

**“UNIVERSIDAD LAICA “ELOY ALFARO” DE MANABÍ  
EXTENSIÓN EN EL CARMEN”**



**Uleam**  
*Extensión El Carmen*

**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**PROYECTO DE INVESTIGACIÓN**

Sistema de Costos para mejorar la rentabilidad de la  
Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

**AUTOR:**

Avalos Cevallos Melanea Johana

Girón Apugllon Yadira Patricia

**TUTOR:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

Santo Domingo, 30 de junio 2023

	<b>NOMBRE DEL DOCUMENTO:</b> CERTIFICADO DEL TUTOR	<b>CÓDIGO:</b> PAT-01-F-010
	<b>PROCEDIMIENTO:</b> TITULACIÓN DE ESTUDIANTES DE GRADO.	<b>REVISIÓN:</b> 1 Página 1 de 1

### CERTIFICACIÓN

En calidad de docente tutor de la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Laica “Eloy Alfaro” de Manabí Extensión en El Carmen, certifico:

Haber dirigido y revisado el trabajo de titulación, cumpliendo el total de 400 horas, bajo la modalidad de proyecto de Investigación cuyo tema del proyecto es **“Sistema de Costos para mejorar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.”**, el mismo que ha sido desarrollado de acuerdo a los lineamientos internos de la modalidad en mención y en apego al cumplimiento de los requisitos exigidos por el Reglamento de Régimen Académico, por tal motivo CERTIFICO, que el mencionado proyecto reúne los méritos académicos, científicos y formales, suficientes para ser sometido a la evaluación del tribunal de titulación que designe la autoridad competente.

La autoría del tema desarrollado corresponde el(la) señor(a) **Melanea Johana Avalos Cevallos** y el(la) señor(a) **Yadira Patricia Girón Apugllon**, estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría, período académico 2023-2024, quienes se encuentran aptos para la sustentación de su trabajo de titulación.

“Particular que certifico para los fines consiguientes, salvo disposición de Ley en contrario.”

El Carmen, 30 de julio del 2024

Lo certifico,



Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Mg.

**Docente Tutor**

**Área: Contabilidad y Auditoría**

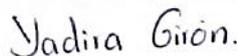
## DECLARACIÓN DE AUTORÍA

Yo, Melanea Johana Avalos Cevallos con cédula de ciudadanía 2300128499 y Yadira Patricia Girón Apugllon con cédula de ciudadanía 2350177081 estudiantes de la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí, Extensión El Carmen, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría, declaro que las opiniones, criterios y resultados encontrados en las aplicaciones de los diferentes instrumentos de investigación, que están resumidos en las recomendaciones y conclusiones de la presente investigación con el tema: **“Sistema de Costos para mejorar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.”**, son información exclusiva de sus autores, apoyados por el criterio de profesionales de diferentes índoles, presentados en la bibliografía que fundamenta este trabajo; al mismo tiempo declaro que el patrimonio intelectual del trabajo investigativo pertenece a la Universidad Laica Eloy Alfaro de Manabí Extensión El Carmen.

Atentamente;



Melanea Johana Avalos Cevallos  
**AUTOR**



Yadira Patricia Girón Apugllon  
**AUTOR**



Ing. Henry M. Pinargote Pinargote, Mg.  
**TUTOR**



**UNIVERSIDAD LAICA "ELOY ALFARO" DE MANABÍ**

**EXTENSIÓN EL CARMEN**

**APROBACIÓN DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Los miembros del Tribunal Examinador aprueban el Trabajo de Titulación con modalidad Proyecto Integrador, titulado "Sistema de Costos para mejorar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.", cuyas autoras son Melanea Johana Avalos Cevallos y Yadira Patricia Girón Apugllon, de la Carrera de Contabilidad y Auditoría y como Tutor de Trabajo de Titulación el Ing. Henry M. Pinargote Pinargote, Mg.

El Carmen, agosto de 2024

Ing. Richard Fernando Hurtado Guevara, Mg  
Presidente del tribunal de titulación

Ing. Mónica Elizabeth Benalcázar Paladines, Mg.  
Miembro del tribunal de titulación

Dra. Morejra Mero Nelly Yolanda, Phd.  
Miembro del tribunal de titulación



## **DEDICATORIA**

A ese círculo tan pequeño y central que sostienen mi vida (Mi Dios, mi esposo, mi madre, mi hermano y mis amistades). Por el amor tan grande que le han dado a este ser tan particular.

Y a esa pequeña niña, quien rodeada por la tristeza y las dificultades se refugiaba en un mundo de sueños y de posibilidades. Lo lograste. Te levantaste muy en contra de las posibilidades y de las opiniones y guardaste tu entereza, tu bondad, tus rarezas y peculiaridades, tus convicciones y peleaste por no perder tu inocencia y tu esencia. Este éxito es tuyo y solo tuyo.

**Melanea J. Avalos Cevallos.**

## DEDICATORIA

Este trabajo está dedicado, en primer lugar, a Dios, por darme la vida, salud y fortaleza, por guiarme en cada paso de mi camino, y por no soltar mi mano nunca. Tu protección y tus respuestas a mis oraciones han sido mi mayor inspiración en cada etapa de este camino.

A mi madre Gloria Apugllon, por su apoyo incondicional durante esta etapa universitaria, por darme una educación llena de valores y principios, por confiar en mí y enseñarme a no rendirme, por inculcar en mí la fe en Dios en los momentos más difíciles. Aprecio profundamente sus consejos y su amor incondicional, y valoro su compañía en mis momentos de felicidad y tristeza. Eres mi luz y mi fortaleza, y este triunfo es un reflejo de todo lo que has sembrado en mí. Te amo profundamente.

A mi padre Máximo Girón, le dedico este logro por su ejemplar resiliencia y bondad, que han sido una guía constante en mi vida. Su noble corazón y su apoyo, incluso a la distancia, han sido fundamentales para mí. Este éxito también es para ti, quien siempre ha estado presente a través de su apoyo moral y su amor incondicional.

A mi hermana Margoth Girón, le dedico este logro por ser una pieza fundamental en mi trayectoria universitaria. Tu apoyo constante ha sido invaluable en este camino. A mi hermano, Alejandro Bladimir, por sembrar en mí aprendizajes de vida y enseñarme el amor fraternal. También dedico este logro a mi sobrino Isaac Astudillo, por llenar mis días de alegría con su amor puro y sus ocurrencias, que siempre logran sacarme una sonrisa. A mi cuñado Edwin Astudillo, por su constante preocupación y cuidado hacia mí y mi familia. Su apoyo y dedicación han sido un pilar en mi vida. Finalmente, me dedico este trabajo a mí misma, por haber demostrado que con esfuerzo y determinación se pueden alcanzar las metas propuestas.

**Yadira Patricia Girón Apugllon**

## **AGRADECIMIENTO**

A todas las personas que con sus consejos y compañía me han ayudado a llegar hasta aquí y convertirme en quien debo ser. ¡Gracias!

A mi Dios, por darme todas las capacidades, la sabiduría y salud. Gracias.

A mi amado esposo José por su infinita paciencia y amor incondicional, por impulsarme a cumplir mis sueños, por creer que puedo lograrlo, por quitar los límites y darme alas. Siempre te estaré eternamente agradecida por cuidar de mí. Gracias.

A mi querida madre Carolina, por todos tus esfuerzos y tu sacrificio, por no dejar de soñar que puedo alcanzar lo imposible, por soñar conmigo antes de que yo tan siquiera exista, por amarme como solo tú puedes hacerlo. Gracias.

A Jonatan mi querido hermano, te admiro solo tú puedes convertir palabras simples en obras literarias. Tú que tomaste las dificultades de la vida y las convertiste en escaleras para alcanzar tus sueños. A ti y solo a ti mi compañero de vida. Te amo infinitamente y te agradezco por alentarme a convertirme en una profesional.

A los docentes académicos y a nuestro apreciado tutor Ing. Henry M. Pinargote, les estoy agradecida por sus esfuerzos en docencia, por dedicar sus vidas al noble arte de la enseñanza. Gracias.

A mis compañeros que me acompañaron durante la carrera universitaria. Gracias.

A la Comercializadora Don Prospero, por la apertura que tuvieron hacia nosotras, por la confianza y el tiempo que nos otorgaron para poder realizar nuestra investigación. Les estoy profundamente agradecida.

A mi compañera de tesis Yadira Girón, porque más allá del propio trabajo académico, caminaste y compartiste conmigo las penas, las alegrías que este conlleva. Por mostrarme bondad, nobleza y la entereza que uno debe tener en sus convicciones. Te estaré eternamente agradecida.

Mis últimos agradecimientos son para dos personas a mi querido Padre, quien, desde la distancia, me llenó de sus alientos, consejos y oraciones. Y a mí amado hermano Pablo, aunque ya no compartimos el mismo cielo, sé que estarías orgulloso por este merito que he alcanzado.

**Melanea J. Avalos Cevallos.**

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a Dios por ayudarme a no desmayar durante mi etapa universitaria, por darme la fuerza y valentía para seguir adelante en los momentos de cansancio, por cuidarme en cada entrada y salida de la universidad, y por llenarme de conocimientos día a día.

Mi profunda gratitud va para mi mamá, Gloria, por su apoyo incondicional, tanto moral como económico, por su esfuerzo para que saliera adelante y, sobre todo, por nunca dejarme sola. Gracias por escucharme, ser mi paño de lágrimas y motivarme diariamente. Tu acompañamiento durante este proceso ha sido invaluable.

Agradezco a mi hermana, Margoth, Gracias por cuidarme y velar siempre por mí, por sus sabios consejos y el amor de hermana que me brindas cada día. Gracias por estar siempre pendiente de mí, y ayudarme a encontrar soluciones en momentos difíciles.

A mi padre, mis hermanos y mi cuñado, les doy las gracias por sus gestos de apoyo y cariño, por confiar en mí y recordarme lo capaz que soy de lograr muchas cosas.

A mi sobrino, Isaac, le agradezco por alegrar mis días con su amor puro y sus ocurrencias, y por hacerme reír en momentos de estrés. Gracias por ser una fuente constante de alegría.

A mi compañera y amiga de tesis, Melanea, le agradezco por su paciencia y por compartir sus conocimientos. Gracias por ser una persona íntegra, sin envidia ni maldad, y por tu bondad y solidaridad. Gracias porque juntas hemos llorado y juntas hemos reído.

A la Comercializadora Don Própero, les agradezco por darnos la oportunidad de realizar este trabajo de investigación. Gracias por creer en nosotros y abrirnos las puertas de su empresa.

A nuestro tutor, Ing. Henry Pinargote, le agradezco por su dedicación y apoyo durante esta etapa. Gracias por sus enseñanzas, su paciencia y su compromiso con nuestro éxito.

Finalmente, me agradezco a mí misma por la constancia y dedicación que he puesto en este logro. Gracias por la valentía de seguir adelante y no desmayar. Agradezco infinitamente a todos los que han sido parte de este proceso y por cada granito de arena aportado.

**Yadira Patricia Girón Apugllon**

## ÍNDICE

PORTADA.....	I
CERTIFICACIÓN .....	II
DECLARACIÓN DE AUTORÍA.....	III
APROBACIÓN DEL PROYECTO DE INVESTIGACIÓN .....	IV
DEDICATORIA .....	V
DEDICATORIA .....	V
AGRADECIMIENTO .....	VII
AGRADECIMIENTO .....	VIII
RESUMEN .....	XVI
ABSTRAC .....	XVII
INTRODUCCIÓN .....	XVIII
CAPITULO I .....	20
1 MARCO TEÓRICO.....	20
1.1 Contabilidad de Costos. ....	20
1.2 Sistemas de Costos.....	21
1.3 Sistemas de Costos por Órdenes de Producción. ....	22
1.4 Procedimiento de costeo por órdenes de producción.....	22
1.5 Hoja de Costos. ....	23
1.6 Elementos del costo .....	24
1.7 Sistema de Costos por Procesos.....	26
1.8 Sistema de costos ABC.....	26
1.9 Sistema de costos estándar.....	27
1.10 Sistema de Costos Estimados.....	28
1.11 Libro Diario .....	28

1.12 Libro Mayor .....	29
1.13 Balance de comprobación .....	29
1.14 Estados Financieros .....	29
1.15 Hoja de Kárdex .....	31
1.16 Gestión Financiera .....	31
1.17 Rentabilidad .....	32
1.18 Indicador de rentabilidad .....	32
1.19 Margen de utilidad neta .....	33
1.20 Margen de utilidad bruta .....	33
1.21 Margen de utilidad operacional .....	34
1.22 Rendimiento sobre la inversión (ROA – RSI) .....	34
1.23 Rentabilidad sobre el patrimonio propio (ROE) .....	35
1.24 Modelo Du Pont .....	36
CAPITULO II .....	37
<b>2 DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO .....</b>	<b>37</b>
2.1 Naturaleza de la empresa .....	37
2.1.1 Descripción de la empresa .....	38
2.1.2 Aspectos de Mercado .....	41
2.1.3 Aspecto Técnico .....	41
2.1.4 Marco estratégico empresarial. ....	42
2.2 Metodología .....	43
2.2.1 Método Deductivo .....	43
2.2.2 Método Inductivo .....	44
2.2.3 Método Analítico Sintético .....	44
2.2.4 Método Descriptivo .....	45

2.3	Técnicas .....	45
2.3.1	Entrevista.....	45
2.4	Aplicación de la entrevista.....	46
2.4.1	Entrevista al Administrador Gerencial de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L.....	46
2.4.2	Entrevista a la secretaria de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L. ....	50
CAPITULO III.....		54
3	DISEÑO DE LA PROPUESTA .....	54
3.1	Título.....	54
3.2	Justificación .....	54
3.3	Objetivos.....	55
3.3.1	General .....	55
3.3.2	Específicos .....	55
3.4	Alcance .....	55
3.5	Base legal.....	55
3.6	Desarrollo de la propuesta .....	59
4	Conclusiones.....	163
5	Recomendaciones .....	164
6	Bibliografía.....	165

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

<b>Ilustración 1</b> Fórmula margen de utilidad neta.....	33
<b>Ilustración 2</b> Fórmula margen de utilidad bruta .....	34
<b>Ilustración 3</b> Fórmula margen de utilidad operacional.....	34
<b>Ilustración 4</b> Formula rendimiento sobre la inversión.....	35
<b>Ilustración 5</b> Formula Rendimiento sobre el capital .....	36
<b>Ilustración 6</b> Fórmula Modelo DuPont.....	36
<b>Ilustración 7.</b> Ubicación de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.....	37
<b>Ilustración 8.</b> Logotipo de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.....	43
<b>Ilustración 9.</b> Organigrama Empresarial .....	66
<b>Ilustración 10.</b> Flujograma del control de calidad.....	76
<b>Ilustración 11.</b> Flujograma de capacitación del personal .....	78
<b>Ilustración 12.</b> Flujograma del control de proveedores .....	80
<b>Ilustración 13.</b> Flujograma de seguimiento de clientes .....	82
<b>Ilustración 14.</b> Flujograma de estudio de mercado.....	84
<b>Ilustración 15.</b> Flujograma de compras .....	86
<b>Ilustración 16.</b> Flujograma de ventas .....	88
<b>Ilustración 17.</b> Flujograma del proceso de producción .....	90
<b>Ilustración 18.</b> Flujograma de Análisis de Rentabilidad .....	92
<b>Ilustración 19.</b> Orden de Producción.....	110
<b>Ilustración 20.</b> Orden de Requisición.....	111
<b>Ilustración 21.</b> Orden de Compra .....	112
<b>Ilustración 22.</b> Hoja de Costos .....	113
<b>Ilustración 23.</b> Kárdex .....	114
<b>Ilustración 24.</b> Asiento de Apertura .....	115

<b>Ilustración 25.</b> Adquisición de Materia Prima Directa.....	116
<b>Ilustración 26.</b> Contratos de Servicio/Externalización de Procesos .....	117
<b>Ilustración 27.</b> Adquisición de Materiales Indirectos.....	118
<b>Ilustración 28.</b> Adquisición de Materiales Indirectos.....	119
<b>Ilustración 29.</b> Mano de Obra Indirecta.....	120
<b>Ilustración 30.</b> Depreciaciones .....	121
<b>Ilustración 31.</b> Determinación de la Materia Prima Directa.....	122
<b>Ilustración 32.</b> Determinación del Costo de Producción .....	123
<b>Ilustración 33.</b> Inventario de Productos Terminados.....	124
<b>Ilustración 34.</b> Venta de Productos Terminados .....	125
<b>Ilustración 35.</b> Costo de Ventas y Producción .....	126
<b>Ilustración 36.</b> Utilidad Bruta en Ventas .....	127
<b>Ilustración 37.</b> Formato de Mayorizaciones .....	128
<b>Ilustración 38.</b> Estado de Costos de Productos Vendidos .....	129
<b>Ilustración 39.</b> Estado de Resultados.....	130
<b>Ilustración 40.</b> Estado de Situación Financiera .....	131
<b>Ilustración 41.</b> Formato de Indicadores de Rentabilidad.....	132
<b>Ilustración 42.</b> Orden de Producción No 315 .....	138
<b>Ilustración 43.</b> Orden de Requisición No 15 .....	139
<b>Ilustración 44.</b> Orden de Compra No 15 .....	140
<b>Ilustración 45.</b> Estado de Situación Financiera (Inicial) .....	141
<b>Ilustración 46.</b> Libro Diario Comercializadora Don Próspero .....	142
<b>Ilustración 47.</b> Mayorizaciones .....	148
<b>Ilustración 48.</b> Balance de Comprobación .....	151
<b>Ilustración 49.</b> Estado de Costos Producidos y Vendidos .....	152

<b>Ilustración 50.</b> Estado de Resultados.....	153
<b>Ilustración 51.</b> Estado de Situación Financiera .....	154
<b>Ilustración 52.</b> Indicadores Financieros.....	156
<b>Ilustración 53.</b> Kárdex de Materia Prima .....	157
<b>Ilustración 54.</b> Kárdex de Productos Terminados .....	159
<b>Ilustración 55.</b> Hoja de Costos .....	160
<b>Ilustración 56.</b> Rol de Pagos.....	161
<b>Ilustración 57.</b> Depreciaciones .....	162

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b> Listado de Productos de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L .....	38
<b>Tabla 2.</b> Entrevista al Administrador Gerencial de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L. .....	46
<b>Tabla 3.</b> Entrevista a la Secretaria de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L. ....	50
<b>Tabla 4</b> Base Legal.....	55
<b>Tabla 5.</b> Plan de Cuentas.....	93

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad mejorar la gestión de costos de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., ubicada en Santo Domingo de los Tsáchilas. Este se centra en desarrollar un sistema de costos por órdenes de producción, en el cual permitirá a la empresa tener un control más preciso y detallado de los costos asociados a cada uno de sus productos. La implementación de este sistema es crucial para resolver los desafíos financieros actuales que afectan la rentabilidad y competitividad de la empresa. Entre los aspectos más relevantes que se darán a conocer en este estudio se encuentran diversos factores que impactan directamente en la gestión de costos y en la rentabilidad de la empresa. Este enfoque permitirá determinar de manera exacta los costos de materia prima y otros elementos asociados a la producción, lo cual facilitará la toma de decisiones y determinar el costo real.

Para su realización se utilizaron diversos métodos y técnicas que han sido fundamentales para obtener una comprensión completa de la situación actual de la empresa. Estos enfoques han permitido analizar desde conceptos generales y teorías amplias hasta casos específicos, facilitando la descomposición y el análisis detallado de los elementos clave que afectan a la Comercializadora Don Próspero.

El análisis del caso se realizó a través de entrevistas al gerente y a la secretaria de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L., destacando la necesidad de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la precisión en el cálculo de costos y optimizar la rentabilidad de la empresa. La implementación del sistema de costos por órdenes de producción en la Comercializadora Don Próspero permitirá tener un control preciso y confiable de los costos de producción. Esto mejorará la rentabilidad al proporcionar una visión clara de los costos reales de cada producto y facilitará la toma de decisiones para optimizar los márgenes de utilidad.

## **ABSTRAC**

The purpose of this research work is to improve the cost management of the Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., located in Santo Domingo de los Tsáchilas. It focuses on developing a cost system for production orders, which will allow the company to have more precise and detailed control of the costs associated with each of its products. The implementation of this system is crucial to solve current financial challenges that affect the profitability and competitiveness of the company. Among the most relevant aspects that will be revealed in this study are various factors that directly impact cost management and the profitability of the company. This approach will allow the exact determination of the costs of raw materials and other elements associated with production, which will facilitate decision making and determine the real cost.

Various methods and techniques were used that have been essential to obtain a complete understanding of the current situation of the company. These approaches have allowed us to analyze everything from general concepts and broad theories to specific cases, facilitating the decomposition and detailed analysis of the key elements that affect Comercializadora Don Próspero.

The case analysis was carried out through interviews with the manager and secretary of Comercializadora Don Próspero E.U.R.L., highlighting the need for a cost system based on production orders to improve the accuracy of cost calculations and optimize the company's profitability. The implementation of the cost system based on production orders at Comercializadora Don Próspero will allow for accurate and reliable control of production costs. This will improve profitability by providing a clear view of the real costs of each product and will facilitate decision-making to optimize profit margins.

## INTRODUCCIÓN

En el contexto global, la industria textil y de la moda enfrenta constantes desafíos económicos y competitivos. La gestión eficiente de costos se ha convertido en un factor crucial para la supervivencia y crecimiento de las empresas en ese sector. Con mercados cada vez más globalizados y consumidores exigentes, las empresas deben adaptarse rápidamente a los cambios en la demanda y a las fluctuaciones de precios de las materias primas. Las empresas que implementan sistemas de costos efectivos obtienen una ventaja competitiva significativa, ya que pueden ofrecer productos a precios competitivos sin sacrificar la calidad, lo que les permite aumentar su participación en el mercado y mejorar su rentabilidad.

En el ámbito regional, la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L., se enfrenta a una competencia intensa dentro del mercado textil. La falta de un sistema de costos bien definido ha llevado a la empresa a enfrentar problemas financieros, impactando negativamente su rentabilidad y su capacidad para competir efectivamente. Muchas empresas locales han logrado mejorar su desempeño financiero mediante la implementación de sistemas de costos, lo que les ha permitido gestionar de manera más eficiente sus recursos y tomar decisiones informadas sobre la fijación de precios y estrategias de producción.

A nivel de la empresa, la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., carece de un sistema de costos adecuado que permita una determinación precisa de los costos asociados a cada diseño de prenda. Esto ha resultado en dificultades para establecer precios competitivos y gestionar eficientemente los recursos, lo que a su vez ha afectado la rentabilidad de la empresa. Diseñar un sistema de costos por órdenes de producción es crucial para superar estos desafíos. Este sistema permitirá a la empresa llevar un control detallado de cada uno de los elementos necesarios para la producción, asegurando una

determinación exacta de la materia prima y otros costos asociados. Como resultado, se logrará una mejora significativa en la rentabilidad y competitividad en el mercado regional. Esta investigación tiene como objetivo diseñar una guía para un sistema de costos por órdenes de producción en la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L., con el fin de optimizar la gestión de costos, mejorar la rentabilidad y fortalecer su posición en el mercado.

## CAPITULO I

### 1 MARCO TEÓRICO

#### 1.1 Contabilidad de Costos.

La investigación del tema propuesto demanda la indagación sobre una rama de la contabilidad especializada en costos, que tiene como objetivo la recolección, registro, análisis e interpretación de los hechos económicos asociados a la generación de costos. Esta técnica según Córdova (2023) se enmarca en el análisis del “valor del costo”; es decir, analiza cómo y en qué forma se incurrió en los costos, con el fin de servir como fuente de la información que le permita a las empresas, no solo mejorar su rentabilidad, sino evaluar la gestión realizada durante un periodo fiscal.

La contabilidad de costos, según Véliz y Culcay (2022) es una disciplina fundamental, ligada “principalmente a la actividad industrial”. Cuya naturaleza se relaciona con la generación de costos por los diversos procesos de producción. Allí radica su principal función: en brindar datos específicos sobre los importes de fabricación. Por ello, Núñez et al. (2023), mencionan que “la contabilidad de costos es un sistema de información”, que facilita la gestión y control de los componentes del costo, lo que conlleva a la minimización de derroches y excesos.

A partir de lo expuesto, podemos concluir que la contabilidad de costos es una herramienta clave para la gerencia en las diferentes etapas del proceso administrativo. Su papel va más allá de la determinación de costos y la fijación de precios, puesto que incide en la toma de decisiones estratégicas. Además, ayuda a la consecución de metas y objetivos, y permite que se desarrollen controles eficientes sobre la inversión realizada.

## **1.2 Sistemas de Costos.**

Los sistemas de costos, según Ochoa et al. (2020), se puede entender como “el conjunto de normas, técnicas y procedimientos contables”, que las empresas diseñan y adaptan según su realidad, para mantener un control administrativo y operativo eficiente sobre las actividades productivas que realizan, convirtiéndose, propiamente en una fuente de información económica que sirve como base para la planificación y ejecución de objetivos institucionales. A través de las cuales, las empresas pretenden cumplir su razón de ser, la de generar o percibir beneficios económicos.

Para ampliar nuestra comprensión, es necesario mencionar que el sistema de costos, desde la perspectiva de Córdova (2023) trabaja en relación a un “sistema de fabricación determinado” o también conocido como, proceso productivo. Esto consiste en una serie de eventos realizados por las empresas o individuos que, conforme lo expresan Casanova et al. (2021) generan una “transformación de la materia prima hasta convertirla en un producto elaborado”. Finalmente, de este ciclo se desprende un valor económico que se agrega al valor final del producto.

Los procesos anteriormente descritos precisan que se midan, cuantifiquen y controlen adecuadamente. La utilidad prima de un sistema de costos se encuentra en su función. Para Hidalgo (2020) la “determinación del costo” implica la identificación de sus elementos. Al respecto, Gamboa y Jiménez (2023) añaden que, su aplicación permite que la gerencia tenga un sustento para “medir y predecir el efecto de sus decisiones económicas”.

Entonces, cuando hablamos de un sistema de costos, nos referimos a la estructura que conjuga elementos fundamentales, diseñados para que las empresas puedan realizar un control sobre sus operaciones y aplicar las medidas correctivas necesarias en caso de

cualquier variación. De forma que conlleve a la mejora administrativa de recursos y generación de utilidades.

### **1.3 Sistemas de Costos por Órdenes de Producción.**

El sistema de costos por órdenes de producción es particular de empresas industriales que, como lo señalan Núñez et al. (2023), “mantiene una secuencia de producción que es continua, variada y lotificada”. En cuanto al proceso productivo basado en lotes de trabajo u órdenes de pedido de los clientes, controlados mediante una hoja de costos, en la que avanza el flujo de fabricación, se recopilan los datos de la acumulación de costos.

En este sentido, Gamboa y Jiménez (2023) mencionan que, este sistema estructurado “se organiza mediante formatos preestablecidos, en los que se registra los costos de materiales y materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación”. Una vez se cumple dicho ciclo, se da por concluida con la orden de pedido, para finalmente, conforme lo mencionan Casanova et al. (2021), “determinar el precio de venta y el costo total de fabricación”.

Ante ello, se concluye que este sistema representa una ventaja para el tipo de costeo, pues permite una mejor comprensión de los costos incurridos en la fabricación, al recopilar los gastos asociados a la creación de un producto o servicios, desde la adquisición de materia prima, su manufactura y distribución final. De esta forma, se facilita a las empresas la asignación oportuna de costos al producto final.

### **1.4 Procedimiento de costeo por órdenes de producción**

Para abordar el procedimiento de este sistema, debemos tener en claro que los órdenes de producción son aquellos pedidos que realizan los clientes a las empresas. Estas solicitudes contienen la descripción detallada de las características del producto, así como sus cantidades y demás especificaciones. Dentro de este sistema se puede identificar,

además, otro tipo de orden de producción, que según mencionan Clavijo y Gualdron (2020) “se genera por la propia gerencia de la empresa”. Su propósito es abastecer de inventario al negocio. Las características de esa producción variaran según las necesidades del mismo, ya sea en volumen o en especificaciones.

Cuando una empresa mantiene este tipo de sistema de costeo, agrupa los costos según las órdenes de producción. Guarnizo y Cárdenas (2020) explican que, para la determinación de los costos primero se debe “identificar el producto o servicio que será objeto del costeo para luego determinar los demás elementos como materiales, mano de obra y costos indirectos de fabricación”. En esto concuerda Clavijo y Gualdron (2020) cuando señalan que se debe establecer: “costos-cantidad de materiales, costo-tiempo de mano de obra, e identificar a precisión el costo de los rubros que entrarían como parte de los materiales indirectos”. Finalmente, después de este proceso que se registra en las hojas de costos, se procede a determinar el costo total de la orden de producción.

### **1.5 Hoja de Costos.**

Las empresas que mantienen un sistema basado en ordenes de trabajo, cada vez que inician una producción, registran los pedidos para su control en una hoja de costos. Es decir que, por cada orden de producción se realizará una hoja de costos. La misma abrirá el proceso de fabricación y culminará cuando los productos se encuentren fabricados y se transfieran a los artículos terminados.

La hoja de costos agrupa información determinada sobre los procesos de fabricación. Por ello, Rincón et al. (2020), señalan que esta contendrá: “el número de orden de producción, cantidades a producir, el costo de materiales, el costo de mano de obra y los costos indirectos de fabricación. Posteriormente se obtendrá, los costos totales y los costos unitarios de producción”.

En este caso, se concluye que la hoja de costos permite un control sistemático que deberá monitorearse y actualizarse constantemente durante el proceso de fabricación y según se vayan integrando los diferentes elementos que generan costos para la producción. Por último, Jiménez y Narváez (2021) recuerdan que “cuando la orden de pedido se encuentre finalizada, la hoja de costos deberá ser liquidada”.

## **1.6 Elementos del costo**

Dentro del proceso de producción intervienen tres elementos básicos como: materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación (CIF). Sin embargo, Rincón Soto (2019) clasifica a los costos de fabricación en cuatro componentes: “materiales, personal, contratos de servicios (externalización de los procesos) y los CIF”. A continuación, se profundiza en cada uno de ellos:

- I. Costos de materiales:** Corresponde a aquella materia prima que será sometida a procesos de transformación. Según Gamboa y Jiménez (2023) estos se clasifican en “directos e indirectos”. Los directos, como su nombre lo indica, forma parte integral del proceso de fabricación de un producto. A diferencia de los indirectos, presentan dos características: primero, no se encuentran directamente relacionados con el proceso de producción; segundo, forman parte de los CIF. Al respecto Rincón et al. (2020), agregan que los materiales indirectos “son de difícil asignación a las unidades fabricadas”.
- II. Costos de personal:** Refiere aquellos costos en los que incurren las empresas por la contratación del personal para los procesos de fabricación. Esta presenta su propia clasificación y, al igual que los materiales, se divide en directa e indirecta. Sobre esto, Villota y Chamorro (2020) explican que para la estimación de este costo se debe tomar en cuenta tres aspectos de suma

importancia: “Tiempo de trabajo, ocio e improductivo” que pueda darse dentro de la jornada laboral.

