



**UNIVERSIDAD ESTATAL DE MILAGRO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y COMERCIALES**

**TRABAJO PRACTICO DE EXAMEN DE GRADO O DE FIN DE
CARRERA DE CARÁCTER COMPLEXIVO**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA EN CONTADURÍA PÚBLICA Y AUDITORÍA CPA**

**TÍTULO:
COSTEAR LOS SERVICIOS QUE BRINDA LA DISTRIBUIDORA DE
POLLOS “AGUILAR” PARA LA TOMA DE DECISIONES.**

Autora: Guaraca Loor Julia Natividad

Tutor: Magister. Guerrero Rivera Absalón Wilberto

MILAGRO, DICIEMBRE DEL 2016

ECUADOR

ACEPTACIÓN DEL TUTOR

Por la presente hago constar que me comprometo asesorar durante la etapa del desarrollo hasta su presentación, evaluación y sustentación del trabajo de titulación, cuyo tema es "COSTEAR LOS SERVICIOS QUE BRINDA LA DISTRIBUIDORA DE POLLOS "AGUILAR" PARA LA TOMA DE DECISIONES" presentado por la estudiante Julia Natividad Guaraca Loor, para optar al título de Ingeniera en Contaduría Pública y Auditoría CAP.

Milagro, a los 05 días del mes de diciembre del 2016

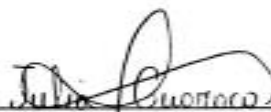


Mgs. Guerrero Rivera Absalón Wilberto
0603274994

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN

El autor de esta investigación declara ante el Consejo Directivo de la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales de la Universidad Estatal de Milagro, que el trabajo presentado es de mi propia autoría, no contiene material escrito por otra persona, salvo el que está referenciado debidamente en el texto; parte del presente documento o en su totalidad no ha sido aceptado para el otorgamiento de cualquier otro Título o Grado de una institución nacional o extranjera.

Milagro, a los 05 días del mes de diciembre del 2016



Guaraca Loor Julia Natividad
CI: 094012108-0

Scanned by CamScanner

DEDICATORIA

Dedico principalmente este trabajo con mucho amor a Dios por ser el inspirador para cada uno de mis pasos, por haberme dado la vida y llegar a esta etapa tan importante de mi formación profesional.

A mi madre y mis hermanos quienes han sido un pilar fundamental en mi vida que con esfuerzo y sacrificio me han ayudado en este arduo caminar.

A mi abuela que desde el cielo cuida y guía en cada uno de los objetivos que quiero lograr.

AGRADECIMIENTO

A la culminación de este trabajo, expreso mi agradecimiento a la Universidad Estatal de Milagro, carrera de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría a los docentes quienes me impartieron cada uno de sus conocimientos siendo guía y soporte para mi futuro profesional.

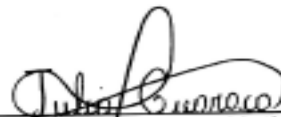
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR

Ingeniero.
Fabricio Guevara Viejó, MAE.
Rector de la Universidad Estatal de Milagro
Presente.

De mi consideración:

Mediante el presente documento, libre y voluntariamente procedo hacer entrega de la Cesión de Derecho de Autor del Trabajo Práctico de Examen de Grado o de Fin de Carrera de Carácter Complexivo, realizado como requisito previo para la obtención de mi Título de Tercer Nivel, cuyo tema fue "costear los servicios que brinda la distribuidora de pollos "Aguilar" para la toma de decisiones." y que corresponde a la Facultad de Ciencias Administrativas y Comerciales.

Milagro, 05 de diciembre del 20



Guaraca Llor Julia Natividad
CI: 094012108-0

v

Scanned by CamScanner

ABREVIATURAS

Presentamos las siguientes abreviaturas a utilizar en el presente trabajo.

MP. Materia Prima

MPD. Materia Prima Directa

MOD. Mano de Obra Directa

CIF. Costo Indirecto de Fabricación

CF. Costo Fijo

CV. Costo Variable

CT. Costo Total

PE. Punto de Equilibrio

IT. Ingreso Total

ÍNDICE GENERAL

ACEPTACIÓN DEL TUTOR	i
DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL TRABAJO DE TITULACIÓN.....	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR.....	v
ABREVIATURAS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURA	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT.....	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I.....	2
EL PROBLEMA	2
1.1. Planteamiento del Problema	2
1.1.1. Delimitación	3
2.1. Marco Teórico y Referencial	4
Costo total y costo unitario.....	4
Análisis de Incertidumbre y Riesgo para la Toma de Decisiones	10
La toma de decisiones en las empresas	11
Etapas en el proceso de toma de decisiones.....	12
2.2. Marco Metodológico.....	13
2.3. Población y Muestra.....	13
2.4. Métodos y Técnicas	13
2.5. Resultados	13
CAPITULO III.....	15
PROPUESTA.....	15
3.1 Descripción de la Propuesta	15
3.1.1 Desarrollo de la Propuesta	15

Punto de equilibrio	22
Toma de decisiones.....	25
3.2 Conclusiones	26
3.3 Recomendaciones	27
Bibliografía.....	28
APÉNDICE	29

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Materia Prima Actual	17
Tabla 2. Costos Indirectos de Fabricación Actual.....	18
Tabla 3. Punto de Equilibrio Actual.....	19
Tabla 4. Resumen de resultados.....	19
Tabla 5. Costo de Producción	21
Tabla 6. Costo Fijo y Variable	22
Tabla 7. Datos para Punto de Equilibrio - Propuesta.....	23
Tabla 8. Resumen de Estado de Resultados - Propuesta.....	23

ÍNDICE DE FIGURA

Figura 1. Descripción de los elementos del costo	16
Figura 2. Punto de Equilibrio	20
Figura 3. Punto de Equilibrio - Propuesta.....	24

Título: COSTEAR LOS SERVICIOS QUE BRINDA LA DISTRIBUIDORA DE POLLOS “AGUILAR” PARA LA TOMA DE DECISIONES.

RESUMEN

El presente trabajo es realizado en la microempresa ubicada en la Parroquia Lorenzo de Garaicoa del cantón Simón Bolívar.

Capítulo I. Abarca el problema que tienen las empresas familiares, y este es que no se aplica conocimientos contables, financieros de manera técnica, lo que ocasiona que se tenga una ganancia desvirtuada por no considerar rubros al momento de determinar el costo unitario del producto.

Capítulo II. Contempla el marco teórico y referencial, el cual permitió recordar los temas relacionados a los costos fijos y variables, así como se calcula el punto de equilibrio en la obtención de un servicio, además el uso de herramientas de recolección de datos que permitió levantar evidencia para su respectivo análisis.

Capítulo III. Desarrollamos una propuesta que es costear técnicamente el proceso de desposte y comercialización del pollo; en cual se presente en éste capítulo tablas que contiene los rubros con el que los dueños empíricamente calculaban los valores, y una tabla matriz en que podrá utilizar posteriormente para realizar un cálculo efectivo en virtud que tiene considerado todos los rubros que se operan en la distribuidora de pollo.

Palabras clave: Punto de Equilibrio, Costos Fijos, Costos Totales

ABSTRACT

The present work is carried out in the microenterprise located in the Lorenzo de Garaicoa Parish of Simon Bolivar.

