



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA
RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA
“OCEAN FORCE S.A.C” – CHIMBOTE

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES

EVANGELISTA HERRERA SHIRLE THALÍA

MIÑANO CARRANZA GRISELLE ISABEL

ASESOR METODOLÓGICO

DR. ÁNGEL JAVIER MUCHA PAITÁN

ASESORA TEMÁTICA

DRA. CANCINO OLIVERA ROSSANA MAGALY

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

FINANZAS

CHIMBOTE – PERÚ

2018



ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

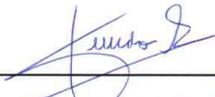
Código : F07-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

El jurado encargado de evaluar la tesis presentada por EVANGELISTA HERRERA SHIRLE THALÍA y MIÑANO CARRANZA GRISELLE ISABEL cuyo título es:

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA “OCEAN FORCE S.A.C” – CHIMBOTE.

Reunido en la fecha, escucho sustentación y la resolución de preguntas por el estudiante, otorgándole el calificativo de:17..... (Número)... Diecisiete..... (Letras).

Nuevo Chimbote, 05 de Diciembre del 2018



MG. LUIS FERNANDO ESPEJO CHACON

PRESIDENTE



DRA. CANCINO OLIVERA ROSSANA MAGALY

SECRETARIO



DR. ÁNGEL JAVIER MUCHA PAITÁN

VOCAL

DEDICATORIA

Es un orgullo y una satisfacción tan linda poder dedicarles a mis padres a quienes adoro con todo mi corazón, porque gracias a ellos hoy doy por completada una meta más porque son el pilar fundamental en mi vida

A mis 3 hermanas, por su apoyo incondicional y motivarme a salir adelante, por ser mi fortaleza para lograr lo que me propongo.

A toda mi familia que de una manera u otra estuvieron ahí aconsejándome, apoyando y brindando su cariño sobre todas las cosas.

Shirle Thalía Evangelista Herrera

DEDICATORIA

Principalmente se lo agradezco a Dios, por haberme dado la fuerza y valor para culminar esta etapa universitaria de mi vida.

A mis padres, por su apoyo, e infinito amor y confianza depositada en mí, en especial a mi madre por sus consejos y paciencia que me tuvo durante el transcurso de mi vida.

A mi hermano, amigas, mis asesores metodológico y temático que de una manera u otra estuvieron ahí conmigo, para el logro de mis objetivos.

Griselle Isabel Miñano Carranza

AGRADECIMIENTO

A Dios por darme salud y haberme bendecido con sabiduría, fortalezas, voluntad y la capacidad para salir adelante superando las adversidades, por guiarme para cumplir cada meta que me propongo, y una de las más importantes es dar por concluido la meta de convertirme en una excelente profesional.

A mis padres Andrés Evangelista Manrique y Carmen Herrera Manrique por darme la vida y la dicha de ser su hija, por creer en mí y brindarme todo su apoyo para superarme porque a pesar de la distancia nunca me faltó sus consejos y todo su amor; haciendo de mí una persona con valores necesarios para poder llevar una vida adecuada. También a mis demás familiares por su apoyo incondicional y sabios consejos cuando más lo necesite.

A mis asesores Dr. Ángel Mucha Paitán asesor metodológico y la Dra. Cancino Olivera Rossana Magaly asesora temática por sus sabias enseñanzas e información brindada, sus exigencias, y por su dedicación constante necesaria para poder desarrollar con éxito la tesis hoy culminada.

Finalmente, a mis amistades de toda la vida y a las que conocí durante mi formación académica quienes también fueron la fuente para hacer más fácil el camino trazado, por los momentos buenos, malos, felices y tristes pero que a pesar de todo siempre han estado ahí demostrando su estima hacia mi persona.

Mi más sincero agradecimiento a todos

Shirle Thalía Evangelista Herrera

AGRADECIMIENTO

A Dios, por brindarme la vida y salud, y por estar presente no solo en esta etapa tan importante de mi vida, sino en todo momento ofreciéndome lo mejor y buscando lo mejor para mi persona.

A mis padres por apoyarme económicamente y por confiar en mí y mis expectativas, un especial agradecimiento a mi madre por cada consejo y por cada una de sus palabras que me guiaron durante mi vida y nunca dejar que me rinda.

Al Dr. Ángel Mucha Paitán por cada detalle y momento dedicado para aclarar cualquier tipo de duda con la estructura de la tesis, por compartir sus conocimientos con todo aquel que lo requería.

A la Dra. Cancino Olivera Rossana Magaly nuestra asesora temática por toda su paciencia, su tiempo, sus conocimientos para la elaboración de este trabajo de investigación.

Finalmente, a mis amistades que conocí durante estos cinco años que estuvieron a mi lado compartiendo su conocimiento, alegrías y tristezas, hoy como yo, ellas están a puertas de culminar con satisfacción esta etapa universitaria, para convertirnos en buenas profesionales.

Gracias a todos.

Griselle Isabel Miñano Carranza

DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Nosotras, **Evangelista Herrera Shirle Thalía** con DNI N° 72225527 y **Miñano Carranza Griselle Isabel** con DNI N° 72399668, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Contabilidad, declaro bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis es veraz y auténtica.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Nvo. Chimbote, 05 de Diciembre del 2018



Evangelista Herrera Shirle Thalía
DNI N° 72225527



Miñano Carranza Griselle Isabel
DNI N° 72399668

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento con el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, presentamos ante ustedes la tesis titulada: **COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA “OCEAN FORCE S.A.C” – CHIMBOTE**, el mismo que ha sido elaborado con el propósito de obtener el título de Contador Público.

Por lo expuesto, señores miembros del jurado espero que esta investigación, luego de ser evaluada, merezca su aprobación.

Atentamente.

Las Autoras.

ÍNDICE

PÁGINA DE JURADO.....	¡Error! Marcador no definido.
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	v
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD	vii
PRESENTACIÓN	viii
ÍNDICE.....	ix
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	13
1.1. Realidad Problemática.....	14
1.2. Trabajos Previos	17
1.3. Teorías relacionadas al tema.....	21
1.3.1. Costos	21
1.3.2. Costos de Producción	24
A. Definiciones	24
B. Elementos	25
✓ Materia Prima	25
✓ Costos Indirectos de Fabricación.....	27
✓ Tercerización	30
1.3.3. Rentabilidad	40
1.4. Formulación del problema.....	47
1.5. Justificación del estudio	47
1.6. Hipótesis	48
1.7. Objetivos	48

A. Objetivo General	48
B. Objetivos Específicos	48
II. MÉTODO	49
2.1. Diseño de investigación	50
2.2. Variables, Operacionalización.....	51
2.3. Población y Muestra.....	52
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	52
2.5. Métodos de análisis de datos	53
2.6. Aspectos éticos.....	53
III. RESULTADOS.....	54
3.1. Datos Generales	55
3.2. Reseña Histórica	56
3.3. Organigrama de la Empresa Ocean Force S.A.C	57
3.4. Flujograma de Tercerización de la Producción	58
3.5. Análisis Documental	60
3.6. Entrevista	100
IV. DISCUSIÓN.....	104
V. CONCLUSIONES.....	109
VI. RECOMENDACIONES	111
VII. REFERENCIAS	113
ANEXOS	118
✓ Instrumentos	
✓ Validación de los instrumentos	
✓ Matriz de Consistencia	
✓ Otros	

RESUMEN

La investigación titulada “COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA “OCEAN FORCE S.A.C” – CHIMBOTE”, tuvo como objetivo general determinar la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote y como objetivos específicos analizar los costos de producción, la rentabilidad a través de ratios y por último la incidencia que existe entre las variables.

El tipo de investigación es descriptivo con diseño correlacional, de enfoque cuantitativo. Se utilizó como población todos los costos empíricos y estados de resultados desde el inicio del funcionamiento hasta la actualidad de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote y la muestra fue los costos y estados de resultados de la empresa de los periodos 2016 y 2017. En cuanto a las técnicas utilizadas fueron el análisis documental y la entrevista cada una con su respectivo instrumento como es la guía de análisis documental y la guía de entrevista que sirvieron para recolectar datos importantes para el desarrollo de la investigación y para darle validez a nuestros instrumentos se utilizó el juicio de experto, que consiste en la revisión de 03 personas conocedoras del tema.

Finalmente, luego de haber analizado los costos, la rentabilidad y la incidencia de una variable respecto a la otra se llegó a las siguientes conclusiones:

Los costos se han incrementado de un año a otro, esto es debido a que la materia prima se elevó por motivos de las temporadas de veda y por lo tanto la empresa se encontró en la necesidad de recurrir a la compra de pescados de las cámaras frigoríficas a un precio más elevado. Asimismo, la rentabilidad de un periodo a otro ha disminuido lo que determina que existe un alto índice de incidencia de los costos en la rentabilidad de los periodos 2016 con una puntuación de 0.848 y en el 2017 con 0.858 de la empresa “Ocean Force S.A.C.”-Chimbote.

Palabras claves: Costos de Producción, Rentabilidad, Tercerización de producción, Ratios, Utilidad Neta

ABSTRACT

The research entitled "COSTS OF PRODUCTION AND ITS INCIDENCE ON THE PROFITABILITY OF THE 2016 AND 2017 PERIODS OF THE COMPANY" OCEAN FORCE SAC "- CHIMBOTE", had as a general objective to determine the impact of the Production Costs in the Profitability of the 2016 periods and 2017 of the company "Ocean Force SAC" - Chimbote and as specific objectives to analyze production costs, profitability through ratios and finally the incidence that exists between the variables.

The type of research is descriptive with correlational design, with a quantitative approach. We used as a population all the empirical costs and income statements from the beginning of the operation to the present of the company "Ocean Force SAC" -Chimbote and the sample was the costs and statements of results of the company for the periods 2016 and 2017. Regarding the techniques used, the documentary analysis and the interview each with its respective instrument such as the document analysis guide and the interview guide that served to collect important data for the development of the research and to validate our instruments expert judgment was used, which consists of the review of 03 people knowledgeable about the subject.

Finally, after analyzing the costs, the profitability and the incidence of one variable with respect to the other, the following conclusions were reached:

The costs have increased from one year to another, this is due to the fact that the raw material was raised due to the seasons of closure and therefore the company found itself in need of resorting to the purchase of fish from cold stores at a higher price. Likewise, profitability from one period to another has decreased which determines that there is a high incidence rate of costs in the profitability of the 2016 periods with a score of 0.848 and in 2017 with 0.858 of the company "Ocean Force SAC" - Chimbote.

Keywords: Production Costs, Profitability, Production Outsourcing, Ratios, Net Profit

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En la actualidad, se puede apreciar una gran demanda de consumo de filetes y grateds de pescados en la ciudad de Chimbote y en otras partes del País. Como resultados a las magnitudes de demandas que viene teniendo ese mercado, los empresarios han apostado por elaborar pescados enlatados, generando mucha competencia en el mercado.

El éxito que pudieron haber recibido las empresas elaboradoras de pescados, se han visto muy perjudicados en el mal manejo de sus costos de producción, conllevando a obtener malos o regulares resultados en su rentabilidad, a lo que los empresarios esperaban.

NIVEL INTERNACIONAL

Según De La Cruz y Bajaña (2015), en Guayaquil señalan que:

“La empresa pesquera Centromar S.A es una empresa que se dedicada a la producción de harina y aceite de pescado, y pesca para consumo humano, indica que dicha empresa pesquera ha aplicado el método de Costeo Absorbente, es decir que los costos totales de los productos resulta de la sumatoria de todos los costos que genera la producción, causando una falta de control en la determinación de los costos que generan las distintas actividades del ciclo de producción; esos excesos de costos ha influenciado negativamente en el precio de venta de los productos, generando baja rentabilidad. Otros de sus muchos problemas que tiene la Industria es que la producción no es en base a pedidos impidiendo y perjudicando de esa manera al cálculo del costo de producción”.

Comenta Solorzano (2016), que:

“En la empresa pesquera Xyz S.A de Guayaquil- Ecuador, el problema que tienen es el desperdicios de materia prima desechadas en aguas residuales dentro del proceso productivo de harina y aceite de pescado, este problema esta generando un efecto negativo en el aumento excesivo de costos de producción y un bajo rendimiento de utilización de materia prima, ocasionando pérdida de competitividad en el mercado y asimismo menor

rentabilidad e ingresos para los inversionistas de dicha empresa, es decir que los costos de producción de la empresa pesquera Xyz S.A, se han visto elevadas porque la materia prima esta siendo utilizadas de mala manera, por lo cual se ha excedido en costos y su rentabilidad disminuyó”.

NIVEL NACIONAL

Para Rodríguez y Huamán (2015), mencionan que:

“La empresa Conserfish S.A, es una empresa del sector pesquero dedicada al procesamiento y comercialización de conservas de pescado de la ciudad de Lima, señala que la problemática que afronta esta empresa es que tienen deficiencias en sus procesos de producción de conservas de pescados ya que realizan manejo inadecuado de los productos terminados, no controlan los procesos, falta de documentación y procedimientos incompletos, además la empresa no controlaba el proceso de llenado y, tampoco, fue capaz de cumplir con la especificación, es decir que los pesos de llenados de pescados envasados han sido ejecutados incorrectamente”.

“Por lo general el problema que afrontan la mayoría de empresas es la carencia del sistema de costos, como la no realización de una distribución correcta que le permitan establecer sus costos de producción”.

Según Cruz (2014), al analizar la problemática de los costos concluyó que:

“La empresa pesquera Clajoma Seafood E.I.R.L., de la ciudad de Piura, señala que la realidad que afronta esta empresa es que no cuentan con un sistema de planeamiento y evaluación de un diagnóstico empresarial, con respecto a la gestión de costos, para determinar el valor real de los procesos que directamente están involucrados en la actividad empresarial”.

“Es por ello que las empresas deberían implementar un sistema de costos que le permitirá disponer de información actualizada referida al comportamiento y estructura de costos incurridos y a la eficiencia productiva del incremento de la gestión de la empresa”.

NIVEL LOCAL

La empresa “Ocean Force S.A.C”- Chimbote, identificado con N° de RUC 20531913630, se dedicada a la elaboración de conservas de pescado, y para ello terceriza su producción con otra empresa productora, firmando un contrato llamado “Maquila” donde se establecen todas las cláusulas que deben cumplir ambas partes para beneficio de estas, la empresa tercerizadora le brida maquinaria y personal que viene a ser la mano de obra y todos los demás costos que tienen que ver con la fábrica como es agua, luz, depreciación de la maquinaria, etc.

La empresa conservera (Ocean Force S.A.C), durante los procesos de elaboración de los productos, mantiene un supervisor para vigilar que todos los procesos se desarrollen de manera correcta y para proceder con la producción de los productos alcanza los siguientes materiales:

- Pescado
- Aceite
- Sal
- Dióxido de titanio (que sirve para blanquear el pescado)
- Envases
- Etiquetas
- Y otros suministros de limpieza.

Actualmente está empresa afronta problemas en sus costos de producción, y por ende su rentabilidad está disminuyendo en comparación al año anterior, por no contar con una apropiada metodología para determinar los costos de producción y más porque en el contrato se engloba los costos de manera general que incluye mano de obra directa y cif y por ende no se puede determinar cuánto ingresa por cada uno de sus productos generando problemas e incertidumbre al momento de definir el precio de venta de los mismos ya que estos no podrían ser los reales, y al no determinar bien los costos de producción correctamente conlleva a la empresa a tener una disminución de utilidad.

En tal sentido es de vital importancia que en toda empresa por más pequeña que sea, está obligada a llevar una adecuada contabilización de los costos y así poder determinar si se gana o realmente se pierde.

1.2. Trabajos Previos

A NIVEL INTERNACIONAL

Según Oviedo (2001 – 2002), en su tesis titulada “Análisis; renovación y optimización del Área de Producción de conservas de pescado en la Corporación Industrial “Fishincorp”, desarrollado en Guayaquil – Ecuador, luego de realizar el análisis de los diversos problemas en el área de producción y el área de mantenimiento se llegó a las siguientes conclusiones:

“La empresa presenta un grave problema en la línea de producción, debido principalmente a la escasez de materia prima y en algunos casos al rechazo de las mismas en el área de producción, también en el ámbito de área de la gestión de mantenimiento por causa del deterioro de las maquinarias y su falta de mantenimiento”.

“Los métodos aplicados a la producción son totalmente inestables debido a que ninguno de los aplicados ha dado buenos resultados”.

“No se lleva un control del ciclo de vida de las maquinarias”.

“Si se llega a comprar la cámara frigorífica se podrá desenvolver de cualquier eventualidad adversa en la línea de producción. Así mismo se debe considerar que con la implementación del programa de mantenimiento a realizar, da buenos resultados mejorando la rentabilidad con un poco más de inversión”.

A NIVEL NACIONAL

Según Cruz (2014), en su tesis “Determinación del Costo de Producción de harina de pescado en la empresa pesquera Clajoma Seafood E.I.R.L.”, desarrollada en Piura – Perú, al término de la investigación se concluyó que:

“La empresa no cuenta con un sistema de costos, y en consecuencia no se realiza una adecuada determinación del costo de producción”.

“Se necesita un responsable encargado del cálculo de los costos que permita tomar las decisiones correctas al propietario”.

“No se utilizan formatos y tampoco hay un orden para el control de los costos, lo que origina desconfianza por parte del propietario”.

“El dueño de la empresa pesquera no tiene conocimiento alguno respecto a la gestión y el correcto cálculo de los costos de producción”.

De acuerdo al Mg. Jiménez (2015), en su tesis titulada “Disminución de los Costos de Producción de conservas de atún optimizando el uso de vapor”, desarrollada en Trujillo – Perú, llegó a las siguientes conclusiones:

“Para disminuir los costos en el proceso de elaboración de atún puede lograrse utilizando vapor para el proceso, tal como en el proceso de esterilizado realizado en una autoclave horizontal empleando vapor saturado proveniente de un caldero”.

“Durante la etapa de esterilización se puede aplicar un sistema de recuperación de condensado proveniente del vapor de autoclaveado, permitiendo precalentar el agua de alimentación al caldero a planta aumentando su temperatura hasta 40°C”.

“El pescado fileteado que constituye un 50.8% del pescado como sin eviscerar, la energía total requerida es de 657.3 kcal/kg. de pescado en conserva resultando una eficiencia en el esterilizado de 90.0%”.

“Su sistema de recuperación de calor deberá tener un intercambiador de casco y tubo construidos en acero al carbono”.

A NIVEL LOCAL

Según Rodríguez (2016), en su tesis titulada “Propuesta de mejora de la gestión de Producción de conserva de anchoveta en crudo en el área de corte y eviscerado, basada en lean manufacturing para reducir los costos unitarios en la empresa Inversiones Generales del Mar S.A.C., Chimbote, 2015”, desarrollada en Trujillo – Perú, concluyó que:

“Para mejor la gestión de producción de conservas de anchoveta en crudo es necesario aplicar la metodología lean manufacturing que nos ayudará a reducir los costos unitarios de producción en S/. 0.14 soles por cada lata producida en la empresa Inversiones Generales del Mar S.A.C, el lean manufacturing ayuda a reducir o eliminar los desperdicios generados en el proceso de producción que son los que causan que el costo de producción de conservas de anchoveta sea elevado y con esto la rentabilidad de la empresa mejorará”.

“Al realizar la evaluación económica financiera, se evidencia que con una inversión total de S/. 516.552,31, se logra aumentar los ingresos y utilidad de la empresa en el primer año, obteniéndose un VANE de S/. 382.070,11 soles con una TIRE de 89,77%, que indica la amplia rentabilidad del proyecto superando al costo de oportunidad de 20% (COK); de incluirse financiamiento en la inversión por S/. 150.000,00 sol se obtendría un VANF de S/. 400.070,60 soles y una TIRF de 114,67%, que indica una rentabilidad mayor en S/. 18.000,49 soles respecto de la TIRE; además, de la relación beneficio costo B/C de S/. 1,30 sin financiamiento y de S/. 1,32 incluido financiamiento por cada sol invertido; con un periodo de recuperación sobre la inversión de 0,63 años cuando se financia con recursos propios de la empresa y de 0,56 años cuando se emplea financiamiento para la inversión inicial”.

“En cuanto al costo unitario de producción de la empresa en las conservas de anchoveta en salsa de tomate se redujo de S/. 2,97 soles a S/. 2,83 soles, a causa del aumento en la producción anual de 6.637.992 latas (año 2014) a 6.819.210 latas posterior a las acciones de mejora basadas en lean manufacturing; además de la reducción del costo total de S/. 19.642.233,04 soles (año 2014) a S/. 19.178.759,95 soles, que engloban los costos de materia prima, de mano de obra y carga fabril”.

De acuerdo a García (2017), en su tesis titulada “Evaluación de los costos y propuesta de un sistema de costos por procesos en la empresa pesquera Flores S.A.C en el distrito Nuevo Chimbote – 2017”, desarrollada en Chimbote – Perú, llegó a las siguientes conclusiones:

“Se determinó que el principal problema es la falta de un control y la identificación de los elementos del costo que se da durante el proceso de producción, además describió que en los problemas de costeo están implicados la materia prima, que en muchas veces falta o se tiene en exceso, también la mano de obra que no se tiene un control adecuado de sus horas extras, del mismo modo con respecto a los costos indirectos que no se controlan adecuadamente en cada proceso de producción”.

“El mal manejo de costos por procesos, reduce la rentabilidad de la empresa Pesquera Flores S.A.C generando saldo poco positivo en el estado de resultado de la empresa.”

“También se elaboró y planteo una propuesta de un sistema de costos por procesos, que es el más adecuado por el tipo de actividad que realiza la empresa Pesquera “Flores” S.A.C, por lo que la empresa tiene claro que este sistema les puede generar mejores controles de los materiales, mano de obra y costos indirectos así mismo pueda permitirles estar en constante innovación lo cual pueda generar mejores resultados”.