En cuanto a la clasificación de la mano de obra, Rincón Soto (2019) señala que la mano de obra directa es aquella que podemos encontrar durante el proceso de fabricación. Mientras que la indirecta no interviene directamente en la producción. Es así que Gamboa y Jiménez (2023) apuntan que este último es más bien conocido como personal de apoyo para las tareas productivas, que forman parte de los CIF. Este costo requiere de un control y supervisión constante para aprovechar de la mejor manera el personal con el que cuentan las empresas en cuanto a tiempo y trabajo, ya que influye en el costo definitivo del producto.

**III. Costos Indirectos de fabricación (CIF):** Es el tercer elemento, en el que se agrupan los costos de materia prima indirecta y mano de obra indirecta, los cuales son conocidos según Rojas (2022) como “carga fabril o costos generales de producción”. Estos pueden ser aquellos costos por depreciación, arrendamientos, servicios básicos, transporte, servicios de mantenimiento, seguros, capacitaciones, entre otros en los que puede incurrir la empresa.

**IV. Costos de contratos de servicios (externalización de los procesos):** Este es el último elemento en ser considerado como parte de la asignación de costos de producción. Gamboa y Jiménez (2023) señalan que se “ha detectado recientes necesidades producto del cambio en el mundo empresarial y la forma en como hacen las cosas”. Las cuales Villota y Chamorro (2020) designan como “outsourcing o maquila”. En concordancia, Rincón Soto (2019) denomina a este costo como “externalización de los procesos”, en los que la empresa encarga a otra, la culminación de cierta parte del proceso de

fabricación. Esto ha llegado a ser beneficioso para ciertas empresas en las que el tamaño y volumen de producción amerita esta modalidad, ahorrándoles costos significativos de fabricación.

### **1.7 Sistema de Costos por Procesos**

Este sistema de acumulación de costos es empleado por empresas que mantienen una fabricación continua y en cantidades considerables, cuyos costos se asignan conforme a los procesos de producción. Sobre esto, Gamboa y Jiménez (2023) explican que los costos se identifican en “los departamentos por los que fluye el proceso de fabricación”.

A estos Moreno, Celi et al. (2022), los llaman “centros de costos”. Y corresponden netamente a los lugares funcionales en los que se llevan a cabo los procesos de fabricación. De los cuales, se estima con base a la secuencia del proceso, los elementos del costo. Por tanto, su sumatoria es identificada por Guarnizo y Cárdenas (2020) como “el costo unitario de producción”. Al finalizar dicho proceso, se procede a recoger y agregar aquellos costos unitarios de producción por cada departamento o centro de costos, lo que dará como resultado el costo total de fabricación. Es necesario señalar, que la complejidad de este sistema varía dependiendo de la cantidad de producción y de la variedad de la misma. Lo que provocará que, según los procesos agregados, los costos se simplifiquen o incrementen.

### **1.8 Sistema de costos ABC**

Este sistema tiene una lógica muy diferente de los anteriores sistemas tratados, pues su enfoque se encuentra en que las actividades son las que producen costos. En esto concuerdan Clavijo y Gualdron (2020), pues mencionan que la determinación del costo se dará “con base a las actividades que realizan las empresas para producir un bien o servicio”.

De manera que esta herramienta permite a la gerencia de las empresas determinar, según lo indican Gamboa y Jiménez (2023), “el origen de los costos”. Es decir, que este costeo permite identificar el valor que agregan las diferentes acciones realizadas durante el proceso de producción. De ahí que este sistema sea uno de los más precisos en el tratamiento de los costos, ya que, no solo se basa en estimar los costos de las operaciones productivas sino en las actividades de apoyo.

Por supuesto, este sistema puede ser aplicado solo por determinadas empresas que, previo un análisis efectuado por parte de la gerencia, determine que su adopción servirá para mejorar la rentabilidad del negocio. Por ello es necesario que se realice una clasificación de las actividades de la empresa. Según Rojas (2022) esta segmentación se dividirá en: “la frecuencia e importancia”.

### **1.9 Sistema de costos estándar**

El sistema de costos estándar tiene una metodología particular en la que los costos se calculan previo al proceso de producción. Para ello, se realizará un análisis detallado de cada una de las actividades u operaciones que se llevarán a cabo. Posteriormente, una vez se inicia el ciclo de fabricación, estos datos se comparan, según López (2020) con “los costos reales”.

De esta forma se logra establecer aquellas variaciones que inciden contrariamente a lo previsto por la gestión. Lo que sigue es el establecimiento de las acciones correctivas que tomará la gerencia para lograr alcanzar los resultados óptimos esperados. Las desviaciones identificadas, para Calderón y Casarrubia (2020) se las puede determinar como “faltas productivas o administrativas”. En sí, esta herramienta ayuda a mejorar la eficiencia administrativa, ya que postula un estándar de efectividad en el control de los costos que se van a generar en la producción.

### **1.10 Sistema de Costos Estimados**

Este sistema permite, tal como proponen Morocho et al. (2019), “anticiparse a los costos que se generarán en la fabricación de un producto”. Esto implica un análisis previo y planeación de aquellos elementos como materiales, mano de obra y otros costos que se verán inmersos en la fabricación. La estimación de costos en esta metodología se basa en datos históricos.

Los cuales son tomados por la gerencia como lo menciona Dominguez (2019) para “realizar proyecciones”. Posterior a eso, lo estimado se va ajustando a los costos reales y se evalúa si se está cumpliendo o existen variaciones de lo planificado. De encontrarse variaciones la gestión administrativa tendrá que considerar lo que menciona Ronquillo (2019): “incrementar, reducir o suprimir cierta actividad” que este provocando que los costos no se ajusten a lo presupuestado.

### **1.11 Libro Diario**

El libro diario, conocido como jornalización, es el documento en el que se registra de forma cronológica los movimientos económicos realizados por la empresa durante un periodo contable determinado. Funciona bajo el principio de partida doble, al respecto Hidalgo (2019) señala que, la lógica que esta herramienta tiene es: “No existe deudor sin acreedor y viceversa”. Esto significa que todo hecho económico al registrarse, afectará como mínimo a dos cuentas. En esto coincide Velásquez (2020) quien explica que “un hecho económico se origina en otro de igual valor, pero de naturaleza contraria”.

Esta herramienta es fundamental para las empresas, por lo que requiere que las cuentas contables que se utilicen estén previamente establecidas en el plan de cuentas. Además, el registro que se lleve debe ser oportuno, cronológico, uniformidad y cumplir con las normas y principios contables ya establecidos. Puesto que posteriormente, esto

facilitará la lectura de los estados financieros que ayudan a la toma de decisiones empresariales.

### **1.12 Libro Mayor**

Dentro del ciclo contable la mayorización es el segundo proceso por realizar. Este consiste en pasar los datos que se recopilaron en el libro diario a uno mayor, agrupándolos por cuentas. De esta forma, según Parra (2021) se puede identificar “los movimientos realizados en cada partida”. En cuanto a la función de este registro, Coello (2020) nos menciona que, permite identificar “los aumentos y disminuciones de las cuentas”. Posteriormente, se determinará los saldos de estas: deudores, acreedores o nulos. Justamente en esto último radica su importancia, pues son esos saldos la base para la elaboración del estado de comprobación y de los estados financieros.

### **1.13 Balance de comprobación**

El balance de comprobación, según Morales et al. (2019), es un "libro resumen" que contienen la partidas que se han identificado previamente en el libro diario y en el libro mayor. De este último, lo que obtendremos según Nieto et al. (2022), son “las sumas y saldos de cada cuenta”. Al igual que el libro diario, la construcción del balance de comprobación se basará en el principio de partida doble. Finalmente, la información obtenida en este proceso será trasladada a los respectivos estados financieros.

### **1.14 Estados Financieros**

Los estados financieros son utilizados para identificar la situación económica y financiera de la empresa. Según Chong et al. (2021), “los estados financieros son preparados para un determinado periodo y proporcionan información comparativa y, bajo algunas circunstancias, información del futuro”. Por lo tanto, los estados financieros están compuestos por lo siguiente:

- I. Estado de costos y ventas:** Se conoce como un estado financiero que arroja los resultados de los gastos relacionados con la producción y venta de los productos que posee la empresa. En este contexto, Vargas y Ávila (2020) afirman que “permite conocer el costo de cada uno de los elementos, los inventarios tanto iniciales y finales, así como los costos de la producción procesada, de artículos terminados y de los artículos vendidos” que los autores señalan “denominará costo de ventas o costo de producción de lo vendido”. A través de este estado, se puede obtener información detallada sobre los costos de ventas del producto o servicio desde el principio hasta el final.
- II. Estado de pérdidas y ganancias:** Es aquel elemento que permite conocer la rentabilidad de los ingresos y gastos de la empresa. En este sentido Chong et al. (2021), mencionan que “el estado de resultados es la principal fuente de información acerca del desempeño financiero de una compañía en un determinado período. Los usuarios lo consideran como el punto de partida para incorporar la información provista en sus análisis”. Por lo tanto, la creación de este estado permite a la empresa observar cómo incrementan las ganancias y, de esta manera, ajustar los ingresos o reducir los costos.
- III. Flujo de efectivo:** Es un componente que facilita la comprensión de las entradas y salidas de efectivo de la empresa. Con respecto a esto, Chong et al. (2021), mencionan que “este estado proporciona la información sobre los movimientos de efectivo habidos durante un periodo a los usuarios de los estados financieros, para que puedan evaluar la capacidad de la empresa” y de esta forma “generar efectivo (y equivalente de efectivo), y las necesidades de la empresa para utilizar estos recursos”. Dado que al utilizar este estado

permite llevar un control preciso de los ingresos y gastos de la empresa, contribuyendo así una gestión más eficiente de los recursos financieros.

### **1.15 Hoja de Kárdex**

En palabras de Angulo (2021) “el Kárdex se convierte en un libro auxiliar de la cuenta de inventarios o mercancías, formado por una tarjeta de Kárdex para cada artículo o producto, y la suma de los saldos de todas las tarjetas arroja el saldo de las mercancías en existencia a precios de costo, en un momento indicado”. Asimismo, es importante destacar que, Rincón et al. (2021), mencionan que el Kárdex “se puede realizar con tres diferentes métodos: PEPS, UEPS, Promedio Ponderado. El Kárdex se puede realizar manual o automático”. De este modo, la hoja de Kárdex es un sistema que permite llevar un control de manera detallada de los movimientos, de los productos o mercancías de la empresa.

### **1.16 Gestión Financiera**

Con respecto a este punto, Flores et al. (2022), lo identifican como: “Una de las mayores exigencias y cambios del entorno empresarial” debido a que “los emprendedores y microempresarios en su capacidad de organizarse deben avanzar hacia la incorporación de un modelo de gestión financiera integral que permita la armonización de todas las áreas para la consecución de sus objetivos misionales”.

Para complementar, también es válido considerar que la gestión financiera nos permite tener un control efectivo de los recursos y alcanzar de ese modo los objetivos establecidos. Más allá de una buena supervisión, implica una evaluación constante y ajuste de estrategias financieras para adaptarse a cambios en el entorno empresarial. Asimismo, nos permite obtener la máxima eficacia al optimizar las decisiones financieras, asegurando una asignación eficiente de recursos y minimizando riesgos.

### **1.17 Rentabilidad**

En este punto, Beloso et al. (2021), consideran que “la rentabilidad mide tanto la eficacia como la eficiencia bajo la cual la gerencia organizacional planifica, desarrolla, controla y evalúa objetivos para concebir utilidades”, es decir “donde el beneficio obtenido se asocia al monitoreo en las erogaciones, así como a las estrategias aplicadas al maximizar los ingresos”. Bajo ese contexto, la rentabilidad en los sistemas de costos nos proporciona una visión detallada del rendimiento y las ganancias generadas durante la producción del producto en un tiempo determinado. Teniendo en cuenta lo planteado por Zaldívar et al. (2020), la rentabilidad “es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados”. Es por ello, que es importante recalcar que para conocer la rentabilidad de los costos se mide a través de diversos indicadores financieros, permitiendo a la empresa asimilar la capacidad de las estrategias.

### **1.18 Indicador de rentabilidad**

De acuerdo con Beltrán et al. (2021), los indicadores de rentabilidad, “permiten identificar la conveniencia de realizar o no un proyecto, pueden ser, además, utilizados para analizar un conjunto de ellos, decidir entre dos o más opciones de inversión, estudiar la decisión de postergar o no una inversión, entre otras cosas”. En relación con esto, Romero et al. (2023), destacan que estos indicadores representan “beneficios obtenidos por la empresa, midiendo la productividad con que se emplean los recursos dispuestos en la compañía, para establecer la eficiencia de la administración”.

Es importante recalcar que los indicadores de rentabilidad son cruciales en la toma de decisiones, ya que ofrecen una herramienta para evaluar las operaciones de la empresa, según los estados financieros proyectados. Además, proporcionan una visión detallada del rendimiento financiero de la empresa, cuyos indicadores no solo se centran en evaluar

el rendimiento financiero pasado, sino que también optan por una planificación a largo plazo.

### 1.19 Margen de utilidad neta

Citando a Córdoba (2014), este señala que el margen de utilidad neta es conocido como “como índice de productividad; mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por venta y la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos”. En consecuencia, este indicador es fundamental para evaluar la eficiencia en la conversión de ingresos en ganancias netas. Por otra parte, Cajicas et al. (2023), destacan que “los ingresos operacionales son los ingresos por ventas del portafolio de productos, que constituye el eje central del negocio de la empresa”. Esto subraya que es un indicador crucial para la clave del desempeño y la estabilidad financiera del negocio.

#### Ilustración 1 Fórmula margen de utilidad neta

Margen de utilidad neta	Utilidad Neta
	Ventas

**Fuente:** Romero et al. (2023).

### 1.20 Margen de utilidad bruta

En palabras de Córdoba (2014), el margen de utilidad bruta (MUB) “establece la relación entre la utilidad bruta en ventas y las ventas”, por tanto “determina el porcentaje promedio de beneficio bruto de las ventas en relación con el costo original de adquisición de los productos vendidos” lo que permite “comparar este margen bruto de ganancia con los de la firma en años anteriores, con otras empresas del ramo y con el promedio de la industria”. Por lo cual, este indicador es esencial para evaluar el desempeño financiero a lo largo del tiempo y en comparación con el sector. A su vez, Estupiñán (2020) señala que es una forma en la que se “mide la eficiencia del ente económico en los procesos

productivos”. Esto destaca la importancia de la eficiencia operativa para mantener un margen bruto robusto y competitivo.

**Ilustración 2** Fórmula margen de utilidad bruta

Margen de utilidad bruta	Utilidad Bruta
	Ventas Netas

**Fuente:** Estupiñán (2020).

**1.21 Margen de utilidad operacional**

Como expresa Cajicas et al. (2023), mencionan que este indicador “es la utilidad antes de intereses e impuestos, este indicador revela la verdadera eficiencia de la dirección de la empresa en su gestión administrativa, al mostrar si se están logrando rendimientos en ventas, producción y control de los costos fijos”. Este análisis es crucial para comprender como la administración optimiza los recursos y maximiza el rendimiento en áreas clave de la operación. Por otro lado, Estupiñán (2020) señala que “involucra otros gastos de impuestos de renta. Se puede ver además la calidad de las inversiones con los excedentes de liquidez y el manejo de las políticas tributarias”. Esto sugiere que, además de los aspectos operativos, la evaluación también debe considerar como la empresa maneja los impuestos y utiliza los excedentes de liquidez para tomar decisiones de inversión más informadas.

**Ilustración 3** Fórmula margen de utilidad operacional

Margen de utilidad operacional	Utilidad Neta
	Ventas Netas

**Fuente:** Estupiñán (2020).

**1.22 Rendimiento sobre la inversión (ROA – RSI)**

En palabras de Cajicas et al. (2023), este indicador “mide la eficiencia con la que se usan los activos en la empresa, pues indica cual es el rendimiento obtenido con la

inversión total realizada”. Por ende, este análisis es crucial para entender la efectividad general de las inversiones en activos, lo cual puede influir en la toma de decisiones estratégicas y operativas de la empresa. En contraste, Harvard (2017) menciona que “el ROA indica hasta qué punto utiliza la compañía sus activos para generar beneficios. Es una buena medida para comparar compañías de distintos tamaños”. Este enfoque es útil porque permite una evaluación objetiva de la rentabilidad en función de la utilización de activos, facilitando comparaciones entre empresas con diferentes estructuras y magnitudes.

**Ilustración 4** Formula rendimiento sobre la inversión

<b>Rendimiento sobre la inversión</b>	<b>Utilidad Neta</b>
	<b>Activos Totales Medios</b>

**Fuente:** Cajicas et al. (2023).

**1.23 Rentabilidad sobre el patrimonio propio (ROE)**

Teniendo en cuenta lo planteado por Cajicas et al. (2023), se considera que “contablemente, el ROE es la medida cierta de los resultados obtenidos en la empresa. Mide la rentabilidad obtenida por los accionistas en relación con el capital invertido por ellos”. En consecuencia, el ROE se convierte en una herramienta clave para evaluar el rendimiento financiero, proporcionando una visión clara de la eficiencia con la que se utilizan sus inversiones. Desde el punto de vista de Antezana (2023) “este indicador muestra la proporción de utilidad neta lograda en el periodo, con referencia al total del patrimonio invertido. Se abrevia como ROE por las siglas del nombre en inglés (Return On Equity)”. Así, el ROE permite analizar como el patrimonio invertido se traduce en beneficios, facilitando una comparación directa de la rentabilidad entre diferentes empresas o periodos de tiempo.

### Ilustración 5 Fórmula Rendimiento sobre el capital

Rendimiento sobre el patrimonio (ROE )	Utilidad Neta
	Capital Contable

**Fuente:** Cajicas et al. (2023).

#### 1.24 Modelo Du Pont

Tanaka (2016) menciona lo siguiente: “este sistema, compuesto por un conjunto de ratios, se denomina así porque la compañía norteamericana DuPont lo implementó a fin de determinar y evaluar su eficiencia”, permitiendo identificar áreas específicas de mejora en la gestión operativa y optimizar sus procesos internos. En contraste, Muñoz (2019) señala que el enfoque Dupont se utiliza para “examinar detalladamente los estados financieros de la empresa y evaluar su situación financiera. Trata de combinar el estado de resultados y el balance general en dos medidas de rentabilidad”, facilitando la toma de decisiones estratégicas al ofrecer una comprensión más profunda de los factores que afectan el rendimiento financiero, lo que permite a las empresas ajustar sus estrategias para maximizar su rentabilidad.

### Ilustración 6 Fórmula Modelo DuPont

Modelo DuPont	$\begin{aligned} &(\text{Margen de Ventas} * \\ &\text{Rotación de Activos} \\ &= \text{Utilidad} \\ &\text{Neta/Activos}) \end{aligned}$
---------------	---

**Fuente:** Estupiñán (2020).

## CAPITULO II

### 2 DIAGNÓSTICO O ESTUDIO DE CAMPO

#### 2.1 Naturaleza de la empresa

La Escritura de Constitución de la Comercializadora Don Próspero señala que es una Empresa Unipersonal de Responsabilidad Limitada (E.U.R.L).

##### **Representante Legal:**

El representante legal de la Comercializador Don Prospero E.U.R.L. es el señor Mario Wilfrido Tello Guerrón, identificado con cédula de ciudadanía No.

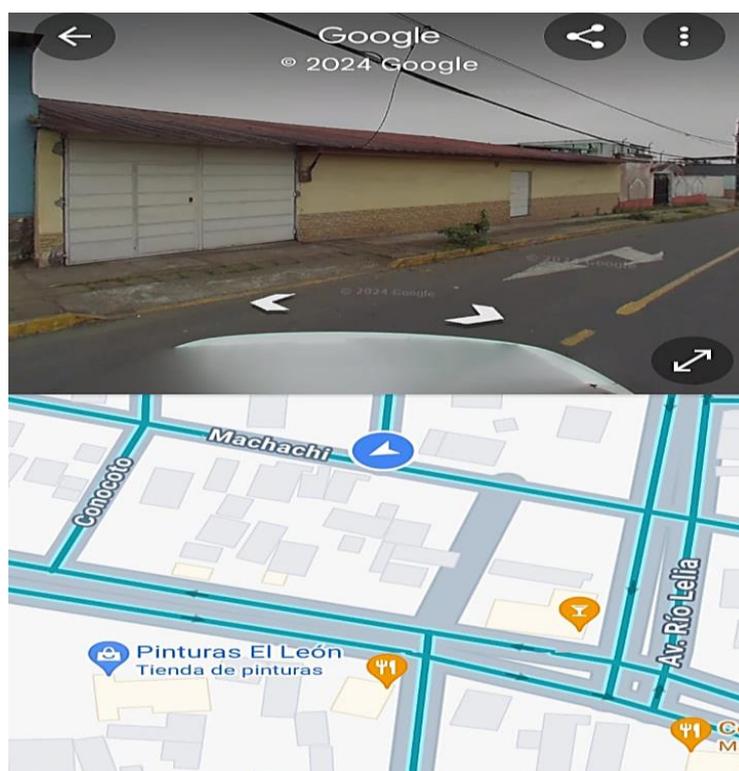
**RUC:** 2390014050001

**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

##### **Dirección:**

El domicilio principal de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. se encuentra en la ciudad de Santo Domingo de los Colorados, en la Avenida Rio Lelia en la calle Machachi y Conocoto.

##### **Ilustración 7.** Ubicación de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.



Fuente: Google Maps

### 2.1.1 Descripción de la empresa

La Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., fue constituida el 23 de agosto del 2012 y tuvo su inicio de actividades el 22 de abril del 2013. La empresa vende al por mayor varios productos, destacando en varios sectores del mercado. Entre sus actividades comerciales se incluyen: La venta al por mayor de hilos (hilados), lanas y tejidos (telas), así como la venta al por mayor de calzado, relojes, joyas y bisutería.

Finalmente, la principal actividad de la Comercializadora es la venta al por mayor de prendas de vestir, incluidas prendas deportivas. Este segmento, siendo el objeto de nuestro estudio, será abordado en mayor profundidad. A continuación, detallaremos las líneas de productos que la empresa confecciona y comercializa y en el Capítulo III abordaremos su proceso productivo y los costos asociados a cada línea de fabricación:

**Tabla 1.** Listado de Productos de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L

Línea de Interiores	Código	Detalle	Tallas	Diseño
Niña	509	Melany interior. Semiclásico elástico visto estampado total	26-28- 30-32- 34-35	

Niño	400	Bóxer recubierto con un estampe y relleno	26-28- 30-32- 34-35	
Dama	5420	Melany interior clasico llano con sesgo	36-38- 40-42	
Caballero	6000	Bóxer llano económico Pierna larga	36-38- 40-42	

**Fuente:** Elaborado por las autoras con base al listado de productos proporcionado por La Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

Como ha tratado a sus proveedores, a sus clientes, líneas de crédito, entre otras

Según el análisis situacional de la empresa, se ha identificado a los siguientes competidores:

1. D' Cristian Maryuri, empresa textil de la ciudad de Ambato.
2. Maryufredotextil empresa textil de la ciudad de Santo Domingo. (Maryuri Ropa Interior).
3. Mario Wilfrido Textil
4. MW90
5. JOE
6. Distribuidora El Flaco
7. La Casa del Toldo

En cuanto a las líneas de crédito la empresa, mantiene los siguientes lineamientos para sus clientes: Pronto pago, un solo pago a 30 días, cheques posfechados a 60 días. En el caso, de los pagos excedan el plazo determinado para su cumplimiento, la empresa opera bajo el Sistema Equifax, donde se califica a los clientes y se los ingresa en el buró de crédito. Esta es una de sus principales estrategias para recuperar cartera.

La empresa lleva varios años funcionando en el mercado, sin embargo, en palabras del Administrador Gerencial de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., no ha sido un crecimiento sin baches, la empresa ha tenido que enfrentarse a grandes desafíos, entre ellos la Pandemia COVID-19 que afectó gravemente a la economía mundial en los años 2019-2020, donde tuvieron que tomar varias dediciones estratégicas para sobrellevar la situación. Entre ellas, tuvieron que acceder a préstamos para no perder liquidez y seguir funcionando, otra fue que los vendedores tuvieron que trabajar extenuantemente para lograr alcanzar las ventas necesarias para que la empresa continúe operando.

Actualmente, la comercializadora ha logrado consolidarse en el mercado, pero no está exenta al contexto actual en el Ecuador. La crisis de seguridad ha afectado a la operatividad de la empresa dificultando el cumplimiento de objetivos de ventas, se ha visto limitado en poder vender a los diferentes sectores del país por el riesgo de entrar en sectores catalogados como zonas rojas, donde mantiene clientes. Debido a esto, la necesidad de la empresa por mejorar el control que realizan sobre sus costos, de manera, que puedan tomar decisiones adecuadas y mejor sustentadas en datos más específicos.

### **2.1.2 Aspectos de Mercado**

La Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., tiene una fuerte presencia en el mercado santodomingueño, destacándose a pesar de la fuerte competencia de empresas como D' Cristian Maryuri, Marjufredotextil (Maryuri Ropa Interior), Distribuidora Flower, Distribuidora El Flaco, La Casa del Toldo y Mall MW90. Según el administrador de la empresa, “la Comercializadora está haciendo crecer la tierrita colorada”, lo que resalta su contribución significativa al comercio y al mercado textil de la ciudad.

### **2.1.3 Aspecto Técnico**

La Comercializadora Don Próspero E.U.R.L., cuenta con ocho colaboradores todos ellos tienen contrato con la empresa, quienes cumplen sus funciones tanto dentro como fuera de las instalaciones de la empresa (Vendedores). Para garantizar la seguridad de sus empleados, la empresa ha implementado medidas de seguridad, como el uso de vehículos y teléfonos móviles equipados con un sistema de rastreo satelital. Los vendedores tienen un seguro de vida si hay eventuales siniestros, ya que recorren varios lugares del Ecuador y mantienen contacto directo con la clientela.

La empresa ha realizado un análisis por lo que la metodología de ventas se lleva a cabo, mediante contacto directo vendedor-cliente. La Comercializadora no tiene ventas directas al público. Aun así, como protocolo de seguridad tienen un sistema de botones

de pánico, cámaras de seguridad y sistemas de alarmas como precaución adicional, con el fin de resguardar la integridad de los colaboradores que trabajan fijo en las instalaciones, así como de sus mercaderías.

#### ***2.1.4 Marco estratégico empresarial.***

##### **Misión.**

"Nuestra misión es confeccionar y proporcionar ropa interior de la más alta calidad para hombres, mujeres y niños en Ecuador. Nos esforzamos por satisfacer las necesidades de nuestros clientes mediante la producción de prendas cómodas, duraderas y atractivas que realcen su estilo y confianza. Trabajamos de manera ética y sostenible, cuidando a nuestros colaboradores y minimizando nuestro impacto ambiental. Nuestra misión es vestir a Ecuador con productos de excelencia y contribuir al bienestar de nuestra sociedad".

##### **Visión**

"Ser la principal marca de ropa interior en Ecuador, reconocida por nuestra calidad excepcional, diseño innovador y compromiso con la comodidad. Nos esforzamos por vestir a hombres, mujeres y niños con prendas íntimas que no solo reflejen su estilo, sino que también les brinden confianza y bienestar. Nos enorgullece ser una empresa sostenible que contribuye al crecimiento de nuestra comunidad y al cuidado del medio ambiente. Nuestra visión es ser líderes en el mercado de la ropa interior y ser la elección número uno de nuestros clientes".

## Logotipo

**Ilustración 8.** Logotipo de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L



**Fuente:** Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

## 2.2 Metodología

### 2.2.1 Método Deductivo

EL método deductivo se considera una herramienta de apoyo a los investigadores y estudiantes en la generación del conocimiento, según Freire (2023) toda vez que les permite organizar las premisas para la posterior validación de sus hallazgos, produciéndose así los nuevos saberes. Este método se relaciona con las conclusiones estableciéndose a partir de generalizaciones, discerniendo las ideas a profundidad para posterior lograr obtener un enfoque más amplio.

El método deductivo, será empleado principalmente en el desarrollo del marco teórico de nuestro capítulo uno. Este método nos permitirá partir de conceptos generales y teorías amplias para llegar a conclusiones específicas que se adapten a nuestro contexto de estudio. Esta deducción será clave para formular hipótesis precisas y aplicarlas de manera practica en nuestro análisis. Al utilizar conceptos universales y adaptarlos a

nuestro caso específico, aseguraremos que nuestra propuesta y conclusiones estén debidamente fundamentadas y sean aplicables a la realidad de nuestra investigación.

### **2.2.2 Método Inductivo**

Para Villanueva (2022) el método inductivo es el que crea leyes a partir de la observación de hechos. Va de lo particular a lo general. Se basa en el análisis de casos específicos que permiten establecer una conclusión general. Al respecto, Saltos et al., (2020) mencionan que, este método parte de lo particular al general. Comienzan con la observación de los hechos de forma libre y carente de prejuicios. El fundamento de la inducción es la experiencia, el sujeto de investigación entra en contacto directo con el objeto de estudio.

El método inductivo, también será empleado en el capítulo uno. Este enfoque nos permitirá partir de observaciones y resultados específicos obtenidos de estudios anteriores para llegar a generalizaciones que fundamentarán nuestra propuesta en el capítulo tres. Al analizar casos particulares y estudios de autores reconocidos, podremos derivar conceptos y teorías generales que enmarquen nuestro tema de investigación. De esta manera, la inducción nos ayudara a construir una base teórica robusta y relevante.

### **2.2.3 Método Analítico Sintético**

De acuerdo con Kuster (2021) por medio de este método, el investigador utiliza de los resultados para construir, reforzar o cuestionar determinada teoría, recordando que una teoría no es más que una hipótesis confirmada por diversos investigadores en varias oportunidades. Para los autores, Saltos, Santillán y Rosillo (2020) este método consiste descomponer en partes algo complejo, en desintegrar un hecho o una idea en sus partes, para mostrarlas, describirlas, numerarlas y para explicar las causas de los hechos o fenómenos que constituyen un todo.

El método analítico será fundamental en el desarrollo del capítulo dos, donde realizaremos un estudio detallado de la Comercializadora. Se propone usar encuestas y entrevistas para recopilar datos que luego se analizarán e interpretarán para obtener un diagnóstico preciso del estado actual de la Comercializadora. Este análisis nos permitirá identificar problemas, necesidades y oportunidades, lo cual será crucial para formular propuestas de mejora específicas y efectivas.

#### **2.2.4 Método Descriptivo**

El método descriptivo se refiere a la investigación que provee un retrato preciso de las características de un individuo en particular, de una situación, o de un grupo. La investigación estadística también se conoce como investigación descriptiva. Para Rodríguez (2020), estos estudios son una forma de descubrir nuevos significados describiendo lo que existe, determinando la frecuencia con la que algo ocurre, y categorizando la información.

El método descriptivo es fundamental para proporcionar una visión detallada y comprensiva que es esencial para comprender el entorno en el que opera la Comercializadora. Este método nos permitirá describir con precisión las características, procesos y fenómenos relacionados con la Comercializadora, ofreciendo una base sólida de información sobre la cual construir nuestro análisis y propuesta.

### **2.3 Técnicas**

#### **2.3.1 Entrevista**

Como señala Serrano (2020) la entrevista es un proceso de comunicación que se realiza normalmente entre dos personas; en este proceso el entrevistado obtiene información del entrevistado de forma directa. Si se generalizara una entrevista sería una conversación entre dos personas por el mero hecho de comunicarse, en cuya acción la una

obtendría información de la otra y viceversa. En tal caso los roles de entrevistador / entrevistado irían cambiando a lo largo de la conversación. (pág.71)

La técnica de la entrevista se aplicará al administrador y a la secretaria de la Comercializadora con el objetivo de obtener información detallada sobre aspectos clave de la gestión empresarial. A través de estas entrevistas, conoceremos como se gestiona la inversión en producción, los criterios para establecer precios de venta, el conocimiento del margen de ganancia y los factores que determinan el inicio de la producción. Esta información cualitativa será esencial para comprender el funcionamiento interno de la Comercializadora y para fundamentar nuestras propuestas de manera sólida.