Chapter I. covers the problem that family companies have, and this is that accounting, financial knowledge is not applied in a technical way, which causes a profit to be lost because it does not consider items when determining the unit cost of the product.

Chapter II. It contemplates the theoretical and referential framework, which allowed to remember the issues related to fixed and variable costs, as well as calculating the break-even point in obtaining a service, in addition the use of data collection tools that allowed to raise evidence for Their respective analysis.

Chapter III. We developed a proposal that is technically to pay the process of chicken marketing and commercialization; We present in this chapter tables containing the items with which the owners empirically calculated the values and a matrix table in which you can later use to perform an effective calculation by virtue of having considered all the items that are operated in the chicken distributor

Keywords: Balancing Point, Fixed Costs, Total Costs

INTRODUCCIÓN

Las empresas de servicios no utilizan los métodos tradicionales de costear una producción, sino que aplican instrumentos y procesos modernos que puedan reflejar su realidad como son los Costos Basados en sus Actividades, los que generan una planilla de acumulación de los rubros que se desprendan de las actividades propias de la empresa y que vayan aportando a brindar el servicio o su producto también.

Dentro del análisis para la determinación del costo en que incurre la Distribuidora de Pollos "Aguilar" es importante señalar que se encuentra aproximadamente 6 años en el mercado y que lo largo de su historia ha ido creciendo económicamente hasta finales de diciembre del 2015 en el cual se produce un estancamiento a su crecimiento, deduciblemente por la recesión económica del país y a la falta de información técnica y fiable del valor que erogan en la compra, desposte, transporte y comercialización del producto.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del Problema

Una parte especializada de la contabilidad radica en la correcta determinación del costo unitario, el cual hoy en día es un tema de suma importancia para la determinación de costos de un producto o servicios para la correcta toma de decisiones, considerando que se debe minimizar los valores de los rubros y maximizar ingresos, pero el desconocimiento de datos reales del costo como mano de obra, materia prima y costos indirectos incurridos para comercializar de su producto.

Es indispensable que identificar los procesos de compra, faenamiento y comercialización para determinar en qué proceso se puede ahorrar dinero, porque de no aplicar correctivos los dueños de la Distribuidora de Pollos "Aguilar" a largo plazo podrían perder liquidez y ocasionar un estancamiento económico de la distribuidora. No por ser una empresa de servicios no se puede calcular sus costos, todo lo contrario es importante saber, conocer e identificar los rubros que incurren y llegar a determinar el costo unitario y de esta manera de minimizar los costos, que de no identificar claramente y saber manejarlo, a la larga pueden ocasionar un cierre total por las posibles pérdidas que ocasione comercializar por debajo del costo de comercialización, por lo cual es relevante levantar información conceptual para conocer sobre el campo de estudio y proponer tablas matices que almacenen información de los costos fijos y costos variables.

1.1.1. Delimitación

La microempresa es de una persona natural que se dedica a comprar, despostar y comercializar pollos a los comerciantes y al consumidor final, está ubicada en la Parroquia Lorenzo de Garaicoa, perteneciente al cantón Simón Bolívar

1.2. Objetivos

1.2.1. Objetivo General

Costear los servicios que brinda la distribuidora de pollos “Aguilar” para la toma de decisiones.

1.2.2. Objetivos Específicos

- ▣ Recopilar información conceptual
- ▣ Identificar el proceso de compra, desposte y comercialización
- ▣ Establecer los rubros que intervienen en la producción
- ▣ Determinar el costo unitario

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

2.1. Marco Teórico y Referencial

Costo total y costo unitario

Costo total y costo unitario, cuando los costos se determinan por el importe total o por el proceso de promedios, éstos se clasifican en costos totales y costos unitarios. El proceso de acumulación de los costos de producción permite obtener el costo total del período, el costo unitario del producto y el costo unitario por elemento del costo.

Para considerar lo anterior, suponga que una pequeña empresa de confecciones incurrió el pasado mes en los siguientes costos para producir 800 vestidos para dama de diferentes tallas:

- Materia prima consumida, \$1.600.000;
- Mano de obra, \$1.200.000; y
- Costos indirectos, \$800.000.

El costo total del período se calcula sumando los costos correspondientes a los tres elementos, así: (Siniesterra Valencia, Contabilidad de Costos , 2011, pág. 17)

Costo de materia prima	\$1.600.000
Costo de mano de obra	\$1.200.000
Costos indirectos	\$ 800.000
Costo total =	\$3.600.000

Manufacturar cada vestido le significó a la empresa un costo de \$4.500.

Éste costo unitario se obtiene dividiendo el costo total entre las unidades producidas así:

$$\mathbf{\$3.600.000/800 \text{ vestidos} = \$4.500/\text{vestido.}}$$

Costos Fijos

Costos fijos son aquellos que no dependen del volumen producido. Por lo tanto se incurre en ellos aunque no se produzca nada; es decir, aunque el equipo no esté trabajando. Son ejemplos de costos fijos; los pagos por rentas, los pagos de intereses, la depreciación, y los sueldos y salarios del equipo humano y básico. (Maza, 1999, pág. 35).

Según Siniesterra Valencia, Contabilidad de Costos, (2011), por costos fijos se debe entender aquellos costos que permanecen constantes en un período, independientemente de que se presenten cambios en el nivel de producción.

En el caso del fabricante de vestidos, un ejemplo de costo fijo lo constituye el alquiler de la fábrica por \$100.000. Por ejemplo, en el caso del fabricante de vestidos, el costo unitario del producto disminuirá cuando la actividad productiva aumente, debido a que el costo de alquiler se distribuirá entre más unidades fabricadas, Ahora si la producción de vestidos disminuye, el costo unitario del producto aumentará debido a que el costo del alquiler va a ser absorbido por un número más reducido de unidades.

De lo anterior se concluye que los costos fijos permanecen constantes durante el período, pero los costos fijos por unidad se vuelven variables.

En economía, los costos fijos son gastos de la actividad que no dependen del nivel de bienes y servicios producidos por la empresa. Con frecuencia se hace referencia a ellos con el término gastos generales. No están fijados de manera permanente, cambiarán con el tiempo, pero no varía con la cantidad de producción para el período en cuestión. Por ejemplo, una empresa puede tener gastos inesperados e

imprevisibles ajenos a la producción y los costos de almacenaje. (ENCICLOPEDIA FINANCIERA).

Costo Variable

Los costos variables son aquellos costos que varían en forma directa y proporcional ante cambios en el volumen de producción; es decir, si el volumen de actividad aumenta en un 8%, el costo también aumenta en un 8%.

Los materiales directos usados durante un período constituyen ejemplo de costos variables, un aspecto importante relacionado con el comportamiento del costo variable, es que el costo variable es constante si se expresa unitariamente, independientemente de que el número de producidos aumente o disminuya. Otros ejemplos de costos variables, además del material directo son la mano de obra directa, suministros y lubricantes. (Siniesterra Valencia, Contabilidad de costos, 2011, pág. 18).