1.3. Teorías relacionadas al tema

1.3.1. Costos

Para Altahona (2009), los costos son:

“La herramienta principal para poder asignar los recursos a la producción de un bien o la prestación de un servicio, asimismo es el sacrificio económico en que incurre la empresa para la producción de un bien, sin tomar en cuenta los gastos de operación que se identifican en los gastos de administración o de ventas. También el costo es inventariable al bien o servicio q se brinda, por lo que en el futuro generara un beneficio económico, en tal sentido al momento de vender el producto se recupera lo invertido”.

Por otro lado, Ferguson y Gould (2010), definen al costo como:

“Un aspecto de la actividad económica, es decir que para el empresario significa comprometer sus obligaciones de realizar pagos en efectivo, mientras que, para la sociedad, el significado de costo simboliza los recursos que deben sacrificarse para obtener un bien esperado.

El uso del término “sacrificios” se hace referencia a aquellos costos que directamente no tienen vinculación con el dinero en efectivo, como las depreciaciones del activo fijo, pero si tienen vinculación con el proceso productivo, comercial o de servicio”.

Mientras Flores (2009), define el costo como:

“Toda inversión, que implica el uso de factores de producción como la materia prima, mano de obra y otros ingresos, asimismo indica al costo erogaciones o desembolso de dinero que se realiza para producir un bien o servicio. Podemos decir que los costos son el gasto económico que representa la fabricación de un producto o ya sea la prestación de un servicio, también es un sacrificio que se realiza para producir un bien”.

❖ **Objetivos**

- Proporcionar información útil para el planeamiento y toma de decisiones en las empresas industriales.
- Suministrar información de retorno es decir una retroalimentación.
- Ayuda a medir el comportamiento sobre la eficiencia y eficacia de la empresa.
- Proporcionar informes referentes a los costos para medir la utilidad y evaluar el inventario.
- Brindar información para el control administrativo de las operaciones y actividades.
- Proporcionar información a la organización para mejorar la planeación y toma de decisiones.
- Instrumento eficaz para el logro de los objetivos.
- Facilita la toma de decisiones.

❖ **Importancia de los costos.**

Se utilizan como instrumentos para poder medir, calcular el grado de eficiencia o productividad, también nos ayudan a realizar diagnósticos, a fin de identificar posibles desviaciones o anomalías e implementar las medidas correctivas necesarias, como suministración de información relevante para mejorar los costos, y además ayudar en la elaboración y ejecución de presupuestos. También suministran información para escoger entre dos o más alternativas. (Pastor , 2012).

❖ **Ventajas de la contabilidad de costos.**

Para Robles (2012) los costos brindan ventajas como:

- a) Permite conocer el costo de la unidad producida:
 - Se fija la política de precios de venta en forma más razonable.
 - Se pueden determinar los resultados por línea de producción.

- b) Los resultados se conocen con toda oportunidad y son correctos:
 - Pueden formularse los presupuestos correctamente.
 - Pueden darse las soluciones acertadas para asegurar los rendimientos establecidos en la empresa.

- c) Se establecen comparaciones entre los costos de distintos periodos:
- Se determinan las causas de los cambios en los costos de fabricación más fácilmente.
 - Se localizan filtraciones, y se toman medidas, de manera oportuna, que convengan, para evitarlas.
- d) Las cuentas de materia prima, producción en proceso y artículos terminados, permiten:
- Conocer las existencias de materias primas, producción en proceso y artículos terminados, y sacar el valor correctamente.
 - Evitar faltantes o sustracciones.
 - Realizar un proceso para la compra de materiales.
 - Fijar existencias mínimas y máximas de materiales y productos

❖ Características de los costos

Según Rosas (2018), los costos tienen las siguientes características:

- **Costo, como concepto de gasto:** Aquel costo que ya generó beneficios y se revela en el Resultado del ejercicio.

Ejemplo:

- Sueldos de administración y ventas
- Luz
- Agua
- Teléfonos

- **Costo, como concepto de pérdida:** Aquel costo que no generó beneficios ni los generará en el futuro. Se revela como resultado no operacional o extraordinario.

Ejemplos: Costo de una maquinaria incendiada.

1.3.2. Costos de Producción

A. Definiciones

Los costos de producción son propios de las empresas manufactureras o industriales que son las que manipulan la materia prima y otros suministros, y por ende los costos de producción son los que se generan al momento de transformar la materia prima en producto terminado apto para la venta, y lo integran tres elementos que son la materia prima, la mano de obra directa y los cif, es por esa razón que toda empresa a la hora de elaborar su producto o brindar un servicio debe asumir ciertos costos, normalmente estos costos dependerán de la materia prima que se utilice, la mano de obra que se requiere, el alquiler del local, el pago de impuestos y servicios como: agua, , teléfono, electricidad, entre otros. (Garcia, 2008).

Por otro lado, Pérez (2017), nos dice que:

“El costo de producción, es un conjunto de gastos que se incurren para producir o elaborar un bien, es decir está formado por todas las inversiones que una empresa productora o manufacturera debe realizar para continuar en funcionamiento y producir bienes para la venta”.

Mientras que Rivadeneira (2014), indica que:

“Los costos de producción, son los gastos necesarios para mantener una línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso y el costo de producción indica el beneficio bruto, esto significa, que el destino económico de una empresa está asociado con el ingreso (por ej., los bienes vendidos en el mercado y el precio obtenido) y el costo de producción de los bienes vendidos.

Mientras que el ingreso, particularmente obtenido por ventas, está asociado al sector de comercialización de la empresa, el costo de producción está estrechamente relacionado con el sector tecnológico; en consecuencia, es esencial que el tecnólogo pesquero conozca de costos de producción.

El costo de producción tiene dos características opuestas, que algunas veces no están bien entendidas en los países en vías de desarrollo. La primera es que para producir bienes uno debe gastar; esto significa generar un costo. La segunda característica es que los costos deberían ser mantenidos tan bajos como sea posible y eliminados los innecesarios.”

Fórmula del costo de producción:

$$\text{Costo de Producción} = \text{MP} + \text{M.O.D} + \text{CIF}$$

Símbología

- **M.P**= Materia Prima
- **M.O.D** = Mano de Obra Directa
- **CIF** = Costos Indirectos de Fabricación

B. Elementos

✓ Materia Prima

Según Polimeni, Jabozzi, y Adelberg (2011), los materiales son:

“Los principales recursos que se usan en la producción, y estos son transformados convirtiéndose en productos finales con la adición de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación”.

Zapata (2007), define que:

“La materia prima es el primer elemento de mayor importancia dentro del costo, ya que es la esencia del producto que se pretende producir como final o de consumo”.

Ochoa (2009, p.3) menciona que:

“Disminuir costos con base a las materias primas, puede ser riesgoso en la medida en que, por lo general, para conseguir materia prima de menor costo, significa que ésta será de menor calidad y la única forma de disminuir costos recurriendo a la materia prima sin afectar la calidad del producto final, es mejorando la política con los proveedores, y que generalmente las materias primas son cotizadas en dólares y se mueven en sentido contrario al de esa divisa por lo que ejerce una presión a la baja en los precios de las materias primas, como también ejercerá una presión al alza sobre los precios de las materias primas.”

➤ **Estimación del costo de materias primas**

Según Rivadeneira (2014), el costo de materias primas son las cantidades de materias primas necesarias para llevar a cabo el plan de producción y los precios de compra anticipados, asimismo indica que las cantidades de cada materia prima, dará como resultado el presupuesto del costo de las materias primas a utilizar.

Fórmula:

Necesidades de materias primas

(+) Inventario final planeado de materias primas

Necesidad total

(-) Inventario inicial de materias primas

= Cantidades a comprar

• **Materiales directos**

Para Rivadeneira (2014), son aquellos que:

“Son fáciles de identificar en la fabricación del producto, y por ende representan el principal costo de los materiales, es decir que se considera materiales directos a todos aquellos objetos o recursos que tienen la característica de identificarse con los productos finales. La

materia prima se puede ver, palpar y conservan sus propiedades básicas. Por ejemplo, en las fábricas pesqueras su principal material es el pescado siendo transformado para su elaboración de diversos productos”.

✓ **Costos Indirectos de Fabricación**

Por otro lado, tenemos a Bellido (2005), que define:

“A los costos indirectos de fabricación o también llamados cif, como los costos que están asociados al proceso de producción o elaboración del producto, que no son fáciles de identificar, es por ello que se dan algunos ejemplos para una mejor comprensión de este elemento que es uno de los más complejos y se convierte en un dolor de cabeza para todas las empresas industriales. Depreciación de las máquinas, instalaciones y edificio de planta, lubricantes, gasolina, supervisor de planta, mantenimiento, reparaciones, alquiler de planta, capacitaciones de los trabajadores de planta, preparación de máquinas, gas, petróleo, etc., pertenecen a este tercer elemento del costo”.

Según Aliaga y Aliaga (2003) son los costos que:

“No son materia prima y tampoco mano de obra y su asignación al costo del producto no tiene relevancia individualmente, resulta ser oneroso efectuarlo económicamente como, por ejemplo, la determinación del costo de la energía eléctrica consumida durante la fabricación, es por ello que están constituidos por la materia prima indirecta, mano de obra indirecta y otros costos indirectos de fabricación”.

Los costos indirectos de fabricación es uno de los elementos del costo más complejo de manejar, pues se debe determinar con criterios objetivos la base de actividad con la cual deben distribuirse a los diferentes productos. Una incorrecta definición de la base puede ocasionar una mala asignación de los cif, y es necesario para una mayor exactitud se separe según su comportamiento en costos fijos y variables. (Gutiérrez y Duque, 2015).

Zapata (2007), indica que:

“Los Costos indirectos de Fabricación, están constituidos por materiales indirectos, mano de obra indirecta, y carga fabril, son complementarios e indispensable para generar un bien o un servicio, conforme fue concebido originalmente”.

Fórmula de los CIF:

$$\text{Costos Indirectos de Fabricación} = \text{MI} + \text{MOI} + \text{C.F}$$

Símbología

- **M.I**= Material Indirecto
- **M.O.I** = Mano de Obra Indirecta
- **C.F** = Carga Fabril

❖ Características de los CIF

- **Complementarios pero indispensables:** Los componentes indirectos cumple un rol importante en el proceso de producción, ya que sin ellos no se podría concluir adecuadamente un producto, lote o parte de éste.
- **Prorratables:** A pesar de la diferencia con los costos directos, que son fácilmente identificables, los costos indirectos de fabricación necesitan mecanismos idóneos de distribución, dada la naturaleza y variedad de sus componentes, requieren un control exigente y adecuado.
- **Aproximados:** Generalmente los cif no se puede determinar con precisión a los productos en proceso debido, entre otras razones, a que una orden de trabajo puede iniciarse y terminarse en cuestión de horas o días, en tanto que los costos indirectos de fabricación reales se identifican a fin de mes, por lo que conviene asignarlos mediante aproximaciones razonables. Por ejemplo: Material indirecto, Mano obra indirecta, Servicios públicos, Arrendamientos, Combustible.

❖ Clasificación de los CIF

a) Costos indirectos de fabricación variables:

Son costos indirectos de fabricación variables cuando su totalidad cambia en proporción directa al nivel de producción, es decir cuánto más grande sea el conjunto de unidades producidas, mayor será el total de costos indirectos de fabricación variables. Ejemplos:

- **Materiales indirectos.** También participan en la elaboración del producto, pero no son materiales directos ya que son poco visibles, es por ello que se incluyen en los costos indirectos de fabricación. Por ejemplo, el pegamento que no se puede medir ni ver en el producto terminado.
- **Mano de obra indirecta:** es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción a modo de supervisión para que los procesos productivos funcionen adecuadamente. (Sinisterra, 2007)

b) Costos indirectos de fabricación fijos

Son costos indirectos de fabricación que permanecen constantes independientemente de los niveles de producción, ejemplo de este tipo de cif fijos son: Impuestos a la propiedad, Depreciación del edificio de producción, Alquileres de edificios.

c) Costos indirectos de fabricación mixtos.

Este tipo de costos no son totalmente fijos ni totalmente variables en su naturaleza, pero tienen característica de ambos al costear deben de separarse en sus componentes fijos y variables para propósitos de planeación y control ejemplos son: Servicios telefónicos de la fábrica, Salarios de los supervisores y de los inspectores de fábrica (Cartagena, 2014).

✓ **Tercerización**

i. Definiciones

Según Mori (2014), define que:

“La tercerización también se conoce como Outsourcing, Subcontratación, o Externalización y es así que se convierte en una técnica innovadora de administración, que consiste en la transferencia a terceros de algunos procesos complementarios que no forman parte del giro principal del negocio”.

La tercerización, contratación externa o subcontratación, es el proceso que transfiere ciertas actividades y recursos internos tradicionales de una empresa a proveedores externos, cambiando de lo diferente a la tradicional decisión de fabricar o comprar. La tercerización forma parte de una continua tendencia hacia la utilización de la eficiencia que proviene de la especialización, esto permite que la empresa que ha recurrido a la tercerización se pueda centrar en sus factores de éxito críticos, es decir, en sus competencias claves que le proporcionan una ventaja competitiva. (Jay, 2009)

ii. ¿Cómo surgió el concepto de tercerización?

En el artículo publicado por ConnectAmericas menciona que, según diferentes autores, el término “outsourcing” u “tercerización” fue creado por el economista Ronald Coase y su evolución pasó desde la contratación de tareas básicas, denominadas “cuello azul”; hasta la tercerización de servicios especializados y calificados, llamados “cuello blanco”.

Durante varios años pasados la tercerización de actividades empresariales era la excepción, pero en la actualidad se ha vuelto la principal regla en los negocios internacionales: según una encuesta realizada por la consultora Bain & Company, el 82% de las empresas grandes en Europa, Asia y América del Norte tiene alguno tipo de acuerdo de tercerización (u “outsourcing”). Y, específicamente, el 51% de ellas terceriza a través de una organización diferente en otro país, lo que se conoce como “offshore outsourcing”.

Asimismo, los cambios referentes a la masividad, hay un consenso entre los expertos en cuanto a que la tercerización ha ido mutando en sus características, expandiéndose más allá de lo que en principio se había pensado y esperado. Pues antes se exportaban solo algunas tareas básicas, pero hoy en día las empresas optan por tercerizar.

✓ **Cuello azul**

Según relatan 03 investigadores de la Universidad de San Pablo -Giao, Oliveira Junior y Vasconcellos-, el origen del término “offshore Outsourcing” puede acreditarse al economista Ronald Coase, quien en 1937 publicó su trabajo respecto a la forma de organización empresarial. Pero también, un artículo de Rose India Technologies menciona que el inicio de la práctica de tercerizar va mucho más atrás en el tiempo, con la primera revolución industrial.

Para el profesor Gary Gereffi la tercerización aparece “en la década de 1960, con la proliferación de programas de ensamblado en México

La verdad es que los autores suelen coincidir en que el fenómeno adquirió cierta masividad a mediados del siglo XX, recién varias décadas después de la publicación del texto de Coase. Según Gary Gereffi, profesor de la Universidad de Duke, la tercerización aparece “en la década de 1960 con la proliferación de programas de ensamblado en México - los llamados ‘programas de plantas gemelas’-. Una compañía productora de radios a transistores o de autopartes mandaba partes a una fábrica en alguna parte de México, donde se ensamblaban con salarios más bajos, para que luego se exporten nuevamente a los Estados Unidos como un producto completo”.

Ashok Deo Bardan y Cynthia Kroll, investigadores de la Universidad de Berkeley, esquematizan la historia de la tercerización en dos extensas etapas. La primera es la que se inicia, como decía Gereffi, con la división de trabajo entre fábricas estadounidenses y mexicanas, y concierne a los denominados “trabajos de cuello azul” (llamados así por el color del overol

de los operarios). Según Bardan y Kroll, “uno de los atributos de la etapa moderna de la globalización para los países industrializados es la producción en el extranjero de partes intermedias, generalmente en países en desarrollo, con costos bajos. La motivación para las firmas estadounidenses ha estado guiada por los bajos costos de producción en el exterior, principalmente en países del este de Asia, como Taiwán, China, Corea del Sur y Malasia; así como por la disponibilidad de mano de obra calificada, la promoción de un ambiente de negocios y la existencia de cadenas de producción y suministro en esos países.

✓ **Cuello blanco**

En una segunda etapa, sin embargo, las compañías empezaron a tercerizar también los “trabajos de cuello blanco” (lo hicieron por el color de las camisas de los empleados que los realizaban), abarcando más allá de las tareas básicas que se requerían en un inicio. En este período, además de tercerizar actividades productivas, las empresas mudaron al extranjero el sector de servicios, en general más calificado.

Un artículo del Offshoring Times cuenta que los primeros servicios tercerizados a la India fueron los de transcripción médica, pero que luego aparecieron otros, como es el procesamiento de datos, la facturación y apoyo al cliente. Particularmente, el más importante de todos los servicios parece haber sido el del software. Bardan y Kroll explican que “el software fue el primer sector de servicios en transferir actividad significativa a locaciones en el extranjero, llevando a la creación de una masa crítica de experiencia y recursos en lugares concentrados, como la ciudad de Bangalore en la India.

Por otro lado, hay otro factor importante que influyó en el crecimiento de la tercerización de servicios fue la inversión extranjera. Debido a un estudio empírico realizado por Sadhana Srivastava, de la Universidad de Singapur, dice que existe una relación directa entre la Inversión Extranjera Directa y las exportaciones de servicios, dado que ésta última incrementa

cuando la primera es mayor. En el caso de la India, el Offshoring Times cuenta que “con el éxito de la industria de desarrollo de software, el gobierno central identificó la tercerización de procesos empresariales como un factor clave para el crecimiento económico y priorizó la atracción de Inversión Extranjera Directa en el segmento, estableciendo Parques Tecnológicos de Desarrollo de Software y Zonas de Exportación Empresarial”.

iii. **Ley que regula los servicios de tercerización Ley N° 29245 (24/06/2008)**

Artículo 1.- El objetivo de la Ley, es de regular todos los casos en que procede la tercerización, los requisitos, derechos y obligaciones, así mismo las sanciones aplicables a las empresas que desnaturalizan el uso de este método de vinculación empresarial.

En el Artículo 2 de la Ley N° 29245, ley que regula los servicios de tercerización menciona que “Se entiende por tercerización la contratación de empresas para que lleven a cabo actividades especializadas u obras, siempre que aquellas asuman los servicios prestados por su cuenta y riesgo; cuenten con sus propios recursos financieros, técnicos o materiales; sean responsables por los resultados de sus actividades y sus trabajadores estén bajo su exclusiva subordinación. Constituyen elementos característicos de tales actividades, entre otros, la pluralidad de clientes, que cuente con equipamiento, la inversión de capital y la retribución por obra o servicio. En ningún caso se admite la sola provisión de personal. La aplicación de este sistema de contratación no restringe el ejercicio de los derechos individuales y colectivos de los trabajadores”

Artículo 7.- Garantía de derechos laborales, los trabajadores de las empresas que prestan servicio de tercerización tienen los siguientes derechos, sin perjuicio de los ya establecidos en la legislación laboral vigente:

- a). Los trabajadores que se encuentren bajo contrato de trabajo sujetos a modalidad tienen iguales derechos que los trabajadores contratados a tiempo indeterminado. Este derecho se aplica a los trabajadores desplazados en una tercerización, respecto de su empleador.

b). Los trabajadores que realicen labores en las instalaciones de la empresa principal en una tercerización, cualquiera fuese la modalidad de contratación laboral utilizada, como todo trabajador contratado a tiempo indeterminado o bajo modalidad, tiene respecto de su empleador todos los derechos laborales individuales y colectivos establecidos en la normativa vigente; en consecuencia, los trabajadores no están sujetos a subordinación por parte de la empresa principal.

c). La tercerización de servicios y la contratación sujeta a modalidad, incluyendo aquella realizada en la tercerización de servicios, no puede ser utilizada con la intención o efecto de limitar o perjudicar la libertad sindical, el derecho de negociación colectiva, interferir en la actividad de las organizaciones sindicales, sustituir trabajadores en huelga o afectar la situación laboral de los dirigentes amparados por el fuero sindical.

d). Cuando corresponda, los trabajadores pueden interponer denuncias ante la Autoridad Administrativa de Trabajo o recurrir al Poder Judicial, para solicitar la protección de sus derechos colectivos, incluyendo los referidos en el numeral 2 del presente artículo, a impugnar las prácticas antisindicales, incluyendo aquellas descritas en el numeral 3 del presente artículo, a la verificación de la naturaleza de los contratos de trabajo sujetos a modalidad de acuerdo con la legislación laboral vigente, a impugnar la no renovación de un contrato para perjudicar el ejercicio del derecho de libertad sindical y de negociación colectiva o en violación del principio de no discriminación, y obtener, si correspondiera, su reposición en el puesto de trabajo, su reconocimiento como trabajador de la empresa principal, así como las indemnizaciones, y costos que corresponda declarar en un proceso judicial, sin perjuicio de la aplicación de multas.

Artículo 8.- Registro de las empresas tercerizadoras, para comenzar y desarrollar sus actividades, las empresas tercerizadoras se inscriben en un Registro Nacional de Empresas Tercerizadoras a cargo de la Autoridad Administrativa de Trabajo, en un plazo de treinta (30) días hábiles de su constitución. La inscripción en el Registro se realiza ante la Autoridad Administrativa de Trabajo competente del

lugar donde la empresa desarrolla sus actividades, quedando sujeta la vigencia de su autorización a la subsistencia de su registro.

