$ 0.44

Sistema de costos ABC \$ 0.41

6.7.5 Fase V Establecimiento de precio de venta al público a través de la estructura de costos.

Para poder estimar el precio real del botellón tomamos en cuenta los siguientes datos:

- **IGV**
- **MV**
- **Costo ABC**

Donde

IGV= Ingreso generado por venta o conocido como valor agregado 12% (I.V.A)

MV= 80% Margen de venta

Costos ABC= Estructura de Costos

Remplazamos

IGV	12%
MV	80%
Costo	\$ 0.59

Ecuación

$$PV = C + MV$$

$$PV = 0.59 + 0.80(0.59)$$

$$PV = \$ 1.07$$

Tabla N° 59 Comparación entre precios

	Precio Actual	Precio propuesto
	\$ 0,89	\$ 1,07
I.V.A 12%	\$ 0,11	\$ 0,128
Precio al público	\$ 1,00	\$ 1,1956

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Análisis de rentabilidad con relación al precio

Tabla N° 60 Análisis de rentabilidad con precio propuesto

Precio propuesto	Unidades Producidas	Costos	Ventas	Margen Bruto
\$ 1,07	12.000,00	\$ 7.318,48	\$ 12.810,00	43%

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

La tabla 6.40 muestra el análisis del margen bruto obtenido con el precio propuesto y sin tomar en cuenta el valor del IVA.

Tabla N° 61 Análisis de rentabilidad con precio anterior

Precio	Unidades Producidas	Costos	Ventas	Margen Bruto
\$ 0,89	12.000,00	\$ 7.318,48	\$ 10.680,00	31%

Fuente: AGUALUZ

Elaborado por: Bayas, P (2013)

6.8 Administración

Las personas que se encargarán del manejo y evaluación de la propuesta serán el Sr. Gerente y el encargado de llevar la contabilidad, deben estar pendiente de los documentos contables de producción y compras siendo uno de estos los primeros pasos para que el sistema se mantenga eficiente. Es necesario tomar en cuenta que adoptar nuevos sistemas de costos diferentes a los tradicionales genera información de calidad y fiable para la buena gestión y administración de la empresa es en este sentido que el investigador además de la implementación de los sistemas de costos por actividades plantea también una estructura organizacional como una herramienta adicional de gestión.

6.9 PLAN DE MONITOREO Y EVALUACIÓN

Tabla N° 62 Plan de evaluación y monitoreo

PREGUNTAS	PLAN DE EVALUACIÓN
¿Que evaluar?	La fijación de precios de los productos.
¿Por qué evaluar?	Para tomar decisiones adecuadas.
¿Para qué evaluar?	Para mejorar la rentabilidad
¿Quién evalúa?	Los propietarios y funcionarios.
¿Cuándo evaluar?	Agosto del 2013
¿Cómo evaluar?	Observación de campo
¿Cuáles son las fuentes de información?	La empresa de producción y venta "AGUALUZ" y su contador Externo.

