

**DIAGNÓSTICO Y FORMULACIÓN DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA
LA COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y TRANSPORTADORES
UNIDOS – COTAXI**

LUZ JENNIFER ROMERO PEÑARANDA

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE INGENIERIAS FISICO-MECÁNICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES
BUCARAMANGA
2014**

**DIAGNÓSTICO Y FORMULACIÓN DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA
LA COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y TRANSPORTADORES
UNIDOS – COTAXI**

LUZ JENNIFER ROMERO PEÑARANDA

Proyecto de grado para optar el título de
INGENIERA INDUSTRIAL

DIRECTOR
ORLANDO LEÓN ORTEGA
Contador Público - Especialista en Gerencia de Proyectos

TUTOR
WILLINGTON ARCINIEGAS JIMÉNEZ
Director Financiero COTAXI

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
FACULTAD DE INGENIERIAS FISICO-MECANICAS
ESCUELA DE ESTUDIOS INDUSTRIALES Y EMPRESARIALES
BUCARAMANGA
2014**

AGRADECIMIENTOS

A Dios por brindarme sabiduría, salud, fortaleza y todas las bendiciones que ha puesto en mi camino y a lo largo de toda mi carrera.

A mi mami por su total entrega, ejemplo intachable, por su amor y apoyo incondicional en todas mis decisiones, este triunfo no es solo mío. Es de las dos.

A mi papi agradezco todo lo que tengo en la vida, por ser un padre ejemplar, digno de toda mi admiración y respeto, gracias por hacer posible este sueño.

A mi hermanito, Miguel Ángel por cada dolor de cabeza que me ha hecho tener en sus 19 años de vida, por su amor que sé que junto con el de mis padres, es el más sincero e incondicional.

A mis tíos, primos y abuelitos por su apoyo, sus buenos deseos y por la unión familiar.

A mis amigos incondicionales, porque no hace falta escribir su nombre, más que un papel, los llevo en el corazón, gracias por tantos momentos, consejos y gratas experiencias.

A todas personas que se han cruzado en mi camino y han influenciado positivamente mi vida y mi desarrollo profesional.

Muchas gracias profesor Orlando León Ortega por dirigir mi proyecto, por su disposición y colaboración.

A toda la familia COTAXI, por abrirme las puertas al mundo laboral, por darme la oportunidad de ejercer, por las grandes enseñanzas y aprendizaje que me dejó esta experiencia laboral.

Luz Jennifer Romero Peñaranda.

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	15
1. CONTEXTO GENERAL	17
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	17
1.1.1 Misión.....	19
1.1.2 Visión	19
1.1.3 Políticas de Calidad	20
1.1.4 Objetivos de Calidad	20
1.1.5 Mapa de Procesos	21
1.1.6 Organigrama de la Cooperativa	22
1.1.7 Portafolio de Servicios	23
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	26
1.3 OBJETIVOS.....	28
1.3.1 Objetivo General	28
1.3.2 Objetivos Específicos.....	28
1.4 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO	29
1.5 ALCANCE Y LIMITACIONES	30
2. MARCOS REFERENCIALES.....	32
2.1 MARCO CONTEXTUAL	32
2.2 MARCO CONCEPTUAL	34
2.3 MARCO TEÓRICO	36
2.3.1 Costo.....	37
2.3.2 Gasto.	37
2.3.3 Pérdida.....	37
2.3.4 Elementos Fundamentales del Costo.	37
2.3.5 Mano de Obra Indirecta.	39
2.3.6 Sistema de Costeo ABC	39

3.	IDENTIFICACIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO.	42
3.1	MATERIALES DIRECTOS.....	42
3.1.1	Control de Inventarios.....	42
3.2	MANO DE OBRA DIRECTA	44
3.2.1	Almacén.....	45
3.2.2	Estación de Servicio	45
3.2.3	Taxis	46
3.2.4	Telecarga.....	46
3.2.5	Especiales.....	47
3.2.6	Giros	47
3.2.7	Remesas.....	47
3.2.8	Tiquetes	49
3.3	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (CIF)	50
4.	METODOLOGÍA.	51
4.1	DEFINICIÓN DEL SISTEMA DE COSTEO ACTUAL	51
4.2	DETERMINACIÓN DE LOS CENTROS DE COSTOS	53
4.3	ANÁLISIS DE RECURSOS ASIGNADOS AL ÁREA	54
4.3.1	Costos Indirectos de Fabricación.....	55
4.3.2	Mano de Obra Directa.....	62
4.4	DEFINICIÓN DE LAS ACTIVIDADES.....	62
4.5	SELECCIÓN DE LOS INDUCTORES DEL COSTO	63
4.5.1	Mano de Obra Directa.....	63
4.5.2	Costos Indirectos de Fabricación.....	64
4.6	ASOCIACIÓN Y ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS A LAS ACTIVIDADES Y LAS ACTIVIDADES A LOS PRODUCTOS.....	67
4.7	ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	69
4.7.1	Almacén.....	70
4.7.2	Estación de Servicio	83
4.7.3	Taxis	84

4.7.4	Telecarga.....	87
4.7.5	Especiales.....	89
4.7.6	Giros.....	94
4.7.7	Remesas.....	96
4.7.8	Tiquetes.....	97
5.	INDICADORES FINANCIEROS.....	100
5.1	RAZÓN CORRIENTE O ÍNDICE DE LIQUIDEZ.....	100
5.2	CAPITAL NETO DE TRABAJO.....	101
5.3	PRUEBA ÁCIDA O ÍNDICE DE LIQUIDEZ INMEDITA.....	102
5.4	ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO.....	103
6.	CONCLUSIONES.....	104
	ANEXOS.....	110

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Portafolio de Servicios	24
Tabla 2. Cinco Por Qué's	28
Tabla 3. Mano de Obra Directa Almacén	45
Tabla 4. Mano de obra directa Estación de Servicio.....	45
Tabla 5. Mano de Obra Directa Taxis	46
Tabla 6. Mano de Obra Directa Telecarga.....	46
Tabla 7. Mano de Obra Directa Especiales	47
Tabla 8. Mano de Obra Directa Giros	47
Tabla 9. Mano de Obra Directa Remesas.....	47
Tabla 10. Mano de Obra Directa Tiquetes	49
Tabla 11. Promedio de Ingresos Por Centro de Costos.....	52
Tabla 12. Porcentaje de Asignación Por Centro de Costos	52
Tabla 13. Porcentajes de Asignación Independientes	53
Tabla 14. Centros de Costos	54
Tabla 15. Porcentajes de asignación – Recurso: Impuestos	56
Tabla 16. Porcentajes de asignación – Recurso: Servicios Públicos.....	57
Tabla 17. Porcentajes de asignación – Recurso: Papelería	58
Tabla 18. Porcentajes de asignación – Recurso: Arriendos	58
Tabla 19. Porcentajes de asignación – Recurso: Mantenimiento	59
Tabla 20. Porcentajes de asignación – Recurso: Depreciación.....	60
Tabla 21. Porcentajes de asignación – Recurso: Seguros	60
Tabla 22. Porcentajes de asignación – Recurso: Sistematización.....	61
Tabla 23. Inductores del Costo	65
Tabla 24. Factores de ponderación	69
Tabla 25. Utilidad o Pérdida - Almacén.....	70
Tabla 26. Distribución Porcentual del Costo Total – Almacén	82
Tabla 27. Utilidad o Pérdida – Estación de Servicio	83

Tabla 28. Distribución Porcentual del Costo Total – EDS.....	83
Tabla 29. Utilidad o Pérdida – Taxis	84
Tabla 30. Distribución porcentual del costo total – Taxis; producto 1	85
Tabla 31. Distribución Porcentual del costo total – Taxis; producto 2.....	86
Tabla 32. Utilidad o Pérdida – Telecarga.....	87
Tabla 33. Distribución Porcentual del Costo Total – Telecarga	88
Tabla 34. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 1	89
Tabla 35. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 2	90
Tabla 36. Utilidad o Pérdida – Especiales Producto 3	90
Tabla 37. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 4	91
Tabla 38. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 5	92
Tabla 39. Distribución Porcentual del Costo Total – Especiales.....	93
Tabla 40. Utilidad o Pérdida – Giros	94
Tabla 41. Distribución Porcentual del Costo Total – Giros.....	95
Tabla 42. Utilidad o Pérdida – Remesas.....	96
Tabla 43. Distribución Porcentual del Costo Total – Remesas	97
Tabla 44. Utilidad o Pérdida – Tiquetes	98
Tabla 45. Distribución Porcentual del Costo Total – Tiquetes	98
Tabla 46. Razón Corriente	101
Tabla 47. Capital Neto de Trabajo	102
Tabla 48. Prueba Ácida	102
Tabla 49. Índice de Endeudamiento	103

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Mapa de Procesos Cooperativa.....	21
Figura 2. Organigrama Cooperativa.....	22
Figura 3. Diagrama Ishikawa - Cotaxi.....	27
Figura 4. Diagrama Ishikawa – Sector Transporte.....	32
Figura 5. Sistema de Información para registro de Inventarios.....	43
Figura 6. XEO-Inventarios; Valoración de Existencias.....	44
Figura 7. Sistema Informático Xeo-Contabilidad.....	55
Figura 8. Entrevista a los Coordinadores por Unidad de Negocio.....	63
Figura 9. Matriz ABC – Parte I.....	67
Figura 10. Matriz ABC – Parte II.....	68
Figura 11. Gráfica de Distribución del Costo Total – Almacén.....	82
Figura 12. Gráfica de Distribución del Costo Total – EDS.....	84
Figura 13. Gráfica de Distribución del costo total – Taxis; producto 1.....	86
Figura 14. Gráfica de Distribución del costo total – Taxis; producto 2.....	87
Figura 15. Gráfica de Distribución del Costo Total – Telecarga.....	88
Figura 16. Gráfica de Distribución del Costo Total – Especiales.....	94
Figura 17. Gráfica de Distribución del Costo Total – Giros.....	95
Figura 18. Gráfica de Distribución del Costo Total – Remesas.....	97
Figura 19. Gráfica de Distribución del Costo Total – Tiquetes.....	99

LISTA DE ANEXOS

ANEXO A. Prorrateso de Ingresos Por Ventas.....	110
ANEXO B. Cif.....	110
ANEXO C. Mano de obra.....	113
ANEXO D. Recursos a Distribuir en los Centros de Costo	116
ANEXO E. Entrevista con el Personal	116
ANEXO F. Diagramas de flujo por centro de costo.....	117
ANEXO G. Inductores del Costo.....	128
ANEXO H. Formato Orden de Compra.....	129
ANEXO I. Matriz ABC Almacén	129
ANEXO J. Matriz ABC Estación de Servicio	130
ANEXO K. Matriz ABC Especiales.....	130
ANEXO L. Matriz ABC Giros.....	131
ANEXO M. Matriz ABC Remesas	131
ANEXO N. Matriz ABC Taxis	132
ANEXO O. Matriz ABC Telecarga.....	132
ANEXO P. Matriz ABC Tiquetes	133
ANEXO Q. Indicadores Financieros.....	133
ANEXO R. Tabla Resumen	134

RESUMEN

TÍTULO: DIAGNÓSTICO Y FORMULACIÓN DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y TRANSPORTADORES UNIDOS – COTAXI.*

AUTOR: LUZ JENNIFER ROMERO PEÑARANDA**

PALABRAS CLAVE: Costeo ABC, Actividades, Recursos, Inductores de Costo, Centros de costos.

CONTENIDO: A través de la ejecución de este proyecto de grado se buscó formular una estructura que permitiera calcular los costos generados por cada una de las unidades de negocios con la que cuenta la Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos COTAXI; con el propósito de facilitar a la gerencia la toma de decisiones financieras y administrativas.

Basado en el modelo de costos por actividades ABC y con el acompañamiento de la gerencia y todos los jefes de departamento, se determinaron 8 centros de costos correspondientes a cada una de las unidades de negocio con las que cuenta la cooperativa actualmente, seguido de esto, se establecieron dichas actividades y la manera como estas afectan directamente los procesos que generan la prestación de cada uno de los servicios en cada centro de costos, y de manera paralela los inductores que relacionan las actividades con tales procesos.

Finalmente; se realizó un comparativo de los costos de la operación, sumados con los costos de adquisición de los productos en determinados centros de costos, con el precio de venta unitario de cada servicio, con el fin de plantear posibles propuestas de mejora en los procesos y operaciones; y así; la administración decida si las disminuciones en los costos de operación pueden ser trasladadas a los clientes, a efectos de lograr mayor cobertura en el respectivo servicio.

* Proyecto de grado

** Facultad de Ingenierías físico-mecánicas, Escuela de Estudios Industriales y Empresariales, Director de proyecto; Orlando León Ortega, Contador Público.