Artículo 9.- La empresa principal que contrate la realización de obras o servicios con desplazamiento de personal de la empresa tercerizadora es solidariamente responsable por el pago de los derechos y beneficios laborales y por las obligaciones de seguridad social devengados por el tiempo en que el trabajador estuvo desplazado. Dicha responsabilidad se extiende por un año posterior a la culminación de su desplazamiento. La empresa tercerizadora mantiene su responsabilidad por el plazo establecido para la prescripción laboral.

Para Schneider (2004), las principales razones para utilizar la tercerización son las siguientes:

1. Reduce y controla los costos operativos:

La herramienta primordial para el logro de la eficiencia operativa es el análisis de costos. La utilización de la tercerización resulta totalmente beneficiosa. En primer lugar, los estudios demuestran que los costos operativos de una organización resultan ser, por lo general, extremadamente altos en comparación con los costos de contratar proveedores externos es decir a través de la tercerización. En segundo lugar, en términos de gestión resulta mucho más sencillo y económico identificar los costos de transacción con un proveedor externo, explícitos en la negociación que se lleva a cabo con él, que identificar los costos de transacción internos, que muchas veces no se llega a identificar plenamente.

2. Permite el acceso a habilidades de clase mundial

Tal como la tercerización permite simplificar la estructura de costos y al mismo tiempo reducirlos, también hace posible el acceso a habilidades de clase mundial. Esto se produce porque, al contratar un proveedor especializado en determinado proceso, este nos brinda la garantía de que la operación externalizada a través de él tendrá los mejores estándares de calidad. De tal modo que la empresa no invierte tiempo ni dinero en buscar calidad en operaciones que carecen de un carácter diferente para el producto.

3. Provee una estabilidad en la gestión

Una acción común es contratar personal para realizar aquellas actividades que, sin ser distintivas, forman parte del proceso productivo de determinada organización. Esta forma de gestión de que un empleado sale de la organización, se lleva consigo recursos dedicados a su capacitación provocando pérdidas para las organizaciones.

4. Libera recursos internos para otros propósitos

Permite reasignar recursos humanos a otras funciones que sean más estratégicas para la empresa, dando lugar a una mayor flexibilidad en los costos y a mejores posibilidades de aumentar valor en las actividades propias del giro del negocio.

5. Comparte el riesgo

Ya que el proveedor del servicio internaliza totalmente las necesidades y compromisos del cliente, se convierte en su socio estratégico y fundamental. Esto implica que ambos trabajan juntos en beneficio mutuo, y ello conlleva, a la administración de la empresa, a obtener como resultado un servicio de mayor productividad a menor costo.

6. Proporciona garantía de servicio

Durante la información de un acuerdo de tercerización, se mencionan las expectativas de calidad del servicio en el llamado acuerdo del nivel de servicio. Este acuerdo detalla quién es el responsable por la comprobación de calidad, medidas y evaluaciones en el control del sistema.

7. Mejora el enfoque estratégico de la organización

Puesto a que existen funciones que consumen demasiado tiempo para su efectiva administración al interior de la organización o se encuentran fuera del control de la misma, la aplicación de la tercerización en áreas que no forman parte de los objetivos centrales del negocio permite a la organización

dedicar todo su potencial a su Core Business y especializarse en aquellas áreas en las que sus habilidades distintivas le permitirán alcanzar ventajas comparativas frente a la competencia.

Asimismo, como la tercerización tiene ventajas y muchos beneficios también tiene el lado b que representa algunos riesgos o inconvenientes para las empresas como:

- ✓ Pérdida de identidad de la empresa principal ya que muchas veces no es la actividad principal que realiza ya que existe un tercero.
- ✓ Dependencia del proveedor pues depende de él la producción del bien o servicio.

Es así que la tercerización representa un beneficio y facilidad en la determinación de los costos reduciendo el trabajo de diferentes cálculos, pero también es renunciar a la posibilidad de poder realizar con sus propios medios algunos o todos los procesos productivos que representa la función principal del negocio.

iv. Beneficios de la Tercerización como Gestión Empresarial

Son evidentes los múltiples beneficios del uso de la tercerización como herramienta de gestión empresarial.

Para empresas que aplican la tercerización encuentran los beneficios en los procesos o evitando la administración de ciertos procesos.

Las entidades que buscan encaminar su negocio en lo que realmente saber hacer tienen la posibilidad de tercerizar áreas o procesos que demandan de mucho tiempo y hace que pierdan un poco la dirección del negocio, por ende, estas empresas que desean tercerizar resulta ser una estrategia de gestión empresarial viable.

Les permite a todas las empresas que tercerizan enfocarse en sus actividades principales por medio de un tercero, quien es el que asume la responsabilidad de una operación o proceso productivo bajo su riesgo y autonomía.

La tercerización siempre debe estar enfocada hacia su verdadera misión y permitir que las empresas mejoren su eficiencia, en tal sentido dejar de lado los procesos que no les permita enfocarse en aspectos de mayor relevancia.

Las organizaciones que utilizan los servicios de tercerización u Outsourcing tendrán considerablemente un ahorro en sus costos internos de su personal y otros conceptos, y esto implica mantener un área interna que se dedica a procesos o actividades que no son principales del negocio. Acompañado de esto, las empresas ganaran en la calidad del servicio de los profesionales integrantes del Outsourcing.

Los principales ahorros de la empresa por el uso de la tercerización se medirían en las siguientes áreas:

- RR.HH., lo referente a costos de personal (sueldos, vacaciones, gratificaciones, permisos, ausencias por enfermedad, prestamos, uniformes, seguros, etc.) cargas patronales, costos de actividades de clima laboral interno.
- Tecnología, equipos de computación (computadoras, impresoras,) software, actualizaciones y mantenimiento de equipos, etc.
- Espacio físico, muebles, energía eléctrica, seguridades, etc. Capacitación laboral y técnica.
- Servicios de mensajería, de tesorería, de servicios generales, etc.
- Aumento de factor de confidencialidad.

v. ¿Cuáles serían los síntomas en una empresa que necesitaría tercerizar?

- ✓ Empresas recientemente formadas.
- ✓ Empresas que están en proceso de fusión de negocios.
- ✓ Empresas que están implementando nuevos softwares con nuevos procesos de tecnologías.
- ✓ Empresas con operaciones de negocios en y con diferentes localidades geográficas o países.
- ✓ Empresas con planes de crecimiento y/o desarrollo nacional e internacional.
- ✓ Empresas recientemente adquiridas por nuevos inversionistas.
- ✓ Empresas con permanente incremento de sus costos internos.
- ✓ Empresas con antigüedad importante y que no haya actualizado sus procedimientos y/o procesos internos.

En lo referente a los gerentes de empresas:

- ✓ Gerentes que no cuenten con información financiera o contable oportuna.
- ✓ Gerentes que consideren que sus cadenas de procedimientos se encuentran muy complicadas.
- ✓ Gerentes que requieran contar solo con una estructura interna dedicada al core business del negocio.

1.3.3. Rentabilidad

A. Definiciones

Para Zamora (2008), la rentabilidad es:

“La relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que estas pueden medir la efectividad de una gerencia de una organización, el autor también se refiere a la rentabilidad como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los buenos resultados”.

“El concepto de la rentabilidad ha ido siendo cambiante con el pasar de los años, pues es este uno de los indicadores más importantes para medir el éxito y crecimiento de una empresa”.

“Conociendo como es que está funcionando la empresa a través de un análisis de la rentabilidad, se puede reinvertir las utilidades adecuadamente como puede ser expandirse en capacidad instalada, actualización en tecnología, la búsqueda de más mercados o realizar una mezcla de todos los puntos mencionados”.

Según Díaz (2012), “manifiesta que:

“La rentabilidad es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de elementos tanto financieros, productivos y humanos”.

Por otro lado, Ccaccya (2015), considera que:

“La rentabilidad dependerá de la capacidad para generar utilidades siempre que la empresa tenga activos en sus ejecuciones operativas, financiados por los aportes de los accionistas (patrimonio) y/o por terceros (deudas) que implican algún costo de oportunidad”.

“En base nuestra opinión la rentabilidad está relacionada con la inversión que la mayoría de las empresas y los empresarios invierten con el fin de obtener

una devolución, para que los beneficios logrados sean medidos para determinar el buen manejo de toma de decisiones de dicha inversión”.

“En muchos casos las personas tienen alguna idea de lo que es la rentabilidad, pero es muy difícil definir lo que realmente significa”.

“Cuando hablamos de rentabilidad nos referimos a un elemento medible y cuantificable pues nos ayuda a evaluar la gestión económica de una empresa”.

B. Importancia de medir la Rentabilidad

Para Barrero (2012), la rentabilidad es:

“De gran importancia para dar a conocer a los inversores y que puedan decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos, motivos como aquellos hacen que la rentabilidad sea mediable”.

- La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas, asimismo indica que la rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el empresario con sus decisiones directivas.
- La rentabilidad es uno de los conceptos con mayor importancia en las empresas modernas y más utilizado por toda la comunidad de negocios, pero a pesar de su importante relevancia en la sustentabilidad de cualquier proyecto, es uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan cotidianamente.
- Además, la rentabilidad se relaciona con los costos de una empresa, es decir si la inversión de los costos en una empresa es menor, su rentabilidad será positiva, pero si los costos son excesivos no obtendrán buenos resultados.

C. Indicador de rentabilidad

Según Córdova (2014) indica que:

“Las razones de rentabilidad miden el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital, siendo de gran importancia conocer los resultados, ya que las empresas para que puedan existir, asimismo manifiesta que estos indicadores permiten evaluar la utilidad que se produce en cada periodo resulte razonable y suficiente”.

Para Mondino y Pendas (2008), indica que:

“Los ratios de rentabilidad están representados porcentualmente y que en algunos casos estas tasas de porcentaje están relacionados a periodos”.

“En nuestra opinión los autores coinciden en que los indicadores de rentabilidad son representados en porcentaje ya que permiten evaluar, medir el rendimiento de una empresa en relación con sus ventas generadas en cada periodo, asimismo rescatamos algunos ratios que nos permiten evaluar la rentabilidad de nuestra empresa “Ocean Force S.A.C” comparándolos con años anteriores para que nos permitan tener una visión más correcta respecto a su rendimiento”.

Según Fernández (2012), los ratios de rentabilidad más frecuentes para determinar el rendimiento de la empresa son:

I. Rentabilidad bruta sobre ventas

$$\frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas}}$$

Este indicador considerado también como margen bruto sobre ventas, permite conocer el margen o beneficio de la empresa respecto a sus ventas generadas en distintos periodos.

“Muestra la capacidad que tiene la empresa para generar beneficios en relación a sus ventas que realizan en actividad normal, es decir a través de este indicador se puede conocer cuánto es que gana la empresa por cada de las unidades de producción que vende.”

“Los índices de rentabilidad de ventas muestran la utilidad de la empresa por cada unidad de venta. Se debe tener especial cuidado al estudiar este indicador, comparándolo con el margen operacional, para establecer si la utilidad procede principalmente de la operación propia de la empresa, o de otros ingresos diferentes. La inconveniencia de estos últimos se deriva del hecho que este tipo de ingresos tienden a ser inestables o esporádicos y no reflejan la rentabilidad propia del negocio.”

II. Margen de Utilidad Operativa

$$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Ventas}}$$

“Mide el porcentaje que resulta de cada sol de ventas después de que se disminuyan todos los costos y gastos, excluyendo los intereses, impuestos y dividendos de acciones. Además, representa las “utilidades puras” ganadas por cada sol de venta. Y se llama utilidad operativa “pura” porque mide solo la utilidad ganada en las operaciones y no considera los intereses, los impuestos, etc.”

III. Rentabilidad Neta sobre Ventas

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

“En este indicador nos permite conocer con más exactitud la utilidad neta sobre las ventas, ya que se toman en cuentas los gastos de operación y financieros de la empresa. Asimismo, también indica cuántos soles gana la empresa por cada sol vendido de la mercadería.

Este índice permite conocer la rentabilidad de las ventas frente al costo de ventas y la capacidad de la empresa para cubrir los gastos operativos y generar utilidades antes de deducciones e impuestos.”

- **Estado de resultados**

Para Castro (2015), es:

“Un reporte financiero que en un periodo determinado muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho periodo”.

“El estado financiero brinda una visión panorámica de cuál ha sido el comportamiento de la empresa, la información que brinda el estado de resultados es muy útil para el empresario ya que sirve para determinar lo que se está vendiendo, cómo se están administrando los gastos y por ende saber con tal saber certeza si estás generando utilidades y si hay desviaciones que corregir”.

a). Componentes del estado de resultados

Los elementos de un estado financiero se agrupan de la siguiente manera: ingresos, costos y gastos.

Además, Castro (2015) nos menciona las principales cuentas que lo conforman y son las siguientes:

- **Ventas:** Es el primer dato que figura en el estado de resultados, debe corresponder a los ingresos por ventas en el periodo determinado.
- **Costo de ventas:** Es la cantidad que le costó a la empresa el artículo que está vendiendo.

Fórmula:

COSTO DE VENTAS
MATERIA PRIMA REQUERIDA
+ MANO DE OBRA
+ GASTOS INDIRECTOS
=COSTO DE PRODUCCION
+ INVENTARIO INICIAL PRO TERM
= PRODUCCION DISPONIBLE
- INVENTARIO FINAL DE PRO TERM
= COSTO DE VENTAS

- **Utilidad o margen bruto:** Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas. Es un indicador de cuánto se gana en términos brutos con el producto.
- **Gastos de operación:** En esta cuenta se incluyen todos los gastos que están directamente relacionados con el funcionamiento de la empresa.
 - **Gastos de administración:** Comprende en los salarios de oficinistas, costos de arriendo, gastos de servicios públicos y material de oficina. Los gastos administrativos consisten de costos fijos tal como salario y arriendo.

- **Gastos de ventas:** Comprenden todos los costos asociados o vinculados con las ventas de la Empresa, esto incluye salarios del personal de ventas y de ejecutivos, publicidad y gastos de viaje.
- **Utilidad de operación:** Se refiere a la ganancia o pérdida de la empresa en función de sus actividades productivas.
- **Gastos e ingresos financieros:** Son los gastos e ingresos que la compañía tiene pero que no están relacionados de manera directa con la operación de la misma, por lo general se refiere a montos relacionados con bancos como el pago de intereses.
- **Utilidad antes de impuestos:** Es la ganancia o pérdida de la empresa después de cubrir sus compromisos operacionales y financieros.
- **Impuestos:** Contribuciones sobre las utilidades que la empresa paga al gobierno.
- **Utilidad neta:** Es la ganancia o pérdida final que la empresa obtiene resultante de sus operaciones después de los gastos operativos, gastos financieros e impuestos en un determinado periodo.

1.4. Formulación del problema

¿Existe incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C”- Chimbote?

1.5. Justificación del estudio

Teórica

En el presente trabajo, se sistematizó toda la información de las variables costos de producción y rentabilidad tales como conceptos, objetivos, importancia, definiciones, características, elementos, indicadores entre otros aspectos teóricos de dichas variables.

Práctica

La investigación permitió conocer la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C.”- Chimbote.

Además, se analizó los costos de producción para mejorar la rentabilidad de la empresa a través de una correcta distribución de los elementos del costo.

Metodológica

Para el presente trabajo, se elaboraron los instrumentos de investigación como es el análisis documental y guía de entrevista para las variables.

1.6. Hipótesis

Hipótesis central:

Hc= Existe incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C.”- Chimbote.

Hipótesis nula:

Ho= No existe incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C.”- Chimbote.

1.7. Objetivos

A. Objetivo General

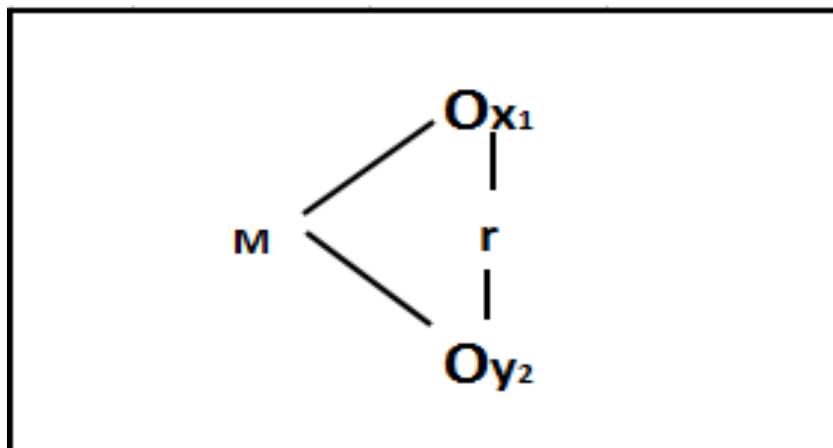
- ❖ Determinar la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

B. Objetivos Específicos

- ❖ Analizar los Costos de Producción de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.
- ❖ Analizar la Rentabilidad a través de ratios de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.
- ❖ Analizar la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de investigación: El diseño de la investigación a utilizar es correlacional.



M = Empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote

Ox1 = Costos de Producción

Oy2 = Rentabilidad

r = relación (incidencia)

2.2. Variables, Operacionalización

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Costos de Producción	Los costos de producción son los que se generan al momento de transformar la materia prima en producto terminado apto para la venta, y lo integran tres elementos que son la materia prima, la mano de obras directa y los cif. (Garcia, 2008)	Son todos los costos que se incurren en planta o producción para elaborar un producto que estará destinado para la venta, y es integrado por tres elementos materia prima, mano de obra y cif.	<ul style="list-style-type: none"> - Materia Prima - Tercerización - Costos Indirectos de Fabricación 	Nominal
Rentabilidad	“La rentabilidad es una medida de la eficacia y eficiencia en el uso de elementos financieros, productivos y humanos”. (Díaz, 2012)	Es la ganancia o utilidad que se percibe luego de obtener la diferencia de los ingresos por productos vendidos y todos los gastos y costos que se incurren para ello.	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad Bruta sobre Ventas - Margen de Utilidad Operativa - Rentabilidad Neta sobre Ventas 	Razón

2.3. Población y Muestra

Población:

- Todos los costos empíricos desde el inicio de su funcionamiento hasta la actualidad de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote.
- Todos los Estados de Resultados desde el inicio del funcionamiento hasta la actualidad de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote.

Muestra:

- Los costos de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote.
- Los Estados de Resultados del periodo 2016 al 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote.

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

TÉCNICA	INSTRUMENTO
<p style="text-align: center;">ANÁLISIS DOCUMENTAL</p> <p>Es una técnica que permite analizar los contenidos de fuentes documentales, extrayendo de un documento los elementos de información más relevantes desde la perspectiva de investigador. (Ortiz, 2008)</p>	<p style="text-align: center;">Guía de Análisis Documental</p> <p>Se analizó la información recopilada, como los registros de costos de la producción y los estados de resultados de la empresa “Ocean Force S.A.C.</p>
<p style="text-align: center;">ENTREVISTA</p> <p>Es una técnica para obtener información sobre el problema en investigación, que contribuye a la construcción de la realidad y eficaz de gran precisión en la medida que se fundamenta en la interrelación humana. (Galindo, 1998)</p>	<p style="text-align: center;">Guía de Entrevista</p> <p>Se utilizó la entrevista para recolectar información, mediante una serie de preguntas acerca de la clasificación de los costos y sobre la determinación de la rentabilidad para conocer en detalle de la empresa “Ocean Force S.A.C.” la que se le aplicó al jefe de costo de la organización.</p>

Validez y confiabilidad

Para la validez de los instrumentos de recolección de datos se utilizó el juicio de expertos, que consistió en la revisión de los instrumentos que es el análisis documental y la guía de entrevista por 03 personas conocedoras del tema.

2.5. Métodos de análisis de datos

Se utilizó dos tipos:

Estadística descriptiva:

Se utilizó la estadística descriptiva, para obtener resultados de porcentajes de la aplicación de ratios, representados en cuadros y gráficos.

Estadística inferencial:

Se utilizó la estadística inferencial (R de Pearson) que sirvió para determinar la incidencia de la variable Costos de Producción en la Rentabilidad.

2.6. Aspectos éticos

Es una investigación confiable ya que se respetó los principios de originalidad, confidencialidad y datos fidedignos sobre la información proporcionada por la empresa "Ocean Force S.A.C. por la empresa, sin ser manipulados para beneficio de las investigadoras. Además, cabe resaltar que el trabajo de investigación no causó efectos negativos al medio ambiente.

III. RESULTADOS

3.1. Datos Generales



FIGURA N° 01

RAZÓN SOCIAL :	OCEAN FORCE S.A.C
NÚMERO DE RUC :	20531913630
INICIO DE ACTIVIDADES :	01/01/2011
ACTIVIDAD ECONÓMICA :	Elaboración y Conservas De Pescados
DOMICILIO FISCAL :	Jr. Manuel Villavicencio N°271 (Casco Urbano) Áncash - Santa - Chimbote
REPRESENTANTE LEGAL :	Gerente General: Rodríguez Galarreta Héctor Segundo

FUENTE: Ficha Ruc de la empresa Ocean Force S.A.C

3.2. Reseña Histórica

Ocean Force es una empresa conformada por tres amigos, siendo esta liderada por el Sr. Rodríguez Galarreta Héctor Segundo, sus ideas de crear una empresa conservera de pescado se basaron en el gran consumo de pescado que hacía el pueblo peruano, y además que Chimbote era una ciudad con cantidades de especies marinas.