Los costos variables son los gastos que cambian en proporción a la actividad de una empresa. El costo variable es la suma de los costos marginales en todas las unidades producidas. Así, los costos fijos y los costos variables constituyen los dos componentes del costo total. Los costos variables se denominan a veces a nivel de unidad producida, ya que los costos varían según el número de unidades producidas. (FINANCIERA).

Punto de Equilibrio

Es aquel punto de actividad en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida, ahí nace una pregunta:

❏ ¿Cómo hallamos el punto de equilibrio?

Hallar el punto de equilibrio es hallar el punto de actividad donde las ventas son iguales a los costos.

Hallar y analizar el punto de equilibrio nos permite: Obtener una simulación que nos permita saber a partir de qué cantidad de ventas empezaremos a generar utilidades.

Conocer la viabilidad de un proyecto. Saber a partir de qué nivel de ventas puede ser recomendable cambiar un Costo Variable por un Costo Fijo. (FUENTES, 2012)

Punto de Equilibrio

Encontrar los valores que la empresa debe recibir por la prestación de un servicio o la producción de un bien y ayude a cubrir los valores invertidos para ello es complicado cuando carecen de información y profesionales que les permita establecer e identificar los rubros de MPD, MOD, CIF.

Como señala Quesada,G. (2005) todas las empresas nacen o surgen con un propósito determinado, que puede ser por ejemplo, ***el incremento del patrimonio de sus accionistas o la prestación de un servicio a la comunidad.***

En la tarea de planear, este punto es una referencia importante, es un límite que influye para diseñar actividades que conduzcan a estar siempre arriba de él, lo más alejado posible, en el lugar en donde se obtienen mayor proporción de utilidades.

Quizás en la realidad, el cálculo y el manejo del PE es algo más complejo pues la gran mayoría de las empresas manejas un “mix” de productos con diferentes márgenes haciendo casi inoperante la fórmula del margen de contribución unitaria. Pero, globalmente y mediante los grandes números de la empresa, podemos calcular el punto de equilibrio mediante la ecuación siguiente:

$$\frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo Variable}}$$

Con este tipo de cálculo y la constante variación en el comportamiento de algunos costos, no debe perderse de vista que este cálculo representa un momento de la empresa. Es como una fotografía instantánea y se debe estar revisando en forma regular. Recordemos que bajo esta modalidad el punto de equilibrio se obtiene como una cifra monetaria de ventas, no en unidades.

Otra fórmula para calcular el punto de equilibrio se logra cuando los ingresos son iguales a los costos, y se puede expresar de la siguiente forma

Tanto en los costos variables como en los costos fijos se deben incluir los productivos, administrativos, de ventas y financieros. Hoy día estos últimos son muy significativos.

El punto de equilibrio se determina dividiendo los costos fijos entre el margen de contribución por unidad.

"El margen de contribución es el la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables, exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia"¹

En el caso concreto del punto de equilibrio, el margen de contribución total de la empresa es igual a los costos fijos totales, no hay ni utilidad y pérdida.

Supongamos que una empresa:

- Vende sus artículos a \$ 2.00 por unidad;
- Costo variable es de \$1.00 y que tiene costos fijos de \$5.000,00

El margen de contribución por unidad sería: $\$2,00 - \$1,00 = \$1,00$

Si esta empresa planea vender 5.000 unidades lograría un margen de contribución total de

$$\mathbf{\$1,00 * 5.000 = \$5.000}$$

¹(GERENCIE, 2010)

Esto sería lo necesario para cubrir sus costos fijos totales de \$5.000,00 por lo que se puede afirmar que al vender 5.000 unidades está en su punto de equilibrio.

Si aplicamos la fórmula para el ejemplo anterior, se llegaría a la misma respuesta:

En esta situación fue calculado el punto de equilibrio en unidades, porque se dividió dólares entre dólares, si se quiere el resultado en dólares, se aplicaría la misma fórmula, solo que el margen de contribución por unidad, en vez de dólares, se expresaría en porcentaje de ventas. Continuando con el mismo ejemplo:

La Verdad Sobre La Toma De Decisiones

Nuestras vidas son la suma de nuestras decisiones. Cada minuto, cada día, tomamos una infinidad de pequeñas y grandes decisiones que pueden cambiar el curso de nuestra carrera profesional o de nuestra vida. A fin de cuentas, nuestro éxito depende de lo acertadas o no que sean las elecciones que hacemos.

Muchas decisiones son un intento de no cometer errores. Existen métodos y procesos racionales que nos aconsejan cómo evitar el exceso de confianza o estructurar el pensamiento. No obstante, un enfoque exclusivamente racional limita la creatividad y subestima la intuición, pese a que ambos son ingredientes tan necesarios para una toma de decisiones adecuada como lo es la razón.

Otro gran obstáculo para una toma inteligente de decisiones es el miedo al riesgo. Muchas veces, no arriesgarse equivale a dejar pasar una buena oportunidad, y no fallar supone perder la ocasión de aprender del error. No hay fórmulas perfectas para saber decantarse por lo que más nos conviene; sí es posible, en cambio, aprender a hacerlo mejor. Ninguna decisión es perfecta, pero no lanzarse a ello a veces es peor.(Gunther, 2013).

Prepararse para tomar decisiones

Un primer consejo viene dictado por el sentido común: nunca tomar decisiones trascendentales cuando nos encontremos agotados, cansados o sin haber dormido bien. La falta de sueño ha sido y es responsable de muchas actuaciones fatales: quienes lanzaron al espacio el cohete *Challenger* no habían dormido durante 72 horas seguidas. Mantenerse despierto más de 22 horas, por ejemplo, es equivalente a una tasa de alcohol de 0.08 mg en la sangre. Nunca debemos olvidar que nuestro estado físico afecta a nuestra capacidad intelectual.

La claridad de la mente facilita las buenas decisiones. Al igual que los atletas, concentrados en los momentos decisivos de la competición, los directivos deben cultivar la claridad mental para mejorar su toma de decisiones. Esta situación despejada es el resultado de un esfuerzo de la mente por ser precisa y exacta y del equilibrio entre ella, el cuerpo y las emociones.(Gunther, 2013)

Análisis de Incertidumbre y Riesgo para la Toma de Decisiones

La incertidumbre y el riesgo son parte de la realidad que enfrentan los individuos, las empresas y los países.

El análisis de la incertidumbre y el riesgo es especialmente valioso cuando los resultados son de gran importancia y se desea tomar decisiones para lograr los objetivos personales o empresariales. En este libro se presenta un panorama

general, actualizado y coherente del análisis y modelación de la incertidumbre; incluyendo una explicación completa de diagramas de influencia, mapas de conocimiento, medición de la incertidumbre, valoración de la información y muchas otras técnicas y conceptos.