ABSTRACT

TITLE: DIAGNOSIS AND DEVELOPING A COST STRUCTURE FOR COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y TRANSPORTADORES UNIDOS – COTAXI.*

AUTHOR: LUZ JENNIFER ROMERO PEÑARANDA**

KEY WORDS: ABC costing, activities, resources, cost inducers, cost centers.

DESCRIPTION: This project degree intended formulate an structure to calculate the costs generated by each business unit present in Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos COTAXI, to facilitate the financial and administrative decision making.

Based on ABC costing model and with the supporting of management and department heads, eight cost centers were determined, each one corresponding to a business unit present in the company; then these activities, and how they directly impact the process in the service provision were established for each cost center; parallel inducers that relate activities with the different process were established too.

At last, a comparative between the operational costs with the acquisition costs of products, and the sale Price was done, to raise possible improvement proposals in process and operations; in that way, management can decide if cost reductions can be moved to clients, to get greater coverage in the respective service.

* Degree Project

** Faculty of Physique Mechanics Engineering. School of Industrial and Managerial studies. Director; Public Accountant. Orlando León Ortega. .

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

OBJETIVO	CUMPLIMIENTO
GENERAL	
Formular una estructura de costos en la COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y TRANSPORTADORES UNIDOS - COTAXI, basado en el modelo de costos por actividades ABC, para facilitar a la gerencia la toma de decisiones financieras y administrativas, así como la implementación de nuevas estrategias para el mejoramiento y desarrollo empresarial.	4. METODOLOGÍA
ESPECÍFICOS	
Reconocer los posibles centros generadores de costos de la Cooperativa a través de la identificación de cada una de las actividades que se generan dentro de cada centro de servicio.	4.4 DEFINICIÓN DE LAS ACTIVIDADES
Diagnosticar mediante un análisis costo-beneficio cuál es la favorabilidad que genera cada centro de servicio, respecto a los ingresos, gastos y utilidades de la cooperativa.	3. IDENTIFICACIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO
Determinar que controles se deben establecer sobre la proyección de costos de la empresa, de tal manera que se garantice su aplicabilidad.	4.3 ANÁLISIS DE RECURSOS ASIGNADOS AL ÁREA 4.2 DETERMINACIÓN DE LOS CENTROS DE COSTOS
Analizar y comparar el sistema actual de costeo en relación con el nuevo sistema de medición de los costos por actividades ABC con el fin de demostrar los resultados obtenidos con la propuesta de mejora.	4.7 ANÁLISIS DE RESULTADOS
Analizar los indicadores financieros, apoyados en una herramienta ofimática.	5. INDICADORES FINANCIEROS

INTRODUCCIÓN

En un entorno altamente cambiante, en donde uno de los principales desafíos empresariales es la reducción de los costos, en búsqueda de mayor producción con altos índices de calidad utilizando al mínimo los recursos, con el objetivo de permanecer en un mercado cada vez más competitivo. Por ello se hace necesario el proceso de estructuración de los costos, que como tal debe cubrir todas las operaciones de la organización, definir mecanismos para el procesamiento de datos financieros que permita generar la toma de decisiones de una manera más adecuada y acertada, con el fin de incrementar los estándares de calidad buscando brindar valor a los consumidores finales del servicio.

Los cambios que modificaron las condiciones productivas y tecnológicas, han hecho que las empresas se enfrenten ahora a una mayor variedad tanto de productos como de servicios y la elaboración de productos innovadores con características de ingeniería y de procesos diferentes entre sí que generen una cantidad de costos considerablemente muy diferentes, a la mano de obra directa, que es la base mediante el cual el costeo tradicional asigna los CIF.

Para mantenerse en competencia en el mercado actual, ha llegado el momento de adoptar nuevas técnicas de administración de costos, para conocer el costo real de los servicios y tomar decisiones sobre costos y precios, con base en información adecuada.

Actualmente la COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y TRANSPORTADORES UNIDOS establece sus costos mediante balances generales globalizados en los que no se logra evidenciar con claridad los costos en los que verdaderamente incurre cada una de las 8 operaciones con las que cuenta la empresa. Por esta razón se hace necesario mediante este proyecto de grado; formular una estructura de costos basada en el modelo de costos por actividades ABC para cada centro de servicio generado por la cooperativa, con el

fin de identificar y asignar los costos de una manera más adecuada a la realidad de sus operaciones y proporcionar una base argumentada para la toma de decisiones.

1. CONTEXTO GENERAL.

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA ³

COTAXI. Es una empresa de carácter Cooperativo, fundada el 31 de Octubre de 1.961, cuyo objeto social es el transporte terrestre de personas y carga, con cobertura en los departamentos de Santander, Norte de Santander, Cesar Magdalena y Caldas.

Fue creada por 25 Asociados fundadores y 15 asociados cofundadores, cuyo capital de aportes fue \$100.00 por cada asociado. La finalidad de su creación fue agrupar a propietarios de taxis de Bucaramanga para prestar una nueva alternativa de transporte a la ciudadanía, su razón social inicial fue Cooperativa Integral de Taxistas.

Mirando una posibilidad de realizar expresos a Cúcuta, Aguachica y Barrancabermeja, se solicitó su aprobación ante el INTRA, entidad que en 1.982 aprobó y adjudicó la licencia para 4 Horarios de ida y regreso a Cúcuta, 2 a Barranca y 2 para Aguachica, en 1.985 se aumentaron los horarios para estas ciudades, COTAXI aumentó su parque automotor a 50 vehículos de transporte de pasajeros por carretera y 100 vehículos de transporte de servicio urbano; en 1.986 cambia su razón social a Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos Ltda. COTAXI LTDA, y así continuó hasta 1.991.

A partir de 1.991 la cooperativa sufre cambios significativos y es considerada la segunda etapa de la historia de COTAXI, se aumentan los horarios y los destinos de los vehículos transportadores de pasajeros a: Cúcuta, Aguachica,

³ RESEÑA HISTÓRICA DE NUESTRA EMPRESA. [En Línea] [Consultado 14 de Abril de 2014]. Disponible en < <http://www.cotaxi.com.co/>>

Barrancabermeja, Ocaña, Cimitarra, Pailitas, Valledupar, Banco Magdalena, Dorada, Chiquinquirá.

En donde se establecen sedes o agencias, siendo de propiedad de la cooperativa las agencias de: Aguachica, Ocaña y Cúcuta. Posteriormente se crean otras agencias en: Pamplona, San Alberto (Cesar), San Martín, Pelaya, Curumaní y Codazzi.

En esta segunda etapa le es otorgada la licencia para el transporte de carga terrestre, con lo cual crea el servicio Telecarga, aumentando además la central de Comunicaciones. En esta etapa también adquiere su sede principal en Bucaramanga, ubicada en la Cra 19 N° 16-58.

En 1993 fue la primera empresa del país que renovó su parque automotor, adquiriendo 50 Busetas VANS importadas por ellos mismos, con capacidad cada una para 12 pasajeros.

En 1997 el gobierno autoriza el ingreso de 19 busetas con capacidad para 19 personas. Para la época se cuenta con un excelente parque automotor conformado por 450 taxis (200 de ellos afiliados a Colibrí), 63 Busetas, 197 vehículos para el transporte de carga (120 afiliados a Telecarga).

En esta segunda etapa recibe la Licencia de Transportes especiales y Turísticos y crea su Departamento de Turismo con Transporte Intermunicipal (20 Vehículos) y trámite de pasajes aéreos nacionales e Internacionales. Además se adquiere La Estación de Servicio La Gacela (Venta de Combustible), se crea el Almacén de Repuestos, suministros e insumos y mantenimiento y lubricación de vehículos.

En octubre de 2010 COTAXI cumplió 50 años de haber sido fundada, lo cual la hace merecedora de una distinción por parte del consejo de Bucaramanga y de la sociedad Santandereana en general por sus logros y la contribución al desarrollo de la región.

En Julio de 2013 COTAXI recibe la certificación de calidad del Icontec por sus procesos de gestión y calidad en el servicio.

COTAXI se ha caracterizado a lo largo del tiempo por realizar un gran aporte de desarrollo al Nororiente Colombiano, convirtiéndose en un pilar fundamental para todos sus asociados y clientes en general.

La cooperativa cuenta con 8 unidades de negocio conformadas por: Almacén, Estación de servicio, Servicio de taxi urbano, Servicio de Telecarga, Servicio Especial, Giros, Remesas y Tiquetes.

1.1.1 Misión. En COTAXI nos dedicamos a prestar los servicios de transporte en las modalidades de pasajeros por carretera, especial (turístico, escolar y ocasional), carga y taxis metropolitanos, giros a nivel nacional, encomiendas, comercialización de autopartes, lubricación de vehículos y venta de combustible.

1.1.2 Visión. La cooperativa Multiactiva de taxistas y transportadores unidos - COTAXI será reconocida en el años 2018 como una organización sinónimo de excelencia y confianza en el oriente Colombiano, que a través del compromiso del talento humano garantice la mejora continua de los servicios.

1.1.3 Políticas de Calidad. En la Cooperativa Multiactiva de Taxistas y transportadores unidos COTAXI nos dedicamos a prestar los servicios de transporte en las modalidades de pasajeros por carretera, especial (turístico, escolar y ocasional), carga y taxis metropolitanos, giros a nivel nacional, encomiendas, comercialización de autopartes, lubricación de vehículos y venta de combustible.

Nuestro objetivo está enfocado en proporcionar un excelente servicio a nuestros clientes, por medio de la satisfacción de sus necesidades y expectativas razón por la cual, contamos con un equipo humano altamente calificado y proveedores idóneos.

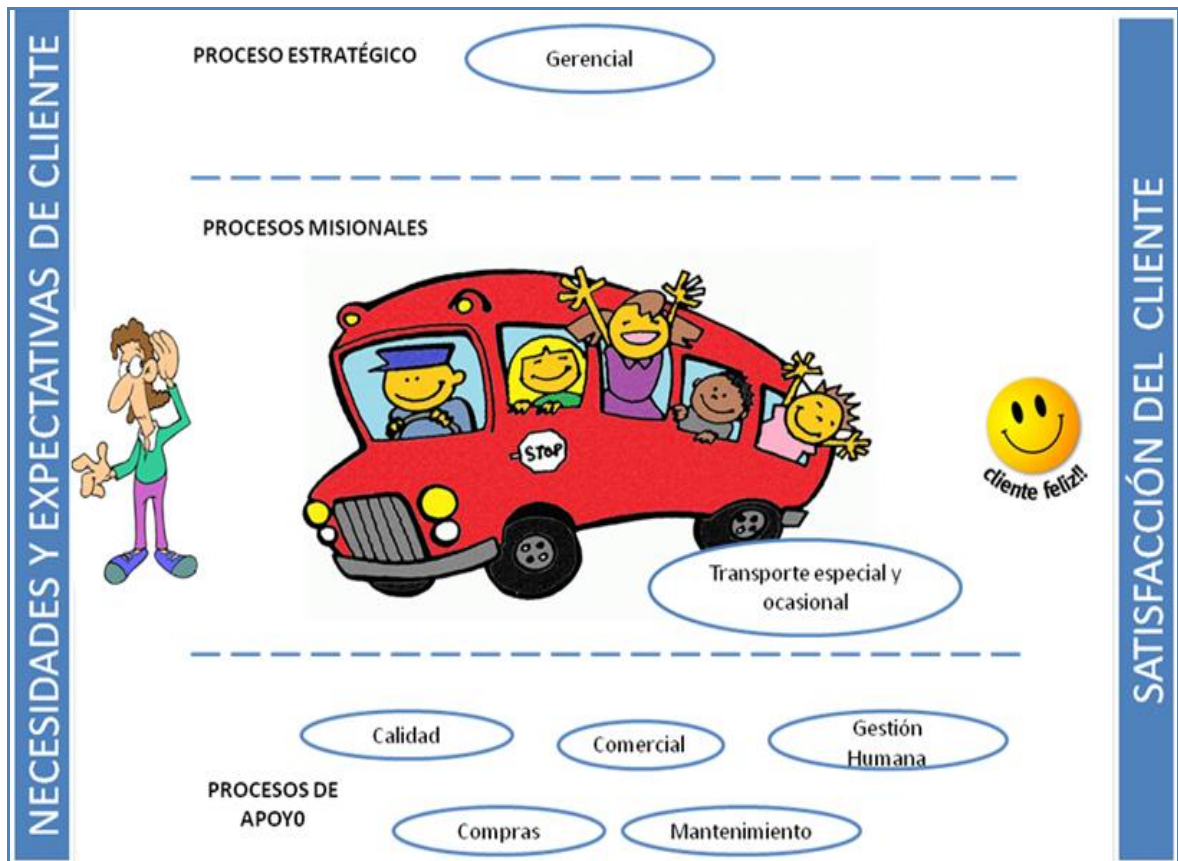
El mejoramiento continuo y el cumplimiento de los requisitos legales aplicables, son pilares fundamentales de nuestro sistema de gestión de calidad, asegurando de este modo la operatividad y el cumplimiento de las diferentes metas organizacionales.