Basándose en sus ideas, estos 3 grandes amigos decidieron crear Ocean Force S.A.C en el año 2011, teniendo como destino de producción la ciudad de Chimbote, logrando lanzar al mercado dos productos de su línea de producción como:

- Lata de Grated (Caballa)
- Lata de Filete (Jurel)

Vendiéndose en el mercado Trujillano bajo el nombre de “GISSELA”

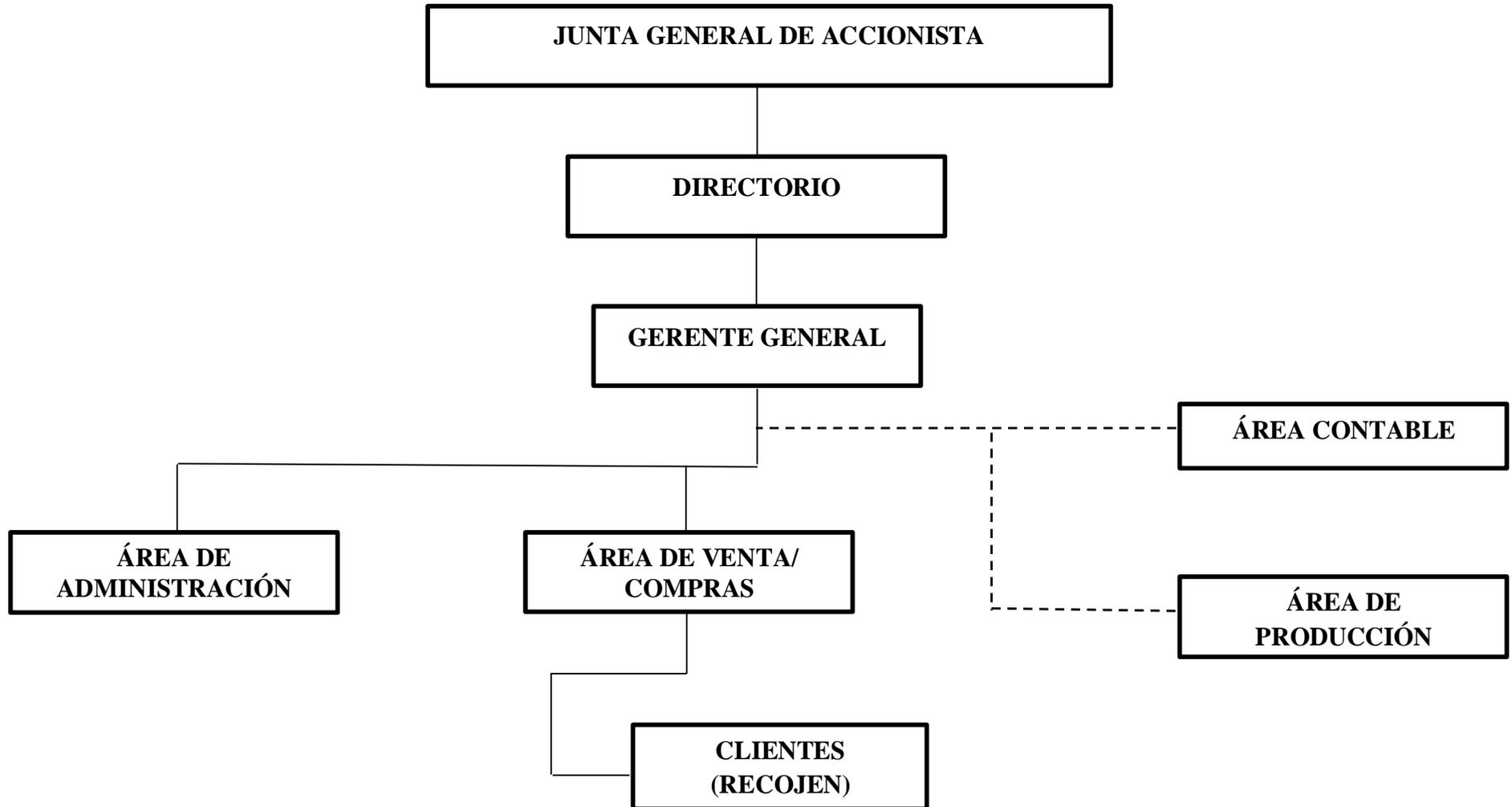
Los productos se llaman “GISSELA”, ya que la hija del socio mayoritario Héctor Rodríguez Galarreta tiene dicho nombre, la hija del Gerente hoy en día lleva en marcha el negocio, pero sin dejar de comandar su padre y sus amigos.

FIGURA N° 02

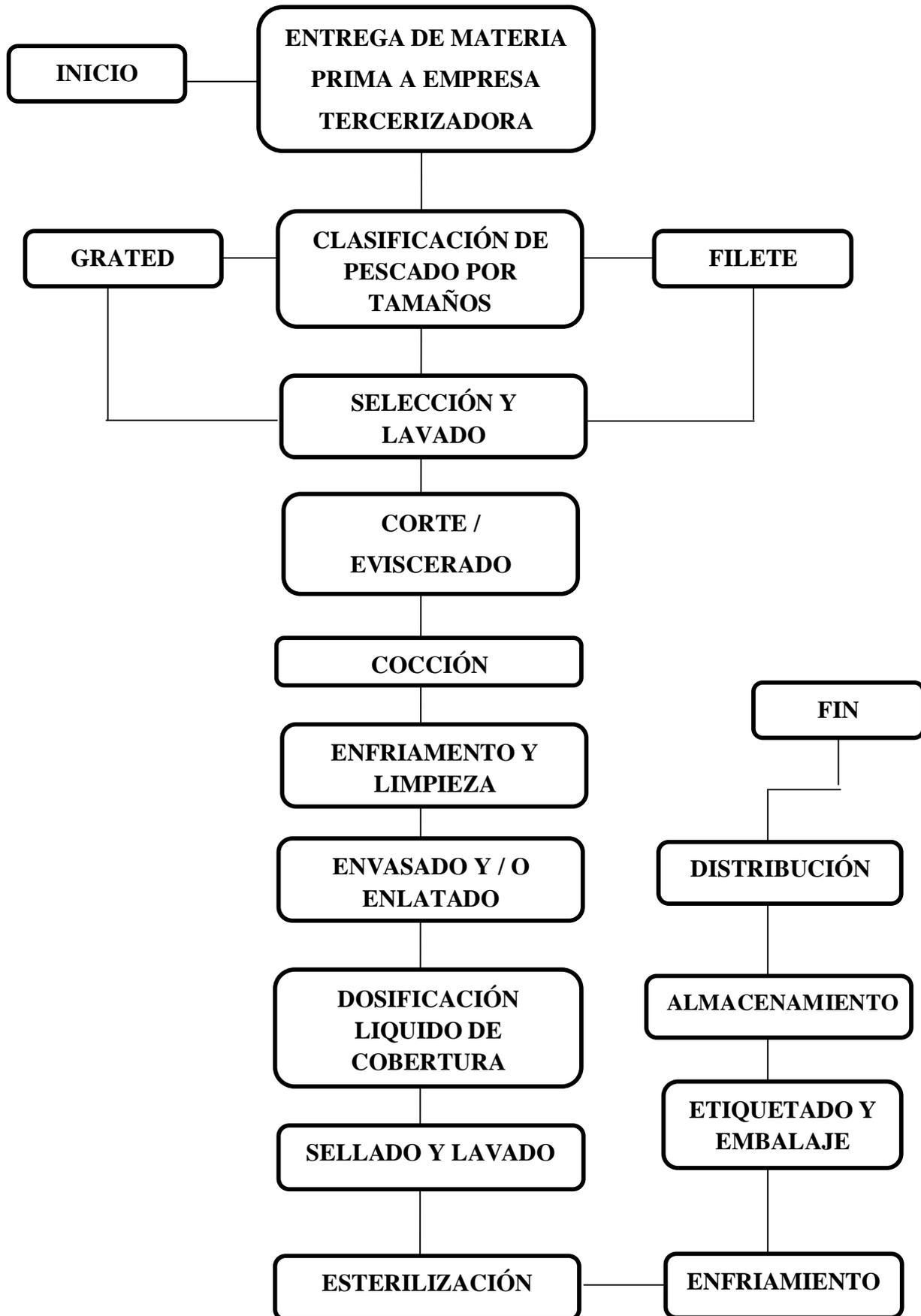


FUENTE: Página Virtual de la empresa Ocean Force S.A.C

3.3. Organigrama de la Empresa Ocean Force S.A.C



3.4. Flujograma de Tercerización de la Producción



Descripción del Flujograma de Tercerización de la producción

Da por inicio la producción cuando el Usuario “la empresa Ocean Force S.A.C” entrega al proveedor del servicio su materia prima, este último se encarga de separar los pescados según su tamaño, tanto para los productos de graded y filete. Una vez clasificado según los productos a producirse, empieza la primera fase de elaboración cuyas fases serán iguales para ambos productos.

Selección y lavado: Antes de comenzar cualquier proceso de manipulación, la materia prima se lava y se limpia para eliminar cualquier suciedad.

Corte/Eviscerado: En la mesa de limpieza se extraen cabeza, cola y barrigas de cada uno de los pescados lavando su área abdominal y externa del cuerpo utilizando agua limpia y desinfectada. Corte longitudinal y transversal en función del tamaño lomos o pulpa del pescado.

Cocción: En esta etapa se controla en todo momento los tiempos y variables del proceso como son la temperatura, el nivel de salinidad y las características propias de la materia prima.

Enfriamiento y limpieza: Tras su cocción, es necesario que el producto se deje enfriar hasta alcanzar una temperatura que permita una adecuada manipulación.

Envasado y Adición de líquido de cobertura: Siempre se realiza en las condiciones adecuadas para evitar desviaciones sensoriales del producto y deformaciones en los envases. El posterior envasado del producto, continúa adición del líquido de cobertura que es (aceite o dióxido de titanio), según lata de conservas.

Sellado de latas y esterilización: Tras el llenado los envases se cierran herméticamente y se procede a su esterilización mediante el empleo de altas temperaturas (empleando vapor o agua), para la eliminación total de los microorganismos sensibles a la temperatura.

Y las últimas fases: Los envases se enfrían, y una vez secos, según su presentación, se pueden introducir en estuches de cartoncillo y almacenarse antes de su distribución.

3.5. Análisis Documental

(Guía de Análisis Documental)

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 01: Analizar los Costos de Producción de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

“DESCRIPCIÓN DE LOS COSTOS SEGÚN LA EMPRESA OCEAN FORCE S.A.C”

COSTOS DE PRODUCCIÓN	
PRINCIPALES	AUXILIARES
Pescado	Etiquetas
Envases	Goma
Aceite	Limpiol
Sal	Trapo industrial
Maquila	

COSTO	X LATA
110	Gramos
40	mlts de aceite
2	sal en gramos
0.41	Envase
0.04	Etiqueta

DETALLE			
1	caja	48	Latas
1	kilo	1000	gramos
1	Litro	1000	mililitros
110	gramos	1	lata
1	pescado	1	kilo

FUENTE: Documentos otorgado por parte del Contador General de Ocean Force S.A.C

DETALLE DE COSTOS PARA LA ELABORACIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS)

TABLA N° 1.1

GRAMOS	COSTO	C.U
1000	1.00	0.001



PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.001	5.28

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	90.50
1	litro	4.53
1	mlt	0.004525



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.004525	4.62

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

	DETALLE	X CAJA	X LATA
MATERIAL PRINCIPAL	Pescado	5.28	0.11
	Envases	19.56	0.4075
	Aceite	4.62	0.0962
	Sal	0.07	0.0014
	Maquila	11.50	0.2396
MATERIAL AUXILIAR	Etiquetas	1.67	0.0348
	Cola	0.04	0.0128
	Limpiol y trapo	0.05	0.0010
G. DIVERSOS	Sueldo del ingeniero	1.5	0.03125
COSTO DE PRODUCCION		44.28	0.93

FUENTE: Documentos otorgado por parte del Contador General de Ocean Force S.A.C

DETALLE DE COSTOS PARA LA ELABORACIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS)

TABLA N° 1.2

			➔	PESCADO				
GRAMOS	COSTO	C.U		GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
1000	1.00	0.001		115	48	5520	0.001	5.52
				ENVASES				
	INCLUYE	COSTO \$		T/C S/.	LATAS	C. X LATAS S/.	X CAJAS S/.	
	CAJA, TAPA, ENVASE	6		3.26	48	0.41	19.56	
				DIÓXIDO DE TITANIO				
DETALLE	medida	COSTO		GRAMO	COSTO	X CAJA		
1	kilo	65.00		1	0.07	0.07		
1000	gramos	0.07						
				SAL				
DETALLE	medida	COSTO		GRAMOS	COSTO	X CAJA		
1	kilo	0.70		96	0.0007	0.07		
1000	gramos	0.0007						
				MAQUILA				
	CAJA	COSTO						
	1	7.25						
				DETALLE	X CAJA	X LATA		
MATERIAL PRINCIPAL	Pescado			5.52	0.115			
	Envases			19.56	0.4075			
	Dióxido de Titanio			0.07	0.0014			
	Sal			0.07	0.0014			
	Maquila			7.25	0.1510			
MATERIAL AUXILIAR	Etiquetas			1.67	0.0348			
	Cola			0.04	0.0128			
	Limpiol y trapo			0.05	0.0010			
G. DIVERSOS	Sueldo del ingeniero			1.00	0.0208			
COSTO DE PRODUCCION				35.22	0.75			

FUENTE: Documentos otorgado por parte del Contador General de Ocean Force S.A.C

Análisis de la tabla N° 1 de los Costos según Cálculo de la Empresa

Los costos de producción calculados por la empresa Ocean Force S.A.C., se calculan de una manera más directa y sencilla porque no clasifican los costos de producción según los tres elementos del costo.

La empresa lo clasifica como:

- Material Principal
- Material Auxiliar
- Gastos Diversos

Y su sumatoria da como resultado el costo de producción.

En tal sentido se determinó el costo de producción del Filete de ½ y el Grated de ½, de acuerdo a lo que hace la empresa. Asimismo, se ha determinado las producciones de los años 2016 y 2017, pero clasificando de acuerdo a los tres elementos del costo teniendo en cuenta la maquila que representa a la mano de obra y parte de cif.

Para determinar los costos unitarios de los materiales, de su costo total se desglosa cuanto equivale, es decir si se habla de 1 kilo se convierte en gramos y se halla cuánto cuesta cada gramo y lo multiplicamos por el total de gramos que ingresa de pescado para una lata ya sea de filete o grated, de igual manera para los litros de aceite se convierte en mililitros, para la sal se convierte en gramos, dióxido de titanio como se compra por kilos también se convierte en gramos.

Cuando se habla de los envases quiere decir que viene la caja, tapa y el envase su costo unitario es de 6 dólares por caja, hablando de unidad su costo es 0.41 y va variar según el tipo de cambio.

En cuanto a la Mano de obra Indirecta se le paga por cada caja producida y cada caja contiene 48 latas.

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE ENERO 2016

TABLAS N° 2.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.001	5.28

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	90.50
1	litro	4.53
1	mlt	0.004525



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.004525	4.62

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	1987	48	95,376.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.28
	envases	19.56
	aceite	4.62
	sal	0.07
TOTAL	29.52	

MAQUILA	PRECIO
	11.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.5
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.68
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.27	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	29.52	58,661.60
+TERCERIZACIÓN	11.50	22,850.50
+CIF	3.27	6,497.49
=COSTO DE PROD	44.29	88,009.59
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	44.29	88,009.59
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINADOS	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	44.29	88,009.59

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE ENERO 2016

TABLAS N° 2.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.001	5.52

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	65.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	7.25

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	1830	48	87,840.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pesca	5.52
	envases	19.56
	dióxido de titanio	0.07
	sal	0.07
TOTAL	25.21	

MAQUILA	PRECIO
	7.25

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.00
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.76	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	25.21	46,138.33
+TERCERIZACIÓN	7.25	13,267.50
+CIF	2.76	5,050.80
=COSTO DE PROD	35.22	64,456.63
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	35.22	64,456.63
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERM	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	35.22	64,456.63

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE MARZO 2016

TABLAS N° 3.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.001	5.28

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.27	48	0.41	19.62

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	91.00
1	litro	4.55
1	mlt	0.00455



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.00455	4.64

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.80
1000	gramos	0.0008



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	1670	48	80,160.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.28
	envases	19.62
	aceite	4.64
	sal	0.08
TOTAL	29.62	

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.5
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.26	

MAQUILA	PRECIO
	11.50

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	29.62	49,461.73
+TERCERIZACIÓN	11.50	19,205.00
+CIF	3.26	5,444.20
=COSTO DE PROD	44.38	74,110.93
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	44.38	74,110.93
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	44.38	74,110.93

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE MARZO 2016

TABLAS N° 3.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.001	5.52

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.27	48	0.41	19.62

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	66.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.80
1000	gramos	0.0008



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	7.25

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	1654	48	79,392.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.52
	envases	19.62
	dióxido de titanio	0.07
	sal	0.08
TOTAL	25.28	

MAQUILA	PRECIO
	7.25

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.00
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.76	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	25.28	41,817.75
+TERCERIZACIÓN	7.25	11,991.50
+CIF	2.76	4,565.04
=COSTO DE PROD	35.29	58,374.29
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	35.29	58,374.29
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	35.29	58,374.29

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE MAYO 2016

TABLAS N° 4.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.001	5.28

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.25	48	0.41	19.5

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	92.50
1	litro	4.63
1	mlt	0.004625



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.004625	4.72

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	1.00
1000	gramos	0.0010



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0010	0.10

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	1850	48	88,800.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.28
	envases	19.50
	aceite	4.72
	sal	0.10
TOTAL	29.59	

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.5
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.65
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.24	

MAQUILA	PRECIO
	11.50

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	29.59	54,747.98
+TERCERIZACIÓN	11.50	21,275.00
+CIF	3.24	5,994.00
=COSTO DE PROD	44.33	82,016.98
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINI	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	44.33	82,016.98
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINAL	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	44.33	82,016.98

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE MAYO 2016
TABLAS N° 4.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.001	5.52

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.25	48	0.41	19.5

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	92.50
1000	gramos	0.09



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.09	0.09

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	1.00
1000	gramos	0.0010



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0010	0.10

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	7.25

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	695	48	33,360.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.52
	envases	19.50
	dióxido de titanio	0.09
	sal	0.10
TOTAL	25.21	

MAQUILA	PRECIO
	7.25

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.00
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.76	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	25.21	17,519.91
+TERCERIZACIÓN	7.25	5,038.75
+CIF	2.76	1,918.20
=COSTO DE PROD	35.22	24,476.86
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	35.22	24,476.86
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	35.22	24,476.86

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE JULIO 2016

TABLAS N° 5.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.001	5.28

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.28	48	0.41	19.68

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	93.00
1	litro	4.65
1	mlt	0.00465



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.00465	4.74

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.90
1000	gramos	0.0009



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0009	0.09

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	2500	48	120,000.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pecado	5.28
	envases	19.68
	aceite	4.74
	sal	0.09
TOTAL	29.79	

MAQUILA	PRECIO
	11.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.5
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.26	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	29.79	74,473.50
+TERCERIZACIÓN	11.50	28,750.00
+CIF	3.26	8,150.00
=COSTO DE PROD	44.55	111,373.50
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	44.55	111,373.50
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	44.55	111,373.50

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE JULIO 2016
TABLAS N° 5.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.001	5.52

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.28	48	0.41	19.68

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	64.00
1000	gramos	0.06



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.06	0.06

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.90
1000	gramos	0.0009



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0009	0.09

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	7.25

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	2060	48	98,880.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.52
	envases	19.68
	dióxido de titanio	0.06
	sal	0.09
TOTAL	25.35	

MAQUILA	PRECIO
	7.25

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.00
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
	TOTAL	2.76

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	25.35	52,221.82
+TERCERIZACIÓN	7.25	14,935.00
+CIF	2.76	5,685.60
=COSTO DE PROD	35.36	72,842.42
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	35.36	72,842.42
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	35.36	72,842.42

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE SETIEMBRE 2016

TABLAS N° 6.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.001	5.28

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	90.50
1	litro	4.53
1	mlt	0.004525



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.004525	4.62

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	1500	48	72,000.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.28
	envases	19.56
	aceite	4.62
	sal	0.07
TOTAL	29.52	

MAQUILA	PRECIO
	11.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.5
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.26	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	29.52	44,284.05
+TERCERIZACIÓN	11.50	17,250.00
+CIF	3.26	4,890.00
=COSTO DE PROD	44.28	66,424.05
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	44.28	66,424.05
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	44.28	66,424.05

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE SETIEMBRE 2016
TABLAS N° 6.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.001	5.52

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	65.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.90
1000	gramos	0.0009



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	7.25

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	1560	48	74,880.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.52
	envases	19.56
	dióxido de titanio	0.07
	sal	0.07
TOTAL	25.21	

MAQUILA	PRECIO
	7.25

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.00
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.66
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.75	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	25.21	39,331.03
+TERCERIZACIÓN	7.25	11,310.00
+CIF	2.75	4,290.00
=COSTO DE PROD	35.21	54,931.03
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	35.21	54,931.03
-INVENTARIO FINAL DE PRO TER	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	35.21	54,931.03

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE NOVIEMBRE 2016

TABLAS N° 7.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.001	5.28

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.27	48	0.41	19.62

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	90.80
1	litro	4.54
1	mlt	0.00454



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.00454	4.63

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.80
1000	gramos	0.0008



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	2598	48	124,704.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.28
	envases	19.62
	aceite	4.63
	sal	0.08
TOTAL	29.61	

MAQUILA	PRECIO
	11.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.5
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.26	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	29.61	76,920.54
+TERCERIZACIÓN	11.50	29,877.00
+CIF	3.26	8,469.48
=COSTO DE PROD	44.37	115,267.02
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	44.37	115,267.02
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	44.37	115,267.02

