



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
CPA

Proyecto de Investigación previo a
la obtención del título de Ingeniera
en Contabilidad y Auditoría C.P.A.

TEMA:

“COSTOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE
DECISIONES DE LA EMPRESA **BOTIFARINGLES S.A.**, CANTÓN
QUEVEDO, AÑO 2014”

AUTORA:

EMMA CORINA MENDOZA BAQUERIZO

DIRECTORA:

C.P.A. ROSA MARJORIE TORRES BRIONES. MSc.

QUEVEDO - ECUADOR

2016

Declaración de Autoría y Cesión de Derechos

Yo, **EMMA CORINA MENDOZA BAQUERIZO**, declaro que el trabajo aquí descrito es de mi autoría; que no ha sido previamente presentado para ningún grado o calificación profesional; y, que he consultado las referencias bibliográficas que he mencionado en este documento.

La Universidad Técnica Estatal de Quevedo, puede hacer uso de los derechos correspondientes a este trabajo, según lo establecido en la Ley de Propiedad Intelectual, por su Reglamento y por la Normativa Institucional vigente.

EMMA CORINA MENDOZA BAQUERIZO

Certificado de Culminación del Proyecto de Investigación

La suscrita, **C.P.A. ROSA MARJORIE TORRES BRIONES, MSc.**, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo en calidad de tutora del Proyecto de Investigación, con el tema: **“COSTOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA BOTIFARINGLES S.A., CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2014”**, desarrollado por la Egresada **EMMA CORINA MENDOZA BAQUERIZO**, considero que dicho Proyecto de Investigación, reúne los requisitos técnicos, científicos y cumple con las normas establecidas en el reglamento de graduación.

Por lo tanto, autorizo la presentación del mismo ante el organismo pertinente, para que sea sometido a evaluación por la Comisión Calificadora designada por el H. Consejo Directivo de la F.C.E.

C.P.A. ROSA MARJORIE TORRES BRIONES, MSc.

DIRECTORA

Certificado del Reporte de la Herramienta de Prevención de Coincidencia Y/O Plagio Académico

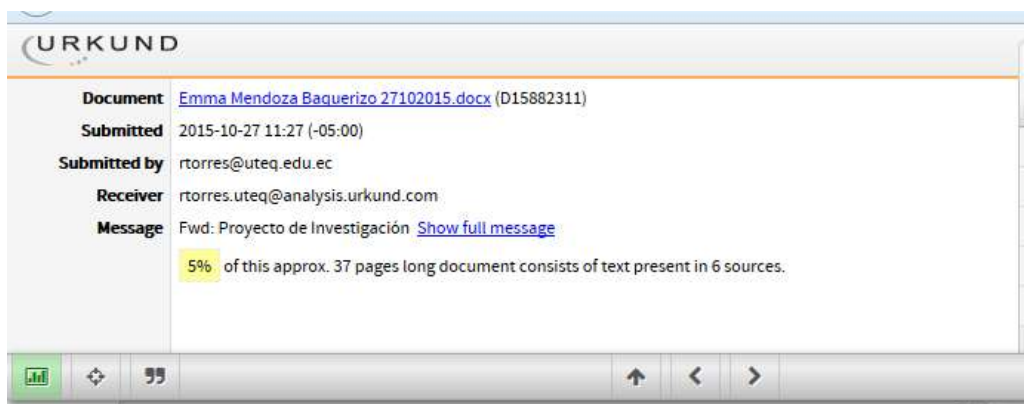


UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
Facultad de Ciencias Empresariales
COORDINACIÓN DE CARRERA
INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



Para: Lcdo. Edgar Pastrano Quintana- Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales
De: C.P.A. Rosa Torres Briones- Directora de Proyecto de Investigación
Asunto: Informe de Dirección de Proyecto de Investigación-Titulación Especial
Fecha: 30-10-2015

Adjunto, al presente sírvase encontrar el documento final del Proyecto de Investigación titulado: **“COSTOS COMERCIALES Y SU INCIDENCIA EN LA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA BOTIFARINGLES S.A., CANTÓN QUEVEDO, AÑO 2014”**, elaborado por la señorita, **MENDOZA BAQUERIZO EMMA CORINA**, previo a la obtención del título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, que fue elaborado bajo mi dirección según lo asignado en la resolución Segunda con fecha 26-06-2015, el mismo que cumple con los componentes que exige el Reglamento General de Grados y Títulos de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo e incluye el informe de URKUND, el cual avala los niveles de originalidad de un 95% y de copia 5%, del trabajo investigativo.



Atentamente,

C.P.A. Rosa Torres Briones
DIRECTORA DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA
C.P.A.

Presentado al Consejo Académico, como requisito previo a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría C.P.A.

APROBADO:

Ing. Flor Janet Franco Cedeño, MSc.
PRESIDENTA DEL TRIBUNAL

Ing. Narciso Enrique Intriago Zamora, MSc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

Ing. Rudy Ivonne Ortega Cabrera MSc.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL

QUEVEDO-ECUADOR

2016

Agradecimiento

Existen muchas personas a quienes les debo un profundo y sincero agradecimiento, personas que a lo largo de mi carrera estudiantil me han brindado su apoyo continuo; es así mi agradecimiento va dirigido hacia mis docentes, que día a día compartieron sus conocimientos, aportando a mi desarrollo profesional y personal, y además a mis amigas que me brindaron su apoyo en etapas tan difíciles y me ayudaron a salir adelante y culminar esta meta.

A la C.P.A. Rosa Marjorie Torres Briones, MSc. y al Ing. Abraham Moisés Auhing Triviño, MSc. por haber confiado en mí, y con su aporte lograr la finalización de este trabajo de grado.

Y de manera muy especial, mi agradecimiento va dirigido hacia mi hermosa familia, que son el pilar fundamental de mi vida.

A mis padres que me apoyaron incondicionalmente y de quienes siempre recibí palabras de aliento en momentos difíciles, ese apoyo moral que solo ellos sabían cómo darme, la infinita confianza que me brindaron en mis años de estudio y que con sus consejos podía enfrentar día a día.

A mis hermanos que siempre estuvieron presentes; brindándome su apoyo moral y económico. También le agradezco a mi cuñado y hermana por su hospitalidad estos dos últimos años de mi carrera.

Emma Mendoza

Dedicatoria

Dedico este Proyecto de Investigación a Dios por darme vida y sabiduría para poder avanzar por el camino correcto.

A mis padres; pilar fundamental en mi vida que estuvieron cada momento, cada instante brindándome su apoyo incondicional y gracias a su esfuerzo y constancia me guiaron por el camino del bien para el logro de mi profesión, les dedico esta meta con todo cariño y amor.

Emma Mendoza

Resumen Ejecutivo

Esta investigación se argumenta por su importancia en la práctica funcional del ámbito local, regional y nivel nacional, estos resultados obtenidos contribuirán para el desarrollo de la Empresa Botifaringles S.A. ubicada en el Cantón Quevedo calle Bolívar 511 entre 5ta y 6ta, considerando un tipo de procedimiento el cual se base en normas que permitan la correcta contabilización de los costos. La realización de un análisis a los costos comerciales para conocer la incidencia en la toma de decisiones; permitirá contribuir a la adecuada determinación de precios en la empresa que tiene como actividad económica la venta de productos farmacéuticos. Es fundamental que la misma realice un análisis exhaustivo que le garantice que los costos que actualmente considera en la determinación de precios unitarios sean los correctos. Los métodos utilizados fueron: histórico-comparativo dando a conocer los costos históricos para poder realizar la proyección del año 2014; método analítico sintético conociendo el proceso para la determinación del precio a partir del costo de adquisición, el método inductivo partiendo de costos unitarios fijos y variables a costos generales y fijación de precios, deductivo obtención conclusiones y recomendaciones a partir de los resultados; también se utilizó la entrevista y la encuesta. Los indicadores financieros muestran que la empresa tiene capacidad para cancelar sus obligaciones corriente baja del 0.55; además no depende de forma representativa de sus acreedores 0.56, tiene una rotación del activo de 62.09 ; la rotación de la ventas es del 3.66 y la capacidad del activo para producir utilidades es del 0.37. Tomando en consideración las conclusiones se realizó las recomendaciones, estas permitirán que los errores del ayer se transformen en oportunidades y estrategias que conduzcan al desarrollo, fortalecimiento, integridad y estabilidad empresarial.

Palabras Claves: Contabilización de los costos, costos comerciales, toma de decisiones, precios unitarios, determinación de precios.

Abstract

This research argues for its importance in functional practice of local, regional and national levels, these results contribute to the development of Botifaringles Company S.A. Quevedo located in Canton 511 Bolivar Street between 5th and 6th, considering a type of procedure which is based on rules allowing correct accounting of costs. Conducting an analysis to commercial costs to determine the impact on decision making; contribute to allow adequate pricing in the company's economic activity is the sale of pharmaceutical products. It is essential that a thorough analysis that will ensure that the costs currently considered in determining the unit prices are correct. The methods used were: historical and comparative making known the historical costs to perform the projection of 2014; synthetic analytical method knowing the process for determining the price from the cost of acquisition, the inductive method based on fixed unit costs and variable overhead costs and pricing, deductive conclusions and recommendations obtained from the results; the interview and the survey was also used. Financial indicators show that the company's ability to repay its obligations undercurrent of 0.55; also not dependent on their creditors representative form of 0.56, has an asset turnover of 62.09; the rotation of the sales is 3.66 and the capacity of the asset to produce profits is 0.37. Taking into consideration the conclusions the recommendations made, these allow mistakes of yesterday into opportunities and strategies conducive to development, strengthening corporate integrity and stability.

Keywords: Accounting for costs, business costs, decision making, unit prices, pricing.

Tabla de Contenidos

	Pág.
Portada.....	i
Hoja en Blanco	ii
Declaración de Autoría y Cesión de Derechos.....	iii
Certificado de Culminación del Proyecto de Investigación	iv
Certificado del Reporte de la Herramienta de Prevención De Coincidencia Y/O Plagio Académico.....	v
Certificado de Aprobación por Tribunal de Sustentación.....	vi
Agradecimiento	vii
Dedicatoria	viii
Resumen Ejecutivo	ix
Abstract	x
Tabla de Contenidos	xi
Índice Gráficos	xvi
Índice Cuadros.....	xvii
Código Dublin	xix
Introducción.....	1
 CAPÍTULO I Marco Contextual de la Investigación	 3
1.1. Problema de Investigación	4
1.1.1. Planteamiento del Problema	5
1.1.2. Formulación del Problema	7
1.1.3. Sistematización del problema.....	7
1.2. Objetivos	7
1.2.1. Objetivo General.....	7
1.2.2. Objetivos Específicos.....	7
1.3. Justificación	8
 CAPÍTULO II Fundamentación Teórica de la Investigación.....	 9
2.1. Marco Conceptual.....	10
2.1.1. Contabilidad de Costo	10
2.1.1.1. Objetivos de la Contabilidad de Costos	10

2.1.1.1	Elementos del Costo.	11
2.1.2	Costos.....	13
2.1.2.1	Costos Comerciales.	13
2.1.2.2	Costos Directos.....	14
2.1.2.3	Costos indirectos	14
2.1.2.4	Costos Fijos.....	14
2.1.2.5	Costos Variables.....	15
2.1.2.6	Costos Unitarios	16
2.1.2.7	Costos Totales	16
2.1.2.8	Costos Históricos.....	17
2.1.2.9	Costos de Adquisición	17
2.1.2.10	Costos de distribución	17
2.1.2.10.1	Componentes básicos del costo de distribución	18
2.1.2.11.	Rotación y cobertura	18
2.1.2.12.	Costo de mantenimiento de inventarios.....	19
2.1.2.13.	Costo por seguros.	19
2.1.2.14.	Costo por almacenamiento.....	19
2.1.2.15.	Costo por obsolescencia.....	20
2.1.2.16.	Costos por Faltantes.....	20
2.1.2.17	Precios Unitarios.	21
2.1.3.	Utilidad Total	21
2.1.4.	Precio de Venta	21
2.1.5.	Gasto	22
2.1.6.	Método de Costo Promedio.....	22
2.2.	Marco Referencial	23
2.2.1.	Usos de los Costos	23
2.2.2.	Diferencias empresas Industriales y Comerciales.	24
2.2.3.	Sistemas de Costos	24
2.2.4.	Relación Costo –Volumen-Utilidad.	25
2.2.5.	Presupuesto Maestro.....	26
2.2.5.1.	Ventajas del Presupuesto.	27
2.2.6.	Limitaciones en la utilización de los presupuestos	28
2.2.7.	Toma de decisiones, planeación y control	29
2.2.8.	El Proceso de cuatro pasos en la Toma de decisiones.....	31

2.2.7.2.	Tipos de decisiones.....	31
2.2.7.3	Costos en relación a la toma de decisiones.....	32
2.2.8.	Presupuesto	32
2.2.8.1.	Presupuesto de Compra	33
2.2.8.2.	Presupuesto de Flujo de Caja	33
2.2.8.3.	Presupuesto de Gastos Comerciales	34
2.2.8.4.	Presupuesto de Gastos de Administración.....	34
2.2.9.	Financiamiento	34
2.2.10.	Utilidad neta	35
2.2.11.	Valoración de Inventarios	35
2.2.12.	Punto de Equilibrio	36
2.2.13.	Depreciación.....	36
2.2.14.	Demanda.....	36
2.2.14.1.	Composición de la demanda.....	36
2.2.15.	Permiso de patentes Municipales, da Cumplimiento a la Ordenanza Municipal.....	37
2.2.16.	Permiso del Cuerpo de Bomberos, da cumplimiento a la ley contra incendio	37
2.2.17.	Obligaciones Tributarias del Contribuyente.....	37
2.2.18.	Reglamento Ley Orgánica de Régimen Tributaria Interna (LORTI)	38
2.2.19.	NIC 1 Presentación de estados Financieros	38
2.2.20.	Normas Internacional de Contabilidad N°2 (NIC 2) Existencias	39
2.2.21.	Reconocimientos en Resultados	40
2.2.22.	Valor histórico original (PCGAS)	40
2.2.23.	Valuación del Costo	41
2.2.24.	Devengado.....	41
2.2.25.	Realización	42
2.2.26.	Ley Orgánica de la Salud	42
2.2.27.	Realización	42
CAPÍTULO III Metodología de la Investigación		49
3.1.	Localizacion	50
3.2.	Tipos de Investigación	50
3.2.1.	Investigación aplicada.....	50

3.2.2.	Investigación documental.....	50
3.3	Métodos de Investigación	50
3.3.1.	Método histórico comparativo.....	50
3.3.2.	Método Analítico Sintético	51
3.3.3.	Método Inductivo.....	51
3.3.4.	Método Deductivo	51
3.4.	Fuentes de recopilación de información	51
3.5.	Diseño de la investigación	51
3.5. 1	Población y Muestra	52
3.5.1.1	Población	52
3.5.1.2	Muestra	52
3.6.	Instrumento de Investigación.....	53
3.6.1.	Observación	53
3.6.2.	Entrevista	53
3.6.3.	Encuesta	54
3.7.	Tratamiento de los Datos	54
3.8.	Recursos humanos y materiales	54
CAPÍTULO IV Resultados y Discusión		55
4.1.	Tabulación, análisis e interpretación d los resultados.....	56
4.2.	Técnica empleada para la recolección de datos (Entrevista).....	68
4.2.1.	Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Gerente.....	68
4.2.2.	Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Administrador de la Empresa	73
4.2.3.	Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Jefe de bodega.....	77
4.2.12.	Flujo del Proceso de Compras de los productos farmacéuticos	79
4.3	Indicadores Financieros	121
4.4	Discusión.....	125
CAPÍTULO V Conclusiones y Recomendaciones.....		127
5.1.	Conclusiones.....	128
5.2.	Recomendaciones	129

CAPÍTULO VI Bibliografía.....	130
6.1. Literatura citada	131
6.2. Linkografía	132
CAPÍTULO VII Anexos.....	133

Índice de Gráficos

Gráfico N°1	Proceso Administrativo	37
Gráfico N°2	Sistemas de Costos predeterminados	38
Gráfico N°3	Precios competitivos	56
Gráfico N°4	Caducidad de los productos	57
Gráfico N°5	Descuentos de la empresa	58
Gráfico N°6	Atención por parte de empleados	59
Gráfico N°7	Stock de medicamentos	60
Gráfico N°8	Servicio, calidad y precios	61
Gráfico N°9	Recomendaría a la empresa	62
Gráfico N°10	Créditos de la empresa.....	63
Gráfico N°11	Productos con mayor demanda	64
Gráfico N°12	Consumo de productos con frecuencia.....	65
Gráfico N°13	Conocimiento del personal de ventas	66
Gráfico N°14	Punto de Equilibrio Antibióticos	107
Gráfico N°15	Punto de Equilibrio Antiinflamatorios	109
Gráfico N°16	Punto de Equilibrio Bronquiales	111
Gráfico N°17	Punto de Equilibrio Antivirales.....	113
Gráfico N°18	Punto de Equilibrio Hidratación.....	115

Índice de Cuadros

Cuadro N° 1	Proceso Administrativo	29
Cuadro N° 2	Sistemas de Costos predeterminados	30
Cuadro N° 3	Precios competitivos	56
Cuadro N° 4	Caducidad de los productos	57
Cuadro N° 5	Descuentos de la empresa	58
Cuadro N° 6	Atención por parte de empleados	59
Cuadro N° 7	Stock de medicamentos.....	60
Cuadro N° 8	Servicio, calidad y precios.....	61
Cuadro N° 9	Recomendaría a la empresa.....	62
Cuadro N° 10	Créditos de la empresa	63
Cuadro N° 11	Productos con mayor demanda.....	64
Cuadro N° 12	Consumo de productos con frecuencia	65
Cuadro N° 13	Conocimiento del personal de ventas.....	67
Cuadro N° 14	Determinación de Compras	80
Cuadro N° 15	Costo de Adquisición	81
Cuadro N° 16	Presupuesto General de Compra	83
Cuadro N° 17	Porcentaje participación Productos/Compras	84
Cuadro N° 18	Porcentaje Stock por Línea de Productos/Total de Inventario	85
Cuadro N° 18.1	Valor de Arriendo por línea de productos	85
Cuadro N° 18.1.1	Antibióticos	86
Cuadro N° 18.1.2	Antiinflamatorios	86
Cuadro N° 18.1.3	Bronquiales	87
Cuadro N° 18.1.4	Antivirales	87
Cuadro N° 18.1.5	Hidratación	88
Cuadro N° 18.2	Costo de Mano de Obra por línea de Productos	88
Cuadro N° 18.2.1	Antibióticos.....	89
Cuadro N° 18.2.2	Antiinflamatorios	89
Cuadro N° 18.2.3	Bronquiales	90
Cuadro N° 18.2.4	Antivirales	90
Cuadro N° 18.2.5	Hidratación	91
Cuadro N° 19	Determinación de Precio de Venta	92
Cuadro N° 20	Ventas Anuales	94

Cuadro N° 20.1	Ventas Antibióticos	95
Cuadro N° 20.2	Ventas Antiinflamatorios.....	95
Cuadro N° 20.3	Ventas Bronquiales	96
Cuadro N° 20.4	Ventas Antivirales.....	96
Cuadro N° 20.5	Ventas Hidratación	97
Cuadro N° 21	Gastos de Ventas	98
Cuadro N° 22	Gastos Administrativos	99
Cuadro N° 23	Gastos Fijos	105
Cuadro N° 24	Gastos Variables	105
Cuadro N° 25	Porcentajes Totales de Gastos.....	107
Cuadro N° 26	Total de Gastos & Precios Unitarios	107

Código Dublin

Título:	“Costos comerciales y su incidencia en la toma de decisiones de la empresa BOTIFARINGLES S.A., año 2014”,
Autora:	Emma Corina Mendoza Baquerizo
Palabras Claves:	Contabilización de los costos, costos comerciales, toma de decisiones, precios unitarios, determinación de precios.
Fecha de publicación:	Miércoles, 03 de JUNIO del 2015
Editorial:	Quevedo, UTEQ 2016
Resumen:	Resumen: El desarrollo de esta investigación se argumenta por su importancia en la práctica funcional del ámbito local, regional y porque no decirlo a nivel nacional, estos resultados obtenidos contribuirán para el desarrollo de la Empresa Botifaringles S.A. ubicada en el Cantón Quevedo calle Bolívar 511 entre 5ta y 6ta, considerando un tipo de procedimiento el cual se base en normas que permitan la correcta contabilización de los costos. Abstract: The development of this research argues for its importance in functional practice of local, regional and why not say at the national level, these results contribute to the development of the Company BOTIFARINGLES S.A. located in the Quevedo Canton Bolivar Street 511 between 5th and the 6th, considering a type of procedure which is based on standards for the correct accounting of costs.
Descripción:	150 Hojas: dimensiones, 29 x 21 cm + CD-RON
URI:	

Introducción

Dentro de los aspectos contables y financieros en una empresa; la urgente necesidad de mejorar su sistema actual de costos en empresas farmacéuticas, constituye un problema a nivel mundial tanto en empresas comerciales como las industriales, el cual no constituye una herramienta para el control y planeación de los costos y presupuestos dando lugar a la toma de decisiones intuitiva y poco técnica, además de extemporánea.

La Contabilidad de Costo tiene como objetivo principal proporcionar informes relativos a los costos para determinar los resultados y valorizar inventarios para la correcta toma de decisiones, todo aquello repercute para el mejoramiento de la economía, cabe recalcar que el nivel de desarrollo de un país se mide, entre otras cosas, por los indicadores de salud de la población y dentro de estos, la producción de medicamentos es un parámetro importante para el progreso social.

Así se determina que el objetivo de un estudio de costos y precios es ofrecer información de interés a posibles compradores: especificaciones técnicas, precios, condiciones comerciales y reglamentarias. Además, se incluyen los “los perfiles” de las compañías y sus productos.

Es así, que la investigación se enfoca dentro del marco conceptual-referencial-legal, enfatizando los factores de aplicación en contabilidad de costos, análisis de costos comerciales, uso de presupuestos para la determinación de precios unitarios como una nueva disciplina aplicada e interdisciplinaria en la gestión administrativa de las Instituciones del sector farmacéutico; la cual será orientada y se sustenta con conceptos básicos, principios y técnicas más avanzadas.

La presente investigación permitirá exhortar que, la eficaz toma de decisiones estará en función a la plataforma tecnológica del sistema de información gerencial que se implemente.

La adecuada administración de los costos permite establecer el costo de un determinado producto y por lo tanto ayudar a calcular y establecer el precio más adecuado y

conveniente para dicho bien. En el presente desarrollo, se plasma cómo la planificación de Costos busca un mejor manejo, es decir el objetivo de toda empresa; minimizar sus costos sin llegar a afectar la calidad del producto, también considera de gran importancia analizar los sistemas de costeo, calcular el costo de un producto o un servicio, valuar inventarios, detectar áreas de oportunidad para reducir costos y ser competitivo permitiendo así la adecuada toma de decisiones por parte de los dirigentes de las empresas.

Capítulo I, Contiene la información del tema investigativo, el problema en el que se encuentra la empresa, justificación, objetivos, hipótesis y variables.

Capítulo II, Se despliega la información del marco conceptual, referencial y legal el mismo que sirve de soporte del desarrollo de la presente investigación para el conocimiento de las empresas farmacéuticas y sus costos comerciales.

Capítulo III, En este capítulo se encuentra la metodología que se utilizó para la obtención de la información: materiales y métodos, tipo de investigación, diseño, población y muestra.

Capítulo IV, Se elaboraron los resultados, análisis e interpretación de la información adquirida, basados en una encuesta y en entrevista en relación a las hipótesis planteadas.

Capítulo V, Se plasman las conclusiones y recomendaciones basadas en el proceso investigativo.

Capítulo VI, La bibliografía es el soporte en el cual basamos la información de costos comerciales para el desarrollo de la presente investigación.

Capítulo VII, Anexos de la investigación.

CAPÍTULO I
CONTEXTUALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Problema de Investigación

El sector Farmacéutico, es sin duda un componente económico de gran utilidad para la ciudadanía y economía de un país. Este sector brinda un calificado apoyo a la población en general al contribuir con los medicamentos que mejoran la salud de los habitantes.

Tal es así, que las frecuentes fusiones y adquisiciones de laboratorios multinacionales han hecho que muchos de ellos se ubiquen en los primeros puestos de todas las clasificaciones mundiales por rama de negocios, en muchos casos superiores a las empresas de actividad petrolera. Sin embargo, el acceso a las medicinas tiene un alto impacto social y económico, y es un indicador comúnmente utilizado y apropiado para medir el nivel de vida de un país.

El Plan Nacional de Desarrollo del Ecuador, contiene 12 Objetivos Nacionales, de los cuales el Objetivo 3 se refiere a mejorar la calidad de vida de la población, donde la salud es el fundamento para alcanzar esa mejora. Aunque los indicadores de salud han evolucionado favorablemente en los últimos años, existen aspectos que están muy relacionados con la vinculación entre el sector público y el sector privado cuya interacción los afecta directamente.

En materia de política de salud, el Gobierno ha emprendido un sinnúmero de acciones encaminadas a obtener mejoras en el cuidado de la salud de los ecuatorianos y ecuatorianas, convirtiéndose en uno de sus logros más importantes.

Durante los primeros años de su mandato, el Gobierno se ha preocupado principalmente de la atención a pacientes que poseen cobertura de la Seguridad Social y a aquellos que concurren a dispensarios médicos. Para abastecer al primer grupo se han desarrollado convenios con la mayor parte de centros de atención hospitalaria privados, cuya oferta de servicios de salud se satura con pacientes provenientes de los centros estatales de salud. Otra de sus prioridades ha sido el equipamiento de los hospitales públicos, así como la provisión completa de medicinas a personas de nivel socioeconómico bajo.

En este ámbito de ayuda social, es donde interviene la problemática del sistema de la farmacéutica en el Ecuador, estas compañías están enfrentando grandes retos, tales como, la expansión del mercado de medicamentos genéricos, la creciente demanda de

medicamentos innovadores, cambios en las regulaciones locales, entre los más importantes. Ante este escenario, los directivos de estas empresas tienen como principal objetivo el desarrollar estrategias que les permitan mantenerse en el mercado, crecer, incrementar sus ganancias y mantenerse a la vanguardia.

Una vez expuesto lo anterior, se puede decir que los directores financieros de las empresas farmacéuticas no solo tienen como principal objetivo el sobrevivir ante la crisis económica, tienen también la encomienda de hacer crecer financieramente a la empresa, buscando la optimización de recursos, la reducción de costos operativos y eliminando al mínimo el riesgo financiero.

Actualmente las empresas presentan problemas en la determinación de precios basados en el inadecuado análisis de los costos ocasionando dificultad en la toma de decisiones.

1.1.1. Planteamiento del Problema.

Dentro de los limitantes del desarrollo en estudio, se puede mencionar, que existen distorsiones en la determinación del costo del producto de venta al público, esto originado por la ineficacia de los elementos que intervienen en la recepción del producto, así como la mala planificación de costos por almacenamiento, distribución, y consecución del precio final que será expuesto en las farmacias a nivel nacional. Dentro de estos aspectos, se entiende mediante la observación de indicadores económicos dónde los factores deficientes denotan anomalías en las decisiones de la empresa:

- a) Deficiencia en la toma de decisiones en los precios de los productos unitarios.
- b) Carencias de un sistema de informática para el cálculo de los costos.
- c) Incumplimiento de información actualizada.
- d) Deficiencia en la determinación de los costos.
- e) Distorsiones en las estructuras de los costos.
- f) Carencia en la capacitación del personal en sistema de costos y presupuestos.
- g) Insuficiencias en equipos y tecnología.

Además, se perciben dos grandes problemas, el primero se circunscribe a la necesidad de controlar el uso de recursos y el segundo es no contar con un sistema de costos y presupuestos adecuado para la gerencia estratégica de costos, impidiendo una eficiente medición del desempeño en las actividades de la empresa, ni el logro de sus objetivos.

Diagnóstico.

Actualmente la empresa no posee un mecanismo de costo que le permita conocer la situación real para la determinación del precio de venta y los gastos que incurren en el mismo. Además se puede mencionar distorsiones en la determinación del precio unitario, esto es causado por la carencia de capacitación al personal encargado de este área, como consecuencia no se calculan todos los elementos que intervienen en la recepción y venta de la medicina también se considera; buscar las causas para no errar en el precio que se ofrece en el mercado, lo cual brindará información oportuna a la gerencia evitando así la inadecuada toma de decisiones. Ante esta situación, no poseer un sistema de costo adecuado que brinde información oportuna representa una gran debilidad para la empresa.

Un manejo adecuado de los recursos de la empresa y la posibilidad de tomar decisiones adecuadas y oportunas además de él cálculo registrado y aplicado correctamente genera mejor gestión empresarial.

Pronóstico.

La empresa necesita detectar las áreas de oportunidad para reducir costos y ser más competitivos en el mercado de Quevedo, también enfocarse en el manejo de la información contable en particular en el sistema de costo.

Para llevar un control adecuado de una empresa farmacéutica es necesario tener conocimiento de costos comerciales lo que permita obtener información más razonable sobre los precios unitarios; todo esto repercute en la actual situación económica de la empresa debido a que no se están determinando los costos de forma correcta, además el manejo de presupuesto en general ha ocasionado tomar decisiones inadecuadas el cual lo veremos reflejado en los meses de agosto y octubre en el cual se elaboró de forma incorrecta el presupuesto de compra.

1.1.2. Formulación del problema.

¿Cómo inciden los costos comerciales en la toma de decisiones de la empresa Botifaringles S.A.?

1.1.3. Sistematización del problema.

¿Se considera importante el conocimiento de los costos fijos y variables para la fijación de precios?

¿Es confiable la información obtenida para la adecuada toma de decisiones respecto a la determinación de precios unitarios?

¿En qué medida la demanda de los productos genera rentabilidad en la empresa?

1.2. Objetivos.

1.2.1. Objetivo General.

Determinar la incidencia de los costos comerciales en la toma de decisiones en la Empresa Botifaringles S.A., año 2014.