1.1.4 Objetivos de Calidad

- Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes
- Contar con un equipo humano calificado
- Contar con los proveedores que permitan ofrecer un servicio de óptimo
- Asegurar el mejoramiento continuo de los servicios
- Cumplir con los requisitos legales aplicables

1.1.5 Mapa de Procesos

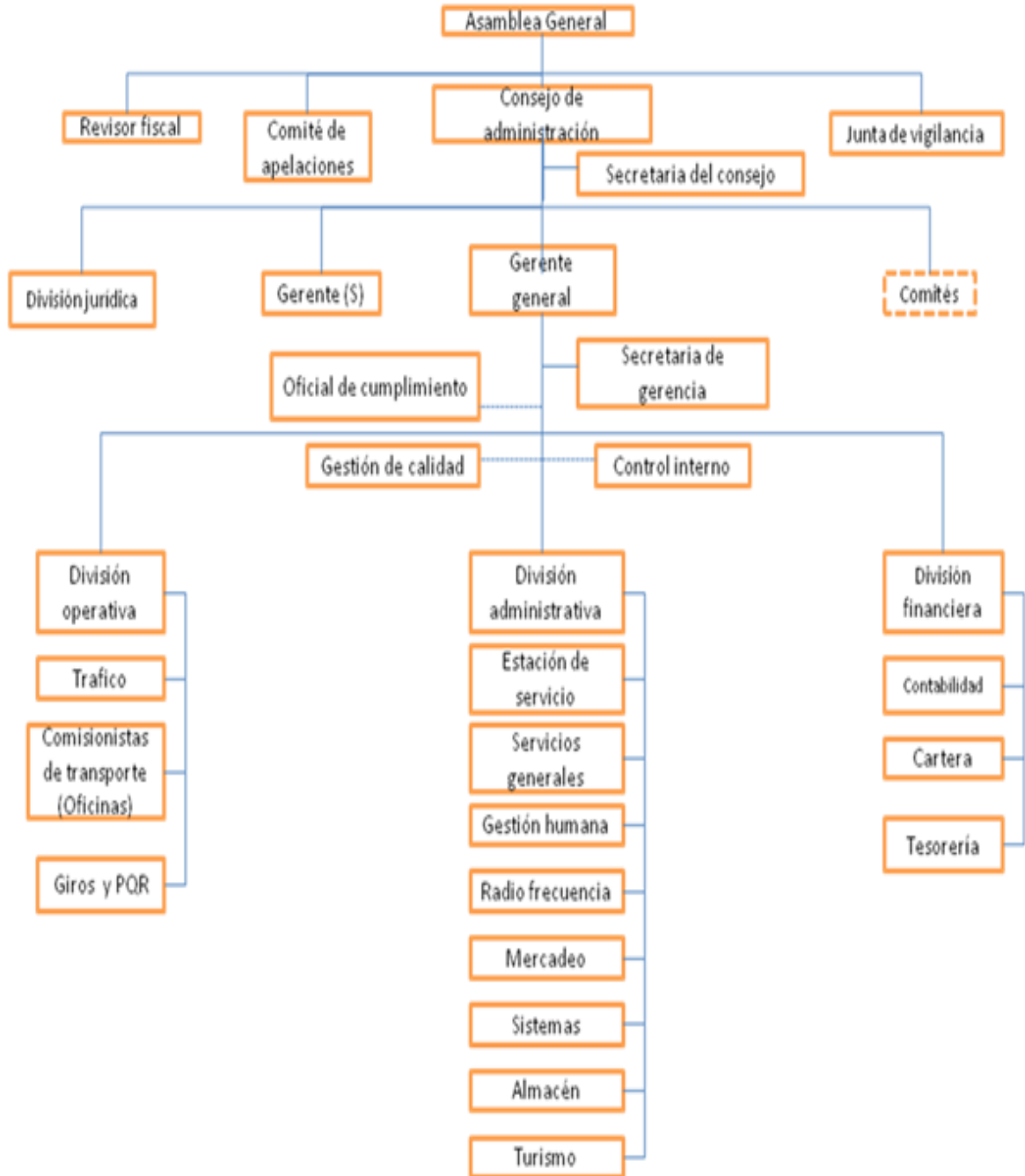
Figura 1. Mapa de Procesos de la Cooperativa



Fuente: Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos

1.1.6 Organigrama de la Cooperativa

Figura 2. Organigrama Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos



Fuente: Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos

1.1.7 Portafolio de Servicios

Tabla 1. Portafolio de Servicios, Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos.

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
<p>1. ALMACÉN</p> 	<p>Se ofrece servicios de:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento preventivo y/o correctivo de vehículos. • Cambio de aceite y motor. • Filtros. • Cambio de pastillas. • Revisión de niveles • Alineación de dirección • Balanceo.
<p>2. ESTACIÓN DE SERVICIO</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Venta de gasolina • Venta de A.C.P.M
<p>3. TAXI URBANO COLIBRÍ</p> 	<p>COTAXI ofrece servicio de taxis dotados con radio teléfono, denominados COLIBRI a nivel metropolitano en vehículos último modelo, con conductores calificados. Además se ofrece servicio de Valeras empresariales con el fin de ofrecerles a empleados o administrativos el servicio por sistema M-29 (sin efectivo y todo por vales).</p> <p>Servicio las 24 Horas Servicio con Valera Empresarial Taxi metropolitano en los Teléfonos: 671 69 99 / 671 61</p>

Tabla 1. (Continuación)

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
<p data-bbox="375 359 605 386">1. TELECARGA</p> 	<p data-bbox="891 359 1448 554">SERVICIO DE CARGA URBANA Y NACIONAL: Transporte de materiales, muebles, enseres, mudanzas y trasteos en vehículos tipo furgón y estacas de 1 a 4 toneladas, dotados con radioteléfono las 24 horas de día.</p> <p data-bbox="891 562 1448 758">MUDANZAS: Transporte de enseres dentro y fuera del área metropolitana en vehículos tipo furgón, cumpliendo con todos los estándares de calidad para que su carga llegue en las mismas condiciones en las que se recibe.</p>
<p data-bbox="375 856 605 884">2. ESPECIALES</p> 	<p data-bbox="891 856 1448 1226">TRANSPORTE ESPECIAL: (Escolar, Empresarial y Turismo); servicio de transportes a estudiantes de colegio y universidades en cómodos vehículos con capacidad de 12, 14, 23 y 38 pasajeros. Servicio de transporte turístico a cualquier parte del país con buses último modelo silletería reclinables, baño, climatizados audio, tv, con sistema de comunicación con capacidad de 14, 23, 38, 40 pasajeros.</p>
<p data-bbox="375 1293 516 1320">3. GIROS</p> 	<p data-bbox="891 1329 1448 1562">Servicio de Giros Nacionales COTAXI: permite enviar y recibir dinero a personas naturales o jurídicas, sin importar donde se encuentre el remitente o el destinatario, quien podrá enviar o retirar el dinero en cualquier oficina COTAXI de todo el país, al instante y en tiempo real.</p>

Tabla 1. (Continuación)

SERVICIO	DESCRIPCIÓN
<p data-bbox="363 359 558 390">4. REMESAS</p>  	<p data-bbox="898 359 1455 758">SERVICIO ENCOMIENDAS (TERMINAL A TERMINAL): COTAXI cuenta con 42 agencias que dan cubrimiento a 8 departamentos a nivel nacional, Santander, Norte de Santander, Bolívar, Cesar, Boyacá, Caldas, Tolima y Cundinamarca. Servicio de envíos con peso de hasta 80 kilos, se recoge la mercancía en la puerta de domicilio del cliente y se transporta en 12 y 24 horas según el destino con cubrimiento de horarios y despachos cada tres horas.</p> <p data-bbox="898 793 1455 856">MERCANCIA COMERCIAL E INDUSTRIAL:</p> <p data-bbox="898 863 1455 1262">Envíos despachados en grandes volúmenes cuyas piezas en conjunto son amparadas con una sola remesa para un mismo destinatario, envíe y reciba su mercancía sin costo adicional desde la comodidad de su empresa, negocio o bodega. Recolección y entrega puerta a puerta. Utilice nuestra red de vehículos de reparto y el más amplio equipo de camionetas y furgones en todo el territorio nacional, entregamos en 24 o 48 horas según el destino.</p>
<p data-bbox="363 1333 558 1365">5. TIQUETES</p> 	<p data-bbox="898 1402 1455 1598">COTAXI tiene a su disposición el servicio de pasajeros terrestre con vehículos de 4, 8, 12, 19 y 28 pasajeros, dotado, con sillotería reclinable, aire acondicionado, sonido ambiental, tv, todos cuentan con sistema de comunicación.</p>

Fuente: Autora del Proyecto - COTAXI.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

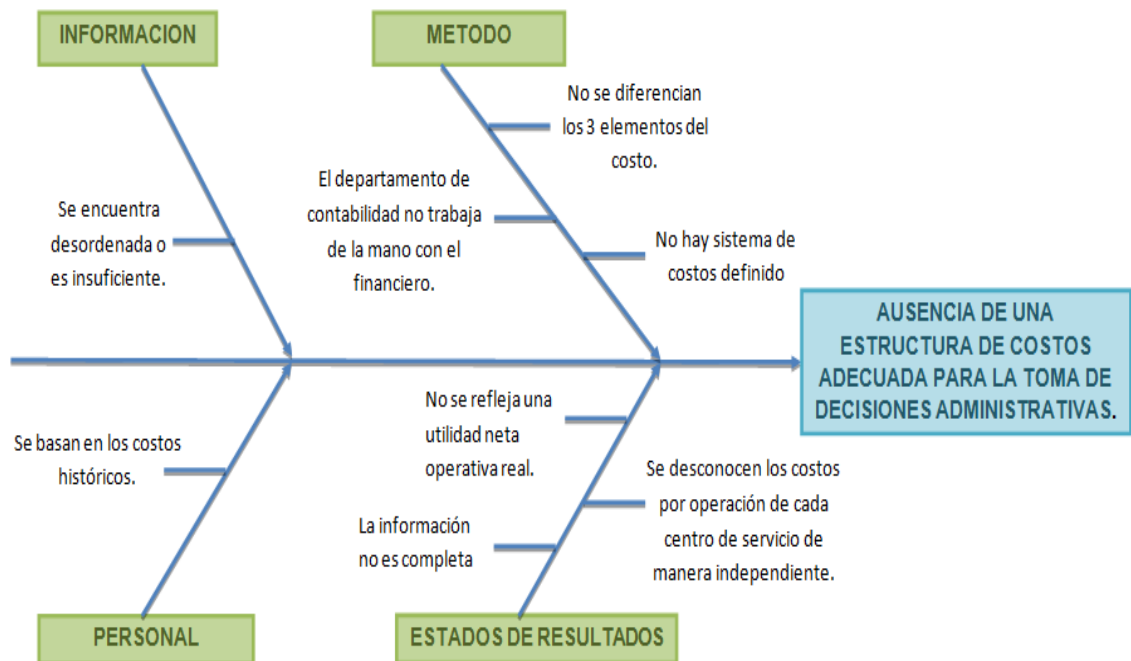
La Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos Ltda, COTAXI, adolece de una estructura o sistema de costos que le permita conocer el valor real de los servicios que presta. Actualmente establece sus utilidades de manera tradicional, proyectándolos mediante estados de resultados que no reflejan a detalle los costos de los procesos empleados en el desarrollo de su actividad económica; adicionalmente a esta problemática se suma el hecho de que la entidad carece de una estructura de costos que permita determinar y establecer los costos incurridos en cada unidad de negocios con la que cuenta la Cooperativa.

El principal problema que se ve reflejado en los estados de resultados de la empresa, es que no es fácil determinar cuál es el costo total de las operaciones durante el periodo en general, la dificultad nace de conocer cuánto de esos costos son generados por los diferentes servicios en ese mismo periodo, produciéndose por esta razón una labor dispendiosa e imposible para la gestión administrativa y financiera comparar los ingresos frente a los egresos en los diferentes procesos operativos, surgiendo la necesidad de realizar un costeo basado en actividades que se presenta como solución a los problemas que plantean los métodos tradicionales de costeo, buscando dar una correcta asignación de los CIF, orientándolos hacia la generación de valor, pretendiendo que la empresa sea más competitiva en su entorno, generando una reducción en sus costos y por ende mejor rentabilidad.