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE NOVIEMBRE 2016

TABLAS N° 7.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.001	5.52

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.27	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	65.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	7.25

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	2440	48	117,120.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	5.52
	envases	19.62
	dióxido de titanio	0.07
	sal	0.07
TOTAL	25.27	

MAQUILA	PRECIO
	7.25

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.00
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.50
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.59	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	25.27	61,664.17
+TERCERIZACIÓN	7.25	17,690.00
+CIF	2.59	6,319.60
=COSTO DE PROD	35.11	85,673.77
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	35.11	85,673.77
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	35.11	85,673.77

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE FEBRERO 2017

TABLAS N° 8.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.0012	6.34

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA	X CAJAS
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	90.60
1	litro	4.53
1	mlt	0.00453



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.00453	4.62

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.80
1000	gramos	0.0008



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	11.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	1987	48	95,376.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.34
	envases	19.56
	aceite	4.62
	sal	0.08
TOTAL	30.59	

MAQUILA	PRECIO
	14.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.70
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.68
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.47	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	30.59	60,789.09
+TERCERIZACIÓN	14.50	28,811.50
+CIF	3.47	6,894.89
=COSTO DE PROD	48.56	96,495.48
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	48.56	96,495.48
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	48.56	96,495.48

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE FEBRERO 2017

TABLAS N° 8.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.0012	6.62

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	65.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.80
1000	gramos	0.0008



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	7.25

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	1830	48	87,840.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.62
	envases	19.56
	dióxido de titanio	0.07
	sal	0.08
TOTAL	26.33	

MAQUILA	PRECIO
	9.30

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.20
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.96	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	26.33	48,176.21
+TERCERIZACIÓN	9.30	17,019.00
+CIF	2.96	5,416.80
=COSTO DE PROD	38.59	70,612.01
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	38.59	70,612.01
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	38.59	70,612.01

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE ABRIL 2017

TABLAS N° 9.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.0012	6.34

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.27	48	0.41	19.62

DETALLE	Medida	COSTO
20	Litros	90.90
1	Litro	4.55
1	Mlt	0.004545

ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.004545	4.64

DETALLE	Medida	COSTO
1	Kilo	0.80
1000	Gramos	0.0008

SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	14.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	1670	48	80,160.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.34
	envases	19.62
	aceite	4.64
	sal	0.08
TOTAL	30.67	

MAQUILA	PRECIO
	14.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.70
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
Limpiol, Trapo	0.05	
TOTAL	3.46	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	30.67	51,216.73
+TERCERIZACIÓN	14.50	24,215.00
+CIF	3.46	5,778.20
=COSTO DE PROD	48.63	81,209.93
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	48.63	81,209.93
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	48.63	81,209.93

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE ABRIL 2017

TABLAS N° 9.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.0012	6.62

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.27	48	0.41	19.62

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	66.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.80
1000	gramos	0.0008



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	9.30

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	1654	48	79,392.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.62
	envases	19.62
	dióxido de titanio	0.07
	sal	0.08
TOTAL	26.39	

MAQUILA	PRECIO
	9.30

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.20
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.96	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	26.39	43,643.77
+TERCERIZACIÓN	9.30	15,382.20
+CIF	2.96	4,895.84
=COSTO DE PROD	38.65	63,921.81
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	38.65	63,921.81
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	38.65	63,921.81

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE JUNIO 2017

TABLAS N° 10.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.0012	6.34

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.25	48	0.41	19.5

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	91
1	litro	4.55
1	mlt	0.00455

ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.00455	4.64

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	1.00
1000	gramos	0.0010

SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0010	0.10

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	14.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	1850	48	88,800.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.34
	envases	19.50
	aceite	4.64
	sal	0.10
TOTAL	30.57	

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.7
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.65
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.44	

MAQUILA	PRECIO
	14.50

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	30.57	56,560.05
+TERCERIZACIÓN	14.50	26,825.00
+CIF	3.44	6,364.00
=COSTO DE PROD	48.51	89,749.05
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	48.51	89,749.05
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	48.51	89,749.05

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE JUNIO 2017
TABLAS N° 10.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.0012	6.62

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.25	48	0.41	19.5

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	92.50
1000	gramos	0.09



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.09	0.09

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	1.00
1000	gramos	0.0010



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0010	0.10

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	9.30

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	695	48	33,360.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.62
	envases	19.50
	dióxido de titanio	0.09
	sal	0.10
TOTAL	26.31	

MAQUILA	PRECIO
	9.30

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.20
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
	TOTAL	2.96

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	26.31	18,287.19
+TERCERIZACIÓN	9.30	6,463.50
+CIF	2.96	2,057.20
=COSTO DE PROD	38.57	26,807.89
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	38.57	26,807.89
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	38.57	26,807.89

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE AGOSTO 2017

TABLAS N° 11.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.0012	6.34

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.28	48	0.41	19.68

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	91.50
1	litro	4.58
1	mlt	0.004575



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.004575	4.67

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.90
1000	gramos	0.0009



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0009	0.09

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	14.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	2500	48	120,000.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.34
	envases	19.68
	aceite	4.67
	sal	0.09
TOTAL	30.77	

MAQUILA	PRECIO
	14.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.7
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.46	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	30.77	76,922.25
+TERCERIZACIÓN	14.50	36,250.00
+CIF	3.46	8,650.00
=COSTO DE PROD	48.73	121,822.25
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINAL	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	48.73	121,822.25
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINAL	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	48.73	121,822.25

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE AGOSTO 2017

TABLAS N° 11.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.0012	6.62

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.28	48	0.41	19.68

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	64.00
1000	gramos	0.06



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.06	0.06

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.90
1000	gramos	0.0009



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0009	0.09

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	9.30

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS GRATED 1/2	CAJAS 2060	LATAS 48	TOTAL LATAS 98,880.00
--------------------	----------------------	------------	----------	-----------------------

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pesca	6.62
	envases	19.68
	dióxido de titanio	0.06
	sal	0.09
TOTAL	26.45	

MAQUILA	PRECIO
1	9.30

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.20
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
Limpiol, Trapo	0.05	
TOTAL	2.96	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	26.45	54,496.06
+TERCERIZACIÓN	9.30	19,158.00
+CIF	2.96	6,097.60
=COSTO DE PROD	38.71	79,751.66
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	38.71	79,751.66
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	38.71	79,751.66

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE OCTUBRE 2017

TABLAS N° 12.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.0012	6.34

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	92.00
1	litro	4.60
1	mlt	0.0046



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.0046	4.69

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	14.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS FILETE 1/2	CAJAS 1500	LATAS 48	TOTAL LATAS 72,000.00
--------------------	----------------------	------------	----------	-----------------------

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.34
	envases	19.56
	aceite	4.69
	sal	0.07
TOTAL	30.66	

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.7
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
Limpiol, Trapo	0.05	
TOTAL	3.46	

MAQUILA	PRECIO
	14.50

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	30.66	45,982.80
+TERCERIZACIÓN	14.50	21,750.00
+CIF	3.46	5,190.00
=COSTO DE PROD	48.62	72,922.80
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	48.62	72,922.80
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	48.62	72,922.80

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE OCTUBRE 2017
TABLAS N° 12.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.0012	6.62

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	65.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	9.30

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	1560	48	74,880.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.62
	envases dióxido de titanio	19.56
	sal	0.07
	TOTAL	26.32

MAQUILA	PRECIO
	9.30

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.20
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.66
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	2.95	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	26.32	41,053.27
+TERCERIZACIÓN	9.30	14,508.00
+CIF	2.95	4,602.00
=COSTO DE PROD	38.57	60,163.27
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	38.57	60,163.27
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	38.57	60,163.27

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE FILETE (48 LATAS) DEL MES DE DICIEMBRE 2017

TABLAS N° 13.1

PULPA PARA FILETE				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
110	48	5280	0.0012	6.34

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
20	litros	93.00
1	litro	4.65
1	mlt	0.00465



ACEITE		
MLTS	COSTO	X CAJA
1020	0.00465	4.74

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.80
1000	gramos	0.0008



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0008	0.08

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	14.50

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	FILETE 1/2	2598	48	124,704.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.34
	envases	19.56
	aceite	4.74
	sal	0.08
TOTAL	30.72	

MAQUILA	PRECIO
	14.50

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.7
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.67
	Cola sintética	0.04
	Limpiol, Trapo	0.05
TOTAL	3.46	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	30.72	79,799.65
+TERCERIZACIÓN	14.50	37,671.00
+CIF	3.46	8,989.08
=COSTO DE PROD	48.68	126,459.73
+INVENTARIO INICIAL DE PROD TERMINA	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	48.68	126,459.73
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERMINA	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	48.68	126,459.73

HOJA DE PRODUCCIÓN DE UNA CAJA DE GRATED (48 LATAS) DEL MES DE DICIEMBRE 2017

TABLAS N° 13.2

PESCADO				
GRAMOS X LATA	LATAS	TOTAL GRAMOS	C.U	X CAJA
115	48	5520	0.0012	6.62

ENVASES					
INCLUYE	COSTO \$	T/C S/.	LATAS	C. X LATA S/.	X CAJAS S/.
CAJA, TAPA, ENVASE	6	3.26	48	0.41	19.56

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	65.00
1000	gramos	0.07



DIOXIDO DE TITANIO		
GRAMO	COSTO	X CAJA
1	0.07	0.07

DETALLE	medida	COSTO
1	kilo	0.70
1000	gramos	0.0007



SAL		
GRAMOS	COSTO	X CAJA
96	0.0007	0.07

MAQUILA	
CAJA	COSTO
1	9.30

PRODUCCIÓN MENSUAL	PRODUCTOS	CAJAS	LATAS	TOTAL LATAS
	GRATED 1/2	2440	48	117,120.00

MATERIAL DIRECTO	DETALLE	COSTO
	pescado	6.62
	envases	19.56
	dióxido de titanio	0.07
	sal	0.07
TOTAL	26.32	

MAQUILA	PRECIO
	9.30

CIF	MOI	COSTO
	Ing. Supervisor	1.20
	MI	COSTO
	Etiquetas	1.50
	Cola sintética	0.04
Limpiol, Trapo	0.05	
TOTAL	2.79	

	X CAJA	X PRODUCCIÓN
+MD	26.32	64,211.53
+TERCERIZACIÓN	9.30	22,692.00
+CIF	2.79	6,807.60
=COSTO DE PROD	38.41	93,711.13
+INVENTARIO INICIAL DE PROD T	0.00	0.00
=PRODUCCIÓN DISPONIBLE	38.41	93,711.13
-INVENTARIO FINAL DE PRO TERN	0.00	0.00
=COSTO DE VENTAS	38.41	93,711.13

COMPARACIONES CON LAS HOJAS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN DEL LOS PERIODOS 2016 Y 2017

TABLA N° 14

CUADRO COMPARATIVO DE PRODUCCIÓN MENSUAL DESDE EL 2016 HASTA EL 2017					
MES-AÑO	FILETE		GRATED		TOTALES
	N° DE CAJAS	COSTO P. X CAJAS	N° DE CAJAS	COSTO P. X CAJAS	
Ene-16	1987	88,009.59	1830	64,456.63	152,466.22
Feb-17	1987	96,495.48	1830	70,612.01	167,107.49
Mar-16	1670	74,110.93	1654	58,374.29	132,485.22
Abr-17	1670	81,209.93	1654	63,921.81	145,131.74
May-16	1850	82,016.98	695	24,476.86	106,493.83
Jun-17	1850	89,749.05	695	26,807.89	116,556.94
Jul-16	2500	111,373.50	2060	72,842.42	184,215.92
Ago-17	2500	121,822.25	2060	79,751.66	201,573.91
Set-16	1500	66,424.05	1560	54,931.03	121,355.08
Oct-17	1500	72,922.80	1560	60,163.27	133,086.07
Nov-16	2598	115,267.02	2440	85,673.77	200,940.79
Dic-17	2598	126,459.73	2440	93,711.13	220,170.86

INTERPRETACIONES DE LA TABLA N° 14 DE LA PRODUCCIÓN MENSUAL DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017

Como se observa en los cuadros comparativos la producción es la misma durante el primer mes de cada año tanto para el 2016 como para el 2017, pero los costos son distintos pues hay distintas variaciones como:

- En el 2016 los costos han sido más bajos en comparación al 2017 las cuales se han incrementado notablemente empezando en la compra de materia prima “pescado” que hubo incremento de precio por temporada de veda.
- La maquila se ha elevado en ambos productos que tiene la empresa, esto es porque con la nueva ley de remuneración mínima vital subió y por ende se le tiene que pagar más a los operarios, es decir el proveedor incrementa el alquiler de maquila (que nos incluye almacenaje, operarios, suministros, control de calidad, etc), porque al aumentar la remuneración, indica mayor cantidad de pago a sus trabajadores.
- El tipo de cambio varía constantemente ya que la adquisición de los envases nos incluye (caja y tapa) y su precio es cancelado en dólar americano, siendo el dólar una moneda que no tiene un precio fijo en el mercado, de manera que también varía el precio de una producción a otra.
- En el año 2017 la mano de obra indirecta subió ya que se paga un poco más al ingeniero supervisor de planta por el aumento de remuneración mínima.

COMPARACIONES DE LAS GANANCIAS OBTENIDAS POR PRODUCCIÓN DE FILETE

TABLA N° 15

FILETE 2016							
MESES	COSTO PROD X CAJA	LATAS	COSTO PRODUCCIÓN X LATA	PRECIO DE VENTA	GANANCIA X LATA	TOTAL LATAS	GANANCIA X TOTAL DE PRODUCCIÓN
ENERO	S/. 44.29	48	S/. 0.92	S/. 1.03	S/. 0.10	95,376.00	S/. 9,927.85
MARZO	S/. 44.38	48	S/. 0.92	S/. 1.03	S/. 0.10	80,160.00	S/. 8,358.20
MAYO	S/. 44.33	48	S/. 0.92	S/. 1.03	S/. 0.10	88,800.00	S/. 9,250.89
JULIO	S/. 44.55	48	S/. 0.93	S/. 1.03	S/. 0.10	120,000.00	S/. 12,555.18
SETIEMBRE	S/. 44.28	48	S/. 0.92	S/. 1.03	S/. 0.10	72,000.00	S/. 7,493.10
NOVIEMBRE	S/. 44.37	48	S/. 0.92	S/. 1.03	S/. 0.10	124,704.00	S/. 13,000.11
TOTAL							S/. 60,585.34

TABLA N° 16

FILETE 2017							
MESES	COSTO PROD X CAJA	LATAS	COSTO PRODUCCIÓN X LATA	PRECIO DE VENTA	GANANCIA X LATA	TOTAL LATAS	GANANCIA X TOTAL DE PRODUCCIÓN
FEBRERO	S/. 48.56	48	S/. 1.01	S/. 1.11	S/. 0.09	95,376.00	S/. 9,042.08
ABRIL	S/. 48.63	48	S/. 1.01	S/. 1.11	S/. 0.09	80,160.00	S/. 7,608.26
JUNIO	S/. 48.51	48	S/. 1.01	S/. 1.11	S/. 0.09	88,800.00	S/. 8,411.19
AGOSTO	S/. 48.73	48	S/. 1.02	S/. 1.11	S/. 0.10	120,000.00	S/. 11,409.65
OCTUBRE	S/. 48.62	48	S/. 1.01	S/. 1.11	S/. 0.09	72,000.00	S/. 6,832.15
DICIEMBRE	S/. 48.68	48	S/. 1.01	S/. 1.11	S/. 0.09	124,704.00	S/. 11,845.87
TOTAL							S/. 55,149.19

INTERPRETACIONES DE LAS TABLAS N° 15 Y N° 16

- Los pedidos de filete para ambos años son los mismos.
- El costo de producción por cada caja de filete se ha incrementado de un año a otro, esto es debido a que la materia prima se elevó, asimismo los materiales han subido de precio, la remuneración aumento así que el contrato de maquila costo más, así mismo al ingeniero supervisor se le tuvo que pagar más.
- El costo de producción de cada lata tanto para el 2016 (es entre 0.92 y 0.93) y 2017 (es de 1.01 y 1.02), dentro de sus meses no varía mucho la diferencia está en la cantidad de latas que se produce en cada mes.
- En el 2016 la ganancia por cada lata vendida es de **S/. 0.10**, generando un total de ganancia al final del año de **S/. 60,585.34**.
- En el periodo 2017 la ganancia por cada lata vendida es de **S/. 0.09**, generando un total de ganancia al final del año de **S/. 55,149.19**.
- Comparando las ganancias de los dos años se halla una diferencia de **S/. 5,436.15**, pues los costos se elevaron y no se ganó mucho, además el precio de venta no se puede incrementar demasiado pues de lo contrario los clientes comenzarían a dudar de seguir comprando.

COMPARACIONES DE LAS GANANCIAS OBTENIDAS POR PRODUCCIÓN DE GRATED

TABLA N° 17

GRATED 2016								
MESES	COSTO PROD X CAJA	LATAS	COSTO PRODUCCIÓN X LATA	PRECIO DE VENTA	GANANCIA X LATA	TOTAL LATAS	GANANCIA X TOTAL DE PRODUCCIÓN	
ENERO	S/. 35.22	48	S/. 0.73	S/. 0.81	S/. 0.08	87,840.00	S/. 6,838.95	
MARZO	S/. 35.29	48	S/. 0.74	S/. 0.81	S/. 0.08	79,392.00	S/. 6,191.72	
MAYO	S/. 35.22	48	S/. 0.73	S/. 0.81	S/. 0.08	33,360.00	S/. 2,597.07	
JULIO	S/. 35.36	48	S/. 0.74	S/. 0.81	S/. 0.08	98,880.00	S/. 7,724.11	
SETIEMBRE	S/. 35.21	48	S/. 0.73	S/. 0.81	S/. 0.08	74,880.00	S/. 5,828.52	
NOVIEMBRE	S/. 35.11	48	S/. 0.73	S/. 0.81	S/. 0.08	117,120.00	S/. 9,094.44	
						TOTAL	S/. 38,274.82	

TABLA N° 18

GRATED 2017								
MESES	COSTO PROD X CAJA	LATAS	COSTO PRODUCCIÓN X LATA	PRECIO DE VENTA	GANANCIA X LATA	TOTAL LATAS	GANANCIA X TOTAL DE PRODUCCIÓN	
FEBRERO	S/. 38.59	48	S/. 0.80	S/. 0.87	S/. 0.07	87,840.00	S/. 6,160.79	
ABRIL	S/. 38.65	48	S/. 0.81	S/. 0.88	S/. 0.07	79,392.00	S/. 5,575.34	
JUNIO	S/. 38.57	48	S/. 0.80	S/. 0.87	S/. 0.07	33,360.00	S/. 2,339.11	
AGOSTO	S/. 38.71	48	S/. 0.81	S/. 0.88	S/. 0.07	98,880.00	S/. 6,953.64	
OCTUBRE	S/. 38.57	48	S/. 0.80	S/. 0.87	S/. 0.07	74,880.00	S/. 5,249.68	
DICIEMBRE	S/. 38.41	48	S/. 0.80	S/. 0.87	S/. 0.07	117,120.00	S/. 8,183.72	
						TOTAL	S/. 34,462.29	

INTERPRETACIONES DE LAS TABLAS N° 17 Y N° 18

- Los pedidos de graded para ambos años son los mismos.
- El costo de producción por cada caja de graded se ha incrementado de un año a otro, esto es debido a que la materia prima se elevó, asimismo los materiales han subido de precio, la remuneración aumentó así que el contrato de maquila costo también subió su costo, así mismo al ingeniero supervisor se le tuvo que pagar más por cada caja de producción de graded.
- El costo de producción de cada lata tanto para el 2016 (es entre 0.73 y 0.74) y 2017 (es de 0.80 y 0.81), dentro de sus meses no varía mucho, la diferencia está en la cantidad de latas que se produce en cada mes.
- En el 2016 la ganancia por cada lata vendida es de **S/. 0.08**, generando un total de ganancia al final del año de **S/. 38,274.82**
- En el periodo 2017 la ganancia por cada lata vendida es de **S/. 0.07**, generando un total de ganancia al final del año de **S/. 34,462.29**
- Comparando las ganancias de los dos años se halla una diferencia de **S/. 3,812.53**, pues los costos se elevaron y no se ganó mucho, además el precio de venta no se puede incrementar demasiado pues de lo contrario los clientes comenzarían a dudar de seguir comprando.