1.2.2. Objetivos Específicos.

- Analizar cuáles son los costos fijos y variables atribuibles para la fijación de precios comerciales.
- Examinar la confiabilidad de la información obtenida para la toma de decisiones respecto a la determinación de los precios unitarios.
- Establecer cuáles son los productos con mayor demanda y que permiten rentabilidad a la empresa.

1.3. Justificación

La presente investigación procura analizar los problemas que existen actualmente en la formulación de los costos del sector comercial de productos farmacéuticos. Los costos son un área muy compleja de entender y para ello quiero dar a conocer sus elementos, factores y forma de administración de los mismos. La velocidad con que las empresas de distintas índoles se crean y compiten ha hecho que los análisis de costos, sean de mucha importancia para poder regular los precios y para poder competir en el mercado. Los manuales operativos, normas y procedimientos, las pericias internas y externas que se plantean en las leyes, regulan y norman el mercado farmacéutico referido a las ofertas de proveedores y del potencial humano del Ecuador.

Mediante los métodos y técnicas de investigación se obtuvo como resultado la identificación de las causas y efectos de un adecuado control de los costos, obteniendo las bases estratégicas que permitan el mejoramiento de la formulación de los costos comerciales de la empresa en estudio de acuerdo a las nuevas reformas del Estado.

Este proyecto de investigación contribuirá en mejorar la capacidad de tomar decisiones por parte de los directivos de la empresa dándoles a conocer sobre los resultados que se busca con este proceso investigativo, al mismo tiempo que se conoció que la manera en que se calculan los costos y gastos no son los adecuados. La realización del tema se basa en el análisis de los costos que constituyen parte muy importante en toda organización comercial, ya que de ellos depende el éxito o fracaso en el campo de los negocios industriales o comerciales.

Con todo lo antes mencionado se busca que la empresa **Botifaringles S.A.**, se base en un sistema de costo adecuado para su actividad económica facilitando la determinación del precio de venta en el mercado, y que esto le permita mayor competitividad; logrando de esta manera brindar un mejor servicio y precios adecuados a la población en general.

Además, este desarrollo será de utilidad para la consulta de otros estudiantes en el camino a una profesión en las áreas administrativas, contables, financieras y de auditoría, por lo que se justifica el plan en su desarrollo preliminar.

CAPÍTULO II

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Marco Conceptual.

2.1.2. Contabilidad de costo.

Rajan (2012) La contabilidad de costos en un sentido general, sería el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar la información relacionada con los costos y, con base en dicha información. (Pág. 12)

Billene (2014) La contabilidad de costo es un procedimiento sistemático para determinar el costo unitario de los productos, también se la considera como un elemento de los productos, también se la considera como un elemento auxiliar de la contabilidad General para poder lograr un mejor resultado analítico al Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas. (Pág. 22)

Sinisterra (2009) Se entiende por contabilidad de costos cualquier técnica o mecánica contable que permita calcular lo que cuesta fabricar un producto o prestar un servicio. Una definición más elaborada indica que se trata de un sistema de la contabilidad financiera al que le corresponde la manipulación de todos los detalles referentes a los costos totales de fabricación para determinar el costo unitario del producto y proporcionar información de los datos de costos se debe entender sus clasificación, acumulación, asignación y control.

2.1.2.1. Objetivos de la contabilidad de costo.

Hernández (2009) Establece que los objetivos de la contabilidad de costos son los siguientes:

- Proporcionar informes relativos a los costos para determinar los resultados y valorizar los inventarios.
- Proporcionar información para ejercer el control administrativo de las operaciones y actividades de una empresa.
- Proporciona información que sirve de base a la gerencia para la planeación y toma de decisiones. (Pág. 55)

Sinisterra (2009) Como subsistema de la contabilidad financiera, la contabilidad de costos debe cumplir los siguientes objetivos:

- Acumular los datos de costos para determinar el costo unitario del producto fabricado; cifra clave para fijar el precio de venta y conocer los márgenes de utilidad.
- Brindar a los diferentes niveles de la administración de la empresa datos de costos necesarios para la planeación de las operaciones de manufactura y el control de los costos de producción.
- Contribuir con el control de las operaciones de manufactura.
- Proporcionar a la administración la información de costos necesaria para la presupuestación, los estudios económicos y otras decisiones especiales, relacionadas con las inversiones a lo largo y mediano plazo.
- Brindar racionalidad en la toma de decisiones.

Burbano (2009) Para lograr el cumplimiento de sus objetivos, la contabilidad de costos debe disponer de información relacionada con lo siguiente:

- El flujo de proceso de producción.
- El establecimiento de medios eficientes de registro y análisis de la información de costos que refleja la actividad de producción.
- La obtención de información sobre cantidades y valor de la materia prima consumida a través de las requisiciones de materiales.
- La obtención de información sobre la forma de asignación de los costos indirectos de fabricación a los productos elaborados.

2.1.2.2. Elementos del Costo.

Horgren (2010) Para la determinación de un sistema contable, está en determinar las características de la empresa comercial, con el mismo criterio de los elementos componentes de un flujo de costos que son diversos. Una empresa comercial puede ser:

- a) Por su comercialización de productos que se originan en una importación.
- b) Por su comercialización de productos cuya adquisición es local. (Pág. 16)

En el segundo caso, nos encontramos prácticamente en un proceso de aplicación de costos más sencillos que el anterior.

1. El costo de selección de proveedores:

- a) Mejor precio
- b) Posibles descuentos
- c) Convenios de publicidad y promociones
- d) Convenios de distribución

2. El costo de adquisición:

- a) Financiamiento
- b) Transporte
- c) Gastos varios

3. El costo de almacenamiento

4. Aplicación de los posibles

- a) Costos directos
- b) Costos indirectos

Que nos daría el costo total del producto. Se debe considerar en los dos sistemas de adquisición de productos, el margen de la posible utilidad que se desea obtener, que se encuentra limitada por los precios de la competencia, por la posible demanda por parte del consumidor final y el costo de comercialización del producto, para la determinación de los precios de venta. (Pág. 28)

2.1.3. Costo.

Horngren (2012) Un costo por lo general se mide por cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes o servicios. (Un costo histórico o pasado). (Pág. 25)

Billene (2014) Los costos representan erogaciones y cargos asociados clara y directamente con la adquisición o la producción de los bienes o la prestación de los servicios, de los cuales un ente económico obtendrá sus ingresos. (Pág. 67)

Sinisterra (2009) Representa la erogacion y el cargo asociado clara y directamente con la produccion del articulo, del cual el ente economico obtiene sus ingresos. (Pág. 45)

2.1.3.1. Costos Comerciales.

Vargas (2012) La empresa de carácter comercial conoce perfectamente el costo de los bienes que adquiere y que posteriormente revende, por lo tanto, la fijación de sus precios de venta pueden basarse en los precios de compra de los artículos adquiridos, es claro que a ellos agregará la serie de gastos operacionales que le demandó la administración y puesta en venta de estos productos, como también los márgenes de utilidad que espera por realizar estas operaciones. (Pág.83)

Billene (2014) Son los que se calculan dentro del campo exclusivamente mercantil, o sea dentro del régimen comercial de las compras y ventas, sin que haya habido intervención de actividad creadora del hombre. (Pág. 52)

Yardin (2009) Los Costos Comerciales tienen su aplicación en la actividad del intercambio y su cálculo comienza con la compra o adquisición de los objetos que genéricamente se denominan "mercaderías" hasta el momento en que son entregadas a los clientes en venta o enajenación. (Pág. 175)

2.1.3.1.1. Fórmulas del Costo Comercial.

Billene (2014) Se establecen las siguientes formulas del costo de adquisición y el precio de venta.

- a) $\text{Costo de planta} + \text{Gastos de manipuleo} = \text{Costo de almacenamiento.}$
- b) $\text{Costo de almacenamiento} + \text{Gastos Administrativos y Venta} = \text{Costo de adquisición y ventas.}$
- c) $\text{Costo de adquisición y venta} + \text{Utilidades} = \text{Precio neto de venta.}$
- d) Determinación del costo por unidad. (Pág. 58).

Yardin (2009) Determina que las formulas del costo comercial son los siguientes:

- $\text{Costo de Lista} + \text{Recargos} - \text{Descuentos} = \text{Costo de adquisición}$
- $\text{Costo de adquisición} + \text{Costo de Transporte} + \text{Costo de acondicionamiento} = \text{Costo de almacén.}$
- $\text{Costo de almacén} + \text{Costo de operación} + \text{Costo de distribución} = \text{Costo Técnico}$
- $\text{Costo Técnico} + \text{Utilidad deseada} = \text{Precio de Vta. Bruta}$
- $\text{Precio de Vta. Bruta} - \text{Dsc tos a los clientes} = \text{Precio de Vta. Neta. (Pág. 77)}$

2.1.3.2. Costos directos.

Horngren (2012) Los costos directos se relacionan con los costos en particular & pueden atribuirse a dicho objeto desde un punto de vista económico. (Un costo histórico o pasado). (Pág. 12)

2.1.3.3. Costos Indirectos.

Sinisterra (2009) Todos los costos incurridos en el proceso productivo, diferentes de los materiales directos y de la mano de obra directa.

2.1.3.4. Costos Fijos.

Sinisterra (2009) Costo que permanece constante, en su total, independiente de cambios en el nivel de actividad. Si se expresa sobre una base unitaria, varía inversamente con el nivel de actividad.

Billene (2014) Para realizar el cálculo de los costos comerciales debe establecerse para ello una clasificación de costos fijos y variables que incluiría, por ejemplo, los siguientes elementos:

Costos Fijos:

a) Supervisión, que depende de:

Número de personas
Funciones y jerarquías

b) Edificios, expresados en espacios normalizados por línea de producto:

Depreciación e intereses
Alquiler
Seguro
Impuestos
Mantenimiento y administración, etc. (Pág. 72)

2.1.3.5. Costos Variables.

Charco (2012) El mantenimiento de la actividad de una empresa genera un conjunto de costos, que se dividen en costos variables, que son directamente proporcionales a la producción y costos fijos que, como su nombre indica, son independientes y se producen periódicamente. (Pág. 82)

Sinisterra (2009) Costo que varía, en su total, en proporción directa con los cambios en el nivel de actividad. Si se expresa sobre una base unitaria se vuelve constante. (Pág. 45)

Según **Billene (2014)** Los costos variables son:

a) Personal Directo

Número de personas
Categorías y salarios básicos
Horas extras
Cargas sociales

b) Reparaciones y mantenimiento
c) Consumo de materiales auxiliares
d) Intereses sobre producto en inventario
e) Varios (materiales de oficina, correo, viaje, teléfonos) (Pág. 122)

2.1.3.6. Costos unitarios.

Toro (2010) Afirma que un costo unitario llamado también costo promedio es calculado dividiendo los costos totales por el número de unidades producidas. (Pág. 57)

Torres (2010) Se obtiene de dividir el costo total para el número de unidades producidas. (Pág. 162)

$$CTU = CT / \# \text{ de Unidades Producida}$$

Horngren (2012) Los costos se asignan entonces a la producción, multiplicando las unidades equivalentes en cada categoría por sus respectivos costos unitarios. (Pág. 126)

2.1.3.7. Costos totales.

Burbano (2010) Son simplemente las sumas de los costos fijos y los costos variables. (Pág. 15)

Torres (2010) Se adquiere de la suma del Costo de Producción más el Costo de distribución o Comercialización. (Pág. 27)

$$CT = CPRD + CD$$

Sinisterra (2009) El proceso de acumulacion de los costos permite obtener el costo total del periodo.

2.1.3.8. Costos históricos.

Burbano (2010) Es el valor que figura en los libros de contabilidad, el cual en muchos de los casos es igual al valor de adquisición o compra del activo menos la depreciación contable acumulada. (Pág. 5)

Horgren (2010) Son los que se incurren en un determinado periodo, por ejemplo: los costos de productos vendidos, costo de la producción en proceso. (Pág. 26)

Billene (2014) Son aquellos costos que se han obtenido dentro del período en la fabricación de un producto o prestación de un servicio y que se obtienen al final del período que se conservan para su análisis perspectivo y comparación con los resultados futuros, sirviendo como un dato de base histórica y siempre se refieren a los costos reales ya sean por productos, por áreas de responsabilidad o cuenta de gasto. (Pág. 15)

2.1.3.9. Costo de Adquisición.

Burbano (2010) El precio de compra, incluyendo todos los honorarios, que serán necesarios para obtener una propiedad. El costo de adquisición es el costo total para el comprador de la propiedad. (Pág. 11)

Vargas (2012) Es el valor de adquisición de un producto a su precio promedio actual en el mercado, pagado a contado o crédito. (Pág. 36)

Yardin (2009) El costo de adquisición de un bien de uso representa el sacrificio económico para adquirir el bien y ponerlo en condiciones de ser utilizado en la actividad. (Pág. 58)

2.1.3.10. El costo de distribución.

Mauleón (2012) A diferencia del costo industrial, que es fijo, el costo logístico es variable. Es decir, cuando una empresa produce tornillos, el costo industrial de todos los tornillos es idéntico, pero no su costo de distribución. Depende de cómo se efectúen los pedidos, donde se hallen los clientes, el tiempo de permanencia en el almacén. (Pág. 55)

$$CD \text{ O } G = GA + GV + GF$$

Billene (2014) Comprende los costos ocasionados en el desarrollo principal del objeto social del ente económico y están directamente relacionados con las actividades de ventas. Se incluye básicamente los aspectos relacionados con: distribución, publicidad, promoción, mercadeo y comercialización. (Pág. 38)

2.1.3.10.1. Los componentes básicos del costo de distribución.

Mauleón (2012)

- Stock: inversión en stock y costo financiero del mismo. Hay que añadir los costos ocultos tales como: obsolescencia, roturas, seguros...
- Almacenaje
- Preparación de pedidos
- Transporte; tanto de larga distancia como capilar
- Envase y embalaje
- Sistema de distribución (Pág. 108)

2.1.3.11. Rotación y cobertura.

Mauleón (2012) Rotación es el número de veces que un artículo se renueva al cabo de un año. La fórmula es conocida:

$$\text{Rotación} = \text{venta anual} / \text{stock medio}$$

La rotación es un número abstracto y las cantidades que compara deben ser homogéneas. Es decir se miden en \$ el stock también.

Un término similar es el índice o grado de cobertura. Indica para cuantos días hay stock de un producto dado el ritmo de ventas. (Pág. 118)

Hernández, (2009) el conocimiento de la demanda y rotación de productos permite que los inventarios sean abastecidos de forma correcta lo cual permite que las empresas no tengan sobrantes ni faltantes, en base a la investigación realizada se considero que la rotación y demanda de los productos permite que los directivos acierten al momento de compras y abastecer sus bodegas y por ende conocer cuánto le cuesta almacenar la mercadería y todos los demás costos que incurren en el mismo. (Pág. 78)

Torres (2010) La rotación del inventario corresponde a la frecuencia media de renovación de las existencias consideradas, durante un tiempo dado. Se obtiene al dividir el consumo (venta, expediciones...), durante un período, entre el valor del inventario medio, de ese mismo período. (Pág. 28)

2.1.3.12. Costo de mantenimiento de inventarios.

Navarro (2009) Estos costos se generan en función de las cantidades o volúmenes de los inventarios que se mantienen almacenados, costos que provienen de varios rubros que se describen a continuación. (Pág. 68)

Burbano (2009) El mantenimiento de inventarios, implica la necesidad de disponer de almacenes, personal, equipo de manejo de materiales, alquiler de espacio de almacenaje, etc. Puede estar entre el 0% y el 10%.(Pág. 88)

Torres (2010) Existen productos que necesitan cuidados especiales para que no se deterioren mientras se encuentren en las bodegas, como por ejemplo: refrigeración, calor, engrasado, lubricación, etc. (Pág. 75)

2.1.3.13. Costo por seguros.

Burbano (2009) Afirma que constituyen costes que varían de acuerdo con el nivel de stock. Se aprecian entre un 1% y un 5%.(Pág. 105)

Billene (2014) Es necesario proteger los inventarios por daños que puedan sufrir a consecuencia de incendios, robos o cualquier otro accidente, debido a lo cual, hay que pagar primas de seguros de acuerdo al valor asegurado de las existencias. (Pág. 115)

2.1.3.14. Costo por almacenamiento.

Navarro (2009) Todos los materiales o productos que se almacenan, sean estos productos terminados, productos en proceso, o bien materias primas, necesitan un sitio de almacenamiento el cual permita tener garantía de que la mercancía está en buen estado.

Aun cuando los almacenes sean propios, para efectos de costo, deben de tratarse como si fueran alquilados, pues, si en lugar de tener almacenada las mercancías propias, se alquila este espacio, entonces se obtendría algún beneficio económico. De un costo de oportunidad por almacenamiento. (Pág. 35)

Horgren (2009) El coste de almacenamiento es lo que cuesta mantener los artículos en el almacén. El coste de almacenaje (CA) se suele medir por unidades físicas de artículos, de forma que para hallar el coste de almacenaje total, multiplicamos el coste de mantener cada unidad (Ca) por el stock medio ($Q/2$). Q es la cantidad que se pide en cada pedido. (Pág. 27)

Billene (2014) Los costos de almacenamiento, de mantenimiento o de posesión del Stock, incluyen todos los costos directamente relacionados con la titularidad de los inventarios tales como:

- Costos Financieros de las existencias
- Gastos del Almacén
- Seguros
- Deterioros, pérdidas y degradación de mercancía. (Pág. 89)

2.1.3.15. Costo por obsolescencia.

Billene (2014) Debido a los cambios en los consumidores o al progreso tecnológico, puede que un artículo mantenido en inventario, quede obsoleto y no tenga salida en el mercado. Es una situación muy frecuente en productos sujetos a modas efímeras, como la ropa. Se calcula un coste de entre el 1% y el 5%. (Pág. 99)

2.1.3.16. Costos por Faltantes.

Navarro (2009) En muchas empresas existe la política de trabajar con pedidos pendientes, es decir, el usuario de una determinada mercancía hace un pedido, pero en ese momento

“NO HAY” e inventario. Sin embargo, el usuario se espera hasta que esté disponible ese inventario.

Algunos usuarios deciden no esperar por el inventario, y se van a buscarlo a la competencia. Cuando esta situación ocurre, se incurre en un costo por ventas perdidas. (Pág. 109)

2.1.3.17. Precios Unitarios.

Billene (2014) Toda determinación de precio unitario tiene una relación directa entre el volumen total de ventas del artículo y el costo total; siendo esto un principio básico en todo tipo de negociaciones que las empresas comerciales reconsideran para planificar un mayor volumen de ventas y así lograr una mejor redistribución de los costos para obtener un precio competitivo en el mercado. (Pág. 56)

Burbano (2010) Es la remuneración o pago en moneda que el contratante deberá cubrir al contratista, por unidad de obra y por concepto de trabajo que ejecute, de acuerdo a las especificaciones. (Pág. 79)

2.1.4. Utilidad Total.

Horgren (2009) Satisfacción total que proporciona el consumo de una determinada cantidad de un bien o un conjunto de bienes. La función de la utilidad total tiene un comportamiento ascendente hasta que se llega a un punto de saturación de las necesidades que este bien cubre, de forma que, en ese momento, la utilidad marginal es igual a cero, con lo que la utilidad total decrece a medida que se consumen unidades adicionales. (Pág. 59)

Torres (2010) Determina que la utilidad neta es la liquidez que se ha obtenido de todas las ventas que se han producido en un ciclo contable. (Pág. 69)

2.1.5. Precio de venta.

Torres (2010) Se adquiere dividiendo el precio de venta total para el número de unidades producidas. (Pág. 48)

$$PVU = PVT / \# \text{ de unidades producida}$$

2.1.6. Gasto.

Torres (2010) Lo define como todos los costos expirados que pueden deducirse de los ingresos en un determinado ciclo. (Pág. 89)

Horgren (2010) Lo indica que los gastos se refieren a todo aquellos gastos de operación, de ventas o administrativos, que incurren en el periodo contable. (Pág. 119)

Billene (2014) Es el consumo de recursos requerido para realizar actividades que apoyen la producción del bien o la prestación del servicio. El sacrificio de estos recursos deberá cargarse al estado de resultados del periodo en el cual fueron consumidos. (Pág. 89)

2.1.6.1. Los Gastos de Ventas.

Torres (2010) Lo define como el pago de comisiones a los agentes de ventas sus viáticos materiales de promoción, publicidad, gastos de distribución, comunicación por telefax, etc. que son necesarios promover y cerrar las operaciones de ventas. (Pág. 98)

Horgren (2010) Son las erogaciones que están directamente relacionadas con la operación de ventas. Como ejemplo se citan: fletes, sueldos y Comisiones de vendedores. (Pág. 89)

2.1.6.2. Margen de Contribución

Torres (2009) El margen de contribución de una empresa a lo largo de un periodo contable se calcula con la diferencia entre el volumen de ventas y los costes variables.

Margen de contribución = ventas - coste variable. (Pág. 139)

2.1.7. Método de Costo Promedio.

Horngren (2012) Igual que las unidades del inventario inicial, las unidades comenzadas están unidas en el cálculo de las unidades equivalentes; los costos relacionados con el inventario inicial de trabajo en proceso están unidos a los costos agregados durante el periodo corriente. (Pág. 149)

Billene (2014) Son muy comunes los inventarios basados en valores promedio de un periodo, especialmente en los casos que comprenden unidades pequeñas. Se calculan sumando las compras al inventario inicial y dividiendo el importe total para el total de unidades; el costo que se obtiene se emplea para acreditar las cuentas afectadas por las unidades vendidas o utilizadas. (Pág. 16)

Yardin (2009) Este método reparte el efecto de las fluctuaciones de precios y es satisfactorio porque se obtienen cifras bastantes exactas en los registros de los costos de mercaderías vendidas o en la contabilización de los productos comercializados durante un lapso determinado. (Pág. 99)

2.2. Marco referencial.

2.2.1. Usos de los costos.

Horgren (2010) Establece que la información de costos es usada para dos propósitos en la mayoría de las organizaciones:

- 1) los sistemas de contabilidad de costos proveen información para evaluar el desempeño de una unidad organizacional o su gerente, y
- 2) también proveen los medios para estimar los costos de unidades de producto o servicio que la organización pueda manufacturar o proveer a otros. (Pág. 56)

Billene (2014) Afirma que el control de los costos se establece de acuerdo a las áreas de responsabilidad ejecutiva y según el grado de autoridad que sobre los gastos de inversiones

sea delegada en cada funcionario mediante un esquema orgánico definido por un sistema de control presupuestario. (Pág. 57)

Burbano (2010) El uso de la que la gerencia de ventas haga de los costos, dependerá de la naturaleza de las líneas de producto a cargo y del mercado.

Si la empresa se dedica a trabajos específicos de los clientes, facturando al costo más base, la estructura de costo se podría usar directamente para llegar al precio de venta que es igual al costo del producto, más una cantidad aplicada para cubrir los gastos de venta y administración, así como la ganancia. (Pág. 28)

2.2.2. Diferencias empresas Industriales y Comerciales.

Billene (2014) Las empresas comerciales compran una mercancía que luego venden normalmente a un precio superior, pero sin haberle efectuado ninguna transformación sustancial. Los productos que compra ya están terminados y en igual forma los venden luego a los consumidores sin variaciones de fondo, excepción hecha quizás de modificaciones menores en los empaques y otras por el estilo. (Pág. 117)

Horgren (2010) Para las empresas comerciales, en cambio, el costo de los inventarios y el De la mercancía vendida está dado por los precios de compra y no precisan por lo tanto de un sistema de costos para obtener esas cifras.

Por lo demás, no hay ninguna diferencia en las contabilidades entre estos dos tipos de empresa: ambas tienen activos, pasivos y patrimonio; ventas, gastos de ventas y gastos de administración, todo lo cual se contabiliza en la misma forma, no importa el tipo de empresa. (Pág. 136)

Yardin (2009) Las empresas comerciales son empresas intermediarias entre productor y consumidor; su función primordial es la compra/venta de productos terminados. Las empresas Industriales: La actividad primordial de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación y/o extracción de materias primas. (Pág. 150)

2.2.3. Sistemas de Costos.

Mejía (2009) Por sistemas de costos entendemos los diversos caminos utilizados para lograr una adecuada valorización de los productos en cada una de las etapas de la operación, con especial énfasis en lo relativo al proceso productivo.

Según el tratamiento de los costos fijos pueden ser:

- Costos por absorción
- Costos Variables

Según la forma de concentración de los costos:

- Costos por ordenes
- Costos por procesos

Según el método de costeo:

- Costeo histórico o resultante
- Costo Predeterminado
- Costo estándar (Pág. 62)

Torres (2010) Las técnicas de un sistema de control de costos son los siguientes:

1. Procedimientos de Control

- Órdenes de Producción
- Procesos

2. Técnicas de valuación

- Históricos
- Predeterminados

3. Método de Costeo

- Para obtener los costos
- Para el control de los materiales (Pág.152)

2.2.4. Relación Costo –Volumen-Utilidad.

Torres (2010) En la empresa Botifaringles S.A se considera importante el conocimiento de la relación costo-volumen-utilidad para poder planificar sus utilidades tomar optimas decisiones por parte de los directivos.

Para el análisis de Costos-Volumen-Utilidad, se utiliza el Costeo Directo, en el que los costos fijos y variables están por separados así facilitan la determinación del punto de equilibrio.

Costo: Valor de producir (Bienes, Servicios)

Precio: Valor de venta (Bienes, Servicios)

Volumen: Número de unidades (Producción, ventas)

Costo Variable: Varia de acuerdo al volumen de producción

Costo fijo: Valor permanente en un periodo de costo

Gastos Variables: Varían (Administración, ventas)

Costo Variable total= Costo variables+ gasto variable

Gastos fijos: permanecen fijos durante un periodo (Administración, Ventas)

Costo Fijo Total: Costo fijo + Gastos Fijos

Ventas: Valor total de ventas (Bienes, servicios)

Margen de Contribución: Ventas-Costos y gastos variables. (Pág. 126)

2.2.5. Presupuesto Maestro.

Torres (2010) Es aquel en el que se encuentra reflejado lo que se espera vender, cuanto debo adquirir en para poder vender y cuanto me va a costar adquirir ese bien. (Pág. 175)

Mauleón (2012) Un presupuesto es el principal presupuesto de tu empresa, es decir, la culminación de todo un proceso de planeación y, por lo tanto, comprende todas las áreas del negocio, como son ventas, producción, compras, etc., y, por eso, se llama maestro. (Pág. 75)

2.2.5.1. Ventajas del Presupuesto.

Según **Muñiz (2009)** las ventajas del presupuesto son las siguientes:

- Tiene la capacidad de proporcionar estimaciones monetarias de los diferentes ingresos y gastos para un determinado periodo en el futuro.
- Puede ser adaptado, en un momento dado, a los cambios significativos a los que está sometida toda organización.
- Sirve como elemento básico de implementación y motivación del personal que participa en el proceso de confección y motivación del personal que participa en el proceso de confección y seguimiento, dado que comunica como se deben cumplir los objetivos y de que recursos se dispone en cada momento para alcanzarlos.
- Permite prever situaciones futuras que pueden suceder en forma de mayores o menores ingresos o gastos, lo cual permite elaborar soluciones o planes alternativos o priori si fuera necesario.
- Coordina las actividades de los diferentes responsables porque mediante el conocimiento de los recursos disponibles se toman previamente decisiones de gestión.

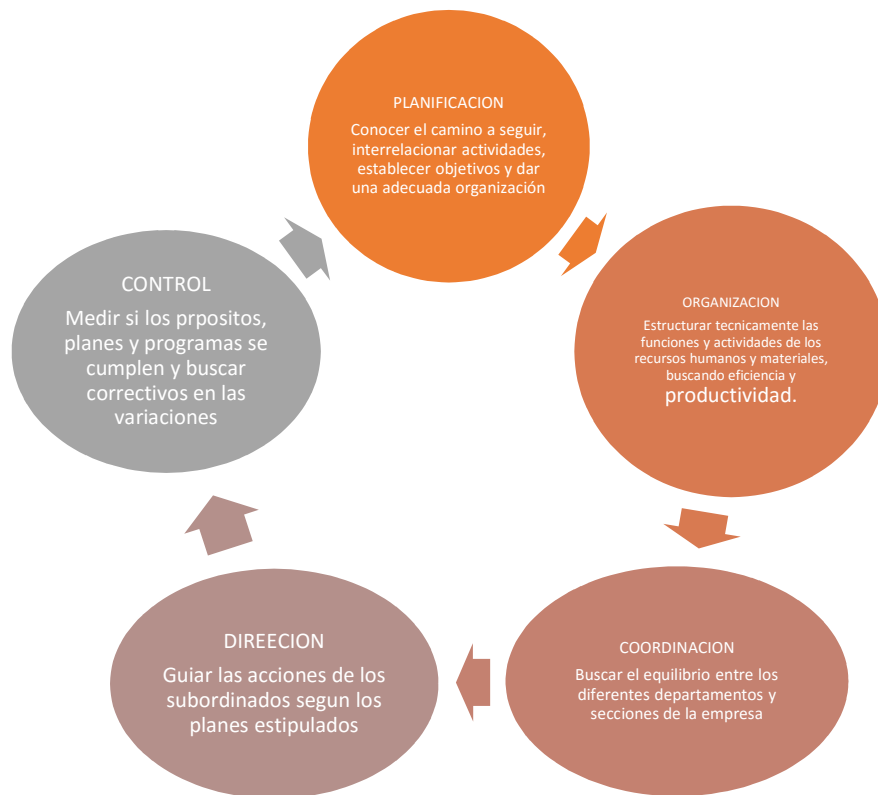
- Es una herramienta de control, ya que permite analizar las desviaciones entre lo previsto y lo real en un periodo, acumulado a unos periodos determinados y desde un periodo al final del presupuesto.
- Ayuda al seguimiento del cumplimiento de los objetivos fijados en la estrategia.
- Permite la participación de toda la organización de forma escalonada y jerárquica.
- Permite medir la capacidad para asignar los recursos y controlarlos posteriormente.
- Desarrolla un alto grado de aceptación y compromiso entre los objetivos de la organización y los objetivos más concretos de los diferentes responsables.
- Permite a las diferentes unidades organizativas o de negocio coordinarse entre sí y optimizar sus resultados. (Pág. 126)

2.2.6. Limitaciones en la utilización de los presupuestos.

Según **Muñiz (2009)** las limitaciones en la utilización de los presupuestos son:

- Es necesario valorar los recursos disponibles que tenemos en cuanto a tiempo y dedicación para la realización del presupuesto, de lo contrario el proceso presupuestario se convertirá en un bumerán y se volverá contra nosotros mismos.
- Analizar de qué forma se va a participar en su elaboración y en qué plazos se deben tener los datos necesarios para los diferentes responsables es muy importante y complejo según el tipo de organización.
- Describir claramente cómo se plasmarán en los presupuestos los objetivos y los planes de acción no es tarea fácil.
- Hay que analizar las herramientas de que se dispondrá para la confección y posterior seguimiento del presupuesto. (Pág. 136)

2.2.6.1. Gráfico N° 1 El Proceso Administrativo.



Fuente: Poter. 2009.