Las técnicas se presentan de manera completa, por lo que el lector del libro estará en condiciones de aplicar los conocimientos a situaciones reales; el aprendizaje se refuerza con preguntas de repaso y ejercicios en cada capítulo. Los ejemplos con los que se ilustran las técnicas incluyen aplicaciones en la industria petrolera, manufactura, mantenimiento, estudios de mercado, lanzamiento de productos y confiabilidad de sistemas, entre muchas otras áreas en las que existe incertidumbre y requieren decisiones importantes.(Ley, 2001)

La toma de decisiones en las empresas.²

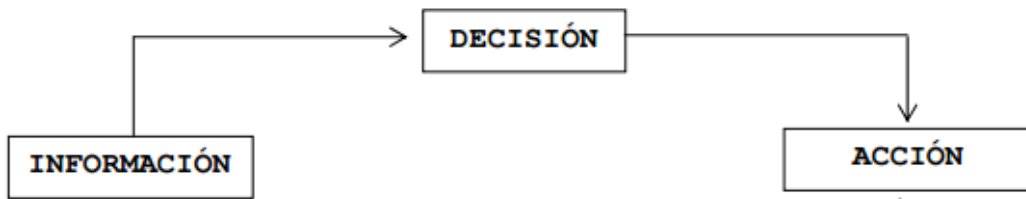
Las personas deben elegir entre varias opciones aquella que consideran más conveniente. Es decir, han de tomar gran cantidad de decisiones en su vida cotidiana, en mayor o menor grado importantes, a la vez que fáciles o difíciles de adoptar en función de las consecuencias o resultados derivados de cada una de ellas. Es posible trasladar este planteamiento general al ámbito de la empresa.

La toma de decisiones abarca a las cuatro funciones administrativas, así los administradores cuando planean, organizan, conducen y controlan, se les denomina con frecuencia los que toman las decisiones.

Como tomar una decisión supone escoger la mejor alternativa de entre las posibles, se necesita información sobre cada una de estas alternativas y sus consecuencias respecto a nuestro objetivo. La importancia de la información en la toma de decisiones queda patente en la definición de decisión propuesta por Forrester, entendiéndolo por esta "el proceso de transformación de la información en acción".

²(Ruiz, 2005)

Figura 1. Retroalimentación



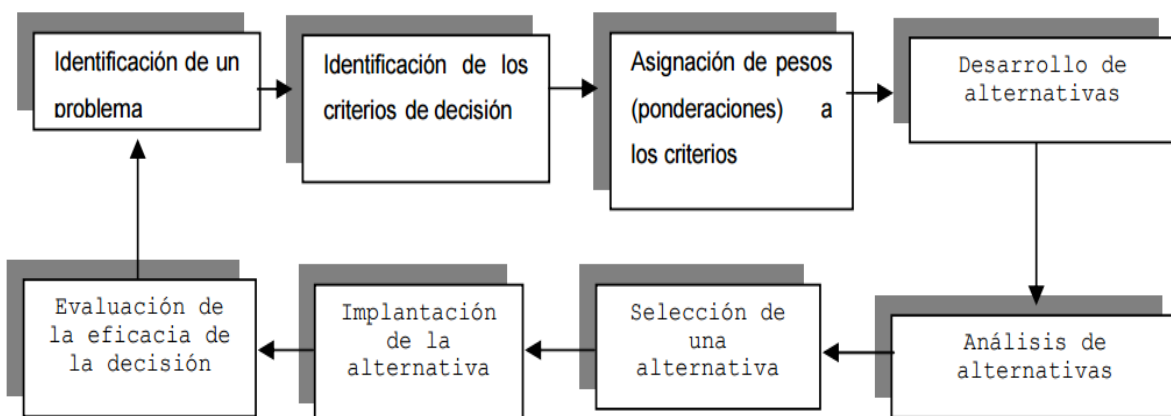
Elaborado por: Menguzzato y Renau, (1991; pág. 44)

Étapas en el proceso de toma de decisiones.

Por lo general hemos definido la toma de decisiones como la “selección entre alternativas. Esta manera de considerar la toma de decisiones es bastante simplista, porque la toma de decisiones es un proceso en lugar de un simple acto de escoger entre diferentes alternativas. La figura siguiente nos muestra el proceso de toma de decisiones como una serie de ocho pasos que comienza con la identificación del problema, los pasos para seleccionar una alternativa que pueda resolver el problema, y concluyen con la evaluación de la eficacia de la decisión.

Este proceso se puede aplicar tanto a sus decisiones personales como a una acción de una empresa, a su vez también se puede aplicar tanto a decisiones individuales como grupales. Vamos a estudiar con mayor profundidad las diversas etapas a seguir para un mayor conocimiento del proceso:

Figura 2. Etapas en el proceso de toma de decisiones



Fuente: Robbins, SP (1994; Pág 157)

2.2. Marco Metodológico

El trabajo de investigación con el tema "Costear los servicios que brinda la distribuidora de pollos "Aguilar" para la toma de decisiones" tiene enfoque cualitativo y cuantitativo; es cualitativo en virtud que se recoge información detallada de la forma, manera en que realizan los procesos de compra, desposte y comercialización como también enfoque cuantitativo porque recogeremos valores de los costos.

2.3. Población y Muestra

No es aplicable a la investigación establecer la población y calcular la muestra en cuanto es tema establece determinar el costo de la comercialización de pollo.

2.4. Métodos y Técnicas

Utilizaremos el método deductivo, partiendo de la recolección de información de los propietarios de la distribuidora de pollos sobre los rubros utilizan para el proceso de comercialización de pollos, para deducir por medio del razonamiento lógico y técnico de los rubros que se debe emplear para establecer los costos, es decir partiremos de verdades previamente establecida en la tabulación y recopilación de información almacenada por la revisión de documentos donde se observe el volumen de compras y los montos de gastos.

Para lo cual se aplicara una Guía Entrevista al propietario de la Distribuidora de Pollos Aguilar, así como plantillas para la recopilación de información de los rubros de costos.

2.5. Resultados

De la aplicación del instrumento de recolección de datos (guía de entrevista) ésta microempresa adquiere su producto (pollo en pío) a la comunidad de Balsas Provincia El Oro, como primer paso, posterior ingresa de los vehículos al galpón

para poner en el corral a los animales, empieza el proceso de faenamiento que consiste en colocar al ave unos conos para la matanza del animal y el desangrado. Para ello se requiere a 4 personas dentro de éste proceso, enseguida se coloca en agua hirviendo para pelar al pollo manualmente o en la peladora automática.

De todos estos pasos o procesos, no cuenta con un registro o un control de la cantidad exacta de lo que procesa y de lo que pagan por la materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación.

CAPITULO III PROPUESTA

3.1 Descripción de la Propuesta

Las empresas industriales son aquellas que transforman la materia prima directa, mano de obra directa y los costos de fabricación pero la falta un análisis sobre los costos perjudican para este tipo de empresas que se dedican a brindar un servicio, por tal motivo se presenta como propuesta lineamientos para la determinación del costo adecuado de vender pollo en una empresa de servicios, esta fijación de costo de producción permitirá realizar posibles implementaciones y adecuaciones de la empresa y con ello se garantiza una asignación razonable y apropiada de los costos y las posibles utilidades.

3.1.1 Desarrollo de la Propuesta

Identificación del proceso y los posibles Costos Fijos y Variables, dentro de los tres elementos principales de Costo de Producción (MPD, MOD CIF).

Nota: se denominan “Pollos Balseños” porque el producto es decir su materia prima proviene de Balsas El Oro. Se presenta a los tres elementos del costo de cómo se desarrollan dentro de la Distribuidora Aguilar.