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 02: Analizar la Rentabilidad a través de ratios de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

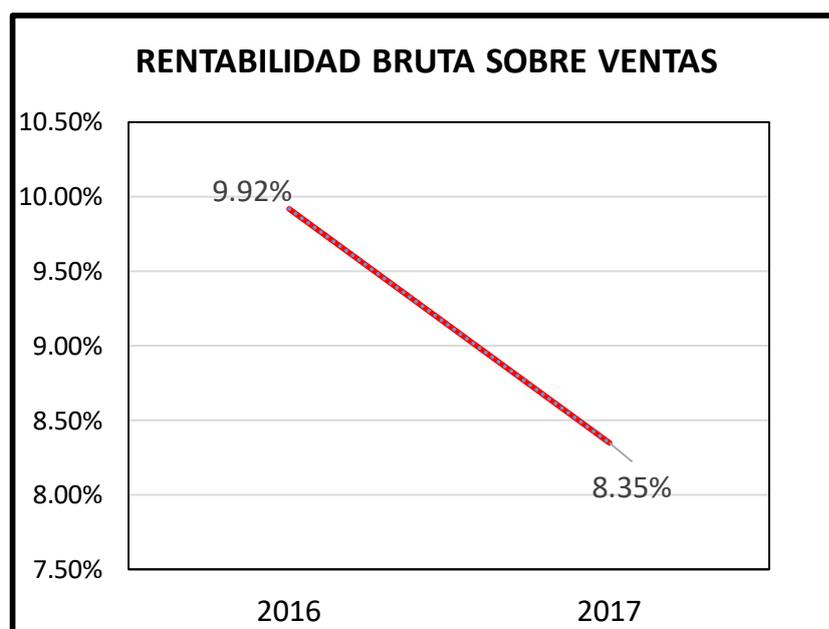
RATIOS DE RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017

CUADRO N° 01

RENTABILIDAD BRUTA SOBRE VENTAS		
FÓRMULA	RATIOS	
	2016	2017
UTILIDAD BRUTA	80,901.00	89,611.00
VENTAS NETAS	996,817.00	1,073,238.00
	9.92%	8.35%

FUENTE: Estados de Resultados de la empresa Ocean Force S.A.C de los periodos 2016 y 2017

GRÁFICO N° 01



ANÁLISIS DEL GRÁFICO N° 01

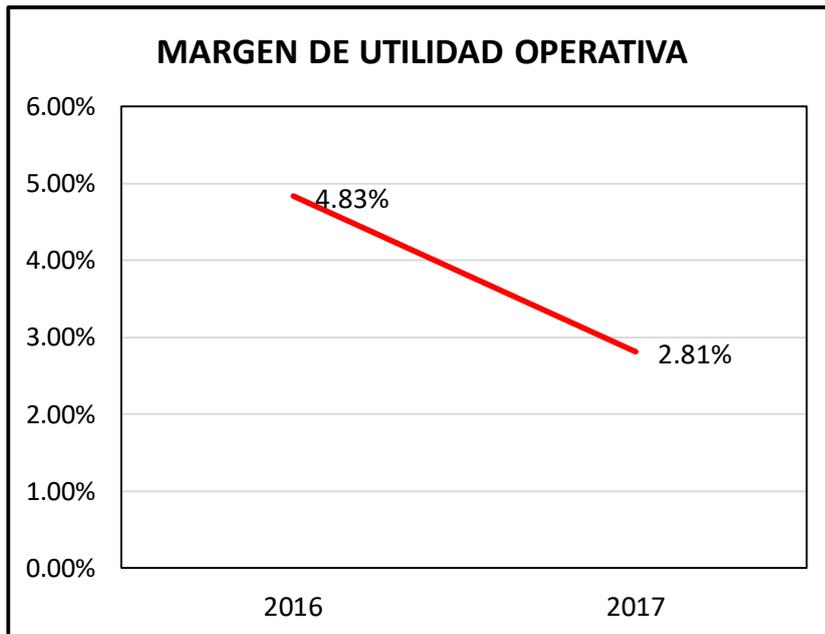
De acuerdo al gráfico N°01: Se observa que la empresa en el período 2016 ha obtenido una utilidad bruta de 9.92% con respecto a sus ventas anuales, esto se debe a que ese año tenía costos de ventas bajo en comparación al otro año, mientras que para el periodo 2017 obtuvo disminución de utilidad bruta de 8.35% ya que aquel periodo los costos de ventas dieron un resultado elevado a pesar que en ese mismo periodo obtuvo mayores ventas, así como también excesivos costos de producción.

CUADRO N° 02

MARGEN DE UTILIDAD OPERATIVA		
FÓRMULA	RATIOS	
	2016	2017
UTILIDAD OPERATIVA	48,172.00	30,128.00
VENTAS NETAS	996,817.00	1,073,238.00
	4.83%	2.81%

FUENTE: Estados de Resultados de la empresa Ocean Force S.A.C de los periodos 2016 y 2017

GRÁFICO N° 02



ANÁLISIS DEL GRÁFICO N° 02

De acuerdo al gráfico N°02: Se observa que la empresa en el período 2016 ha obtenido un margen operacional 4.83% teniendo considerables aumentos y disminuciones de ingresos, mientras que para el periodo 2017 obtuvo un 2.81% siendo un periodo de disminución.

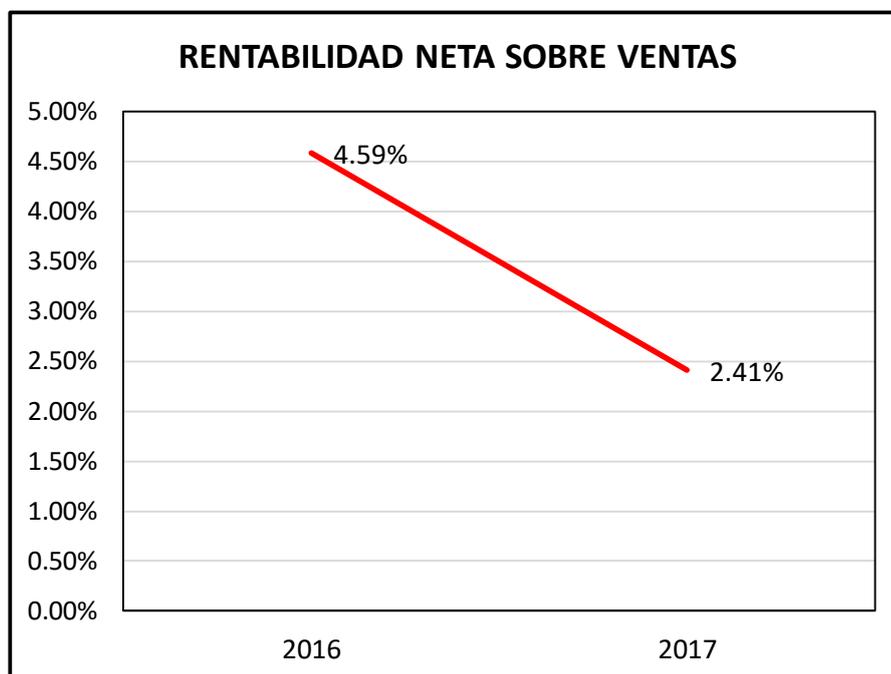
En conclusión, el periodo 2017, la utilidad operativa resultó con una disminución ya que en dicho período los gastos de administración se elevaron por factores externos como el incremento de remuneración básica, por ende, el sueldo del personal administrativo aumenta, en comparación con el periodo 2016 los gastos de operación reflejaron un porcentaje considerable.

CUADRO N° 03

RENTABILIDAD NETA SOBRE VENTAS		
FÓRMULA	RATIOS	
	2016	2017
UTILIDAD NETA	45,711.00	25,908.00
VENTAS NETAS	996,817.00	1,073,238.00
	4.59%	2.41%

FUENTE: Estados de Resultados de la empresa Ocean Force S.A.C de los periodos 2016 y 2017

GRÁFICO N° 03



ANÁLISIS DEL GRÁFICO N° 03

De acuerdo al gráfico N°03: Se observa que la empresa en el período 2016 obtuvo una ganancia de 2.84% con respecto a sus ventas anuales, mientras que para el periodo 2017 obtuvo una gran disminución en ganancia de 2.41%.

En conclusión, la empresa en el periodo 2017 obtuvo la utilidad neta más baja en comparación al otro período, debido a que la utilidad bruta y operacional se obtuvo un resultado bajo, generando que el resultado final sea bajísimo.

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 03: Analizar la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS

En la investigación realizada tenemos la siguiente Hipótesis Central “Existe incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C.”- Chimbote.

Además, tenemos la Hipótesis Nula “No existe incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C.”- Chimbote”.

Aplicando la R-Pearson con el programa SPSS-24, se encontró las siguientes correlaciones:

Periodo 2016

→ Correlaciones

		costos	rentabilidad
costos	Correlación de Pearson	1	,848
	Sig. (bilateral)		,356
	N	6	3
rentabilidad	Correlación de Pearson	,848	1
	Sig. (bilateral)	,356	
	N	3	3

INTERPRETACIÓN: En la correlación R de Pearson en el período 2016, se ha obtenido una puntuación 0.848, lo cual demuestra que existe una alta influencia de los costos en la rentabilidad. Por lo tanto, se acepta la hipótesis central y se rechaza la hipótesis nula.

Periodo 2017

→ Correlaciones

Correlaciones

		costos	rentabilidad
costos	Correlación de Pearson	1	,858
	Sig. (bilateral)		,343
	N	6	3
rentabilidad	Correlación de Pearson	,858	1
	Sig. (bilateral)	,343	
	N	3	3

INTERPRETACIÓN: En la correlación R de Pearson en el período 2017, se ha obtenido una puntuación 0.858, lo cual demuestra que existe una alta influencia de los costos en la rentabilidad. Por lo tanto, se acepta la hipótesis central y se rechaza la hipótesis nula.

3.6. Entrevista

(Guía de Entrevista)

RESUMEN DE LA ENTREVISTA

DATOS GENERALES:

a. Nombre del Entrevistado

Enrique Manuel Reyes Ulfe

b. Cargo que Desempeña

Contador General de la Empresa Ocean Force S.A.C

Objetivo Específico N° 01: Analizar los Costos de Producción de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

N°	PREGUNTAS	RESPUESTAS
1	¿Para la elaboración de los productos “Filete” y “Grated” que tipo de materia prima utiliza para cada uno y cuál de ellos consume mayor materia prima?	Para el Filete se utiliza el pescado Jurel, y para el Grated se utiliza el pescado Caballa, y en cuanto al producto que consume mayor materia prima es la lata de grated ya que esta debe ir más cantidad de pescado desmenuzado en comparación con el filete que van trozos grandes.
2	¿Detalle cómo adquiere la materia prima y si el costo infliere mucho en el precio?	La adquisición de la materia es mediante la compra pescado a través de cámaras frigoríficas en el mercado Chimbotano. Si infliere mucho en el costo puesto que el pescado es “congelado” y su precio resulta elevado por ser venta en temporada de veda.

3	<p>¿Explique en qué consiste el contrato de tercerización de la producción?</p>	<p>El contrato que manejamos en la producción de conservas se llama “MAQUILA”, mediante este contrato se estipula cláusulas como la inclusión de mano de obra, mantenimiento, agua, energía eléctrica, combustible, almacén, y todo aquello que no sea expresamente a cargo del usuario.</p>
4	<p>¿La empresa tercerizadora emite un comprobante de pago por el contrato?</p> <p>a) Siempre b) A veces c) Casi nunca d) Nunca</p>	<p>A veces, nos emiten un comprobante de pago, puesto que al proveedor le generaría la obligación de pagar impuesto por la venta del servicio, y es lo menos que quiere realizar</p>
5	<p>El contrato de tercerización dentro del costo de producción lo clasifica como:</p> <p>a) Materia prima b) Mano de obra directa c) Cif d) Ninguna de las anteriores</p>	<p>Lo clasificamos tanto como Mano de Obra Directa y CIF, ya que estos están incluidos en las cláusulas que nos estipula el proveedor del servicio de tercerización.</p>
6	<p>¿Utilizan algún factor de prorateo en la asignación de los costos indirectos de fabricación a cada producto?</p>	<p>No, porque los elementos que forman parte de los Cif la gran mayoría son otorgados por el proveedor del servicio, y solo nos encargamos como empresa a ver la mano de obra indirecta y materiales indirectos y se le paga por cada caja producida.</p>
7	<p>¿Qué conceptos considera como cif?</p>	<p>a) Mano de obra indirecta: Incluimos al ingeniero. b) Material indirecto: Cola sintética, Limpiol, etiqueta, etc.</p>

Objetivo Específico N° 02: Analizar la Rentabilidad a través de ratios de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

8	¿Utilizan indicadores para analizar la rentabilidad de la empresa?	Sí, ya que estos nos permite analizar el progreso en materia económica de la empresa.
9	<p>¿A su criterio cada que tiempo se debe realizar un análisis de la rentabilidad de la empresa?</p> <p>a) Por producción</p> <p>b) Mensual</p> <p>c) Bimestral y/o trimestral</p> <p>d) Anual</p>	Por producción, porque se puede observar mediante escala el rendimiento que hizo por cada producción, y de ese modo se pueda hacer mejoras continuas en caso no obtenga buenos resultados por malos manejos.
10	¿Para la determinación de la utilidad operacional porque no considera gastos de ventas?	No consideramos gastos de ventas, porque no disponemos de personal de ventas, ya que todos nuestros clientes son responsables de recoger su producto del lugar de fabricación asumiendo todo costo vinculado al transporte, y además ellos son los encargados de revenderlos.
11	<p>¿Considera usted que las utilidades obtenidas por la empresa son favorables?</p> <p>a) Siempre</p> <p>b) Casi siempre</p> <p>c) Regularmente</p> <p>d) Nunca</p>	Regularmente, porque los precios varían según las temporadas de pesca y eso genera mayor costo de producción por ende no se podrá tener las mejores utilidades.

<p>12</p>	<p>¿Comente el motivo del porque la rentabilidad Bruta en el año 2017 disminuyó en comparación con el año anterior 2016, siendo el periodo con mayores ventas?</p>	<p>Los costos de ventas se han elevado ya que los precios de materia prima han sido excesivos por una extensa temporada de veda, asimismo por el aumento de sueldo a los trabajadores por ende el contrato de maquila eleva su precio por su servicio, además la adquisición de algunos productos en dólares.</p> <p>La rentabilidad bruta está compuesta por ventas menos costos de ventas, es decir que a pesar que en el año 2017 tiene bastantes ventas estas les generó mayores costos, por muchos factores que implicaron su elevado costo.</p>
<p>13</p>	<p>¿Creé usted que una correcta distribución de los costos de producción mejora el nivel de rentabilidad en la empresa? ¿Por qué?</p>	<p>Sí, porque los costos permiten asignar precios correctos a cada producto, mediante la buena manipulación de los costos sin exceder de su límite máximo.</p> <p>Todo costo de producción bien maniobrado, genera buenas rentabilidades en la empresa.</p>

IV. DISCUSIÓN

En el presente trabajo titulado Costos de producción y su incidencia en la rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force s.a.c” – Chimbote; luego de aplicar los instrumentos para obtener los datos, se han encontrado los siguientes problemas que discutiremos a continuación:

De acuerdo a las tablas N° 2 del periodo 2016 y N° 8 del periodo 2017 de los costos de producción se concluye que el material directo con que dispone la empresa Ocean Force, resulta elevado de un año a otro, y los factores que interfirieron a que los costos de materia prima tengan una alza de precio es porque algunas compras de estas son canceladas por el tipo de cambio de dólar y asimismo por el incremento de precio del pescado debido a la escasez de ello, por lo tanto genera que los costos de producción aumenten; según Álvarez en el (2001 – 2002), en su tesis titulada “Análisis; renovación y optimización del Área de Producción de conservas de pescado en la Corporación Industrial “Fishincorp”, desarrollado en Guayaquil – Ecuador, luego de realizar el análisis de los diversos problemas en el área de producción y el área de mantenimiento llegó a las siguientes conclusiones: La empresa presenta un grave problema en la línea de producción, debido principalmente a la escasez de materia prima y en algunos casos al rechazo de las mismas en el área de producción, también en el ámbito de área de la gestión de mantenimiento por causa del deterioro de las maquinarias y su falta de mantenimiento, con sustento teórico según Ochoa (2009, p.3) menciona que disminuir costos con base a las materias primas, puede ser riesgoso en la medida en que, por lo general, para conseguir materia prima de menor costo, significa que ésta será de menor calidad y la única forma de disminuir costos recurriendo a la materia prima sin afectar la calidad del producto final, es mejorando la política con los proveedores y que generalmente las materias primas son cotizadas en dólares y se mueven en sentido contrario al de esa divisa por lo que ejerce una presión a la baja en los precios de las materias primas como también ejercerá una presión al alza sobre los precios de las materias primas.

En base a las tablas N° 8 del mes de febrero del 2017 el filete su costo de maquila resultó S/. 11.50 y del graded S/. 7.25 y en la tabla N° 9 del mes de abril el filete costó S/. 14.50 y el graded S/. 9.30 lo cual refleja un incremento y esto se da debido al aumento de la remuneración mínima vital de los trabajadores y por la tercerización de su producción que realiza la empresa Ocean Force, que es ejecutada por medio de un contrato formal en donde se estipula pautas que son respetadas por el Usuario y Proveedor, en términos generales dicho contrato denominado “MAQUILA”, cumple un rol en los costos de la empresa puesto que asume con la mano de obra directa, maquinaria y equipo, almacenaje, control de calidad, excluyendo de todo manipulación de costeo a la empresa (Usuario), solo cobrando por todo el pack que ofrece el Proveedor, de manera que el precio de la tercerización variará dependiendo del aumento de la remuneración vital de sus trabajadores; según la ley que regula los servicios de tercerización Ley N° 29245, se entiende por tercerización la contratación de empresas para que lleven a cabo actividades especializadas u obras, siempre que aquellas asuman los servicios prestados por su cuenta y riesgo; cuenten con sus propios recursos financieros, técnicos o materiales; sean responsables por los resultados de sus actividades y sus trabajadores estén bajo su exclusiva subordinación y que además los trabajadores que se encuentren bajo contrato de trabajo sujetos a modalidad tienen iguales derechos que los trabajadores contratados a tiempo indeterminado.

Según las tablas N° 7 y N° 8 de los costos de producción realizada a los periodos de desarrollo y a cada producto que elabora la empresa Ocean Force, se analizó que los costos de fabricación indirectos (CIF) son asignados de manera proporcional y el costo de la mano de obra indirecta es diferente para cada producto, es decir el filete tiene un costo más elevado que el graded. Además, se evidencia que de un periodo a otros el costo se ha elevado debido a una nueva resolución que indica un aumento de la remuneración mínima para todos los trabajadores, por ende, se pagó más en el año 2017. También se encontró que la empresa pesquera Flores S.A.C tiene un problema similar tal y como lo indica García (2017), en su tesis titulada “Evaluación de los costos y propuesta de un sistema de costos por procesos en la empresa pesquera Flores S.A.C en el distrito Nuevo Chimbote – 2017”, en donde concluyó que el principal problema es la falta de un control y la identificación de los elementos del costo que se da durante el proceso de producción, además describió que en los problemas de costeo están implicados la materia prima, que en muchas veces falta o

se tiene en exceso, también la mano de obra que no se tiene un control adecuado de sus horas extras, del mismo modo con respecto a los costos indirectos que no se controlan adecuadamente en cada de cada proceso de producción ni son designados utilizando un método adecuado. Asimismo, Gutiérrez y Duque (2015), indican que los costos indirectos de fabricación es uno de los elementos del costo más complejo de manejar, pues se debe determinar con criterios objetivos la base de actividad con la cual deben distribuirse a los diferentes productos. Una incorrecta definición de la base puede ocasionar una mala asignación de los cif, y es necesario para una mayor exactitud se separe según su comportamiento en costos fijos y variables. Lo ideal para utilizar el elemento del costo más complejo llamado cif se sugiere utilizar métodos o un prorrateo razonable que se acerque a la realidad que le permita a la empresa costear un producto que le genere beneficios, porque al no tener el costo adecuado se estará vendiendo a otro precio el cual no siempre puede ser rentable.

Con respecto al estado de resultado se analizó los ratios de rentabilidad tales como rentabilidad bruta, rentabilidad operativa y rentabilidad neta de la empresa Ocean Force S.A.C de los años 2016 y 2017, concluyendo que las rentabilidades ya mencionadas se encuentran en una disminución de un año a otro, generando que el resultado final refleje un saldo menor a lo deseado reflejado en el cuadro N° 3, según Barrero (2012), la rentabilidad es de gran importancia para dar a conocer a los inversores y que puedan decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos, motivos como aquellos hacen que la rentabilidad sea medible, sintetizando la idea, la rentabilidad se relaciona con los costos de una empresa, es decir si la inversión de los costos en una empresa es menor, su rentabilidad será positiva, pero si los costos son excesivos no obtendrán buenos resultados.

De las tablas N° 15, N° 16 de la producción de Filete y de las tablas N° 17, N° 18 de la producción de Grated, en la comparación realizada entre año 2016 y 2017 de la empresa Ocean Force, se observa que la producción es igual en ambos años sin embargo los costos se ven elevados en todos los meses que se produce y por ende la rentabilidad final de cada periodo es considerablemente distinta pues está presentando disminuciones.

Lo cual indica que una buena determinación de los costos evitará tener costos elevados o bajos pues se obtendrá lo normal y la correcta distribución se verá reflejado en el estado de resultados reflejando la incidencia de los costos en el resultado final es decir la utilidad neta.

V. CONCLUSIONES

- Al analizar los Costos de Producción de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C se determina que los costos se han incrementado de un año a otro, esto es debido a que la materia prima se elevó por motivos de las temporadas de veda y por lo tanto la empresa se encontró en la necesidad de recurrir a la compra de pescados de las cámaras frigoríficas a un precio más elevado, también otro factor que influye es la constante variación del tipo de cambio del dólar, asimismo los materiales han subido de precio, la remuneración aumentó, así que, el contrato de maquila se incrementó considerablemente por lo que se tenía que pagar más a los operarios, es decir, más por la mano de obra directa, del mismo modo al ingeniero supervisor se le tuvo que pagar más por cada producción y según el producto elaborado, y por último cabe mencionar que la empresa tiene diferente manera de costear sus productos clasificando de manera general los elementos.
- Según el análisis de la rentabilidad a través de ratios de la empresa Ocean Force se detectó que en el año 2017 se tuvo mayores ingresos por ventas por ende la utilidad del ejercicio debió ser mayor, pero en comparación con el año 2016 a pesar que se tuvo menores ventas, la utilidad es mayor, en el caso de la utilidad bruta el problema está en que los costos de ventas se han incrementado por lo factores ya antes mencionados, en cuanto a la utilidad operativa en el año 2017 tuvo una disminución, puesto que en dicho período los gastos de administración se elevaron por factores externos, como el incremento de la remuneración básica, y como consecuencia el sueldo del personal administrativo aumentó, y finalmente con respecto a la utilidad neta el resultado fue bajo dado que los costos y gastos se excedieron.
- Luego de analizar la incidencia a través de la R de Pearson se concluye que existe alto índice de influencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 con una puntuación de 0.848 y en el 2017 con 0.858 de la empresa “Ocean Force S.A.C.”- Chimbote.