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Bibliografía

- Amat, O., & Campa, F. (2011). *Contabilidad, control de gestión y finanzas en hoteles*.
Barcelona: Profit Editorial.
- Chambers, C. y. (2008). *Industria de agua en ecuador*. Quito: Hoy.
- Cortés, J. (2010). *El agua en el Mundo Cooperación y Conflicto*. México: OMS.
- Cuevas V, C. F. (2001). *Contabilidad de Costos*. Bogotá: Pearson Education.
- Cuevas V, C. F. (2001). *CONTABILIDAD DE COSTOS ENFOQUE GERENCIAL Y DE GESTIÓN*.
Bogotá: Pearson education.
- Guillespie, C. (2005). *Introducción a la contabilidad de costos*. México: Purruál.
- Horngren, C. T., Srkant, M. D., & Foster, G. (2007). *Contabilidad de Costos*. México: Pearson
Education.
- Jimenez Boulanger, F., & Espinoza Gutierrez, C. L. (2007). *Costos Industriales*. San José:
Tecnológica de Costa Rica.
- Kalakowski, L. (1988). *la Filosofía Positivista*. Madrid: Catedra.
- Lara Martínez, O. R. (Julio de 2010). *Gestiopolis*. Obtenido de
<http://www.gestiopolis.com/recursos6/Docs/Fin/costeo-directo-costeo-absorbente.htm>
- Montalvo, O. G. (2005). *Administración financiera básica*. Universidad mayor San Andres.
- Montao Jiménez, J. (10 de Octubre de 2006). *Gestiopolis*. Obtenido de
<http://www.gestiopolis.com/canales7/fin/la-contabilidad-de-costos.htm>
- Moyolema Muyulema, M. H. (2010). *“LA GESTION FINANCIERA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD DE LA COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO KURIÑAN DE LA CIUDAD DE AMBATO AÑO 2010”*. Ambato: Universidad Técnica de Ambato.
- Ortega Castro, A. (2002). *Introducción a las finanzas*. México: Mc Graw Hill.
- Palacios Aguinaga, C. A., & Viteri Toledo, S. A. (2007). *Riesgo Operacional y asignación de tareas de control mediante programación lineal en una institución financiera*. Quito:
Universidad San Francisco de Quito.
- Perera, O. (27 de Mayo de 2010). *Contabilidad de costos, sistemas de costos por ordenes de trabajo y sistema de costos por procesos*. Obtenido de Contabilidad de costos, sistemas de costos por ordenes de trabajo y sistema de costos por procesos
- Reino Vivanco, A. A., & Torres Valdes, K. M. (2012). *“MODELO DE FIJACIÓN DE PRECIOS EN LA INDUSTRIA DEL COMERCIO DE ELECTRODOMÉSTICOS APLICADO A MARCIMEX”*.
Cuenca: Universidad Saleciana.

- Rojas Medina, R. A. (2007). *Sistemas de Costos un proceso para su implementación*. Bogotá: Universidad Nacional de Manizales.
- Sinisterra V, G., & Polanco I, L. E. (2007). *Contabilidad Administrativa*. Bogotá: ECOE Ediciones.
- Solano Morales, M. (06 de 2003). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/abcmarvin.htm>
- Velásquez, E., & Dináres, M. (2011). *Comercio Internacional de Agua Embotellada la Hidromafia*. Barcelona: Congreso Ibérico sobre Gestión y Planificación de Agua.

ANEXOS



Informe de Observación
Empresa embotelladora de agua mineral y de manantial
"AGUALUZ"

Objetivo:	Determinar cómo se establecen los precios al consumidor por parte de la empresa "AGUALUZ"		
Ejecutor	Bayas, Pablo		
INFORME			
Fecha de Inicio	20-nov-12	Fecha de Conclusión	30-nov-12
Conclusiones			
<ul style="list-style-type: none"> • En la empresa embotelladora "AGUALUZ", no se aplica ningún sistema de costos • Los accionistas desconocen el porcentaje de rentabilidad que obtienen por la producción • No se toma en cuenta el valor del "IVA", para el cálculo del precio de venta 			

Elaborado por: Bayas, P (2013)

Ficha de Observación					
Objetivo	Determinar la forma en que los propietarios de empresa AGUALUZ determinan los precios de venta				
Nombre	Lautaro Villalva				
Empresa	AGUALUZ				
Fecha	12-nov-12				
Observador	Pablo Bayas				
Observación					
Elementos a considerar	Días				
	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
Se identifica cada elemento del costo	No	No	No	No	No
Se calcula el costo por materia prima directa	Si	Si	Si	Si	Si
Se determina la participación de los empleados en el costo de manera técnica	No	No	No	No	No
Los gastos por prestación de servicios son considerados como costos	No	No	No	No	No

Elaborado por: Bayas, P (2013)

UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
FACULTAD DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Objetivo:

Obtener información que permita determinar cómo la fijación de Precios, incide en la Rentabilidad de la empresa comercializadora de agua “AGUALUZ”

Aspectos Generales

Nombre:

Cargo:

Nivel de Instrucción:

Instrucciones

Lea detenidamente cada pregunta y señale una opción de respuesta

Encuesta						
AGUALUZ						
Nombre:						
Grado de Desarrollo:			Grado de Desarrollo			
1. No, definitivamente no						
2. Sí, Mínimamente						
3. Sí, Parcialmente						
4. Sí, definitivamente Sí						
			1	2	3	4
Costos						
1. ¿Utiliza métodos técnicos para fijar precios a sus productos?						
2. ¿Los precios son fijados en función de los costes de producción y comercialización en						

la empresa AGUALUZ?				
3. ¿Se fija el precio en Función del valor que tiene el producto o servicio para el consumidor?				
4. ¿Se toma como punto de referencia los precios de los bienes similares que expende los competidores directos de la empresa, para fijar los precios de venta al público?				
5. ¿Combina estos métodos: “Costos de producción, Valor para el consumidor, Precios de la competencia” para fijar el precio a sus productos?				
PROCESOS				
6. ¿La empresa posee política de ventas a crédito?				
7. ¿Usted realiza un estudio del perfil del cliente antes de otorgar el crédito Institucional?				
8. ¿El sueldo y salario que paga a sus empleados la empresa AGUALUZ, están conforme a lo que estipula la ley?				
9. ¿Conoce usted cómo afecta a los niveles de rentabilidad, los Costos de fabricación				

en la empresa AGUALUZ?				
RENTABILIDAD				
10. ¿Conoce usted cómo afecta a los niveles de rentabilidad, los Costos de fabricación en la empresa AGUALUZ?				
11. ¿La empresa aplica indicadores financieros de rentabilidad?				
12. ¿Considera usted que la rentabilidad obtenida por la empresa AGUALUZ es excelente?				
13. ¿Considera usted que la gestión realizada para determinar los precios en base a costos coadyuvará a mejorar los niveles de Rentabilidad en la Empresa AGUALUZ?.				
OBSERVACIONES				
Ninguna.				

PERMISO DEL CUERPO DE BOMBEROS



CUERPO DE BOMBEROS DE "CEVALLOS"
DEPARTAMENTO DE PREVENCIÓN CONTRA INCENDIOS
PERMISO DE FUNCIONAMIENTO

RUC: 1865024770001

0001478

Válido por el año: 2012 Valor: 15,00 U.S.D


Son: QUINCE 00/100 DOLARES

Actividad o Razón Social: EMBOTELLADO DE AGUAS MINERALES O DE MANATIAL

Propietario: VILLALVA GARCES LAUTARO

Dirección: LAS PLAYAS CALLE PRINCIPAL S/N Y VIA A TOTORRAS

Fecha de Expedición: 18/06/2012

CATEGORÍA: Med
VALOR CALCULADO: 15,00


ABNEGACION Y DISCIPLINA,


PRIMER JEFE DEL CUERPO DE
BOMBEROS DE CEVALLOS



Felipe Real y 24 de Mayo - Telf. 2872 973 / Cevallos - Ecuador

FACTURAS DE VENTA

VILLALVA GARCÉS LAUTARO

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD FACTURA 001-001-

irc: Las Playas Calle Principal s/n
Vía a Totoras * Telf. 032872296
evallos - Ecuador
:UC: 1800908392001
.UT. 1113014293

Nº 015406

Cevallos, 30 de Noviembre del 2012

Señor Bayas Jose
Dirección Barrio Solís

Ruc 1802124386001 Telf

CANT	PRODUCTO	P. UNIT.	V. TOTAL
2400	Botellones de Agua de 20lts	0,89	2142,86

Villavieja Salinas Rosa Elena / Ruc 1804102590001
Ofertun * Aut. 13389 / Telf. 2828818 / Cod. 18-10-91
Impreso del 14/01 - 18100
Fecha de Autorización 08 / JULIO / 2012
Válido hasta el 08 / JULIO / 2013
Original Adquirente * Copia Rosada Emisor