Figura 1. Descripción de los elementos del costo



Materia Prima Directa

- Se compra pollo balseño
- En cada gaveta entra aproximadamente 8 pollos
- El costo por libra es de 0,75 centavos dependiendo del precio en el mercado



Mano de Obra Directa

- Existe 2 personas que descargan el pollo
- 3 personas realizan el faenamiento que consiste en colgado, matanza, y sangrado.
- Colocan el ave muerta en una olla de agua a 50 grados para proceder al desplumado que puede ser manualmente y en la peladora.
- Posterior realiza el proceso de coloración y eviscerado
- Pasa al lavado y preenfriamiento



Costos Indirectos de Fabricación

- Pago del Agua
- Pago de energía eléctrica
- Compra de colorando amarillo huevo

Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

Calculo actual de la libra de pollo

MATERIA PRIMA

Como se indicó anteriormente, el vehículo llega cargado de (gavetas) a la distribuidora. Vamos a ejemplificar de 20 gavetas con 8 pollos esto representa la disminución de cada porcentajes de taras, luego se baja del camión y se coloca en una balanza eléctrica.

Nota. Cada tara tiene un peso de 16,20 libras (gaveta café)

Tabla 1. Materia Prima Actual

Peso de pollo en pie	
N° de taras	Peso lbs.
4 taras	272,80
4 taras	256,80
4 taras	280,80
4 taras	263,20
= Peso bruto	1.073,60
- Peso de la tara 16 und. *16,20 libras	259,2
= PESO NETO DE POLLO EN PIE	814,40

Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

MANO DE OBRA.

Proceso

Cuenta con 5 trabajadores que labora desde las 04:00 a.m. hasta las 18:00 p.m. de lunes a sábados y los días domingos hasta el mediodía, paga un jornal semanal de \$ 110,00.

También tenemos 2 trabajadores se encargan de recibir el producto, ayudar a descargar y realizar las entregas a mayoristas; cuando han terminado de realizar éstas labores específicas o hay necesidad de los dueños cumplen funciones en la matanza del animal. Los otros 3 trabajadores están en el proceso faenamamiento del animal, que consiste en colgar en embudos al pollo, degollarlo y esperar que termine de sangrar, para posterior depositen al ave muerta en agua hirviendo y empezar con el desplume manual o mecánico, para de ahí pasar al proceso de coloración (colorante vegetal llamado amarillo huevo).

Posterior se aplica el proceso de "eviscerado" que consiste es sacar las tripas del animal, para ahí lavarlo y enfriarlo.

Nota. Pelan aproximadamente 300 pollos al día.

COSTOS INDIRECTOS.

En este rubro actualmente los dueños de la microempresa consideran:
Pago de luz, servicios de agua potable, amarillo huevo.

Cálculo del Costo Total Actual.

Para este cálculo los dueños no consideran varios rubros necesarios para obtener un valor real del proceso de desposte de las aves

Tabla 2. Costos Indirectos de Fabricación Actual

CONCEPTO	VALOR EN \$
Compra de pollo	8.579,25
Pago a Trabajadores	550,00
Pago de consumo de agua	20,75
Pago de planilla de luz	41,25
Gas	30,00
Total	9.221,25

Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

Aplicamos la siguiente fórmula para determinar el Punto de Equilibrio

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variables Totales}}{\text{Ventas Totales}} \right)}$$

Tabla 3. Punto de Equilibrio Actual

Costos Fijos	9.129,25
Costos Variables Totales	92,00
Costos Variables Unitario	0,01
Precio de Venta Total	9.718,50
Precio de Venta Unitarios	0,95
Punto de Equilibrio en \$	9.216,50
Punto de Equilibrio en libras	9.701,58
Unidades Estimadas a Vender	10.230,00

Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

Nuestro punto de equilibrio con los datos recopilados se da en \$ 9.216,50 dólares o el desposte y comercialización de 9.701,58 libras de pollo

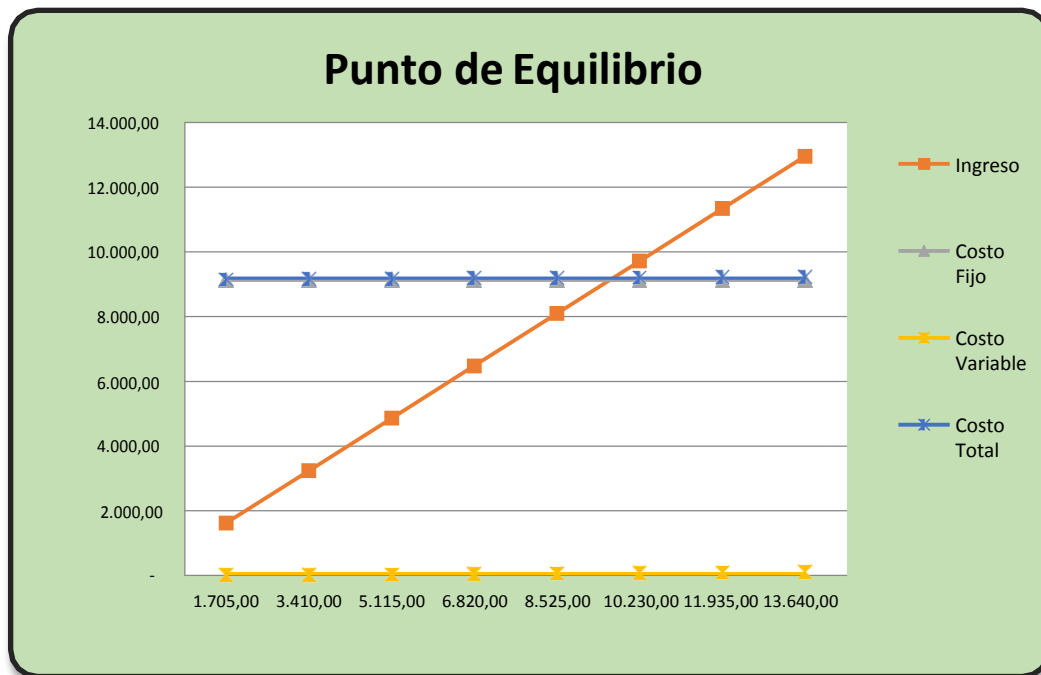
Tabla 4. Resumen de resultados

RESUMEN DE ESTADO DE RESULTADOS Y ESTIMACIÓN		
ESTADO DE RESULTADOS	ESTIMACIÓN DE VENTAS	
Ventas	9.216,50	9.718,50
Costo de Ventas	78,03	82,28
=Utilidad bruta en Ventas	9.138,47	9.636,22
- Gastos Fijos	9.129,25	9.129,25
= Utilidad Neta	9,22	506,97

Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

Con la estimación de vender 10.230 unidades podemos observar una ganancia virtual, en vista que no está considerado la ganancia de los dueños y demás rubros que estableceremos en esta propuesta.

Figura 2. Punto de Equilibrio



Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

Cálculo real de costo del desposte y comercialización

En la propuesta se presenta un formato el cual servirá para que mensualmente calcule el costo de servicio del desposte y comercialización de la Distribuidora de Pollos "Aguilar"

El cálculo corresponde a la producción de un mes de trabajo entre 300 a 400 pollos despostan por día y la estimación es de un mes con valores y rubros reales que intervienen en este proceso de cálculo.