VI. RECOMENDACIONES

- Al Gerente General se le sugiere capacitar a su personal encargado de la supervisión y control de los costos, de modo que se estaría formando trabajadores competentes que cumplan con los requisitos de la eficacia y efectividad. Además, que ordene al Supervisor de planta ser más minucioso con la supervisión de la producción, logrando así obtener productos que cumplan con los estándares de calidad y poder satisfacer al cliente.
- Al encargado de los costos de la empresa se le recomienda incorporar la estructura de costos para clasificarla según los elementos de los costos, ya que la clasificación que utiliza hoy en día está muy desactualizada y desordenada, asimismo que solicite al Gerente General la compra de un software de costos que permita obtener información en forma ordenada e inmediata para un análisis continuo de los costos.
- Analizar constantemente los costos de producción de la empresa y evitar los excesos de los costos, de modo que inciden en la determinación de la rentabilidad de la empresa Ocean Force.
- Además, se sugiere abastecerse para las temporadas de veda y así aprovechar en producir pues siendo así el costo de la materia prima que es el pescado su valor resultaría ser más cómodo, de modo que se aprovecharía en comprar a distintos proveedores de pescado, buscando los mejores precios sin bajar la calidad del producto.
- Al jefe de Administración para mejorar la rentabilidad de la empresa Ocean Force S.A.C que aumente las ventas y por ende al producir más hay que buscar nuevos clientes en diferentes mercados logrando así expandirse y hacer conocida la marca. Asimismo, tiene que reducirse los costos y gastos para tener un rendimiento favorable.

VII. REFERENCIAS

- Alexander, L. (2014). Control de costos indirectos de fabricación. Recuperado: <http://repositorio.unan.edu.ni/4161/1/17750.pdf>
- Aliaga, C & Aliaga, C. (2003). *Costos para la Gestión*. 3ra. ed. Lima - Perú. Editorial: Citec. Recuperado: <http://sbiblio.uandina.edu.pe/cgi-bin/koha/opac-search.pl?q=au:carlos%20aliaga%20valdez>
- Altahona, T. (2009). *Contabilidad de Costos*. Colombia. Recuperado: <https://es.calameo.com/read/002271387de39db260c76>
- Barrero, J. (2012). La importancia de medir la Rentabilidad. Revista *Repro*, 32. Recuperado: <http://www.barrerolarroude.com.ar/articulo/La-importancia-de-medir-la-rentabilidad/101>
- Bellido, P. (2005). *ABC Activity Based Costing/ Costeo Basado en Actividades*. Lima - Perú. Editorial Instituto de Investigación El Pacifico E.I.R.L. Recuperado: <http://www.redalyc.org/pdf/816/81620574004.pdf>
- Boero, C. (2006). *Costos Industriales*. Córdoba-Argentina. Editorial: Universitas editorial científica universitaria. Recuperado: <https://vdocuments.mx/libro-costos-industriales-pdf-robot.html>
- Ccaccya, D. (2015). *Análisis de Rentabilidad de las empresa*. Perú. Recuperado: <http://aempresarial.com/servicios/revista/341>
- Cartagena, L. (2013). *Control de costos indirectos de fabricación*. Recuperado: <https://www.monografias.com/trabajos92/control-costos-indirectos>
- Castro, J. (2015). *Estado de Resultados y sus Componentes*. México. Recuperado: http://cmap.upb.edu.co/rid=1236386231206_1847103117_2217/Tema1.EstadodeResultados.pdf
- Córdova, M. (2014). *Análisis Financiero*. 1era ed. Editorial: Ecoe Ediciones. Recuperado: <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/04/Ana%CC%81lisis-financiero-1ra-Edicio%CC%81n.pdf>

- Cruz, J. (2014). *Determinación del costo de producción de harina de pescado en la empresa pesquera clajoma seafood E.I.R.L* (Tesis de pregrado). Piura - Perú. Recuperado: <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/unp/578/con-cru-sos-14.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- De La Cruz, E & Bajaña, L. (2015). *Impacto del Sistema de Costo en la Empresa Pesquera Centromar* (Tesis de pregrado). Guayaquil – Ecuador. Recuperado: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/18588/1/Tesis>
- Díaz, M. (2012). *Análisis contable con un enfoque empresarial*. Editorial: Fundación Universitaria Andaluza Inca Garcilaso. Recuperado: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/analisis-contable-con-un-enfoque-empresarial->
- Ferguson, C & Gould, J (2010). *Marco Teórico de los Costos*. Recuperado: <https://docplayer.es/49745745-Marco-teorico-de-los-de-costos.html>
- Fernández, Y. (2012). *Ratios de Rentabilidad*. Recuperado: <https://www.edenred.es/blog/ratios-de-rentabilidad-12-formas-de-medir-el-desarrollo-de-la-empresa>
- Flores, D. (2009). *Contabilidad de Costos I*. Editorial: Soluciones Gráficas. Recuperado: <https://es.calameo.com/read/0042891662c874c332c71>
- Jay, B. (2009). *Administración de Operaciones*. 7ma ed. México. Recuperado: <https://es.slideshare.net/franciscofvazquez9/administracion-de-operaciones-7ma-edicion-jay-heizer-barry-render>
- Jimenez, J. (2015). *Disminución de los Costos de Producción de Conservas de Atún Optimizando el Uso de Vapor* (Tesis de pregrado). Trujillo – Perú. Recuperado: <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8217/Tesis%20Doctorado>
- García, J. (2008). *Contabilidad de Costos*. 3era ed. México. Editorial: McGraw-Hill. Recuperado: <https://es.slideshare.net/LauraCampos2/contabilidad-de-costos3raedjuangarciacolin150220225703conversiongate02>
- García, Y. (2017). *Evaluación de los Costos y Propuesta de un Sistema de Costos por Procesos en la Empresa Pesquera Flores S.A.C en el Distrito Nuevo Chimbote – 2017* (Tesis de pregrado). Chimbote – Perú. Recuperado:

http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/10248/garcia_vy.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gutiérrez, B & Duque, M. (2015). *Costos indirectos de fabricación: propuesta para su tratamiento ante los cambios normativos que enfrenta Colombia*. Bogotá-Colombia. Recuperado: <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v15nspe39/v15nspe39a07.pdf>

Mondino, D & Pendas, E. (2008). *Finanzas para Empresas Competitivas*. Editorial: Granica. Recuperado: http://www.tematika.com/libros/negocios_y_cs_economicas--10/finanzas--6/finanzas_corporativas--2/finanzas_para_empresas

Mori, M. (2014). *Reducción de Costos de la Gestión de los Servicios Logísticos de las Empresas del Sector Industrial para Crear Ventajas Competitivas Aplicando la Tercerización*. Perú. Recuperado: <http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/UNAC/1125/63.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ochoa, J. (2009). *Concepto y definición de materia prima*. Recuperado: <https://es.scribd.com/doc/14998597/Concepto-y-definicion-de-materia-prima>

Oviedo, J. (2001-2002). *Análisis; Renovación y Optimización del Área de Producción de Conservas de Pescado en la Corporación Industrial "Fishincorp"*. Guayaquil-Ecuador. (Previo a la Obtención del Título de Ingeniero Industrial). Recuperado: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/5603/1/Industrial%20%202804.pdf>

Pastor, J. (2012). *Costos*. Lima. Recuperado: <http://www.usmp.edu.pe/recursoshumanos/pdf/Costos.pdf>

Pérez, J. (2017). *Definición de Costos de Producción*. Recuperado: <https://es.scribd.com/document/371990111/Definicion-de-Costo-Que-Es-Significado-y-Concepto>

Pinto, D, Fernandez, Y & Martinez, E. (2016). *Costos y Rendimientos de Producción de Tres Néctares de Manzana*. Colombia. Recuperado: <http://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/riaa/article/view/1565/1912>

- Polimeni, R, Jabozzi, F & Adelberg, A. (2011). *Contabilidad de Costos*. 3era ed. Bogota-Colombia. Editorial: McGraw-Hill. Recuperado: <https://es.scribd.com/document/279241363/Contabilidad-de-Costos-3ra-Ed-Ralph-S-Polimeni->
- Rosas, H. (2018). *La empresa y la teoría de los costos*. Chile. Editorial: Pontificia Universidad Católica de Valparaíso. Recuperado: https://www.academia.edu/6870091/la_empresa_y_la_teor%C3%8da_de_costos
- Robles, C. (2012). *Costos Históricos*. 1era ed. México. Editorial: Red Tercer Milenio S.C. Recuperado: http://www.aliat.org.mx/BibliotecasDigitales/economico_administrativo/Costos_historicos.pdf
- Rodríguez, C., & Huamán, J. (2015). *Diagnóstico de la gestión de la calidad en la empresa Conserfish S.A. y propuesta de mejora* (Tesis de pregrado). Lima- Perú. Recuperado: <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/unalm/2055/e21-c559-t.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Schneider, B. (2004). *La Herramienta de Gestión que Revoluciona el Mundo de los Negocios*. Colombia. Editorial: Grupo Editora Norma. Recuperado: <https://germanchan.files.wordpress.com/2014/11/libro-6-outsourcing.pdf>
- Sinisterra, G. (2007). *Contabilidad de Costos*. Editorial: Ecoe Ediciones. Recuperado: <https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2015/09/Contabilidad-de-costos.pdf>
- Solorzano, A. (2016). *Estudio de factibilidad para implementar planta evaporadora de solidos en pesquera XYZ S.A.* (Tesis de maestría). Guayaquil – Ecuador. Recuperado: <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14259/1/tesis%20final>
- Zamora, A. (2008). *Rentabilidad y Ventaja Comparativa*. Editorial: EAE Editorial Academia Española. Recuperado: http://www.eumed.net/libros_gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html
- Zapata, P. (2007). *Herramienta para la toma de decisiones*. Colombia. Editorial: McGraw-Hill. Recuperado: <http://intercostos.org/documentos/congreso-11/1256057949-1-43.pdf>

ANEXOS

✓ Instrumentos



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

“COSTOS DE PRODUCCIÓN Y RENTABILIDAD”

ENTREVISTA

Introducción: Se espera que pueda responder las preguntas con la mayor claridad posible, pues de ello nos permitirá lograr un mejor análisis del trabajo a realizar; siendo así sírvase responder según lo que corresponda:

I. DATOS GENERALES:

c. Nombre del Entrevistado

.....

d. Cargo que Desempeña

.....

II. DATOS PARA EL ESTUDIO:

- Analizar los Costos de Producción de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

1. ¿Para la elaboración de los productos “Filete” y “Grated” que tipo de materia prima utiliza para cada uno y cuál de ellos consume mayor materia prima?

.....
.....
.....
.....

2. ¿Detalle cómo adquiere la materia prima y si el costo infliere mucho en el precio?

.....
.....
.....

3. ¿Explique en qué consiste el contrato de tercerización de la producción?

.....
.....
.....

4. ¿La empresa tercerizadora emite un comprobante de pago por el contrato?

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Casi nunca
- d) Nunca

.....
.....

5. El contrato de tercerización dentro del costo de producción lo clasifica como:

- a) Materia prima
- b) Mano de obra directa
- c) Cif
- d) Ninguna de las anteriores

.....
.....

6. ¿Utilizan algún factor de prorratio en la asignación de los costos indirectos de fabricación a cada producto?

.....
.....

7. ¿Qué conceptos considera como cif?

.....
.....
.....

- Analizar la Rentabilidad a través de ratios de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

8. ¿Utilizan indicadores para analizar la rentabilidad de la empresa?

.....
.....
.....

9. ¿A su criterio cada que tiempo se debe realizar un análisis de la rentabilidad de la empresa?

- a) Por producción
- b) Mensual
- c) Bimestral y/o trimestral
- d) Anual

.....
.....

10. ¿Para la determinación de la utilidad operacional porque no considera gastos de ventas?

.....
.....
.....

11. ¿Considera usted que las utilidades obtenidas por la empresa son favorables?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) Regularmente
- d) Nunca

.....
.....

- Analizar la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.

12. ¿Comente el motivo del porque la rentabilidad bruta en el año 2017 disminuyó en comparación con el año anterior 2016, siendo el periodo con mayores ventas?

.....
.....
.....

13. ¿Creé usted que una correcta distribución de los costos de producción mejora el nivel de rentabilidad en la empresa? ¿Por qué?

.....
.....
.....

✓ **Validación de los instrumentos**

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, JAI ME ROBERTO RAMÍREZ GARCÍA, titular del DNI. N° 18033187, de profesión CONTADOR PÚBLICO, ejerciendo actualmente como DOCENTE, en la Institución UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (Guía de Entrevista), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			X	
Amplitud de contenido			X	
Redacción de los Ítems			X	
Claridad y precisión			X	
Pertinencia			X	

En Chimbote, a los 20 días del mes de SEPTIEMBRE del 2018


Firma

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

		PREGUNTAS	OBSERVACIONES
Nº		Item	
1		B	
2		B	
3		B	
4		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
5		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
6		B	
7		B	
8		B	
9		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
10		B	
11		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
12		B	
13		B	

Nombre y Apellido:

JAIÑE ROBERTO RAMÍREZ GARCÍA

D.N.I.: 18033147

Firma:



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, William Carranza Luján, titular del DNI. N° 18021070, de profesión Contador Público, ejerciendo actualmente como Docente, en la Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (Guía de Entrevista), a los efectos de su aplicación al personal que labora en

_____.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems		x		
Amplitud de contenido		x		
Redacción de los Ítems		x		
Claridad y precisión		x		
Pertinencia		x		

En Chimbote, a los 18 días del mes de setiembre del 2018



Firma

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

		PREGUNTAS	OBSERVACIONES
Nº		Item	
1		B	
2		B	
3		B	
4		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
5		M	Mejorar.
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
6		M	
7		M	
8		B	
9		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
10		B	
11		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
12		M	M
13		B	

Nombre y Apellido:

William Carranza Luján

D.N.I.: 18021070

Firma:



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Roberto Caceres Obiera, titular
del DNI. N° 17818053, de profesión
Coutador Público, ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución UCU SAC

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (Guía de Entrevista), a los efectos de su aplicación al personal que labora en _____.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Chimbote, a los 27 días del mes de 09 del 2018


Firma

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

INSTRUCCIONES:

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan.

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C= Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

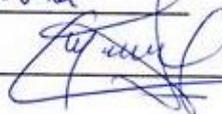
		PREGUNTAS	OBSERVACIONES
Nº		Item	
1		B	
2		B	En las preguntas cerradas explicar el porque....
3		B	
4		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
5		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
6		B	
7		B	
8		B	
9		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
10		B	
11		B	
	a)		
	b)		
	c)		
	d)		
12		B	
13		B	

Nombre y Apellido:

Rovana Carrasco Olivera

D.N.I.: 19818053

Firma:



✓ **Matriz de Consistencia**

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS	TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICA E INSTRUMENTOS	POBLACIÓN Y MUESTRA	MÉTODO DE ANÁLISIS DE DATOS
<p>Costos de Producción y su incidencia en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote</p>	<p>¿Existe incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C”- Chimbote?</p>	<p>Objetivo General Determinar la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” – Chimbote.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar los Costos de Producción de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C” Chimbote. • Analizar la Rentabilidad a través de ratios de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C”- Chimbote. • Analizar la incidencia de los Costos de Producción en la Rentabilidad de los periodos 2016 y 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C”- Chimbote. 	<p>Diseño de investigación correlacional</p>	<p>TÉCNICA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL: Instrumento de Guía de Análisis Documental</p> <p>TÉCNICA DE ENTREVISTA: Instrumentos de Guía de Entrevista</p>	<p>Población:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Todos los costos empíricos desde el inicio de su funcionamiento hasta la actualidad de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote. • Todos los Estados de Resultados desde el inicio del funcionamiento hasta la actualidad de la empresa “Ocean Force S.A.C”- Chimbote. <p>Muestra:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizaremos los periodos 2016 y 2017 para conocer los costos de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote. • Los Estados de Resultados del periodo 2016 al 2017 de la empresa “Ocean Force S.A.C”-Chimbote 	<p>Estadística descriptiva</p> <p>Estadística inferencial</p>

✓ Otros

CONTRATO DE MAQUILA



INVERSIONES
“ESTRELLA DE DAVID” S.A.C.

Compra, Producción y Comercialización de Productos Hidrobiológicos
en su Estado Natural, Fresco, Congelado, Seco, Salado, Salpесо
Hidrogenado, Conservas, Harina y Aceite

CONTRATO DE SERVICIO DE FABRICACIÓN

Conste por el presente documento el **CONTRATO DE SERVICIO DE FABRICACIÓN** que celebran de una parte **INVERSIONES ESTRELLA DE DAVID S.A.C.**, con R.U.C. N°. 20445470407 domiciliada en el Jr. Alfonso Ugarte N°. 724, distrito de Chimbote, provincia del Santa, departamento de Ancash, representada por su Gerente General Sr. Víctor Manuel Mimbela Colmenares, identificado con D.N.I. N° 03599099, según poderes y facultades inscritos en la partida N° 11013941 Asiento A-0001 del Registro de Personas Jurídicas – Sociedades de Chimbote denominada en adelante **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO** y de la otra parte **OCEAN FORCE S.A.C.** con R.U.C. N°. 20531913630, Santa, Departamento de Ancash, debidamente representada por su Gerente General Sr. Héctor Segundo Rodríguez Galarreta con D.N.I. N°. 18210994, según poderes facultades denominada en adelante **EL USUARIO**, en los términos y condiciones siguientes:

INVERSIONES ESTRELLA DE DAVID S.A.C.
Victor Mimbela Colmenares
GERENTE

PRIMERO. - ANTECEDENTES

EL PROVEEDOR DEL SERVICIO, es una empresa del sector pesquero dedicada a la elaboración propia o por encargo de conservas de pescado en sus diferentes presentaciones y envases. Que cuenta con la patente de la empresa GENESIS E.I.R.L. con las respectivas licencias de habilitación conforme a los últimos dispositivos legales.

EL USUARIO, es una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de productos hidrobiológicos para el mercado nacional y extranjero.

Hector Rodriguez Galarreta
OCEAN FORCE S.A.C.
GERENTE GENERAL

SEGUNDO. - OBJETO DEL CONTRATO

Por este contrato **EL USUARIO**, encarga a **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO**, la fabricación de conservas de pescado de acuerdo a un programa de producción mensual y especificaciones técnicas de calidad que requiera en los distintos tipos de productos que oportunamente proporcionará, dependiendo que **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO** no tenga otros compromisos de producción.

TERCERO. – OBLIGACIONES DE EL USUARIO

Constituyen obligaciones de **EL USUARIO**, las siguientes:

- Cancelar los servicios de fabricación de la semana pesquera que comienza el día jueves y termina el día miércoles, estos servicios serán pagados los días viernes de cada semana de acuerdo a los informes de producción mensual verificados por el responsable.
- Proveerá y cancelará la materia prima e insumos (pescado, aceite vegetal, sal, envases de hojalata, etc.) necesarios para la elaboración de los productos solicitados, en el momento de cerrar cualquier venta.



INVERSIONES "ESTRELLA DE DAVID" S.A.C.

Compra, Producción y Comercialización de Productos Hidrobiológicos
en su Estado Natural, Fresco, Congelado, Seco, Salado, Salpreso
Hidrogenado, Conservas, Harina y Aceite

CUARTO. – OBLIGACIONES DE EL PROVEEDOR DEL SERVICIO

- a) Presentar el servicio de fabricación con la mayor diligencia y cuidado, observando en todo momento, las buenas prácticas de manufacturas y las disposiciones legales y administrativas correspondientes y cumpliendo estrictamente los estándares de calidad de los productos de fábrica.
- b) Cumplir y mantener vigentes todas las autorizaciones y licencia necesarias que permitan la normal fabricación de los productos, manteniendo los estándares de calidad que requiera **EL USUARIO**.
- c) Proporcionar a **EL USUARIO** las áreas e instalaciones que soliciten para almacenar sus productos terminados, las que podrán inclusive servir de almacenes de campo hasta por un plazo máximo de 30 días calendario, contados desde el día siguiente de su fecha de producción. Si durante este periodo sucediese un siniestro devastador los daños serán asumidos por **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO**. Si pasado el lapso de 30 días **EL USUARIO** No retira productos terminados **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO** no se hace responsables en absoluto de cualquier siniestro que puedan sufrir dichos productos; también no se hará responsable por abolladuras, oxidación o cualquier deterioro que sufrieran los productos.
Todos los productos de propiedad de **EL USUARIO** no podrán ser afectados o gravados por ninguna clase de obligaciones por deuda a la Sunat, terceros y proveedores, asumiendo la responsabilidad absoluta de cuidar, identificar y proteger los productos de propiedad de **EL USUARIO**.
- d) Toda entrega de bienes a **EL USUARIO** se hará puesta en plana de **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO** en donde se termina su responsabilidad de custodia; una vez recepcionada los bienes por **EL USUARIO** este asume toda responsabilidad de custodia y destino de los bienes.

Victor Mimbela Colmenares
GERENTE
INVERSIONES ESTRELLA DE DAVID S.A.C.

Hector Rodríguez Gokareta
GERENTE GENERAL
INVERSIONES ESTRELLA DE DAVID S.A.C.