## 2.4 Aplicación de la entrevista

### 2.4.1 Entrevista al Administrador Gerencial de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L.

*E.U.R.L.*

**Tabla 2.** Entrevista al Administrador Gerencial de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L.

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>	<b>Código</b>	HE-G-01
	<b>ENTREVISTA</b>	<b>Fecha:</b>	10/06/2024
	<b>Moderadores:</b>	Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllón	
	<b>Entrevistado/a:</b>	Carlos Arturo Reino Tello	
	<b>Cargo:</b>	Administrador	
<p><b>1. ¿Actualmente, la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. utiliza algún sistema de costos específico?</b></p> <p>Como tal no. Contamos con un sistema contable que pide el costo del producto más no los costos de producción.</p>			
<p><b>2. Desde su perspectiva, ¿cuáles considera que son los aspectos más críticos en la gestión de costos de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b></p>			

<p>Actualmente, nosotros conocemos la producción de nuestros productos de una manera generalizada. Por lo que considero que uno de los aspectos más críticos en nuestra empresa, es exactamente, la falta de un sistema de costos que nos permita conocer y gestionar con mayor exactitud los costos en los que incurrimos en la fabricación de nuestros productos.</p>
<p><b>3. ¿Qué opina sobre la implementación de un sistema de costos para la empresa?</b></p>
<p>Considero que la implementación de un sistema de costos sería de gran ayuda para la empresa. Puesto que nos permitiría tener una visión más precisa de los costos de producción, lo que es esencial para que podamos realizar una gestión más eficiente.</p>
<p><b>4. ¿Utilizan algún software o alguna otra herramienta para la gestión de costos en la empresa?</b></p>
<p>Actualmente, no utilizamos un software específico para la gestión de costos. Todo se realiza de manera tradicional, utilizando papel y lápiz.</p>
<p><b>5. ¿Con qué frecuencia revisan y actualizan los costos de producción y venta de sus productos?</b></p>
<p>Revisamos y actualizamos los costos de producción y venta con bastante frecuencia, ya que los precios de los insumos textiles y de los productos terminados están siempre en constante cambio.</p>
<p><b>6. ¿De qué manera afectan las devoluciones y descuentos a la gestión de costos en la empresa?</b></p>
<p>Cuando se enfrenta una devolución, siempre tratamos de retener al cliente ofreciendo descuentos, dado que los costos operativos empiezan acumularse desde que se recibe el pedido. Esta situación impacta principalmente en la rentabilidad del producto.</p>
<p><b>7. ¿Cuáles son los objetivos a mediano plazo que se han establecido en la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. para mejorar la rentabilidad?</b></p>
<p>Con el fin de mejorar nuestra rentabilidad y mejorar la gestión de nuestra empresa. Nuestro objetivo a mediano plazo es que esperamos dejar de comprar productos terminados y fabricarlos. Esto se debe a que el margen de utilidad de los productos hechos por nosotros puede ser el doble al comprado.</p>
<p><b>8. ¿Cuáles son las metas que considera importantes para alcanzar una rentabilidad eficiente a largo plazo?</b></p>
<p>Las metas principales son incrementar las ventas y seguir buscando maneras eficaces de cobrar lo más pronto posible para acelerar la rotación del dinero. Eso nos permitirá reducir la necesidad de recurrir a préstamos, lo que a su vez disminuirá nuestros costos operativos.</p>
<p><b>9. ¿Cómo ha incidido el control de inventarios en la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b></p>
<p>El control de inventario ha sido fundamental para preservar la rentabilidad de nuestra empresa. Nuestro enfoque principal ha sido evitar pérdidas de mercadería mediante la implementación de inventarios semanales y la aplicación de medidas disciplinarias, como multas y controles adicionales. Estas acciones han contribuido significativamente a minimizar las fugas de mercancía y asegurar que la empresa no tenga pérdidas.</p>

<b>10. ¿Qué indicadores de rentabilidad son utilizados en la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b>	
No utilizamos ningún indicador de rentabilidad. Sin embargo, para tener un valor estimado de la rentabilidad de nuestros productos utilizamos nuestro sistema contable. El mismo que nos permite visualizar cuanto es el margen de rentabilidad por producto, por marca, por familia.	
<b>11. ¿Qué acciones toma la empresa para mitigar los riesgos y asegurar la rentabilidad durante periodos de fluctuación económica o cambios en el mercado?</b>	
Siempre trabajamos estrechamente con nuestros clientes para entender y resolver cualquier inconveniente que pueda surgir. Además, la empresa mantiene facilidades de pago, acepta devoluciones de mercadería o pago con mercadería externa a la nuestra, todo con el objetivo de maximizar la recuperación financiera durante periodos de fluctuación económica, cambios en el mercado o diversas eventualidades.	
<b>12. ¿Qué cambios estaría dispuesto a adoptar para mejorar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b>	
Estamos dispuestos como empresa a adoptar todos los que sean necesarios. Estos espacios son importantes para identificar cuáles son las falencias y visualizar las oportunidades de mejora.	
<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Elaborado por:** Melanea J. Avalos y Patricia Y. Girón.

### **Análisis e interpretación**

La entrevista que se le realizó al Administrador Gerencial de la Comercializadora Don Próspero, Carlos Arturo Reino Tello, reveló varios factores críticos que afectan a la gestión actual sobre sus costos. Primeramente, la empresa actualmente no cuenta con un sistema para el manejo de costos, sino, según palabras del entrevistado se apoyan en un sistema contable básico.

En el cual registran el costo de los productos, mismo que ellos obtienen mediante cálculos manuales o como el mencionó “realizados de manera tradicional, utilizando papel y lápiz” y con base en datos generalizadas mas no específicas. Además, el sistema no cuenta con un desglose de los costos implicados en el proceso de producción. Ante este hallazgo, el Administrador enfatizó reconocer la necesidad que tiene la Comercializadora por implementar un sistema de costos apropiado para la empresa.

La Comercializadora Don Prospero se mantiene en constante vigilancia y actualización a los cambios que puedan existir en los precios de los insumos inmersos en su producción, lo que les ha facilitado adaptarse a las fluctuaciones del mercado y tomar medidas proactivas, como ofrecer facilidades de pago y devoluciones, De manera que se han mantenido su competitividad y han asegurado su recuperación financiera durante periodos de incertidumbre. Además, la empresa también lleva un control riguroso de sus inventarios, con un enfoque de gestionar eficientemente sus activos.

La situación actual de la empresa muestra un equilibrio moderado porque su gestión interna revela puntos precisos mejorar, como el desconocimiento gerencial sobre el uso de indicadores de rentabilidad. Lo que implica un riesgo en la gestión administrativa, ya que limita la correcta evaluación financiera y estratégica de la Comercializadora. Sin embargo, es menester mencionar que la empresa ha mostrado un fuerte compromiso, apertura y enfoque de la Alta Dirección para adoptar medidas que coadyuven a mejorar la gestión de costos y a incrementar su rentabilidad.

En conclusión, la entrevista reveló áreas donde la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L., puede mejorar significativamente:

- **Implementar un Sistema de Costos:** Se propone el sistema de costos por órdenes de producción para optimizar la gestión de costos y mejorar la rentabilidad.
- **Adopción de herramientas Modernas:** Sustituir los métodos tradicionales utilizados por la Comercializadora para la gestión de costos, por software o herramientas ofimáticas especializadas para mejorar la precisión y eficiencia.
- **Educación Gerencial en Indicadores de Rentabilidad:** Es crucial que la gerencia adquiera conocimientos sobre el uso adecuado de los indicadores de rentabilidad para una evaluación financia y estratégica correcta.

## 2.4.2 Entrevista a la secretaria de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L.

**Tabla 3.** Entrevista a la Secretaria de la Comercializadora Don Próspero E.U.R.L.

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>	<b>Código</b>	HE-S-02
	<b>ENTREVISTA</b>	<b>Fecha:</b>	10/6/2024
	<b>Moderadores:</b>	Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	
	<b>Entrevistado/a:</b>	Noemí Elizabeth Sampedro Delgado	
	<b>Cargo:</b>	Secretaria	
<b>1. ¿Actualmente, la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. utiliza algún sistema de costos específico?</b>			
No, no utilizamos un sistema de costos específico; solo tenemos un sistema contable.			
<b>2. Desde su perspectiva, ¿cuáles considera que son los aspectos más críticos en la gestión de costos de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b>			
El aspecto más crítico es no contar con un sistema de costos, ya que no sabemos si el precio que colocamos es el correcto.			
<b>3. ¿Qué opina sobre la implementación de un sistema de costos para la empresa?</b>			
Sería beneficioso, porque actualmente solo consideramos los costos de producción. Con un sistema de costos podríamos incluir los costos indirectos y así obtener un costo real del producto.			
<b>4. ¿Utilizan algún software o alguna otra herramienta para la gestión de costos en la empresa?</b>			
Solo usamos Excel. Ahí registramos los costos según la compra de la tela, elástico, el monedero, las cajas, y luego hacemos una sola cuenta que es la que ingresamos al sistema.			
<b>5. ¿Con qué frecuencia revisan y actualizan los costos de producción y venta de sus productos?</b>			
Revisamos y actualizamos los costos cada vez que llega la mercadería y se produce un producto. En ese momento se determina el costo y se fija el precio.			
<b>6. ¿De qué manera afectan las devoluciones y descuentos a la gestión de costos en la empresa?</b>			

<p>Las devoluciones se hacen al mismo precio, pero los descuentos se aplican al total de la factura, no a productos específicos. No tengo acceso a los informes para ver cómo esto afecta exactamente.</p>	
<p><b>7. ¿Cuáles son los objetivos a mediano plazo que se han establecido en la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. para mejorar la rentabilidad?</b></p>	
<p>Tenemos varios objetivos: si una prenda no se vende en dos meses, hacemos descuentos. También enviamos cartas a los clientes recordando los plazos de pago y ofreciendo descuentos por pagos al contado.</p>	
<p><b>8. ¿Cuáles son las metas que considera importantes para alcanzar una rentabilidad eficiente a largo plazo?</b></p>	
<p>Cada vendedor tiene una meta mensual de ventas de \$40,000. Se revisan las ventas del año anterior y se establece un incremento del 10% para el año siguiente, por ejemplo, de \$50,000 a \$60,000, para asegurar el crecimiento de la empresa.</p>	
<p><b>9. ¿Cómo ha incidido el control de inventarios en la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b></p>	
<p>El control de inventarios ha mejorado. Ahora registramos cada ingreso y salida de mercadería, lo que antes no hacíamos. Esto ha reducido las pérdidas por envíos incorrectos a los clientes.</p>	
<p><b>10. ¿Qué indicadores de rentabilidad son utilizados en la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b></p>	
<p>Utilizamos informes mensuales de ventas que incluyen todas las ventas y compras. Al final del mes, se socializan para analizar el rendimiento de cada producto.</p>	
<p><b>11. ¿Qué acciones toma la empresa para mitigar los riesgos y asegurar la rentabilidad durante periodos de fluctuación económica o cambios en el mercado?</b></p>	
<p>Estamos generando informes de cuentas por cobrar a 30, 60, 90 y más de 150 días. Llamamos a los clientes con deudas y les comunicamos que deben pagar antes de realizar nuevos despachos. Esto nos ayuda a mantener el flujo de caja necesario para operar.</p>	
<p><b>12. ¿Qué cambios estaría dispuesto a adoptar para mejorar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.?</b></p>	
<p>Estoy dispuesta a adoptar un sistema de costos para tener una visión clara de los costos directos e indirectos y poder fijar precios correctos. Además, considero necesario implementar estrategias de marketing para aumentar la visibilidad de la empresa en el comercio electrónico, ya que no tenemos personal dedicado a esa área y eso limita nuestra capacidad de respuesta.</p>	
<p><b>Elaborado por:</b></p>	<p><b>Revisado por:</b></p>
<p>Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllón</p>	<p>Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>

**Elaborado por:** Melanea J. Avalos y Patricia Y. Girón.

## **Análisis e interpretación**

Según la entrevista a la secretaria Noemí Elizabeth Sampedro Delgado de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., reveló información crucial sobre la gestión actual de sus costos. Desde la perspectiva de la entrevistada, el aspecto más crítico es la ausencia de un sistema de costos. Sin esta herramienta, es difícil determinar si los precios establecidos son correctos. Según la entrevista, manejan los costos mediante un sistema como Excel, donde gestionan elementos como tela, elástico, monederos y cajas. Esto representa una limitación significativa, ya que al implementar un sistema de costos permitirá incluir costos indirectos y obtener una visión más precisa del costo real de los productos.

En cuanto al impacto de devoluciones y descuentos en la gestión de costos, se observó que las devoluciones se manejan al precio original, mientras que los descuentos se aplican generalmente a la factura total y no a productos específicos. Esta práctica podría estar afectando la precisión en la gestión de costos y la evaluación de la rentabilidad. Además, el personal mencionó que no tienen acceso a informes detallados sobre cómo estos descuentos afectan a la rentabilidad, lo que sugiere un área de mejora importante.

La Comercializadora Don Prospero ha establecido objetivos a mediano plazo para mejorar la rentabilidad. Entre ellas, se incluye la realización de descuentos en prendas que no se venden en más de dos meses y la oferta de descuentos a clientes que pagan al contado. Sin embargo, es importante que la empresa tenga en cuenta que se esté desarrollando la efectividad de estas estrategias y hacer ajustes según sea necesario. A largo plazo, la empresa establece metas de ventas mensuales para cada vendedor, incrementándolas anualmente para reflejar el crecimiento deseado. Estas prácticas

fomentan una cultura de mejora continua y aseguran un crecimiento sostenido de la empresa.

Actualmente, la Comercializadora Don Prospero ha tenido un cambio significativo en el control de inventarios, ya que se ha reducido perdidas y se ha garantizado la precisión en los envíos a clientes. Este es un avance importante, ya que un buen control de inventarios es esencial para mantener la eficiencia operativa y reducir costos innecesarios. La empresa realiza informes mensuales de ventas y compras para evaluar la rentabilidad. Sin embargo, la falta de conocimiento sobre indicadores específicos de rentabilidad limita la capacidad de la empresa para realizar una evaluación financiera y estratégica adecuada. Implementar informes más detallados y específicos sobre la rentabilidad de cada producto ayudar a la empresa a identificar áreas de mejora y tomar decisiones más informadas.

En resumen, la entrevista identifico puntos críticos donde la Comercializadora Don Prospero puede realizar mejoras significativas:

- Mejorar la gestión de costos mediante el seguimiento detallado de los costos directos e indirectos asociados a cada orden de producción.
- Incorporar herramientas avanzadas para optimizar la precisión en el manejo de costos y mejorar la eficiencia operativa.
- Capacitar a la gerencia con habilidades necesarias para tomar decisiones financieras estratégicas basadas en análisis de rentabilidad.

## **CAPITULO III**

### **3 DISEÑO DE LA PROPUESTA**

#### **3.1 Título**

Guía de un Sistema de Costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

#### **3.2 Justificación**

La Comercializadora Don Prospero es una empresa dedicada a la producción y comercialización de prendas de vestir. La empresa ha enfrentado desafíos significativos relacionados con la gestión y control de sus costos de producción. Esta situación ha llevado a una serie de problemas financieros que han impactado negativamente en su rentabilidad y competitividad en el mercado regional.

Actualmente, la Comercializadora Don Prospero no cuenta con un sistema de costos efectivo, puesto que no existe una buena determinación de los costos asociados a cada diseño de la Comercializadora Don Prospero. La propuesta de esta investigación es desarrollar y detallar un sistema de costos que permita tener un control exhaustivo de cada uno de los elementos necesarios para determinar de forma exacta la materia prima y demás costos asociados a la producción, garantizando una rentabilidad efectiva para la empresa.

Los beneficios del sistema de costo por órdenes de producción permiten llevar un control detallado de los costos, estableciendo los precios de venta al público y conocer el costo real de cada producto, asegurando así una mejoría significativa en la rentabilidad de la empresa, facilitando la toma de decisiones, ampliando su margen de crecimiento y posicionamiento en la región.

### 3.3 Objetivos

#### 3.3.1 General

Diseñar una guía Sistema de Costos por órdenes de producción para determinar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.”.

#### 3.3.2 Específicos

- ❖ Determinar cómo se está gestionando actualmente el sistema de costos en la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.,
- ❖ Analizar cuál es el sistema de costos adecuado para la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.,
- ❖ Implementar un sistema de costo por órdenes de producción.

### 3.4 Alcance

La presente propuesta tiene un alcance al área de producción para asegurar un control efectivo de los costos de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

### 3.5 Base legal

Para la elaboración de la Guía, se tomaron en cuenta fundamentos legales clave, tales como la Constitución del Ecuador, el Código Tributario, la Ley de Régimen Tributario Interno y las Normas Internacionales de Contabilidad, entre otros. En consecuencia, es esencial que la empresa conozca y cumpla con estas normativas y regulaciones para operar adecuadamente.

**Tabla 4** Base Legal

<b>Fundamentos Legales</b>	
<b>Constitución de la República del Ecuador</b>	<b>Art. 300</b>
	<b>Art. 301</b>
<b>Código Tributario</b>	<b>Art. 15</b>
	<b>Art. 24</b>

	<b>Art. 25</b>
<b>Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI)</b>	<b>Art. 4</b> <b>Art. 52</b> <b>Art. 64</b> <b>Art. 67</b> <b>Art. 68</b> <b>Art. 69</b>
<b>Norma Internacional de Contabilidad (NIC)</b>	<b>NIC 2:</b> Inventarios <b>NIC 7:</b> Estado de Flujos de Efectivo
<b>Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)</b>	<b>NIIF 15:</b> Ingresos Procedentes de Contratos con Clientes <b>NIIF 2:</b> Pagos Basados en Acciones
<b>NIIF para las PYMES</b>	<b>Sección 13:</b> Inventarios

## **Constitución de la República del Ecuador**

La Constitución del Ecuador es la norma suprema que organiza y regula el funcionamiento del Estado y los derechos y deberes de los ciudadanos, estableciendo un marco legal y estructural para la gobernanza del país.

Los artículos de la Constitución de la República del Ecuador son esenciales porque establecen un marco claro y estructurado para la operación de la empresa. Es por ello, que para la Comercializadora Don Prospero, es importante aplicar los artículos 300 y 301, ya que garantizan el pago justo de los impuestos y que cualquier cambio en la política tributaria sea debatido y aprobado por el órgano legislativo, asegurando un proceso democrático transparente.

## **Código Tributario**

El Código Tributario establece las normas que guían a los contribuyentes en el pago de tributos según lo establecido por la ley. Sus artículos son fundamentales para asegurar que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones tributarias dentro de los plazos determinados, garantizando así un cumplimiento adecuado y oportuno.

Para la Comercializadora Don Prospero, es esencial aplicar los artículos 15, 24, 25 del Código Tributario, ya que les permite cumplir con sus obligaciones fiscales mediante prestaciones en dinero, especies o servicios, manteniendo un control riguroso sobre sus actividades económicas. La empresa, como entidad jurídica, debe considerar todas las estructuras económicas y patrimoniales sujetas a imposición, lo que requiere una contabilidad precisa y una gestión fiscal integral. Además, debe mantener registros contables detallados y asegurar que todas las transacciones sean reportadas y gravadas correctamente.

## **Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI)**

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI) es la normativa legal que regula el sistema tributario interno del Ecuador, determinando las bases y procedimientos para la recaudación de impuestos.

Para la Comercializadora Don Prospero es crucial aplicar los artículos 4, 52, 64, 67, 68 y 69, ya que permite llevar una contabilidad precisa y emitir facturas detalladas, garantiza la correcta declaración de sus ingresos y el cumplimiento de sus obligaciones tributarias. Además, la empresa debe declarar y liquidar mensualmente el IVA, lo cual requiere una gestión fiscal rigurosa para evitar sanciones y mantener su estabilidad financiera. Cumplir con estos artículos permite a la Comercializadora operar legalmente reforzando la reputación de la empresa como un contribuyente responsable.

#### **Norma Internacional de Contabilidad (NIC)**

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) proporcionan un marco normativo para la preparación y presentación de la información financiera, permitiendo a las empresas evaluar el desempeño financiero de manera uniforme y confiable. En la Comercializadora Don Prospero, es crucial aplicar la NIC 2 porque asegura la correcta gestión y valuación de inventarios, impactando directamente en la rentabilidad y evitando pérdidas por obsolescencia. La NIC 7 también es vital, ya que proporciona una visión clara de los flujos de efectivo, clasificados en actividades operativas, de inversión y de financiación, lo cual es fundamental para la planificación financiera, la gestión de la liquidez y la confianza de inversores y acreedores, garantizando así el crecimiento sostenible de la empresa.

#### **Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)**

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son fundamentales para la preparación y presentación de estados financieros globales, mejorando la transparencia y comparabilidad de la información financiera. Para la Comercializadora

Don Prospero, aplicar la NIIF 15 es crucial para asegurar un reconocimiento preciso de ingresos, basado en principios claros sobre la naturaleza, importe y momento de los ingresos derivados de contratos con clientes. Además, es esencial aplicar la NIIF 2, ya que asegura el tratamiento adecuado de las transacciones con pagos basados en acciones. Esta norma refleja correctamente la comprensión proporcionada a empleados y socios comerciales en forma de instrumentos de capital, mejorando la precisión de los estados financieros.

### **NIIF para las PYMES**

Las NIIF para las PYMES son estándares contables diseñados para adaptarse a las necesidades financieras y operativas de las pymes. En la sección 13 de la NIIF para las PYMES establece los principios contables para los inventarios, asegurando que se valoren adecuadamente en los estados financieros. Esta normativa requiere que los inventarios se registren al costo de adquisición o producción, y se valoren posteriormente al valor neto realizable, utilizando el menos de ambos valores. Esta normativa es importante para la Comercializadora Don Prospero, ya que garantiza una gestión eficiente de costos, transparencia financiera y facilita la toma de decisiones estratégicas basadas en información precisa sobre el estado y el valor de los inventarios en los estados financieros.

## **3.6 Desarrollo de la propuesta**

# COMERCIALIZADORA DON PROSPERO E.U.R.L.



- **Representante Legal:** Mario Wilfrido Tello Guerrón
- **RUC:** 2390014050001
- **Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.
- **Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

## Sistema de Costos para mejorar la rentabilidad de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

Propuesta  
Santo Domingo - Ecuador  
Periodo 2020

Elaborado por:  
Melanea Johana Avalos Cevallos  
Patricia Yadira Girón Apugllon



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 1

## CONTENIDO

Contenido		Página
1	Introducción	2
2	Base Legal	3
3	Marco Estratégico Empresarial	4
4	Políticas	6
5	Procedimientos	12
6	Plan de Cuentas	30
7	Formatos/Procesos	31
8	Laboratorio de Sistema de Costos por Órdenes de Producción	54

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 2

## 1. Introducción

En el competitivo sector de la industria textil, la eficiencia en la gestión de costos es un factor determinante para la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa. Contar con un sistema de costos es fundamental para cualquier entidad que busque optimizar sus procesos y maximizar sus beneficios. Este tipo de sistema permite a una entidad tener un control detallado y preciso de los costos asociados a cada producto, lo que resulta en una mejor capacidad para fijar precios competitivos y gestionar recursos de manera eficiente. Además, facilita la identificación de áreas donde se pueden reducir costos sin comprometer la calidad, lo cual es crucial en un mercado donde los márgenes de ganancia pueden ser estrechos.

Para la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., la implementación de un sistema de costos es esencial no solo para mejorar su rentabilidad, sino también para asegurar su competitividad en el mercado regional. Actualmente, la empresa enfrenta desafíos significativos en la gestión de sus costos de producción, lo que ha resultado en problemas financieros y una menor competitividad. Por lo tanto, proponemos un sistema de costos por órdenes de producción, el cual, le permitirá a la empresa tener un control exhaustivo de todos los elementos necesarios para determinar de manera precisa sus costos de producción. Esto no solo facilitará la toma de decisiones estratégicas, sino que también permitirá a la Comercializadora Don Prospero ampliar su margen de crecimiento y fortalecer su presencia en el mercado.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 3

## **2. Base Legal**

### **Constitución de la República del Ecuador**

La Constitución del Ecuador es la norma suprema que organiza y regula el funcionamiento del Estado y los derechos y deberes de los ciudadanos, estableciendo un marco legal y estructural para la gobernanza del país.

Los artículos de la Constitución de la Republica del Ecuador son esenciales porque establecen un marco claro y estructurado para la operación de la empresa. Es por ello, que para la Comercializadora Don Prospero, es importante aplicar los artículos 300 y 301, ya que garantizan el pago justo de los impuestos y que cualquier cambio en la política tributaria sea debatido y aprobado por el órgano legislativo, asegurando un proceso democrático transparente.

### **Código Tributario**

El Código Tributario establece las normas que guían a los contribuyentes en el pago de tributos según lo establecido por la ley. Sus artículos son fundamentales para asegurar que los contribuyentes cumplan con sus obligaciones tributarias dentro de los plazos determinados, garantizando así un cumplimiento adecuado y oportuno.

Para la Comercializadora Don Prospero, es esencial aplicar los artículos 15, 24, 25 del Código Tributario, ya que les permite cumplir con sus obligaciones fiscales mediante prestaciones en dinero, especies o servicios, manteniendo un control riguroso sobre sus actividades económicas. La empresa, como entidad jurídica, debe considerar todas las estructuras económicas y patrimoniales sujetas a imposición, lo que requiere una contabilidad precisa y una gestión fiscal integral. Además, debe

mantener registros contables detallados y asegurar que todas las transacciones sean reportadas y gravadas correctamente.

### **Ley de Régimen Tributario Interno (LORTI)**

La Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI) es la normativa legal que regula el sistema tributario interno del Ecuador, determinando las bases y procedimientos para la recaudación de impuestos.

Para la Comercializadora Don Prospero es crucial aplicar los artículos 4, 52, 64, 67, 68 y 69, ya que permite llevar una contabilidad precisa y emitir facturas detalladas, garantiza la correcta declaración de sus ingresos y el cumplimiento de sus obligaciones tributarias. Además, la empresa debe declarar y liquidar mensualmente el IVA, lo cual requiere una gestión fiscal rigurosa para evitar sanciones y mantener su estabilidad financiera. Cumplir con estos artículos permite a la Comercializadora operar legalmente reforzando la reputación de la empresa como un contribuyente responsable.

### **Norma Internacional de Contabilidad (NIC)**

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) proporcionan un marco normativo para la preparación y presentación de la información financiera, permitiendo a las empresas evaluar el desempeño financiero de manera uniforme y confiable. En la Comercializadora Don Prospero, es crucial aplicar la NIC 2 porque asegura la correcta gestión y valuación de inventarios, impactando directamente en la rentabilidad y evitando pérdidas por obsolescencia. La NIC 7 también es vital, ya que proporciona una visión clara de los flujos de efectivo, clasificados en actividades operativas, de inversión y de financiación, lo cual es fundamental para la planificación financiera, la gestión de la liquidez y la confianza de inversores y acreedores, garantizando así el crecimiento sostenible de la empresa.

### **Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF)**

Las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) son fundamentales para la preparación y presentación de estados financieros globales, mejorando la transparencia y comparabilidad de la información financiera. Para la Comercializadora Don Prospero, aplicar la NIIF 15 es crucial para asegurar un reconocimiento preciso de ingresos, basado en principios claros sobre la naturaleza, importe y momento de los ingresos derivados de contratos con clientes. Además, es esencial aplicar la NIIF 2, ya que asegura el tratamiento adecuado de las transacciones con pagos basados en acciones. Esta norma refleja correctamente la comprensión proporcionada a empleados y socios comerciales en forma de instrumentos de capital, mejorando la precisión de los estados financieros.

### **NIIF para las PYMES**

La NIIF para las PYMES es un conjunto de estándares contables diseñados para adaptarse a las necesidades financieras y operativas de las pymes. En la sección 13 de la NIIF para las PYMES establece los principios contables para los inventarios, asegurando que se valoren adecuadamente en los estados financieros. Esta normativa requiere que los inventarios se registren al costo de adquisición o producción, y se valoren posteriormente al valor neto realizable, utilizando el menos de ambos valores. Esta normativa es importante para la Comercializadora Don Prospero, ya que -garantiza una gestión eficiente de costos, transparencia financiera y facilita la toma de decisiones estratégicas basadas en información precisa sobre el estado y el valor de los inventarios en los estados financieros.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

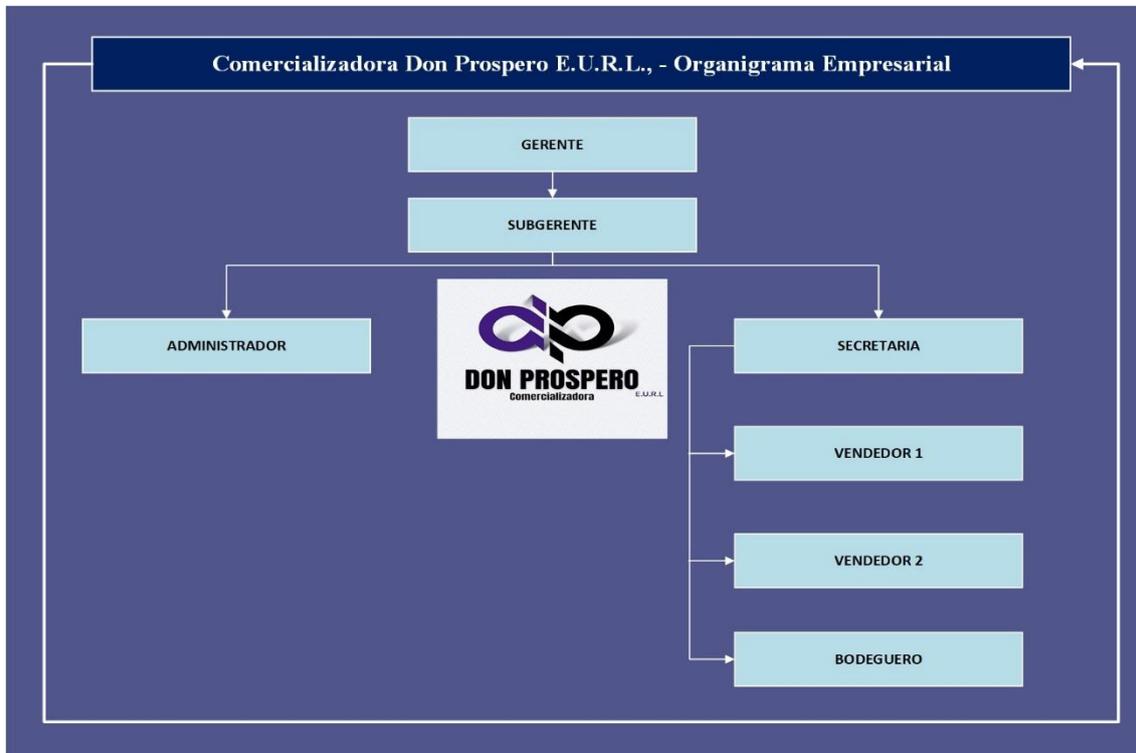
**Código:** CDP-001

**Página:** 4

### 3. Marco Estratégico Empresarial

#### 3.1. Organigrama

**Ilustración 9.** Organigrama Empresarial



Elaborado por: Melanea Johana Avalos Cevallos y Patricia Yadira Girón Apugllon

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816</p>	<p><b>Código:</b> CDP-001</p>
		<p><b>Página:</b> 5</p>

### 3.2. Slogan

La Comercializadora Don Prospero E.U.R.L no cuenta con un slogan para su empresa. Por lo tanto, se propone los siguientes:

- “Confianza y estilo en cada prenda”

### 3.3. Valores Corporativos

La Comercializadora Don Prospero E.U.R.L., no tenía establecido formalmente sus valores corporativos. Por lo que previo análisis de la empresa, proponemos los siguientes valores fundamentales, que a nuestro criterio, se apegan más al actual comportamiento institucional guían todas sus operaciones y decisiones empresariales:

- Integridad: Actuamos con ética y rectitud en todas nuestras actividades, asegurando que nuestros principios guíen cada decisión.
- Transparencia: Mantenemos claridad y apertura en todas nuestras operaciones, fomentando la confianza y la comunicación sincera.
- Compromiso: Nos dedicamos plenamente a cumplir nuestras obligaciones y a superar las expectativas de nuestros clientes y socios.
- Honestidad: Valoramos la veracidad y la sinceridad, construyendo relaciones basadas en la confianza mutua y el respeto.
- Compromiso con la Calidad: Nos esforzamos constantemente por ofrecer productos y servicios de alta calidad, buscando la excelencia en cada detalle.