2.2.7. Toma de decisiones, planeación y control.

Torres (2010) Toma de decisiones. Aplicación del conocimiento teórico y del sentido común, es decir, aplicando estrategias financieras (nivel jerárquico alto), tácticas financieras (nivel jerárquico medio) y operaciones financieras (nivel jerárquico inferior). (Pág. 58)

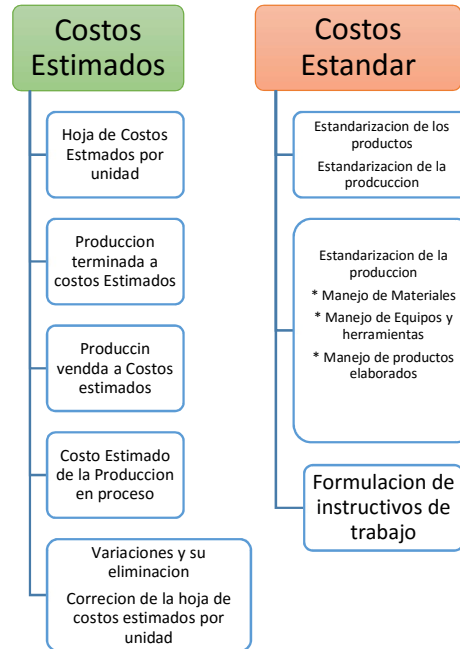
2.2.7.1. El Proceso de cuatro pasos en la Toma de decisiones:

Torres (2010)

- 1.- Identificar el problema y las incertidumbres
- 2.- Obtener información
- 3.- Realizar predicciones acerca del futuro

4.- Tomar decisiones mediante la elección entre alternativas. (Pág. 26)

Gráfico N° 2 Sistema de Costos Predeterminados.



Fuente: Torres (2010).

Torres (2010) Cuando se diseñó el primer sistema de costos, probablemente se hizo con el único propósito de valorar inventarios a efecto de determinar el Estado de Pérdidas y Ganancias. En la actualidad los sistemas de costos consideran la valoración de inventarios solamente como uno de sus diferentes e importantes propósitos. (Pág. 37)

La recopilación de los datos sobre costos, así como su presentación, varían según el propósito que sirven. Una organización necesita información sobre costos para planteamiento, presupuesto, control y diagnóstico, además de la información requerida para valorar inventarios. Los sistemas de costos actuales tienen como uno de sus principales propósitos, ayudar al proceso decisional.

En la actualidad las empresas se desenvuelven en un mundo que está cambiando muy rápidamente, con nuevos ambientes de producción, continuos avances tecnológicos, y en una incesante búsqueda de estrategias creativas para colocarse en posiciones de mayor competitividad.

Esto ha obligado a reenfocar los sistemas de contabilidad de costos así como los sistemas de medición, para poder contar con los elementos necesarios en la tarea de formular e implementar estrategias apropiadas.

Billene (2014) Son los que se establecen antes del hecho físico de la producción y pueden ser: estimados o estándar. (Pág. 115)

Yardin (2009) Son aquellos que se conocen con anticipación, pero su cálculo es subjetivo, puesto que los criterios mediante los cuales se calcula el costo no tienen justificación científica. Se utiliza la información histórica y la experiencia para estimar el comportamiento futuro. (Pág. 68)

2.2.7.2. Tipos de decisiones.

Horgren (2010) Afirma que los tipos de decisiones se pueden clasificar según diversos criterios, si atendemos al horizonte temporal tenemos:

- a) **Decisiones de Inversión:** Son a largo plazo, de carácter estratégico y al tener que ver con la capacidad productiva no son susceptibles de rectificación. En ellas hay que tener en cuenta el valor del dinero en el tiempo ya que los flujos de caja no son equivalentes.
- b) **Decisiones de explotación:** Son a corto plazo de carácter táctico y tiene que ver con la utilización de la capacidad productiva por lo que son susceptibles de rectificación. En ellas los flujos de caja se consideran equivalentes. Dentro de las decisiones de explotación podríamos distinguir a su vez entre:
- c) **Decisiones de precio:** Tienen que ver con la fijación de los precios de venta de los productos.
- d) **Decisiones de producto:** Tienen que ver con la selección de los productos que la empresa desea fabricar y vender, y por tanto con el aprovechamiento de la capacidad productiva instalada. Por tanto las distintas decisiones de producto están mediatizadas por el hecho de que la empresa se encuentre en plena capacidad o con recursos ociosos.

- e) **Decisiones de precios:** Desde la óptica de la teoría económica, es más que cuestionable que el precio dependa de la decisión del empresario, dado que en condiciones de competencia perfecta (muchos oferentes y demandantes, producto homogéneo, y mercado transparente), el precio lo fija el mercado y el empresario únicamente tomaría decisiones de producto.

Desde una óptica más real podemos decir que son las mismas imperfecciones del mercado las que dan lugar a poder hablar de decisiones de precios. (Pág. 37)

Rajan (2012) La toma de decisiones es un proceso activo que debe tomar un buen gerente “Sin embargo hay veces que nuestras estrategias fallan, las causas que nos llevan al incumplimiento de la estrategia son: la falla en la investigación de mercado, la inhabilidad de predecir la reacción, fallas en la coordinación operativa, escases de compromiso con la estrategia, escases de recursos suficientes en la empresa para lograr el correcto desarrollo de la tarea, estrategia mal o insuficientemente explicada a los empleados y la comprensión inadecuada de la resistencia interna al cambio” (Pág. 79)

2.2.7.3. Costos en relación a la toma de decisiones.

Mallada (2009) Se puede establecer la siguiente clasificación:

- a) Costos suplementarios: es el aumento del costo total producido como resultado de incrementar la actividad productiva en un determinado nivel.
- b) Cuando los incrementos de producción se realizan acumulando factores de costo, de alguna forma proporcionales al volumen de producción, el costo suplementario está integrado por costos variables y directos.
- c) Costo marginal: Es el costo correspondiente a la última unidad producida o el coste adicional requerido para aumentar la producción en una unidad.
- d) Costo diferencial: es el menor coste de unidad para un aumento determinado del volumen de producción.

- e) Costes relevantes e irrelevantes: los costes relevantes son costes relativos al futuro que puede verse afectado por la decisión que se está evaluando. Son costos modificables a través de la elección de una determinada posibilidad de actuación.

Los costos irrelevantes, sumergidos o hundidos son independientes de la decisión a tomar, por lo que no se verían afectados por la misma.

- f) Costos implícitos: son aquellos costos que se miden por el beneficio que se podría obtener si el recurso económico fuera utilizado en su mejor alternativa. El costo implícito de un factor es el valor de la alternativa al que se renuncia cuando la empresa utiliza una unidad adicional a ese factor. (Pág. 88)

2.2.8. Presupuesto.

2.2.8.1. Presupuesto de compra.

Burbano (2010) Este presupuesto especifica las cantidades requeridas de cada material y las fechas aproximadas en que se necesitan; por lo tanto, debe desarrollarse un plan de compras. El presupuesto de compra de materiales especifica las cantidades que habrán de comprarse de estos insumos, el costo estimado y las fechas requeridas. (Pág. 119)

Horgren (2010) Lo define como el presupuesto que prevé las compras de materias primas e insumo que se ejecutaran durante un determinado periodo, juega un papel importante en un presupuesto de compras completo. (Pág. 66)

Toro (2010) Un informe sobre el presupuesto de compras permite a los propietarios de negocios determinar la cantidad de dinero y los bienes que son necesarios para alcanzar los objetivos deseados. (Pág. 26)

2.2.8.2. Presupuesto de flujo de caja.

Burbano (2010) Puede ser llamado presupuesto de caja, es un estado financiero, proforma que permite establecer, para un periodo futuro, el movimiento de efectivo, en cuanto a entradas, salidas y saldo al final de dicho periodo. (Pág. 115)

Mallada (2009) indica que costos es toda “Expresión numérica que expresa, por rubros, la cantidad de dinero que se eroga para obtener un determinado producto por unidad y permite evaluaciones y comparaciones si se expresa en cifras relativas”. (Pág. 96)

El (Instituto Nacional de Contadores, 2012) indica que costos es la “Erogación o desembolso en efectivo, en otros bienes, en acciones de capital o servicios o la obligación de incurrir en ellos, identificados con mercancías o servicios adquiridos”.

2.2.8.3. Presupuesto de Gastos Comerciales.

Burbano (2010) Se cuantifica el conjunto de recursos que la empresa va a consumir para alcanzar la previsión de ventas. Se incluyen apartados tales como:

- Descuentos y bonificaciones a los canales de distribución
- Publicidad y promoción

Equipos de ventas: Plantilla con su correspondiente comisión (fija y/o variable), dietas y gastos de viaje. (Pág. 126)

2.2.8.4. Presupuesto de gastos de Administración.

Burbano (2010) Se elabora teniendo en cuenta las actividades que se desarrollan en el centro de administración. (Pág. 126)

2.2.9. Financiamiento.

Mieg (2011) Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. (Pág. 63)

Burbano (2009) Financiar es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del propio negocio. Tesorería, gestión de los cobros y pagos, movimiento de dinero y relación con entidades bancarias y provisiones de fondos. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos. (Pág. 126)

Mejia (2009) Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios.

Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. (Pág. 146)

2.2.10. Utilidad neta.

Torres (2010) La utilidad neta es el valor que se obtiene de todos los ingresos menos los egreso del proceso contable. (Pág. 126)

Horgren (2010) Se entiende por utilidad neta, la utilidad resultante después de restar y sumar de la utilidad operacional. (Pág. 66)

Billene (2014) “La utilidad es el interés o provecho que se obtiene de algo”. (Pág. 28)

2.2.11. Valoración de inventarios.

Para **Charco (2012)** Son técnicas o métodos utilizados con el objetivo de seleccionar y aplicar una base específica para evaluar los inventarios en términos monetarios. La valuación de inventarios es un proceso vital cuando los precios unitarios de adquisición han sido diferentes. (Pág. 68)

Billene (2014) El principal objetivo de la valorización de inventarios es descubrir y mantener el nivel óptimo de la inversión en inventarios. Deben imponerse dos puntos de

peligro que la administración comúnmente quiere evitar. El primero de ellos es el de inventarios insuficientes que transforman la comercialización, tal vez originan las pérdidas de ventas. El segundo peligro es el de inventarios excesivos, que originan costos adicionales innecesarios y riesgos de obsolescencia. (Pág. 88)

Yardin (2009) La valuación de inventarios suministra los datos necesarios para la ejecución de los planes con máxima productividad manteniendo la fluidez en las operaciones. (Pág. 48)

2.2.12. Punto de Equilibrio.

Vargas (2012) Para la determinación del punto de equilibrio “se debe en primer lugar conocer los costos fijos y variables de la empresa; entendiendo por costos variables aquellos que cambian en proporción directa con los volúmenes de producción y ventas, por ejemplo: materias primas, mano de obra a destajo, comisiones, etc.” (Pág. 118)

Billene (2014) El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero. (Pág. 36)

2.2.13. Depreciación.

Hernandez (2009) Pérdida de valor experimentada por los elementos de activos fijo o inmovilizado de la empresa o de cualquier otra institución al prestar la función que le es propia, por el mero transcurso del tiempo o a causa del progreso tecnológico. (Pág. 78)

Aldo (2010) La depreciación es la disminución del valor de propiedad de un activo fijo, producido por el paso del tiempo, desgaste por uso, el desuso, insuficiencia técnica, obsolescencia u otros factores de carácter operativo, tecnológico, tributario, etc. (Pág. 33)

2.2.14. Demanda.

Billene (2014) Corresponde al grupo de personas y/o empresas que adquiere el tipo de bien o servicio que producen y comercializan la empresa Botifaringles S.A y sus

competidores. (Pág. 69)

2.2.14.1. Composición de la demanda.

- Cantidad de demandantes estimados del mercado
- Cantidad de productos demandados en el mercado
- Volúmenes de ventas totales del mercado
- Concentración de las compras (pocos demandantes con muchas cantidades c/u vs. Muchos demandantes de pocas cantidades) (Billene, 2014)

2.2.15. Permiso de Patentes Municipales, da Cumplimiento a la Ordenanza Municipal

Ley Orgánica reformatoria a la Ley Orgánica de Régimen Municipal, número 2004-44 publicada en el Suplemento del registro Oficial No. 429 de 27 de septiembre de 2004.

Este documento se lo obtienen en las instalaciones del cabildo Municipal del Gobierno Autónomo Descentralizado de Quevedo. (Bomberos, 2015)

2.2.16. Permiso del Cuerpo de Bomberos, da cumplimiento a la Ley contra incendio

Ley de la defensa contra incendio vigente publicada en el Registro Oficial No. 815 de 19 de abril de 1974. Este permiso es emitido por el benemérito cuerpo de bomberos del cantón. Después que un grupo encargado haya inspeccionado las instalaciones y revisado que se cuentan todos los recursos necesarios para prevenir y contrarrestar cualquier tipo de incendio que se presente. (Bomberos, 2015)

2.2.17. Obligaciones Tributarias del Contribuyente.

- Inscripción del RUC
- Actualización del RUC
- Impresión y Emisión de Comprobantes de Venta
- Declaración de Impuesto al Valor Agregado (IVA)

- Declaración del Impuesto a la Renta
- Declaración de Retenciones en la Fuente del Impuesto a la Renta
- De la contabilidad
- Presentar las declaraciones y anexos correspondientes

Anexos

- Anexo Transaccional Simplificado (ATS).
- Anexo de Impuesto a la Renta en Relación de Dependencia (RDEP)
- Declaración de impuesto a la Renta-Sociedades
- Anexo accionistas, partícipes, socios, miembros del directorio y administradores.
(SRI, 2013)

2.2.18. Reglamento Ley Orgánica de Régimen Tributaria Interna (LORTI)

Es importante conocer cuáles son los gastos generales necesarios para poder Llevar a cabo la producción, conocido como Costo de distribución o de Comercialización, pero sin embargo estos costos o gastos deben ser los aceptados o deducidos de acuerdo a la ley considerando lo siguiente.

Son deducibles los costos y gastos incurridos en el ejercicio fiscal, directamente vinculados con la actividad económica, que se efectúen para obtener, mantener y mejorar los ingresos gravados y que se encuentren sustentados en comprobantes de venta.

- Los costos y gastos de producción o de fabricación.
- El costo neto de las mercaderías o servicios adquiridos o utilizados.
- Los costos generales, entendiéndose por tales los de administración y los de ventas.
(SRI, 2013)

2.2.19. NIC 1 Presentación de Estados Financieros

Un juego completo de estados financieros comprende:

- (a) un estado de situación financiera al final del periodo;
- (b) un estado del resultado del periodo y otro resultado integral del periodo;

- (c) un estado de cambios en el patrimonio del periodo;
- (d) un estado de flujos de efectivo del periodo;
- (e) notas, que incluyan un resumen de las políticas contables más significativas y otra información explicativa; y
- (f) un estado de situación financiera al principio del primer periodo comparativo, cuando una entidad aplique una política contable retroactivamente o realice una reexpresión retroactiva de partidas en sus estados financieros, o cuando reclasifique partidas en sus estados financieros. (Ifrs, 2012)

2.2.20. Norma Internacional de Contabilidad N°2 (NIC 2)

Existencias

Objetivo

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de las existencias. Un tema fundamental en la contabilidad de las existencias es la cantidad de coste que debe reconocerse como un activo, y ser diferido hasta que los correspondientes ingresos ordinarios sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese coste, así como para el posterior reconocimiento como un gasto del ejercicio, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas de coste que se utilizan para atribuir costes a las existencias.

Alcance

Esta Norma será de aplicación a todas las existencias, excepto a:

- (a) la obra en curso, proveniente de contratos de construcción, incluyendo los contratos de servicio directamente relacionados (véase la NIC 11, Contratos de construcción);
- (b) los instrumentos financieros; y
- (c) los activos biológicos relacionados con la actividad agrícola y productos agrícolas en el punto de cosecha o recolección (véase la NIC 41, Agricultura).

Esta Norma no será de aplicación para la valoración de las existencias mantenidas por:

(a) Productores de productos agrícolas y forestales, de productos agrícolas tras la cosecha o recolección, así como de minerales y productos minerales, siempre que sean medidos por su valor neto realizable, de acuerdo con prácticas bien consolidadas en esos sectores. En el caso de que esas existencias se midan al valor neto realizable, los cambios en este valor se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan dichos cambios.

(b) Intermediarios que comercien con materias primas cotizadas, siempre que valoren sus existencias al valor razonable menos los costes de venta. En el caso de que esas existencias se contabilicen por un importe que sea el valor razonable menos los costes de venta, los cambios en dicho importe se reconocerán en el resultado del ejercicio en que se produzcan los mismos.

1. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado

(a) del párrafo 3 se valoran por su valor neto realizable en ciertas fases de la producción. Ello ocurre, por ejemplo, cuando se hayan recogido las cosechas agrícolas o se hayan extraído los minerales, siempre que su venta esté asegurada por un contrato a plazo sea cual fuere su tipo o garantizada por el gobierno, o bien cuando exista un mercado activo y el riesgo de fracasar en la venta sea mínimo. Esas existencias se excluyen únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma.

5. Los intermediarios que comercian son aquéllos que compran o venden materias primas cotizadas por cuenta propia o bien por cuenta de terceros. Las existencias a que se ha hecho referencia en el apartado (b) del párrafo 3 se adquieren, principalmente, con el propósito de venderlas en un futuro próximo y generar ganancias procedentes de las fluctuaciones en el precio o un margen comercial. Cuando esas existencias se contabilicen por su valor razonable menos los costes de venta, quedarán excluidas únicamente de los requerimientos de valoración establecidos en esta Norma. (Internacionales, 2009).

2.2.21. Reconocimiento en resultados.

Cuando se venden los inventarios, su valor contable (valor en libros) debe reconocerse como costo de ventas en el periodo en el que se reconocen los ingresos relativos.

El importe de cualquier castigo por pérdidas por deterioro a los inventarios, para evaluarlos a su valor de neto de realización y todas las pérdidas en inventarios deben reconocerse como costo de ventas en el periodo en que ocurren las pérdidas.

El importe de cualquier reversión de pérdidas por deterioro como resultado de incrementos en el valor neto de realización debe reconocerse como una disminución en el costo de ventas en el periodo en que ocurre la reversión. (Ficachi, 2011)

2.2.22. Valor histórico original (PCGAS).

Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ellos se haga al momento en que se consideren realizados contablemente.

Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que les hagan perder su significado, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable.

Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios y se aplican a todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran los estados financieros, se considerará que no ha habido violación de este principio, sin embargo, esta situación debe quedar debidamente aclarada en la información que se produzca. Toda compra se debe de registrar en momento de su realización con los costos de factura. (Monografias.com, 2015)

2.2.23. Valuación al Costo.

El valor de costo –adquisición o producción- constituye el criterio principal y básico de la valuación, que condiciona la formulación de los estados financieros llamados "de

situación", en correspondencia también con el concepto de "empresa en marcha", razón por la cual esta norma adquiere el carácter de principio.

Esta afirmación no significa desconocer la existencia y procedencia de otras reglas y criterios aplicables en determinadas circunstancias, sino que, por el contrario, significa afirmar que en caso de no existir una circunstancia especial que justifique la aplicación de otro criterio, debe prevalecer el de "costo" como concepto básico de valuación. (Monografias.com, 2015)

Por otra parte, las fluctuaciones del valor de la moneda de cuenta, con su secuela de correctivos que inciden o modifican las cifras monetarias de los costos de determinados bienes, no constituyen, asimismo, alteraciones al principio expresado, sino que, en sustancia, constituyen meros ajustes a la expresión numeraria de los respectivos costos. (Monografias.com, 2015)

2.2.24. Devengado.

Las variaciones patrimoniales que deben considerarse para establecer el resultado económico son las que competen a un ejercicio sin entrar a considerar si se han cobrado o pagado. (Monografias.com, 2015)

2.2.25. Realización.

Los resultados económicos solo deben computarse cuando sean realizados, o sea cuando la operación que los origina queda perfeccionada desde el punto de vista de la legislación o prácticas comerciales aplicables y se hayan ponderado fundamentalmente todos los riesgos inherentes a tal operación. Debe establecerse con carácter general que el concepto "realizado" participa del concepto devengado. (Monografias.com, 2015)

2.2.26. Ley Orgánica De Salud

Art. 1.- El funcionamiento y control de botiquines, farmacias, distribuidoras farmacéuticas, casas de representación y laboratorios farmacéuticos, públicos y privados

que se encuentran en todo el territorio nacional a los que se refiere el art. 165 de la ley Orgánica de salud, están sujetos a las disposiciones establecidas en el presente reglamento. (MSP, 2009)

Art. 2.- Las farmacias son establecimientos farmacéuticos autorizados para la dispensación y expendio de medicamentos de uso y consumo humano, especialidades farmacéuticas, productos naturales procesados de uso medicinal, productos biológicos, insumos y dispositivos médicos, cosméticos, productos dentales, así como para la preparación y venta de fórmulas oficinales y magistrales. Deben cumplir con buenas prácticas de farmacia. Requieren para su funcionamiento la dirección técnica y responsabilidad de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico. (MSP, 2009)

Art.3.-Nota: Artículos 3, 4, 5, 6, 7 y 8 sustituidos por artículos innumerados. Registro Oficial 69 de 29 de Agosto del 2013. Art. (...) Para la instalación de nuevas farmacias y botiquines, se aplicará lo dispuesto en el Reglamento para la Planificación Nacional de Farmacias y Botiquines. Art. (...) Una vez que el establecimiento cuente con el código de asignación del uso de cupo, procederá a solicitar el permiso de funcionamiento cumpliendo con lo establecido en la normativa aplicable. (MSP, 2009)

Art. 7.-Nota: Artículo sustituido por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial 569 de 14 de Abril del 2009. Nota: Acuerdo Ministerial No. 188, derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 555 de 13 de Octubre del 2011. (MSP, 2009)

Art. 7-A.- El requisito de la distancia mínima señalada en el artículo precedente se aplicará también para la instalación de nuevas farmacias o los traslados de un sector a otro. Nota: Artículo agregado por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial 569 de 14 de Abril del 2009. Nota: Acuerdo Ministerial No. 188, derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 555 de 13 de Octubre del 2011. (MSP, 2009)

Art. 8.-Nota: Artículo sustituido por Acuerdo Ministerial No. 188, publicado en Registro Oficial 569 de 14 de Abril del 2009. Nota: Acuerdo Ministerial No. 188, derogado por Ley No. 0, publicada en Registro Oficial Suplemento 555 de 13 de Octubre del 2011. (MSP, 2009).

Art. 9.- Los medicamentos para su dispensación y expendio deben cumplir con los requisitos establecidos en el Art. 170 de la Ley Orgánica de Salud y demás disposiciones relacionadas. La presentación de la receta emitida por profesionales de la salud facultados por ley para hacerlo, es obligatoria salvo en los casos de medicamentos de venta libre. (MSP, 2009)

Libro Tercero
Vigilancia Y Control Sanitario
Disposiciones Comunes

Art. 129.- El cumplimiento de las normas de vigilancia y control sanitario es obligatorio para todas las instituciones, organismos y establecimientos públicos y privados que realicen actividades de producción, importación, exportación, almacenamiento, transporte, distribución, comercialización y expendio de productos de uso y consumo humano.

La observancia de las normas de vigilancia y control sanitario aplican también a los servicios de salud públicos y privados, con y sin fines de lucro, autónomos, comunitarios y de las empresas privadas de salud y medicina prepagada.

Art. 130.- Los establecimientos sujetos a control sanitario para su funcionamiento deberán contar con el permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional. El permiso de funcionamiento tendrá vigencia de un año calendario.

Art. 131.- El cumplimiento de las normas de buenas prácticas de manufactura, almacenamiento, distribución, dispensación y farmacia, será controlado y certificado por la autoridad sanitaria nacional.

Art. 132.- Las actividades de vigilancia y control sanitario incluyen las de control de calidad, inocuidad y seguridad de los productos procesados de uso y consumo humano, así como la verificación del cumplimiento de los requisitos técnicos y sanitarios en los establecimientos dedicados a la producción, almacenamiento, distribución, comercialización, importación y exportación de los productos señalados.

Art. 133.- La autoridad sanitaria nacional podrá delegar a los municipios, dentro de sus funciones, el ejercicio de las acciones necesarias para el control sanitario, quienes las

realizan de acuerdo con las disposiciones y normas emitidas por dicha autoridad. (MSP, 2009)

Art. 134.-La instalación, transformación, ampliación y traslado de plantas industriales, procesadoras de alimentos, establecimientos farmacéuticos, de producción de biológicos, de elaboración de productos naturales procesados de uso medicinal, de producción de homeopáticos, plaguicidas, productos dentales, empresas de cosméticos y productos higiénicos, están sujetos a la obtención, previa a su uso, del permiso otorgado por la autoridad sanitaria nacional. (MSP, 2009)

Art. 135.-Compete a la autoridad sanitaria nacional autorizar la importación de todo producto inscrito en el registro sanitario, incluyendo muestras médicas y aquellos destinados a consumo interno procedentes de zonas francas. (MSP, 2009)

No se autorizara la importación de productos, ni aun con fines promocionales, si previamente no tienen el registro sanitario nacional, salvo las excepciones determinadas en esta Ley. (MSP, 2009)

Art. 136.-Las materias primas para la elaboración de productos sujetos a registro sanitario, no requieren para su importación cumplir con este registro, siempre que justifiquen su utilización en dichos productos. (MSP, 2009)

Capítulo III

DE LOS MEDICAMENTOS

Art. 153.-Todo medicamento debe ser comercializado en establecimientos legalmente autorizados.

Para la venta al público se requiere de receta emitida por profesionales facultados para hacerlo, a excepción de los medicamentos de venta libre, clasificados como tales con estricto apego a normas farmacológicas actualizadas, a fin de garantizar la seguridad de su uso y consumo. (MSP, 2009)

Art. 154.-El estado garantizara el acceso y disponibilidad de medicamentos de calidad y su uso racional, priorizando los intereses de la salud pública sobre los económicos y comerciales. (MSP, 2009)

Art. 155.-Los medicamentos en general, incluyendo los productos que contengan nuevas entidades químicas que obtengan registro sanitario nacional y no sean comercializados por el lapso de un año, serán objeto de cancelación de dicho registro sanitario. (MSP, 2009)

Art. 156.-La autoridad sanitaria nacional autorizara la importación de medicamentos en general, en las cantidades necesarias para la obtención del requisito sanitario, de conformidad con lo previsto en el reglamento correspondiente. (MSP, 2009)

Art. 157.-La autoridad sanitaria nacional garantizara la calidad de los medicamentos en general y desarrollara programas de fármaco vigilancia y estudios de utilización de medicamentos, entre otros, para precautelar la seguridad de su uso y consumo. (MSP, 2009)

Además realizara periódicamente controles pos registro y estudios de utilización de medicamentos para evaluar y controlar los estándares de calidad, seguridad y eficacia y sancionar a quienes comercialicen productos que no cumplan dichos estándares, falsifiquen o adulteren los productos farmacéuticos. (MSP, 2009)

Art. 158.-El desarrollo, la producción, manipulación, uso, almacenamiento, transporte, distribución, importación, comercialización y expendio de productos nutraceuticos, será permitido cuando se demuestre técnica y científicamente ante la autoridad sanitaria nacional, su seguridad para el consumidor y el ambiente. El Registro y control sanitarios de estos productos se sujetara a las regulaciones vigentes para medicamentos. (MSP, 2009)

Art. 159.-Corresponde a la autoridad sanitaria nacional la fijación, revisión y control de precios de los medicamentos de uso y consumo humano a través del Consejo Nacional de Fijación y Revisión de Precios de Medicamentos de Uso Humano, de conformidad con la Ley. (MSP, 2009)

Se prohíbe la comercialización de los productos arriba señalados sin fijación o revisión de precios. (MSP, 2009)

Art. 160.- (Sustituido por Disposición Reformativa Décimo Séptima de la Ley s/n, R.O. 555-S, 13-X-2011).

En ningún caso los gastos de promoción y publicidad se podrán considerar como parte de la estructura de costos para el análisis de fijación de precios. (MSP, 2009)

Art. 161.-Para la fijación y revisión de precios de medicamentos importados, se considerara el precio en el puerto de embarque (FOB) del país de origen del producto, el mismo que no podrá ser superior a los precios de venta al distribuidor o mayorista del país de origen. (MSP, 2009)

Art. 162.-Los precios de venta al público deben estar impresos en los envases de manera que no puedan ser removidos.

Se prohíbe alterar los precios o colocar etiquetas que los modifiquen. (MSP, 2009)

Art. 163.-Los laboratorios farmacéuticos, distribuidoras farmacéuticas, casas de representación de medicamentos, dispositivos médicos, productos dentales, reactivos bioquímicos y de diagnóstico, en las ventas que realicen a las instituciones públicas descontaran un porcentaje no inferior al 15% del precio a venta a farmacia. (MSP, 2009)

CAPITULO V

ESTABLECIMIENTOS FARMACÉUTICOS

Art. 25.- La venta y/o dispensación de medicamentos puede hacerse bajo las siguientes modalidades:

- a) Receta médica;
- b) Receta especial para aquellos que contienen psicotrópicos o estupefacientes; y,
- c) De venta libre.