QUINTO. – TARIFA

La tarifa por el servicio de fabricación de conservas (incluye mano de obra, mantenimiento, agua, energía eléctrica, combustibles y todos aquellos que no sean expresamente de cargo de **EL USUARIO**) se determina de común acuerdo según anexo N°. 1 que forma parte integrante del presente contrato; la tarifa esta acondicionada a que el 100% de los residuos y/o descarte pescado provenientes de la elaboración de conservas quedan en propiedad de **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO** y por lo tanto se su libre disponibilidad.

Queda establecido que la mencionada tarifa será revisada cuando cualquiera de las partes lo solicite y en los casos de que existan variaciones en el precio del petróleo, incremento de:



INVERSIONES "ESTRELLA DE DAVID" S.A.C.

Compra, Producción y Comercialización de Productos Hidrobiológicos
en su Estado Natural, Fresco, Congelado, Seco, Salado, Salpreso
Hidrogenado, Conservas, Harina y Aceite

-la remuneración mínima vital y/o ajustes en la mano de obra determinada por el Supremo Gobierno.

-El cambio de precio conversado por ambas partes quedará insertado a este contrato mediante un Adendum al contrato original.

SEXTO. – FACTURACIÓN Y PAGO DEL SERVICIO

EL PROVEEDOR DEL SERVICIO facturará a **EL USUARIO**, por el servicio de fabricación los días jueves de la primera semana de cada mes, acompañando a la factura el documento denominado reporte de conserva – reporte de empaque, que sustenta la entrega de la mercadería debidamente recibida por **EL USUARIO** en la planta de **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO**, el pago es estrictamente al contado cada primera semana pesquera que comienza el día jueves y termina el día miércoles del cada mes de producción.

SEPTIMO. – CONFIDENCIALIDAD

EL PROVEEDOR DEL SERVICIO se obliga a mantener en estricta confidencialidad sobre las formas y procesos, y a no divulgar o permitir a terceros tener acceso a ello, y a no utilizarlas en sus propios procesos, aunque se debe tener en cuenta que la mayoría de productos son estándar en su fabricación.

EL USUARIO y EL PROVEEDOR DEL SERVICIO establecen un recíproco pacto de confidencialidad por el que ambas partes convienen en mantener estricta reserva respecto de la información que obtengan mutuamente como consecuencia de la relación comercial que se pacta.

OCTAVO. – PLAZO DEL CONTRATO

El plazo del presente contrato se establece en principio de 12 meses a partir de su suscripción; es decir del 1 de enero de 2016 al 31 de diciembre 2017; sin embargo, ambas partes acuerdan poder resolver en cualquier momento el contrato en forma unilateral, sin expresión de causa, comunicando su decisión a la otra parte, por conducto notarial, con una anticipación no menor a treinta (30) días, plazo en el cual se liquidará cualquier diferencia de entrega de productos o saldo deudor que pudiese existir.

NOVENO. – IMPOSIBILIDAD DE CESIÓN

El presente contrato es instituido personal y, por lo tanto, ninguna de las partes podrá ceder a terceros, total o parcialmente, o ceder su posición contractual sin previo consentimiento escrito y expreso de la otra parte, bajo sanción de resolución contractual.

DECIMO. – RESOLUCIÓN

Sin perjuicio de la facultad de resolución unilateral de **EL USUARIO** y de **EL PROVEEDOR DEL SERVICIO**, el incumplimiento de cualquiera de las partes de las obligaciones que

INVERSIONES ESTRELLA DE DAVID S.A.C.
VICTOR BARRERA COLMENARES
GERENTE

Héctor Rodríguez Galarraga
JEAN ORCE S.A.C.
GERENTE GENERAL



INVERSIONES "ESTRELLA DE DAVID" S.A.C.

Compra, Producción y Comercialización de Productos Hidrobiológicos
en su Estado Natural, Fresco, Congelado, Seco, Salado, Salpreso
Hidrogenado, Conservas, Harina y Aceite

asumen por el presente contrato, faculta a la parte afectada a requerir a la otra parte su cumplimiento concediendo un plazo de siete (7) días calendarios para satisfacer la obligación incumplida bajo sanción de resolver el contrato. Una vez cedido el plazo otorgado y de percibir el incumplimiento, la parte afectada podrá resolver el contrato de pleno derecho, sin necesidad de demarcación judicial, mediante simple carta notarial dirigida a su domicilio.

De optarse por la resolución del contrato, será aplicable lo dispuesto en los últimos párrafos de la cláusula décima primera del presente contrato.

DECIMO PRIMERO. – ARBITRAJE

Las discrepancias que pudieran surgir entre las partes sobre la ejecución o interpretación del presente contrato, serán resueltas mediante negociaciones directas y amigables entre las mismas. Dichas negociaciones no deberán exceder el plazo de treinta (30) días calendarios a partir de la fecha de recepción de la comunicación notarial de la discrepancia de una parte. Transcurrido dicho plazo, la discrepancia será designados conforme al Reglamento del Centro de Arbitraje Nacional e Internacional de La Cámara de Comercio de Chimbote.

El arbitraje será derecho y se realizará de acuerdo a las reglas del referido Reglamento.

DECIMO SEGUNDO. – DOMICILIOS

Las partes señalan como domicilios para efectos contractuales, los señalados en la introducción del presente documento, cualquier variación de domicilio deberá ser comunicado por escrito a la otra parte con una anticipación no menor a treinta días.

DECIMO TERCERO. – OTROS

EL USUARIO, autoriza a realizar pruebas y control de calidad necesarias para lo que se establece una merma máxima de 3 cajas por cada 1,000 cajas de productos terminados.

Cualquier merma superior a este nivel será reintegrada **POR EL PROVEEDOR DEL SERVICIO**.

En señal de conformidad, ambas partes suscriben el presente contrato al 1 día del mes de enero del año 2016.

INVERSIONES ESTRELLA DE DAVID S.A.C.
Victor Mimbela
Victor Mimbela Coblenares
GERENTE

Rodríguez Galarreta
Rodríguez Galarreta
OCEANFORCE S.A.C.
GERENTE GENERAL

FACTURA DE SERVICIO DE MAQUILA AÑO 2016



**INVERSIONES
"ESTRELLA DE DAVID" SAC**
Compra, Producción y Comercialización de Productos Hidrobiológicos
en su Estado Natural, Fresco, Congelado, Seco, Salado, Salpina
Hidrogenado, Conservas, Harina y Aceite de Pescado

**R.U.C. 20445470407
FACTURA
002 - N° 001296**

CLIENTE: OCEAN FORCE SAC DIRECCION: JR. VILLAVICENCIO NRO. 271 INT. 404 (PISCO) ANCASH-SANTA-CHIMBOTE R.U.C. 20531913630 FECHA:	ORDEN: TELFS: GUIA(S): VENCE:
---	--

CODIGO	CANTIDAD	U.M.	DESCRIPCION	P. UNIT	IMPORTE
			SERVICIO DE FABRICACION DE CONSERVA DE PESCADO PARA TERCERO:		
	1987	CAJAS	FILETE DE JUREL EN ACEITE VEGETAL 1/2 LIBRA TUNA X 48 LATAS	S/ 11.50	S/ 39,364.50
	1830	CAJAS	GRATED DE CABALLA EN ACEITE VEGETAL 1/2 LIBRA TUNA X 48 LATAS	S/ 7.25	S/ 3,697.50
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; width: fit-content; margin: 0 auto;"> *Operación sujeta al sistema de Pago de Obligaciones tributarias con el Gobierno Central* BANCO DE LA NACIÓN CTA. CTE. N° 00-781-0680039 </div>					
SON:		CUARENTA DOS MIL SEISCIENTOS DIECINUEVE CON 24/100 SOLES			

Imprenta NORVICE I.R.L.
 R.U.C. 20114271463
 Cel. 973832717
 Serie 002 - 1,201 al 1,400
 P.I. 28-10-2015 NAL. 11834388023

C A N C E L A D O

Fecha, _____ de _____ del _____

VALOR DE VENTA	S/ 36,118.00
I.G.V. %	S/ 6,501.24
IMPORTE TOTAL	S/ 42,619.24
MONEDA	SOLES

USUARIO

FACTURA DE SERVICIO DE MAQUILA AÑO 2017



**INVERSIONES
"ESTRELLA DE DAVID" SAC**
Compra, Producción y Comercialización de Productos Hidrobiológicos
en su Estado Natural, Fresco, Congelado, Seco, Salado, Salpasa
Hidrogenado, Conservas, Harina y Aceite de Pescado

R.U.C. 20445470407
FACTURA
002 - N° 004568

CLIENTE: OCEAN FORCE SAC DIRECCION: JR. VILLAVICENCIO NRO. 271 INT. 404 (PISO4) ANCASH-SANTA-CHIMBOTE R.U.C. 20531913630 FECHA: 03/04/2017	ORDEN: TELFS: GUIA (S): VENCE:
---	---

CODIGO	CANTIDAD	U.M.	DESCRIPCION	P. UNIT	IMPORTE
			SERVICIO DE FABRICACION DE CONSERVA DE PESCADO PARA TERCERO:		
	1670	CAJAS	FILETE DE JUREL EN ACEITE VEGETAL 1/2 LIBRA TUNA X 48 LATAS	S/14.50	S/ 24,215.00
	1654	CAJAS	GRATED DE CABALLA EN ACEITE VEGETAL 1/2 LIBRA TUNA X 48 LATAS	S/9.30	S/ 15,382.20

Operación sujeta al sistema de Pago de Obligaciones tributarias con el Gobierno Central
BANCO DE LA NACION
CTA. CTE. N° 00-781-0680039

SON: CUARENTA SEIS MIL SETECIENTO VEINTICUATRO CON 70/100 SOLES

Imprenta NORVIC E.I.R.L.
R.U.C. 20114271463
Cel. 973832717
Serie 002 - 1,201 al 1,400
Pl. 25-10-2015 NAL 1183438823

C A N C E L A D O

Fecha, _____ de _____ del _____

VALOR DE VENTA	S/ 39,597.20
I.G.V. %	S/ 7,127.50
IMPORTE TOTAL	S/ 46,724.70
MONEDA	SOLES

USUARIO

FACTURA DE COMPRAS



**FACTURA
ELECTRÓNICA**
RUC: 20308430457
F002-1226

FABRICA DE ENVASES S.A.

Domicilio Fiscal: AV. NESTOR GAMBETA-9065, Callao - Lima - PERÚ

Teléfono: 5170933

E-mail: fadesa@fadesa.com.pe

Página Web: www.fadesa.com

Cliente : OCEAN FORCE S.A.C.	Código Cliente : 11481
Dirección : JR. VILLAVICENCIO NRO. 271 INT. 404 (PISO 4), CHIM - Arequipa - Santa - PERÚ	Moneda : DOLAR AMERICANO
RUC : 20531913630	Orden de Compra : 04-04-13
Teléfono : 946570471	Orden de Venta : 0000002116-0002
Fecha de Emisión :	Guía de Remisión : 0030-00004660
Fecha de Vencimiento :	
Condición de Pago : FACTURA A 90 DIAS	

Código	Descripción	UM	Cantidad	Precio Unitario	Valor Unitario	Valor Total
FM51100103	CAJA DE CARTON LITOGRAFIADO GISSELA 307 X 109 FM51100103	PZA	1575.00	0.4248	0.360000	567.00
FPT71500018	TAPA T83 E/O LITOGRAFIA GISSELLA GYE FPT71500018	PZA	75800.00	0.080003	0.050000	3,344.26
FP172200096	ENVASE E83X39.7 ALUMINIO 11-S 0.16 FP172200096	PZA	75800.00	0.078647	0.066700	5,038.74



Total Valor de Venta - Operaciones Gravadas:	US\$ 9,450.00
IGV:	US\$ 1,701.00
Importe Total:	US\$ 11,151.00

Representación impresa de la Factura Electrónica

SON: ONCE MIL CIENTO CINCUENTA Y UN Y 00/100 DOLARES AMERICANOS



**FACTURA
ELECTRÓNICA**
RUC: 20308430457
F002-1222

FABRICA DE ENVASES S.A.

Domicilio Fiscal: AV. NESTOR GAMBETA-9065, Callao - Lima - PERÚ

Teléfono: 0170033

E-mail: fadesa@fadesa.com.pe

Página Web: www.fadesa.com

Cliente	: OCEAN FORCE S.A.C.	Código Cliente	: 11481
Dirección	: JR. VILAVICENCIO NRO 271 INT 404 (PISO 4), CHIM	Moneda	: DOLAR AMERICANO
RUC	: 20531913630	Orden de Compra	: 03-04-18
Teléfono	: 946570471	Orden de Venta	: 0000002110-0002
Fecha de Emisión	:	Gula de Remisión	: 0030-00004656
Fecha de Vencimiento	:		
Condición de Pago	: FACTURA A 90 DIAS		

Código	Descripción	UM	Cantidad	Precio Unitario	Valor Unitario	Valor Total
FMIS1100103	CAJA DE CARTON LITOGRAFIADO GISSELA 307 X 109 FMIS1100103	PZA	1050.00	0.4248	0.360000	378.00
FPT71500070	TAPA T83 EJO ALU / INC TFS 0.21 GYE (N/B) FPT71500070	PZA	50400.00	0.060003	0.050900	2,562.84
FP172200096	ENVASE: E83X39.7 ALU/INC 11-S 0.16 FP172200096	PZA	50400.00	0.078647	0.066700	3,359.16



Total Valor de Venta - Operaciones Gravadas:	US\$ 6,300.00
IGV:	US\$ 1,134.00
Importe Total:	US\$ 7,434.00

Representación Impresa de la Factura Electrónica

SON: SIETE MIL CUATROCIENTOS TREINTA Y CUATRO Y 00/100 DOLARES AMERICANOS



**FACTURA
ELECTRÓNICA**
RUC: 20308430457
F002-1162

FABRICA DE ENVASES S.A.

Domicilio Fiscal: AV. NESTOR GAMBETA-9065, Callao - Lima - PERÚ

Teléfono: 5770033

E-mail: fadesa@fadesa.com.pe

Página Web: www.fadesa.com

Cliente	: OCEAN FORCE S.A.C.		
Dirección	: JR VII AVICENCIO NRO 271 INT 404 (PISO 4), CHIM - Anzures - Santa - PFR(1)		
RUC	: 20631913630	Código Cliente	: 11481
Teléfono	: 946570471	Moneda	: DOLAR AMERICANO
Fecha de Emisión		Orden de Compra	: 21-0318
Fecha de Vencimiento		Orden de Venta	: 000002049-0002
Condición de Pago	: FACTURA A 90 DIAS	Guía de Remisión	: 0030-00004596

Código	Descripción	UM	Cantidad	Precio Unitario	Valor Unitario	Valor Total
FM51100103	CAJA DE CARTON LITOGRAFIADO GISELA 307 X 109 FM51100103	PZA	2100.00	0.4248	0.380000	796.00
FPT71500018	TAPA T83 E/O LITOGRAFIA GISELA GYE FPT71500018	PZA	100600.00	0.060003	0.050900	5,125.66
FP172200096	ENVASE t83X39.7 ALUMINIC 1FS 0.16 FP172200096	PZA	100800.00	0.078647	0.066700	6,718.32



Total Valor de Venta - Operaciones Gravadas:	US\$	12,600.00
IGV:	US\$	2,268.00
Importe Total:	US\$	14,868.00

Representación Impresa de la Factura Electrónica

SON: CATORCE MIL OCHOCIENTOS SESENTA Y OCHO Y 00/100 DOLARES AMERICANOS



VITALE DEX S.A.C.
 VITALE DEX
 ANCASH - SANTA - CHIMBOTE
 043-341821
 PROLONG. LEONCIO PRADO NRO. 1459 P.J. MIRAMAR ALTO

R.U.C. 20531876416
FACTURA ELECTRÓNICA
F170- 00154951

CÓDIGO : 0001433423 DOC. IDENTIDAD : RUC 20531913630
 CLIENTE : OCEAN FORCE S.A.C.
 DIRECCIÓN : AV. JR. VILLAVICENCIO 271
 URB. DISTRITO : PISO 4 ANCASH SANTA CHIMBOTE
 ENTREGA EN : AV. JR. VILLAVICENCIO 271

COND. PAGO : CONTADO - EFECTIVO
 TIPO DE MONEDA : SOL

Ruta	Distrito	Módulo	Manzana	Ubicación	Fecha Emisión	Fecha Reparto	Vencimiento	Vendedor	Nro. Interno	Nro. Pedido	Fecha Pedido
021801			010		02-04-2018	02-04-2018	02-04-2018	292000	0080203326	0081810943	02-04-2018

ITEM	CÓDIGO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UND.	VAL. VTA. UNIT.	DESC. UNIT.	VAL. VTA. TOTAL	IMPUESTOS	PRECIO UNITARIO	IMPORTE TOTAL
1	3007023	NU. ACEITE CIL FS 20LY 18LD	200.00	BLD	91.41	0.91	18,099.18	3,257.85	106.79	21,357.03

SON: VEINTIUN MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y SIETE CON 03 /100 SOLES	OP. GRATUITAS	S/	0.00
	OP. EXONERADAS	S/	0.00
	OP. INAFECTAS	S/	0.00
	OP. GRAVADAS	S/	18,099.18
	OTROS CARGOS	S/	0.00
	I.S.C.	S/	0.00
	I.G.V.	S/	3,257.85
	IMPORTE TOTAL	S/	21,357.03
	TOTAL DESCUENTO	S/	

Transportista :	Mercadería que recibí(mos) conforme, en cuanto al buen estado, cantidad, peso calidad
RUC :	Firma
Código :	Nombre
Placa :	
Peso :	



Autorizado mediante resolución N° 142020000996 /SUNAT
 Representación impresa de la Factura Electrónica.
 Este documento puede ser validado en: http://isp40.tr.papefess.com.pe/PortalDEX_VITALE

ESTADOS DE RESULTADOS



ESTADO DE RESULTADOS DE LA EMPRESA OCEAN FORCE SAC AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016 (Expresado en Soles)	
	IMPORTE S/
Ventas Netas	996,817.00
Costo de Venta	897,957.00
UTILIDAD BRUTA	98,860.00
GASTOS OPERATIVOS	50,688.00
Gastos de Administración	50,688.00
Gastos de Venta	-
UTILIDAD DE OPERACIÓN	48,172.00
Gastos Financieros	1,288.00
Ingresos Financieros	-
Otros ingresos no gravados	-
Gastos Diversos	1,173.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	45,711.00
Distribución Legal de la Renta	
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	45,711.00
Impuesto a la renta	-
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	45,711.00


Héctor Rodríguez Galarreta
 OCEANFORCE S.A.
 GERENTE GEN.


FRANCISCO H. SERRANO CAMPOS
 Contador Público Colegiado
 Matrícula N° 06 - 493

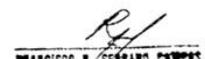


OCEANFORCE S.
A.
CONSERVAS . ALIMENTOS . AFINES C.

**ESTADO DE RESULTADOS
DE LA EMPRESA OCEAN FORCE SAC
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017
(Expresado en Soles)**

	IMPORTE S/
Ventas Netas	1,073,238.00
Costo de Venta	983,627.00
UTILIDAD BRUTA	89,611.00
GASTOS OPERATIVOS	59,483.00
Gastos de Administración	59,483.00
Gastos de Venta	-
UTILIDAD DE OPERACIÓN	30,128.00
Gastos Financieros	2,570.00
Ingresos Financieros	-
Otros ingresos no gravados	-
Gastos Diversos	1,650.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES	25,908.00
Distribución Legal de la Renta	
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO	25,908.00
Impuesto a la renta	-
UTILIDAD O PÉRDIDA DEL EJERCICIO	25,908.00


Héctor Rodríguez Galarreta
OCEANFORCE S.A.C.
GERENTE GENERAL


FRANCISCO W. SERRANO CAMPOS
Contador Público Colegiado
Matrícula N° 06 - 493

 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	--	---

Yo Dr. **ÁNGEL MUCHA PAITÁN**, Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo Chimbote, reviso la tesis titulada: **COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA “OCEAN FORCE S.A.C” – CHIMBOTE**, de los estudiantes **EVANGELISTA HERRERA SHIRLE THALÍA** y **MIÑANO CARRANZA GRISELLE ISABEL**, constamos que la investigación tiene un índice de similitud de 15% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Cesar Vallejo.

Nuevo Chimbote, 05 de Diciembre del 2018



DR. ÁNGEL JAVIER MUCHA PAITAN
DNI: 17841314

	AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL UCV	Código : F08-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	--	---

Yo Evangelista Herrera Shirle Thalía identificado con DNI 72225527 y Miñano Carranza Griselle Isabel identificado con DNI 72399668. Egresados de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad César Vallejo, autorizamos (X), No autorizamos () la divulgación y comunicación pública de nuestro trabajo titulado:

“COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA “OCEAN FORCE S.A.C” – CHIMBOTE”, en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derecho de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....



FIRMA
DNI 72225527



FIRMA
DNI 72399668

Fecha: 05 de Diciembre del 2018



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

EVANGELISTA HERRERA SHIRLE THALÍA

INFORME TÍTULADO:

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA "OCEAN FORCE S.A.C" – CHIMBOTE

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

CONTADOR PÚBLICO

SUSTENTADO EN FECHA: 05/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 17



DRA. MARIÁNELA KARINA SOLANO CAMPOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

MIÑANO CARRANZA GRISELLE ISABEL

INFORME TÍTULADO:

COSTOS DE PRODUCCIÓN Y SU INCIDENCIA EN LA RENTABILIDAD DE LOS PERIODOS 2016 Y 2017 DE LA EMPRESA "OCEAN FORCE S.A.C" – CHIMBOTE

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

CONTADOR PÚBLICO

SUSTENTADO EN FECHA: 05/12/2018

NOTA O MENCIÓN: 17



DRA. MARIÁNELA KARINA SOLANO CAMPOS