SUBTOTAL 2142,86
DESCUENTO
IVA 12 % 257,14
TOTAL \$ 2400,00

Emisor Conforme Recibi Conforme

VILLALVA GARCÉS LAUTARO

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD FACTURA 001-001-

irc: Las Playas Calle Principal s/n
Vía a Totoras * Telf. 032872296
evallos - Ecuador
:UC: 1800908392001
.UT. 1113014293

Nº 015407

Cevallos, 30 de Noviembre del 2012

Señor Panata, Juan
Dirección Guaranda

Ruc 0200274337001 Telf

CANT	PRODUCTO	P. UNIT.	V. TOTAL
3100	Botellones de Agua de 20lts	0,89	2767,86

Villavieja Salinas Rosa Elena / Ruc 1804102590001
Ofertun * Aut. 13389 / Telf. 2828818 / Cod. 18-10-91
Impreso del 14/01 - 18100
Fecha de Autorización 08 / JULIO / 2012
Válido hasta el 08 / JULIO / 2013
Original Adquirente * Copia Rosada Emisor

SUBTOTAL 2767,86
DESCUENTO
IVA 12 % 332,14
TOTAL \$ 3100,00

Emisor Conforme Recibi Conforme

VILLALVA GARCÉS LAUTARO

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD FACTURA 001-001-

irc: Las Playas Calle Principal s/n
Vía a Totoras * Telf. 032872296
evallos - Ecuador
:UC: 1800908392001
.UT. 1113014293

Nº 015403

Cevallos, 30 de Noviembre del 2012

Señor Alfredo Bustidas
Dirección Minérvica

Ruc 050267358001 Telf

CANT	PRODUCTO	P. UNIT.	V. TOTAL
1500	Botellones.	0,89	1339,29

Villavieja Salinas Rosa Elena / Ruc 1804102590001
Ofertun * Aut. 13389 / Telf. 2828818 / Cod. 18-10-91
Impreso del 14/01 - 18100
Fecha de Autorización 08 / JULIO / 2012
Válido hasta el 08 / JULIO / 2013
Original Adquirente * Copia Rosada Emisor

SUBTOTAL 1339,29
DESCUENTO
IVA 12 % 160,71
TOTAL \$ 1500,00

Emisor Conforme Recibi Conforme

VILLALVA GARCÉS LAUTARO

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD FACTURA 001-001-

irc: Las Playas Calle Principal s/n
Vía a Totoras * Telf. 032872296
evallos - Ecuador
:UC: 1800908392001
.UT. 1113014293

Nº 015404

Cevallos, 30 de Noviembre del 2012

Señor Alexandra Sakano
Dirección Atahualpa

Ruc 1802931368001 Telf

CANT	PRODUCTO	P. UNIT.	V. TOTAL
2000	Botellones de Agua de 20lts	0,89	1785,71

Villavieja Salinas Rosa Elena / Ruc 1804102590001
Ofertun * Aut. 13389 / Telf. 2828818 / Cod. 18-10-91
Impreso del 14/01 - 18100
Fecha de Autorización 08 / JULIO / 2012
Válido hasta el 08 / JULIO / 2013
Original Adquirente * Copia Rosada Emisor

SUBTOTAL 1785,71
DESCUENTO
IVA 12 % 214,26
TOTAL \$ 2000

Emisor Conforme Recibi Conforme

FACTURAS DE VENTA

VILLALVA GARCÉS LAUTARO

OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD FACTURA

Dirección: Las Playas Calle Principal s/n 001-001-

Vía a Totoras * Telf. 032872296

Cevallos - Ecuador

CUIC: 1800908392001

CUIT: 1113014293

Nº 015405

Cevallos, 30 de Noviembre del 2012.