La metodología utilizada para el desarrollo de esta fase del proyecto se basa en un diagnóstico en cada una de las áreas, lo cual permitirá determinar los problemas observados y sus posibles causas, dependiendo del recurso utilizado en el desarrollo de los procesos. Las herramientas empleadas para la realización del diagnóstico son:

- **DIAGRAMA DE ISHIKAWA:** Por medio del diagrama causa-efecto (Figura 3), se pretende graficar el detalle de las principales causas que ocasionan el problema con los costos de la organización.
- **LOS CINCO POR QUÉ'S:** Para complementar el diagrama de Ishikawa, se hace uso de la herramienta Los Cinco Por Qué's, es una técnica que consiste en realizar una serie de preguntas que permitirá determinar las causas principales o la raíz del problema. (Tabla 2).

Figura 3. Diagrama Ishikawa – Cotaxi



Fuente: Autora del Proyecto.

Tabla 2. Cinco Por Qué's

PREGUNTA	RESPUESTA
¿Por qué es importante contar con una estructura de costos?	Porque es una herramienta que facilita la toma de decisiones, además que ayuda a el control de insumos utilizados en el desarrollo de una actividad.
¿Por qué es importante la toma de decisiones en una empresa?	Porque con la toma de decisiones es posible solucionar problemas presentados en una determinada área.
¿Por qué un sistema de costos por actividad es el que mejor se ajusta a las necesidades de la empresa?	Porque presenta un solución a los problemas que plantean los métodos tradicionales de costeo.
¿Por qué la información puede ser limitada?	Porque las herramientas utilizadas nos son claras para contemplar toda la información necesaria para un estudio.
¿Por qué las herramientas fallan a la hora de la recolección de los datos?	Porque existe ausencia de un estudio detallado que permita determinarlo.

Fuente: Autora del Proyecto.

1.3 OBJETIVOS

1.3.1 Objetivo General. Formular una estructura de costos en la Cooperativa Multiactiva de Taxistas y Transportadores Unidos - COTAXI, basado en el modelo de costos por actividades ABC, para facilitar a la gerencia la toma de decisiones financieras y administrativas, así como la implementación de nuevas estrategias para el mejoramiento y desarrollo empresarial.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Reconocer los posibles centros generadores de costos de la Cooperativa a través de la identificación de cada una de las actividades que se generan dentro de cada centro de servicio.

- Diagnosticar mediante un análisis costo-beneficio cuál es la favorabilidad que genera cada centro de servicio, respecto a los ingresos, gastos y utilidades de la cooperativa.
- Determinar que controles se deben establecer sobre la proyección de costos de la empresa, de tal manera que se garantice su aplicabilidad.
- Analizar y comparar el sistema actual de costeo en relación con el nuevo sistema de medición de los costos por actividades ABC con el fin de demostrar los resultados obtenidos con la propuesta de mejora.
- Analizar los indicadores financieros, apoyados en una herramienta ofimática.

1.4 JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO

La identificación e implementación de un sistema de costos como herramienta gerencial es fundamental para la toma de decisiones administrativas, siendo de gran importancia, no solo para las finanzas de la empresa, sino también para los procesos y procedimientos de planeación y control de operaciones, logrando manejar la eficacia y eficiencia dentro de las estructuras que fundamentan el desarrollo empresarial.

Actualmente COTAXI adolece de una estructura de costeo que le garantice el óptimo resultado del manejo de sus ingresos frente al costo de sus servicios. Según los resultados financieros de los últimos meses, los ingresos obtenidos están representados principalmente por solo una de los 8 unidades de negocio con las que cuenta la Cooperativa, lo cual indica que está representa un pilar fundamental en la rentabilidad de la organización. El hecho de que esta unidad de negocios genere utilidades depende en gran medida del costeo que se haga a cada uno de sus 8 centros de costos, una información actualizada e independiente de cada uno de ellos permitirá establecer un margen de ganancias real que cada centro de servicio aporta a la utilidad neta de la cooperativa.

La carencia de mediciones y proyecciones sobre sus diversos ingresos, así como el desconocimiento de sus costos reales y centros que los ocasionan, no permiten un desarrollo real de la empresa, ya que las decisiones gerenciales no se pueden tomar con la claridad y efectividad necesaria.

Con el fin de proyectar la realidad financiera empresarial de COTAXI, se propone la formulación de un sistema de costeo que permita asignar de manera real los costos para cada centro de servicio de manera independiente, en el desarrollo de sus operaciones, y así facilitar a la gerencia la toma de decisiones financieras y administrativas.

1.5 ALCANCE Y LIMITACIONES

Por medio del diseño de una estructura de costos para la Cooperativa Multiactiva de Transportadores Unidos – COTAXI; se pretende establecer de manera más adecuada todos los costos utilizados en el desarrollo de sus diferentes operaciones. Además de la formulación de nuevas estrategias para el mejoramiento y desarrollo empresarial, el cual permitirá que la toma de decisiones financieras y administrativas sea más acertada.

Durante la ejecución del proyecto se evidenciaron varios inconvenientes en el Departamento de Contabilidad; debido a la manera desorganizada y desactualizada en cómo se lleva la información, mas explícitamente las cuentas relacionadas con los activos fijos de la empresa, lo cual causo retrasos e inconvenientes en el cálculo de la depreciación. Adicionalmente no fue fácil determinar cuál fue el costo total de las operaciones durante un periodo mensual.

En general, la dificultad se produjo en conocer cuánto de esos costos son generados por los diferentes servicios en ese mismo periodo, y por esta razón se

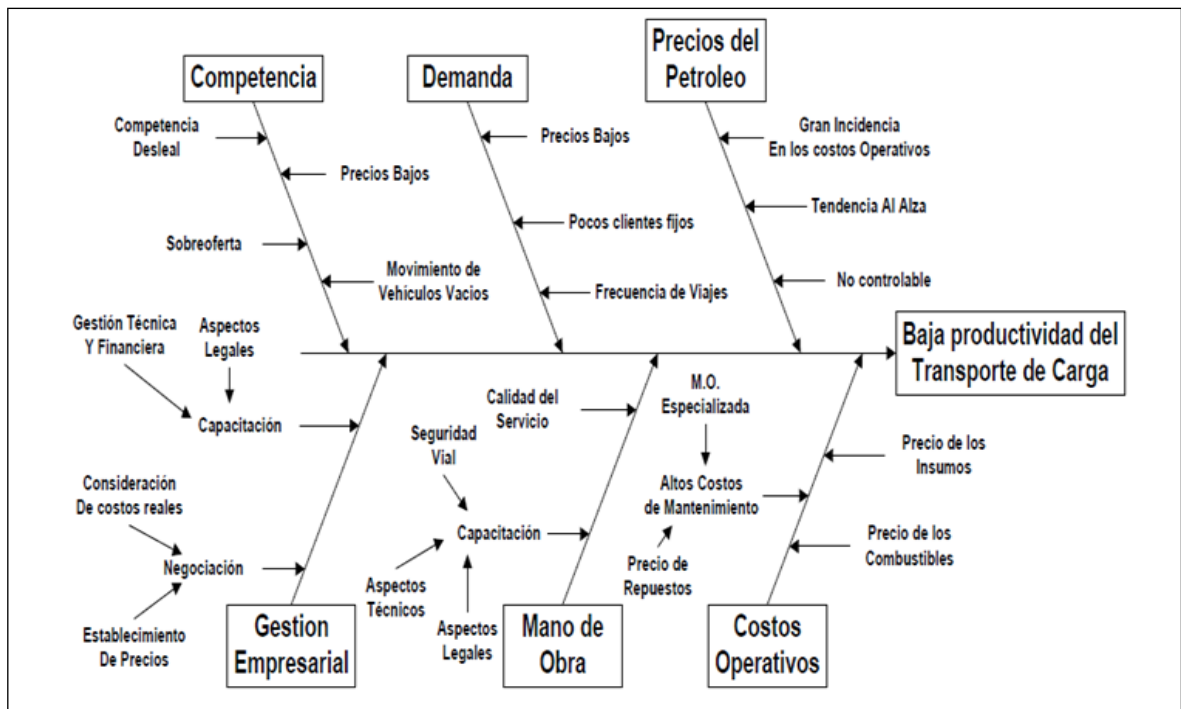
hizo más dispendioso comparar los ingresos frente a los egresos en los diferentes procesos operativos.

2. MARCOS REFERENCIALES.

2.1 MARCO CONTEXTUAL

En el siguiente diagrama se muestran las diversas variables que han afectado principalmente la baja productividad en el sector transporte en la modalidad de carga.

Figura 4. Diagrama Ishikawa – Sector Transporte



Fuente: Ministerio de Transporte.

En 2010 la cifra de personas que usaron las empresas transportadoras fue de casi 119 millones mientras que en 2013 se registraron cerca de 115 millones.

La Asociación para el Desarrollo Integral de Transporte Terrestre Intermunicipal - ADITT- entregó cifras preocupantes frente a la considerable reducción de pasajeros movilizados por vía terrestre en los últimos cuatro años.

Entre 2010 y 2013, los pasajeros se redujeron en cuatro millones, representando una reducción en la participación del mercado por vía terrestre de 3,3%.

Según cifras presentadas por el Asesor Económico y Financiero de ADITT, Armando Puerto, durante la versión XXV del Congreso Nacional de Transporte y Turismo que se realiza en Bogotá, la reducción de pasajeros y despacho de vehículos desde las terminales de transporte, es la siguiente:

En 2010: Se despacharon 12.065.973 vehículos, movilizandoo 118.961.481 de pasajeros.

En 2011: Se despacharon 11.811.437 vehículos y se movilizaron 115.560.019 personas.

En 2012: 12.032.259 vehículos salieron de las terminales de transporte y se movilizaron 116.423.143 pasajeros.

En 2013: Salieron de los terminales de transporte más de 11.600.541 vehículos, movilizandoo 114.996.975 pasajeros.

Frente al tema, José Yesid Rodríguez, Presidente Ejecutivo de la Asociación, propuso al Gobierno Nacional una agenda de competitividad que permita el desarrollo y consolidación del sector.

“Conforme a las cifras analizadas, los despachos y volumen de pasajeros movilizados ha disminuido, mientras que las aerolíneas de bajo costo y la venta de

vehículos y motos han incrementado sus ventas en los últimos cuatro años”, afirmó Rodríguez.

Ante la situación, el alto ejecutivo sostuvo que “la agenda de competitividad tendría que revisar la estructura de costos para la prestación de servicio que se encuentra desactualizada desde hace 8 años”.

La tendencia a la baja se explica por sucesos coyunturales como los paros a nivel nacional que se presentaron durante el 2013. Además, las tendencias estructurales del transporte como es el caso de la incursión de aerolíneas de bajo costo.

A esto se suma, la venta de motos a nivel nacional que para el 2013 superan las 600.000 unidades, la adquisición de vehículos por usuarios particulares que suman alrededor de 290.000 unidades para el mismo año. Así mismo, el fenómeno de la informalidad dentro del sector que parece no ser notorio para las respectivas entidades de control.⁴

2.2 MARCO CONCEPTUAL

- **ABC.** Costeo basado en actividad, es un modelo de costeo basado en la agrupación en centros de costos que forman una sucesión de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa. Enfoca sus esfuerzos en las actividades que causan costos y que se relacionan a través de su consumo con el costo de los productos⁵.

⁴ TRANSPORTE INTERMUNICIPAL PARA PYMES. [En Línea] [Consultado 12 de Abril de 2014]. Disponible en < <http://www.dinero.com/empresas/articulo/transporte-intermunicipal/194457>>

⁵ HERNANDEZ ESPINOZA Domingo. Filosofía y doctrina de los costos empresariales en el marco de la competitividad y la globalización económica.

- **ACTIVIDAD.** Es el conjunto de actuaciones o tareas que tienen como objetivo agregar valor a un objeto. Se define como el conjunto de procesos o procedimientos que originan trabajo. En las pequeñas y medianas empresas se suelen agrupar más los procesos y los procedimientos que se relacionan entre si mientras que en las empresas grandes la tendencia es a detallar las actividades para después formar centros de actividades.⁶
- **CENTRO DE COSTOS.** Conjunto de una o más actividades que hacen parte del proceso productivo organizadas de forma independiente para recibir los recursos y transformarlos en un producto o servicio definido.
- **OBJETO DEL COSTO.** Es un elemento final o provisional para el cual se desea una acumulación de costos. En otras palabras es todo aquello que se desea medir: Un producto, un servicio, una operación. A su vez los objetos de costos pueden ser internos o externos.
- **RECURSO.** Equivalen a los elementos humanos, físicos o tecnológicos utilizados o consumidos en las actividades.
- **INDUCTOR.** Se definen como la causa original de un costo o también se dice que es el factor utilizado para medir cómo imputar el costo a las actividades o a los productos.
- **GIRO.** Transacción que permite enviar y recibir dinero a personas naturales o jurídicas, sin importar donde se encuentre el remitente o el destinatario, al instante y en tiempo real.