- Puntualidad: Respetamos los tiempos y plazos establecidos, demostrando nuestra responsabilidad y profesionalismo en cada entrega.
- Responsabilidad Social: Estamos comprometidos con el bienestar de nuestra comunidad y el medio ambiente, adoptando prácticas sostenibles y participando en iniciativas sociales.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 6

## 4. Políticas

### 4.1. Política de Control de Calidad

**Objetivo:** Garantizar que la empresa tenga productos con altos estándares de calidad, asegurando la satisfacción del cliente y la reputación de la marca.

#### Directrices

1. Definir los estándares de calidad y especificaciones técnicas de las materias primas y productos terminados elaborados por la empresa.
2. Establecer protocolos claros para la selección de materias primas, para garantizar su calidad.
3. Establecer un sistema de costos apropiado para la fabricación e implementar una herramienta para la gestión eficaz de los costos de producción.
4. Implementar un sistema de control de calidad que vaya desde la recepción de las materias primas hasta la entrega del producto final.
5. Realizar evaluaciones periódicas a los proveedores de las materias primas.
6. Realizar constantemente inspecciones al proceso de producción para detectar y corregir posibles defectos.
7. Capacitar al personal involucrado en el proceso de producción.
8. Mantener un enfoque de mejora continua.
9. Realizar sondeos para medir la satisfacción del cliente.

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 7

#### 4.2. Política de capacitación del personal

**Objetivo:** Mejorar la efectividad en el manejo de materias primas, proceso de producción, optimización de costos y tiempos de producción.

##### Directrices

1. Realizar capacitaciones regulares para el personal en técnicas avanzadas para el manejo de materias primas.
2. Promover la actualización y capacitación en nuevas tecnologías útiles para la gestión de costos del proceso de producción.
3. Mejorar la selección de personal con perfiles adecuados para los cargos correspondientes e implicados en el proceso de producción.
4. Promover la participación del personal e implementar evaluaciones constantes.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio**  
**Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.**  
**Teléfono: 0984535179 / 0939657816**

**Código: CDP-001**

**Página: 8**

#### **4.3. Política de control de proveedores**

**Objetivo:** Asegurar relaciones comerciales sólidas y confiables con los proveedores, garantizando que estos mantengan estándares de calidad en sus productos y puntualidad en los plazos de entrega de mercadería.

##### **Directrices**

1. Establecer criterios claros para la selección continua de proveedores, con base en los estándares de calidad establecidos por la empresa.
2. Realizar controles periódicos de calidad de los productos, basados en indicadores predefinidos de calidad, cumplimiento y servicio al cliente.
3. Mantener una comunicación formal y abierta con los proveedores para resolver posibles eventualidades y mejorar la cooperación mutua.
4. Establecer un plan de acción para anticipar, prevenir y mitigar posibles interrupciones en la cadena de suministro en coordinación con los potenciales proveedores.

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río**  
**Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.**  
**Teléfono: 0984535179 / 0939657816**

**Código: CDP-001**

**Página: 9**

#### **4.4. Política de seguimiento de clientes**

**Objetivo:** Garantizar la satisfacción y fidelización de los clientes a través de un seguimiento proactivo, atención personalizada y respuesta oportuna a sus necesidades y expectativas.

##### **Directrices**

1. Mantener una base de datos actualizada con la información de cada cliente, incluyendo historial de compras, preferencias, feedback obtenidos, carteras vencidas, carteras vigentes, etc.
2. Establecer canales de comunicación directa y accesible para que los clientes puedan expresar sus dudas, sugerencias o solicitudes de soporte en ventas y demás.
3. Responder a las consultas y reclamos de los clientes dentro de un plazo máximo de 48 horas.
4. Desarrollar programas de fidelización que incluyan descuentos, promociones y beneficios adicionales a los clientes recurrentes.
5. Implementar encuestas de satisfacción pre y post compra para obtener retroalimentación contante que permita mejorar continuamente los procesos.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río**  
**Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.**  
**Teléfono: 0984535179 / 0939657816**

**Código: CDP-001**

**Página: 10**

#### **4.5. Política de estudio de mercado**

**Objetivo:** Mantener actualizada a la empresa en las nuevas tendencias del mercado y las preferencias del consumidor.

##### **Directrices**

1. Establecer un presupuesto dirigido a la investigación de mercado y análisis de tendencias.
2. Realizar sondeos a los clientes de la empresa para estudiar las tendencias y preferencias del consumidor,
3. Adoptar estrategias comerciales para hacer frente a los cambios en las preferencias del consumidor.
4. Realizar análisis del mercado para identificar oportunidades emergentes o amenazas potenciales.
5. Mantener un monitoreo continuo de las acciones de la competencia y los cambios en el comportamiento del consumidor.
6. Incentivar la participación del equipo de ventas, para la constante recopilación de datos que sirvan de retroalimentación por parte del cliente.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.  
Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
Teléfono: 0984535179 / 0939657816

Código: CDP-001

Página: 11

#### 4.6. Política de análisis de rentabilidad

**Objetivo:** Garantizar la rentabilidad de los productos de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

##### Directrices

1. Establecer el margen de rentabilidad que debe generar cada producto.
2. Analizar trimestralmente los productos para evaluar su rentabilidad.
3. Determinar el cumplimiento del umbral de rentabilidad establecido por cada producto.
4. Los productos identificados como no rentables serán sujetos a un análisis detallado para determinar si pueden ser reestructurados o si se debe suspender su producción.

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 12

## 5. Procedimientos

### 5.1. Procedimiento de control de calidad

1. Verificar la conformidad de las materias primas recibidas con las especificaciones de la orden de compra.
2. Realizar una inspección inicial detalladas de todas las materias primas recibidas, como por ejemplo medir la resistencia de los hilos, la calidad de tejidos, con base a los estándares de calidad establecidos.
3. Documentar los resultados de la inspección inicial y las observaciones de cualquier desviación encontrada durante las pruebas de calidad y tomar acciones correctivas inmediatas.
4. Mantener un control de calidad durante del proceso de producción.
5. Realizar una inspección final de calidad a los productos terminados previo a la entrega-recepción de pedidos para asegurar que estos cumplen con las especificaciones señaladas en la orden de producción.

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

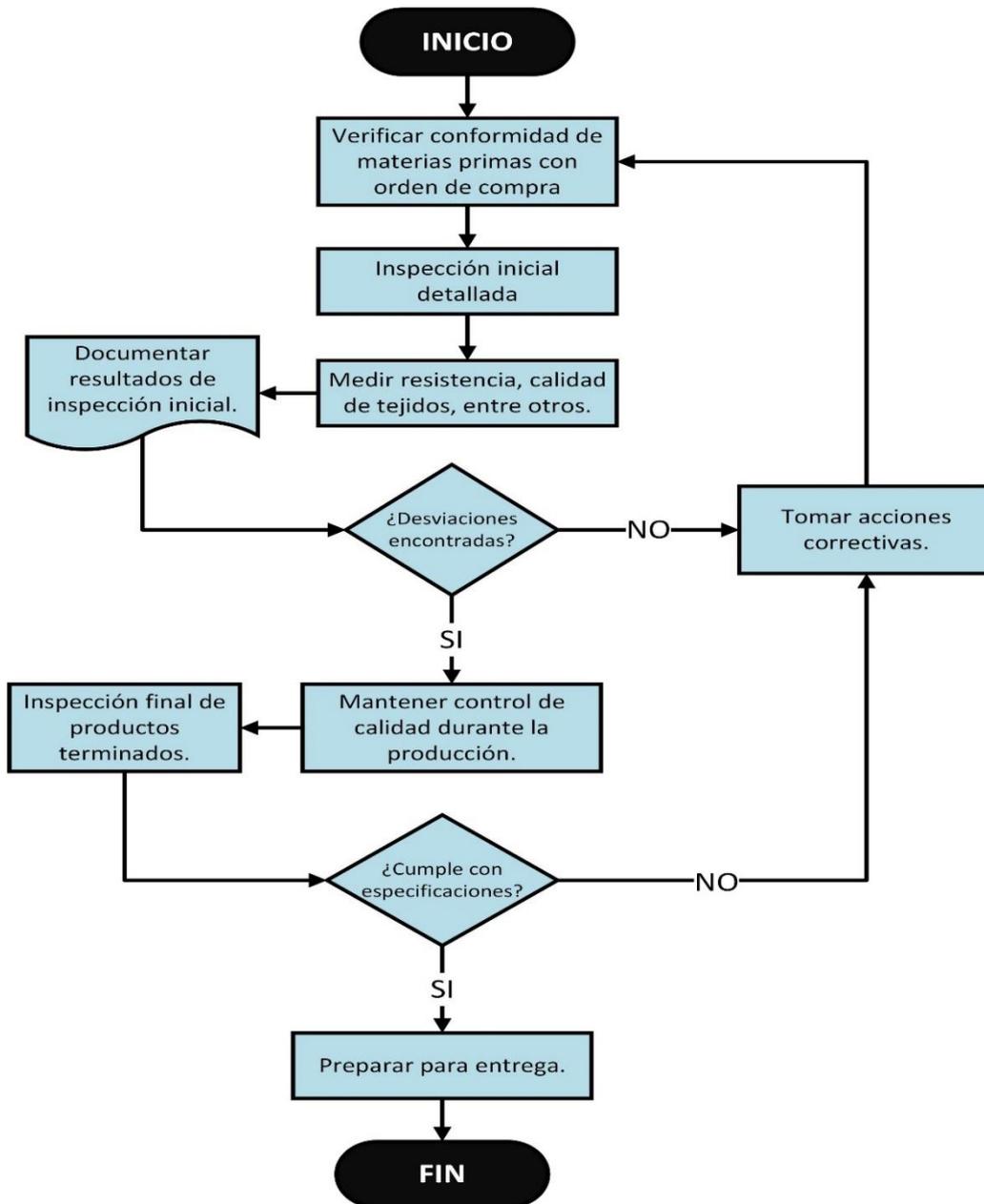
Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello

### 5.1.1. Flujograma del control de calidad

**Ilustración 10.** Flujograma del control de calidad

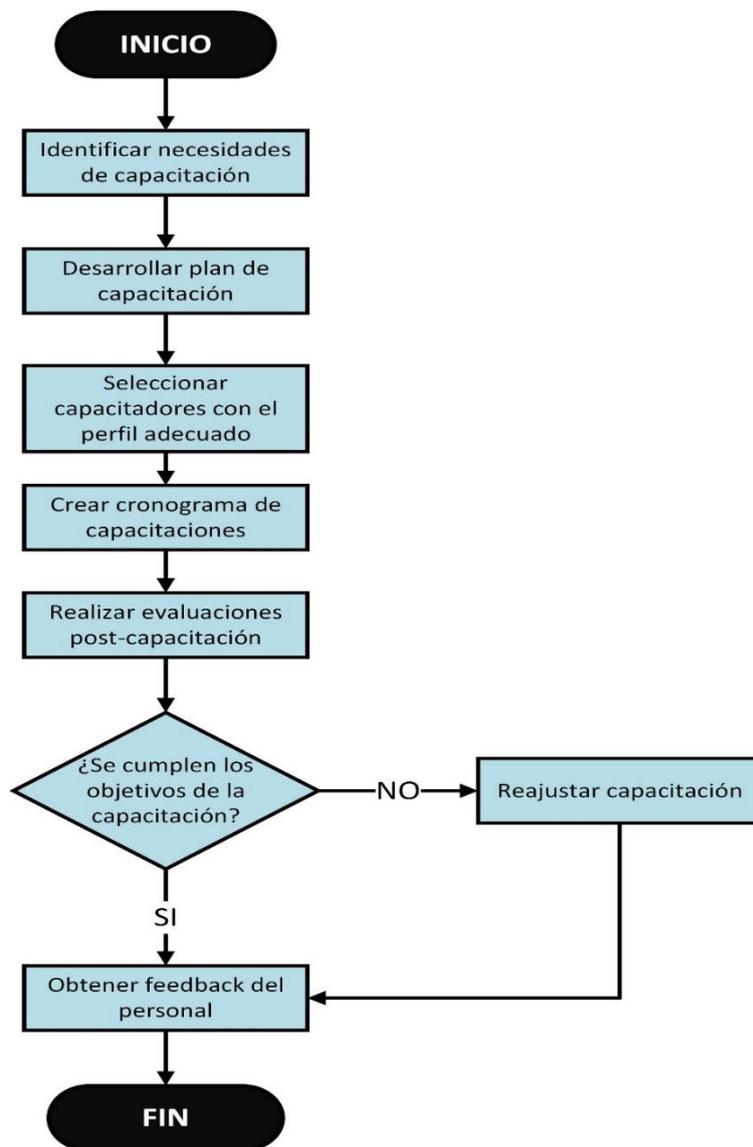


Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816</p>	<p><b>Código:</b> CDP-001</p>
<p><b>5.2. Procedimiento de capacitación del personal</b></p>		<p><b>Página:</b> 14</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Diagnóstico inicial para identificar necesidades de capacitación.</li> <li>2. Desarrollar el plan de capacitación según evaluaciones realizadas.</li> <li>3. Seleccionar a los capacitadores con el perfil adecuado para los temas tales como gestión de costos por órdenes de fabricación, control de materia prima, proveedores y clientes, entre otros.</li> <li>4. Realizar el cronograma de capacitaciones y ajustar a los horarios del personal.</li> <li>5. Realizar evaluaciones post-capacitaciones para medir el nivel de comprensión y habilidades adquiridas por el personal.</li> <li>6. Obtener constante feedback del personal.</li> </ol>		
<p><b>Elaborado por:</b></p>	<p><b>Revisado por:</b></p>	<p><b>Recibido por:</b></p>
<p>Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p>Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p>Carlos Arturo Reino Tello</p>

### 5.2.1. Flujograma de capacitación del personal

**Ilustración 11.** Flujograma de capacitación del personal



Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816</p>	<p><b>Código:</b> CDP-001</p> <hr/> <p><b>Página:</b> 16</p>
<p><b>5.3. Procedimiento de control de proveedores</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Evaluar y seleccionar proveedores basándose en criterios de calidad, precio, capacidad de suministro y referencias comerciales.</li> <li>2. Realizar una precalificación de los proveedores utilizando una ficha técnica para la evaluación específica.</li> <li>3. Registrar los proveedores aprobados en la base de datos de la empresa.</li> <li>4. Documentar los acuerdos establecidos con los proveedores, incluyendo los términos de entrega y condiciones de pago.</li> <li>5. Realizar evaluaciones periódicas de los proveedores e identificar cualquier incumplimiento de los acuerdos establecidos.</li> <li>6. Comunicar de inmediato los problemas encontrados y acordar con los proveedores acciones correctivas en el menor tiempo posible.</li> <li>7. Fortalecer la relación comercial con los proveedores, identificando oportunidades de mejora.</li> </ol>		
<p><b>Elaborado por:</b> Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p><b>Revisado por:</b> Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p><b>Recibido por:</b> Carlos Arturo Reino Tello</p>



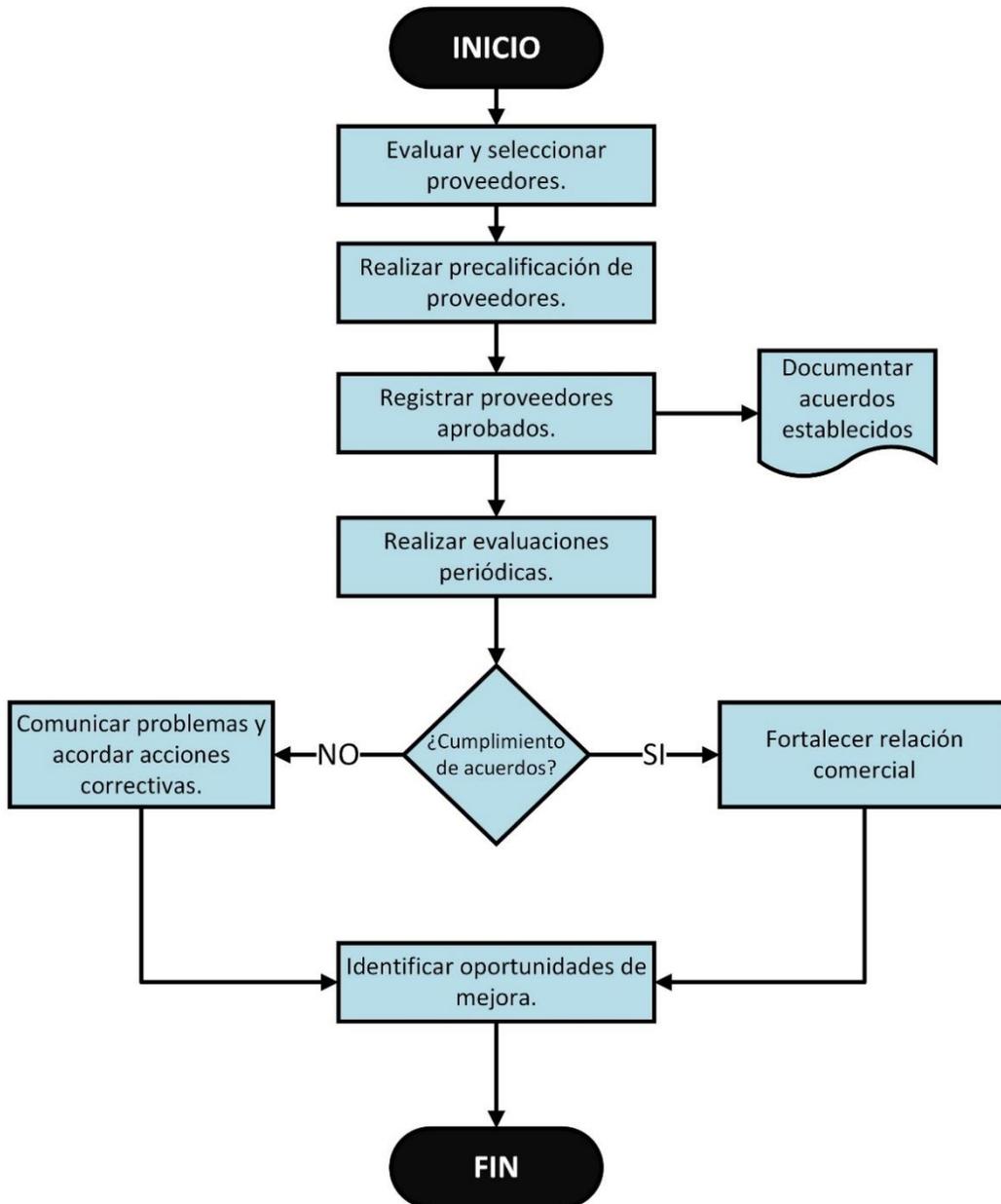
**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 17

### 5.3.1. Flujograma del control de proveedores

**Ilustración 12.** Flujograma del control de proveedores



Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816</p>	<p><b>Código:</b> CDP-001</p>
<p><b>5.4. Procedimiento del seguimiento de clientes</b></p>		<p><b>Página:</b> 18</p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Mantener una base de datos actualizada con información detallada de los clientes, en la cual se incluya el historial de compras, preferencias, feedback, carteras pagadas y carteras vencidas, entre otros puntos.</li> <li>2. Realizar un seguimiento a los clientes después de una compra para asegurar su satisfacción.</li> <li>3. Mantener canales efectivos para la gestión de reclamos y devoluciones de productos.</li> <li>4. Establecer descuentos y promociones para fidelizar a los clientes.</li> <li>5. Realizar encuestas de satisfacción para obtener feedback adecuado que permita identificar oportunidades de mejora en la experiencia del cliente.</li> </ol>		
<p><b>Elaborado por:</b></p>	<p><b>Revisado por:</b></p>	<p><b>Recibido por:</b></p>
<p>Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p>Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p>Carlos Arturo Reino Tello</p>



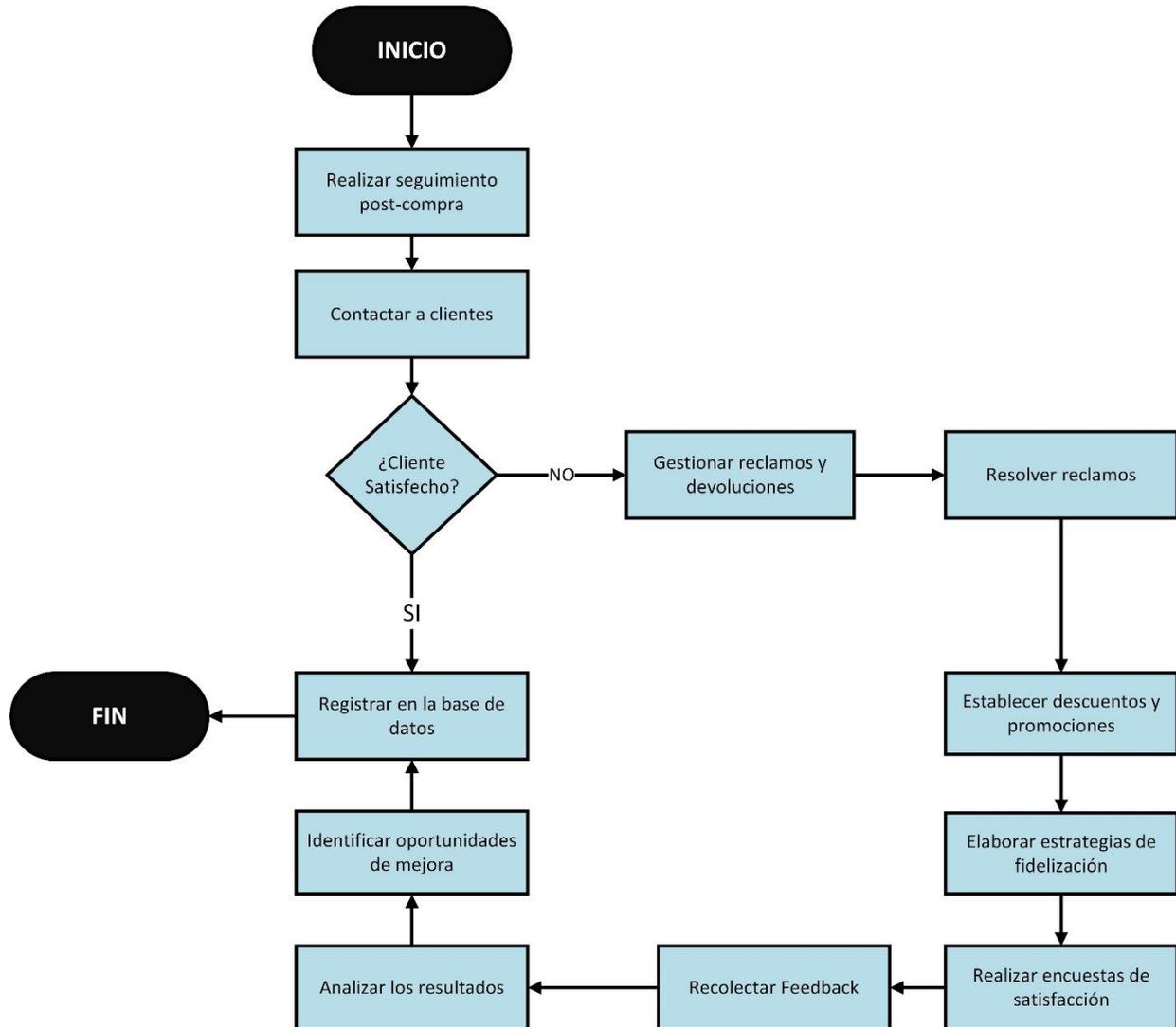
**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Río Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 19

### 5.4.1. Flujograma de seguimiento de clientes

Ilustración 13. Flujograma de seguimiento de clientes



**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816</p>	<p><b>Código:</b> CDP-001</p>
		<p><b>Página:</b> 20</p>

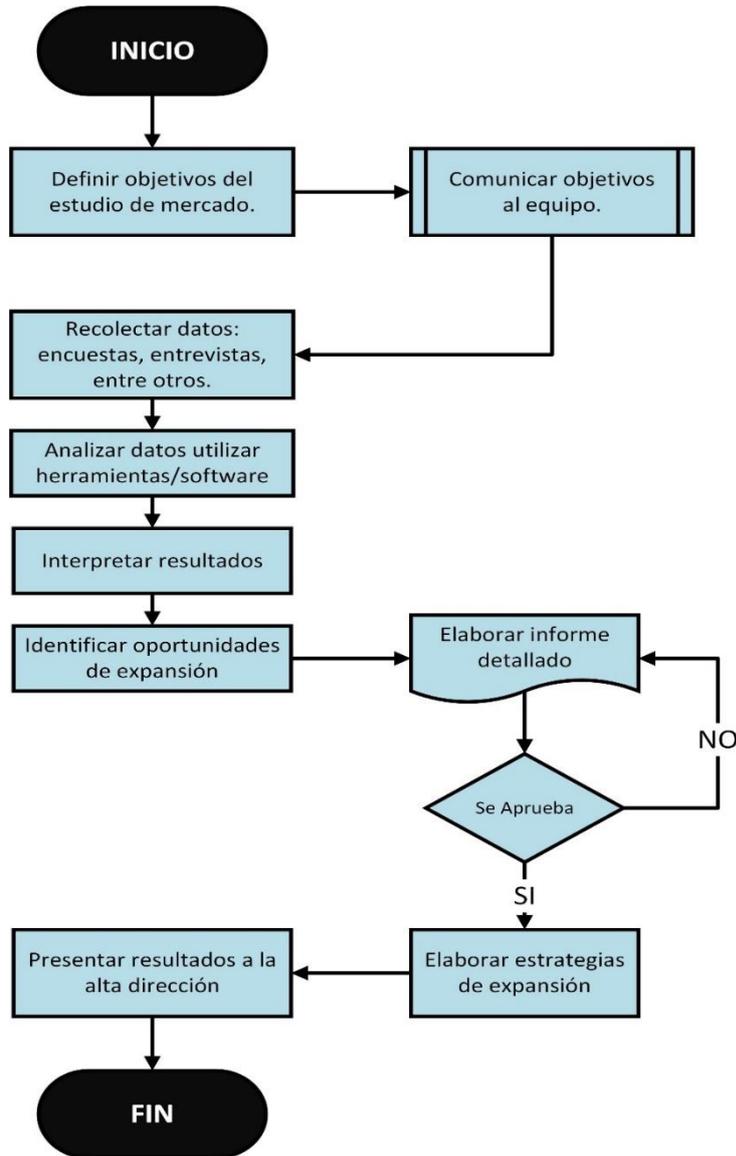
### 5.5. Procedimiento de estudio de mercado

1. Definir claramente los objetivos del estudio de mercado.
2. Comunicar los objetivos al equipo de investigación de mercado.
3. Utilizar métodos de recolección de datos tanto cuantitativos como cualitativos como encuestas, entrevistas, análisis de datos, entre otros.
4. Analizar los datos recolectados utilizando herramientas ofimáticas o software especializados.
5. Interpretar los resultados del estudio de mercado.
6. Identificar oportunidades de expansión del mercado.
7. Elaborar un informe detallado con los hallazgos del estudio de mercado.
8. Desarrollar estrategias para la expansión empresarial a nuevos mercados.
9. Presentar los resultados a la alta dirección y a las áreas relevantes de la empresa.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

### 5.5.1. Flujograma de estudio de mercado

**Ilustración 14.** Flujograma de estudio de mercado



Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río</b>  <b>Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.</b>  <b>Teléfono: 0984535179 / 0939657816</b></p>	<p><b>Código: CDP-001</b></p> <hr/> <p><b>Página: 22</b></p>
<p><b>5.6. Procedimiento de compra</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Consultar el plan de producción para identificar las necesidades de materiales.</li> <li>2. Determinar las cantidades necesarias de tela e insumos adicionales.</li> <li>3. Identificar y listar a los proveedores potenciales.</li> <li>4. Analizar la calidad, precio y condiciones ofrecidas por cada proveedor.</li> <li>5. Seleccionar a los proveedores que mejor cumplan con los criterios establecidos.</li> <li>6. Realizar la solicitud de cotización detallada con las especificaciones y enviar los proveedores seleccionados.</li> <li>7. Comparar las cotizaciones recibidas en términos de precios, calidad y condiciones y seleccionar al proveedor que ofrezca las mejores condiciones.</li> <li>8. Emitir la orden de compra con los detalles acordados.</li> <li>9. Recibir los materiales en el almacén.</li> <li>10. Comparar los materiales recibidos con la orden de compra.</li> <li>11. Enviar los materiales a la maquiladora para el proceso de producción.</li> </ol>		
<p><b>Elaborado por:</b></p>	<p><b>Revisado por:</b></p>	<p><b>Recibido por:</b></p>
<p>Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p>Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p>Carlos Arturo Reino Tello</p>



Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.  
 Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
 Teléfono: 0984535179 / 0939657816

Código: CDP-001

Página: 23

### 5.6.1. Flujograma de compras

Ilustración 15. Flujograma de compras



Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

	<p align="center"><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río</b>  <b>Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.</b>  <b>Teléfono: 0984535179 / 0939657816</b></p>	<p align="center"><b>Código: CDP-001</b></p> <hr/> <p align="center"><b>Página: 24</b></p>
<p><b>5.7. Procedimiento de ventas</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Actualizar la lista de clientes existentes.</li> <li>2. Organizar semanalmente el calendario de visitas a los clientes y establecer las rutas para cada vendedor.</li> <li>3. Visitar a los clientes y receptar los pedidos.</li> <li>4. Ingresar los pedidos al sistema para la gestión de ventas.</li> <li>5. Generar y enviar las facturas correspondientes a los pedidos solicitados.</li> <li>6. Establecer los acuerdos de pagos.</li> <li>7. Embalar los productos solicitados.</li> <li>8. Coordinar y organizar los envíos de productos con los clientes.</li> <li>9. Realizar el seguimiento del envío hasta la entrega final.</li> </ol>		
<p align="center"><b>Elaborado por:</b></p>	<p align="center"><b>Revisado por:</b></p>	<p align="center"><b>Recibido por:</b></p>
<p>Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p align="center">Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p align="center">Carlos Arturo Reino Tello</p>