Señor: Francisco Albaín
Dirección: Alberto Zunbrano Puyo

Ruc: 1604017228001 Telf:

CANT	PRODUCTO	P. UNIT.	V. TOTAL
3000	Botellones de Agua de 20 ltrs	0,89	2678,57

Villafuerte Salto Rosa Elena / Ruc 1804102568001

Oficina * Aut. 13389 / Telf. 2828816 / Cod. 18-10-81

Impreso del 14/01 - 18/01

Fecha de Autorización 08 / JULIO / 2012

Válido hasta el 08 / JULIO / 2013

Original Adquirente * Copia Reservada Emisor

SUBTOTAL 2678,57

DESCUENTO

IVA 12 % 321,43

TOTAL \$ 3000

Entrenue Conforme

Recibi Conforme

FORMULARIO PARA EL PAGO DE LA PATENTE

MUNICIPIO DE CEVALLOS		Especie valorada	USD 3,87
DEPARTAMENTO FINANCIERO		FORMULARIO	Nº 0000080
DECLARACION INICIAL DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA POR EL AÑO			
DATOS PERSONALES DEL PROPIETARIO			
Nombres y Apellidos: LAUTARO VILLALVA GARCES		N° C.I.	1800908392001
Dirección domiciliar: LAS PLAYAS CALLE PRINCIPAL S/N Y VIA A TOTORAS		Telf.:	032-872296
DATOS DE LA ACTIVIDAD ECONOMICA			
Razón Social: LAUTARO VILLALVA GARCES		R.U.C. N°	
Dirección Actividad: EMBOTELLADO DE AGUAS MINERALES O DE MANATIAI		Leva contabilidad	(X)
COMPOSICION DEL CAPITAL			
Maquinaria y equipos: \$ 80.000,00		\$	80.000,00
Muebles y enseres:		"	
Herramientas:		"	
Vehículos:		"	
Mercaderías:		"	
Local propio (valor)		"	
Local ajeno (canon arrendamiento)		"	
Número de obreros y empleados		"	
ACTIVIDAD		"	
Otros		"	
TOTAL		\$	80.000,00
Y además declaro que toda la información contenida en este formulario es verídica, correcta y completa, en conocimiento de las sanciones que establece la Ley por ocultamiento o falsedad de la información proporcionada			
f.	CEVALLOS, JULIO 18/2012	RECEPTADO POR	
EL CONTRIBUYENTE	FECHA		
ESPACIO RESERVADO PARA DETERMINACION TRIBUTARIA			
Capital en giro: \$80.000,00	Total activos: \$0.000,00		
Base Imp. patente: \$80.000,00	Base Imp. activo: USD,00		
Aprobado por:		Revisado por:	
			
Director Financiero	Fecha	Jefe de Avalúo	Fecha

PATENTE

I. MUNICIPIO DE CEVALLOS
IMPUESTO DE ACTIVOS TOTALES



CEVALLOS, 18/07/2012

TIT. Nro. 295 AÑO 2012

CEDULA 180090839-2

R.U.C. 1800908392001

COBRAR A VILLALVA GARCES LAUTARO

DIRECCION LAS PLAYAS CALLE PRINCIPAL S/N Y VIA TOTORAS

ACTIVIDAD EMBOTELLADORA DE AGUA

CAPITAL \$ 80.000,00

IMP. ACTIVO	0,00
MULTA	0,00


TOTAL IMPUESTO	0,00
----------------	------


INTERES	0,00
---------	------

C. JUDICIALES	0,00
---------------	------

SERV. ADM.	250,00
------------	--------

TOTAL A PAGAR	250,00
---------------	--------


DIRECTOR FINANCIERO


JEFE DE RENTAS


TESORERO

ENTREGADO 18 JUL 2012

REGISTRO SANITARIO



REPUBLICA DEL ECUADOR
MINISTERIO DE SALUD PUBLICA

Nº 08447

SOLICITUD No. 06657 INHQAN

SISTEMA NACIONAL DE VIGILANCIA Y CONTROL
INSTITUTO NACIONAL DE HIGIENE Y MEDICINA TROPICAL
"LEOPOLDO IZQUIETA PEREZ"