Art. 26.- El Ministerio de Salud Pública emitirá las normas respecto a la receta médica que serán de observancia obligatoria para todos los integrantes del Sistema Nacional de Salud. (Funcionamiento, 2012)

Art. 27.- La preparación de fórmulas magistrales en farmacias deberá ser previamente autorizada por el Ministerio de Salud Pública.

En el caso de que un comisariato o supermercado solicite autorización para vender medicamentos, se definirá un área específica para el funcionamiento de la farmacia, la misma que cumplirá con los requisitos determinados por la Autoridad Sanitaria Nacional. (Funcionamiento, 2012)

Art. 28.- Los establecimientos farmacéuticos deben contar con la responsabilidad técnica de un profesional químico farmacéutico o bioquímico farmacéutico.

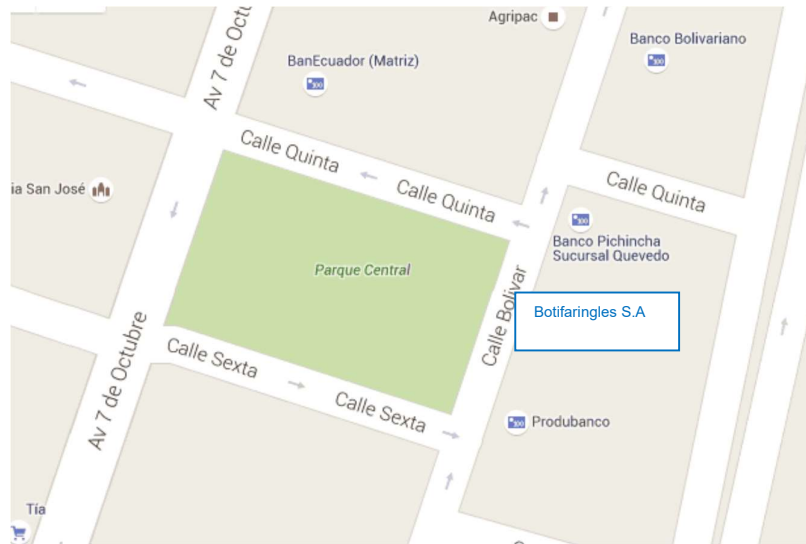
Un profesional bioquímico farmacéutico o químico farmacéutico podrá ser responsable técnico de hasta dos establecimientos farmacéuticos públicos o privados, sean estos laboratorios farmacéuticos, casas de representación de medicamentos, distribuidoras farmacéuticas o farmacias; a excepción de los profesionales que laboren en las provincias del Oriente, Santo Domingo de los Tsáchilas y en aquellas en que se compruebe que no existen suficientes profesionales farmacéuticos, en donde se podrá responsabilizar de hasta tres establecimientos farmacéuticos a cada profesional, siempre que la dedicación o carga horaria exigida lo permita. (Funcionamiento, 2012)

Art. 29.- La Autoridad Sanitaria Nacional emitirá las directrices y normas administrativas necesarias sobre el control, requisitos y funcionamiento de los establecimientos farmacéuticos. (Funcionamiento, 2012)

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Localización.

La empresa BOTIFARINGLES S.A., se encuentra ubicada en la ciudad de Quevedo, en la calle Bolívar 511, entre 5ta y 6ta, frente al parque central.



3.2. Tipo de Investigación.

En la investigación se enfocó una problemática existente que se presenta en la empresa farmacéutica el mismo que es importante para la determinación de precios, en el cual se aplican los siguientes tipos de investigación:

3.2.1. Investigación Aplicada.

Esta investigación sirvió para aplicar los conocimientos adquiridos en costo y conocer las necesidades y problemáticas que presenta la empresa en los que respecta a costos comerciales y su aplicación en la determinación y fijación de precios.

3.2.2. Investigación Documental.

Se utilizó la investigación documental porque se soporta en el uso de fuentes como: libros, publicaciones, artículos, manuales y archivos.

3.3. Métodos de Investigación.

3.3.1. Método Histórico-Comparativo.

Este método se utilizó con el fin de obtener información acerca de la variación de precios y los costos históricos para poder realizar un análisis de los costos comerciales en la Empresa **Botifaringles S.A.**

3.3.2. Método Analítico-Sintético.

Se utilizó este método, porque se analizó la incidencia de los costos comerciales estudiando en sus partes, como es investigar todo lo concerniente a costos de adquisición, maquinaria y tecnología, higiene y aseo y todo lo relacionado a la comercialización de productos farmacéuticos.

3.3.3. Método Inductivo.

Se empleó el siguiente método para la ejecución del proyecto, cuyo procedimiento va de lo particular (Costos fijos y variables) a lo general (Costos Totales-fijación de precios), facilitando conocer los problemas presentados en la empresa **Botifaringles S.A** hasta llegar a su resolución.

3.3.4. Método Deductivo.

Mediante este método se desarrolló la deducción de los resultados para la obtención de las conclusiones y recomendaciones.

3.4. Fuentes de recopilación de información.

La información utilizada en el desarrollo del presente proyecto de investigación se la obtuvo de fuentes primarias, entre estas tenemos:

- La observación
- La entrevista
- La encuesta

3.5. Diseño de la Investigación.

Existen diferentes técnicas que posibilitan el conocimiento de los precios y la aceptación de los clientes acerca de los productos ofertados por la empresa; además la metodología utilizada da a conocer la rotación del inventario, los instrumentos investigativos, tanto la observación, la entrevista y la encuesta se emplearon para el estudio descriptivo del presente proyecto de investigación, de tal manera la información obtenida se reflejará en su totalidad en el capítulo de resultados.

3.5.1. Población y Muestra.

3.5.1.1. Población

Botifaringles S.A tiene un aproximado de 500 clientes diarios.

3.5.1.2. Muestra

Cálculo de la Muestra

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

n = Tamaño de la muestra

N= Universo

E= Error de muestre (0,05 admisible)

Dónde

n = Tamaño de muestra

N = Universo de muestra

E = Error máximo admisible (al 5%=0.05)

Desarrollo

$$n = \frac{N}{E^2(N - 1) + 1}$$

$$n = \frac{500}{\{(0.005)^2(500 - 1)\} + 1} \quad n = \frac{500}{\{(0,0025)(500 - 1)\} + 1}$$

$$n = \frac{500}{(1.2475 + 1)} \quad n = \frac{500}{2.2475}$$

$$n = 222.47 \quad n = 222$$

3.6. Instrumentos de Investigación

3.6.1. Observación

Este instrumento se utilizó con el fin de conocer la situación actual en la que se encuentra la empresa **Botifaringles S.A.**, en lo que respecta a costos comerciales, su control y registro en la determinación del precio de venta; todo esto permitió el conocimiento de las actividades realizadas en el transcurso del año 2014.

3.6.2. Entrevista.

Se utilizó para buscar y elaborar nuevas explicaciones de los fenómenos observados, para ello se realizó un trabajo de campo, mediante visita a la empresa.

La observación se utilizó principalmente para observar el comportamiento de los compradores y, por lo general, al usar esta técnica, el observador se mantiene encubierto, es decir, los sujetos de estudio no son conscientes de su presencia.

Se aplicó al gerente general, administrador y jefe de bodega; en donde se reconocieron los hechos y conoció el problema hasta llegar a la formulación del mismo.

3.6.3. Encuesta.

Se la realizó a las personas en general en la ciudad de Quevedo para conocer la aceptación de los productos en lo que respecta a precios de los productos farmacéuticos que ofrece la empresa **Botifaringles S.A.**, este instrumento también permitió conocer el posicionamiento que tiene la botica en el mercado Quevedeño.

3.7. Tratamiento de los datos.

Se recopiló la información necesaria y obtenida a través de las encuestas y entrevistas, para de esta manera proceder a realizar las tabulaciones correspondientes gracias a las herramientas que nos brinda el programa de EXCEL para tabular resultados de manera eficaz y poder emitir el análisis correspondiente a cada gráfico estadístico resultante de los datos obtenidos en el desarrollo del presente proyecto de investigación, para de tal manera poder comparar los resultados con nuestras variables y comprobar si estas se cumplen o no y describir posibles tendencias en la investigación.

3.8. Recursos humanos y materiales.

N°	DETALLE	CANTIDAD
1	COMPUTADORA	1
1	IMPRESORA	1
1	CAMARA FOTOGRAFICA	1
4	LAPICERO	5
2	BORRADOR	4
8	ANILLADOS	5
6	COPIAS	700
4	RESMA HOJAS A 4	4

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Tabulación, análisis e interpretación de los resultados.

Se presenta los resultados de las encuestas aplicadas a los clientes de la empresa **Botifaringles S.A.**, del Cantón Quevedo, las mismas que servirán para el análisis de costos comerciales.

1.- ¿Considera usted que los precios que ofrece la empresa son competitivos en el mercado?

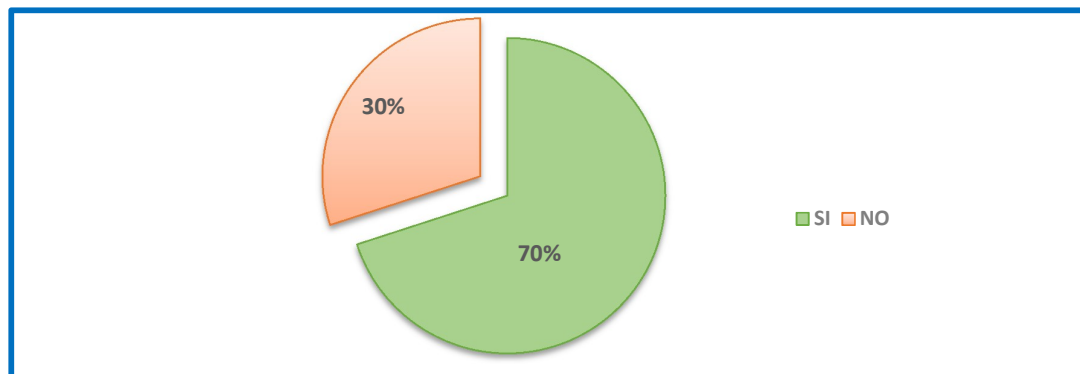
Cuadro N° 3 Precios de ofertados al mercado

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	155	70%
2	NO	67	30%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 3 Precios de ofertados al mercado



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: El 70% considera que los precios son considerables y aceptables en comparación a otros, el 30% restante opina que los precios deberían mejorarlos, si estas medidas se

toman en consideración mejorarían las ventas y se obtendrían mayor utilidad utilizando el mismo nivel de costo.

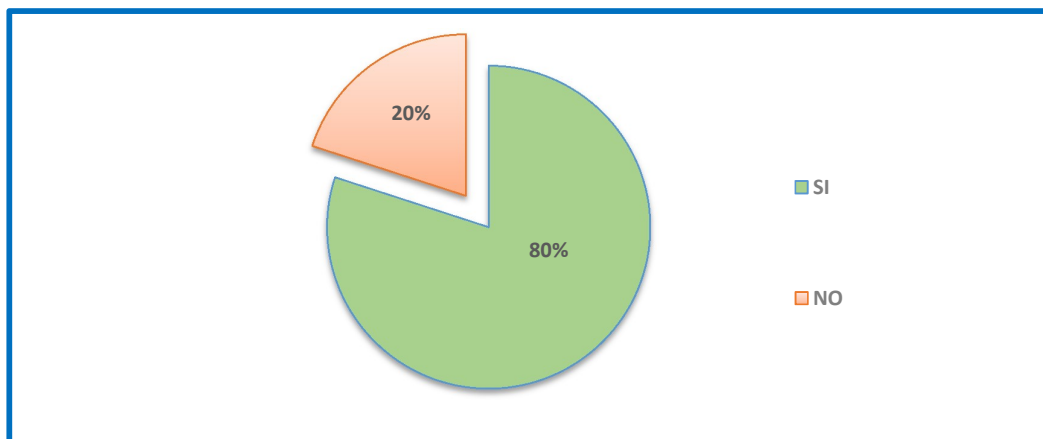
2.- ¿Al momento de realizar su compra revisa la fecha de caducidad de los productos?

Cuadro N° 4 Caducidad de los productos

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	178	80%
2	NO	44	20%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 4 Caducidad de los productos



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: Mediante la encuesta se conoció que el **80%** de los clientes no se preocupan en revisar la caducidad de los productos y solo el **20%** se percata de la misma. El hecho de no revisar la caducidad de los productos puede perjudicar nuestra salud en lugar de mejorarla.

3.- El descuento proporcionado por la empresa es:

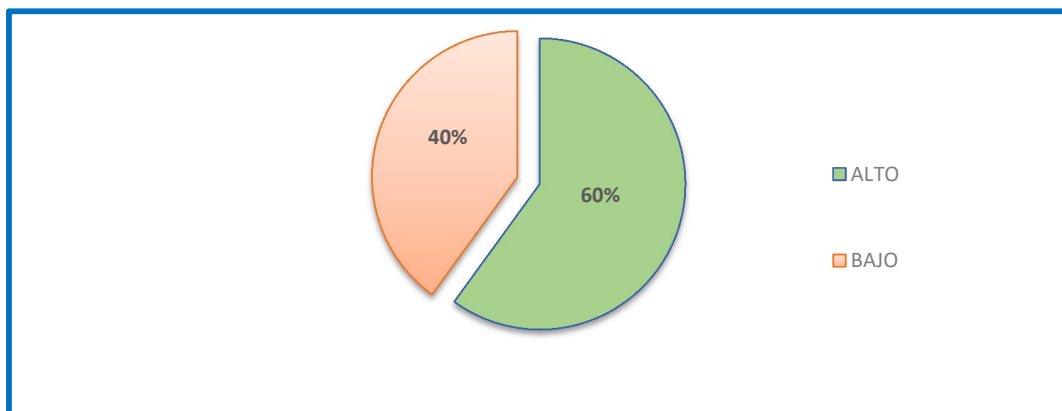
Cuadro N° 5 Descuentos ofrecidos a clientes

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	ALTO	133	60%
2	BAJO	89	40%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 5 Descuentos ofrecidos a clientes



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: El **60%** opina que es alto y que les permite comparar y tomar como mejor opción pero que les gustaría que mejoraran, mientras que el **40%** no se siente a gusto con los descuentos proporcionados. Si se optara en otorgar más descuento perjudicaría económicamente a la empresa o su vez se vería reflejada en los ingresos porque se estaría trabajando con el mismo costo sin obtener mayor rentabilidad.

4.- ¿Cree usted que la atención brindada en la farmacia es la adecuada?

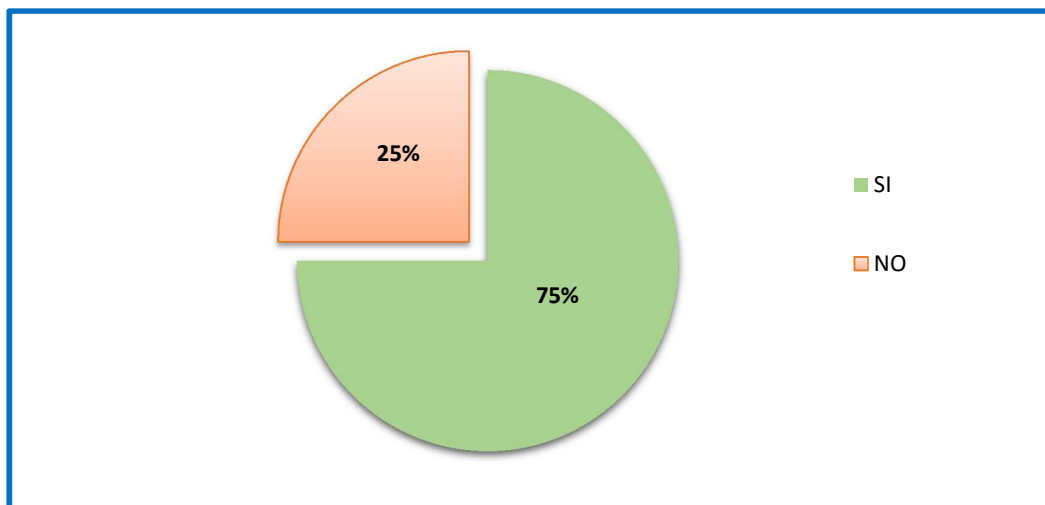
Cuadro N° 6 Atención brindada a clientes

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	167	75%
2	NO	55	25%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 6 Atención brindada a clientes



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: El 75% de los clientes asegura que la atención brindada es la adecuada, mientras que el 25% afirma que no. Se establece que la atención es la apropiada porque todos los servicios deben estar orientados a la satisfacción del cliente que es la persona más importante en el negocio.

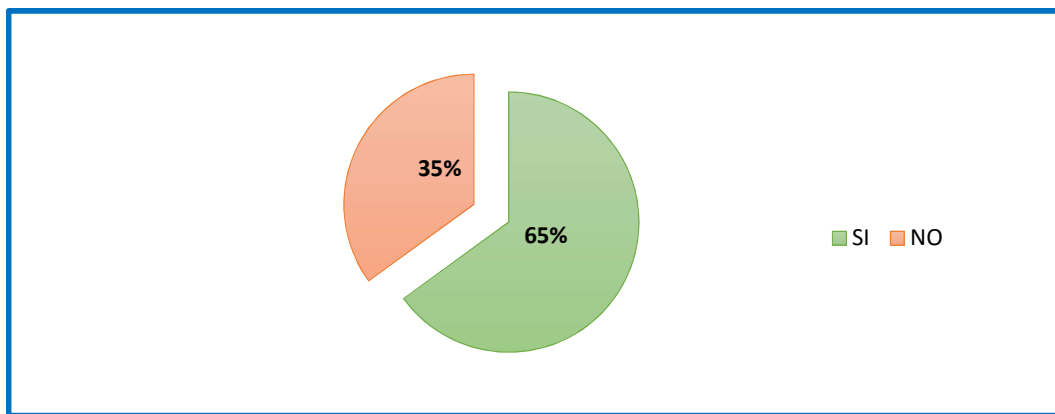
5.- ¿Cree usted que la empresa cuenta con todos los medicamentos que los clientes necesitan?

Cuadro N° 7 Medicamentos en stock

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	144	65%
2	NO	78	35%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 7 Medicamentos en stock



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: El **65%** de los clientes asegura que la empresa cuenta con los productos que solicitan al momento de su compra mientras que el **35%** dice que no. Lo que significa que la mayor parte de las necesidades son satisfechas y por lo que los clientes regresan pero el **35%** es bastante considerable por lo tanto se debe considerar analizar el presupuesto de compra y mejorarlo con el fin de poder satisfacer al cliente.

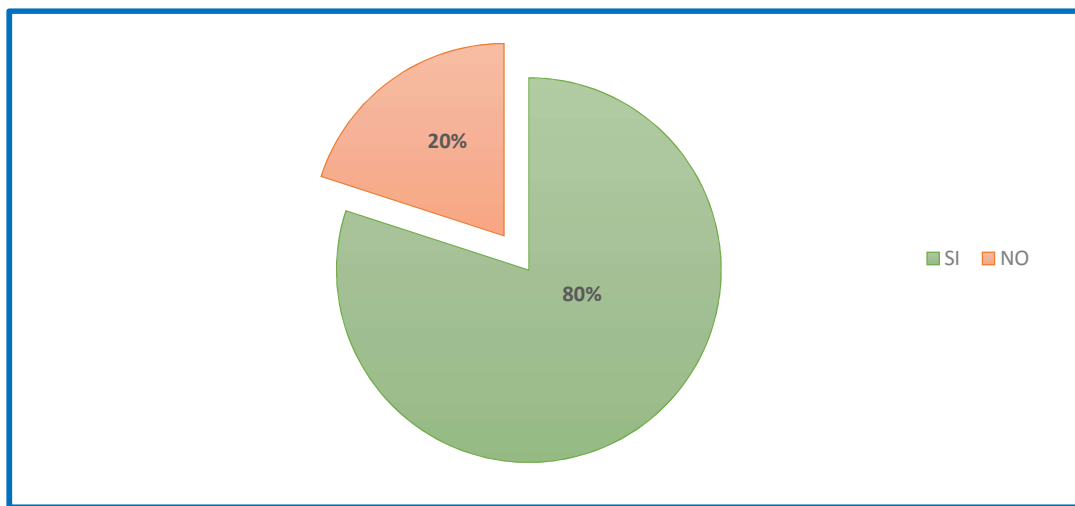
6.- ¿Considera que los clientes prefieren a la empresa por servicio, calidad y precios?

Cuadro N° 8 Parámetros de ventas

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	178	80%
2	NO	44	20%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 8 Parámetros de ventas



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: El **80%** asegura que prefiere visitar esta empresa por los tres factores mencionados resaltando los precios que ofrecen porque consideras son los más bajos en el mercado y que además les asegura que están comprando productos de calidad, mientras que el **20%** asegura que no cumple con estos tres factores.

7.- ¿Si tuviera la oportunidad recomendaría esta empresa?

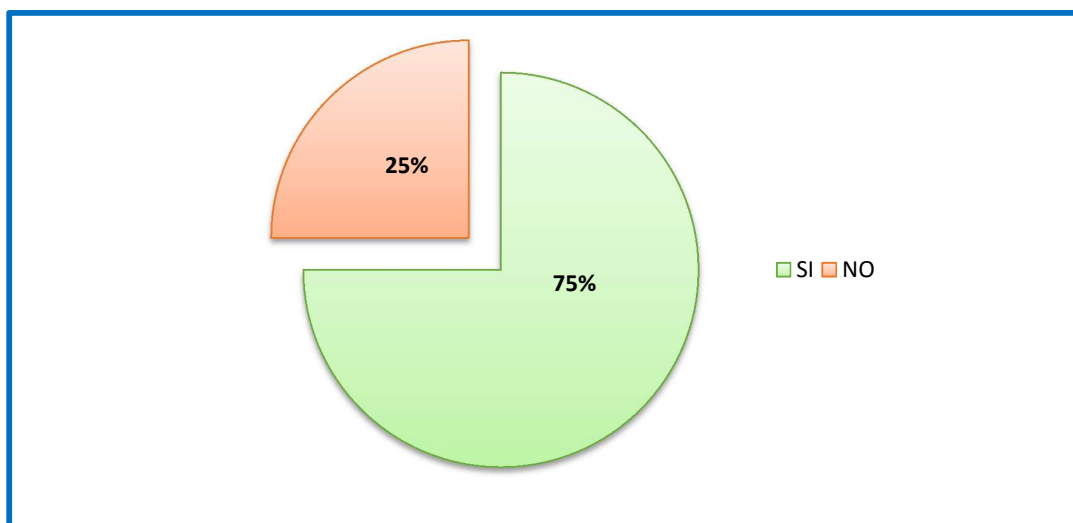
Cuadro N° 9 Servicio que ofrece al cliente

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	167	75%
2	NO	55	25%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 9 Servicio que ofrece al cliente



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: Por medio de la encuesta se determinó que el **75%** la recomendaría, mientras que el **25%** no lo haría por factores no mencionados por partes de los clientes.

8.- ¿Ha solicitado alguna vez crédito en esta empresa?

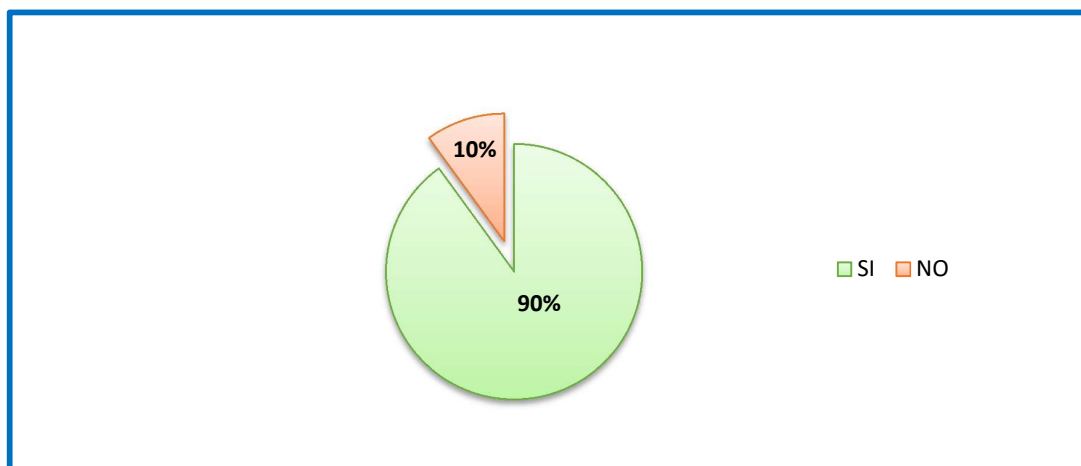
Cuadro N°10 Créditos otorgados a clientes

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	200	90%
2	NO	22	10%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 10 Créditos otorgados a clientes



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: El **10%** de los clientes asegura que ha recibido crédito por medio de la empresa a la que presta sus servicios tales como: Universidad Técnica Estatal de Quevedo UTEQ, ELOY ALFARO, AGRIPAC, PRONACA, el **90%** restante nunca ha solicitado crédito porque la empresa no le ha dado a conocer esta opción y no se han visto en la necesidad de solicitarlo. Además de conocer que la empresa no facilita esta opción a menos que preste servicio en una de las empresas antes mencionadas.

9.- ¿Cuál de los productos considera tiene mayor demanda?

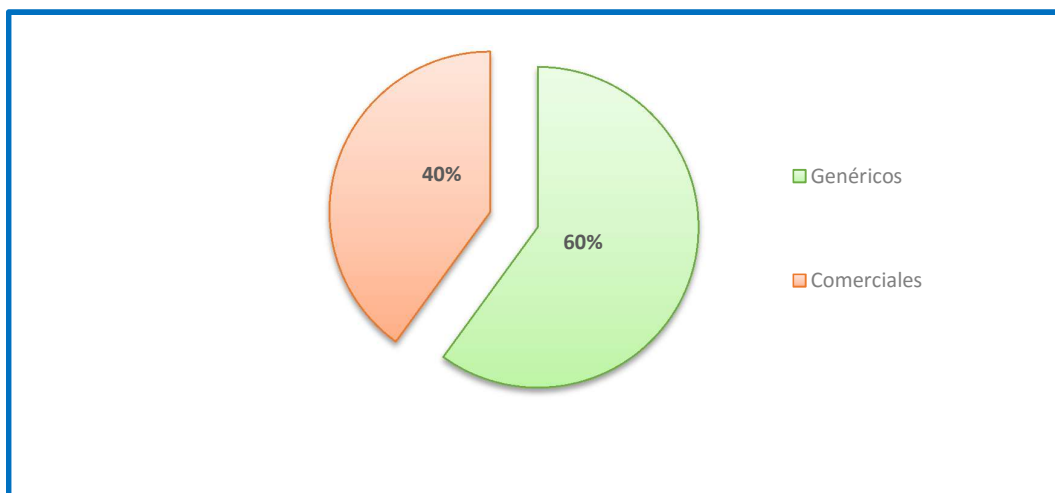
Cuadro N° 11 Productos con mayor demanda

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	Genéricos	133	60%
2	Comerciales	89	40%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 11 Productos con mayor demanda



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: Según la encuesta realiza el **60%** prefiere consumir los genéricos porque tienen un precio más económicos, disponibilidad en el mercado y por sus presentaciones aunque como observación esta que los genéricos por su efecto o su punto activo en algunos casos es menor que los comerciales además que necesitan más dosis que los otros para llegar a tener el mismo resultado. Mientras que el **40%** restante consume los comerciales porque le permiten tener reacción más rápida del fármaco a diferencia del genérico.

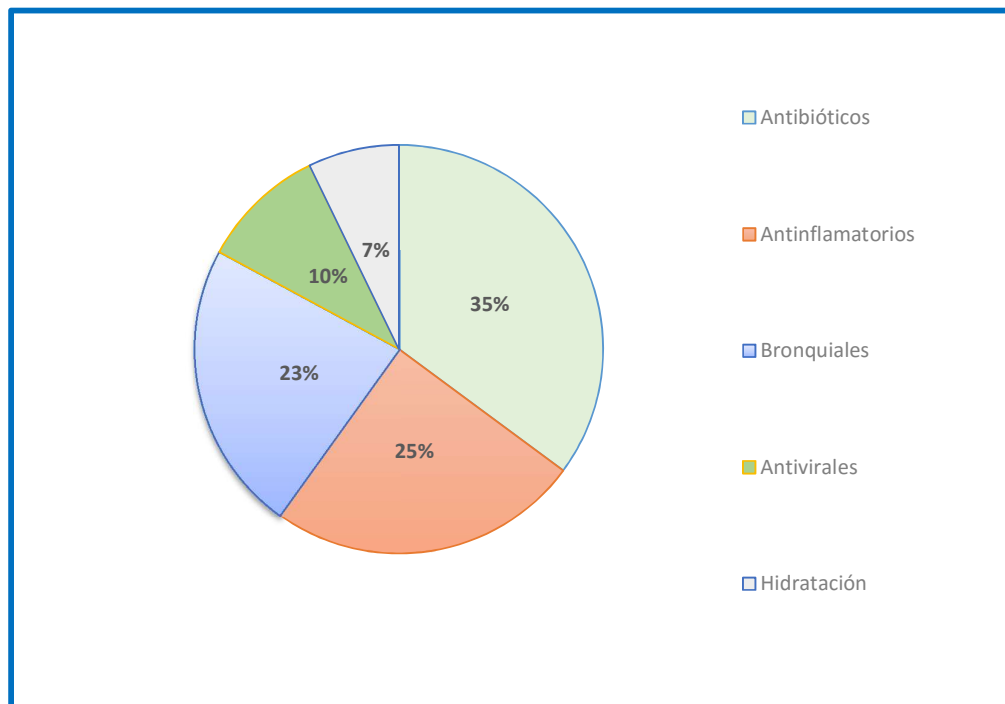
10.- ¿Cuál de los siguientes fármacos compra con mayor frecuencia?