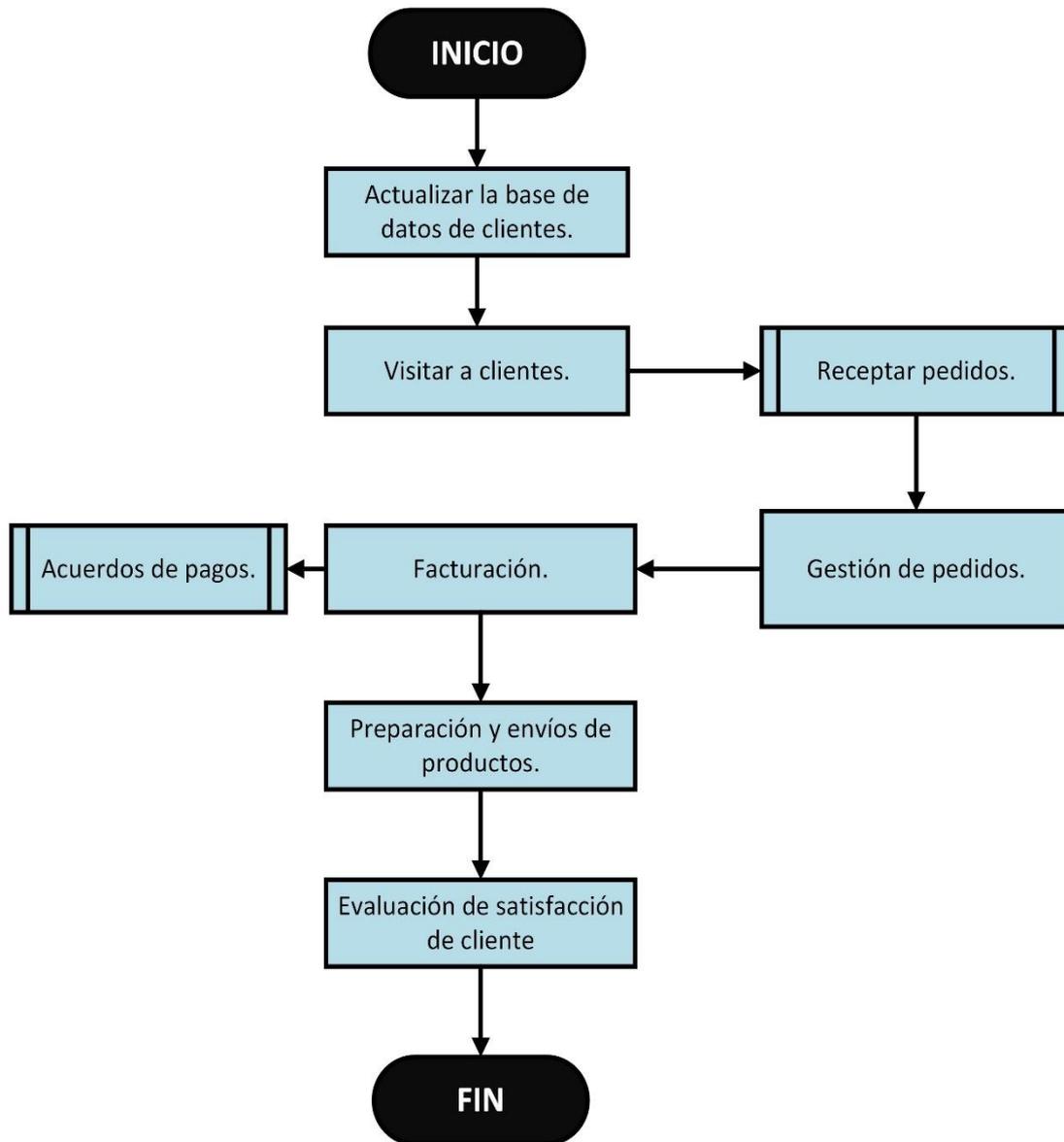
Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.  
 Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
 Teléfono: 0984535179 / 0939657816

Código: CDP-001

Página: 25

### 5.7.1. Flujograma de ventas

Ilustración 16. Flujograma de ventas



Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río</b>  <b>Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.</b>  <b>Teléfono: 0984535179 / 0939657816</b></p>	<p><b>Código: CDP-001</b></p>
		<p><b>Página: 26</b></p>

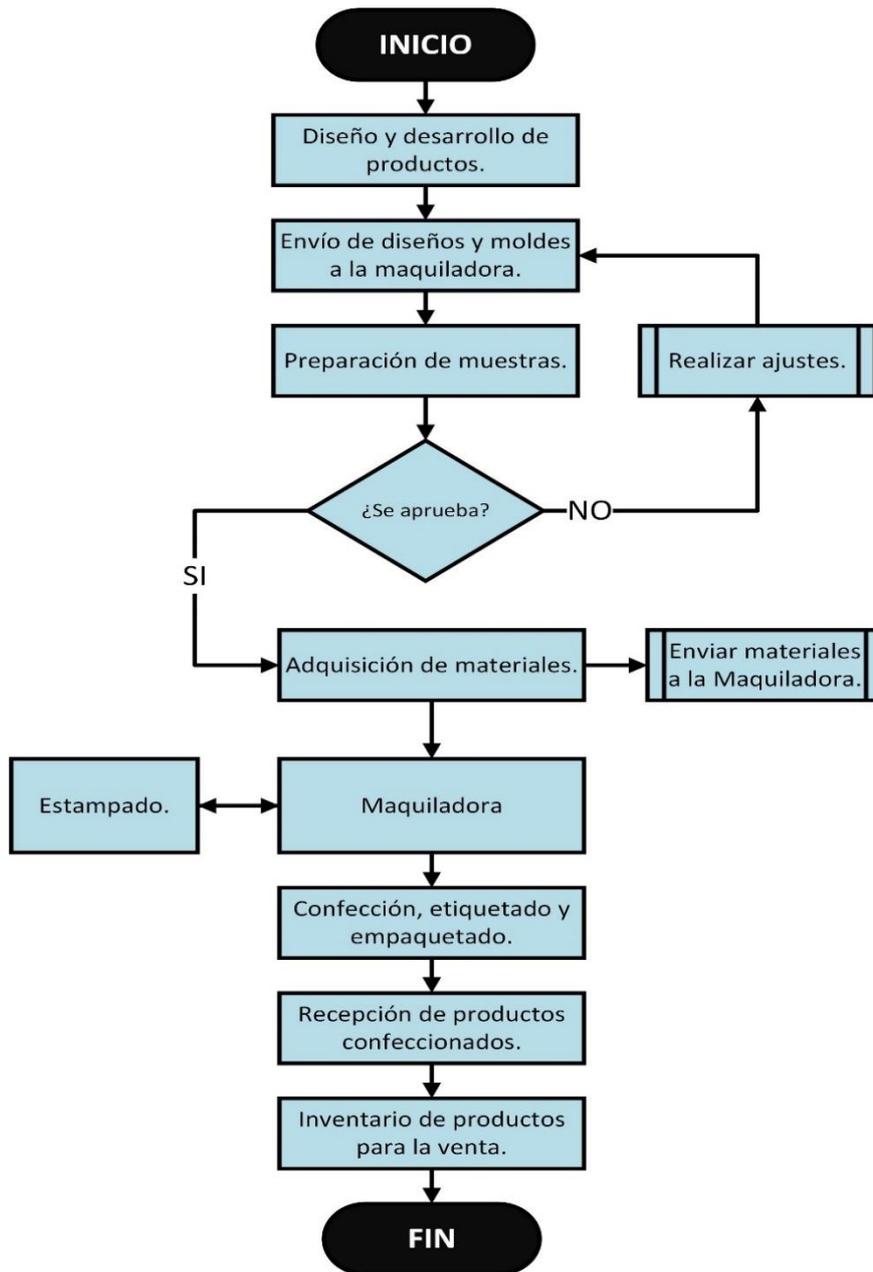
### 5.8. Procedimiento de Producción

1. Coordinar con el diseñador externo el diseño de los productos y los moldes correspondientes.
2. Revisar y aprobar los diseños y los moldes propuestos.
3. Enviar los diseños y los moldes a la maquiladora para la preparación de muestras.
4. Recibir las muestras confeccionadas por la maquiladora.
5. Evaluar la calidad y fidelidad de las muestras con respecto a los diseños originales.
6. Aprobar las muestras para la producción en masa o solicitar ajustes si es necesario.
7. Comprar las telas y demás materiales necesarias de acuerdo a los diseños aprobados.
8. Comprar las cajas y etiquetas necesarios para la producción.
9. Enviar las telas, cajas y etiquetas a la maquiladora para la producción.
10. La maquiladora realiza el corte de las telas según los moldes proporcionados.
11. La maquiladora envía a la empresa de estampado los cortes y luego recibe los materiales estampados de regreso para continuar el proceso de confección.
12. La maquiladora una vez confeccionado, etiqueta y empaqueta los productos. Y luego los envía a la Comercializadora.
13. Recibir los productos confeccionados y registrarlos en el inventario listo para la venta.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

### 5.8.1. Flujograma del proceso de producción

Ilustración 17. Flujograma del proceso de producción



Elaborado por:

Melanea Johana Avalos Cevallos  
Patricia Yadira Girón Apugllon

Revisado por:

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

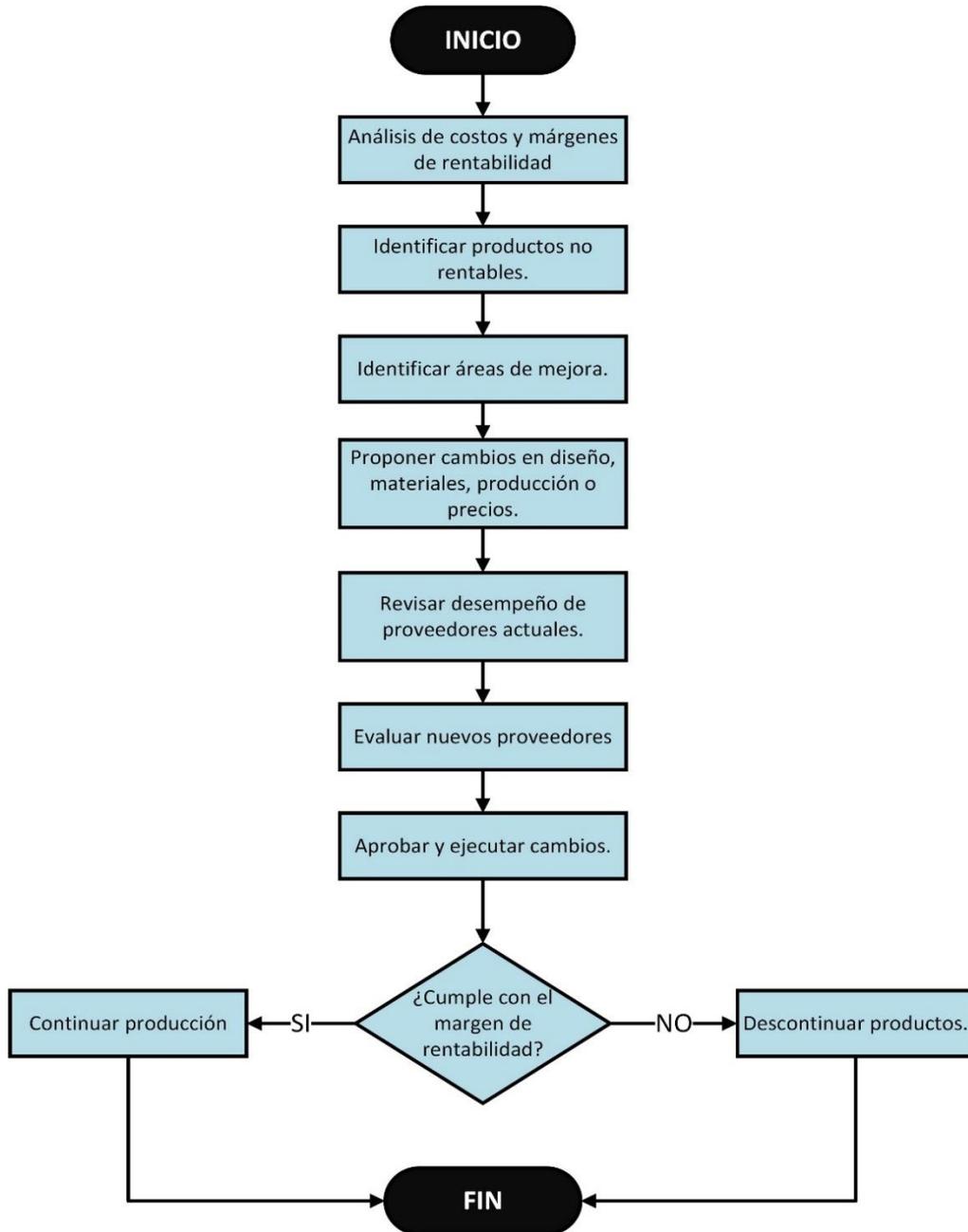
Recibido por:

Carlos Arturo Reino Tello

	<p align="center"> <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección: Santo Domingo de los Colorados, Av. Río</b>  <b>Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.</b>  <b>Teléfono: 0984535179 / 0939657816</b> </p>	<p align="center"> <b>Código: CDP-001</b> </p> <hr/> <p align="center"> <b>Página: 28</b> </p>
<p><b>5.9. Procedimiento de Análisis de Rentabilidad</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar los costos de producción, ventas y márgenes de rentabilidad establecidos para cada producto.</li> <li>2. Identificar los productos que no alcanzan el umbral de rentabilidad establecido.</li> <li>3. Identificar áreas de mejora.</li> <li>4. Determinar posibles cambios en diseño, materiales, procesos de producción o estrategia de precios para los productos que no cumplan con los estándares de rentabilidad definidos.</li> <li>5. Revisar el desempeño y condiciones ofrecidas por los proveedores actuales.</li> <li>6. Buscar y evaluar nuevos proveedores que puedan ofrecer mejores condiciones.</li> <li>7. Aprobar y ejecutar cambios propuestos para los productos no rentables.</li> <li>8. Realizar un seguimiento continuo a la rentabilidad de los productos.</li> <li>9. Monitorear que los cambios cumplan con los márgenes de rentabilidad y en caso de ser necesario, discontinuar la producción de estos productos.</li> </ol>		
<p align="center"><b>Elaborado por:</b></p>	<p align="center"><b>Revisado por:</b></p>	<p align="center"><b>Recibido por:</b></p>
<p>Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p align="center">Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p align="center">Carlos Arturo Reino Tello</p>

### 5.9.1. Flujograma de Análisis de Rentabilidad

**Ilustración 18.** Flujograma de Análisis de Rentabilidad



**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 30

## 6. Plan de Cuentas

**Tabla 5.** Plan de Cuentas

Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.	
Plan de Cuentas 2024	
CÓDIGO	NOMBRE DE LA CUENTA
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>
<b>101</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>
<b>10101</b>	<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO</b>
1010101	CAJA
101010101	Caja Chica
1010102	INSTITUCIONES FINANCIERAS PÚBLICAS
1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS
101010301	Banco Pichincha CC-2100296060
101010302	Banco Pichincha AH-2207674104
101010303	Banco Procredit
101010304	Banco Del Austro 0517893633
<b>10102</b>	<b>ACTIVOS FINANCIEROS</b>
<b>1010205</b>	<b>DEUDORES COMERCIALES Y OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS</b>
<b>101020501</b>	<b>DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE GENEREN INTERESES</b>
10102050101	CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES
10102050102	CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A TERCEROS
<b>101020502</b>	<b>DE ACTIVIDADES ORDINARIAS QUE NO GENEREN INTERESES</b>
10102050201	CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES
10102050202	CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A TERCEROS
1010205020201	Anticipo Empleados
1010205020202	Prestamos Empleados
1010205020203	Faltantes Caja Por Cobrar
10102050215	DIVIDENDOS POR COBRAR
10102050216	INTERESES POR COBRAR
<b>1010206</b>	<b>DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS</b>
101020601	POR COBRAR A ACCIONISTAS

101020602	POR COBRAR A COMPAÑÍAS RELACIONADAS
101020603	POR COBRAR A CLIENTES
101020604	OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS
1010207	PROVISIÓN POR CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO
<b>10103</b>	<b>INVENTARIOS</b>
1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA
1010302	INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO
1010303	INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN
101030301	Suministros de empaque
101030301	Suministros de Etiquetas
1010304	INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO
1010305	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA
1010306	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS
1010307	MERCADERÍAS EN TRÁNSITO
1010312	OTROS INVENTARIOS
1010313	(-) PROVISIÓN POR VALOR NETO DE REALIZACIÓN Y OTRAS PERDIDAS EN INVENTARIO
<b>10104</b>	<b>SERVICIOS Y OTROS PAGOS ANTICIPADOS</b>
1010401	SEGUROS PAGADOS POR ANTICIPADO
1010402	ARRIENDOS PAGADOS POR ANTICIPADO
1010403	ANTICIPOS A PROVEEDORES
1010404	OTROS ANTICIPOS ENTREGADOS
<b>10105</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>
1010501	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)
101050101	IVA En Compras
101050102	Retenciones IVA De Clientes
10105010201	Retención Del Iva 30% (721) De Clientes
10105010202	Retención Del Iva 70% (723) De Clientes
10105010203	Retención Del Iva 100% (725) De Clientes
10105010204	Retención Del Iva 10% De Clientes
10105010205	Retención Del Iva 20% De Clientes
1010502	CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)
101050201	Anticipo Impuesto A La Renta
101050202	Impuestos Retenidos Por Clientes Años Anteriores
101050203	Impuestos Retenidos Por Clientes Año Actual
10105020301	Honorarios Profesionales 10% (303) De Clientes
10105020302	Predomina El Intelecto 10% (304) De Clientes

10105020303	Predomina Mano De Obra 2% (307) De Clientes
10105020304	Entre Sociedades 10% (308) De Clientes
10105020305	Publicidad Y Comunicación 2.75% (309) De Clientes
10105020306	Transporte Privado De Pasajeros O Carga 1% (310) De Clientes
10105020307	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) De Clientes
10105020308	Arrendamiento Mercantil 2% (319) De Clientes
10105020309	Arrendamiento Bienes Inmuebles 10% (320) De Clientes
10105020310	Seguros Y Reaseguros (Primas Y Cesiones) 1% (322) De Clientes
10105020311	Rendimientos Financieros 2% (323) De Clientes
10105020312	Otras Retenciones 1% (343) De Clientes
10105020313	Energía Eléctrica 1% (343) De Clientes
10105020314	Otras Retenciones 2% (344) De Clientes
10105020315	Otras Retenciones 8% (345) De Clientes
10105020316	Otras Retenciones 25% (343) De Clientes
10105020317	Régimen Microempresarial 1.75% (351) De Clientes
10105020318	Otras Retenciones 1.75% (3440) De Clientes
10105020319	Servicios Profesionales prestados por Sociedades 3% (303A) De Clientes
1010503	Impuestos A La Renta A Favor Años Anteriores
10106	ACTIVOS CORRIENTES MANTENIDOS PARA LA VENTA Y OPERACIONES DISCONTINUADAS
10108	OTROS ACTIVOS CORRIENTES
<b>102</b>	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>
<b>10201</b>	<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>
1020101	TERRENOS
1020102	EDIFICIOS
1020103	CONSTRUCCIONES EN CURSO
1020104	INSTALACIONES
1020105	MUEBLES Y ENSERES
1020106	MAQUINARIA Y EQUIPO
1020107	NAVES, AERONAVES, BARCAZAS Y SIMILARES
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL
1020110	OTROS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
1020111	REPUESTOS Y HERRAMIENTAS
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
102011201	Dep.Acum. Edificios
102011202	Dep.Acum. Construcciones En Curso
102011203	Dep.Acum. Instalaciones
102011204	Dep.Acum. Muebles Y Enseres

102011205	Dep.Acum. Maquinaria Y Equipo
102011206	Dep.Acum. Naves, Aeronaves, Barcazas Y Similares
102011207	Dep.Acum. Equipos De Computación
102011208	Dep.Acum. Vehículos, Equipos De Transporte Y Equipo Caminero
102011209	Dep.Acum. Otras Propiedades, Planta Y Equipo
102011210	Dep.Acum. Repuestos Y Herramientas
1020113	(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
102011301	Det.Acum. Terrenos
102011302	Det.Acum. Edificios
102011303	Det.Acum. Construcciones En Curso
102011304	Det.Acum. Instalaciones
102011305	Det.Acum. Muebles Y Enseres
102011306	Det.Acum. Maquinaria Y Equipo
102011307	Det.Acum. Naves, Aeronaves, Barcazas Y Similares
102011308	Det.Acum. Equipos De Computación
102011309	Det.Acum. Vehículos, Equipos De Transporte Y Equipo Caminero
102011310	Det.Acum. Otras Propiedades, Planta Y Equipo
102011311	Det.Acum. Repuestos Y Herramientas
<b>1020114</b>	<b>ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN</b>
102011401	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN
102011402	(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN
102011403	(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN
<b>10202</b>	<b>PROPIEDADES DE INVERSIÓN</b>
<b>1020201</b>	<b>TERRENOS</b>
102020101	TERRENOS
102020102	DERECHOS DE USO SOBRE TERRENOS SUBARRENDADOS
<b>1020202</b>	<b>EDIFICIOS</b>
102020201	EDIFICIOS
102020202	DERECHOS DE USO SOBRE EDIFICIOS SUBARRENDADOS
1020203	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN
1020204	(-) DETERIORO ACUMULADO DE PROPIEDADES DE INVERSIÓN
<b>10203</b>	<b>ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>
1020301	ANIMALES VIVOS EN CRECIMIENTO
1020302	ANIMALES VIVOS EN PRODUCCIÓN
1020303	PLANTAS EN CRECIMIENTO
1020304	PLANTAS EN PRODUCCIÓN
1020305	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS
1020306	(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS BIOLÓGICOS

<b>10204</b>	<b>ACTIVO INTANGIBLE</b>
1020401	PLUSVALÍAS
1020402	MARCAS, PATENTES, DERECHOS DE LLAVE , CUOTAS PATRIMONIALES Y OTROS SIMILARES
1020403	CONCESIONES Y LICENCIAS
1020404	ACTIVOS DE EXPLORACIÓN Y EXPLOTACIÓN
1020405	(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS INTANGIBLE
1020406	(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVO INTANGIBLE
102040601	Det.Acum. Marcas, Patentes, Derecho De Llave, Cuotas y Otros Similares
1020407	OTROS INTANGIBLES
10205	ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS
<b>10206</b>	<b>ACTIVOS FINANCIEROS NO CORRIENTES</b>
1020601	ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL
1020602	(-) PROVISIÓN POR DETERIORO DE ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL
1020603	ACTIVOS FINANCIEROS A COSTO AMORTIZADO
1020604	(-) PROVISIÓN POR DETERIORO DE ACTIVOS FINANCIEROS A COSTO AMORTIZADO
1020605	ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS
1020606	(-)PROVISIÓN POR DETERIORO DE ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS
<b>10207</b>	<b>DERECHO DE USO POR ACTIVOS ARRENDADOS</b>
1020701	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE ACTIVOS PROVENIENTES POR DERECHOS DE USO
1020702	(-) DETERIORO ACUMULADO DE ACTIVOS PROVENIENTES POR DERECHOS DE USO
1020703	DERECHO DE USO POR ACTIVOS ARRENDADOS
<b>10209</b>	<b>DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADOS</b>
1020901	CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A CLIENTES
1020902	CUENTAS Y DOCUMENTOS A COBRAR A TERCEROS
1020903	OTRAS CUENTAS POR COBRAR NO RELACIONADAS
<b>10210</b>	<b>DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR RELACIONADOS</b>
1021001	POR COBRAR A ACCIONISTAS
1021002	POR COBRAR A COMPAÑÍAS RELACIONADAS
1021003	POR COBRAR A CLIENTES
1021004	OTRAS CUENTAS POR COBRAR RELACIONADAS
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>
<b>201</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>
20101	PASIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN RESULTADOS

20102	PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO
<b>20103</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR</b>
<b>2010301</b>	<b>LOCALES</b>
201030101	PRÉSTAMOS
201030102	PROVEEDORES
201030103	OTRAS
<b>2010302</b>	<b>DEL EXTERIOR</b>
201030201	PRÉSTAMOS
201030202	PROVEEDORES
201030203	OTRAS
<b>20104</b>	<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>
2010401	LOCALES
201040101	Préstamo Banco Pichincha K 210000.00
201040102	Préstamo Banco Pichincha K 100000.00
2010402	DEL EXTERIOR
<b>20105</b>	<b>PROVISIONES</b>
2010501	LOCALES
2010502	DEL EXTERIOR
<b>20107</b>	<b>OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES</b>
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA
201070101	Retención En La Fuente
20107010101	Retención Fuente En Relación De Dependencia (302)
20107010102	Honorarios Profesionales 10% (303) Por Pagar
20107010103	Predomina El Intelecto 10% (304) Por Pagar
20107010104	Predomina Mano De Obra 2% (307) Por Pagar
20107010105	Entre Sociedades 10% (308) Por Pagar
20107010106	Publicidad Y Comunicación 2.75% (309) Por Pagar
20107010107	Transporte Privado De Pasajeros O Carga 1% (310) Por Pagar
20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar
20107010109	Arrendamiento Mercantil 2% (319) Por Pagar
20107010110	Arrendamiento Bienes Inmuebles 10% (320) Por Pagar
20107010111	Seguros Y Reaseguros (Primas Y Cesiones) 1% (322) Por Pagar
20107010112	Rendimientos Financieros 2% (323) Por Pagar
20107010113	Otras Retenciones 1% (343) Por Pagar
20107010114	Energía Eléctrica 1% (343) Por Pagar
20107010115	Otras Retenciones 2% (344) Por Pagar
20107010116	Otras Retenciones 8% (345) Por Pagar
20107010117	Otras Retenciones 25% (343) Por Pagar
20107010118	Formulario 103 Por Pagar

20107010119	Régimen Microempresarial 1.75% (351) Por Pagar
20107010120	Otras Retenciones 1.75% (3440) Por Pagar
20107010121	Servicios Profesionales prestados por Sociedades 3% (303A) Por Pagar
201070102	Impuesto Al Valor Agregado
20107010201	Iva En Ventas
20107010202	Retención Del Iva 30% (721) Por Pagar
20107010203	Retención Del Iva 70% (723) Por Pagar
20107010204	Retención Del Iva 100% (725) Por Pagar
20107010205	Retención Del Iva 10% Por Pagar
20107010206	Retención Del Iva 20% Por Pagar
20107010207	Formulario 104 Iva Por Pagar Por Pagar
201070103	Impuestos Sri Por Liquidar
20107010301	Facilidades De Pago
201070104	Impuesto A Los Consumos Especiales
20107010401	ICE En Ventas
2010702	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO
201070201	Impuesto A La Renta Del Ejercicio Por Pagar
2010703	CON EL IEES
201070301	Aportes Personal Iess
201070302	Prestamos Quirografarios Iess
201070303	Fondos De Reserva Iess
201070304	Aporte Patronal Iess
201070305	Préstamos Hipotecarios Iess
201070306	Extensión Conyugal Por Pagar
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS
201070401	Sueldos
201070402	Decimo Tercer Sueldo
201070403	Decimo Cuarto Sueldo
201070404	Vacaciones Provisión
201070405	Fondos De Reserva Empleados
201070406	Liquidaciones Haberes Por Pagar
2010705	PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO
201070501	Participación Trabajadores Por Pagar Del Ejercicio
2010706	DIVIDENDOS POR PAGAR
2010707	OTROS
<b>20108</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS</b>
<b>2010801</b>	<b>LOCALES</b>
201080101	PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS
201080102	PRÉSTAMOS DE COMPAÑÍAS RELACIONADAS

201080103	PROVEEDORES
201080104	OTROS
<b>2010802</b>	<b>DEL EXTERIOR</b>
201080201	PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS
201080202	PRÉSTAMOS DE COMPAÑÍAS RELACIONADAS
201080203	PROVEEDORES
201080204	OTROS
20109	OTROS PASIVOS FINANCIEROS
<b>20110</b>	<b>ANTICIPOS</b>
2011001	ANTICIPOS DE CLIENTES
2011002	OTROS ANTICIPOS RECIBIDOS
20111	PASIVOS DIRECTAMENTE ASOCIADOS CON LOS ACTIVOS NO CORRIENTES Y OPERACIONES DISCONTINUADAS
<b>20112</b>	<b>PORCIÓN CORRIENTE DE PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS</b>
2011201	JUBILACIÓN PATRONAL
2011202	OTROS BENEFICIOS PARA LOS EMPLEADOS
<b>20113</b>	<b>OTROS PASIVOS CORRIENTES</b>
2011301	COMISIONES POR PAGAR
201130101	Señor A
2011302	POR OPERACIONES BURSÁTILES
2011303	POR CUSTODIA
2011304	POR ADMINISTRACIÓN
2011305	OTRAS COMISIONES
2011306	SANCIONES Y MULTAS
2011307	INDEMNIZACIONES
2011308	OBLIGACIONES JUDICIALES
2011309	ACREEDORES POR INTERMEDIACIÓN
2011310	OBLIGACIÓN POR COMPROMISO DE RECOMPRA
2011311	POR CONTRATOS DE UNDERWRITING
2011312	OTROS
201131201	Tarjetas De Crédito
20113120101	Tarjeta A
20113120102	Tarjeta B
201131202	Prestamos De Terceros
20113120201	Préstamo Elva Elizalde
20113120202	Préstamo Por Pagar Silvia Pantoja
20114	PASIVOS FINANCIEROS AL COSTO AMORTIZADO
<b>202</b>	<b>PASIVO NO CORRIENTE</b>
20201	PASIVOS POR CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO

<b>20202</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR</b>
<b>2020201</b>	<b>LOCALES</b>
202020101	PRÉSTAMOS
202020102	PROVEEDORES
202020103	OTRAS
<b>2020202</b>	<b>DEL EXTERIOR</b>
202020201	PRÉSTAMOS
202020202	PROVEEDORES
202020203	OTRAS
<b>20203</b>	<b>OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS</b>
2020301	LOCALES
202030101	Prestamos Banco Pichincha
202030102	Banco Procredit
2020302	DEL EXTERIOR
<b>20204</b>	<b>CUENTAS POR PAGAR A RELACIONADAS</b>
<b>2020401</b>	<b>LOCALES</b>
202040101	PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS
202040102	PRÉSTAMOS DE COMPAÑÍAS RELACIONADAS
202040103	PROVEEDORES
202040104	OTROS
<b>2020402</b>	<b>DEL EXTERIOR</b>
202040201	PRÉSTAMOS DE ACCIONISTAS
202040202	PRÉSTAMOS DE COMPAÑÍAS RELACIONADAS
202040203	PROVEEDORES
202040204	OTROS
<b>20206</b>	<b>ANTICIPOS</b>
2020601	ANTICIPOS DE CLIENTES
2020602	OTROS ANTICIPOS RECIBIDOS
<b>20207</b>	<b>PROVISIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS</b>
2020701	JUBILACIÓN PATRONAL
2020702	OTROS BENEFICIOS NO CORRIENTES PARA LOS EMPLEADOS
20208	OTRAS PROVISIONES
<b>20209</b>	<b>PASIVO DIFERIDO</b>
2020901	INGRESOS DIFERIDOS
2020902	PASIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS
20210	OTROS PASIVOS NO CORRIENTES
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>
<b>30</b>	<b>PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA</b>