Tabla 5. Costo de Producción

ELEMETO	COSTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
MATERIA PRIMA DIRECTA					46.154,41
Pollo en pie	VARIABLE	61.539,21	Libras	0,75	46.154,41
MANO DE OBRA					3.060,49
* 3 PERSONAS ESTAN EN ESTE PROCESO					
Sueldo	FIJOS	30	Días	36,60	1.098,00
Horas Extras	VARIABLE	30	Días	37,82	1.134,60
Aporte Patronal	FIJOS	30	Días	9,04	271,26
Décimo Tercer Sueldo	FIJOS	30	Días	6,20	186,05
Décimo Cuarto Sueldo	FIJOS	30	Días	3,05	91,50
Fondos de Reserva	FIJOS	30	Días	6,20	186,05
Vacaciones	FIJOS	30	Días	3,10	93,03
COSTOS INDIRECTOS					7.313,51
Materia Prima Indirecta					
Colorante Amarillo Huevo	VARIABLE	6	Frasco	18,00	108,00
Mano de Obra Indirecta					
* 4 PERSONAS ESTAN EN ESTE PROCESO					
Sueldo	FIJOS	30	Días	76,07	2.282,00
Horas Extras	VARIABLE	30	Días	25,21	756,40
Aporte Patronal	FIJOS	30	Días	12,31	369,17
Décimo Tercer Sueldo	FIJOS	30	Días	8,44	253,20
Décimo Cuarto Sueldo	FIJOS	30	Días	4,07	122,00
Fondos de Reserva	FIJOS	30	Días	8,44	253,20
Vacaciones	FIJOS	30	Días	4,22	126,60
Costos Indirectos de Fabricación					
Pago de energía eléctrica	FIJO	1	Mes	285,00	285,00
Pago de agua potable	FIJO	1	Mes	115,00	115,00
Depreciación de PPE - promd	FIJO	1	Mes	82,99	82,99
Consumo de gas	VARIABLE	12,00	cilindros	2,5	30,00
Indumentaria de seguridad	VARIABLE	1	Mes	20	20,00
Suministros de aseo	VARIABLE	1	Mes	25	25,00
Pérdida por desperdicio	VARIABLE	3.313,27	libras	0,75	2.484,95
COSTO DE PRODUCCIÓN					56.528,40

Punto de equilibrio

El cálculo propuesto considera rubros y valores que anteriormente el dueño no tomaba en cuenta y desvirtuaba sus ganancias.

$$PE = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Precio por Unidad} - \text{Costo Variable por Unidad}}$$

Tabla 6. Costo Fijo y Variable

COSTO TOTAL	56.528,40
COSTO FIJO	5.815,04
COSTO VARIABLE	50.713,36

$$IT = CT$$

$$PUV * CANT = CVU * CANT$$

Costo Fijo	5.815,04
Precio de Venta Unitario	0,95
Costo Variable Unitario	0,82
X	46.181,21
Costo Variable Total	38.057,11
Ingreso Total	43.872,15

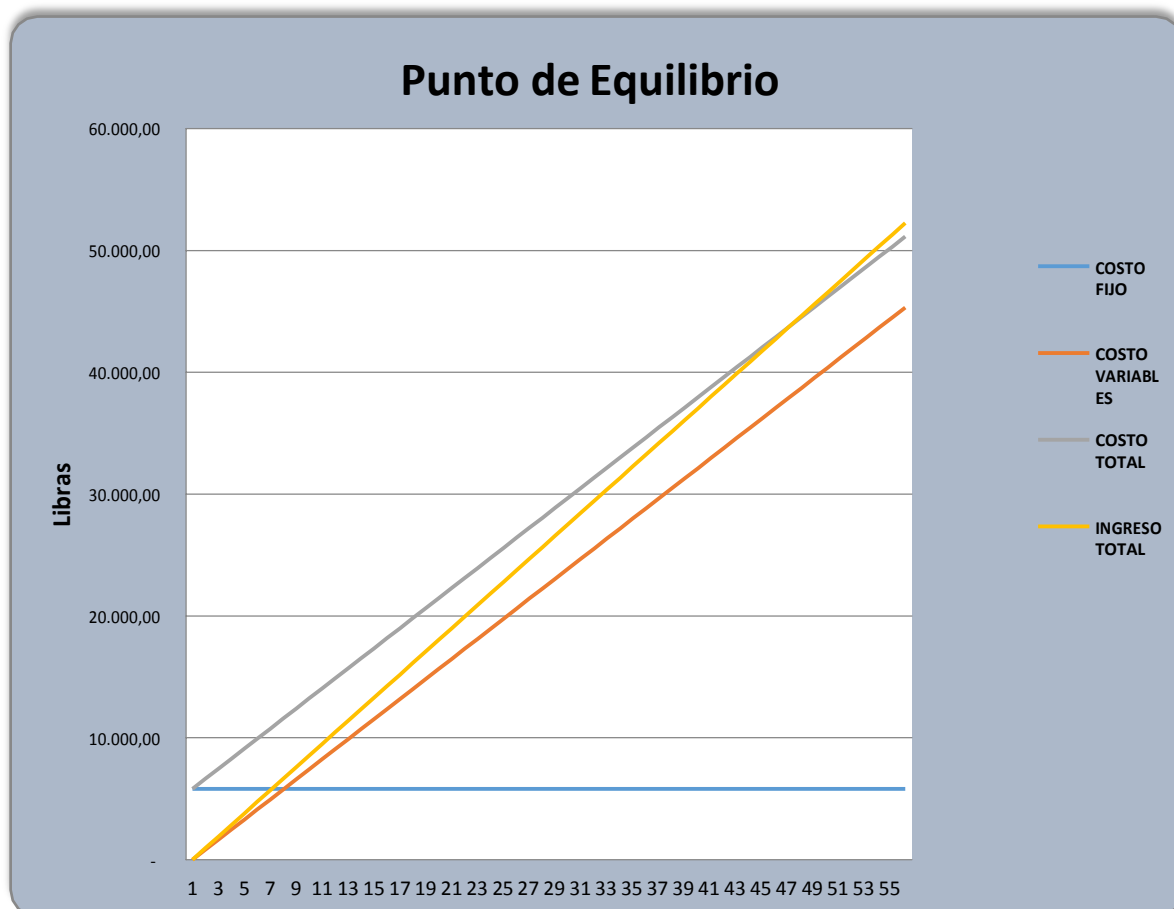
Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