⁶ HICKS DOUGLAS T. El sistema de costos basado en las actividades. Guía para su implementación en pequeñas y medianas empresas.

- **REMESA.** Envío y despacho de piezas en conjunto o individuales, dirigidas hacia un destinatario final.
- **RAN.** Es el radio de acción nacional para transporte nacional e intermunicipal de pasajeros, vía terrestre.
- **PORTE.** Cantidad pagada por el envío de un giro a múltiples destinos del país dentro del rango de cierta cantidad de dinero.
- **LÍNEA O CLAVIJERO.** Camino determinado que va de un sitio a otro lugar de destino, y que ya ha sido previamente establecido.

2.3 MARCO TEÓRICO

Desde el punto de vista financiero, la información de costos representa el fundamento vital en la evaluación del beneficio obtenido por la operación del negocio, en la estimación del impacto financiero provocado por diferentes alternativas y cursos de acción propuestos, y en la determinación del nivel de viabilidad de la implementación de estrategias tácticas de operación encaminadas al logro del nivel competitivo deseado. De igual forma, la información de costos, como elemento crítico en la elaboración de presupuestos y determinación de niveles de utilidad a obtenerse constituye una herramienta fundamental de análisis financiero suministrando bases a la gerencia para la supervisión del desempeño y determinación del éxito alcanzado en el desarrollo de la gestión empresarial.

Puede entonces afirmarse que la contabilidad de los costos mediante la identificación, clasificación, acumulación, análisis e interpretación de la información relativa al costeo de los productos constituye parte fundamental del sistema contable de la empresa, suministrando fundamentos básicos para la

determinación del nivel de factibilidad de la implementación de los mecanismos y medios a través de los cuales se espera alcanzar el éxito empresarial. Es importante comprender que en la consecución del nivel competitivo deseado, objetivo primordial del proceso de la empresa, se requiere la participación y el compromiso absoluto de todos aquellos interesados en el beneficio de la organización: grupos internos, sobre los cuales pesa el manejo administrativo y grupos externos, con poder decisorio sobre el futuro empresarial, y cuyas determinaciones se fundamentan y soportan en los resultados obtenidos de la operación gestionada al interior de la empresa.⁷

2.3.1 Costo. Erogación o sacrificio de valores que reporta un beneficio futuro. Es un desembolso que se realiza con el fin de alcanzar un objetivo específico relacionado con la producción de un bien o servicio: es capitalizable e inventariable y hace parte del balance general.

2.3.2 Gasto. Desembolso aplicado contra el ingreso de un determinado periodo no es capitalizable, ni inventariable y se muestra en el estado de resultados o estado de pérdidas y ganancias. Toda erogación de valores relacionada con el desarrollo de los procesos administrativos, de ventas y financieros de la empresa debe ser considerada como gasto del periodo durante el cual se causa.

2.3.3 Pérdida. Consumen activos descapitalizando la empresa; no representan ningún beneficio futuro, no guardan relación de causalidad con los ingresos y son involuntarios.

2.3.4 Elementos Fundamentales del Costo. Los costos están representados por las erogaciones que se capitalizan para conformar el costo de los productos

⁷ PABON, Hernán. Fundamentos de Costos, 1a ed. Bucaramanga, Ediciones Universidad Industrial de Santander, 2008, capítulo 1, pág. 17

fabricados. En el proceso productivo pueden claramente definirse tres elementos integrales de dicho costo y son indispensables para producir un bien.

2.3.4.1 Materiales Directos. Son un elemento del costo de fabricación del producto, representan el costo total de materias primas procesadas, tiene una relación directa con el producto. Es importante supervisar la recepción y el traspaso por cada departamento y debe ser informada a cada jefe de departamento que intervenga en el proceso para corregir errores que se presenta y poder tomar medidas para elaborar métodos de recuperación y reducción de desperdicios.

2.3.4.2 Mano de Obra Directa. El proceso de transformación de los materiales requiere la participación del recurso humano, servicio por el cual la empresa paga una remuneración denominada salario y que a su vez genera o representa una serie de derechos y beneficios por la ley a favor de los trabajadores y a cargo de los patronos o de otras entidades destinadas al servicio y seguridad social de los empleados; se hace referencia entonces a las prestaciones sociales y los aportes parafiscales o transferencias.

Se exceptúa del concepto de mano de obra directa el pago que se haga a los trabajadores directos de producción por el tiempo de actividad no productiva, es decir, tiempo ocioso, tiempo inactivo y diferencia de nómina, así como el recargo por el tiempo extra durante el cual se realiza ya sea labor productiva o improductiva, más correspondiente valor de las prestaciones sociales y los aportes patronales que tales conceptos generen.

2.3.4.3 Costos Indirectos de Fabricación. También llamados carga fabril, costos o gastos generales de fabricación, comprenden todos los demás costos

empleados en la producción que no se pueden relacionar directamente con el objeto del costo, o bien, que sería muy costoso o complicado hacerlo.⁸

2.3.5 Mano de Obra Indirecta. El valor del salario básico prestaciones sociales y aportes generados por el servicio o actividad prestada por el personal de producción que no interviene directamente en la transformación de las materias primas y demás materiales en producto terminado.

2.3.6 Sistema de Costeo ABC. El modelo de costos ABC es un modelo que se basa en la agrupación e centros de costos que conforman una secuencia de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa, Centra sus esfuerzos en el razonamiento gerencial, en forma adecuada las actividades que causan costos y que se relacionan a través de su consumo con el costo de los productos. Lo más importante es conocer la generación de los costos para obtener el mayor beneficio posible de ellos, minimizando todos los factores que no añadan valor.⁹

2.3.6.1 Características del Modelo ABC

- Es un sistema de gestión integral, donde se puede obtener información de medidas financieras y no financieras que permiten una gestión óptima de la estructura de costos.
- Permite conocer el flujo de las actividades, de tal manera que se pueda evaluar cada una por separado y valorar la necesidad de su incorporación al proceso, con una visión de conjunto.
- Proporciona herramientas de valoración objetivas de imputación de costos.

⁸ PABON, Hernán. Fundamentos de Costos, 1a ed. Bucaramanga, Ediciones Universidad Industrial de Santander, 2008, capítulo 1, pág. 23

⁹ PABON, Hernán. Fundamentos de Costos, 1a ed. Bucaramanga, Ediciones Universidad Industrial de Santander, 2008, capítulo 1, pág. 348

2.3.6.2 Identificación de Actividades del Modelo ABC. En el proceso de identificación dentro del modelo ABC se debe en primer lugar ubicar las actividades de forma adecuada en los procesos productivos que agregan valor, para que en el momento que se inicien operaciones, la organización tenga la capacidad de responder con eficiencia y eficacia a las exigencias que el mercado le imponga. Después que se hayan especificado las actividades en la empresa y se agrupen en los procesos adecuados, es necesario establecer las unidades de trabajo, los transmisores de costos y la relación de transformación de los factores para medir con ello la productividad de los inputs y para transmitir racionalmente el costo de los inputs sobre el costo de los outputs.

Un estudio de la secuencia de actividades y procesos, unido a sus costos asociados, podrá ofrecer a las directivas de la organización una visión de los puntos críticos de la cadena de valor, así como la información relativa para realizar una mejora continua que puede aplicarse en el proceso creador de valor.¹⁰ Al conocer los factores causales que accionan las actividades, es fácil aplicar los inductores de eficiencia que son aquellos factores que influyen decisivamente en el perfeccionamiento de algún atributo de eficiencia de la actividad cuyo afinamiento contribuirá a completar la armonía de la combinación productiva.¹¹ Estos inductores suelen enfocarse hacia la mejora de la calidad o características de los procesos y productos, a conseguir reducir los plazos, a mejorar el camino crítico de las actividades centrales y a reducir costos.

Por último, es necesario establecer un sistema de indicadores de control que muestren continuamente cómo va el funcionamiento de las actividades y procesos y el progreso de los inductores de eficiencia. Este control consiste en la comparación del estado real de la acción frente al objetivo propuesto,

¹⁰ HERNÁNDEZ Yuzmely. El sistema de costos basado en actividades.

¹¹ BAUJIN PÉREZ, Joshua Chilala Chipo. Estudios relacionados con el sistema de Costos basado en actividades.

estableciendo los correctores adecuados para llevarlos a la cadena de valor propuesta.

La teoría económica convencional y los sistemas de contabilidad de gestión tratan los costos como una variable solamente si cambian con las fluctuaciones de producción a corto plazo. La teoría de ABC sostiene que muchas importantes categorías de costos no varían con los cambios de producción a corto plazo, sino con cambios en el diseño, composición y variedad de los productos y clientes de la empresa. Estos costos de complejidad deben identificarse y asignarse a los productos.

2.3.6.3 Etapas para Implantar Un Sistema de Costos ABC. En la metodología de costos ABC se busca “agrupar las actividades en los diferentes centros de costos, incorporar en los centros de costos los costos que no tienen relación directa con los objetivos del costo utilizando los inductores apropiados y mediante los mismos distribuir los costos en los centros de costos a los objetivos de costos o a otros centros de costos”.¹² Para lo cual la mayoría de autores describen las siguientes etapas:

- Identificar los componentes del costo
- Definición de las actividades
- Determinar los centros de costo
- Seleccionar los inductores de costos para asignar los costos a las actividades y las actividades a los productos.
- Establecer la estructura de flujo de costos.

¹² DOUGLAS T., Hicks. El sistema de costos basado en actividades ABC: Guía para su implantación en pequeñas y medianas empresas. Alfaomega grupo editor. 1998

3. IDENTIFICACIÓN DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO.

3.1 MATERIALES DIRECTOS

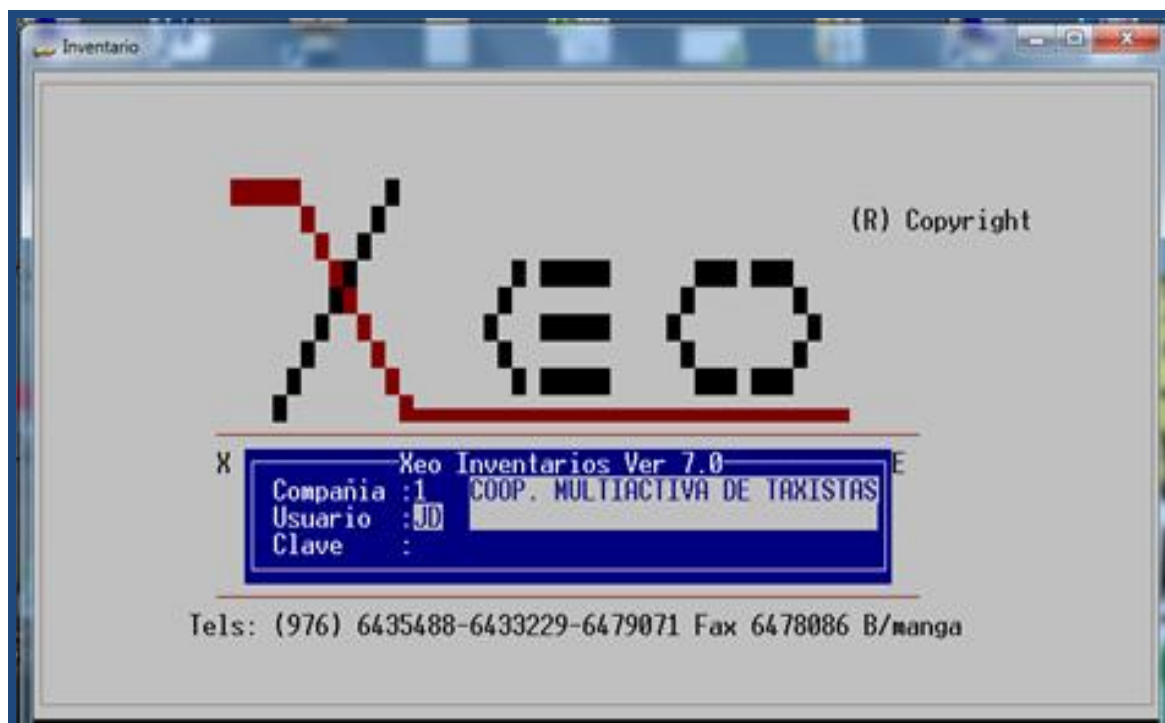
COTAXI al ser una empresa netamente de servicios no cuenta con este elemento del costo. Todos aquellos artículos que están incluidos en el activo corriente y que no sufren ningún tipo de transformación, simplemente son comercializados. Al hacer referencia a estos productos, únicamente se incluyen, a los comercializados en los centros de costos; Almacén y Estación de Servicio, en ellos se encuentran disponibles para la venta:

- Aceites
- Filtros
- Baterías
- Valvulinas
- Gasolina
- A.C.P.M

Los centros de costos restantes: Especiales, Giros, Remesas, Tiquetes, Telecarga y Taxis, no se tienen en cuenta para esta diferenciación de los elementos del costo ya que no sufren de ninguna transformación de materiales en sus procesos productivos, son netamente servicios.