<b>301</b>	<b>CAPITAL</b>
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO
30102	(-) CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO, ACCIONES EN TESORERÍA
30103	FONDO PATRIMONIAL
30104	PATRIMONIO DE LOS NEGOCIOS FIDUCIARIOS
<b>30105</b>	<b>PATRIMONIO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN</b>
3010501	PATRIMONIO DEL FONDO ADMINISTRADO
3010502	PATRIMONIO DEL FONDO COLECTIVO
<b>302</b>	<b>APORTES DE SOCIOS O ACCIONISTAS PARA FUTURA CAPITALIZACIÓN</b>
<b>303</b>	<b>PRIMA POR EMISIÓN PRIMARIA DE ACCIONES</b>
<b>304</b>	<b>RESERVAS</b>
30401	RESERVA LEGAL
30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA
<b>305</b>	<b>OTROS RESULTADOS INTEGRALES</b>
30501	SUPERÁVIT DE ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIOS EN OTRO RESULTADO INTEGRAL
30502	SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
30503	SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES
30504	OTROS SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN
<b>306</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>
30601	GANANCIAS ACUMULADAS
30602	(-) PÉRDIDAS ACUMULADAS
30603	RESULTADOS ACUMULADOS PROVENIENTES DE LA ADOPCIÓN POR PRIMERA VEZ DE LAS NIIF
30604	RESERVA DE CAPITAL
30605	RESERVA POR DONACIONES
30606	RESERVA POR VALUACIÓN
30607	SUPERÁVIT POR REVALUACIÓN DE INVERSIONES
<b>307</b>	<b>RESULTADOS DEL EJERCICIO</b>
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO
30702	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO
<b>31</b>	<b>PARTICIPACIÓN CONTROLADORA</b>
<b>4</b>	<b>INGRESOS</b>
<b>401</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>
<b>40101</b>	<b>VENTA DE BIENES</b>
<b>40102</b>	<b>PRESTACIÓN DE SERVICIOS</b>
4010201	INGRESOS POR ASESORÍA
4010202	INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES
4010203	INGRESOS POR ESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS
4010204	OTROS

<b>40103</b>	<b>CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN</b>
<b>40104</b>	<b>SUBVENCIONES DEL GOBIERNO</b>
<b>40105</b>	<b>REGALÍAS</b>
<b>40106</b>	<b>INTERESES</b>
4010601	INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO
4010602	INTERESES Y RENDIMIENTOS FINANCIEROS
4010603	OTROS INTERESES GENERADOS
<b>40107</b>	<b>DIVIDENDOS</b>
<b>40108</b>	<b>GANANCIA POR MEDICIÓN A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>
<b>40109</b>	<b>INGRESOS POR COMISIONES, PRESTACIÓN DE SERVICIOS, CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN</b>
4010901	COMISIONES GANADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES
401090101	POR OPERACIONES BURSÁTILES
401090103	POR CONTRATOS DE UNDERWRITING
401090104	POR COMISIÓN EN OPERACIONES
401090105	POR INSCRIPCIONES
401090106	POR MANTENIMIENTO DE INSCRIPCIÓN
4010902	POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO
401090201	PORTAFOLIO DE TERCEROS
401090202	FONDOS ADMINISTRADOS
401090203	FONDOS COLECTIVOS
401090204	TITULARIZACIÓN
401090205	FIDEICOMISOS MERCANTILES
401090206	ENCARGOS FIDUCIARIOS
401090207	POR CALIFICACIÓN DE RIESGO
401090208	POR REPRESENTACIÓN DE OBLIGACIONISTAS
4010903	CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN
401090301	CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS
401090302	CUSTODIA VALORES DESMATERIALIZADOS
401090303	COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES
401090304	OTROS
<b>40110</b>	<b>INGRESOS FINANCIEROS</b>
4011001	DIVIDENDOS
4011002	INTERESES FINANCIEROS
4011003	GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS
4011004	VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS
4011005	GANANCIA EN VENTA DE TÍTULOS VALORES
4011006	OTROS INGRESOS FINANCIEROS

<b>40112</b>	<b>(-) DESCUENTO EN VENTAS</b>
<b>40113</b>	<b>(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS</b>
<b>40114</b>	<b>(-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO</b>
<b>40115</b>	<b>(-) OTRAS REBAJAS COMERCIALES</b>
<b>40116</b>	<b>UTILIDAD EN CAMBIO</b>
<b>402</b>	<b>GANANCIA BRUTA</b>
<b>403</b>	<b>OTROS INGRESOS</b>
40301	GANANCIA EN VENTA DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
40302	GANANCIA EN VENTA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS
40303	OTROS
<b>5</b>	<b>COSTOS Y GASTOS</b>
<b>501</b>	<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>
50101	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS
5010101	(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA
5010102	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA
5010103	(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA
5010104	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA
5010105	(+) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA
5010106	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA
5010107	(+) IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA
5010108	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA
5010109	(+) INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO
5010110	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO
5010111	(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS
5010112	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS
<b>50102</b>	<b>(+) MANO DE OBRA DIRECTA</b>
5010201	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES
5010202	GASTOS PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS
<b>50103</b>	<b>(+) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>
5010301	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES
5010302	GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS
<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>
5010401	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
5010402	DETERIORO O PERDIDAS DE ACTIVOS BIOLÓGICOS
5010403	DETERIORO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
5010404	EFFECTO VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS
5010405	GASTO POR GARANTÍAS EN VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS
5010406	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES

5010407	SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS
5010408	OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN
<b>50105</b>	<b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS/ EXTERNALIZACIÓN DE PROCESOS</b>
5010501	COSTOS DE ACUERDO A PORCENTAJES O GRADOS DE TERMINACIÓN (MAQUILA Y OTROS SERVICIOS)
<b>502</b>	<b>GASTOS</b>
<b>50201</b>	<b>GASTOS DE VENTA</b>
5020101	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES
5020102	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)
5020103	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES
5020104	GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS
5020105	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES
5020106	REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS
5020107	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES
5020108	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES
5020109	ARRENDAMIENTO
5020110	COMISIONES
5020111	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD
5020112	COMBUSTIBLES
5020113	LUBRICANTES
5020114	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)
5020115	TRANSPORTE
5020116	GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)
5020117	GASTOS DE VIAJE
5020118	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES
5020119	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES
5020120	DEPRECIACIONES:
502012001	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
502012002	PROPIEDADES DE INVERSIÓN
502012003	ACTIVOS POR DERECHO DE USO
5020121	AMORTIZACIONES
502012101	INTANGIBLES
502012102	OTROS ACTIVOS
5020122	GASTO DETERIORO
502012201	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
502012202	INVENTARIOS
502012203	INSTRUMENTOS FINANCIEROS
502012204	INTANGIBLES

502012205	CUENTAS POR COBRAR
502012206	OTROS ACTIVOS
502012207	DERECHOS DE USO POR ACTIVOS ARRENDADOS
5020123	GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACION EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN:
502012301	MANO DE OBRA
502012302	MATERIALES
502012303	COSTOS DE PRODUCCIÓN
5020124	GASTO POR REESTRUCTURACIÓN
5020125	VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS
5020126	GASTO IMPUESTO A LA RENTA (ACTIVOS Y PASIVOS DIFERIDOS)
5020127	SUMINISTROS Y MATERIALES
5020128	OTROS GASTOS
<b>50202</b>	<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>
5020201	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES
5020202	APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)
5020203	BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES
5020204	GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS
5020205	HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES
5020206	REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS
5020207	HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES
5020208	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES
5020209	ARRENDAMIENTO
5020210	COMISIONES
5020211	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD
5020212	COMBUSTIBLES
5020213	LUBRICANTES
5020214	SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)
5020215	TRANSPORTE
5020216	GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)
5020217	GASTOS DE VIAJE
5020218	AGUA, ENERGÍA, LUZ, Y TELECOMUNICACIONES
5020219	NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES
5020220	IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS
5020221	DEPRECIACIONES
502022101	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
502022102	PROPIEDADES DE INVERSIÓN
502022103	ACTIVOS POR DERECHO DE USO
5020222	AMORTIZACIONES

502022201	INTANGIBLES
502022202	OTROS ACTIVOS
5020223	GASTO DETERIORO:
502022301	PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
502022302	INVENTARIOS
502022303	INSTRUMENTOS FINANCIEROS
502022304	INTANGIBLES
502022305	CUENTAS POR COBRAR
502022306	OTROS ACTIVOS
502022307	DERECHOS DE USO POR ACTIVOS ARRENDADOS
5020224	GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACIÓN EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN
502022401	MANO DE OBRA
502022402	MATERIALES
502022403	COSTOS DE PRODUCCIÓN
5020225	GASTO POR REESTRUCTURACIÓN
5020226	VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS
5020227	GASTO IMPUESTO A LA RENTA (ACTIVOS Y PASIVOS DIFERIDOS)
5020228	SUMINISTROS Y MATERIALES
5020229	OTROS GASTOS
<b>50203</b>	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>
<b>5020301</b>	<b>INTERESES</b>
502030101	INTERESES POR PRESTAMOS
502030102	INTERESES POR ARRENDAMIENTOS
502030103	INTERESES POR VALORES EMITIDOS
502030104	OTROS INTERESES
<b>5020302</b>	<b>COMISIONES</b>
502030201	COMISIONES PAGADAS POR INTERMEDIACIÓN DE VALORES:
50203020101	POR OPERACIONES BURSÁTILES
50203020103	POR CONTRATOS DE UNDERWRITING
50203020104	POR COMISIÓN EN OPERACIONES
50203020105	POR INSCRIPCIONES
50203020106	POR MANTENIMIENTO DE INSCRIPCIÓN
<b>5020303</b>	<b>POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE ADMINISTRACIÓN Y MANEJO</b>
502030301	PORTAFOLIO DE TERCEROS
502030302	FONDOS ADMINISTRADOS
502030303	FONDOS COLECTIVOS
502030304	TITULARIZACIÓN
502030305	FIDEICOMISOS MERCANTILES

502030306	ENCARGOS FIDUCIARIOS
502030307	POR CALIFICACIÓN DE RIESGO
502030308	POR REPRESENTACIÓN DE OBLIGACIONISTAS
<b>5020304</b>	<b>CUSTODIA, REGISTRO, COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN</b>
502030401	CUSTODIA VALORES MATERIALIZADOS
502030402	CUSTODIA VALORES DESMATERIALIZADOS
502030403	COMPENSACIÓN Y LIQUIDACIÓN DE VALORES
502030404	OTROS
<b>5020305</b>	<b>GASTOS POR SERVICIOS DE ASESORÍA Y ESTRUCTURACIÓN</b>
502030501	POR ASESORÍA
502030502	POR ESTRUCTURACIÓN DE OFERTA PÚBLICA DE VALORES
502030503	POR ESTRUCTURACIÓN DE NEGOCIOS FIDUCIARIOS
502030504	OTROS
<b>5020306</b>	<b>GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS</b>
<b>5020307</b>	<b>DIFERENCIA EN CAMBIO</b>
<b>5020308</b>	<b>VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS</b>
<b>5020309</b>	<b>PERDIDA EN VENTA DE TÍTULOS VALORES</b>
<b>5020310</b>	<b>PERDIDA EN VENTA DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>
<b>5020311</b>	<b>PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS BIOLÓGICOS</b>
<b>5020312</b>	<b>OTROS GASTOS FINANCIEROS</b>
<b>50204</b>	<b>OTROS GASTOS</b>
5020401	PERDIDA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS
5020402	OTROS
<b>600</b>	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>
<b>601</b>	<b>15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>
<b>602</b>	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>
<b>603</b>	<b>IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO</b>
<b>604</b>	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO</b>
<b>605</b>	<b>(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO</b>
<b>606</b>	<b>(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO</b>
<b>607</b>	<b>GANANCIA (PERDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>
<b>700</b>	<b>INGRESOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS</b>
<b>701</b>	<b>GASTOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS</b>
<b>702</b>	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES DISCONTINUADAS</b>
<b>703</b>	<b>15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES</b>
<b>704</b>	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE OPERACIONES DISCONTINUADAS</b>

<b>705</b>	<b>IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO</b>
<b>706</b>	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES DISCONTINUADAS</b>
<b>707</b>	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>
<b>800</b>	<b>OTRO RESULTADO INTEGRAL</b>
80001	COMPONENTES DEL OTRO RESULTADO INTEGRAL
80002	DIFERENCIA DE CAMBIO POR CONVERSIÓN
80003	VALUACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN OTRO RESULTADO INTEGRAL
80004	GANANCIAS POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
80005	GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACTUARIALES POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS
80006	REVERSIÓN DEL DETERIORO (PÉRDIDA POR DETERIORO) DE UN ACTIVO REVALUADO
80007	PARTICIPACIÓN DE OTRO RESULTADO INTEGRAL DE ASOCIADAS
80008	IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS RELATIVO A OTRO RESULTADO INTEGRAL
80009	OTROS (DETALLAR EN NOTAS)
<b>801</b>	<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO</b>
80101	PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA
80102	PARTICIPACIÓN NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 31

## 7. Formatos/Procesos

### 7.1. Orden de Producción

#### Ilustración 19. Orden de Producción

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. Telf: 0984535179 / 0939657816		<b>ORDEN DE PRODUCCIÓN</b>	
			N°	001
Fecha de Pedido:				
Cliente:				
CI/RUC:				
Telf:				
Especificaciones				
Cantidad	Línea	Código	Detalle	Tallas
Fecha de Inicio:				
Fecha de Culminación:				
Fecha de Entrega:				
_____ Carlos Arturo Reino Tello Administrador de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.				

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 32

## 7.2. Orden de Requisición

### Ilustración 20. Orden de Requisición

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. Telf: 0984535179 / 0939657816	<b>ORDEN DE REQUISICIÓN</b>	
		<b>N°</b>	<b>001</b>
<b>Encargado:</b>			
<b>Fecha de Pedido:</b>			
<b>Se solicita realizar el siguiente pedido:</b>			
<b>Especificaciones</b>			
<b>Cantidad Kg/Unidades</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
<b>Fecha de Inicio:</b>			
<b>Fecha de Culminación:</b>			
<b>Fecha de Entrega:</b>			
<b>Observaciones:</b>			
<hr/> Carlos Arturo Reino Tello Administrador de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.			

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 33

### 7.3. Orden de Compra

#### Ilustración 21. Orden de Compra

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. Telf: 0984535179 / 0939657816	<b>ORDEN DE COMPRA</b>	
		N°	15
Fecha:			
Proveedor:			
CI/RUC:			
Telf:			
<b>Se solicita realizar el siguiente pedido:</b>			
<b>Especificaciones</b>			
Cantidad Kg/Unidades	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
<b>TOTAL</b>			
<b>Observaciones:</b>			
<hr style="width: 30%; margin: auto;"/> Carlos Arturo Reino Tello <b>Administrador de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L</b>			

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello





**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 35

## 7.5. Kárdex

### Ilustración 23. Kárdex

Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. Kárdex Del 01 al 31 de Mayo del 2024										
Producto:										
FECHA	REFERENCIA	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
GERENTE					CONTADOR					

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 36

## 7.6. Asientos contables en el libro diario

### 7.6.1. Asiento de Apertura

#### Ilustración 24. Asiento de Apertura

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Libro Diario</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>					
FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
01/05/2024		-1-			
	1010101	CAJA		XXX	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS		XXX	
	1020102	EDIFICIOS		XXX	
	1020105	MUEBLES Y ENSERES		XXX	
	1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		XXX	
	1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL		XXX	
	20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR			XXX
	30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO			XXX
	30401	RESERVA LEGAL			XXX
	30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA			XXX
	30601	GANANCIAS ACUMULADAS			XXX
		<b>V/R ASIENTO DE APERTURA</b>			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 37

## 7.6.2. Adquisición de Materia Prima Directa

### Ilustración 25. Adquisición de Materia Prima Directa

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
02/05/2024		-2-			
	1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		XXX	
		Tela Centauro Cód. 1279	XXX		
	101050101	Iva En Compras		XXX	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			XXX
		Banco Pichincha CC-2100296060	XXX		
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			XXX
		V/R Registro de Compra de Materia Prima a la Empresa PATPRIMO S.A. según Factura No. 001-005-50030015.			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 38

### 7.6.3. Contratos de Servicios/Externalización de Procesos

#### Ilustración 26. Contratos de Servicio/Externalización de Procesos

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
02/05/2024		-8-			
	50105	COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS		XXX	
	5010501	COSTOS DE ACUERDO A PORCENTAJES O GRADOS DE TERMINACIÓN (MAQUILA Y OTROS SERVICIOS)	XXX		
		Maquila (Corte)	XXX		
		Maquila (Confección, etiquetado y empaquetado)	XXX		
	101050101	Iva En Compras		XXX	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			XXX
		Banco Pichincha CC-2100296060	XXX		
	20107010203	Retencion Del Iva 70% (723) Por Pagar			XXX
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			XXX
		V/R Registro de contrato a Fernando Timbila persona natural no obligado a llevar contabilidad, según factura No. 005-001-000896. Al cual se le asignan toda la materia prima comprada para el proceso de fabricación.			

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 39

#### 7.6.4. Adquisición de Materiales Indirectos

##### Ilustración 27. Adquisición de Materiales Indirectos

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
02/05/2024		-5-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		XXX	
		Cajas	XXX		
	101050101	Iva En Compras		XXX	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			XXX
		Banco Pichincha CC-2100296060	XXX		
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			XXX
		V/R Registro de Compra de Materia Prima a la Empresa CIGRAT S.A. según Factura No. 001-001-00003544.			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 40

### 7.6.5. Adquisición de otros Costos Indirectos de Fabricación

#### Ilustración 28. Adquisición de Materiales Indirectos

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
02/05/2024		-5-			
	<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		XXX	
		Cajas	XXX		
	<b>101050101</b>	<b>Iva En Compras</b>		XXX	
	<b>1010103</b>	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS</b>			XXX
		Banco Pichincha CC-2100296060	XXX		
	<b>20107010108</b>	<b>Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar</b>			XXX
		V/R Registro de Compra de Materia Prima a la Empresa CIGRAT S.A. según Factura No. 001-001-00003544.			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 41

### 7.6.6. Mano de Obra Indirecta

#### Ilustración 29. Mano de Obra Indirecta

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-10-			
	<b>50103</b>	<b>(+) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>		XXX	
	<b>5010301</b>	<b>SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES</b>	XXX		
	<b>1010103</b>	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS</b>			XXX
		Banco Pichincha CC-2100296060	XXX		
	<b>20107010101</b>	<b>Retencion Fuente En Relacion De Dependencia (302)</b>			XXX
	<b>2010703</b>	<b>CON EL IESS</b>			XXX
	<b>201070301</b>	<b>Aportes Personal Iess</b>	XXX		
	<b>201070304</b>	<b>Aporte Patronal Iess</b>	XXX		
	<b>2010704</b>	<b>POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS</b>			XXX
		V/R REGISTRO DE PAGO SUELDOS Y BENEFICIOS DE LEY Y OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE MANO DE OBRA INDIRECTA			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 42

### 7.6.7. Depreciación

#### Ilustración 30. Depreciaciones

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-20-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		XXX	
	5010401	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	XXX		
		Edificio	XXX		
		Vehiculos	XXX		
		Equipo de Computación	XXX		
		Muebles y Enseres	XXX		
	102011201	Dep.Acum. Edificios			XXX
	102011204	Dep.Acum. Muebles Y Enseres			XXX
	102011207	Dep.Acum. Equipos De Computación			XXX
	102011208	Dep.Acum. Vehículos, Equipos De Transporte Y Equipo Caminero			XXX
		V/R Depreciación de Activos Fijos mes de mayo			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 43

### 7.6.8. Determinación de Materia Prima Directa

#### Ilustración 31. Determinación de la Materia Prima Directa

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-21-			
	<b>50101</b>	<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>		\$3,946.57	
	5010106	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	\$3,946.57		
	<b>1010301</b>	<b>INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA</b>			\$3,946.57
		V/R Determinar el costo de Materia Prima Directa			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 44

## 7.6.9. Determinación del Costo de Producción

### Ilustración 32. Determinación del Costo de Producción

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-22-			
	<b>501</b>	<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>		XXX	
	<b>50101</b>	<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>			XXX
	<b>50103</b>	<b>(+) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			XXX
	<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>			XXX
	<b>50105</b>	<b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS</b>			XXX
		V/R Determinar el costo de producción			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 45

## 7.6.10. Inventario de Productos Terminados

### Ilustración 33. Inventario de Productos Terminados

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-23-			
	1010305	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA		XXX	
	501	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN			XXX
		V/R Inv. de Productos Terminados			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 46

### 7.6.11. Venta de Productos Terminados

#### Ilustración 34. Venta de Productos Terminados

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-24-			
	<b>1010103</b>	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS</b>		XXX	
		Banco Pichincha CC-2100296060	XXX		
	<b>10105020307</b>	<b>Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) De Clientes</b>		XXX	
	<b>40101</b>	<b>VENTA DE BIENES</b>			XXX
	<b>20107010201</b>	<b>Iva En Ventas</b>			XXX
		V/R. Se procede a despachar la Orden de Producción N° 315 del Sr. Juan Peralta Torres (Persona Natural no Obligado a llevar contabilidad) según Factura No 001-001-0014567			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 47

## 7.6.12. Costo de Venta y Producción

### Ilustración 35. Costo de Ventas y Producción

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-25-			
	501	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		XXX	
	1010305	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA			XXX
		V/R Costo de Ventas			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 48

### 7.6.13. Determinación de Utilidad Bruta

#### Ilustración 36. Utilidad Bruta en Ventas

FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
28/05/2024		-26-			
	40101	VENTA DE BIENES		XXX	
	501	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN			XXX
	402	GANANCIA BRUTA			XXX
		V/R Utilidad Bruta en Ventas			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 49

## 7.7. Mayorizaciones

### Ilustración 37. Formato de Mayorizaciones

CÓDIGO	
NOMBRE DE LA CUENTA	
XXX	XXX
XXX	
SALDO XXX	

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 50

## 7.8. Estado de Costos de Productos Vendidos

### Ilustración 38. Estado de Costos de Productos Vendidos

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Estado de Costos de Productos Vendidos</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>		
Inventario Inicial de Materia Prima Directa	XXX	
(+) Compras de Materia Prima Directa	XXX	
Materia Prima Directa disponible para la Producción	XXX	
(-) Inventario Final de Materia Prima Directa	XXX	
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA UTILIZADA</b>		XXX
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>		-
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>		
Inventario Inicial de Materia Prima Indirecta	-	
(+) Compras de Materiales y Suministros Indirectos	XXX	
Materiales y Suministros Indirectos disponibles para la Producción	XXX	
(-) Inventario Final de Materiales y Suministros Indirectos	XXX	
Materiales y Suministros Indirectos Utilizados	XXX	
Mano de Obra Indirecta	XXX	
Otros Costos Indirectos	XXX	
Viáticos		
Transporte		
Depreciación de Edificio	XXX	
Depreciación de Muebles y Enseres	XXX	
Depreciación de Equipo de Computación	XXX	
Depreciación de Vehículos	XXX	
Agua	XXX	
Energía Eléctrica	XXX	
Internet	XXX	
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>		XXX
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>		XXX
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados		-
<b>PRODUCTOS TERMINADOS DISPONIBLES PARA LA VENTA</b>		XXX
(-) Inventario Final de Productos Terminados		XXX
<b>COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS</b>		XXX
<b>GERENTE</b>	<b>CONTADOR</b>	

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 51

## 7.9. Estado de Resultados

### Ilustración 39. Estado de Resultados

		<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Estado de Resultados</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>	
Ventas		XXX	
(-) Costo de Productos Vendidos		XXX	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			XXX
(-) Gastos Administrativos		-	
(-) Gastos de Ventas		-	
(-) Gastos Financieros		-	
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>			XXX
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>	

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 52

## 7.10. Estado de Situación Financiera

### Ilustración 40. Estado de Situación Financiera

		<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Estado de Situación Financiera</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>	
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		<b>XXX</b>
101	ACTIVO CORRIENTE	XXX	
10101	EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO	XXX	
1010101	CAJA	XXX	
1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	XXX	
10105	ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES	XXX	
1010501	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)	XXX	
101050101	Iva En Compras	XXX	
1010502	CREDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (I.R.)	XXX	
101050203	Impuestos Retenidos Por Clientes Año Actual	XXX	
10105020307	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) De Clientes	XXX	
102	ACTIVOS NO CORRIENTES	XXX	
10201	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	XXX	
1020112	(-) DEPRECIACION ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	XXX	
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		<b>XXX</b>
201	PASIVO CORRIENTE	XXX	
20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	XXX	
2010301	LOCALES	XXX	
201030102	PROVEEDORES	XXX	
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	XXX	
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	XXX	
201070101	Retencion En La Fuente	XXX	
201070102	Impuesto Al Valor Agregado	XXX	
2010703	CON EL IESS	XXX	
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	XXX	
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>		<b>XXX</b>
30	PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	XXX	
301	CAPITAL	XXX	
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	XXX	
304	RESERVAS	XXX	
30401	RESERVA LEGAL	XXX	
30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	XXX	
306	RESULTADOS ACUMULADOS	XXX	
30601	GANANCIAS ACUMULADAS	XXX	
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	XXX	
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	XXX	
<b>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</b>			<b>XXX</b>
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>	

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 53

## 7.11. Indicadores de Rentabilidad

### Ilustración 41. Formato de Indicadores de Rentabilidad

		Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.		
		Análisis Financieros		
		Del 01 al 31 de Mayo del 2024		
INDICADORES	FÓRMULA	PROCESO	RESULTADO	ANÁLISIS
Rendimiento sobre la inversión (ROA - RSI)	Utilidad Neta			
	Activos Totales Medios			
Rendimiento sobre el patrimonio (ROE )	Utilidad Neta			
	Capital Contable Total			
Margen de utilidad neta	Utilidad Neta			
	Ingresos Operacionales			
Modelo DuPont	(Margen de Ventas * Rotación de Activos = Utilidad Neta/Activos)			
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>		

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 54

### 8. Laboratorio de Sistema de Costos por Órdenes de Producción

**01/05/2024:** La Comercializadora Don Prospero E.U.R.L comienza con sus actividades económicas al 01 de mayo del 2024 con los siguientes datos:

Datos Iniciales	
<b>Caja</b>	<b>\$50.000,00</b>
<b>Bancos</b>	<b>\$100.000,00</b>
Banco Pichincha CC-2100296060	\$100.000,00
<b>Edificio</b>	<b>\$50.000,00</b>
<b>Vehículos</b>	<b>\$195.000,00</b>
Mitsubishi	\$80.000,00
Mazda 6	\$40.000,00
Chevrolet	\$20.000,00
Chevrolet	\$30.000,00
<u>Citroën</u>	\$25.000,00
<b>Equipo de Computación</b>	<b>\$1.092,00</b>
Computadora 1	\$546,00
Computadora 2	\$546,00
<b>Muebles y Enseres</b>	<b>\$500,00</b>
Escritorio 1	\$150,00
Escritorio 2	\$150,00
Silla 1	\$70,00
Silla 2	\$70,00
Perchas (40)	\$60,00
<b>Proveedores</b>	<b>\$10.000,00</b>
<b>Capital</b>	<b>\$396.592,00</b>
<b>Reserva Legal</b>	<b>\$10.000,00</b>
<b>Reserva Facultativa y Estatutaria</b>	<b>\$10.000,00</b>
<b>Ganancias Acumuladas</b>	<b>\$40.000,00</b>

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 55

**01/05/2024:** Según Orden de Producción N° 315 el Sr. Juan Peralta Torres (Persona Natural no Obligado a llevar contabilidad) con cédula# 1712885720, realiza el pedido de 9840 interiores de niña, código 509 (Melany Semiclásico, elástico, visto estampado total) en talla 28.

**01/05/2024:** Mediante Orden de Requisición N° 15 se solicitan los siguientes materiales para la fabricación de 9840 interiores de niña, código 509 (Melany Semiclásico, elástico, visto estampado total) en talla 28:

Cantidad Kg/Unidades	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
25Kg	Tela Centauro (Cód. 1279)	\$0,42	\$10,57
9840	Etiqueta	\$0,01	\$98,40
9840	Elástico	\$0,32	\$3.148,80
9840	Sesgo	\$0,07	\$688,80
9840	Caja	\$0,23	\$2.263,20

**01/05/2024:** Se realiza la orden de compra N° 15 por los siguientes productos:

Cantidad Kg/Unidades	Descripción	Precio Unitario	Precio Total
25Kg	Tela Centauro (Cód. 1279)	\$0,42	\$10,57
9840	Etiqueta	\$0,01	\$98,40
9840	Elástico	\$0,32	\$3.148,80
9840	Sesgo	\$0,07	\$688,80
9840	Caja	\$0,23	\$2.263,20

**02/05/2024:** Se compra a la Empresa PATPRIMO S.A. según Factura No. 001-005-50030015, 25 Kg de Tela Centauro Cód. 1279 por el valor de \$10.57 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816</p>	<p><b>Código:</b> CDP-001</p> <hr/> <p><b>Página:</b> 56</p>
<p><b>02/05/2024:</b> Se compra a la Empresa ETIMPRES C.E. según Factura No. 002-003-0000000185, 9840 etiquetas por el valor de \$98.40 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p>		
<p><b>02/05/2024:</b> Se compra a la Empresa COLOMBOTEX C.E. según Factura No 002-002-015462, Elástico en \$3148.00 y Sesgo en \$688.80 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p>		
<p><b>02/05/2024:</b> Se compra a la Empresa CIGRAT S.A. según Factura No. 001-001-00003544, 9840 Cajas por el valor de \$ 2263,20 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p>		
<p><b>02/05/2024:</b> Se contrata a Jonatan Palate Persona natural no obligada a llevar contabilidad, según Factura No. 001-001-00800, por el servicio de diseño y fabricación de moldes para los interiores de niña, código 509 (Melany Semiclásico, elástico, visto estampado total) por el valor de \$60.00 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p>		
<p><b>02/05/2024:</b> Se contrata a Jonatan Palate Persona natural no obligado a llevar contabilidad, según Factura No. 001-001-00810, por el servicio de diseño de estampado para los interiores de niña, código 509 (Melany Semiclásico, elástico, visto estampado total) por el valor de \$8.00 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p>		
<p><b>05/05/2024:</b> Se contrata a Fernando Timbila persona natural no obligado a llevar contabilidad, según factura No. 005-001-000896, por el servicio de maquila (corte y confección) de los interiores de niña, código 509 (Melany Semiclásico, elástico, visto estampado total), el servicio de corte por el valor de \$80.00 y el servicio de confección el cual incluye etiquetado y empaquetado por el valor de \$1804.00 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060. Adicional, se cancela \$30.00 incluido IVA por concepto de envío. Para la fabricación se asignan los siguientes</p>		
<p><b>Elaborado por:</b></p>	<p><b>Revisado por:</b></p>	<p><b>Recibido por:</b></p>
<p>Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p>Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p>Carlos Arturo Reino Tello</p>



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 57

**Materiales:**

<b>Cantidad Kg/Unidades</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
25Kg	Tela Centauro (Cód. 1279)	\$0,42	\$10,57
9840	Etiqueta	\$0,01	\$98,40
9840	Elástico	\$0,32	\$3.148,80
9840	Sesgo	\$0,07	\$688,80
9840	Caja	\$0,23	\$2.263,20

**05/05/2024:** Se contrata al Carlos Quishpe Persona natural no obligada a llevar contabilidad, según factura No. 001-001-00148, por el servicio de estampado de los interiores de niña, código 509 (Melany Semiclásico, elástico, visto estampado total) por el valor de \$1312.00 más IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.