CERTIFICACION DE REGISTRO SANITARIO: 06715 INHQAN 0506

INSCRIPCION DE ALIMENTOS PROCESADOS: NACIONALES

El Instituto Nacional de Higiene y Medicina Tropical "Leopoldo Izquieta Pérez" certifica que:

Producto denominado: AGUA PURIFICADA ENVASADA
Marca: "AGUALUZ"
Elaborado por: PLANTA PURIFICADORA AGUA LUZ
Origen del Fabricante: AMBATO - ECUADOR
Solicitante: PLANTA PURIFICADORA AGUA LUZ
Tipo: AGUA PURIFICADA ENVASADA
Envase: BOTELLA PET DE: 300 cm³, 500 cm³, 1000 cm³, 2 L., 4 L., 5 LY TAPA DE POLIETILENO
BOTELLON DE POLICARBONATO DE: 20 L. Y TAPA DE POLIETILENO

Tiempo máximo de consumo: 30 DIAS

Forma de conservación: MANTENER EN LUGAR FRESCO Y SECO

Composición declarada:

	%
Agua	100.000
Total	100.000

Quito, 15 de mayo del 2006
Vigente hasta: 15.05.2016


Dr. Marcelo Chiriboga Urquiza
DIRECTOR

DIRECTOR (A) DEL I.N.H.M.T "LIP".



RS/IGM

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Empresa AGUALUZ

Al 31 de Octubre de 2012

ACTIVO		Pasivo	
CORRIENTE		Corriente	
DISPONIBLE		Proveedores \$ 1.580,00	
Caja General	\$ 250,00	Ctas por pagar	\$ 2.500,00
Bancos	\$ 1.200,00	IESS por pagar	\$ 756,41
Bco Pichincha	\$ 500,00	Total Pasivo	\$ 4.836,41
Coop Sagrario	\$ 700,00		
EXIGIBLE		Patrimonio	
Cientes	\$ 650,00	Capital	\$ 75.459,59
Alexandra Solano	\$ 250,00	Pérdida del Ejercicio	\$ (580,00)
José Bayas	\$ 400,00	Total Patrimonio	\$ 74.879,59
Realizable			
Inv. De materiales	\$ -		
Propiedad Planta y Equipo	\$ 77.616,00		
Maquinaria	\$ 142.380,00		
(-)Dep. Acumulada Maquinaria	\$ 64.764,00		
Edificio	\$ 30.000,00		
(-)Dep. Acumulada Maquinaria	\$ 30.000,00		
Total Activos	\$ 79.716,00	Total Pasivo + Patrimonio	\$ 79.716,00



SR. LAUTARO VILLALVA

GERENTE



ING. XIMENA ORTIZ

CONTADORA



CERTIFICACIÓN

Yo Lautaro Villalva con Cédula de Identidad Número 180090839-2 gerente propietario de la empresa embotelladora de agua mineral o de manantial "AGUALUZ", certifico que los costos de materiales como:

✓ Liners	\$ 0.008
✓ Capuchones	\$ 0.068
✓ Etiquetas	\$ 0.05
✓ Sellos de seguridad	\$ 0.012

Son los que constan en el trabajo de Investigación que el Sr. Pablo Bayas realizó en mi empresa en el año 2012.

Además me permito agregar que el costo total de maquinaria es de \$142.380,00, No dispongo ya de las facturas de compra razón por la cual no pude entregarle los documentos al mencionado señor.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad



Sr. Lautaro Villava

Gerente "AGUALUZ"

180090839-2