Cuadro N° 12 Productos con mayor rotación

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	Antibióticos	78	35%
2	Antinflamatorios	55	25%
3	Bronquiales	51	23%
4	Antivirales	22	10%
5	Hidratación	16	7%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 12 Productos con mayor rotación



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: Según la encuesta realizada arrojo la siguiente información. Existe gran demanda de los antibióticos **35%** debido al clima en donde habitamos es una causa importante para el desarrollo de las infecciones, por su disponibilidad en el mercado, precios cómodos al alcance de la población en general, conocidos por la mayoría de los habitantes. Seguido a estos tenemos los antiinflamatorios **25%** son eficaces con reacciones adversas si se los consume sin control. Bronquiales **23%** prioridad en enfermedades agudas y crónicas, disponibilidad en el mercado acompañado de sus precios a parte de estos tenemos los Antivirales **10%** necesitan prescripción médica aunque poco conocidos en el mercado, tienen precios más altos el tratamiento es más prolongado. Se establece que estos son los medicamentos más conocidos en el mercado y que ofrecen beneficios rápidos al administrarlos. Además de encontrarlos en cualquier farmacia o centro de salud. Los productos de Hidratación **7%** tratamiento prioritario en pacientes con pérdidas de líquidos en pocas dosis restauran el estado del paciente por ese motivo necesitan prescripción médica.

11.- ¿Cree usted que el personal de mostrador cuenta con los conocimientos necesarios para poder medicar en caso de no contar con una receta médica?

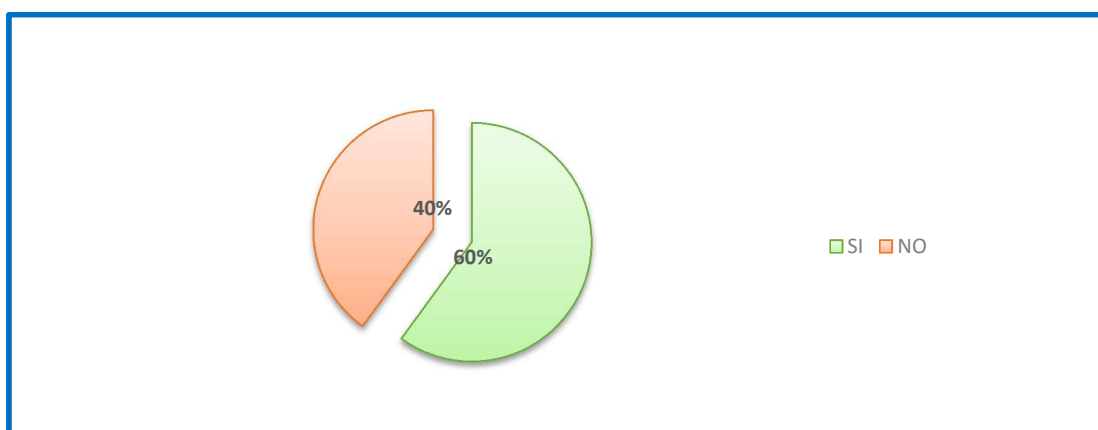
Cuadro N° 13 Conocimientos del personal de ventas

Ítem 1	Opciones	Respuestas	
		Absoluta	Relativa
1	SI	133	60%
2	NO	89	40%
Total		222	100%

Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Gráfico N° 13 Conocimientos del personal de ventas



Fuente: Clientes de la Empresa Botifaringles S.A

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Análisis: Según los datos obtenidos el **60%** aseguran que las veces que ha optado por automedicarse ha recibido buena orientación por parte del vendedor, el **40%** restante prefiere comprar bajo vigilancia médica referente a varios causales dependiendo del producto a adquirir.

4.2. Técnica empleada para la recolección de datos (Entrevista)

ENTREVISTA REALIZADA AL GERENTE PROPIETARIO

4.2.1. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Gerente

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES SA.

Cargo: Ing. Mario Mateo Chon Qui Espinoza/ Gerente General

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 1/4

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
1	¿Su empresa tiene Misión y Visión?	Si	Se pudo conocer que si posee misión y Visión
2	¿La empresa cuenta con cursos de capacitación para los empleados?	Si	La capacitación se realiza mediante los laboratorios farmacéuticos.
3	¿Se evalúa periódicamente en esta institución el desempeño del personal de ventas?	Si	Se lo realiza mediante metas mensuales de ventas.
4	¿Cree que la información que actualmente posee es adecuada y oportuna para la toma de decisiones?	No	El gerente general asegura que la información otorgada por parte de la oficina d contabilidad no es adecuada debido a la carencia de un sistema de costos.
5	¿Cuál es la antigüedad de su empresa?	2 años 4 meses	La empresa tiene como nombre comercial Botica Inglesa 30 años. Y como BOTIFARINGLES S.A lo antes mencionado.
6	¿Cuál es el número de empleados con el que cuenta su empresa?	37	La empresa actualmente cuenta con 37 empleados el mismo que poseen todos los beneficios de ley.

4.2.2. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Gerente

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES SA.

Cargo: Ing. Mario Mateo Chon Qui Espinoza/ Gerente General

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 2/5

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
7	¿Si tuviera la información sobre sus costos, gastos declaraciones de impuestos, control de banco etc. Considera Ud. Que le ayudaría en la toma de decisiones?	Si	Toda la información respecto a la situación económica financiera se considera muy importante la cual permite mejores opciones de comparación y poder tomar optimas decisiones.
8	¿Ud. O su contador conoce de las disposiciones legales que se refieren a los impuestos?	Si	El gerente afirma que ambos conocen de sus obligaciones de impuestos
9	¿Considera que los precios fijados permiten ser competentes en el mercado?	Si	Los precios establecidos han permitido permanecer en el mercado por más de 20 años.
10	¿Sabe qué porcentaje de utilidad bruta obtiene de su inversión?	Si	El porcentaje obtenido en el año 2014 se acerca a un 30%.
11	¿Cuáles considera Ud. Son los productos con mayor demanda en su farmacia?	Genéricos	Los clientes prefieren comprar los genéricos debido a que son más económicos.
12	¿Cuál es su capital invertido?	Más de 100,000.00	El inventario tiene un valor aproximado de 150,000.00 dólares.
13	¿Sabe usted cuánto en realidad le cuesta la obtención de los productos disponibles para la venta?	Si	Se analiza la información mediante el costo de adquisición.
14	¿Qué tipo de contribuyente es usted?	Obligado a llevar contabilidad	La empresa es sociedad.

4.2.3. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Gerente

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES SA.

Cargo: Ing. Mario Mateo Chon Qui Espinoza/ Gerente General

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 3/5

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
15	¿Realiza un estudio de mercado que le permita conocer cuál es el producto que tiene más acogida?	No	Podemos conocer que producto tiene mayor acogida, mediante la rotación del mismo.
16	¿Qué método de inventario utiliza?	PROMEDIO	Se utiliza este método con el fin de obtener los precios promedio por cada producto.
17	¿La empresa cuenta con un manual de funciones?	Si	La distribución de las diferentes áreas ha permitido el desempeño del talento humano de formar más eficiente.
18	¿Bajo qué condiciones es contratado el talento humano?	Experiencia en el área	El talento humano ha sido contratado dependiendo de su experiencia en el área ocasionado a que un 70% no cuenta con estudio superior.
19	¿Tiene un presupuesto de compra establecido?	Si	El presupuesto está establecido entre los 250,000.00 dólares mensuales.

4.2.4. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Gerente

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES SA.

Cargo: Ing. Mario Mateo Chon Qui Espinoza/ Gerente General

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 4/5

N ^o	Pregunta	Respuesta	Análisis
20	¿Cómo asigna el presupuesto de compra?	Por bonificaciones especiales	Al momento de realizar la compra se lo realiza mediante el conocimiento de las bonificaciones ofertadas por el proveedor.
21	¿Qué bases considera necesario al momento de tomar decisiones?	El problema Alternativas Criterios a considerar Soluciones	Se lo realiza mediante el proceso de la toma de decisiones.
22	¿Cuenta la empresa con los servicios profesionales de un Químico Farmacéutico?	Si	Es un requisito indispensable de toda empresa farmacéutica.
23	¿Cuenta la empresa con políticas de retribución e incentivos del personal de para mejorar las ventas?	Si	Se premia al empleado del año con un porcentaje considerable del total de las ventas realizadas.

4.2.5. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Gerente

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES SA.

Cargo: Ing. Mario Mateo Chon Qui Espinoza/ Gerente General

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pàg. 5/5

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
25	¿Qué monto asigna para publicidad de su empresa?	Aproximadamente 50,000.0 dólares anuales	Los cuales se considera indispensable para el posicionamiento en el mercado Quevedeño.
26	¿Considera Ud. Que las sucursales de su empresa están ubicadas en puntos estratégicos?	Si	Los puntos de ventas están ubicados en lugares de mayor movimiento el mismo que permite ser competentes en el mercado farmacéutico de la ciudad.

Análisis Cualitativo

La entrevista realizada al gerente general el Sr. Mario Mateo Chon Qui Espinoza su empresa tiene como actividad la venta de productos farmacéuticos, los cuales considera tiene excelente demanda debido a los descuentos que ofrece y el servicio ofrecido por el personal de ventas, también asegura tiene conocimientos sobre las obligaciones tributarias, considera su empresa se encuentra bien posicionada en el mercado Quevedeño, mediante sus respuestas tiene un margen de utilidad bruta el 30% de su inversión. La farmacia cuenta con los servicios profesionales de un fármaco porque es un requisito para poder operar. Sus compras están basadas en bonificaciones que le ofrecen los proveedores.

4.2.6. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Administrador de la Empresa

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES S.A

Cargo: Administrador/ Dra. Nelly Mercedes Espinoza Yuquis

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 1/4

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
1	¿Qué sistema de control de asistencia y tiempo para personal utiliza en su empresa?	Si	Se lo realiza mediante el reloj biométrico.
2	¿Cuenta la empresa con los respectivos permisos de ley?	Si	Como compañía se debe tener todos los permisos para poder operar.
3	¿Considera Ud. Que otorgar descuentos en sus ventas le permite aceptación en el mercado Quevedeño?	Si	Los clientes comparan precios y optan por comprar en nuestra empresa debido a que les ofrecen mejores descuentos.
4	¿Tiene conocimientos sobre contabilidad de costos?	Si	Conocimientos básicos de costos.
5	¿Qué factores influyen para la aplicación de los descuentos sin que afecte su utilidad?	Bonificaciones y descuentos financieros	Se realiza mediante la aplicación de las bonificaciones y descuentos financieros.
6	¿Qué método utiliza para la determinación de los costos unitarios?	Precios de la competencia	Se lo realiza mediante el análisis de los precios que ofrece la competencia.

4.2.7. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Administrador de la Empresa

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES S.A

Cargo: Administrador/ Dra. Nelly Mercedes Espinoza Yuquis

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 2/4

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
7	¿Cuáles considera son los costos fijos en la empresa?	1.- Talento humano 2.- Alquiler de locales 3.- Impuestos 4.- Mantenimiento 5.-Depreciacion e intereses. 6.- Publicidad	Los mencionados son considerados costos fijos entre otros como el pago de un préstamo hipotecario a largo plazo.
8	El capital invertido proviene de:	Préstamos Bancarios	Actualmente tienen un crédito hipotecario en el Banco Bolivariano.
9	¿Tiene conocimientos sobre las Normas Contables?	No	El trabajo de contabilidad es realizado por la asistente contable.
10	Si no tiene un sistema de contabilidad de costos, le gustaría tener uno de fácil aplicación:	No cuenta con un sistema de costo	El administrador asegura que si le gustaría tener un sistema de costo.

4.2.8. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Administrador de la Empresa

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES S.A

Cargo: Administrador/ Dra. Nelly Mercedes Espinoza Yuquis

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 3/4

N°	Pregunta	Respuesta	Análisis
11	¿Los presupuestos son cumplidos a cabalidad?	80%	No se cumple a cabalidad debido a que pueden existir variaciones en los costos establecido
13	¿Cada qué tiempo realizan control de inventarios en la matriz?	Anual	Considera que realizar un control de inventarios más frecuente incrementa el costo a causa de contratar un personal adicional.
14	¿Se cumple de manera puntual con las obligaciones tributarias?	Si	Se lo realiza de forma puntual.
15	¿Indique con qué frecuencia se da a conocer los Balances Internos a la Gerencia?	Semestral	Se coordina con el contador debido a que este es contador independiente.

4.2.9. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Administrador de la Empresa

Lugar: Empresa BOTIFARINGLES S.A

Cargo: Administrador/ Dra. Nelly Mercedes Espinoza Yuquis

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág. 4/4

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
16	¿Conoce Ud. Qué factores influyen en la determinación de precios?	Si	La demanda estimada, los precios de la competencia, la promoción que se le dé al producto, costos fijos, costos variables.
17	¿Qué método de fijación de precios utiliza su empresa?	Por el precio vigente en el mercado	El método utilizado se lo realiza en base al precio de la competencia.

Análisis Cualitativo

En este caso la administradora de la farmacia **BOTIFARINGLES S.A** posee conocimientos básicos de contabilidad de costo lo cual ha facilitado su trabajo, mediante los registros realizados conoce cuales son los costos que intervienen al momento de la determinación y la fijación de precios, los presupuestos son cumplidos un 80% debido a variaciones que existe en el transcurso del periodo económico. Afirma le gustaría contar con un sistema de costo que le permita tener la información de manera más confiable y más rápida. El capital con el que cuenta la empresa proviene de financiamiento bancario.

4.2.10. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Jefe de bodega

Lugar : Empresa BOTIFARINGLES S.A

Cargo: Jefe de Bodega/ Sr. Xavier Alonso Santacruz Sánchez

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág., 1/2

Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
1	¿Cuál es el número de empleados que laboran en el área bodega?	5	2 personas para recibir y revisar la mercadería, 2 para la distribución y despacho de mercadería a las sucursales y por último el jefe de bodega.
2	¿Considera Ud. Que la ubicación de los productos agilizan el trabajo del personal de bodega?	Si	Los medicamentos están ubicados de acuerdo a la rotación de los productos.
3	¿Ha recibido capacitación sobre recepción, almacenamiento y distribución de los productos?	Si	El jefe de bodega asegura que ha recibido capacitación lo que permite ser asertivo en sus funciones establecidas.
4	¿Con que frecuencia da a conocer al Gerente sobre la rotación del producto?	Mensual	Se le da a conocer cuando se hacen los pedidos.
5	¿Tiene Ud. toda la prevención de seguridad industrial en el área de trabajo?	Si	La empresa cuenta con toda la seguridad industrial porque es uno de los requisitos para poder funcionar.

4.2.11. Análisis e Interpretación de la Matriz Entrevista al Jefe de bodega

Lugar : Empresa BOTIFARINGLES S.A

Cargo: Jefe de Bodega/ Sr. Xavier Alonso Santacruz Sánchez

Entrevistador: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Pág., 2/2

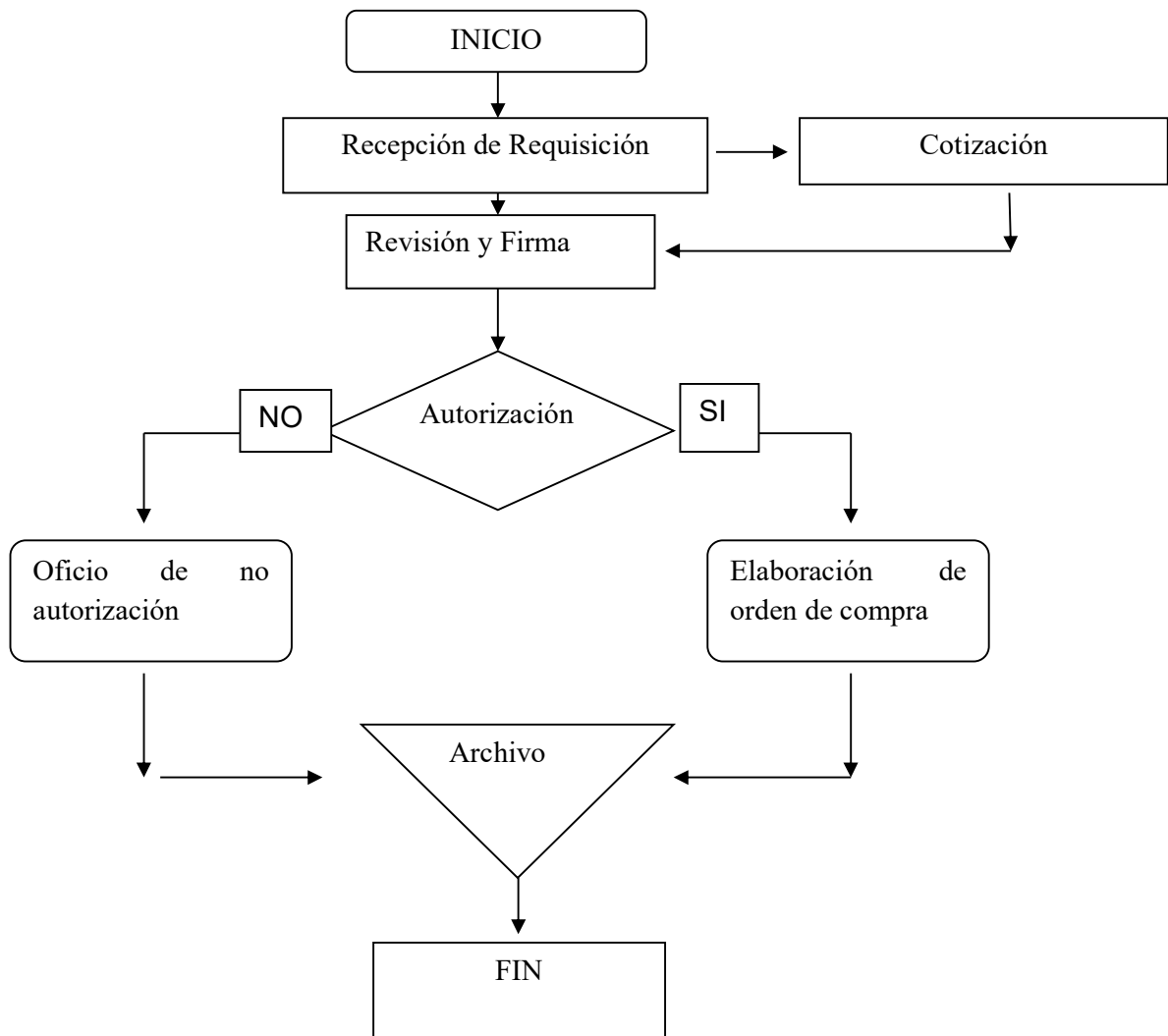
Nº	Pregunta	Respuesta	Análisis
6	¿Realiza el debido control de sustancias psicotrópicas y estupefacientes?	Si	Se lo realiza de forma mensual por lo que se debe cumplir de forma mensual con este requisito.
7	¿Con que frecuencia se realiza el control de caducidad de los productos?	Cada mes	Se lo realiza cada mes en la matriz y en las sucursales.
8	¿Lleva el control de los productos que están bajo refrigeración?	SI	La ubicación y control de los mismo es muy importante para la venta de los mismo.

Análisis Cualitativo

En esta entrevista al jefe de bodega se pudo conocer que cuenta con 4 personas a su cargo los mismos que realizan de forma adecuada las tareas encomendadas, afirma ha recibido capacitación sobre su trabajo a realizar, la aplicación de sus conocimientos en dicha área ha permitido la distribución y ubicación del producto de tal forma que agilice el trabajo de bodega. La rotación de los productos lo comunica al gerente al momento de realizar las compras.

4.2.12. Flujo del Proceso de compras de los productos farmacéuticos

Para la adquisición de productos, se revisa el stock con el que cuenta el producto eso se puede verificar en el módulo de inventarios en el sistema contable, luego de esto se hacen los diferentes pedidos a los proveedores. El encargad de realizar los pedidos es el Administrador.



Cuadro N° 14

BOTIFARINGLES S.A
DETERMINACION DE COMPRAS
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014

PRODUCTO		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	ADQUISICIÓN
ANTIBIOTICOS	Ampicilina Caps x 500 mg x 100	1687499	0.07	118124.93
	Amoxilina Caps x 500 mg x 50	872308	0.13	113400.04
	Dicloxacilina Cap x 500 mg x 50	726921	0.13	94499.73
	Ampibex Cap x 500 mg x240	472504	0.18	85050.72
	Curam Tab 1000 mg x10	74908	0.82	61424.56
	SUBTOTAL	3834140		472499.98
ANTIINFLAMATORIOS	Diclofenaco G/F Tab x 50 mg x 30	2587504	0.03	77625.12
	Naproxeno G/F Tab x 500 mg x 10	361607	0.14	50624.98
	Nimesulide Tab x 100 mg x 20	578574	0.07	40500.18
	Apronax Tab 500 mg x 20	460227	0.22	101249.94
	Mesulid Tab 100 mg x 20	168750	0.40	67500.00
	SUBTOTAL	4156662		337500.22
BRONQUIALES	Montelukast Tab x 5 mg x 10	310500	0.20	62100.00
	Salbutamol G/F Jbe x170 ml	81000	1.15	93150.00
	Amisped Tab x 4mg x 30	47045	0.66	31049.70
	Mucosolvan comp Jbe 7.5 mgl x 120 ml	22831	2.72	62100.32
	Ventolin Exp Jbe x 120 ml	8280	7.50	62100.00
	SUBTOTAL	469656		310500.02
ANTIVIRALES	Aciclovir G/f Tab x 800 mg x 10	142105	0.38	53999.90
	Valaciclovir	33751	0.40	13500.40
	Acrovir comp x 500 mg x 10	12980	1.56	20248.80
	Poviral comp x 800 mg x 10	27632	1.71	47250.72
	SUBTOTAL	216468		134999.82
HIDRATACIÓN	Cloruro De Sodio x 500 ml	16875	0.84	14175.00
	Hidraplus 45 Fresa x 500 ml	8630	2.19	18899.70
	Oralyte sales/ rehi fresa x 10	56250	0.42	23625.00
	Pedyalite 60 Manzana 500 Ml	18713	2.02	37800.26
	SUBTOTAL	100468		\$ 94499.96
TOTAL		8777394		\$ 1350000.00

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El proceso para la determinación de Compras se lo realiza mediante la aprobación del departamento de Compras, una vez revisado el reporte por parte del personal de bodega. El cual consiste en la cantidad, el nombre del producto y el precio al que nuestro proveedor nos está entregando.

Cuadro N° 15

BOTIFARINGLES S.A
COSTOS DE ADQUISICION

1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

PRODUCTO		COSTO SEGÚN FACT COMPRA			DESCUENTOS		COSTO DE ADQUISICIÓN	COSTO EN BODEGA/ UNITARIO
		UNIDADES	PRECIO UNITARIO	TOTAL ADQ	%	VALOR		
ANTIBIOTICOS			0.07					
	Ampicilina Caps x 500 mg x 100	1687499		118,124.93	15%	17,718.74	100,406.19	0.06
	Amoxilina Caps x 500 mg x 50	872308	0.13	113,400.04	10%	11,340.00	102,060.04	0.12
	Dicloxacilina Cap x 500 mg x 50	726921	0.13	94,499.73	19%	17,765.95	76,733.78	0.11
	Ampibex Cap x 500 mg x240	472504	0.18	85,050.72	5%	4,252.54	80,798.18	0.17
	Curam Tab 1000 mg x10	74908	0.82	61,424.56	6%	3,765.33	57,659.23	0.77
	SUBTOTAL	3834140		472,499.98		54,842.55	417,657.43	
ANTIINFLAMATORIOS	Diclofenaco G/F Tab x 50 mg x 30	2587504	0.03	77,625.12	50%	38,812.56	38,812.56	0.02
	Naproxeno G/F Tab x 500 mg x 10	361607	0.14	50,624.98	2%	1,012.50	49,612.48	0.14
	Nimesulide Tab x 100 mg x 20	578574	0.07	40,500.18	12%	4,860.02	35,640.16	0.06
	Apranax Tab 500 mg x 20	460227	0.22	101,249.94	23%	23,692.49	77,557.45	0.17
	Mesulid Tab 100 mg x 20	168750	0.40	67,500.00	6%	4,050.00	63,450.00	0.38
	SUBTOTAL	3578088		337,500.22		72,427.57	265,072.65	
BRONQUIALES	Montelukast Tab x 5 mg x 10	310500	0.20	62,100.00	12%	7,452.00	54,648.00	0.18
	Salbutamol G/F Jbe x170 ml	81000	1.15	93,150.00	35%	32,602.50	60,547.50	0.75
	Amisped Tab x 4mg x 30	47045	0.66	31,049.70	8%	2,483.98	28,565.72	0.61
	Mucosolvan comp Jbe 7.5 mgl x 120 ml	22831	2.72	62,100.32	8%	4,657.52	57,442.80	2.52
	Ventolin Exp Jbe x 120 ml	8280	7.50	62,100.00	4%	2,484.00	59,616.00	7.20
	SUBTOTAL	469656		310,500.02		49,680.00	260,820.02	

ANTIVIRALES	Aciclovir G/f Tab x 800 mg x 10	142105	0.38	53,999.90	50%	26,999.95	26,999.95	0.19
	Valaciclovir	33751	0.40	13,500.40	50%	6,750.20	6,750.20	0.20
	Acrovir comp x 500 mg x 10	12980	1.56	20,248.80	12%	2,429.86	17,818.94	1.37
	Poviral comp x 800 mg x 10	27632	1.71	47,250.72	8%	3,780.06	43,470.66	1.57
HIDRATACION	SUBTOTAL	216468		134,999.82		39,960.06	95,039.76	
	Cloruro De Sodio x 500 ml	16875	0.84	14,175.00	10%	1,417.50	12,757.50	0.76
	Hidraplus 45 Fresa x 500 ml	8630	2.19	18,899.70	12%	2,267.96	16,631.74	1.93
	Oralyte sales/ rehi fresa x 10	56250	0.42	23,625.00	10%	2,362.50	21,262.50	0.38
	Pedyalite 60 Manzana 500 Ml	18713	2.02	37,800.26	5%	1,890.01	35,910.25	1.92
TOTAL DE UNIDADES	SUBTOTAL	100468		94,499.96		7,937.98	86,561.98	
TOTAL				1,350,000.00			1,125,151.84	

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 15 representa el costo unitario de adquisición de los productos por líneas para la empresa **BOTIFARINGLES S.A** en el mismo ya está incluido el descuento de las distribuidoras, para poder calcular este costo se divide **COSTO DE ADQUISICION TOTAL PARA LAS UNIDADES** adquiridas, una vez realizado este procedimiento se determina el presupuesto general de compras para conocer el stock estimado por mes durante el año 2014.

Cuadro N° 16

BOTIFARINGLES S.A
PRESUPUESTO GENERAL DE COMPRA
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

INGRESOS	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
ANTIBIOTICOS	34,602.40	34,276.63	34,545.18	35,022.27	34,735.46	34,584.35	35,640.36	34,410.00	34,579.19	34,826.57	34,504.22	34,579.55	416,306.18
ANTIINFLAMATORIOS	22,444.80	22,233.49	22,407.69	22,717.15	22,531.11	22,433.09	23,118.07	22,320.00	22,429.75	22,590.21	22,381.12	22,429.98	270,036.44
BRONQUIALES	21,509.60	21,307.09	21,474.03	21,770.60	21,592.31	21,498.38	22,154.82	21,390.00	21,495.17	21,648.95	21,448.57	21,495.39	258,784.92
ANTIVIRALES	7,481.60	7,411.16	7,469.23	7,572.38	7,510.37	7,477.70	7,706.02	7,440.00	7,476.58	7,530.07	7,460.37	7,476.66	90,012.15
HIDRATACION	7,481.60	7,411.16	7,469.23	7,572.38	7,510.37	7,477.70	7,706.02	7,440.00	7,476.58	7,530.07	7,460.37	7,476.66	90,012.15
TOTALES	93,520.00	92,639.53	93,365.36	94,654.78	93,879.63	93,471.21	96,325.30	93,000.00	93,457.28	94,125.87	93,254.65	93,458.23	1,125,151.84

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 16 representa el presupuesto de compra mensual por línea de productos durante el año 2014, el cual permite conocer la cantidad en dólares necesaria para cubrir la demanda del producto, estos valores se obtienen dividiendo el costo total anual estimado dividido para 12.

Cuadro N°17

BORIFARINGLES S.A					
PORCENTAJE DE PARTICIPACION PRODUCTOS/COMPRAS					
PRODUCTO		STOCK	PRECIO DE ADQUISICION	PRECIO TOTAL	%
ANTIBIOTÓTICOS	Ampicilina Caps x 500 mg x 100	1687499	0.06	100,406.19	8.92%
	Amoxilina Caps x 500 mg x 50	872308	0.12	102,060.04	9.07%
	Dicloxacilina Cap x 500 mg x 50	726921	0.11	76,733.78	6.82%
	Ampibex Cap x 500 mg x240	472504	0.17	80,798.18	7.18%
	Curam Tab 1000 mg x10	74908	0.77	57,659.23	5.12%
	SUBTOTAL %	-	-	-	37.12%
ANTIINFLAMATORIOS	Diclofenaco G/F Tab x 50 mg x 30	2587504	0.02	38,812.56	3.45%
	Naproxeno G/F Tab x 500 mg x 10	361607	0.14	49,612.48	4.41%
	Nimesulide Tab x 100 mg x 20	578574	0.06	35,640.16	3.17%
	Apranax Tab 500 mg x 20	460227	0.17	77,557.45	6.89%
	Mesulid Tab 100 mg x 20	168750	0.38	63,450.00	5.64%
	SUBTOTAL %	-	-	-	23.56%
BRONQUIALES	Montelukast Tab x 5 mg x 10	310500	0.18	54,648.00	4.86%
	Salbutamol G/F Jbe x170 ml	81000	0.75	60,547.50	5.38%
	Amisped Tab x 4mg x 30	47045	0.61	28,565.72	2.54%
	Mucosolvan comp Jbe 7.5 mgl x 120 ml	22831	2.52	57,442.80	5.11%
	Ventolin Exp Jbe x 120 ml	8280	7.20	59,616.00	5.30%
	SUBTOTAL %	-	-	-	23.18%
ANTIVIRALES	Aciclovir G/f Tab x 800 mg x 10	142105	0.19	26,999.95	2.40%
	Valaciclovir	33751	0.20	6,750.20	0.60%
	Aerovir comp x 500 mg x 10	12980	1.37	17,818.94	1.58%
	Poviral comp x 800 mg x 10	27632	1.57	43,470.66	3.86%
	SUBTOTAL %	-	-	-	8.45%
HIDRATACIÓN	Cloruro De Sodio x 500 ml	16875	0.76	12,757.50	1.13%
	Hidraplus 45 Fresa x 500 ml	8630	1.93	16,631.74	1.48%
	Oralyte sales/ rehi fresa x 10	56250	0.38	21,262.50	1.89%
	Pedyalite 60 Manzana 500 Ml	18713	1.92	35,910.25	3.19%
	SUBTOTAL %	-	-	-	7.69%
TOTAL DE STOCK		8777394	-	1,125,151.84	100.00%

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- En el Cuadro N° 17 se puede observar que por cada línea de producto se ha escogido los 5 ítems de mayor demanda con el fin de conocer cuál es la participación en porcentaje de cada uno de ellos sobre el valor total de compras.