**28/05/2024:** Se paga sueldos al personal mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.

**28/05/2024:** Se cancela en efectivo los servicios básicos: A CNT EP el internet \$70.00 incluido IVA, A CNEL energía eléctrica \$40.00 y a EMAPA agua \$7.55.

**28/05/2024:** Se cancela a la empresa SERVICOP S.A. por el servicio de vigilancia del mes de mayo por el valor de \$25.00 incluido IVA. Mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.

**28/05/2024:** Se compra en PLASTI-FE S.A. fundas negras de basura por el valor de \$3.00 incluido IVA. Se cancela en efectivo.

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

 <p><b>DON PROSPERO</b> Comercializadora E.U.R.L.</p>	<p><b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b>  <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816</p>	<p><b>Código:</b> CDP-001</p> <hr/> <p><b>Página:</b> 58</p>
<p><b>28/05/2024:</b> Se cancela a la empresa Seguros del Pacífico S.A. los seguros de vida del personal por el valor de \$140.00 y el Seguro Todo Riesgo \$650.00 incluido IVA. Mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se cancela a la empresa PERSEO S.A. por el servicio del Sistema Contable PERSEO el valor de \$41.00 incluido IVA. Mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se compra en Dilipa, Distribuidora de Libros y Papelería C. Ltda. Suministros de oficina por el valor de \$70.00 incluido IVA. Se cancela en efectivo.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se compra en Supermercados ALDEAN S.A. suministros de limpieza por el valor de \$10.00 incluido IVA. Se cancela en efectivo.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se cancela en efectivo los viáticos correspondientes al mes de mayo a los dos vendedores por el valor de \$300.00.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se cancela el mantenimiento de los 3 vehículos de la empresa a la LUBRICE S.A. por el valor de \$270.00 incluido IVA. Se cancela mediante Transferencia del Banco Pichincha CC-2100296060.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se calcula todas las depreciaciones correspondientes al mes de mayo.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se procede a calcular todos los costos de producción y se registra el inventario de productos terminado producido por la empresa.</p> <p><b>28/05/2024:</b> Se procede a despachar la Orden de Producción N° 315 del Sr. Juan Peralta Torres (Persona Natural no Obligado a llevar contabilidad) según Factura No 001-001-0014567. Nos cancelan mediante Transferencia Bancaria al Banco Pichincha CC-2100296060.</p>		
<p><b>Elaborado por:</b> Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon</p>	<p><b>Revisado por:</b> Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)</p>	<p><b>Recibido por:</b> Carlos Arturo Reino Tello</p>

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Río Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816	<b>Código:</b> CDP-001
		<b>Página:</b> 59

## 8.1. Orden de Producción

### Ilustración 42. Orden de Producción No 315

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Río Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. Telf: 0984535179 / 0939657816	<b>ORDEN DE PRODUCCIÓN</b>		
		<b>N°</b>	<b>315</b>	
<b>Fecha de Pedido:</b>	01/05/2024			
<b>Cliente:</b>	Sr. Juan Peralta Torres			
<b>CI/RUC:</b>	1712885720			
<b>Telf:</b>	0993200451			
<b>Se solicita realizar el siguiente pedido:</b>				
<b>Especificaciones</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Línea</b>	<b>Código</b>	<b>Detalle</b>	<b>Tallas</b>
9840	Interiores de niña	509	Melany interior. Semiclásico elástico visto estampado total (Color Cod. 1279)	28
<b>Fecha de Inicio:</b>	01/05/2024			
<b>Fecha de Culminación:</b>	24/05/2024			
<b>Fecha de Entrega:</b>	28/05/2024			
<hr/> Carlos Arturo Reino Tello <b>Administrador de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L</b>				

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816	<b>Código:</b> CDP-001
		<b>Página:</b> 60

## 8.2. Orden de Requisición

### Ilustración 43. Orden de Requisición No 15

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. Telf: 0984535179 / 0939657816	<b>ORDEN DE REQUISICIÓN</b>	
		N°	15
<b>Encargado:</b>	Carlos Arturo Reino Tello		
<b>Fecha de Pedido:</b>	01/05/2024		
<b>Se solicita realizar el siguiente pedido:</b>			
<b>Especificaciones</b>			
<b>Cantidad Kg/Unidades</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
25 Kg	Tela Centauro (Cód. 1279)	0.42	10.57
9840	Etiqueta	0.01	98.4
9840	Elástico	0.32	3148.8
9840	Sesgo	0.07	688.8
9840	Caja	0.23	2263.2
<b>Fecha de Inicio:</b>	01/05/2024		
<b>Fecha de Culminación:</b>	24/05/2024		
<b>Fecha de Entrega:</b>	28/05/2024		
<b>Observaciones:</b>			
<p>_____</p> Carlos Arturo Reino Tello <b>Adminsitrador de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L</b>			

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Dirección:</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. <b>Teléfono:</b> 0984535179 / 0939657816	<b>Código:</b> CDP-001
		<b>Página:</b> 61

### 8.3. Orden de Compra

#### Ilustración 44. Orden de Compra No 15

	<b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto. Telf: 0984535179 / 0939657816	<b>ORDEN DE COMPRA</b>	
		N°	15
<b>Fecha:</b>	01/05/2024		
<b>Proveedor:</b>	Sr. Juan Peralta Torres		
<b>CI/RUC:</b>	1712885720		
<b>Telf:</b>	0993200451		
<b>Se solicita realizar el siguiente pedido:</b>			
<b>Especificaciones</b>			
<b>Cantidad Kg/Unidades</b>	<b>Descripción</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Precio Total</b>
25 Kg	Tela Centauro (Cód. 1279)	0.42	10.57
9840	Etiqueta	0.01	98.4
9840	E lástico	0.32	3148.8
9840	Sesgo	0.07	688.8
9840	Caja	0.23	2263.2
<b>TOTAL</b>			
<b>Observaciones:</b>			
<hr/> Carlos Arturo Reino Tello <b>Administrador de la Comercializadora Don Prospero E.U.R.L</b>			

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 62

#### 8.4. Estado de Situación Financiera (Inicial)

##### Ilustración 45. Estado de Situación Financiera (Inicial)

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Estado de Situación Financiera</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>			
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		<b>\$ 396,592.00</b>
<b>101</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 150,000.00</b>	
<b>10101</b>	<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFFECTIVO</b>	<b>\$ 150,000.00</b>	
1010101	CAJA	\$ 50,000.00	
1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	\$ 100,000.00	
<b>102</b>	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 246,592.00</b>	
<b>10201</b>	<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>\$ 246,592.00</b>	
1020102	EDIFICIOS	\$ 50,000.00	
1020105	MUEBLES Y ENSERES	\$ 500.00	
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1,092.00	
1020109	VEHICULOS, EQUIPOS DE TRANSPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	\$ 195,000.00	
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		<b>\$ 10,000.00</b>
<b>201</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 10,000.00</b>	
<b>20103</b>	<b>CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR</b>	<b>\$ 10,000.00</b>	
<b>2010301</b>	<b>LOCALES</b>	<b>\$ 10,000.00</b>	
201030102	PROVEEDORES	\$ 10,000.00	
<b>3</b>	<b>PATRIMONIO NETO</b>		<b>\$ 386,592.00</b>
<b>30</b>	<b>PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA</b>	<b>\$ 386,592.00</b>	
<b>301</b>	<b>CAPITAL</b>	<b>\$ 326,592.00</b>	
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$ 326,592.00	
<b>304</b>	<b>RESERVAS</b>	<b>\$ 20,000.00</b>	
30401	RESERVA LEGAL	\$ 10,000.00	
30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$ 10,000.00	
<b>306</b>	<b>RESULTADOS ACUMULADOS</b>	<b>\$ 40,000.00</b>	
30601	GANANCIAS ACUMULADAS	\$ 40,000.00	
<b>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</b>			<b>\$ 396,592.00</b>
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>	

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 63

## 8.5. Libro Diario

### Ilustración 46. Libro Diario Comercializadora Don Próspero

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Libro Diario</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>					
FECHA	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	PARCIAL	DEBE	HABER
01/05/2024		-1-			
	1010101	CAJA		\$ 50,000.00	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS		\$ 100,000.00	
	1020102	EDIFICIOS		\$ 50,000.00	
	1020105	MUEBLES Y ENSERES		\$ 500.00	
		Escritorio 1	\$ 150.00		
		Escritorio 2	\$ 150.00		
		Silla 1	\$ 70.00		
		Silla 2	\$ 70.00		
		Perchas (40)	\$ 60.00		
	1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		\$ 1,092.00	
		Computadora 1	\$ 546.00		
		Computadora 2	\$ 546.00		
	1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL		\$ 195,000.00	
		Mitsubishi	\$ 80,000.00		
		Mazda 6	\$ 40,000.00		
		Chevrolet	\$ 20,000.00		
		Chevrolet	\$ 30,000.00		
		Citroën	\$ 25,000.00		
	20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR			\$ 10,000.00
	2010301	LOCALES	\$ 10,000.00		
	201030102	PROVEEDORES	\$ 10,000.00		
	30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO			\$ 326,592.00
	30401	RESERVA LEGAL			\$ 10,000.00
	30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA			\$ 10,000.00
	30601	GANANCIAS ACUMULADAS			\$ 40,000.00
		V/R ASIENTO DE APERTURA			
02/05/2024		-2-			
	1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		\$ 10.57	
		Tela Centauro Cód. 1279	\$ 10.57		
	101050101	Iva En Compras		\$ 1.59	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 11.97
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 11.97		
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 0.18
		V/R Registro de Compra de Materia Prima a la Empresa PATPRIMO S.A. según Factura No. 001-005-50030015.			

02/05/2024		-3-			
	1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		\$ 98.40	
		Etiquetas	\$ 98.40		
	101050101	Iva En Compras		\$ 14.76	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 111.44
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 111.44		
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 1.72
		V/R Registro de Compra de Materia Prima a la Empresa ETIMPRES C.E. según Factura No. 002-003-0000000185.			
02/05/2024		-4-			
	1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		\$ 3,837.60	
		Elástico	\$ 3,148.80		
		Sesgo	\$ 688.80		
	101050101	Iva En Compras		\$ 575.64	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 4,346.08
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 4,346.08		
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 67.16
		V/R Registro de Compra de Materia Prima a la Empresa COLOMBOTEX C.E. según Factura No 002-002-015462.			
02/05/2024		-5-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$ 2,263.20	
		Cajas	\$ 2,263.20		
	101050101	Iva En Compras		\$ 339.48	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 2,563.07
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 2,563.07		
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 39.61
		V/R Registro de Compra de Materia Prima a la Empresa CIGRAT S.A. según Factura No. 001-001-00003544.			
02/05/2024		-6-			
	50105	COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS		\$ 60.00	
	5010501	COSTOS DE ACUERDO A PORCENTAJES O GRADOS DE TERMINACIÓN (MAQUILA Y OTROS SERVICIOS)	\$ 60.00		
		Diseño y Moldes del Modelo Cód. 509	\$ 60.00		
	101050101	Iva En Compras		\$ 9.00	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 61.65
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 61.65		
	20107010203	Retencion Del Iva 70% (723) Por Pagar			\$ 6.30
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 1.05
		V/R Registro de contrato a Jonatan Palate Persona natural no obligada a llevar contabilidad, según Factura No. 001-001-00800.			
02/05/2024		-7-			
	50105	COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS		\$ 8.00	
	5010501	COSTOS DE ACUERDO A PORCENTAJES O GRADOS DE TERMINACIÓN (MAQUILA Y OTROS SERVICIOS)	\$ 8.00		
		Diseño de Estampado e Impresión	\$ 8.00		
	101050101	Iva En Compras		\$ 1.20	
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 8.22
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 8.22		
	20107010203	Retencion Del Iva 70% (723) Por Pagar			\$ 0.84
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 0.14
		V/R Registro de contrato a Jonatan Palate Persona natural no obligada a llevar contabilidad, según Factura No. 001-001-00810.			

02/05/2024		-8-			
	50105	<b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS</b>		\$ 1,884.00	
	5010501	<b>COSTOS DE ACUERDO A PORCENTAJES O GRADOS DE TERMINACIÓN (MAQUILA Y OTROS SERVICIOS)</b>	\$ 1,884.00		
		Maquila (Corte)	\$ 80.00		
		Maquila (Confección, etiquetado y empaquetado)	\$ 1,804.00		
	50104	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		\$ 26.09	
		Transporte (Envíos) para traer mercadería	\$ 26.09		
	101050101	<b>Iva En Compras</b>		\$ 286.51	
	1010103	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS</b>			\$ 1,962.81
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 1,962.81		
	20107010203	<b>Retencion Del Iva 70% (723) Por Pagar</b>			\$ 200.56
	20107010107	<b>Transporte Privado De Pasajeros O Carga 1% (310) Por Pagar</b>			\$ 0.26
	20107010108	<b>Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar</b>			\$ 32.97
		V/R Registro de contrato a Fernando Timbila persona natural no obligado a llevar contabilidad, según factura No. 005-001-000896. Al cual se le asignan toda la materia prima comprada para el proceso de fabricación.			
05/05/2024		-9-			
	50105	<b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS</b>		\$ 1,312.00	
	5010501	<b>COSTOS DE ACUERDO A PORCENTAJES O GRADOS DE TERMINACIÓN (MAQUILA Y OTROS SERVICIOS)</b>	\$ 1,312.00		
		Estampado	\$ 1,312.00		
	101050101	<b>Iva En Compras</b>		\$ 196.80	
	1010103	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS</b>			\$ 1,348.08
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 1,348.08		
	20107010203	<b>Retencion Del Iva 70% (723) Por Pagar</b>			\$ 137.76
	20107010108	<b>Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar</b>			\$ 22.96
		V/R Registro de contrato al Carlos Quishpe Persona natural no obligada a llevar contabilidad, según factura No. 001-001-00148.			
28/05/2024		-10-			
	50103	<b>(+) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>		\$ 11,090.69	
	5010301	<b>SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES</b>	\$ 11,090.69		
		Sueldos y Salarios	\$ 8,200.00		
		Décimo Tercero	\$ 683.33		
		Décimo Cuarto	\$ 268.33		
		Fondo de Reserva	\$ 683.06		
		Vacaciones	\$ 341.67		
		Aporte Patronal 11,15%	\$ 914.30		
	1010103	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS</b>			\$ 7,205.90
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 7,205.90		
	20107010101	<b>Retencion Fuente En Relacion De Dependencia (302)</b>			\$ 219.20
	2010703	<b>CON EL IESS</b>			\$ 1,689.20
	201070301	<b>Aportes Personal Iess</b>	\$ 774.90		
	201070304	<b>Aporte Patronal Iess</b>	\$ 914.30		
	2010704	<b>POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS</b>			\$ 1,976.39
	201070402	Decimo Tercer Sueldo	\$ 683.33		
	201070403	Decimo Cuarto Sueldo	\$ 268.33		
	201070404	Vacaciones Provision	\$ 341.67		
	201070405	Fondos De Reserva Empleados	\$ 683.06		
		V/R REGISTRO DE PAGO SUELDOS Y BENEFICIOS DE LEY Y OBLIGACIONES TRIBUTARIAS DE MANO DE OBRA INDIRECTA			

28/05/2024		-11-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$	108.42
		Internet	\$	60.87	
		Energía	\$	40.00	
		Agua	\$	7.55	
	101050101	Iva En Compras		\$	9.13
	1010101	CAJA			\$ 117.55
		V/R Pago de Servicios Básicos			
28/05/2024		-12-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$	21.74
		Servicio de Vigilancia	\$	21.74	
	101050101	Iva En Compras		\$	3.26
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 24.57
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$	24.57	
	20107010115	Otras Retenciones 2% (344) Por Pagar			\$ 0.43
		V/R Se cancela a la empresa SERVICOP S.A. por el servicio de vigilancia del mes de mayo			
28/05/2024		-13-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$	2.61
		Fundas de Basura Negra	\$	2.61	
	101050101	Iva En Compras		\$	0.39
	1010101	CAJA			\$ 2.95
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 0.05
		V/R Se compra en PLASTI-FE S.A. fundas negras de basura.			
28/05/2024		-14-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$	686.96
		Seguro de Vida	\$	121.74	
		Seguro Todo Riesgo	\$	565.22	
	101050101	Iva En Compras		\$	103.04
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 783.13
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$	783.13	
	20107010111	Seguros Y Reaseguros (Primas Y Cesiones) 1% (322) Por Pagar			\$ 6.87
		V/R Se cancela a la empresa Seguros del Pacifico S.A. los seguros de vida del personal			
28/05/2024		-15-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$	35.65
		Sistema Perseo (Contable)	\$	35.65	
	101050101	Iva En Compras		\$	5.35
	1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS			\$ 41.00
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$	41.00	
		V/R Se cancela a la empresa PERSEO S.A. por el servicio del Sistema Contable PERSEO			
28/05/2024		-16-			
	50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$	8.70
		Suministros de limpieza	\$	8.70	
	101050101	Iva En Compras		\$	1.30
	1010101	CAJA			\$ 9.85
	20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar			\$ 0.15
		V/R Se compra en Dilipa, Distribuidora de Libros y Papelería C. Ltda. Suministros de oficina.			

28/05/2024		-17-			
	<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		\$ 60.87	
		Suministros de oficina	\$ 60.87		
	<b>101050101</b>	<b>Iva En Compras</b>		\$ 9.13	
	<b>1010101</b>	<b>CAJA</b>			\$ 68.93
	<b>20107010108</b>	<b>Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar</b>			\$ 1.07
		V/R Se compra en Supermercados ALDEAN S.A. suministros de limpieza			
28/05/2024		-18-			
	<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		\$ 300.00	
		Viáticos	\$ 300.00		
	<b>1010101</b>	<b>CAJA</b>			\$ 300.00
		V/R Se cancela en efectivo los viáticos correspondientes al mes de mayo a los dos vendedores			
28/05/2024		-19-			
	<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		\$ 234.78	
		Mantenimiento de carros	\$ 234.78		
	<b>101050101</b>	<b>Iva En Compras</b>		\$ 35.22	
	<b>1010103</b>	<b>INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS</b>			\$ 265.30
		Banco Pichincha CC-2100296060	\$ 265.30		
	<b>20107010104</b>	<b>Predomina Mano De Obra 2% (307) Por Pagar</b>			\$ 4.70
		V/R Se cancela el mantenimiento de los 3 vehículos de la empresa a la LUBRICE S.A			
28/05/2024		-20-			
	<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>		\$ 2,821.89	
	<b>5010401</b>	<b>DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>	\$ 2,821.89		
		Edificio	\$ 197.92		
		Vehiculos	\$ 2,600.00		
		Equipo de Computación	\$ 20.22		
		Muebles y Enseres	\$ 3.75		
	102011201	Dep.Acum. Edificios			\$ 197.92
	102011204	Dep.Acum. Muebles Y Enseres			\$ 2,600.00
	102011207	Dep.Acum. Equipos De Computación			\$ 20.22
	102011208	Dep.Acum. Vehículos, Equipos De Transporte Y Equipo Caminero			\$ 3.75
		V/R Depreciación de Activos Fijos mes de mayo			
28/05/2024		-21-			
	<b>50101</b>	<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>		\$ 3,946.57	
	5010106	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	\$ 3,946.57		
	<b>1010301</b>	<b>INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA</b>			\$ 3,946.57
		V/R Determinar el costo de Materia Prima Directa			
28/05/2024		-22-			
	<b>501</b>	<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>		\$ 24,872.16	
	<b>50101</b>	<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>			\$ 3,946.57
	<b>50103</b>	<b>(+) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>			\$ 11,090.69
	<b>50104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION</b>			\$ 6,570.90
	<b>50105</b>	<b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS</b>			\$ 3,264.00
		V/R Determinar el costo de producción			







<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">2010704</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS</b></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 1,976.39</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 1,976.39</td></tr> <tr><td>\$</td><td>1,976.39</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo acreedor</b></td></tr> </tbody> </table>	2010704		<b>POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS</b>		\$ -	\$ 1,976.39					\$ -	\$ 1,976.39	\$	1,976.39	<b>Saldo acreedor</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">30101</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>PITAL SUSCRITO O ASIGNA</b></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 326,592.00</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 326,592.00</td></tr> <tr><td>\$</td><td>326,592.00</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo acreedor</b></td></tr> </tbody> </table>	30101		<b>PITAL SUSCRITO O ASIGNA</b>		\$ -	\$ 326,592.00							\$ -	\$ 326,592.00	\$	326,592.00	<b>Saldo acreedor</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">30401</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>RESERVA LEGAL</b></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 10,000.00</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 10,000.00</td></tr> <tr><td>\$</td><td>10,000.00</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo acreedor</b></td></tr> </tbody> </table>	30401		<b>RESERVA LEGAL</b>		\$ -	\$ 10,000.00							\$ -	\$ 10,000.00	\$	10,000.00	<b>Saldo acreedor</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">30402</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>AS FACULTATIVA Y ESTAT</b></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 10,000.00</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 10,000.00</td></tr> <tr><td>\$</td><td>10,000.00</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo acreedor</b></td></tr> </tbody> </table>	30402		<b>AS FACULTATIVA Y ESTAT</b>		\$ -	\$ 10,000.00							\$ -	\$ 10,000.00	\$	10,000.00	<b>Saldo acreedor</b>																			
2010704																																																																																											
<b>POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS</b>																																																																																											
\$ -	\$ 1,976.39																																																																																										
\$ -	\$ 1,976.39																																																																																										
\$	1,976.39																																																																																										
<b>Saldo acreedor</b>																																																																																											
30101																																																																																											
<b>PITAL SUSCRITO O ASIGNA</b>																																																																																											
\$ -	\$ 326,592.00																																																																																										
\$ -	\$ 326,592.00																																																																																										
\$	326,592.00																																																																																										
<b>Saldo acreedor</b>																																																																																											
30401																																																																																											
<b>RESERVA LEGAL</b>																																																																																											
\$ -	\$ 10,000.00																																																																																										
\$ -	\$ 10,000.00																																																																																										
\$	10,000.00																																																																																										
<b>Saldo acreedor</b>																																																																																											
30402																																																																																											
<b>AS FACULTATIVA Y ESTAT</b>																																																																																											
\$ -	\$ 10,000.00																																																																																										
\$ -	\$ 10,000.00																																																																																										
\$	10,000.00																																																																																										
<b>Saldo acreedor</b>																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">30601</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>GANANCIAS ACUMULADAS</b></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 40,000.00</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 40,000.00</td></tr> <tr><td>\$</td><td>40,000.00</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo acreedor</b></td></tr> </tbody> </table>	30601		<b>GANANCIAS ACUMULADAS</b>		\$ -	\$ 40,000.00							\$ -	\$ 40,000.00	\$	40,000.00	<b>Saldo acreedor</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">30701</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>GANANCIA NETA DEL PERIODO</b></td></tr> <tr><td></td><td>\$ 6,218.04</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 6,218.04</td></tr> <tr><td>\$</td><td>6,218.04</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	30701		<b>GANANCIA NETA DEL PERIODO</b>			\$ 6,218.04					\$ -	\$ 6,218.04	\$	6,218.04	<b>Saldo cero</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">40101</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>VENTA DE BIENES</b></td></tr> <tr><td>\$ 31,090.21</td><td>\$ 31,090.21</td></tr> <tr><td></td><td>\$ -</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ 31,090.21</td><td>\$ 31,090.21</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	40101		<b>VENTA DE BIENES</b>		\$ 31,090.21	\$ 31,090.21		\$ -			\$ 31,090.21	\$ 31,090.21	\$	-	<b>Saldo cero</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">402</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>GANANCIA BRUTA</b></td></tr> <tr><td>\$ 6,218.04</td><td>\$ 6,218.04</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ 6,218.04</td><td>\$ 6,218.04</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	402		<b>GANANCIA BRUTA</b>		\$ 6,218.04	\$ 6,218.04					\$ 6,218.04	\$ 6,218.04	\$	-	<b>Saldo cero</b>																							
30601																																																																																											
<b>GANANCIAS ACUMULADAS</b>																																																																																											
\$ -	\$ 40,000.00																																																																																										
\$ -	\$ 40,000.00																																																																																										
\$	40,000.00																																																																																										
<b>Saldo acreedor</b>																																																																																											
30701																																																																																											
<b>GANANCIA NETA DEL PERIODO</b>																																																																																											
	\$ 6,218.04																																																																																										
\$ -	\$ 6,218.04																																																																																										
\$	6,218.04																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
40101																																																																																											
<b>VENTA DE BIENES</b>																																																																																											
\$ 31,090.21	\$ 31,090.21																																																																																										
	\$ -																																																																																										
\$ 31,090.21	\$ 31,090.21																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
402																																																																																											
<b>GANANCIA BRUTA</b>																																																																																											
\$ 6,218.04	\$ 6,218.04																																																																																										
\$ 6,218.04	\$ 6,218.04																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">50104</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE</b></td></tr> <tr><td>\$ 2,263.20</td><td>\$ 6,570.90</td></tr> <tr><td>\$ 26.09</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 108.42</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 21.74</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 2.61</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 686.96</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 35.65</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 8.70</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 60.87</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 300.00</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 234.78</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 2,821.89</td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 6,570.90</td><td>\$ 6,570.90</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	50104		<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE</b>		\$ 2,263.20	\$ 6,570.90	\$ 26.09		\$ 108.42		\$ 21.74		\$ 2.61		\$ 686.96		\$ 35.65		\$ 8.70		\$ 60.87		\$ 300.00		\$ 234.78		\$ 2,821.89		\$ -		\$ 6,570.90	\$ 6,570.90	\$	-	<b>Saldo cero</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">50105</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS</b></td></tr> <tr><td>\$ 60.00</td><td>\$ 3,264.00</td></tr> <tr><td>\$ 8.00</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 1,884.00</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 1,312.00</td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ 3,264.00</td><td>\$ 3,264.00</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	50105		<b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS</b>		\$ 60.00	\$ 3,264.00	\$ 8.00		\$ 1,884.00		\$ 1,312.00				\$ 3,264.00	\$ 3,264.00	\$	-	<b>Saldo cero</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">50103</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>(-) MANO DE OBRA INDIRECTA</b></td></tr> <tr><td>\$ 11,090.69</td><td>\$ -</td></tr> <tr><td>\$ -</td><td>\$ 11,090.69</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ 11,090.69</td><td>\$ 11,090.69</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	50103		<b>(-) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>		\$ 11,090.69	\$ -	\$ -	\$ 11,090.69			\$ 11,090.69	\$ 11,090.69	\$	-	<b>Saldo cero</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">50101</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b></td></tr> <tr><td>\$ 3,946.57</td><td>\$ 3,946.57</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ 3,946.57</td><td>\$ 3,946.57</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	50101		<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>		\$ 3,946.57	\$ 3,946.57					\$ 3,946.57	\$ 3,946.57	\$	-	<b>Saldo cero</b>	
50104																																																																																											
<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE</b>																																																																																											
\$ 2,263.20	\$ 6,570.90																																																																																										
\$ 26.09																																																																																											
\$ 108.42																																																																																											
\$ 21.74																																																																																											
\$ 2.61																																																																																											
\$ 686.96																																																																																											
\$ 35.65																																																																																											
\$ 8.70																																																																																											
\$ 60.87																																																																																											
\$ 300.00																																																																																											
\$ 234.78																																																																																											
\$ 2,821.89																																																																																											
\$ -																																																																																											
\$ 6,570.90	\$ 6,570.90																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
50105																																																																																											
<b>COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS</b>																																																																																											
\$ 60.00	\$ 3,264.00																																																																																										
\$ 8.00																																																																																											
\$ 1,884.00																																																																																											
\$ 1,312.00																																																																																											
\$ 3,264.00	\$ 3,264.00																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
50103																																																																																											
<b>(-) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>																																																																																											
\$ 11,090.69	\$ -																																																																																										
\$ -	\$ 11,090.69																																																																																										
\$ 11,090.69	\$ 11,090.69																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
50101																																																																																											
<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>																																																																																											
\$ 3,946.57	\$ 3,946.57																																																																																										
\$ 3,946.57	\$ 3,946.57																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">501</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>IMPORTE DE VENTAS Y PRODUCCION</b></td></tr> <tr><td>\$ 24,872.16</td><td>\$ 24,872.16</td></tr> <tr><td>\$ 24,872.16</td><td>\$ 24,872.16</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ -</td><td></td></tr> <tr><td>\$ 49,744.33</td><td>\$ 49,744.33</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	501		<b>IMPORTE DE VENTAS Y PRODUCCION</b>		\$ 24,872.16	\$ 24,872.16	\$ 24,872.16	\$ 24,872.16			\$ -		\$ 49,744.33	\$ 49,744.33	\$	-	<b>Saldo cero</b>		<table border="1"> <thead> <tr><th colspan="2">707</th></tr> </thead> <tbody> <tr><td colspan="2"><b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b></td></tr> <tr><td>\$ 6,218.04</td><td>\$ 6,218.04</td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td></td><td></td></tr> <tr><td>\$ 6,218.04</td><td>\$ 6,218.04</td></tr> <tr><td>\$</td><td>-</td></tr> <tr><td colspan="2"><b>Saldo cero</b></td></tr> </tbody> </table>	707		<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>		\$ 6,218.04	\$ 6,218.04					\$ 6,218.04	\$ 6,218.04	\$	-	<b>Saldo cero</b>																																																									
501																																																																																											
<b>IMPORTE DE VENTAS Y PRODUCCION</b>																																																																																											
\$ 24,872.16	\$ 24,872.16																																																																																										
\$ 24,872.16	\$ 24,872.16																																																																																										
\$ -																																																																																											
\$ 49,744.33	\$ 49,744.33																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											
707																																																																																											
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>																																																																																											
\$ 6,218.04	\$ 6,218.04																																																																																										
\$ 6,218.04	\$ 6,218.04																																																																																										
\$	-																																																																																										
<b>Saldo cero</b>																																																																																											