3.1.1 Control de Inventarios. Los ingresos y salidas de productos no fabricados por la empresa se realizan a través del sistema informático XEO-Inventarios mostrado en la figura 5. Esta operación es realizada por el jefe del almacén y se realiza periódicamente cada cuatro o cinco días, dependiendo de la fecha en que se emita la orden de compra.

Figura 5. Sistema de Información para registro de Inventarios.



Fuente: Autora del Proyecto.

Mediante este sistema de información, se utiliza el método para valoración de inventarios; promedio ponderado. Cada vez que se realiza una orden de compra (Ver Anexo H), es directamente el Jefe de Almacén el encargado de realizar la misma mediante conteo físico, que posteriormente entrega al Jefe de Control Interno de la Cooperativa quien es el encargado de verificar las entradas y salidas del producto, para su posterior aprobación en Gerencia, como se observa en la figura 6.

Figura 6. XEO-Inventarios; Valoración de Existencias.

Articulo	Descripcion	Ex
01	BODEGA PRINCIPAL	
C0002	RACING SAE 20W50 SL 1/4 DE GALON	CUA
C0006	VALVOLINE RACING 10W-30 GALON	GAL
C0007	TERGAS 20W50 EN CUARTOS	CUA
C0008	TERGAS 20W50 EN GALON	GAL
C0009	ACEITE BEG 2T C24/4	CUA
C0010	HELIX SUP. 10W30 1/4	CUA
C0011	CUARTO OILTEC 20W50 SL PLUS	CUA
C0012	OILTEC 20W-50 PLUS X 6	GAL
C0013	HELIX 20W-50 GAS	CUA
C0014	TERGAS 50 SL EN GALON	GAL
C0015	OILTEC 10W-40 PLUS EN 1/4	CUA
C0016	TOTAL ELF 20W50 GALON	GAL

Fuente: Autora del Proyecto.

Cabe resaltar que las órdenes de compra emitidas por la Estación de Servicio - La Gacela se realizan diariamente, y están a cargo del administrador de la Estación de servicio, estas órdenes de compra son realizadas vía internet directamente a la EXXON MOBIL, quienes inmediatamente despachan el pedido. Una vez se realiza el anterior proceso; el carrotanque que se encuentra dentro de los activos fijos de la cooperativa hace la recepción del pedido hasta los dispensadores de gasolina de la estación.

3.2 MANO DE OBRA DIRECTA

Debido a que se presentan múltiples diferencias entre los jefes inmediatos y su personal a cargo, se produce una alta rotación del personal, puntualmente en el Departamento de Contabilidad, causando de esta manera deficiencias tanto en la fluidez como en la eficiencia de los procesos que afectan de manera directa a todas las unidades de negocio de la empresa.

Teóricamente se entiende por mano de obra directa todas aquellas horas de personal, dedicadas a la transformación de materia prima en producto terminado, en el caso de la cooperativa, y por ser esta una empresa netamente de servicios se toman como mano de obra directa todos aquellos empleados que intervienen directamente en la prestación del servicio. A continuación se hace referencia de las mismas, de manera discriminada por centro de costos.

3.2.1 Almacén

Tabla 3. Mano de Obra Directa Almacén

MANO DE OBRA DIRECTA	
NELSON POVEDA CRUZ	JEFE DE ALMACÉN
VICTOR HUGO VELAZCO VILLAMIZAR	LUBRICADOR
HUGO APONTE TORRES	LUBRICADOR

Fuente: Autora del Proyecto.

3.2.2 Estación de Servicio

Tabla 4. Mano de obra directa Estación de Servicio

MANO DE OBRA DIRECTA	
ERICSON EDUARDO GIL GODOY	CONDUCTOR CARROTANQUE
CLAUDIA JOHANNA RODRIGUEZ	VENDEDORA EDS
ERIKA OSIRIS VILLAMIZAR MENDEZ	VENDEDORA EDS
JOSE LUIS GOMEZ SERRANO	VENDEDORA EDS
LEDYS YESSENIA MARTIEZ VILLAMIZAR	VENDEDORA EDS
GIOVANNY REYES ORDUZ	VENDEDORA EDS
WALTER BERNANDO CASTILLO GOMEZ	VENDEDORA EDS
DIEGO ANDRES NUÑEZ RANGEL	VENDEDORA EDS
CARLOS JAVIER MARTINEZ CASTILLO	VENDEDORA EDS
SANDRA MILENA OSORIO CASTANEDA	VENDEDORA EDS

Fuente: Autora del Proyecto.

3.2.3 Taxis

Tabla 5. Mano de Obra Directa Taxis

MANO DE OBRA DIRECTA	
CLAUDIA LUCIA LIZCANO ORTEGA	COORDINADORA RADIO-OPERADORA
AZUCENA VESGA BLANCO	RADIO-OPERADORA
LILIANA AGUILAR DIAZ	RADIO-OPERADORA
MARIBEL TARAZONA BAYONA	RADIO-OPERADORA
MARTHA LUCIA CONTRERAS PINTO	RADIO-OPERADORA
ROSMERY REYES AFANADOR	RADIO-OPERADORA
MARLENE DELGADO CHANGU	RADIO-OPERADORA
LEIDY JOHANNA MELO GARCIA	RADIO-OPERADORA
LEIDY JULIANA AVELLANEDA PLATA	RADIO-OPERADORA
MARIA EUGENIA BECERRA RODRIGUEZ	RADIO-OPERADORA
MAYERLY NATHALIA RANGEL LIZARAZO	RADIO-OPERADORA

Fuente: Autora del Proyecto.

3.2.4 Telecarga

Tabla 6. Mano de Obra Directa Telecarga

MANO DE OBRA DIRECTA	
CLAUDIA LUCIA LIZCANO ORTEGA	COORDINADORA RADIO-OPERADORA
AZUCENA VESGA BLANCO	RADIO-OPERADORA
LILIANA AGUILAR DIAZ	RADIO-OPERADORA
MARIBEL TARAZONA BAYONA	RADIO-OPERADORA
MARTHA LUCIA CONTRERAS PINTO	RADIO-OPERADORA
ROSMERY REYES AFANADOR	RADIO-OPERADORA
MARLENE DELGADO CHANGU	RADIO-OPERADORA
LEIDY JOHANNA MELO GARCIA	RADIO-OPERADORA
LEIDY JULIANA AVELLANEDA PLATA	RADIO-OPERADORA
MARIA EUGENIA BECERRA RODRIGUEZ	RADIO-OPERADORA
MAYERLY NATHALIA RANGEL LIZARAZO	RADIO-OPERADORA

Fuente: Autora del Proyecto.

3.2.5 Especiales

Tabla 7. Mano de Obra Directa Especiales

MANO DE OBRA DIRECTA	
LUDY AMALIA PRECIADO	COORDINADORA DE MERCADEO
FRAY GREGORIO BECERRA	AUXILIAR DE MERCADEO

Fuente: Autora del Proyecto.

3.2.6 Giros

Tabla 8. Mano de Obra Directa Giros

MANO DE OBRA DIRECTA	
LUZ FERLEY POVEDA DÍAZ	COORDINADORA DE GIROS
NELSON AYALA ARIZA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA
SANDRA PATRICIA AREVALO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA
GLADYS ESTHER ALVARADO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA TIBU
OLGA LUCIA OREJUELA OSORIO	AUXILIAR. ADMINISTRATIVA AGENCIA CIMITARRA
LUIS FERNANDO CARREÑO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN
JENNIFER TATIANA FLORIAN	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN
42 OFICINAS EN TODO EL PAÍS	COMISIONISTAS

Fuente: Autora del Proyecto.

3.2.7 Remesas

Tabla 9. Mano de Obra Directa Remesas

MANO DE OBRA DIRECTA	
FREDDY ALVAREZ	CARGADOR-DESPACHADOR REMESAS TERMINAL
ADOLFO PEDROZA MAOSALVA	CARGADOR-DESPACHADOR REMESAS TERMINAL
LEONARDO BUENO ALMEIDA	CARGADOR-DESPACHADOR REMESAS TERMINAL

Tabla 9 (Continuación)

MANO DE OBRA DIRECTA	
DAVID FERNANDO GARCIA FLOREZ	CARGADOR-DESPACHADOR REMESAS TERMINAL
JOHANNA ANDREA CAICEDO ARENAS	AUXILIAR ADMINISTRATIVA REMESAS
YURLEY MONCADA PINZON	AUXILIAR ADMINISTRATIVA REMESAS
ALBEIRO BAUTISTA FLOREZ	CARGADOR - DESPACHADOR REMESAS
EMERSON ADRIAN LEON ANTOLINEZ	CARGADOR - DESPACHADOR REMESAS
JORGE ENRIQUE RAMIREZ	CARGADOR - DESPACHADOR REMESAS
CARLOS OBDULIO DIAZ SUAREZ	CARGADOR - DESPACHADOR REMESAS
WILLINGTHON ORTIZ PRADA	CARGADOR - DESPACHADOR REMESAS
JENNIFFER ALEXANDRA REYES SISA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA REMESAS
NINI JOHANNA DUARTE JURADO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA REMESAS
ANGEL EDUARDO SISA MARTINEZ	CARGADOR - DESPACHADOR REMESAS
SERGIO ANDRES BLANCO COTRINA	CARGADOR - DESPACHADOR REMESAS
GUSTAVO GUALDRON VILLA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA REMESAS
NELSON AYALA ARIZA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA
SANDRA PATRICIA AREVALO PACHECO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA
GLADYS ESTHER ALVARADO HERNANDEZ	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA TIBU
OLGA LUCIA OREJUELA OSORIO	AUXILIAR. ADMINISTRATIVA AGENCIA CIMITARRA
LUIS FERNANDO CARREÑO MARTINEZ	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN
JENNIFER TATIANA FLORIAN PABON	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN
42 OFICINAS EN TODO EL PAÍS	COMISIONISTAS

Fuente: Autora del Proyecto.

3.2.8 Tiquetes

Tabla 10. Mano de Obra Directa Tiquetes

MANO DE OBRA DIRECTA	
GILBERTO MONCADA MONCADA	TURNADOR
ORLANDO MENDOZA SERRANO	TURNADOR
JHON JAIRO PLATA LENGERKE	TURNADOR
HUMBERTO CORTES BECERRA	TURNADOR
LUIS OVIDIO GARZON MARIN	TURNADOR
GERMAN LEON CARMARGO	TURNADOR
JOSE MANUEL ALFONSO AVILA	TURNADOR
MAURICIO HOYOS MEJIA	TURNADOR
WILSON ROA ACUÑA	TURNADOR
ALEXIS PEÑA HERRERA	TURNADOR
ERVIN RIVERA PINTO	TURNADOR
LUIS HERNANDO MANTILLA	TURNADOR
EDWARD MILLER AMAYA HERNANDEZ	TAQUILLERO- TERMINAL
MYRIAM CECILIA DELGADO RINCON	TAQUILLERO- TERMINAL
CHRISTIAN ACEVEDO GARZON	TAQUILLERO- TERMINAL
NELSON AYALA ARIZA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA
SANDRA PATRICIA AREVALO PACHECO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA
GLADYS ESTHER ALVARADO HERNANDEZ	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA TIBÚ
OLGA LUCIA OREJUELA OSORIO	AUXILIAR. ADMINISTRATIVA AGENCIA CIMITARRA
LUIS FERNANDO CARREÑO MARTINEZ	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN
JENNIFER TATIANA FLORIAN PABON	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN
42 OFICINAS EN TODO EL PAÍS	COMISIONISTAS

Fuente: Autora del Proyecto.

3.3 COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (CIF)

En este tercer elemento del costo se tuvo en cuenta todos aquellos recursos que son necesarios para el desarrollo del proceso productivo, pero que no tienen que ver directamente con el servicio, ya que no cumple con las características necesarias para considerarlos como directos.