Cuadro N° 18

BORIFARINGLES S.A
PORCENTAJE STOCK POR LINEA DE PRODUCTOS/TOTAL DE INVENTARIO

PRODUCTO	STOCK	%
ANTIBITOTICOS	3834140	43.68%
ANTIFLAMATORIOS	4156662	47.36%
BRONQUIALES	469656	5.35%
ANTIVIRALES	216468	2.47%
HIDRATACION	100468	1.14%
TOTAL DE STOCK	8777394	100.00%

Elaborado por: La Autora

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N°18 representa en porcentaje la participación por las líneas de producto del total de stock.

Cuadro N° 18.1

BORIFARINGLES S.A
VALOR DE ARRIENDOS POR LINEA DE PRODUCTO

PRODUCTO	%	VALOR POR FAMILIA
ANTIBITOTICOS	43.68%	\$ 6,608.77
ANTIFLAMATORIOS	47.36%	\$ 7,165.54
BRONQUIALES	5.35%	\$ 809.45
ANTIVIRALES	2.47%	\$ 373.71
HIDRATACION	1.14%	\$ 172.48
TOTAL DE STOCK	100.00%	\$ 15,129.95

Elaborado por: La Autora

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.1 Muestra el valor de arriendos por línea de productos.

Cuadro N° 18.1.1

BORIFARINGLES S.A
ANTIBIOTICOS
COSTO DE ALMACENAMIENTO

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	C.A POR UNIDAD
Ampicilina Caps x 500 mg x 100	1687499	44.01%	2,908.52	0.0017
Amoxilina Caps x 500 mg x 50	872308	22.75%	1,503.50	0.0017
Dicloxacilina Cap x 500 mg x 50	726921	18.96%	1,253.02	0.0017
Ampibex Cap x 500 mg x240	472504	12.32%	814.20	0.0017
Curam Tab 1000 mg x10	74908	1.95%	128.87	0.0017
TOTAL	3834140	100%	6,608.11	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.1.1 muestra que el costo de almacenamiento por unidad de productos en la línea de antibióticos es de **\$ 0.0017**.

Cuadro N° 18.1.2

BORIFARINGLES S.A
ANTIFLAMATORIOS
COSTO DE ALMACENAMIENTO

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	C.A POR PRODUCTO
Diclofenaco G/F Tab x 50 mg x 30	2587504	62.25%	4,460.55	0.0017
Naproxeno G/F Tab x 500 mg x 10	361607	8.70%	623.40	0.0017
Nimesulide Tab x 100 mg x 20	578574	13.92%	997.44	0.0017
Apronax Tab 500 mg x 20	460227	11.07%	793.22	0.0017
Mesulid Tab 100 mg x 20	168750	4.06%	290.92	0.0017
TOTAL	4156662	100%	7,165.53	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.1.2 muestra que el costo de almacenamiento por unidad de productos en la línea de antiinflamatorios es de **\$ 0.0017**.

Cuadro N° 18.1.3

BORIFARINGLES S.A
BRONQUIALES
COSTO DE ALMACENAMIENTO

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	C.A POR PRODUCTO
Montelukast Tab x 5 mg x 10	310500	66.11%	535.13	0.0017
Salbutamol G/F Jbe x170 ml	81000	17.25%	139.63	0.0017
Amisped Tab x 4mg x 30	47045	10.02%	81.11	0.0017
Mucosolvan comp Jbe 7.5 mgl x 120 ml	22831	4.86%	39.34	0.0017
Ventolin Exp Jbe x 120 ml	8280	1.76%	14.25	0.0017
TOTAL	469656	100%	809.46	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.1.3 muestra que el costo de almacenamiento por unidad de productos en la línea de bronquiales es de \$ **0.0017**.

Cuadro N° 18.1.4

BORIFARINGLES S.A
ANTIVIRALES
COSTO DE ALMACENAMIENTO

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	C.A POR PRODUCTO
Aciclovir G/f Tab x 800 mg x 10	142105	65.65%	245.34	0.0017
Valaciclovir	33751	15.59%	58.26	0.0017
Acrovir comp x 500 mg x 10	12980	6.00%	22.42	0.0017
Poviral comp x 800 mg x 10	27632	12.76%	47.69	0.0017
TOTAL	216468	100%	373.71	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.1.4 muestra que el costo de almacenamiento por unidad de productos en la línea de antivirales es de \$ **0.0017**.

Cuadro N° 18.1.5.

BORIFARINGLES S.A
HIDRATAACION
COSTO DE ALMACENAMIENTO

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	C.A POR PRODUCTO
Cloruro De Sodio x 500 ml	16875	16.80%	28.98	0.0017
Hidraplus 45 Fresa x 500 ml	8630	8.59%	14.82	0.0017
Oralyte sales/ rehi fresa x 10	56250	55.99%	96.57	0.0017
Pedyalite 60 Manzana 500 Ml	18713	18.63%	32.13	0.0017
TOTAL	100468	100%	172.50	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.1.5 muestra que el costo de almacenamiento por unidad de productos en la línea de hidratación es de **\$ 0.0017**.

Cuadro N° 18.2

BORIFARINGLES S.A
COSTO DE MANO DE OBRA POR LINEA DE PRODUCTOS

PRODUCTO	%	COSTO POR LINEA DE PRODUCTOS
ANTIBITOTICOS	43.68%	\$ 109,269.82
ANTIFLAMATORIOS	47.36%	\$ 118,475.70
BRONQUIALES	5.35%	\$ 13,383.55
ANTIVIRALES	2.47%	\$ 6,178.95
HIDRATAACION	1.14%	\$ 2,851.82
TOTAL DE STOCK	100.00%	\$ 250,159.84

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.2 Muestra el costo de mano de obra por línea de productos.

Cuadro N° 18.2.1

BORIFARINGLES S.A
ANTIBIOTICOS
COSTO DE MANO DE OBRA

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	M.O POR PRODUCTO
Ampicilina Caps x 500 mg x 100	1687499	44.01%	48,089.65	0.0284
Amoxilina Caps x 500 mg x 50	872308	22.75%	24,858.88	0.0284
Dicloxacilina Cap x 500 mg x 50	726921	18.96%	20,717.56	0.0285
Ampibex Cap x 500 mg x240	472504	12.32%	13,462.04	0.0284
Curam Tab 1000 mg x10	74908	1.95%	2,130.76	0.0284
TOTAL	3834140	100%	109,258.89	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.2.1 muestra que el costo de mano de obra por unidad de productos en la línea de antibióticos es de \$ **0.0284**.

Cuadro N° 18.2.2.

BORIFARINGLES S.A
ANTIINFLAMATORIOS
COSTO DE MANO DE OBRA

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	M.O POR PRODUCTO
Diclofenaco G/F Tab x 50 mg x 30	2587504	62.25%	73,751.12	0.0285
Naproxeno G/F Tab x 500 mg x 10	361607	8.70%	10,307.38	0.0285
Nimesulide Tab x 100 mg x 20	578574	13.92%	16,491.82	0.0285
Apronax Tab 500 mg x 20	460227	11.07%	13,115.26	0.0285
Mesulid Tab 100 mg x 20	168750	4.06%	4,810.11	0.0285
TOTAL	4156662	100%	118,475.69	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N°18.2.2 muestra que el costo de mano de obra por unidad de productos en la línea de antiinflamatorios es de \$ **0.0284**.

Cuadro N° 18.2.3.

BORIFARINGLES S.A
BRONQUIALES
COSTO DE MANO DE OBRA

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	M.O POR PRODUCTO
Montelukast Tab x 5 mg x 10	310500	66.11%	8,847.86	0.0285
Salbutamol G/F Jbe x170 ml	81000	17.25%	2,308.66	0.0284
Amisped Tab x 4mg x 30	47045	10.02%	1,341.03	0.0285
Mucosolvan comp Jbe 7.5 mgl x 120 ml	22831	4.86%	650.44	0.0284
Ventolin Exp Jbe x 120 ml	8280	1.76%	235.55	0.0284
TOTAL	469656	100%	13,383.54	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.2.3 muestra que el costo de mano de obra por unidad de productos en la línea de bronquiales es de **\$ 0.0284**.

Cuadro N° 18.2.4.

BORIFARINGLES S.A
ANTIVIRALES
COSTO DE MANO DE OBRA

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	M.O POR PRODUCTO
Aciclovir G/f Tab x 800 mg x 10	142105	65.65%	4,056.48	0.0285
Valaciclovir	33751	15.59%	963.30	0.0284
Acrovir comp x 500 mg x 10	12980	6.00%	370.74	0.0286
Poviral comp x 800 mg x 10	27632	12.76%	788.43	0.0284
TOTAL	216468	100%	6,178.95	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.2.4 muestra que el costo de mano de obra por unidad de productos en la línea de antivirales es de **\$ 0.0284**

Cuadro N° 18.2.5.

BORIFARINGLES S.A
HIDRATACION
COSTO DE MANO DE OBRA

PRODUCTO	STOCK	%	VALOR POR PRODUCTO	M.O POR PRODUCTO
Cloruro De Sodio x 500 ml	16875	16.80%	479.11	0.0284
Hidraplus 45 Fresa x 500 ml	8630	8.59%	244.97	0.0284
Oralyte sales/ rehi fresa x 10	56250	55.99%	1,596.73	0.0284
Pedyalite 60 Manzana 500 MI	18713	18.63%	531.29	0.0284
TOTAL	100468	100%	2,852.10	-

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- El cuadro N° 18.2.5 muestra que el costo de mano de obra por unidad de productos en la línea de hidratación es de **\$ 0.0284**

Cuadro N° 19

ELABORADO POR LA AUTORA
DETERMINACIÓN PRECIO DE VENTA
1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

PRODUCTO		UNIDADES	COSTO TOTAL DE ADQUISICION	COSTO DE ADQUISICION/ UNITARIO	COSTO DE ALMC.	COSTO DE M.O	MARGEN DE CONTRIBUCION	TOTAL P.V.P	TOTAL INGRESOS
ANTIBITÓTICOS	Ampicilina Caps x 500 mg x 100	1687499	100,406.19	0.0595	0.0017	0.0284	0.0179	0.11	185,624.89
	Amoxilina Caps x 500 mg x 50	872308	102,060.04	0.1170	0.0017	0.0284	0.0351	0.18	157,015.44
	Dicloxacilina Cap x 500 mg x 50	726921	76,733.78	0.1056	0.0017	0.0285	0.0317	0.17	123,576.57
	Ampibex Cap x 500 mg x240	472504	80,798.18	0.1710	0.0017	0.0284	0.0513	0.25	118,126.00
	Curam Tab 1000 mg x10	74908	57,659.23	0.7697	0.0017	0.0284	0.2309	1.03	77,155.24
	SUBTOTAL	3834140	417,657.43						661,498.14
ANTIINFLAMATORIOS	Diclofenaco G/F Tab x 50 mg x 30	2587504	38,812.56	0.0150	0.0017	0.0285	0.0045	0.05	129,375.20
	Naproxeno G/F Tab x 500 mg x 10	361607	49,612.48	0.1372	0.0017	0.0285	0.0412	0.21	75,937.47
	Nimesulide Tab x 100 mg x 20	578574	35,640.16	0.0616	0.0017	0.0285	0.0185	0.11	63,643.14
	Apronax Tab 500 mg x 20	460227	77,557.45	0.1685	0.0017	0.0285	0.0506	0.25	115,056.75
	Mesulid Tab 100 mg x 20	168750	63,450.00	0.3760	0.0017	0.0285	0.1128	0.52	87,750.00
	SUBTOTAL	4156662	265,072.65						471,762.56
BRONQUIALES	Montelukast Tab x 5 mg x 10	310500	54,648.00	0.1760	0.0017	0.0285	0.0528	0.26	80,730.00
	Salbutamol G/F Jbe x170 ml	81000	60,547.50	0.7475	0.0017	0.0284	0.2243	1.00	81,000.00
	Amisped Tab x 4mg x 30	47045	28,565.72	0.6072	0.0017	0.0285	0.1822	0.82	38,576.90
	Mucosolvan comp Jbe 7.5 mgl x 120 ml	22831	57,442.80	2.5160	0.0017	0.0284	0.7548	3.30	75,342.30
	Ventolin Exp Jbe x 120 ml	8280	59,616.00	7.2000	0.0017	0.0284	2.1600	9.39	77,749.20
	SUBTOTAL	469656	260,820.02						353,398.40

ANTIVIRALES	Aciclovir G/f Tab x 800 mg x 10	142105	26,999.95	0.1900	0.0017	0.0285	0.0570	0.28	39,789.40
	Valaciclovir	33751	6,750.20	0.2000	0.0017	0.0284	0.0600	0.29	9,787.79
	Acrovir comp x 500 mg x 10	12980	17,818.94	1.3728	0.0017	0.0286	0.4118	1.81	23,493.80
	Poviral comp x 800 mg x 10	27632	43,470.66	1.5732	0.0017	0.0284	0.4720	2.08	57,474.56
HIDRATACIÓN	SUBTOTAL	216468	95,039.76						130,545.55
	Cloruro De Sodio x 500 ml	16875	12,757.50	0.7560	0.0017	0.0284	0.2268	1.01	17,043.75
	Hidraplus 45 Fresa x 500 ml	8630	16,631.74	1.9272	0.0017	0.0284	0.5782	2.54	21,920.20
	Oralyte sales/ rehi fresa x 10	56250	21,262.50	0.3780	0.0017	0.0284	0.1134	0.52	29,250.00
	Pedyalite 60 Manzana 500 MI	18713	35,910.25	1.9190	0.0017	0.0284	0.5757	2.52	47,156.76
	SUBTOTAL	100468	86,561.98						115,370.71
TOTAL		8777394	1,125,151.84	-			-	-	1,732,575.36

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- En el cuadro N° 19 se muestra el precio unitario por producto en el cual se considera adicional al costo unitario de adquisición el costo unitario de mano de obra más el costo de almacenamiento y el margen de contribución (30% del costo de adquisición).

Cuadro N° 20**EMPRESA BOTIFARINGLES S.A
VENTAS ANUALES 2014**

INGRESO	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Totales
Antibioticos	38.18%	55,017.38	54,845.57	55,597.33	55,361.00	55,217.83	55,151.01	55,106.34	54,740.33	54,978.82	55,019.29	55,101.38	55,361.00	661,497.27
Antiinflamator	27.23%	39,238.43	39,115.89	39,652.05	39,483.50	39,381.39	39,333.74	39,301.88	39,040.84	39,210.93	39,239.79	39,298.34	39,483.50	471,780.26
Bronquiales	20.40%	29,396.40	29,304.60	29,706.28	29,580.00	29,503.50	29,467.80	29,443.93	29,248.37	29,375.80	29,397.42	29,441.28	29,580.00	353,445.38
Antivirales	7.53%	10,850.73	10,816.84	10,965.11	10,918.50	10,890.26	10,877.09	10,868.27	10,796.09	10,843.12	10,851.11	10,867.30	10,918.50	130,462.92
Hidratación	6.66%	9,597.06	9,567.10	9,698.23	9,657.00	9,632.03	9,620.37	9,612.58	9,548.73	9,590.33	9,597.39	9,611.71	9,657.00	115,389.53
TOTALES	100%	144,100.00	143,650.00	145,619.00	145,000.00	144,625.00	144,450.00	144,333.00	143,374.36	143,999.00	144,105.00	144,320.00	145,000.00	1,732,575.36

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- En el cuadro N° 20 Se observa el presupuesto general de ventas por mes y por línea de productos, considerando la participación porcentual del total de ventas.

Cuadro N° 20.1

BOTIFARINGLES S.A VENTAS POR PRODUCTO AÑO 2014

ANTIBIOTICOS	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Totales
GENÉRICOS														
Ampicilina Caps x500 mg x100	25%	13,906.25	12,885.24	13,875.00	13,625.00	13,750.00	13,414.00	13,831.25	14,081.50	13,909.75	14,464.92	13,381.41	14,250.00	165,374.32
Amoxilina Caps x500 mg x50	24%	13,350.00	12,369.83	13,320.00	13,080.00	13,200.00	12,877.44	13,278.00	13,518.24	13,353.36	13,886.33	12,846.15	13,680.00	158,759.34
Dicloxacilina Cap x500 mg x50	20%	11,125.00	10,308.19	11,100.00	10,900.00	11,000.00	10,731.20	11,065.00	11,265.20	11,127.80	11,571.94	10,705.13	11,400.00	132,299.45
COMERCIALES														
Ampibex Cap x500 mg x240	18%	10,012.50	9,277.37	9,990.00	9,810.00	9,900.00	9,658.08	9,958.50	10,138.68	10,015.02	10,414.74	9,634.61	10,260.00	119,069.51
Curam Tab 1000 mg x10	13%	7,231.25	6,700.32	7,215.00	7,085.00	7,150.00	6,975.28	7,192.25	7,322.38	7,233.07	7,521.76	6,958.33	7,410.00	85,994.65
TOTALES	100%	55,625.00	51,540.95	55,500.00	54,500.00	55,000.00	53,656.00	55,325.00	56,326.00	55,639.00	57,859.69	53,525.63	57,000.00	661,497.27

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Cuadro N° 20.2

BOTIFARINGLES S.A VENTAS POR PRODUCTO AÑO 2014

ANTIINFLAMATORIOS	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Totales
GENÉRICOS														
Diclofenaco GF Tab x50 mg x30	23%	9,257.50	8,607.75	8,836.20	8,855.00	9,045.90	9,090.75	9,054.18	9,199.77	8,946.77	9,085.46	9,200.00	9,330.18	108,509.46
Naproxeno GF Tab x500 mg x10	18%	6,037.50	5,613.75	5,762.74	5,775.00	5,899.50	5,928.75	5,904.90	5,999.85	5,834.85	5,925.30	6,000.00	6,084.90	70,767.04
Nimesulide Tab x100 mg x20	12%	4,830.00	4,491.00	4,610.19	4,620.00	4,719.60	4,743.00	4,723.92	4,799.88	4,667.88	4,740.24	4,800.00	4,867.92	56,613.63
COMERCIALES														
Apronax Tab 500 mg x20	30%	12,075.00	11,227.50	11,525.48	11,550.00	11,799.00	11,857.50	11,809.80	11,999.70	11,669.70	11,850.60	12,000.00	12,169.80	141,534.08
Mesulid Tab 100 mg x20	20%	8,050.00	7,485.00	7,683.65	7,700.00	7,866.00	7,905.00	7,873.20	7,999.80	7,779.80	7,900.40	8,000.00	8,113.20	94,356.05
TOTALES	100%	40,250.00	37,425.00	38,418.26	38,500.00	39,330.00	39,525.00	39,366.00	39,999.00	38,899.00	39,502.00	40,000.00	40,566.00	471,780.26

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Cuadro N° 20.3.

BOTIFARINGLES S.A
VENTAS POR PRODUCTO
AÑO 2014

BRONQUIALES	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept	Oct	Nov	Dici	Totales
GENÉRICOS														
Montelukast Tab x 5 mg x 10	20%	5,800.48	5,627.00	5,999.40	6,020.00	5,975.40	6,100.00	5,980.00	5,632.60	5,990.00	5,691.40	5,933.20	5,939.60	70,689.08
Salbutamol G/F Jbe x170 ml	30%	8,700.71	8,440.50	8,999.10	9,030.00	8,963.10	9,150.00	8,970.00	8,448.90	8,985.00	8,537.10	8,899.80	8,909.40	106,033.61
COMERCIALES														
Amisped Tab x 4mg x 30	10%	2,900.24	2,813.50	2,999.70	3,010.00	2,987.70	3,050.00	2,990.00	2,816.30	2,995.00	2,845.70	2,966.60	2,969.80	35,344.54
Mucosolvan comp Jbe 75 mg/x 120	20%	5,800.48	5,627.00	5,999.40	6,020.00	5,975.40	6,100.00	5,980.00	5,632.60	5,990.00	5,691.40	5,933.20	5,939.60	70,689.08
Ventolin Exp Jbe x 120 ml	20%	5,800.48	5,627.00	5,999.40	6,020.00	5,975.40	6,100.00	5,980.00	5,632.60	5,990.00	5,691.40	5,933.20	5,939.60	70,689.08
TOTALES	100%	29,002.38	28,135.00	29,997.00	30,100.00	29,877.00	30,500.00	29,900.00	28,163.00	29,950.00	28,457.00	29,666.00	29,698.00	353,445.38

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Cuadro N° 20.4.

BOTIFARINGLES S.A
VENTAS POR PRODUCTO
AÑO 2014

ANTIVIRALES	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Totales
GENÉRICOS														
Aciclovir Gf Tab x 800 mg x 10	40%	4,400.00	4,360.00	4,380.00	4,600.00	4,444.80	4,340.00	4,396.00	4,360.00	4,200.00	4,360.00	4,124.37	4,220.00	52,185.17
Valaciclovir	10%	1,100.00	1,090.00	1,095.00	1,150.00	1,111.20	1,085.00	1,099.00	1,090.00	1,050.00	1,090.00	1,031.09	1,055.00	13,046.29
COMERCIALES														
Acrovir comp x 500 mg x 10	15%	1,650.00	1,635.00	1,642.50	1,725.00	1,666.80	1,627.50	1,648.50	1,635.00	1,575.00	1,635.00	1,546.64	1,582.50	19,569.44
Poviral comp x 800 mg x 10	35%	3,850.00	3,815.00	3,832.50	4,025.00	3,889.20	3,797.50	3,846.50	3,815.00	3,675.00	3,815.00	3,608.82	3,692.50	45,662.02
TOTALES	100%	11,000.00	10,900.00	10,950.00	11,500.00	11,112.00	10,850.00	10,990.00	10,900.00	10,500.00	10,900.00	10,310.92	10,550.00	130,462.92

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Cuadro N° 20.5.**BOTIFARINGLES S.A
VENTAS POR PRODUCTO
AÑO 2014**

HIDRATACIÓN	%	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Totales
GENÉRICOS														
Cloruro De Sodio x.500 ml	15%	1,507.50	1,417.50	1,426.50	1,412.93	1,462.50	1,440.00	1,402.50	1,433.25	1,440.00	1,433.25	1,432.50	1,500.00	17,308.43
Hidraplus 45 Fresa x.500 ml	20%	2,010.00	1,890.00	1,902.00	1,883.91	1,950.00	1,920.00	1,870.00	1,911.00	1,920.00	1,911.00	1,910.00	2,000.00	23,077.91
COMERCIALES														
Oralyte sales/ rehi fresa x 10	25%	2,512.50	2,362.50	2,377.50	2,354.88	2,437.50	2,400.00	2,337.50	2,388.75	2,400.00	2,388.75	2,387.50	2,500.00	28,847.38
Pedyalite 60 Manzana 500 MI	40%	4,020.00	3,780.00	3,804.00	3,767.81	3,900.00	3,840.00	3,740.00	3,822.00	3,840.00	3,822.00	3,820.00	4,000.00	46,155.81
TOTALES	100%	10,050.00	9,450.00	9,510.00	9,419.53	9,750.00	9,600.00	9,350.00	9,555.00	9,600.00	9,555.00	9,550.00	10,000.00	115,389.53

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo**Fuente:** Botifaringles S.A

Cuadro N° 21

BOTIFARINGLES S.A GASTOS DE VENTAS													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
GV-SUELDOS Y SALARIOS	12,399.13	12,425.75	12,273.99	12,550.25	12,649.99	12,564.49	12,603.25	12,504.00	12,540.00	12,616.00	12,544.00	12,224.00	149,894.85
GV-HORAS EXTRAS	1,500.00	1,225.00	1,525.00	1,450.00	1,300.00	1,456.00	1,147.00	1,696.00	1,759.00	1,235.00	1,456.00	1,896.00	17,645.00
GV-ALIMENTACION	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	13,004.67
GV-DECIMO TERCER SUELDO	1,158.26	1,137.56	1,149.92	1,166.69	1,162.50	1,168.37	1,145.85	1,183.33	1,191.58	1,154.25	1,166.67	1,176.67	13,961.65
GV-DECIMO CUARTO SUELDO	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	377.00	4,524.00
GV-VACACIONES	579.13	568.78	574.96	583.34	581.25	584.19	572.93	591.67	595.79	577.13	583.33	588.33	6,980.83
GV-FONDO DE RESERVAS	1,157.80	1,137.11	1,149.46	1,166.22	1,162.03	1,167.91	1,145.40	1,182.86	1,191.11	1,153.79	1,166.20	1,176.20	13,956.07
GV-APORTES AL IESE	1,688.74	1,658.57	1,676.58	1,701.03	1,694.92	1,703.49	1,670.66	1,725.30	1,737.33	1,682.90	1,701.00	1,715.58	20,356.09
GA-ARRIENDOS	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	15,129.96
GV-PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	3,500.00	4,000.00	3,500.00	4,500.00	4,000.00	4,500.00	4,000.00	4,000.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	50,000.00
GV-SUMINITROS DE ASEO	619.08	564.08	480.08	534.08	554.08	624.08	514.08	594.08	573.08	620.08	589.08	634.08	6,900.00
GA-ENERGIA ELECTRICA	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	11,400.00
IVA-GASTOS	196.37	199.17	192.17	198.02	189.17	216.77	187.27	216.87	208.17	247.15	251.91	256.97	2,560.00
TOTAL	26,470.07	26,587.57	26,193.70	27,521.19	26,965.50	27,656.85	26,657.99	27,365.67	27,967.62	27,457.84	27,629.75	27,839.38	326,313.12

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo
Fuente: Botifaringles S.A

Cuadro N° 22

BOTIFARINGLES S.A GASTOS ADMINISTRATIVOS													
	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
GA SUELDOS Y SALARIOS	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	82,620.00
GA-DECIMO TERCER SUELDO	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	573.75	6,885.00
GA-DECIMO CUARTO SUELDO	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	174.00	2,088.00
GA-VACACIONES	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	286.88	3,442.50
GA-FONDO DE RESERVAS	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	6,882.25
GA-APORTES AL IESS	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	10,038.33
GA-MOVILIZ., VIATICOS, ETC.	150.00	125.00	120.00	135.00	145.00	155.00	160.00	170.00	180.00	190.00	195.00	176.00	1,901.00
GA-EVENTOS Y HOSPEDAJE	395.88	381.04	400.61	399.57	391.57	393.79	385.85	389.48	447.55	464.25	467.36	470.05	4,987.00
GA-IMPUESTOS	1,386.64	1,336.21	1,536.26	1,156.34	1,436.21	1,326.56	1,466.24	1,346.86	1,357.79	1,536.82	1,634.79	1,646.29	17,167.00
GA-COMBUSTIBLES Y LUBRIC.	450.00	550.00	500.00	450.00	500.00	500.00	550.00	500.00	450.00	400.00	550.00	600.00	6,000.00
GA-MANTMTO	516.00	514.00	520.00	506.00	510.00	507.00	501.00	520.00	516.00	522.00	524.00	526.00	6,182.00
GV-TELEFONO	100.00	98.00	95.00	80.00	110.00	120.00	115.00	118.00	124.00	123.00	112.00	120.00	1,315.00
GA-SEGUROS	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	669.36
GA-SERVICIO DE GUARDIANIA	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
DEPRECIACIONES	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	11,299.80
TOTAL	13,475.62	13,481.35	13,648.97	13,204.01	13,569.88	13,479.45	13,655.19	13,521.44	13,552.44	13,713.17	13,960.25	14,015.44	163,277.24

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Tabla de Amortización

BENEFICIARIO	BOTIFARINGLES S.A
INSTIT. FINANCIERA	BANCO BOLIVARIANO
TIPO DE CREDITO	COMERCIAL
FECHA DE CONCESION	09/12/2013
TIPO DE CUOTA	MENSUAL
MONTO EN USO	\$ 15,000.00
MONEDA	DOLARES
PLAZO	1 AÑO
TASA DE INTERES	9.63%

PERIODOS	VENCIMIENTO	SALDO DEL MONTO	PAGO DE INTERES	CAPITAL PAGADO	CUOTA MENSUAL
0		15,000.00			
1	09/01/2014	13,750.00	120.38	1,250.00	1,370.38
2	09/02/2014	12,500.00	110.34	1,250.00	1,360.34
3	09/03/2014	11,250.00	90.28	1,250.00	1,340.28
4	09/04/2014	10,000.00	80.25	1,250.00	1,330.25
5	09/05/2014	8,750.00	70.22	1,250.00	1,320.22
6	09/06/2014	7,500.00	60.19	1,250.00	1,310.19
7	09/07/2014	6,250.00	50.16	1,250.00	1,300.16
8	09/08/2014	5,000.00	40.13	1,250.00	1,290.13
9	09/09/2014	3,750.00	30.09	1,250.00	1,280.09
10	09/10/2014	2,500.00	20.06	1,250.00	1,270.06
11	09/11/2014	1,250.00	10.03	1,250.00	1,260.03
12	09/12/2014	-		1,250.00	1,250.00
TOTAL			682.13	15,000.00	15,682.13

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

BOTIFARINGLES S.A.
ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL
1 ENERO DEL 2014