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 65

## 8.7. Balance de Comprobación

### Ilustración 48. Balance de Comprobación

CÓDIGOS		Cuentas	SUMAS		SALDOS	
			DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
1010101	CAJA		\$ 50.000,00	\$ 499,29	\$ 49.500,71	\$ -
1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS		\$ 135.209,66	\$ 18.733,22	\$ 116.476,43	\$ -
1010301	INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA		\$ 3.946,57	\$ 3.946,57	\$ -	\$ -
1010305	INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA		\$ 24.872,16	\$ 24.872,16	\$ -	\$ -
101050101	Iva En Compras		\$ 1.591,80	\$ -	\$ 1.591,80	
10105020307	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) De Clientes		\$ 544,08	\$ -	\$ 544,08	
1020102	EDIFICIOS		\$ 50.000,00	\$ -	\$ 50.000,00	\$ -
1020105	MUEBLES Y ENSERES		\$ 500,00	\$ -	\$ 500,00	\$ -
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN		\$ 1.092,00	\$ -	\$ 1.092,00	\$ -
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL		\$ 195.000,00	\$ -	\$ 195.000,00	\$ -
102011201	Dep.Acum. Edificios			\$ 197,92	\$ -197,92	
102011204	Dep.Acum. Muebles Y Enseres			\$ 2.600,00	\$ -2.600,00	
102011207	Dep.Acum. Equipos De Computación			\$ 20,22	\$ -20,22	
102011208	Dep.Acum. Vehículos, Equipos De Transporte Y Equipo Caminero			\$ 3,75	\$ -3,75	
20103	Cuentas Y Documentos Por Pagar		\$ -	\$ 10.000,00		\$ 10.000,00
20107010101	Retencion Fuente En Relacion De Dependencia (302)		\$ -	\$ 219,20		\$ 219,20
20107010104	Predomina Mano De Obra 2% (307) Por Pagar		\$ -	\$ 4,70		\$ 4,70
20107010107	Transporte Privado De Pasajeros O Carga 1% (310) Por Pagar		\$ -	\$ 0,26		\$ 0,26
20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar		\$ -	\$ 167,05		\$ 167,05
20107010111	Seguros Y Reaseguros (Primas Y Cesiones) 1% (322) Por Pagar		\$ -	\$ 6,87		\$ 6,87
20107010115	Otras Retenciones 2% (344) Por Pagar		\$ -	\$ 0,43		\$ 0,43
20107010201	Iva En Ventas		\$ -	\$ 4.663,53		\$ 4.663,53
20107010203	Retencion Del Iva 70% (723) Por Pagar		\$ -	\$ 345,46		\$ 345,46
2010703	CON EL IESS		\$ -	\$ 1.689,20		\$ 1.689,20
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS		\$ -	\$ 1.976,39		\$ 1.976,39
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO		\$ -	\$ 326.592,00		\$ 326.592,00
30401	RESERVA LEGAL		\$ -	\$ 10.000,00		\$ 10.000,00
30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA		\$ -	\$ 10.000,00		\$ 10.000,00
30601	GANANCIAS ACUMULADAS		\$ -	\$ 40.000,00		\$ 40.000,00
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO		\$ -	\$ 6.218,04		\$ 6.218,04
40101	VENTA DE BIENES		\$ 31.090,21	\$ 31.090,21	\$ -	\$ -
402	GANANCIA BRUTA		\$ 6.218,04	\$ 6.218,04	\$ -	\$ -
50104	(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION		\$ 6.570,90	\$ 6.570,90	\$ -	\$ -
50105	COSTOS DE CONTRATOS DE SERVICIOS		\$ 3.264,00	\$ 3.264,00	\$ -	\$ -
50103	(+) MANO DE OBRA INDIRECTA		\$ 11.090,69	\$ 11.090,69	\$ -	\$ -
50101	MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS		\$ 3.946,57	\$ 3.946,57	\$ -	\$ -
501	COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN		\$ 49.744,33	\$ 49.744,33	\$ -	\$ -
707	GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO		\$ 6.218,04	\$ 6.218,04	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 580.899,05</b>	<b>\$ 580.899,05</b>	<b>\$ 411.883,14</b>	<b>\$ 411.883,14</b>
<b>GERENTE</b>			<b>CONTADOR</b>			

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 66

## 8.8. Estado de Costos Producidos y Vendidos

### Ilustración 49. Estado de Costos Producidos y Vendidos



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Estado de Costos de Productos Vendidos**  
 Del 01 al 31 de Mayo del 2024

Inventario Inicial de Materia Prima Directa	\$	-	
(+) Compras de Materia Prima Directa	\$	3.946,57	
<b>Materia Prima Directa disponible para la Producción</b>	\$	<b>3.946,57</b>	
(-) Inventario Final de Materia Prima Directa	\$	-	
<b>MATERIA PRIMA DIRECTA UTILIZADA</b>			<b>\$ 3.946,57</b>
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>			<b>\$ -</b>
<b>CONTRATOS POR SERVICIOS DE FABRICACIÓN</b>			<b>\$ 3.264,00</b>
Diseño y Moldes del Modelo Cód. 509	\$	60,00	
Diseño de Estampado e Impresión	\$	8,00	
Maquila (Corte)	\$	80,00	
Estampado	\$	1.312,00	
Maquila (Confección, etiquetado y empaquetado)	\$	1.804,00	
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>			<b>\$ 17.661,59</b>
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	\$	<b>11.090,69</b>	
<b>Otros Costos Indirectos</b>	\$	<b>6.570,90</b>	
Caja	\$	2.263,20	
Viáticos	\$	300,00	
Mantenimiento de carros	\$	234,78	
Transporte (Envíos) para traer mercadería	\$	26,09	
Fundas de Basura Negra	\$	2,61	
Internet	\$	60,87	
Energía	\$	40,00	
Agua	\$	7,55	
Servicio de Vigilancia	\$	21,74	
Seguro de Vida	\$	121,74	
Seguro Todo Riesgo	\$	565,22	
Suministros de limpieza	\$	8,70	
Suministros de oficina	\$	60,87	
Sistema Perseo (Contable)	\$	35,65	
Depreciaciones	\$	2.821,89	
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>			<b>\$ 24.872,16</b>
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados	\$	-	
<b>PRODUCTOS TERMINADOS DISPONIBLES PARA LA VENTA</b>	\$	<b>24.872,16</b>	
(-) Inventario Final de Productos Terminados	\$	-	
<b>COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS</b>			<b>\$ 24.872,16</b>

**GERENTE**

**CONTADOR**

**Elaborado por:**

**Revisado por:**

**Recibido por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 67

**8.9. Estado de Resultados**

**Ilustración 50. Estado de Resultados**

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Estado de Resultados</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>			
Ventas		\$ 31.090,21	
(-) Costo de Productos Vendidos		\$ 24.872,16	
<b>UTILIDAD BRUTA</b>			\$ 6.218,04
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>			\$ 6.218,04
<b>GERENTE</b>		<b>CONTADOR</b>	

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 68

## 8.10. Estado de Situación Financiera

### Ilustración 51. Estado de Situación Financiera

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Estado de Situación Financiera</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>			
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>		<b>\$ 411.883,14</b>
<b>101</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 168.113,03</b>	
<b>10101</b>	<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTES DE EFECTIVO</b>	<b>\$ 165.977,15</b>	
1010101	CAJA	\$ 49.500,71	
1010103	INSTITUCIONES FINANCIERAS PRIVADAS	\$ 116.476,43	
<b>10105</b>	<b>ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES</b>	<b>\$ 2.135,88</b>	
<b>1010501</b>	<b>CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)</b>	<b>\$ 1.591,80</b>	
101050101	Iva En Compras	\$ 1.591,80	
<b>1010502</b>	<b>CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA ( I. R.)</b>	<b>\$ 544,08</b>	
101050203	Impuestos Retenidos Por Clientes Año Actual	\$ 544,08	
10105020307	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) De Clientes	\$ 544,08	
<b>102</b>	<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>	<b>\$ 243.770,11</b>	
<b>10201</b>	<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>\$ 243.770,11</b>	
1020102	EDIFICIOS	\$ 50.000,00	
1020105	MUEBLES Y ENSERES	\$ 500,00	
1020108	EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$ 1.092,00	
1020109	VEHÍCULOS, EQUIPOS DE TRASPORTE Y EQUIPO CAMINERO MÓVIL	\$ 195.000,00	
<b>1020112</b>	<b>(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>\$ -2.821,89</b>	
102011201	Dep.Acum. Edificios	\$ -197,92	
102011204	Dep.Acum. Muebles Y Enseres	\$ -2.600,00	
102011207	Dep.Acum. Equipos De Computación	\$ -20,22	
102011208	Dep.Acum. Vehículos, Equipos De Transporte Y Equipo Caminero	\$ -3,75	
<b>2</b>	<b>PASIVO</b>		<b>\$ 19.073,10</b>
<b>201</b>	<b>PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 19.073,10</b>	

20103	CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR	\$	10.000,00	
2010301	LOCALES	\$	10.000,00	
201030102	PROVEEDORES	\$	10.000,00	
20107	OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES	\$	9.073,10	
2010701	CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA	\$	5.407,51	
201070101	Retencion En La Fuente	\$	398,52	
20107010101	Retencion Fuente En Relacion De Dependencia (302)	\$	219,20	
20107010104	Predomina Mano De Obra 2% (307) Por Pagar	\$	4,70	
20107010107	Transporte Privado De Pasajeros O Carga 1% (310) Por Pagar	\$	0,26	
20107010108	Transferencia De Bienes Muebles 1.75% (312) Por Pagar	\$	167,05	
20107010111	Seguros Y Reaseguros (Primas Y Cesiones) 1% (322) Por Pagar	\$	6,87	
20107010115	Otras Retenciones 2% (344) Por Pagar	\$	0,43	
201070102	Impuesto Al Valor Agregado	\$	5.008,99	
20107010201	Iva En Ventas	\$	4.663,53	
20107010203	Retencion Del Iva 70% (723) Por Pagar	\$	345,46	
2010703	CON EL IEISS	\$	1.689,20	
2010704	POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS	\$	1.976,39	
3	PATRIMONIO NETO			\$ 392.810,04
30	PATRIMONIO NETO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	\$	392.810,04	
301	CAPITAL	\$	326.592,00	
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$	326.592,00	
304	RESERVAS	\$	20.000,00	
30401	RESERVA LEGAL	\$	10.000,00	
30402	RESERVAS FACULTATIVA Y ESTATUTARIA	\$	10.000,00	
306	RESULTADOS ACUMULADOS	\$	40.000,00	
30601	GANANCIAS ACUMULADAS	\$	40.000,00	
307	RESULTADOS DEL EJERCICIO	\$	6.218,04	
30701	GANANCIA NETA DEL PERIODO	\$	6.218,04	
TOTAL PASIVO +PATRIMONIO				\$ 411.883,14
GERENTE		CONTADOR		

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 69

## 8.11. Indicadores Financieros

### Ilustración 52. Indicadores Financieros

INDICADORES		Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.		
		Análisis Financieros Del 01 al 31 de Mayo del 2024		
FÓRMULA		PROCESO	RESULTADO	ANÁLISIS
Rendimiento sobre la inversión (ROA - RSI)	Utilidad Neta	\$ 6.218,04	0,01509661	Por cada dólar que se invierte en los activos totales, la empresa da una utilidad de 0,015 centavos.
	Activos Totales Medios	\$ 411.883,14		
Rendimiento sobre el patrimonio (ROE)	Utilidad Neta	\$ 6.218,04	0,01582964	Significa que por cada dólar de capital en acciones comunes la Empresa ganó 0,015 centavos.
	Capital Contable Total	\$ 392.810,04		
Margen de utilidad neta	Utilidad Neta	\$ 6.218,04	0,2000	Por cada dólar de ventas netas, la empresa va a dar una utilidad neta de 0,20 centavos.
	Ingresos Operacionales	\$ 31.090,21		
Modelo DuPont	(Margen de Ventas * Rotación de Activos = Utilidad Neta/Activos)	0,0150966145601672*0,2	0,00301932	El análisis del modelo DuPont indica que la empresa está generando una utilidad neta de solo 0,0030 en relación con sus activos. Esto sugiere un rendimiento bajo, donde la utilidad neta obtenida por cada unidad monetaria invertida en activos es muy pequeña.
GERENTE		CONTADOR		

Elaborado por:	Revisado por:	Recibido por:
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 70

## 8.12. Kárdex de Materia Prima

### Ilustración 53. Kárdex de Materia Prima

Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. Kardex Del 01 al 31 de Mayo del 2024											
Producto: Tela Centauro (Cód. 1279)											
FECHA	REFERENCIA	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	
02/05/2024	Compra un rollo de tela a PATPRIMO S.A. según Factura No. 001-005-50030015	1	\$ 12.16	\$ 12.16				1.00	\$ 12.16	\$ 12.16	
05/05/2024	Maquila (Fabricación) según factura No. 005-001-000896				1	\$ 12.16	\$ 12.16	\$ -	\$ -	\$ -	
GERENTE						CONTADOR					
Comercializadora Don Prospero E.U.R.L. Kardex Del 01 al 31 de Mayo del 2024											
Producto: Etiqueta											
FECHA	REFERENCIA	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS			
		CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	
02/05/2024	Se compra a la Empresa ETIMPRES C.E. según Factura No. 002-003-000000185	9840.00	\$ 0.01	\$ 113.16				\$ 9,840.00	\$ 0.01	\$ 113.16	
05/05/2024	Maquila (Fabricación) según factura No. 005-001-000896				\$ 9,840.00	\$ 0.01	\$ 113.16	\$ -	\$ -	\$ -	
GERENTE						CONTADOR					

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Kardex</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>										
Producto:	Sesgo									
FECHA	REFERENCIA	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
2/5/2024	Se compra a la Empresa COLOMBOTEX C.E. según Factura No 002-002-015462	9840,00	\$ 0,08	\$ 792,12				\$ 9.840,00	\$ 0,08	\$ 792,12
5/5/2024	Maquila (Fabricación) según factura No. 005-001-000896				\$ 9.840,00	\$ 0,08	\$ 792,12	\$ -	\$ -	\$ -
<b>GERENTE</b>					<b>CONTADOR</b>					

 <b>Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.</b> <b>Kardex</b> <b>Del 01 al 31 de Mayo del 2024</b>										
Producto:	Caja									
FECHA	REFERENCIA	ENTRADAS			SALIDAS			EXISTENCIAS		
		CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
2/5/2024	Se compra a la Empresa CIGRAT S.A. según Factura No. 001-001-00003544, 9840	9840,00	\$ 0,26	\$ 2.602,68				\$ 9.840,00	\$ 0,26	\$ 2.602,68
5/5/2024	Maquila (Fabricación) según factura No. 005-001-000896				\$ 9.840,00	\$ 0,26	\$ 2.602,68	\$ -	\$ -	\$ -
<b>GERENTE</b>					<b>CONTADOR</b>					

<b>Elaborado por:</b>	<b>Revisado por:</b>	<b>Recibido por:</b>
Melanea Johana Avalos Cevallos Patricia Yadira Girón Apugllon	Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)	Carlos Arturo Reino Tello







**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 73

## 8.15. Rol de Pagos

### Ilustración 56. Rol de Pagos

Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.																		
Rol de Pagos																		
Del 01 al 31 de Mayo del 2024																		
Detalle	Nómina	SUELDO	Horas Extras		Horas Suplementarias		TOTAL DE SUELDO	Décimo tercero	Décimo cuarto	Fondos de reserva	Vacaciones	TOTAL DE INGRESOS	APORTE PERSONAL AL 9,45%	PRESUNTOS AL IESS	IMPUESTO A LA RENTA	TOTAL DE EGRESOS	TOTAL A RECIBIR	APORTE PATRONAL AL 11,15%
			NH	VALOR	NH	VALOR		12	12	8,33%	24		AL 9,45%	AL IESS				
Gerente	Mario Wilfrido Tello Guerron	\$ 3,000.00					\$ 3,000.00	\$ 250.00	\$ 38.33	\$ 249.90	\$ 125.00	\$ 3,663.23	\$ 283.50		\$ 196.84	\$ 480.34	\$ 3,182.90	\$ 334.50
Subgerente	Luz Enith Meneses Cuesta	\$ 460.00					\$ 460.00	\$ 38.33	\$ 38.33	\$ 38.32	\$ 19.17	\$ 594.15	\$ 43.47		\$ -	\$ 43.47	\$ 550.68	\$ 51.29
Administrador	Carlos Arturo Tello Reino	\$ 1,380.00					\$ 1,380.00	\$ 115.00	\$ 38.33	\$ 114.95	\$ 57.50	\$ 1,705.79	\$ 130.41		\$ 12.89	\$ 143.30	\$ 1,562.49	\$ 153.87
Secretaria	Noemi Elizabeth Sampredo Delgado	\$ 500.00					\$ 500.00	\$ 41.67	\$ 38.33	\$ 41.65	\$ 20.83	\$ 642.48	\$ 47.25		\$ -	\$ 47.25	\$ 595.23	\$ 55.75
Bodeguero	Leider Pacheco Meneses	\$ 460.00					\$ 460.00	\$ 38.33	\$ 38.33	\$ 38.32	\$ 19.17	\$ 594.15	\$ 43.47		\$ -	\$ 43.47	\$ 550.68	\$ 51.29
Vendedor 1	Jonathan Ernesto Lucas Pinargote	\$ 1,200.00					\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 38.33	\$ 99.96	\$ 50.00	\$ 1,488.29	\$ 113.40		\$ 4.74	\$ 118.14	\$ 1,370.16	\$ 133.80
Vendedor 2	Xavier Alexander Rosado Napa	\$ 1,200.00					\$ 1,200.00	\$ 100.00	\$ 38.33	\$ 99.96	\$ 50.00	\$ 1,488.29	\$ 113.40		\$ 4.74	\$ 118.14	\$ 1,370.16	\$ 133.80
<b>Total</b>		<b>\$ 8,200.00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 8,200.00</b>	<b>\$ 683.33</b>	<b>\$ 268.33</b>	<b>\$ 683.06</b>	<b>\$ 341.67</b>	<b>\$ 10,176.39</b>	<b>\$ 774.90</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 219.20</b>	<b>\$ 994.10</b>	<b>\$ 9,182.29</b>	<b>\$ 914.30</b>

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello



**Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.**  
**Dirección:** Santo Domingo de los Colorados, Av. Rio  
 Lelia entre la calle Machachi y Conocoto.  
**Teléfono:** 0984535179 / 0939657816

**Código:** CDP-001

**Página:** 74

## 8.16. Depreciaciones

### Ilustración 57. Depreciaciones

Comercializadora Don Prospero E.U.R.L.

Tabla de Depreciaciones

Del 01 al 31 de Mayo del 2024

Descripción	Valor	Vida Útil	%	Depreciación Anual	Depreciación Mensual
Edificio	\$ 50,000.00	20	5.00%	\$ 2,375.00	\$ 197.92
Vehiculos	\$ 195,000.00	5	20.00%	\$ 31,200.00	\$ 2,600.00
Equipo de Computación	\$ 1,092.00	3	33.33%	\$ 242.68	\$ 20.22
Muebles y Enseres	\$ 500.00	10	10.00%	\$ 45.00	\$ 3.75
<b>Total</b>	<b>\$ 246,592.00</b>			<b>\$ 33,862.68</b>	<b>\$ 2,821.89</b>

**Elaborado por:**

Melanea Johana Avalos Cevallos  
 Patricia Yadira Girón Apugllon

**Revisado por:**

Ing. Henry Marcelino Pinargote Pinargote, Dr. (PhD)

**Recibido por:**

Carlos Arturo Reino Tello

## **4 Conclusiones**

La implementación de un sistema de costos por órdenes de producción en la Comercializadora Don Próspero es esencial para mejorar el control y la precisión en la gestión de los costos de producción. Este sistema permitirá identificar y analizar de manera detallada los costos asociados a cada producto, optimizando el margen de utilidad y proporcionando una base sólida para tomar decisiones estratégicas.

Al conocer el costo real de fabricación, la empresa podrá ajustar sus precios de venta de manera más competitiva y mejorar su posicionamiento en el mercado regional. La adopción de este sistema facilitará una gestión más eficiente de los recursos y contribuirá al crecimiento y estabilidad de la Comercializadora Don Próspero en un entorno empresarial cada vez más competitivo. Para finalizar, el sistema de costos propuesto será fundamental para transformar la gestión de costos de la empresa, impulsando su rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo.

## 5 Recomendaciones

- ✓ Utilizar la información proporcionada por el sistema de costos para ajustar los precios de venta de manera regular. Esto permitirá mantener una posición competitiva en el mercado y optimizar la rentabilidad en función de los costos reales de producción.
- ✓ Realizar un análisis detallado y frecuente de los costos asociados a cada producto para identificar oportunidades de reducción de gastos y mejora en la eficiencia de producción, lo que contribuirá a aumentar las utilidades.
- ✓ Implementar el sistema de costos para gestionar de manera eficiente los recursos, como la materia prima y la mano de obra. Esto ayudará a minimizar desperdicios y a mejorar el margen de utilidad, impactando positivamente en la rentabilidad de la empresa.
- ✓ Utilizar los datos obtenidos del sistema para desarrollar estrategias empresariales informadas. Esto incluye la toma de decisiones sobre expansión de mercado, ajustes en la producción y planificación financiera, basadas en un entendimiento claro de los costos y su impacto en la rentabilidad.
- ✓ Establecer un proceso para monitorear el desempeño del sistema de costos y realizar ajustes cuando sea necesario.

## 6 Bibliografía

- Amaya, C., Sandoval, K., Cruz, Y., Quintero, D., y Moya, B. (2020). *Costos y Presupuestos*. Universidad Santo Tomass.
- Angulo, U. (2021). *Contabilidad financiera - 2a Edición*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Ballesteros, R. H. (2021). *Plan de marketing: diseño, implementación y control*. Colombia : Ecoe.
- Bartesaghi, I., y Weck, W. (2022). *Los Efectos de la Digitalización, Inteligencia Artificial, Big Data e Industria 4.0 en el Trabajo de las Pymes en Latinoamérica*. Panamá.
- Belloso, L., Fernandez, N., y Alvarez, D. (2021). Rentabilidad en las empresas de construcción y montaje. *IPSA Scientia Revista Científica Multidisciplinaria*.
- Beltrán, A., y Cueva, H. (2021). *Evaluación privada de proyectos*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Berman, K., y Knight, J. (2022). *Inteligencia financiera: lo que realmente significan los números*. España: Sirio S.A.
- Cabrera, J. M. (2019). *Análisis contable*. España: Editorial Elearning, S.L.
- Cajigas, M., Ramirez, D., y Ramirez, E. (2023). *Diagnóstico y plan de acción empresarial*. Bogotá: Ecoe.
- Calderón, M., y Casarrubia, B. (2020). *Modelo de Costo Estándar en Compañías PYMES*. Bogotá D. C.
- Carlos Augusto Rincón Soto, F. R. (2021). *Contabilidad de costos I componentes del costo con aproximaciones a las NIC 02 y NIIF 08*. Bogotá: Ediciones de la U.

- Casanova, C., Macias, J., Proaño, E., y Ruiz, S. (2023). La contabilidad de costos y su incidencia en la rentabilidad de las PYMES. *Journal of Economic and Social Science Research*, 3(1).
- Casanova, C., Núñez, R., Navarrete, C., y Proaño, E. (2021). Gestión y costos de producción: Balances y perspectivas. *Revista de Ciencias Sociales (RCS) FCES-LUZ*, XXVII(1), 302-314.
- Clavijo, N., y Gualdrón, C. (enero-junio de 2020). Los Sistemas de Gestión de Costos en la Industria Textil en Colombia. *Ingeniería, Matemáticas y Ciencias de la Información*, 7(13), 73-79.
- Coello, J. (2020). *Control Contable de la Empresa "Almacén El Globo" periodo 2019*. Babahoyo.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2023). *Microempresas y Pymes*. <https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- Córdova, K. (2023). *Costos de producción para la determinación de la rentabilidad en la Empresa Vanetex*. Ambato, Ecuador.
- Daza, J. (2016). Crecimiento y rentabilidad empresarial en el sector industrial brasileño. *Contaduría y Administración*, 6, 266–282.
- Dominguez, G. (2019). *Comparación entre los costos reales y estimados para la toma de decisiones*. Machala.
- Edelsy Santiesteban Zaldívar, V. G. (2020). *Análisis de la Rentabilidad Económica. Tecnología propuesta para incrementar la eficiencia empresarial*. Habana: Universitaria.
- Espinoza-Freire, E. E. (2023). La enseñanza de las ciencias sociales mediante el método deductivo. *Revista Mexicana de Investigación e Intervención Educativa*, 38.

- Esteban Chong León, M. I. (2021). *Contabilidad financiera intermedia: estados financieros y análisis de las cuentas del activo, pasivo y patrimonio*. Perú: Universidad del Pacífico.
- Flores, J., Mejía, G., Narváez, H., y Mórelo, E. (2022). *La gestión financiera y su plan: Los fundamentos y herramientas oportunas para la gestión financiera*. ADIEC. Asoc. Docentes Investigadores y Emprendedores del Caribe.
- Freire, E. E. (2023). La enseñanza de las ciencias sociales mediante el método deductivo. *Conrado*, 38.
- Gaitán, R. E. (2020). *Análisis financiero y de gestión*. Bogotá: Ecoe.
- Gamboa, R., y Jiménez, L. (2023). *Contabilidad de Costos: Herramienta de gestión vista desde la norma internacional* (1 ed ed.). Ecoe Ediciones.
- García, J. (2019). *Contabilidad de Costos*. Mc Graw-Hill.
- German, D. B. (2022). *Costeo de platos en restaurantes: estrategias para fijar precios efectivamente*. Argentina : Ugerman.
- Guarnizo, F., y Cárdenas, S. (2020). *Costos por órdenes de producción y por procesos*.
- Guevara, V. C. (2020). *Metodologías de investigación (descriptivas, experimentales, participativas, y de*.
- Hidalgo, J. (2019). *Contabilidad General I*. Iquitos, Perú.
- Hidalgo, J. (2020). *Determinación de los costos de producción de la Empresa Pelileo Store*. Ambato, Ecuador.
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (2020). *Directorio de Empresa y Establecimientos*.
- Jiménez, M., y Narváez, C. (2021). Control y gestión de costos para la toma de decisiones. *Revista Interdisciplinaria de Humanidades, Educación, Ciencia y Tecnología (CIENCIAMATRIA)*, VII(II).

- Kuster, C. E. (2021). *El uso de juegos como estrategia motivadora en el proceso de enseñanza y aprendizaje de la educación profesional*. Causa.
- López, A. (2020). Uso de la estimación de costos como herramienta de evaluación. *Revista Eruditus, 1(3)*.
- Macías, A., y Estefano, M. (2022). Costos de producción y su incidencia en la rentabilidad, en industriales textiles de la ciudad de Guayaquil. *Polo del Conocimiento, 7(11)*.
- Macías, M., y Sanchez, A. (2022). El análisis financiero: Un instrumento de evaluación financiera en la empresa La Fabril. *Revista Científica Multidisciplinaria SAPIENTIAE. ISSN: 2600-6030., 5(10), 2–20*.
- Mar Orozco. (2020). *Metodología de la Investigación*. México: EBOOK.
- Mar, B. M. (2020). *Metodología de la Investigación*. Ebook.
- Martínez, C. (2019). *Estadística Básica Aplicada*. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones .
- Meleán, R., y Torres, F. (2021). Gestión de costos en las cadenas productivas: reflexiones sobre su génesis. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía, 11(21)*, 131-146. <https://doi.org/https://doi.org/10.17163/ret.n21.2021.08>
- Merlo, M. (2022). *Análisis financiero integral*. Bogotá: Alpha.
- Morales, L., Sánchez, A., Viscaino de la Cruz, C., y Avellán, C. (2019). *Importancia de los fundamentos contables. Aplicación práctica de un proceso contable en una empresa comercial*. Latacunga.
- Moreno, Y., Celi, Y., Largo, N., y Maldonado, M. (Abril-Junio de 2022). Contabilidad y costos: enfoque de costos por procesos y costos estándar. *FIPCAEC, 7(2)*, 62-79.
- Morocho, K., Narváez, C., y Erazo, J. (2019). Aseguramiento de la información de costos a través de los sistemas de control interno. *Dominio de las Ciencias, 5(4)*, 95-124.

- Muñoz, M., Espinoza, R., Zúñiga, X., Guerrero, A., y Campos, H. (2017). *Contabilidad de Costos para la Gestión Administrativa*. Universidad Estatal de Milagro - UNEMI.
- Neusa, A. G. (2023). *Ergonomía en las granjas de producción avícola*. Colombia : Ediciones de la U.
- Nicastro, G. (2023). *El ciclo de multiplicación del dinero*. Autores de argentina.
- Nieto, W., Caminos, W., y Guevara, V. (2022). Importancia de la Implementación del Proceso Contable en una Microempresa Ferretera. *Polo del Conocimiento*, 7(5), 632-647.
- Núñez, R., Suarez, M., Navarrete, C., Ruiz, S., y Almenaba, P. (2023). *Sistema de Costos de Producción por Órdenes de Producción para PYMES*. Santo Domingo, Ecuador: Grupo AEA.
- Ochoa, C., Marrufo, R., y Ibáñez, L. (2020). Gestión de costos como herramienta de la rentabilidad en pequeñas y medianas empresas. *Espacios*, 41(50), 287-298.
- Padilla, M. C. (2014). *Análisis financiero*. Bogotá: Ecoe.
- Parra, M. (2021). *Análisis del proceso contable y su incidencia en la información financiera del Comercial Katita del Cantón Urdaneta*. Babahoyo.
- Pérez, G., y Tulcán, A. (2016). Los Sistemas de Costos en Ecuador: propuesta para empresas de fabricación de muebles. *Revista Científica UISRAEL*, 3, 2016.
- Prada, A. (2019). *Contabilidad introducción práctica*.
- Review, H. B. (2017). *Guía HBR: Finanzas básicas*. Reverte-Management.
- Rincón, C., Molina, F., y Villarreal, F. (2020). *Costos I: Componentes del costo* (2 ed ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Rodríguez, Y. (2020). *Metodología de la investigación*. México: KLIK soluciones educativas.

- Rojas, C. (2022). *Diseño de un sistema de costeo por órdenes de producción para la compañía Industrias Temas Ltda.* Bogotá, D.C.
- Ronquillo, A. (2019). *Costos y presupuestos.* México.
- Saltos, M., Julián, S., y Rosillo, L. (2020). Mapas conceptuales en el aprendizaje del derecho para la aplicación de la ley de contratación pública. *Conrado*, 293.
- Sepúlveda Atehortúa, L. (2019). *Manual para la asignatura de costos: empresa de producción y servicios.* Corporación Universitaria Remington.
- Serrano, J. (2020). *Metodología de la investigación* . Gamma.
- Sumba, R., Pinargotty, J., y Pillasagua, D. (2022). MIPYMES en el mercado de Ecuador y su rol en la actividad económica. *RECIMUNDO*, 439-455.
- Tanaka, G. (2016). *Contabilidad y análisis financiero.* Peú: Fondo Editorial de la PUCP.
- Trujillo, J., y Martínez, O. (2020). *Finanzas empresariales análisis y gestión.* Colombia: Alpha.
- Tumbaco, G., Villafuerte, W., y Soledispa, X. (2022). Las cadenas de valor como estrategias de desarrollo microempresarial. *FIPCAEC*, 7(1), pp. 65-87.
- Vargas, M., y Ávila, L. (2020). *Prácticas de Costos.* Mexico: Patria Educación.
- Velásquez, N. (2020). *Contabilidad Básica I.* Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Véliz, M., y Culcay, M. (2022). *Contabilidad de Costos: Conceptos Elementales.* Guayaquil, Ecuador.
- Villanueva, C. F. (2022). *Metodología de la investigación* . México: Pereyra Zetina .
- Villota, D., y Chamorro, G. (2020). *Estrategias para el control y mejoramiento de los procesos de producción en la industria panelera del municipio de Consacá (Nariño).* Nariño: Universidad Cesmag.
- Yúgar, M. A. (2023). *Contabilidad básica para empresas turísticas.* Cochabamba.

Zuleta, G. (2021). *Sistemas de Costos*.