De acuerdo a lo anterior, se pueden considerar como costos indirectos de fabricación, los siguientes:

- Impuestos (Predial, Impuesto al vehículo, Estampilla pro-desarrollo fronterizo, Impuesto al patrimonio, Impuesto al espectro electromagnético).
- Servicios públicos (Agua, Luz, Celulares, Internet y Teléfono.)
- Papelería
- Arriendos
- Mantenimientos
- Depreciaciones
- Seguros Todoriesgo

Al igual que la mano de obra directa, es necesario incluir todas aquellas horas hombre, indispensables para el desarrollo del proceso de servicio, pero que no intervienen directamente con el objeto misional de la cooperativa. Dentro de estas se encuentran:

El valor correspondiente a salarios, prestaciones sociales y aportes patronales de; jefes de área y todo el personal administrativo de la cooperativa.

4. METODOLOGÍA.

4.1 DEFINICIÓN DEL SISTEMA DE COSTEO ACTUAL

El principal problema, es precisamente la ausencia de un sistema de costos que permita a la cooperativa conocer el costo real de los servicios que presta, y como consecuencia; no se puede determinar los costos en los que incurre cada unidad de negocio de manera independiente. Por esta razón se escogió el sistema de costos por actividades ABC, ya que es muy versátil y puede adaptarse fácilmente a casi todo tipo de empresa prestadora de servicios; principalmente a una como la cooperativa, que presenta altos costos indirectos de fabricación y mano de obra, que no son cargados de la manera correcta ocasionando sobrecostos en algunas unidades de negocio y por el contrario existen otras que no reciben ninguna carga por dichas salidas de dinero.

Tomando como referencia lo descrito anteriormente, y en común acuerdo con el director del proyecto, se decidió realizar un prorrateo de ingreso por ventas, en donde se tuvieron en cuenta los promedios mensuales de ingresos de 3 meses estándar por cada centro de costos; en donde la demanda no fluctuara considerablemente para que de esta manera no se viera afectado el cálculo del costo mensual unitario. (Ver Anexo A.)

Con ayuda del Director Operativo, el Jefe de Control Interno y el personal a cargo de cada una de las unidades de negocio, se obtuvo los siguientes resultados:

Tabla 11. Promedio de Ingresos Por Centro de Costos

INGRESOS POR VENTAS				
CENTRO DE COSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO
ALMACÉN	\$ 51.600.717	\$ 50.200.696	\$ 53.853.322	\$ 51.884.912
EDS	\$ 1.151.261.416	\$ 1.075.797.052	\$ 1.051.238.196	\$ 1.092.765.555
TAXIS	\$ 15.225.000	\$ 15.225.000	\$ 15.225.000	\$ 15.225.000
TELECARGA	\$ 1.841.000	\$ 1.841.000	\$ 1.841.000	\$ 1.841.000
ESPECIALES	\$ 140.569.371	\$ 139.073.564	\$ 140.344.928	\$ 139.995.954
GIROS	\$ 66.443.830	\$ 66.432.317	\$ 68.355.195	\$ 67.077.114
REMESAS	\$ 191.017.158	\$ 205.328.778	\$ 216.466.244	\$ 204.270.727
TIQUETES	\$ 675.440.850	\$ 787.401.342	\$ 796.847.537	\$ 753.229.910
TOTAL VENTAS MENSUALES				\$ 2.326.290.171

Fuente: Autora del Proyecto.

De la anterior información se obtuvo un valor promedio de ingresos mensuales por unidad de negocio, valor que se usó para determinar el porcentaje de asignación mensual que será cargado por CIF y M.O a cada centro de costos, de la siguiente manera:

Tabla 12. Porcentaje de Asignación Por Centro de Costos

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN	
CENTRO DE COSTO	PRORRATEO
ALMACÉN	2,23%
EDS	46,97%
TAXIS	0,65%
TELECARGA	0,08%
ESPECIALES	6,02%
GIROS	2,88%
REMESAS	8,78%
TIQUETES	32,38%
TOTAL	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

Estos porcentajes se tuvieron en cuenta únicamente para distribuir todos aquellos costos que son generados por el edificio de administración ya que cada unidad de negocio debe subsidiar el centro de operaciones de las mismas.

En el caso particular de los centros de costo: Giros, Remesas y Tiquetes se obtuvo un porcentaje de asignación diferente ya que todos estos operan en una misma oficina, y sus costos deben ser asignados de acuerdo a las ventas que estos generen. (Ver Anexo A, Hoja 2)

Tabla 13. Porcentajes de Asignación Independientes

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN	
CENTRO DE COSTOS	PRORRATEO
GIROS	6,55%
REMESAS	19,94%
TIQUETES	73,52%
TOTAL	100,00%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.2 DETERMINACIÓN DE LOS CENTROS DE COSTOS

Combinar las actividades en diferentes conjuntos teniendo en cuenta cómo se relacionan entre ellas por su perfil de costos, es decir, por su tasa de aplicación de los costos e inductores del costo.¹³

Para determinar los centros de costos a trabajar, como primera medida se tuvo en cuenta la similitud en cómo operan algunos de ellos. Inicialmente resultaron 5 centros de costos ya que se agruparon todos los del sector transporte en uno solo y aquellos que no operan de la misma manera como lo hacen la estación de servicio, el almacén y los giros se dejaron de forma individual. Esta opción fue descartada después de que se vio la necesidad de determinar de manera individual los costos en los que incurren las unidades de negocio en las que están involucrados los asociados de la cooperativa.

¹³ LEÓN GARCÍA, Oscar. Nociones de costeo ABC: Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones. Edición 3^a. Prensa Moderna Impresiones, s.f. Páginas 443 – 458.

Finalmente se decidió en común acuerdo con la gerencia, trabajar con 8 centros de costos debido a la necesidad de determinar la rentabilidad por unidad de negocio, comparando los costos y gastos con los precios unitarios de venta. Los centros de costos resultantes son los siguientes:

Tabla 14. Centros de Costos

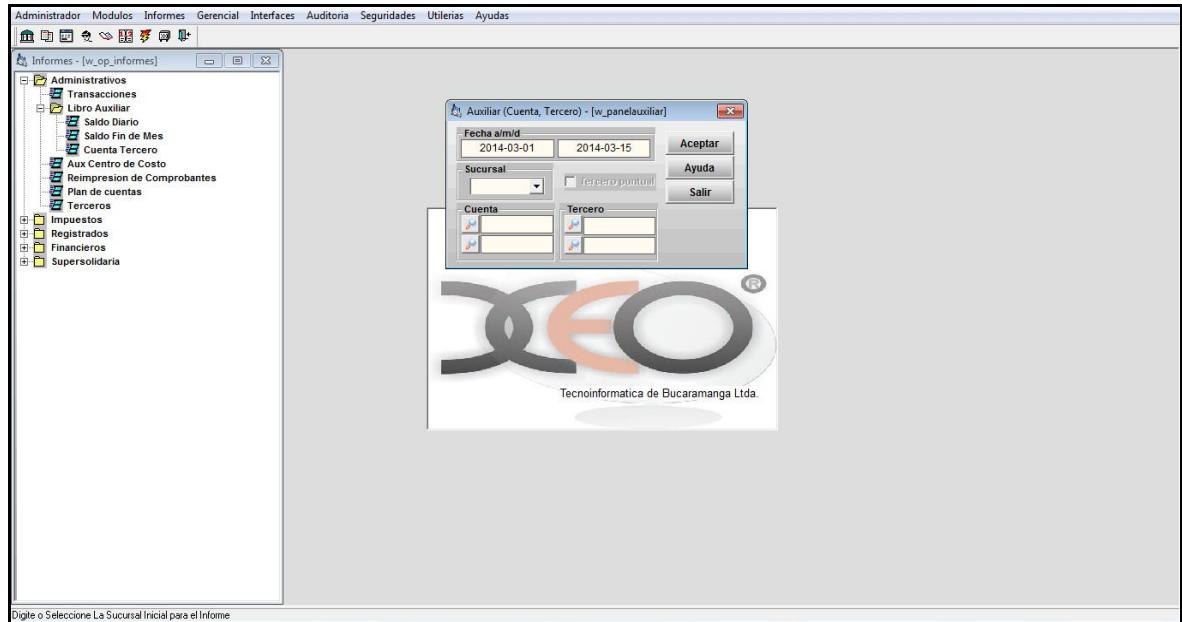
CENTROS DE COSTO
1. Almacén
2. Estación de Servicio
3. Taxis
4. Telecarga
5. Especiales
6. Giros
7. Remesas
8. Tiquetes

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3 ANÁLISIS DE RECURSOS ASIGNADOS AL ÁREA

Una vez realizada la identificación de los 3 elementos del costo: Materiales directos, mano de obra y CIF; a través del sistema informático Xeo-Contabilidad (Figura 7), se extrajo toda la información contable de los recursos consumidos por la cooperativa.

Figura 7. Sistema Informático Xeo-Contabilidad



Fuente: Autora del Proyecto.

Por medio de los balances del año gravable 2013, que fueron facilitados por la contadora; se obtuvo la clasificación de todas aquellas cuentas debían ser tenidas en cuenta como recursos para ser cargados a las actividades.

Al mismo tiempo en que se conoció la forma en cómo operan cada una de las 8 unidades de negocio, se enlistó uno a uno los recursos que intervienen en el proceso, y posteriormente se clasificó en materiales, mano de obra y CIF, según fuera el caso. (Ver Anexo D.)

4.3.1 Costos Indirectos de Fabricación. A continuación se explica de manera más explícita la forma en cómo se obtuvieron los datos y los resultado que arrojó.

4.3.1.1 Impuestos. Los valores que corresponden al total de impuestos fueron generados por el sistema Xeo-contabilidad de la cooperativa; son datos del valor anual pagado correspondientes al año gravable 2013, el cual fue diferido a 12

meses para determinar un valor mensual. Los pagos correspondientes a; Impuesto Predial, Industria y Comercio e Impuesto al patrimonio fueron distribuidos a cada centro de costo de acuerdo al porcentaje de asignación obtenido del prorratio de ingresos por ventas. Los demás impuestos fueron cargados directamente al área en donde fueron causados. (Ver Anexo B. Hoja 1), y los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 15. Porcentajes de asignación – Recurso: Impuestos

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN TOTAL	
ALMACÉN	1,16%
EDS	27,70%
TAXIS	0,34%
TELECARGA	0,04%
ESPECIALES	3,12%
GIROS	1,70%
REMESAS	9,11%
TIQUETES	56,24%
TOTAL IMPUESTOS	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.2 Servicios Públicos. A través del sistema Xeo-contabilidad de la Cooperativa, fueron extraídos los valores correspondientes al total mensual pagado por servicios; estos valores fueron prorratiados de acuerdo al porcentaje de ingresos por ventas en el periodo de septiembre a noviembre del año gravable 2013. Exclusivamente para el valor pagado por energía eléctrica en el centro de costos; Almacén, fue necesario asignar un porcentaje estimado de consumo debido a que no existe contadores que dividan el consumo del almacén, del edificio de administración, y se dividieron de la siguiente manera; Administración: 80% y Almacén: 20%. (Ver anexo B. Hoja 2).

Los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 16. Porcentajes de asignación – Recurso: Servicios Públicos

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN TOTAL SERVICIOS	
ALMACÉN	5,25%
EDS	20,44%
TAXIS	2,53%
TELECARGA	0,33%
ESPECIALES	1,94%
GIROS	4,98%
REMESAS	13,99%
TIQUETES	50,53%
TOTAL SERVICIOS	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.3 Papelería. Solo se tuvo en cuenta los valores de papelería que intervienen directamente con la prestación del servicio (Giros, Remesas, Tiquetes, Almacén y Taxis), los demás son considerados gastos de administración; por esta razón los porcentajes de asignación para algunos centros de costos es cero. Los datos fueron proporcionados por el personal del Departamento de Archivo, que son los encargados de llevar los registros, en las tablas de control de inventarios y pedidos por unidad de negocio (Ver Anexo B. Hoja 3). En esta etapa del proyecto se presentaron algunos inconvenientes, debido a que no se lleva un registro de forma separada para los gastos correspondientes a papelería, cafetería y aseo, lo que hizo más dispendioso la obtención de la información.

Los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 17. Porcentajes de asignación – Recurso: Papelería

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN	
ALMACÉN	1,58%
EDS	0,00%
TAXIS	7,74%
TELECARGA	0,00%
ESPECIALES	0,00%
GIROS	5,94%
REMESAS	18,08%
TIQUETES	66,66%
TOTAL MTTO.	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.4 Arriendos. Los valores correspondientes a arriendo son causados únicamente por las 42 oficinas con las que cuenta la cooperativa alrededor del país; El resto de las unidades de negocio operan en instalaciones que son propiedad de COTAXI. Estos valores solo corresponden al porcentaje asumido por COTAXI en cada una de las oficinas en común acuerdo con el comisionista (Ver Anexo B. Hoja 4). Estos datos fueron proporcionados por el jefe de control interno de la cooperativa; quien es el encargado que supervisar y monitorear cada una de las 42 oficinas.