ACTIVOS

DISPONIBLES 25000.00

Caja 25,000.00

REALIZABLES 118,000.00

Inventarios de Medicinas 118,000.00

Antibioticos 41,300.00

Antiflamatorios 29,500.00

Bronquiales 27,140.00

Antivirales 11,800.00

Hifratacion 8,260.00

FIJOS 46,700.20

Propiedad, Planta y Equipos 46,700.20

Muebles y enseres 3,500.00

Maquinaria y Equipos 8,500.00

Equipo de Computacion 6,000.00

Vehículos 40,000.00

(-) Depreciación Acumulada 11,299.80

TOTAL DE ACTIVOS **189700.20**

PASIVOS

CORRIENTES 94864.20

PASIVOS CORRIENTES

CUENTAS POR PAGAR

PROVEEDORES NACIONALES

Cuentas por Pagar Proveedores 46,662.88

IMPUESTOS POR PAGAR

Impustos por pagar SRI 1,299.00

22% Impuesto a la Renta 19,697.33

SEGUROS SOCIALES POR PAGAR 2525.27

Iess 9.45% personal por pagar 1,120.00

IESS 12.15% patronal por pagar 1,405.27

BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR 24679.72

Decimo Tercero 1,500.00

Decimo Cuarto 3,500.00

Vacaciones 2,130.00

Fondos de Reserva 1,749.72

15% Participación a trabajadores 15,800.00

OBLIGACIONES BANCARIAS L/P 15000.00

Obligaciones Bancarias L/P 15000.00

TOTAL DEL PASIVO **109864.20**

PATRIMONIO

CAPITAL SOCIAL 10000.00

Andrade Pinrto Klever Angel 5,000.00

Zamora Loza Fabian Stalin 3,000.00

Villa Rosado Edison Ariel 2,000.00

RESERVAS 6983.60

Reservas Legales 6,983.60

UTILIDAD O PERDIDA DEL 62852.40

Utilidad del Ejercicio 62,852.40

TOTAL PASIVO + CAPITAL **189700.20**

VILLA ROSADO EDISON ARIEL
GERENTE

LIC. PEDRO GARCIA
CONTADOR

BOTIFARINGLES S. A
Depreciación 2014

ACTIVO FIJO		VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN	
			%	VALOR
<u>MUEBLES Y ENSERES</u>		10	10%	350.00
-	3,500.00			
-				
<u>MAQUINARIA Y EQUIPOS</u>		10	10%	850.00
-	8500.00			
<u>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</u>		3	33.33%	1,999.50
-	6000.00			
-				
<u>VEHÍCULOS</u>		5	20%	8,000.00
TOYOTA	40,000.00			
TOTALES				11,199.50

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

BO TIFARINGLES S.A FLUJO DE CAJA PROYECTADO AÑO 2014													
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABRIL	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT	OCT	NOV	DIC	TO TALES
Antibióticos	55,017.38	54,845.57	55,597.33	55,361.00	55,217.83	55,151.01	55,106.34	54,740.33	54,978.82	55,019.29	55,101.38	55,361.00	661,497.27
Hidratación	39,238.43	39,115.89	39,652.05	39,483.50	39,381.39	39,333.74	39,301.88	39,040.84	39,210.93	39,239.79	39,298.34	39,483.50	471,780.26
Bronquiales	29,396.40	29,304.60	29,706.28	29,580.00	29,503.50	29,467.80	29,443.93	29,248.37	29,375.80	29,397.42	29,441.28	29,580.00	353,445.38
Antinflamatorios	10,850.73	10,816.84	10,965.11	10,918.50	10,890.26	10,877.09	10,868.27	10,796.09	10,843.12	10,851.11	10,867.30	10,918.50	130,462.92
Antivirales	9,597.06	9,567.10	9,698.23	9,657.00	9,632.03	9,620.37	9,612.58	9,548.73	9,590.33	9,597.39	9,611.71	9,657.00	115,389.53
R.F.I.R 1%	1441.00	1436.50	1456.19	1450.00	1446.25	1444.50	1443.33	1433.74	1439.99	1441.05	1443.20	1450.00	17,325.75
R.F.IVA	300.00	360.00	495.00	625.00	755.00	555.00	876.00	868.00	649.00	565.00	855.00	985.00	7,888.00
TO TAL DE INGRESO	145,841.00	145,446.50	147,570.19	147,075.00	146,826.25	146,449.50	146,652.33	145,676.10	146,087.99	146,111.05	146,618.20	147,435.00	1,757,789.11
EGRESOS													
GASTOS ADMINISTRATIVOS													
Impuestos SRI	-	1,741.00	1,796.50	1,951.19	2,075.00	2,201.25	1,999.50	2,319.33	2,301.74	2,088.99	2,006.05	2,298.20	22,778.75
Sueldos Adm	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	6,885.00	82,620.00
Beneficios Sociales	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	1,034.63	12,415.50
Fondos de Reserva	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	573.52	6,882.25
Aporte al Iess	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	836.53	10,038.33
Moviliz. y Viáticos	150.00	125.00	120.00	135.00	145.00	155.00	160.00	170.00	180.00	190.00	195.00	176.00	1,901.00
Eventos y Hospedaje	395.88	381.04	400.61	399.57	391.57	393.79	385.85	389.48	447.55	464.25	467.36	470.05	4,987.00
Comb. Y Lubricantes	450.00	550.00	500.00	450.00	500.00	500.00	550.00	500.00	450.00	400.00	550.00	600.00	6,000.00
Mantenimiento	516.00	514.00	520.00	506.00	510.00	507.00	501.00	520.00	516.00	522.00	524.00	526.00	6,182.00
Telefono	100.00	98.00	95.00	80.00	110.00	120.00	115.00	118.00	124.00	123.00	112.00	120.00	1,315.00
Seguro	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	669.36
Servicios de Guardiania	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,800.00
Depreciaciones	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	11,299.80
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	12,088.98	13,886.14	13,909.21	13,998.86	14,208.67	14,354.14	14,188.45	14,493.91	14,496.40	14,265.34	14,331.51	14,667.35	168,888.99

GASTOS OPERATIVOS													
Sueldos Pers. Ventas	13,899.13	13,650.75	13,798.99	14,000.25	13,949.99	14,020.49	13,750.25	14,200.00	14,299.00	13,851.00	14,000.00	14,120.00	167,539.85
Beneficios Sociales	2,114.39	2,083.34	2,101.87	2,127.03	2,120.75	2,129.56	2,095.78	2,152.00	2,164.38	2,108.38	2,127.00	2,142.00	25,466.48
Alimentacion	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	1,083.72	13,004.67
Compras	93,520.00	92,639.53	93,365.36	94,654.78	93,879.63	93,471.21	96,325.30	93,000.00	93,457.28	94,125.87	93,254.65	93,458.23	1,125,151.84
Fondos de Reserva	1,157.80	1,137.11	1,149.46	1,166.22	1,162.03	1,167.91	1,145.40	1,182.86	1,191.11	1,153.79	1,166.20	1,176.20	13,956.07
Aportes less	1,688.74	1,658.57	1,676.58	1,701.03	1,694.92	1,703.49	1,670.66	1,725.30	1,737.33	1,682.90	1,701.00	1,715.58	20,356.09
Arriendos	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	1,260.83	15,129.96
Publicidad	3,500.00	4,000.00	3,500.00	4,500.00	4,000.00	4,500.00	4,000.00	4,000.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	4,500.00	50,000.00
Suministros de Aseo	619.08	564.08	480.08	534.08	554.08	624.08	514.08	594.08	573.08	620.08	589.08	634.08	6,900.00
Energia Electrica	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	950.00	11,400.00
Iva-Gasto	196.37	199.17	192.17	198.02	189.17	216.77	187.27	216.87	208.17	247.15	251.91	256.97	2,560.00
TOTAL GASTOS OPERATIVOS	119,990.07	119,227.10	119,559.06	122,175.97	120,845.13	121,128.06	122,983.29	120,365.67	121,424.90	121,583.71	120,884.40	121,297.61	1,451,464.96
GASTOS FINANCIEROS													
Amortizacion													
Prestamo	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	1,250.00	15,000.00
Intereses	120.38	110.34	90.28	80.25	70.22	60.19	50.16	40.13	30.09	20.06	10.03		682.13
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	1,370.38	1,360.34	1,340.28	1,330.25	1,320.22	1,310.19	1,300.16	1,290.13	1,280.09	1,270.06	1,260.03	1,250.00	15,682.13
TOTAL EGRESOS	133,449.43	134,473.59	134,808.55	137,505.08	136,374.02	136,792.40	138,471.90	136,149.71	137,201.38	137,119.12	136,475.94	137,214.96	1,636,036.08
INGRESOS OPERATIVOS													
Movimiento del mes		37,391.57	48,364.48	61,126.12	70,696.04	81,148.26	90,805.37	98,985.80	108,512.19	117,398.80	126,390.73	136,533.00	
Saldo Inicial	25,000.00												25,000.00
Saldo Total	37,391.57	48,364.48	61,126.12	70,696.04	81,148.26	90,805.37	98,985.80	108,512.19	117,398.80	126,390.73	136,533.00	146,753.03	146,753.03

PUNTO DE EQUILIBRIO DE VARIOS PRODUCTOS POR CADA LÍNEA DE MEDICAMENTOS PARA LA OBTENCIÓN DE LOS RESULTADOS.

Cuadro N° 23

PRODUCTO	UNIDADES	COSTOS VARIABLES	COSTOS VARIABLES TOTAL	COSTOS VARIABLES UNITARIO	COSTOS FIJOS	COSTOS FIJOS UNITARIO	COSTOS TOTAL DE ADQUISICION	P.U VTA
		COSTOS DE ADQUISICION			ALMACENAMINETO			
ANTIBIOTICOS	3924129	450,464.37	451,567.20	0.12	6,608.77	0.00	417,657.43	1.74
ANTIINFLAMATORIOS	5773826	287,983.02	289,605.70	0.05	7,165.54	0.00	265,072.65	1.14
BRONQUIALES	659740	283,295.46	283,480.88	0.43	809.45	0.00	260,820.02	14.77
ANTIVIRALES	206096	107,200.45	107,258.37	0.52	373.71	0.00	95,039.76	4.46
HIDRATACION	187740	221,056.70	221,087.86	1.18	172.48	0.00	86,561.98	6.59
TOTAL	10751531	1,350,000.00	1,353,000.00				1,125,151.84	

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- En el presente cuadro se observa el proceso para obtener el precio total por cada línea de producto para realización del punto de equilibrio.

Cuadro N° 24

GOSTO FIJOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL ANU	%
SUELDOS Y SALARIOS AD	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	6885.00	82620.00	41%
ARRENDAMIENTO	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	1260.83	15130.00	8%
SEGUROS Y REASEGUROS	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	55.78	669.35	0%
DEPRECIACION	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	941.65	11299.80	6%
BENEFICIOS SOCIALES	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	3156.83	37881.99	19%
APORTE SEGURO SOCIAL	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	2630.58	31567.00	16%
FONDO DE RESERVA	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	737.61	8851.37	4%
ALIMENTACION	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	1083.72	13004.67	6%
GOSTO FIJOS TOTALES	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	201024.18	100%

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Observamos los costos fijos de forma mensual, también se refleja el porcentaje que representa cada uno de estos rubros sobre el valor total del costo fijo.

Cuadro N° 25

GOSTO VARIABLES	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL ANU	%
SUELDOS Y SALARIOS VT	14166.00	14366.00	14266.00	14466.00	14266.00	14566.00	15066.00	15166.00	15066.00	15266.00	15166.00	15366.00	177192.00	65%
MANTENIMIENTO	516.00	514.00	520.00	506.00	510.00	507.00	501.00	520.00	516.00	522.00	524.00	526.00	6182.00	2%
PROMOCION Y PUBLICID	3500.00	4000.00	3500.00	4500.00	4000.00	4500.00	4000.00	4000.00	4500.00	4500.00	4500.00	4500.00	50000.00	18%
COMBUSTIBLE	450.00	550.00	500.00	450.00	500.00	500.00	550.00	500.00	450.00	400.00	550.00	600.00	6000.00	2%
IMPUESTOS	1386.64	1336.21	1536.26	1156.34	1436.21	1326.56	1466.24	1346.86	1357.79	1536.82	1634.79	1646.29	17167.00	6%
SUMINISTRO DE ASEO	619.08	564.08	480.08	534.08	554.08	624.08	514.08	594.08	573.08	620.08	589.08	634.08	6900.00	3%
GASTOS FINANCIEROS	152.90	158.78	152.42	156.31	151.14	157.80	150.20	157.42	154.07	162.04	159.05	162.05	1874.16	1%
EVENTOS Y HOSPEDAJE	395.88	381.04	400.61	399.57	391.57	393.79	385.85	389.48	447.55	464.25	467.36	470.05	4987.00	2%
IVA CARGADO AL GASTO	196.37	199.17	192.17	198.02	189.17	216.77	187.27	216.87	208.17	247.15	251.91	256.97	2560.00	1%
GOSTO VARIABLES TOT	21382.87	22069.28	21547.54	22366.32	21998.17	22792.00	22820.64	22890.71	23272.66	23718.34	23842.19	24161.44	272862.16	100%

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Observamos los costos variables de forma mensual, también se refleja el porcentaje que representa cada uno de estos rubros sobre el valor total del costo variables.

Cuadro N°26

DETALLE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL ANU	%
GOSTO FIJOS	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	16752.02	201024.18	42%
GOSTO VARIABLES	21382.87	22069.28	21547.54	22366.32	21998.17	22792.00	22820.64	22890.71	23272.66	23718.34	23842.19	24161.44	272862.16	58%
TOTAL GASTOS	38134.89	38821.30	38299.56	39118.34	38750.19	39544.02	39572.66	39642.73	40024.68	40470.36	40594.21	40913.46	473886.34	1.00

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Porcentajes Totales de los gastos fijos y variables.

Cuadro N° 27

TOTAL GASTOS VS PRECIO UNITARIO Y UNIDADES VENDIDAS								
INGRESOS	DADES VENDI	Precio unitario	total vendido	%	GTO FIJO	GTO VARIABLE	GTO V. UNIT. (GTO V. / U	GTO TOTAL (GTO F. + GTO V.)
ANTIBITOTICOS	3924129	1.740392084	6,829,523.05	27%	54,272.91	73,667.88	0.0188	127,940.79
ANTIFLAMATORIOS	5773826	1.136948482	6,564,542.71	26%	52,167.16	70,809.62	0.0123	122,976.78
BRONQUIALES	659740	14.771526262	9,745,366.74	39%	77,444.56	105,120.15	0.1593	182,564.71
ANTIVIRALES	206096	4.457613868	918,696.39	4%	7,300.70	9,909.68	0.0481	17,210.39
HIDRATACION	187740	6.594684105	1,238,085.99	5%	9,838.83	13,354.84	0.0711	23,193.67
TOTALES	10751531		25,296,214.88	100%	201,024.18	272,862.16		473,886.34

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Punto de Equilibrio

INGRESOS	UNIDADES VENDIDAS	Precio unitario	total vendido	%	GTO FIJO	GTO VARIABLE	GTO V. UNIT. (GTO V. / U VTA)	GTO TOTAL (GTO F. + GTO V.)
ANTIBITOTICOS	3,924,129	1.74	6,829,523.05	27%	54,272.91	73,667.88	0.0188	127,940.79

GTO T.= GASTO VARIABLE X + GASTOS FIJO
GTO T.= 0,0188X+54272.91

UTILIDAD= PRECIO UNITARIO X -GASTO TOTAL
0= 1.7403920844575X-(0,0188X+54272.91)
0= 1.72161903 X-54272.91
1.72161903X= 54272.91
PE_x= 31524.34363209020 UNIDADES

PRECIO UNITARIO
PE_y= (PE_x)
PE_y= 1.7403920844575(31524.34363209020)
PE_y= 54864.71812500790 DOLARES

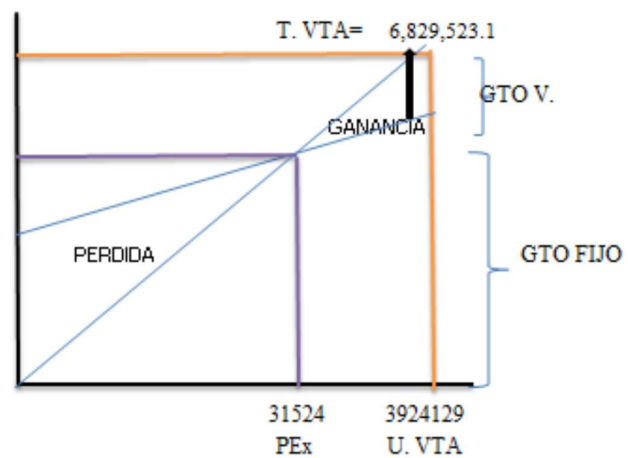
Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Grafico N° 14 Punto de Equilibrio Antibióticos

1 ANTIBIOTICOS

GTO T.	127940.79
GTO V.	73667.88
PEy	54,864.72
GTO FIJO	54272.91



Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Como se puede observar en el grafico del punto de equilibrio, se interceptan las líneas de los costos fijos y variables es decir la empresa tiene un margen de contribución a partir de la venta de 3924129 unidades de antibióticos.

INGRESOS	UNIDADES VENDIDAS	Precio unitario	total vendido	%	GTO FIJO	GTO VARIABLE	GTO V. UNIT. (GTO V. / U VTA)	GTO TOTAL (GTO F. + GTO V.)
ANTIFLAMATORIOS	5,773,826	1.14	6,564,542.71	26%	52,167.16	70,809.62	0.01	122,976.78

GASTO VARIABLE X + GASTOS FIJO
GTO T.=
GTO T.= 0,0123X+52167.16

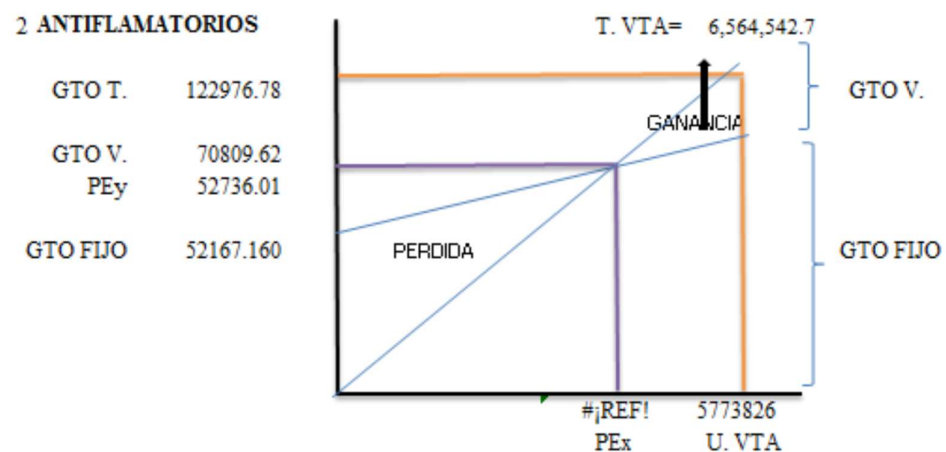
PRECIO UNITARIO X -GASTO TOTAL
UTILIDAD=
0=
0=
1.124684583599270X
=
PEx= 46383.813524901 UNIDADES

PRECIO UNITARIO (PEx)
PEy=
PEy=
PEy= 52736.01 DOLARES

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Grafico N° 15 Punto de Equilibrio Antiinflamatorio



Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Como se puede observar en el grafico del punto de equilibrio, se interceptan las líneas de los costos fijos y variables es decir la empresa tiene un margen de contribución a partir de la venta de 5773826 unidades de antiinflamatorios.

INGRESOS	UNIDADES VENDIDAS	Precio unitario	total vendido	%	GTO FIJO	GTO VARIABLE	GTO V. UNIT. (GTO V. / U VTA)	GTO TOTAL (GTO F. + GTO V.)
BRONQUIALES	659,740	14.77	9,745,366.74	39%	77,444.56	105,120.15	0.16	182,564.71

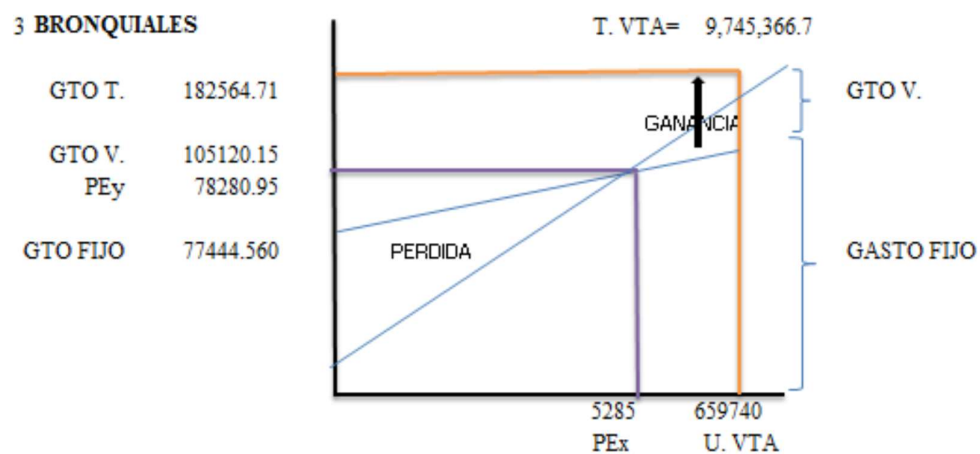
GTO T.= GASTO VARIABLE X + GASTOS FIJO
GTO T.= 0.1593X+77444.56

UTILIDAD= PRECIO UNITARIO X -GASTO TOTAL
0= 14.771526262X-(0.1593X+77444.56)
0= 14.6121905436 X-77444.56
14.6121905436X= 77444.56
PEx= 5300.00 UNIDADES

PEy= PRECIO UNITARIO (PEx)
PEy= 14.77(5299.99658633)
PEy= 78280.95 DOLARES

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo
Fuente: Botifaringles S.A

Grafico N° 16 Punto de Equilibrio Bronquiales



Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Como se puede observar en el grafico del punto de equilibrio, se interceptan las líneas de los costos fijos y variables es decir la empresa tiene un margen de contribución a partir de la venta de 659740 unidades de bronquiales.

INGRESOS	UNIDADES VENDIDAS	Precio unitario	total vendido	%	GTO FIJO	GTO VARIABLE	GTO V. UNIT. (GTO V. / U VTA)	GTO TOTAL (GTO F. + GTO V.)
ANTIVIRALES	206,096	4.46	918,696.39	4%	7,300.70	9,909.68	0.05	17,210.39

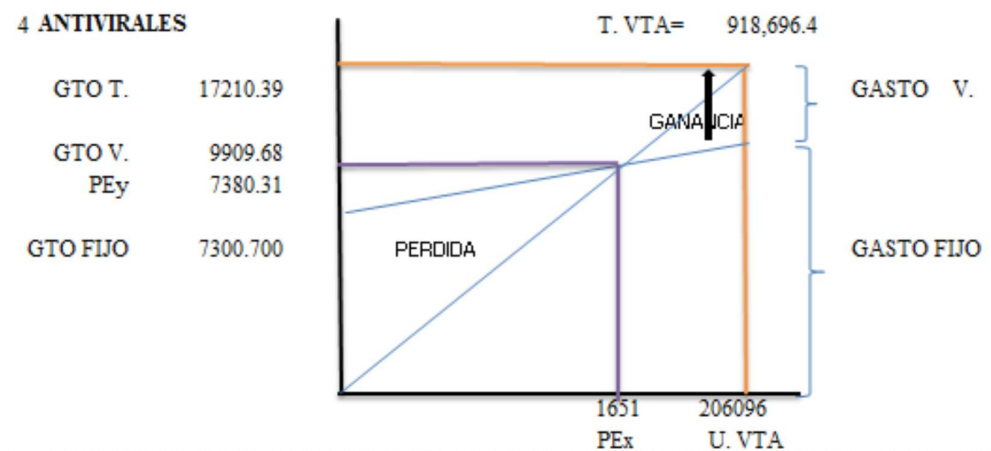
GTO T.= GASTO VARIABLE X + GASTOS FIJO
GTO T.= 0,0481X+7300.70

UTILIDAD= PRECIO UNITARIO X -GASTO TOTAL
0= 4.457613868X-(0,0481X+7300.70)
0= 4.4095310160 X-7300.70
4.4095310160X= 7300.70
PE_x= 1655.663600833 UNIDADES

PE_y= PRECIO UNITARIO (PE_x)
PE_y= 4.457613868(1655.663600833)
PE_y= 7380.31 DOLARES

Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo
Fuente: Botifaringles S.A

Grafico N° 16 Punto de Equilibrio Antivirales

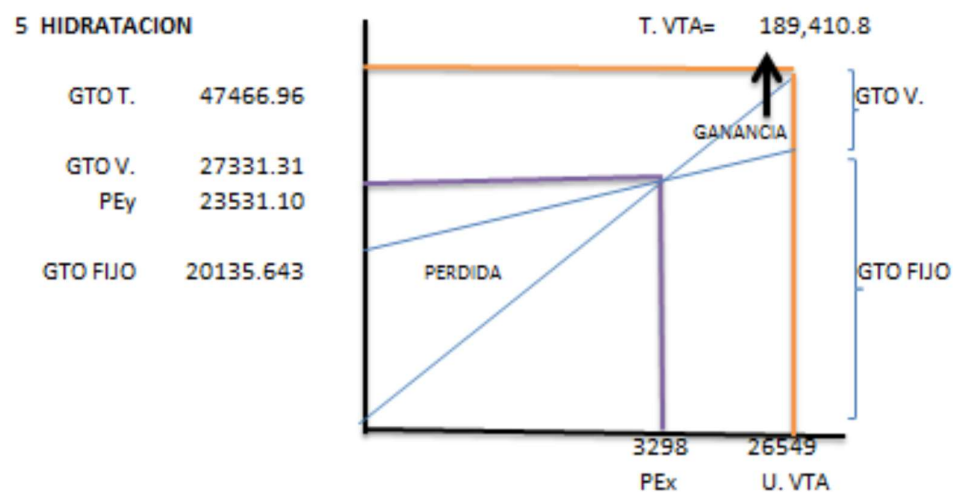


Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Como se puede observar en el grafico del punto de equilibrio, se interceptan las líneas de los costos fijos y variables es decir la empresa tiene un margen de contribución a partir de la venta de 206096 unidades de antivirales.

Gráfico N° 16 Punto de Equilibrio Hidratación



Elaborado por: Emma Corina Mendoza Baquerizo

Fuente: Botifaringles S.A

Análisis.- Como se puede observar en el grafico del punto de equilibrio, se interceptan las líneas de los costos fijos y variables es decir la empresa tiene un margen de contribución a partir de la venta de 26549 unidades de hidratación.

BOTIFARINGLES S.A
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
DEL 01 DE ENERO AL 31 DICIEMBRE DEL 2014
ACTIVOS

<u>ACTIVO CORRIENTE</u>		447,244.53
DISPONIBLES		146,753.03
Caja		
Caja General	29,000.00	
Bancos		
Banco Bolivariano	<u>117,753.03</u>	
IMPUESTOS POR COBRAR		491.50
RFIR 1% (Anticipo IR)	<u>491.50</u>	
INVENTARIOS		
Inventarios de Medicinas		300,000.00
Antibioticos	85,000.00	
Antiinflamatorios	70,000.00	
Bronquiales	65,000.00	
Antivirales	45,000.00	
Hifratacion	<u>35,000.00</u>	
<u>ACTIVOS FIJOS</u>		27,900.40
Propiedad, Planta y Equipo		27,900.40
Muebles y enseres	4,500.00	
Equipo de Computación	6,000.00	
Vehículos	40,000.00	
(-) Depreciación Acumulada	<u>22,599.60</u>	
<u>TOTAL DEL ACTIVO</u>		<u><u>475,144.93</u></u>
PASIVOS		
<u>PASIVOS CORRIENTES</u>		
CUENTAS POR PAGAR		
PROVEEDORES NACIONALES		145,722.03
Cuentas por Pagar Proveedores	<u>145,722.03</u>	
IMPUESTOS POR PAGAR		57,860.82
Impustos por pagar SRI	1,919.58	

22% Impuesto a la Renta	<u>55,941.24</u>	
SEGUROS SOCIALES POR PAGAR		4,537.08
Iess 9.45% personal por pagar	1,984.97	
IESS 12.15% patronal por pagar	<u>2,552.11</u>	
BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR		57,396.63
Decimo Tercero	1,750.42	
Decimo Cuarto	5,510.00	
Vacaciones	3,520.00	
Fondos de Reserva	1,749.72	
15% Participación a trabajadores	<u>44,866.49</u>	
<u>TOTAL DEL PASIVO</u>		<u>265,516.56</u>
<u>PATRIMONIO Y CAPITAL</u>		<u>209,628.37</u>
CAPITAL SOCIAL		10,000.00
Andrade Pinrto Klever Angel	5,000.00	
Zamora Loza Fabian Stalin	3,000.00	
Villa Rosado Edison Ariel	<u>2,000.00</u>	
RESERVAS		19,833.71
Reservas Legales	<u>19,833.71</u>	
UTILIDAD O PERDIDA DEL EJERCICIO		178,503.42
Utilidad del Ejercicio	<u>178,503.42</u>	
TOTAL PASIVO + CAPITAL		<u><u>475,144.93</u></u>

VILLA ROSADO EDISON ARIEL
GERENTE

LIC. PEDRO GARCIA
CONTADOR

BO TIFARINGLES S.A
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
1 AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

INGRESO		1,732,575.36
VENTAS	<u>1,732,575.36</u>	
COSTO DE VENTA		<u>943,151.84</u>
INVENTARIO INICIAL	118,000.00	
COMPRAS	1,125,151.84	
MERCADERIA DISPONIBLE PARA LA	1,243,151.84	
INVENTARIO FINAL	<u>300,000.00</u>	
UTILIDAD BRUTA		789,423.52
GASTOS ADMINISTRATIVOS		163,277.24
GA SUELDOS Y SALARIOS	82,620.00	
GA-DECIMO TERCER SUELDO	6,885.00	
GA-DECIMO CUARTO SUELDO	2,088.00	
GA-VACACIONES	3,442.50	
GA-FONDO DE RESERVAS	6,882.25	
GA-APORTES AL IESS	10,038.33	
GA-MOVILIZ., VIATICOS, ETC.	190.00	
GA-EVENTOS Y HOSPEDAJE	4,987.00	
GA-IMPUESTOS	17,167.00	
GA-COMBUSTIBLES Y LUBRIC.	6,000.00	
GA-MANTMTO	6,182.00	
GV-TELEFONO	1315.00	
GA-SEGUROS	669.36	
GA-SERVICIO DE GUARDIANIA	1,800.00	
DEPRECIACIONES	<u>11,299.80</u>	
GASTOS DE VENTAS		326,313.12
GV-SUELDOS Y SALARIOS	149,894.85	
GV-HORAS EXTRAS	17,645.00	
GV-ALIMENTACION	13,004.67	
GV-DECIMO TERCER SUELDO	13,961.65	
GV-DECIMO CUARTO SUELDO	4,524.00	
GV-VACACIONES	6,980.83	
GV-FONDO DE RESERVAS	13,956.07	
GV-APORTES AL IESS	20,356.09	
GA-ARRENDOS	15,129.96	
GV-PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	50,000.00	
GV-SUMINISTROS DE ASEO	6,900.00	
GA-ENERGIA ELECTRICA	11,400.00	
IVA-GASTOS	<u>2,560.00</u>	
GASTOS FINANCIEROS		682.13
INTERESES PAGADOS	<u>682.13</u>	
TOTAL EGRESOS		<u>490,272.49</u>
Utilidad del ejercicio antes part trab		<u>299,151.03</u>
15% PARTICIPACION DE TRABAJADORES		<u>44,872.65</u>
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA		<u>254,278.38</u>
22% IMPUESTO A LA RENTA	✓	<u>55,941.24</u>
UTILIDAD ANTES DE RESERVA LEGAL		<u>198,337.13</u>
10% RESERVA LEGAL	✓	<u>19,833.71</u>
UTILIDAD NETA		<u><u>178,503.42</u></u>

VILLA ROSADO EDISON ARIEL
GERENTE

LIC. PEDRO GARCIA
CONTADOR

4.3. Indicadores Financieros

- **Prueba Ácida**

Se determina que la empresa **BOTIFARINGLES S.A** tiene una capacidad de pago a corto plazo baja, lo que significaría que podría llegar a incumplir pagos.