Tabla 7. Datos para Punto de Equilibrio - Propuesta

H-	UNIDADES	COSTO FIJO	COSTO VARIABLES	COSTO TOTAL	INGRESO TOTAL
0	0	5.815,04	-	5.815,04	-
1	1000	5.815,04	824,08	6.639,12	950,00
2	2000	5.815,04	1.648,16	7.463,21	1.900,00
3	3000	5.815,04	2.472,25	8.287,29	2.850,00
4	4000	5.815,04	3.296,33	9.111,37	3.800,00
5	5000	5.815,04	4.120,41	9.935,45	4.750,00
6	6000	5.815,04	4.944,49	10.759,53	5.700,00
7	7000	5.815,04	5.768,57	11.583,62	6.650,00
8	8000	5.815,04	6.592,66	12.407,70	7.600,00
9	9000	5.815,04	7.416,74	13.231,78	8.550,00
10	10000	5.815,04	8.240,82	14.055,86	9.500,00
11	11000	5.815,04	9.064,90	14.879,94	10.450,00
12	12000	5.815,04	9.888,99	15.704,03	11.400,00
13	13000	5.815,04	10.713,07	16.528,11	12.350,00
14	14000	5.815,04	11.537,15	17.352,19	13.300,00
15	15000	5.815,04	12.361,23	18.176,27	14.250,00
16	16000	5.815,04	13.185,31	19.000,35	15.200,00
17	17000	5.815,04	14.009,40	19.824,44	16.150,00
18	18000	5.815,04	14.833,48	20.648,52	17.100,00
19	19000	5.815,04	15.657,56	21.472,60	18.050,00
20	20000	5.815,04	16.481,64	22.296,68	19.000,00
21	21000	5.815,04	17.305,72	23.120,77	19.950,00
22	22000	5.815,04	18.129,81	23.944,85	20.900,00
23	23000	5.815,04	18.953,89	24.768,93	21.850,00
24	24000	5.815,04	19.777,97	25.593,01	22.800,00
25	25000	5.815,04	20.602,05	26.417,09	23.750,00
26	26000	5.815,04	21.426,13	27.241,18	24.700,00
27	27000	5.815,04	22.250,22	28.065,26	25.650,00
28	28000	5.815,04	23.074,30	28.889,34	26.600,00
29	29000	5.815,04	23.898,38	29.713,42	27.550,00
30	30000	5.815,04	24.722,46	30.537,50	28.500,00
31	31000	5.815,04	25.546,54	31.361,59	29.450,00
32	32000	5.815,04	26.370,63	32.185,67	30.400,00
33	33000	5.815,04	27.194,71	33.009,75	31.350,00
34	34000	5.815,04	28.018,79	33.833,83	32.300,00
35	35000	5.815,04	28.842,87	34.657,91	33.250,00
36	36000	5.815,04	29.666,96	35.482,00	34.200,00
37	37000	5.815,04	30.491,04	36.306,08	35.150,00
38	38000	5.815,04	31.315,12	37.130,16	36.100,00
39	39000	5.815,04	32.139,20	37.954,24	37.050,00
40	40000	5.815,04	32.963,28	38.778,33	38.000,00
41	41000	5.815,04	33.787,37	39.602,41	38.950,00
42	42000	5.815,04	34.611,45	40.426,49	39.900,00
43	43000	5.815,04	35.435,53	41.250,57	40.850,00
44	44000	5.815,04	36.259,61	42.074,65	41.800,00
45	45000	5.815,04	37.083,69	42.898,74	42.750,00
46	46000	5.815,04	37.907,78	43.722,82	43.700,00
47	47000	5.815,04	38.731,86	44.546,90	44.650,00
48	48000	5.815,04	39.555,94	45.370,98	45.600,00
49	49000	5.815,04	40.380,02	46.195,06	46.550,00
50	50000	5.815,04	41.204,10	47.019,15	47.500,00
51	51000	5.815,04	42.028,19	47.843,23	48.450,00
52	52000	5.815,04	42.852,27	48.667,31	49.400,00
53	53000	5.815,04	43.676,35	49.491,39	50.350,00
54	54000	5.815,04	44.500,43	50.315,47	51.300,00
55	55000	5.815,04	45.324,51	51.139,56	52.250,00

Gráfico del Punto de Equilibrio

Figura 3. Punto de Equilibrio - Propuesta



Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

ESTADO DE RESULTADOS

Decimos que es un reporte financiero que se presentará al final del ejercicio contable donde se muestran los ingresos, costos y gastos, es decir si han incrementado sus beneficios económicos o cuanto habido una disminución que la empresa a incurrido durante el ejercicio fiscal y nos permiten.

Para el caso práctico señalamos un resumen del Estado de Resultados, resaltando los datos obtenidos, y estos son los Ingresos y el Costo de Producción, los gastos no están considerados, porque todo se cargó al Costo de Producción.

Tabla 8. Resumen de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	
Ventas	44.650,00
- Costo de Producción	44.546,90
= Utilidad Bruta en Ventas	103,10

Elaborado por: La autora
Fuente: Distribuidora "Aguilar"

Toma de decisiones

Según los datos recopilados la empresa no tiene su punto de equilibrio a los 30 días que se consideró en el cálculo, sino a partir del día 47 y de los ingresos generados menos el costo de producción, apenas se puede obtener \$ 103,10

La decisión es responsabilidad de los propietarios de la Distribuidora "Aguilar" pero con un criterio técnico recomendamos que aplique procedimientos para incrementar sus ventas y realice ajustes en nómica en vista que es un rubro elevado.

3.2 Conclusiones

- En la adquisición de los pollos, es gestión agobiante, se requiere visitar los diferentes criaderos, en base a un muestreo visual identificar si es una lote de buena calidad, paso seguido, se procede a transportar al lugar donde serán sacrificados, ahí se verifica que el personal que realiza esta tarea estén con los equipos necesarios, y cumplan con las medidas de seguridad en materia de salud, y; como último paso se procede a distribuir para la comercialización según los pedidos.
- Para determinar los costos unitarios de nuestro producto se vuelve inestable porque este le establece o está determinado por la oferta y la demanda, pero para análisis interno lo establecemos identificando los rubros que la Distribuidora de Polos "Aguilar" utiliza en el proceso de compra, faenamiento, lavado y comercialización, así como clasificando en los costos según la producción que es Materia Prima, Mano de Obra y los Costos Indirectos de fabricación que conjuntamente con la identificación en Costos Fijos y Variables nos permite manejar de mejor manera los costos incurridos.
- La recopilación de fuente primaria de investigación ha permitido fortalecer éste trabajo de titulación leyendo, analizando y revisando, libros, revistas, web ha facilitado entender la clasificación de los costos y su utilización en las pequeñas y medianas empresas y de campo aplicando una guía en entrevista se pudo identificar como funcional este tipo de negocios.

3.3 Recomendaciones

- Usar el formato de órdenes de pedido que facilitara a los dueños del negocio apuntar la compra del producto e ir a su vez llevando un control de los valores por la compra, su abono y el valor pendiente de pago y así obtener un historial de cifras para su toma de decisiones.
- Utilizar la plantilla del costo de producción, donde se encuentra claramente identificado la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación y diariamente, semanalmente o mensualmente como mínimo analizar el costo unitario del producto y proyectarse a obtener un punto de equilibrio en corto tiempo para no perjudicar su liquidez.
- Todo trabajo investigativo debe ser fundamentada en bibliografía actualizada que incluya los cambios de criterio sobre el faenamiento del pollo, así como teorías de optimizar el costo fijo, en virtud que es el más elevado en la producción.

Bibliografía

- ACFI. (s.f.). Obtenido de <http://www.auditoresycontadores.com/contabilidad/49-el-arqueo-de-caja>.
- DSPACE.UCUENCA.EDU.EC. (s.f.). Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1465/1/tcon496.pdf>
- *ENCICLOPEDIA FINANCIERA*. (s.f.). Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costos-fijos.html>
- FINANCIERA, E. (s.f.). *ENCICLOPEDIA FINANCIERA*. Obtenido de <http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costos-variables.html>
- FUENTES, K. T. (abril de 2012). *Costos fijos y costos variables*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/linocup/costos-fijos-y-costos-variables>
- GERENCIE. (12 de Junio de 2010). *Margen de Contribución*. Recuperado el 28 de Noviembre de 2016, de GERENCIE.COM: <http://www.gerencie.com/margen-de-contribucion.html>
- Gunther, R. (2013). *La toma de decisiones*. Francia: Financial Times Press.
- Ley, R. (2001). *Análisis de Incertidumbre y Riesgo para la Toma de Decisiones*. México: Consultoría en Decisiones.
- Maza, V. (1999). Modelo para el cálculo de la tarifa en equipos de transporte. En *Ingeniería & Desarrollo. Uniyersidad del Norte* (pág. 35). 5.
- Quesada, G. (25 de Noviembre de 2005). *Gestiopolis*. Recuperado el 11 de Noviembre de 2016, de Punto de Equilibrio: <http://www.gestiopolis.com/formula-del-punto-de-equilibrio-y-ejemplo/>
- Ruiz, C. (16 de Noviembre de 2005). *UJAEN*. Recuperado el 27 de Noviembre de 2016, de Toma de descisiones en la empresa: <http://www4.ujaen.es/~cruiz/diplot-5.pdf>
- SAGE.ES. (s.f.). <http://blog.sage.es/contabilidad/la-conciliacion-de-cuentas-contables-automatica-o-manual/>.
- SANTILLAN. (s.f.). Obtenido de http://www.pearsonenespanol.com/docs/librariesprovider5/files_recursoismcc/santillana_sistemas_de_c_i_3e_cap16.pdf
- Siniesterra Valencia, G. (2011). *Contabilidad de Costos*. Bogotá: 5.

APÉNDICE

APÉNDICE

APÉNDICE 1. Distribuidora de Pollos Aguilar, sitio de la investigación.



APÉNDICE 2

ENTREVISTA REALIZADA AL PROPIETARIO DE LA DISTRIBUIDORA DE POLLOS “AGUILAR”

ENTREVISTADO: Sr. Luis Aguilar

ENTREVISTADOR (A): Julia Guaraca

- Su negocio lleva contabilidad
- La contabilidad es interna o externa
- Cuenta con algún sistema o software que le permita conocer su contabilidad
- Aplica contabilidad de costos en su distribuidora
- Sabe a qué se refieren los costos totales y los costos fijos
- Usted sabe que para calcular el costo de producción se debe considerar la MPD, MOD y los CIF

APÉNDICE 3

CUADRO REPRESENTATIVO POR CONCEPTO DE LA MANO DE OBRA:

EGRESOS DE LA DISTRIBUIDORA POR CONCEPTO DE MANO DE OBRA

Nº	NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	SUELDO	Nº Horas extraordinarias	Nº horas suplementaria	Total horas extraordinarias	TOTAL INGRESOS	APORTE PATRONAL	APORTE PERSONAL	TOTAL EGRESOS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	VALOR DEMO
MANO DE OBRA DIRECTA															
1		Faenamiento	366	64	80	378,20	\$ 744,20	\$ 90,42	\$ 70,33	\$ 70,33	\$ 62,02	\$ 30,50	\$ 62,02	\$ 31,01	\$ 673,87
2		Pelado	366	64	80	378,20	\$ 744,20	\$ 90,42	\$ 70,33	\$ 70,33	\$ 62,02	\$ 30,50	\$ 62,02	\$ 31,01	\$ 766,39
3		Eviserado	366	64	80	378,20	\$ 744,20	\$ 90,42	\$ 70,33	\$ 70,33	\$ 62,02	\$ 30,50	\$ 62,02	\$ 31,01	\$ 766,39
			1.098,00	197,00	240,00	1.134,60	2.232,60	271,26	210,98	210,98	186,05	91,50	186,05	93,03	2.206,65
MANO DE OBRA INDIRECTA															
4		Desembarque 1	366	64	80	378,20	\$ 744,20	\$ 90,42	\$ 70,33	\$ 70,33	\$ 62,02	\$ 30,50	\$ 62,02	\$ 31,01	\$ 766,39
5		Desembarque 2	366	64	80	378,20	\$ 744,20	\$ 90,42	\$ 70,33	\$ 70,33	\$ 62,02	\$ 30,50	\$ 62,02	\$ 31,01	\$ 673,87
6		Propietario 1	800			-	\$ 800,00	\$ 97,20	\$ 75,60	\$ 75,60	\$ 66,67	\$ 30,50	\$ 66,67	\$ 33,33	\$ 724,40
7		Propietario 2	750			-	\$ 750,00	\$ 91,13	\$ 70,88	\$ 70,88	\$ 62,50	\$ 30,50	\$ 62,50	\$ 31,25	\$ 772,13
			2.282,00	128,00	160,00	756,40	3.038,40	369,17	287,13	287,13	253,20	122,00	253,20	126,60	2.936,79
			3.380,00	320,00	400,00	1.891,00	5.271,00	640,43	498,11	498,11	439,25	213,50	439,25	219,63	5.143,44

Urkund Analysis Result

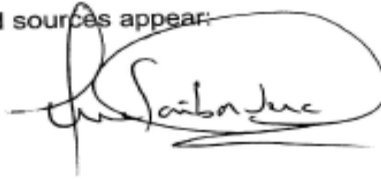
Analysed Document: JULIA GUARACA.docx (D24280539)
Submitted: 2016-12-12 17:28:00
Submitted By: fgaiborv@unemi.edu.ec
Significance: 7 %

Sources included in the report:

CABAL BARRERA ANGGY (TESINA).docx (D24280601)
Ruth Lopez Martinez TRABAJO PRACTICO DE EXAMEN.docx (D24162767)
tesis tzedaka (bEATRIZ cARRERA)19-11-2013.docx (D11309397)
<http://www.encyclopediainanciera.com/definicion-costos-variables.html>
<http://www.gestiopolis.com/formula-del-punto-de-equilibrio-y-ejemplo/>
<http://www4.ujaen.es/~cruiz/diplot-5.pdf>

Instances where selected sources appear:

11



APÉNDICE 5.

FORMATO DE RECEPCIÓN DE PEDIDOS:

ORDEN DE RECEPCIÓN N° _____				
Encargado: _____		Fecha: /__/__/_____		
ORIGEN	N° TARAS	PESO BRUTO	PESO DE TARA	PESO NETO
Julia Guaraca	6	256,32		
	4	452,62		
	5	325,53		
	4	301,80		
	4	294,50		
	4	246,06		
	4	245,29		
	5	270,50		
	6	356,20		
TOTAL	42	2.748,82		

Entregado por: _____ Recibido por: _____

LIQUIDACIÓN DE LA COMPRA

Precio: 0,75 Valor 1.551,32

Abono: _____ Saldo: _____

Observaciones:

Cobrado por: _____ Pagado por: _____