PRUEBA ÁCIDA 2014	
$\frac{\text{Activos Corrientes – Inventarios}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	$\frac{447244.53 - 300000.00}{265516.56} = 0,55$

✓ **FACTOR SOLVENCIA**

- **Endeudamiento del Activo**

Refleja que la empresa en estudio depende de forma representativa de sus acreedores lo que estaría descapitalizando y funcionando con una estructura financiera mas arriesgada.

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO 2014	
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{265516.56}{475144.93} = 0.56$

- **Endeudamiento Patrimonial**

Este indicador refleja que la empresa está mayormente financiada por los acreedores.

ENDEUDAMIENTO PATRIMONIAL 2014	
$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{265516.56}{209628.37} = 1.27$

- **Endeudamiento del Activo Fijo**

Mediante este indicador se conoció que la empresa **BOTIFARINGLES S.A** ha financiado directamente la compra de Activo Fijo sin necesidad de recurrir a terceros.

ENDEUDAMIENTO DEL ACTIVO FIJO 2014	
$\frac{\text{Patrimonio}}{\text{Activo Fijo Neto Tangible}}$	$\frac{209628.37}{27900.40} = 7.51$

- **Apalancamiento**

La empresa **BOTIFARINGLES S.A** por medio del apalancamiento ha logrado un total de 2.27 para incrementar la rentabilidad de capitales propios. Se concluye que es conveniente que la empresa trabaje con capital ajeno.

Apalancamiento 2014	
$\frac{\text{Activo Total}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{475144.93}{209628.37} = 2.27$

✓ FACTOR GESTIÓN

▪ Rotación del Activo Fijo

Mediante este indicador se pudo conocer que la empresa posee 62.09 unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria invertida en activos fijos; lo que permite concluir que tiene una excelente gestión de rotación de sus activos fijos, lo cual mantiene un alto nivel de ventas.

ROTACIÓN DEL ACTIVO FIJO 2014	
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activos Fijos Netos Tangibles}}$	$\frac{1732575.36}{27900.40} = 62.09$

▪ Rotación de Ventas

El presente indicador determina que la empresa tiene un alto nivel de administración de inversión que se ve reflejada en un alto volumen de ventas.

ROTACIÓN DE VENTAS 2014	
$\frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{1732575.36}{475144.93} = 3.65$

✓ FACTOR RENTABILIDAD

▪ Rentabilidad Neta del Activo (Dupont)

Esta razón muestra la capacidad del activo, para producir utilidades, independientemente de la forma como haya sido financiado, ya sea con deuda o patrimonio.

PERÍODO MEDIO DE PAGOS 2014	
$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} * \frac{\text{Ventas}}{\text{Activo Total}}$	$\frac{178503.42}{1732575.36} * \frac{1732575.36}{475144.93} = 0,37$

▪ **Rentabilidad Bruta**

Muestra el porcentaje de las ventas netas que permite a la empresa Botifaringles S.A cubrir sus gastos operativos, es importante tener en cuenta que el costo de los productos farmacéuticos es de 0.46%

RENTABILIDAD BRUTA 2014	
$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Neta}}$	$\frac{789423.52}{1732575.36} = 0.46$

▪ **Margen de Contribución**

Determina por cada dólar que se efectúe en ventas, que de ello se deja para cubrir los costos y gastos fijos. Un margen de contribución 0.23% por productos farmacéuticos.

RENTABILIDAD NETA DE VENTAS 2014	
$\frac{\text{Costo Total} - \text{Precio de Ventas}}{\text{Costo Total}}$	$\frac{22.24 - 28.70}{22.24} = 0.29$

4.4 Discusión

Según **Cabrera, (2012)** En su tesis cuyo tema es: “Implementación de un Sistema de Contabilidad de Costos y su Incidencia en la Presentación de Estados Financieros de la Empresa Siderúrgica Funciones Aceros Industriales Mejía Villavicencio Fiam Cía. LTDA.” asegura que la empresa en estudio no cuenta con un sistema de costos, como consecuencia se tiene que el precio final de los productos terminados son calculados de manera estimativa de acuerdo a la experiencia en trabajos realizados en años anteriores y al conocimiento aplicado por parte de la gerencia lo que provoca una subestimación de costos. **Vargas, (2012)** establece que la empresa de carácter comercial conoce perfectamente el costo fijos y variables de los bienes que adquiere y que posteriormente revende, por lo tanto la fijación de precios de compra de los artículos adquiridos, es claro que a ellos agrega la serie de gastos operacionales que le demandó la administración y puesta en venta; En cuanto a **Billene, (2010)** asegura que los costos comerciales se calculan dentro del campo exclusivamente mercantil, sin que haya habido intervención de actividad creadora del hombre. *En lo que respecta a la presente investigación, la empresa no cuenta con un sistema de costos que les permita conocer de forma detallada y clasificada los mismo, la empresa en cuestión realiza la fijación de precios en base a los precios de la competencia, además de no contar con un personal capacitado en el área de costos.*

Vinza, (2012) en su tesis “Propuesta para la Aplicación del Método de Costeo por Actividades ABC (Activity Based Costing) de la Industria “Gráficas Olmedo” de la Ciudad de Quito, establece que la implementación del Sistema de costeo basado en actividades en Gráficas Olmedo permite tomar decisiones gerenciales lo que lograría la correcta determinación de precios. En cuanto al proceso para la determinación de precios según **Yardin, (2009)** establece que para determinar el precio real de un producto hay que considerar los componentes identificables que lo conforman, en general, una combinación de bien o servicio, garantías, transporte, mantenimiento y los beneficios o valores agregados. **Billene, (2014)** afirma que las empresas comerciales determina que el precio unitario tiene una relación directa entre el volumen total de ventas del artículo y costo total. **Burbano, (2010)** la determinación del precio debe cubrir los costos y gastos totales, *se*

afirma lo planteado por el autor además de cubrir los costos y gastos totales debe permitir a la empresa obtener utilidad mediante la incrementación a este cálculo del margen de contribución. En lo que respecta a mi trabajo investigativo puedo afirmar que para el conocimiento del precio de venta se deben considerar además del costo de adquisición los recargos y descuentos, costo de almacenamiento, costo de transporte y gastos administrativos y venta considerando también el margen de contribución mediante la investigación se recomienda que además de considerar lo planteado por el autor se considere el proceso planteado para la correcta determinación del precio.

Macas, (2010) en su tesis “Análisis de Rentabilidad Económica y Financiera y Propuesta de Mejoramiento en la empresa Comercializadora Y Exportadora De Bioacuáticos “Coexbi S.A” del Cantón Huaquillas en el Periodo Contable 2009. Asegura que determinar la rotación de productos que permiten rentabilidad económica y financiera a la empresa permiten que los directivos y propietarios establezcan las condiciones reales en las que se desenvuelve la empresa demostrando sus fortalezas y debilidades en el manejo y control de las actividades comerciales. El autor **Hernández, (2009)** afirma que el conocimiento de la demanda y rotación de productos permite que los inventarios sean abastecidos de forma correcta lo cual permite que las empresas no tengan sobrantes ni faltantes, en base a la investigación realizada se considero que la rotación y demanda de los productos permite que los directivos acierten al momento de compras y abastecer sus bodegas y por ende conocer cuánto le cuesta almacenar la mercadería y todos los demás costos que incurren en el mismo. **Torres, (2012)** La rotación del inventario corresponde a la frecuencia media de renovación de las existencias consideradas, durante un tiempo dado. **Mauleón, (2012)** rotación es el número de veces que un artículo se renueva al cabo de un año. *La presente investigación confirma lo establecido por los autores la rotación de los productos son conocidos por parte de la gerencia en el momento de realizar pedidos lo que permite tener probabilidades de mantener su stock actualizado con los productos que permiten rentabilidad a la empresa.*

CAPITULO V
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.

- Los costos fijos representan el 42% de los costos totales mientras que el costo variable el 58% los costos más relevantes son; fijos: sueldos administrativos, beneficios sociales, arriendo. Variables: sueldos personal de ventas, publicidad e impuestos tributarios.
- La información que obtiene el gerente al momento de tomar decisiones no es la adecuada a causa de que la empresa no cuenta con un sistema de costos; y el precio final de los productos son calculados de manera estimativa de acuerdo a los precios de la competencia por tal motivo se considera que la determinación de los precios unitarios no son los apropiado.
- Se conoció mediante la encuesta realizada que los productos con mayor demanda son los Antibióticos (35%), Antiinflamatorias (25%), Bronquiales (23%), Antivirales (10%) e hidratación (7%). Cabe recalcar que la elaboración del punto de equilibrio reflejo las cantidades a partir de las cuales se obtendrán ganancia que permita rentabilidad a la misma.

5.2. Recomendaciones.

En base a las conclusiones se recomienda lo siguiente:

- Mejorar los procesos, registros de costos tales como las actividades de adquisición del producto y su proceso para la determinación de precios. Tomando en consideración el proceso ya realizado que permite conocer cuál es el método adecuado para el cálculo de los costos fijos y variables.
- Solicitar y analizar por parte de gerencia la valoración de los inventarios para así poder mejorar su stock y a través de un adecuado control optimizar los recursos, además, debe optar por la mejor opción en cuanto a proveedores que le permitan obtener un mejor descuento.
- Fijar metas de ventas a los empleados y mejorar la atención del servicio, considerando el objetivo perseguido por toda empresa que es minimizar costos y gastos sin que ello afecte la calidad del producto.

CAPÍTULO VI

BIBLIOGRAFÍA

6.1. Literatura Citada.

Burbano (2010), Presupuestos. Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos.. Pp. 376

Billene (2014), Análisis de Costos. Ediciones Uninorte

Bomberos (2015), Cuerpo de Bomberos de Quevedo.

Burbano (2010), Presupuesto Enfoque Moderno de Planeación y Control de Recursos. Ecoe Ediciones.

Cabrera (2012), Implementación de un Sistema de Contabilidad de Costos Y su Incidencia en la Presentación de Estados Financieros de la Empresa Siderúrgica Funciones Aceros Industriales Mejía Villavicencio Fiam CIA LTDA.

Charco (2012), Founder & CEO Editorial tecnológica de Costa Rica

Charles T. Horngren. Srikant M. Datar. Madhav (2012) – Enfoque Gerencial: Interamericana Editores s.a

Cowen, D.L. & Helfand, w. h. 2009. Historia De La Farmacia, Vol. 1 Y 2, Ed: Doyma, Barcelona.

Hernández (2009) Contabilidad de Costos. Ecoe Ediciones.

Macas, (2010) “Análisis de Rentabilidad Económica y Financiera y Propuesta de Mejoramiento en la Empresa Comercializadora y Exportadora de Bioacuáticos “Coexbi S.A” del Canton Huaquillas En Los Periodos Contables 2008 - 2009”. Univerdidad Nacional de Loja.

Mallada (2009), Costos Generales. Ediciones Uninorte

Navarro (2009), Investigación de Operaciones. Barcelona: Profit Editorial.

Maulecon (2012). Logística Y Costos. Ecoe Ediciones.

Mejía (2009), Costos. Interamericana Editores S.A

Mieg (2011), Fundamentos de Administración Financiera. Barcelna: Profit Editorial.

Muñiz (2009), Control Presupuestario. Bogota: Ecoe Ediciones.

Vargas (2012), Mujeres Empresariales. Ecoe Ediciones

Vinza, (2012) Propuesta para la Aplicación Del Método De Costeo Por Actividades Abc (Activity Based Costing) De La Industria “Gráficas Olmedo” de la ciudad De Quito. Proporsal

Rajan (2012), Contabilidad de Costos. Interamericana Ediciones.

Yardin, (2009), El Análisis Marginal. Instituto Argentino De Profesores Universitarios De Costos.

Sinisterra, Gonzalo (2009) Contabilidad De Costos. Conceptos Basicos, Ecoe Ediciones.

Servicio de Rentas Internas (2002). Reglamento para la aplicación de la ley de Registro Único de Contribuyentes. Obtenido de <http://www.serviciosderentasinternasecuador.gob.ec>. Pdf.

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2010)

<http://www.inec.gob.ec/poblacionactivapdf>.

Normas Internacionales de Contabilidad N° 2 Existencias (2012)

<http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic02.pdf>

Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (2014)

<http://www.controlsanitario.gob.ec/normativa-vigente/>.

CAPÍTULO VII

ANEXOS



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
ENTREVISTA DIRIGIDA AL GERENTE GENERAL DE LA EMPRESA
BOTIFARINGLES S.A

Anexos N° 1

1.- ¿Su empresa tiene Misión y Visión?

2.- ¿Cuál es la antigüedad de su empresa?

0 - 10

11 - 20

21 y más

3.- La empresa cuenta con cursos de capacitación para los empleados.

SI ☐

NO ☐

4.- ¿Cree que la información que actualmente posee es adecuada y oportuna para la toma de decisiones?

a) Si

b) No

5.- ¿Cuál es el número de empleados con el que cuenta su empresa?

0 - 5

6 -10

11 y más

6.- Si tuviera la información sobre sus costos, gastos declaraciones de impuestos, control de banco etc. Cree usted que le ayudaría en la toma de decisiones.

7.- Usted o su contador conoce de las disposiciones legales que se refieren a los impuestos:

- a) A la renta
- b) Al valor agregado
- c) A los consumos especiales
- d) Retenciones en la fuente

8.- ¿Considera que los precios fijados permiten ser competentes en el mercado?

SI ☐ NO ☐

9.- ¿Sabe qué porcentaje de utilidad obtiene de su inversión?

SI ☐ NO ☐

10.- Cuales considera Ud. Son los productos con mayor demanda en su farmacia.

- a) Genéricos
- b) Comerciales

11.- ¿Cuál es su capital invertido?

- a) 10,000.00 - 50,000.00 dólares
- b) 51,000.00 - 100,000.00 dólares
- c) 100,000.00 – mas

12.- ¿Sabe usted cuánto en realidad le cuesta la obtención de los productos disponibles para la venta?

SI ☐ NO ☐

13.- ¿Qué tipo de contribuyente es usted?

Obligado a llevar contabilidad ☐

No obligado a llevar contabilidad ☐

Contribuyente especial ☐

14.- ¿Realiza un estudio de mercado que le permita conocer cuál es el producto que tiene más acogida?

SI ☐ NO ☐

15.- ¿Qué método de inventario utiliza?

Primero en entrar primero en salir (PEPS) ☐

Ultimo en entrar primero en salir (UEPS) ☐

Promedio Ponderado ☐

16.- ¿La empresa cuenta con un manual de funciones?

17.- ¿Bajo qué condiciones es contratado el personal?

- Perfil profesional
- Otros

18.- ¿Tiene un presupuesto de compra establecido?

19.- ¿Cómo asigna el presupuesto de compra?

Por proveedor ☐

Por Línea de productos ☐

Por Bonificaciones especiales ☐

Por afinidad ☐

20.- ¿Qué parámetros considera necesario al momento de tomar decisiones?

21.- ¿Cuenta la empresa con los servicios profesionales de un Químico Farmacéutico?

22.- ¿Cuál de las siguientes líneas de producto considera son de mayor rotación?

Antinflamatorios

Antivirales

Antigripales

Antibióticos

23.- ¿Que monto asigna para publicidad de su empresa?

24.- ¿Considera Ud. Que las sucursales de su empresa están ubicadas en puntos estratégicos?

SI

☐

NO

☐



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENTREVISTA DIRIGIDA AL ADMINISTRADOR DE LA EMPRESA

Anexos N° 2

- 1.- ¿La empresa realiza registro de entrada y salida del personal de ventas?
- 2.- ¿Se evalúa periódicamente en esta institución el desempeño del talento humano?
- 3.- ¿Cuenta la empresa con los respectivos permisos de ley?
- 4.- ¿Considera Ud. Que otorgar descuentos en sus ventas le permite aceptación en el mercado Quevedeño?
- 5.- ¿Tiene conocimientos sobre contabilidad de costos?

- 6.- ¿Qué factores influyen para la aplicación de los descuentos sin que afecte su utilidad?

Bonificaciones

Descuentos financieros

Otros

- 7.- ¿Que método utiliza para la determinación de los costos unitarios?

- 8.- ¿Cuáles considera son los costos fijos en la empresa?

- 9.- El capital invertido proviene de:

Préstamos Bancarios

Propio

10.- ¿Tiene conocimientos sobre las Normas Contables?

11.- ¿Si lleva contabilidad de costos cual es el sistema utilizado?

- a) Sistema ABC
- b) Costeo Estándar

12.- Si no tiene un sistema de contabilidad de costos, le gustaría tener uno de fácil aplicación:

- a) Si
- b) No
- c) Por qué

13.- ¿Los presupuestos son cumplidos a cabalidad?

Sí

No

14.- ¿Cada qué tiempo realizan control de inventarios en la matriz?

Mensual

Trimestral

Anual

15.- ¿Se cumple de manera puntual con las obligaciones tributarias?

16.- ¿Indique con qué frecuencia se da a conocer los Balances Internos a la Gerencia?

17.- ¿Conoce Ud. Qué factores influyen en la determinación de precios?

18.- ¿Qué método de fijación de precios utiliza su empresa?



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENTREVISTA DIRIGIDA AL JEFE DE BODEGA

Anexos N° 3

- 1.- ¿Cuál es el número de empleados que laboran en el área bodega?
- 2.- ¿Considera Ud. Que la ubicación de los productos agilizan el trabajo del personal de bodega?
- 3.- ¿Ha recibido capacitación sobre recepción, almacenamiento y distribución de los productos?
- 4.- ¿Con que frecuencia da a conocer al Gerente sobre la rotación del producto?
- 5.- ¿Tiene Ud. toda la prevención de seguridad industrial en el área de trabajo?
Si ☐ NO ☐
- 6.- ¿Realiza el debido control de sustancias psicotrópicas y estupefacientes?
- 7.- ¿Con que frecuencia se realiza el control de caducidad de los productos?
- 8.- ¿Lleva el control de los productos que están



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

**Solicitud dirigida al Representante Legal de la Empresa BOTIFARINGLES S.A.,
Cantón Quevedo.**

Anexos N° 4

Quevedo, 30 de Junio del 2014

Sr.

Mateo Chon Qui Espinoza

REPRESENTANTE LEGAL DE BOTIFARINGLES S.A

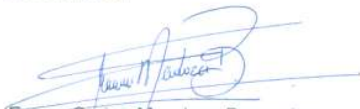
En su despacho.-

De mis consideraciones:

Yo, **EMMA CORINA MENDOZA BAQUERIZO**, portadora de la cédula de ciudadanía N° 0503749483 en calidad de estudiante de la Universidad Técnica Estatal de Quevedo de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoria – CPA de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la manera más comedida solicito a usted dar la debida autorización para desarrollar el Proyecto de Investigación titulado : **"ANÁLISIS DE LOS COSTOS COMERCIALES Y USO DE LOS PRESUPUESTOS PARA LA DETERMINACIÓN DE LOS PRECIOS UNITARIOS Y SU IMPACTO EN LA TOMA DE DECISIONES EN LA EMPRESA BOTIFARINGLES S.A AÑO 2013."**, el mismo que tiene como finalidad contribuir de manera significativa al desarrollo de la organización que usted persigue.

Segura que mi petición tendrá la acogida favorable, le reitero mis sinceros agradecimientos.

Atentamente,


Emma Corina Mendoza Baquerizo
Estudiante

BOTIFARINGLES S.A.
RUC. 1291743893001

30 / JUNIO / 2014
10:00 AM



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Certificado Autorización del Representante Legal de la Empresa BOTIFARINGLES S.A, Cantón Quevedo.

Anexos N° 5



Quevedo, Julio 2 del 2014

Srta.

Mendoza Baquerizo Emma Corina

Presente.-

De mis consideraciones.-

Srta. Mendoza Emma me permito indicarle que su solicitud de realizar su trabajo de investigación titulado: Análisis de los Costos Comerciales y uso de los Presupuestos para la Determinación de los precios unitarios y su impacto en la toma de decisiones en la empresa BOTIFARINGLES S.A año 2013, previo a la obtención de su título de tercer nivel Ing. En Contabilidad y Auditoría (C.P.A), ha sido presentada a la junta de accionistas la misma que ha aprobado su solicitud.

Estamos seguros que los resultados que usted pretende obtener con su investigación serán de gran ayuda para nuestra empresa.

Particular que informo para los fines pertinentes.

Atentamente,

Mateo Chon Qui Espinoza
Representante Legal



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Anexos N° 6



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES
SOCIEDADES

NUMERO RUC: 1291743893001
RAZON SOCIAL: BOTIFARINGLES S.A
NOMBRE COMERCIAL: BOTICA INGLESA
CLASE CONTRIBUYENTE: OTROS
REPRESENTANTE LEGAL: CHON QUI ESPINOZA MARIO MATEO
CONTADOR: ZAMORA VELEZ HECTOR HUGO

FEC. INICIO ACTIVIDADES:	03/07/2012	FEC. CONSTITUCION:	30/03/2012
FEC. INSCRIPCION:	03/07/2012	FECHA DE ACTUALIZACIÓN:	26/03/2013

ACTIVIDAD ECONOMICA PRINCIPAL:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

DOMICILIO TRIBUTARIO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: QUEVEDO Parroquia: QUEVEDO Calle: BOLIVAR Número: 511 Intersección: QUINTA Y SEXTA Referencia ubicación: FRENTE AL PARQUE CENTRAL Telefono Trabajo: 052750398 Celular: 0994084562 Email: mntes_botica_inglesa@hotmail.com

DOMICILIO ESPECIAL:

OBLIGACIONES TRIBUTARIAS:

- * ANEXO ACCIONISTAS, PARTÍCIPES, SOCIOS, MIEMBROS DEL DIRECTORIO Y ADMINISTRADORES
- * ANEXO RELACION DEPENDENCIA
- * ANEXO TRANSACCIONAL SIMPLIFICADO
- * DECLARACIÓN DE IMPUESTO A LA RENTA, SOCIEDADES
- * DECLARACIÓN DE RETENCIONES EN LA FUENTE
- * DECLARACIÓN MENSUAL DE IVA

# DE ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:	del 001 al 005	ABIERTOS:	5
JURISDICCION:	REGIONAL LITORAL SUR LOS RIOS	CERRADOS:	0

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: ZEH0130608

Lugar de emisión: QUEVEDO CALLE BOLIVAR Y Fecha y hora: 26/03/2013 12:26:55

Página 1 de 3

SRI.gov.ec



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES

NÚMERO RUC:

1291743893001

RAZÓN SOCIAL:

BOTIFARINGLES S.A

ESTABLECIMIENTOS REGISTRADOS:

No. ESTABLECIMIENTO:	001	ESTADO	ABIERTO	MATRIZ	FEC. INICIO ACT.	03/07/2012
NOMBRE COMERCIAL:	BOTICA INGLESIA				FEC. CIERRE:	
					FEC. REINICIO:	

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: QUEVEDO Parroquia: QUEVEDO Calle: BOLIVAR Número: 511 Intersección: QUINTA Y SEXTA
Referencia: FRENTE AL PARQUE CENTRAL Telefono Trabajo: 052750398 Celular: 0994094662 Email:
mateo_botica_inglesa@hotmail.com

No. ESTABLECIMIENTO:	002	ESTADO	ABIERTO	LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.	16/11/2012
NOMBRE COMERCIAL:	FARMA INGLESIA				FEC. CIERRE:	
					FEC. REINICIO:	

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: QUEVEDO Parroquia: SAN CAMILO Calle: AV. GUAYAQUIL Número: S/N Intersección: ISAAC
MONTES Referencia: FRENTE AL COMERCIAL DE ELECTRODOMESTICOS MARCIMEX Celular: 0994094662 Telefono Trabajo:
052750875 Email: mateo_botica_inglesa@hotmail.com

No. ESTABLECIMIENTO:	003	ESTADO	ABIERTO	LOCAL COMERCIAL	FEC. INICIO ACT.	16/11/2012
NOMBRE COMERCIAL:	FARMA INGLESIA				FEC. CIERRE:	
					FEC. REINICIO:	

ACTIVIDADES ECONÓMICAS:

VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: QUEVEDO Parroquia: QUEVEDO Calle: AV. 7 DE OCTUBRE Número: 1144 Intersección: DECIMA
SEGUNDA Referencia: FRENTE AL SINDICATO DE CHOFERES DE QUEVEDO Celular: 0994094662 Telefono Trabajo: 05275735
Email: mateo_botica_inglesa@hotmail.com

FIRMA DEL CONTRIBUYENTE

SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: ZEHD130608

Lugar de emisión: QUEVEDO/CALLE BOLIVAR Y Fecha y hora: 26/03/2013 12:28:55



REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES SOCIEDADES

NÚMERO RUC: 1291743893001
RAZÓN SOCIAL: BOTIFARINGLES S.A

No. ESTABLECIMIENTO: 004 **ESTADO** ABIERTO **LOCAL COMERCIAL** **FEC. INICIO ACT.** 18/11/2012
NOMBRE COMERCIAL: FARMA INGLESA **FEC. CIERRE:**
FEC. REINICIO:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: QUEVEDO Parroquia: QUEVEDO Calle: AV. 7 DE OCTUBRE Número: 623 Intersección: SEPTIMA
Referencia: JUNTO AL CENTRO COMERCIAL QUEVEDO SHOPPING CENTER Email: mateo_botica_inglesa@hotmail.com
Teléfono Trabajo: 052750767 Celular: 0984084682

No. ESTABLECIMIENTO: 005 **ESTADO** ABIERTO **LOCAL COMERCIAL** **FEC. INICIO ACT.** 28/06/2013
NOMBRE COMERCIAL: BOTICA INGLESA **FEC. CIERRE:**
FEC. REINICIO:
ACTIVIDADES ECONÓMICAS:
VENTA AL POR MAYOR Y MENOR DE PRODUCTOS FARMACEUTICOS

DIRECCIÓN ESTABLECIMIENTO:

Provincia: LOS RIOS Cantón: QUEVEDO Parroquia: QUEVEDO Calle: BOLIVAR Número: 635 Intersección: SEPTIMA Referencia:
FRENTE AL CENTRO COMERCIAL QUEVEDO SHOPPING CENTER Celular: 0984084682


FIRMA DEL CONTRIBUYENTE


SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

Usuario: ZEHD180608 Lugar de emisión: QUEVEDO/CALLE BOLIVAR Y Fecha y hora: 26/03/2013 12:28:55



UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Fotografía de Visitas a la Empresa

Anexos N° 7

 **Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria** 

AGENCIA NACIONAL DE REGULACIÓN, CONTROL Y VIGILANCIA SANITARIA - ARCSA

PERMISO DE FUNCIONAMIENTO: ARCSA-2014-2.10-0000243

Nombre o Razón Social del establecimiento: BOTIFARINGLES S.A

Nombre del Propietario o Representante Legal: CHON QUI ESPINOZA MARIO MATEO

Número del RUC del establecimiento: 1291743893001

Provincia: LOS RIOS

Cantón: QUEVEDO

Parroquia: QUEVEDO, CABECERA CANTONAL

Sector: QUEVEDO

Dirección: QUINTA Y SEXTA 5ta BOLIVAR

Calle principal: QUINTA Y SEXTA

Actividades / Tipo(s) de establecimiento(s):
* 2.10 ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS FARMACIAS. Riesgo: Medio

Fecha de Emisión: 30-07-2014

Fecha de Vigencia: 30-07-2015

Orden de pago: 0000070239 Valor: \$48.96


Dr. Marco Dehesa Gonzalez
Coordinador General Técnico de Certificaciones - ARCSA

Nota:
 Las condiciones en la cual se emitió el Permiso de Funcionamiento, son verificables en cualquier momento por la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria.





UNIVERSIDAD TÉCNICA ESTATAL DE QUEVEDO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
CARRERA INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

Fotografía de Visitas a la Empresa

Anexos N°