Los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 18. Porcentajes de asignación – Recurso: Arriendos

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN	
ALMACÉN	0,00%
EDS	0,00%
TAXIS	0,00%
TELECARGA	0,00%
ESPECIALES	0,00%
GIROS	6,55%
REMESAS	19,94%
TIQUETES	73,51%
TOTAL ARRIENDOS	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.5 Mantenimiento. El Departamento de Sistemas de la Cooperativa no cuenta con políticas de mantenimiento preventivo, por ende no existe un presupuesto mensual fijo que pueda ser cargado directamente al costo. Por esta razón se decidió diferir a 12 meses el valor anual generado por el sistema Xeo-contabilidad de la cooperativa, por concepto de mantenimiento en el año 2013, y a partir de él se obtuvo un valor promedio mensual que se cargó directamente al centro de costos donde fue causado. (Ver Anexo B. Hoja 5).

Los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 19. Porcentajes de asignación – Recurso: Mantenimiento

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN	
ALMACÉN	2,10%
EDS	78,09%
TAXIS	15,01%
TELECARGA	0,01%
ESPECIALES	0,51%
GIROS	0,24%
REMESAS	0,74%
TIQUETES	3,30%
TOTAL MTTO.	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.6 Depreciaciones. Debido a que la cooperativa no cuenta con un inventario de activos fijos por unidad de negocio, fue necesario extraer del sistema Xeo-contabilidad de la cooperativa, el valor de depreciación anual para el año 2013, y posteriormente calcular un promedio mensual, que finalmente fue cargado a cada centro de costos por prorratio de ingresos por ventas (Ver Anexo B. Hoja 6). Cabe resaltar que este valor está sujeto a posibles cambios en cuando el proyecto de actualización de la hoja de vida de activos fijos sea ejecutado.

Los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 20. Porcentajes de asignación – Recurso: Depreciación

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN TOTAL	
ALMACÉN	1,96%
EDS	53,48%
TAXIS	0,57%
TELECARGA	0,07%
ESPECIALES	5,28%
GIROS	2,53%
REMESAS	7,70%
TIQUETES	28,40%
TOTAL DEPRECIACIONES	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.7 Seguros. Los valores correspondientes a mantenimiento anual fueron obtenidos del sistema Xeo-contabilidad de la cooperativa, y fueron diferidos mensualmente para determinar cuál era el valor que debería ser cargado mensualmente a cada centro de costos (Ver Anexo B. Hoja 7).

Los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 21. Porcentajes de asignación – Recurso: Seguros

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN	
ALMACÉN	0,39%
EDS	22,70%
TAXIS	0,11%
TELECARGA	0,01%
ESPECIALES	1,04%
GIROS	4,96%
REMESAS	15,10%
TIQUETES	55,69%
TOTAL SEGUROS	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.8 Sistematización. Dentro de los recursos a distribuir por sistematización se encuentran:

- El mantenimiento de SILOG (sistema logístico de la cooperativa)
- Arriendo del servidor
- Transmisión de la tiqueteadora
- Servidor Back Up
- Renovación de Licencias del Office
- Renovación de licencias Antivirus

Todos estos recursos son indispensables para el funcionamiento continuo de los equipos que son indispensables e intervienen directamente en la prestación del servicio, los valores correspondientes a sistematización anual fueron obtenidos del sistema Xeo-contabilidad de la cooperativa, y fueron diferidos mensualmente para determinar cuál era el valor que debería ser cargado mensualmente a cada centro de costos (Ver Anexo B. Hoja 8).

Los resultados de los porcentajes que deben ser asignados por cada centro de costo en este recurso se pueden observar en la siguiente tabla:

Tabla 22. Porcentajes de asignación – Recurso: Sistematización

PORCENTAJE DE ASIGNACIÓN	
ALMACÉN	3,81%
EDS	0,00%
TAXIS	1,11%
TELECARGA	0,14%
ESPECIALES	10,28%
GIROS	4,93%
REMESAS	15,00%
TIQUETES	65,03%
TOTAL SISTEMATIZACIÓN	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

4.3.1.9 Mano de Obra Indirecta. El valor correspondiente a salarios, prestaciones sociales y aportes patronales de; jefes de área y todo el personal administrativo de la cooperativa (Ver Anexo C. Hoja 6).


4.3.2 Mano de Obra Directa. Se consideró como mano de obra directa el valor correspondiente al salario básico, prestaciones sociales y aportes patronales generado por los trabajadores que intervienen directamente con la prestación del servicio (Ver Anexo C. Hoja 1).

Para los centros de costos; giros, remesas y tiquetes, solo se tiene en cuenta la mano de obra directa, por concepto de pago por comisión. Cabe resaltar que esté es un valor no prestacional (Ver Anexo C. Hoja 2, 3 y 4).

4.4 DEFINICIÓN DE LAS ACTIVIDADES

El conjunto de tareas homogéneas que pueden llegar a ser cuantificadas conforman una actividad; con la finalidad de definir las se realizaron encuestas con los coordinadores encargados de cada unidad de negocio. De los resultados arrojados por el análisis de las entrevistas aplicadas se obtuvo la definición de las siguientes actividades (Ver Anexo E.), y posteriormente se realizaron los diagramas de flujo con las actividades y subactividades de las mismas (Ver Anexo F.). A continuación, en la Figura 8; se muestra el modelo con el cual realizaron dichas entrevistas:

Figura 8. Entrevista a los Coordinadores por Unidad de Negocio

<p>ENTREVISTA AL ENCARGADO DE LA UNIDAD DE NEGOCIOS:</p> <p>_____</p> <p>COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y TRANSPORTADORES UNIDOS</p>	
<p>Nombre: _____</p> <p>Cargo: _____</p>	
<ol style="list-style-type: none">1. ¿Cuáles son las actividades de rutina que usted realiza día a día en el desarrollo de su trabajo?2. ¿Qué recursos (papelería, agua, luz, teléfono, etc...) se involucran directamente en el desarrollo de las actividades que se desempeñan rutinariamente?3. ¿Cuáles son los servicios que ofrece actualmente la unidad de negocio en la que usted se desempeña?	

Fuente: Autora del Proyecto.

4.5 SELECCIÓN DE LOS INDUCTORES DEL COSTO

Los inductores de costo son aquellos factores o hechos que influyen en el volumen de ejecución de las actividades, siendo, por tanto, la causa del consumo de los recursos utilizados al realizar las mismas. Este inductor es un factor cuya ocurrencia genera costos, y representa la primera causa del nivel de actividad.

Los inductores de costo se han definido de la siguiente manera:

4.5.1 Mano de Obra Directa. Para asignar el inductor de los gastos de personal a las actividades se toma las horas de mano de obra que dedica a cada actividad y a continuación se realiza una liquidación inicial de los gastos de personal incluidos los salarios, prestaciones sociales y parafiscales, con este valor se hará la distribución.

4.5.2 Costos Indirectos de Fabricación. A continuación se presenta la tabla 23 que corresponde a la descripción del recurso y el inductor que le fue asignado al mismo. (Ver Anexo G).

Tabla 23. Inductores del Costo

RECURSO	INDUCTOR PRIMARIO
IMPUESTO PREDIAL	Distribución equitativa
IMPUESTO INDUSTRIA Y COMERCIO	Distribución equitativa
IMPUESTO DE VEHÍCULO	Directo al área
ESTAMPILLA PRODESAR FRONTERIZO	Directo al área
IMPUESTO AL PATRIMONIO	Distribución equitativa
IMPUESTO AL ESPECTRO ELECTROMAGNÉTICO	Directo al área
SERVICIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO	Consumo en M ³
SERVICIO ENERGÍA ELÉCTRICA	Consumo en Kw
SERVICIO CELULAR	Porcentaje al área
SERVICIO DE INTERNET	Porcentaje al área
SERVICIO TELEFÓNICO	Porcentaje al área
INSUMOS DE PAPELERÍA	Directo al área
ARRIENDOS	Directo al área
MTTO. DE IMPRESORAS Y COMPUTADORES	Porcentaje al área
ACPM PARA CARROTANQUE EDS	Directo al área
CALIBRACIÓN SERAFÍN	Directo al área
MTTO. Y REPUESTOS PARA CARROTANQUE	N° de reparaciones
MTTO. EDS	N° de reparaciones
MTTO. ALMACÉN	N° de reparaciones
MTTO. TALLER	N° de reparaciones
MTTO. CENTRAL DE RADIO	N° de reparaciones
REVISIÓN VEHÍCULOS RAN	N° de reparaciones
DEPRECIACIÓN DE EDIFICACIONES	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN VEHÍCULOS	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	Distribución equitativa

Tabla 23. (Continuación)

RECURSO	INDUCTOR PRIMARIO
POLIZA TODORIESGO CARROTANQUE	Distribución equitativa
POLIZA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL	Directo al área
POLIZA MULTIRIESGO- AGENCIAS	Distribución equitativa
POLIZAS TODORIESGO ADMON.	Porcentaje al área
POLIZA DEUDORES	Porcentaje al área
POLIZAS CONTRATOS DE ADMON.	Porcentaje al área
MTTO SILOG	Distribución equitativa
ARRIENDO SERVIDOR	Distribución equitativa
TRANSMISIÓN TIQUETEADORA	Directo al área
SERVIDOR BACK UP	Distribución equitativa
RENOVACIÓN DE LICENCIAS OFFICE	Distribución equitativa
RENOVACIÓN DE LICENCIAS ANTIVIRUS	Distribución equitativa

Fuente: Autora del Proyecto.

- **MANO DE OBRA INDIRECTA:** El inductor que se asigna son las horas de mano de obra del personal de administración que intervienen en cada unidad de negocio.
- **IMPUESTOS:** Se realizó una distribución equitativa, a excepción del impuesto al vehículo que se paga por el carrotanque y la estampilla prodesarrollo fronterizo; que irá asignado directo a los centro de costos, estación de servicio y tiquetes respectivamente.
- **SERVICIOS PÚBLICOS:** El servicio de Agua se distribuyó de acuerdo al consumo en metros cúbicos de cada uno de los centros de costo, y se cargó directamente a la actividad que hace uso este servicio para el desarrollo de sus tareas. (Ver Anexo G. Hoja 2).

La distribución de energía eléctrica se realizó con base en el consumo de energía en kilovatios/mes que consumen los equipos en cada centro de costo de acuerdo al precio en que se compre la energía (ver anexo G. Hoja 1).

- **PAPLERÍA:** En el caso del almacén fue distribuida directo a la actividad generadora del costo (Ver Anexo I. Hoja 2.), para los taxis el inductor se asignó de acuerdo al número de valeras generadas al mes y fueron cargadas directamente a la actividad generadora del costo (Ver Anexo N. Hoja 2). Para los centros de costos restantes (Giros, Remesas y Tiquetes) el inductor del costo seleccionado fueron los rollos de papel usados para la impresión de las facturas y tiquetes y se cargaron directamente a la actividad generadora del costo (Ver Anexos L, M y P).
- **ARRIENDOS:** Para los arriendos se realizó una distribución equitativa en todas las actividades.
- **MANTENIMIENTOS:** El mantenimiento en general de cada centro de costos fue cargado directamente al área y posteriormente a la actividad generadora del costo, puesto que este rubro se origina de la utilización en donde se generan las operaciones. A excepción del mantenimiento a impresoras y computadores, que va directamente ligado a los inventarios de activo fijo, y fue distribuido de forma equitativa para todas las actividades.
- **SEGUROS:** Todos los equipos e instalaciones están asegurados con: seguro de Incendio, sustracción hurto y responsabilidad civil. Por lo tanto para distribuir estos valores se totalizará el valor de cada seguro y se asignará por porcentaje según la cantidad de máquinas por centro de costo y el valor asegurado. El valor de los seguros aumenta anualmente y el valor se mantiene durante todo el año, siendo así el mismo valor en todos los estados de costos y gastos de la cooperativa.

- **DEPRECIACIONES:** Para el costo correspondiente a depreciaciones, se realizó una distribución equitativa en todas las actividades, para todos los centros de costos.

4.6 ASOCIACIÓN Y ASIGNACIÓN DE LOS RECURSOS A LAS ACTIVIDADES Y LAS ACTIVIDADES A LOS PRODUCTOS

Una vez identificados los 3 elementos de costo y haber enlistado uno a uno todos los recursos a distribuir en las actividades, se realizó el diseño de la matriz ABC.

Figura 9. Matriz ABC – Parte I

RECURSOS	VALOR BRUTO	BASE ASIGNACIÓN	VALOR TOTAL AL CENTRO DE COSTO	INDUCTOR PRIMARIO	CANTIDAD TOTAL	ACTIVIDAD 1		ACTIVIDAD 2	
						Cantidad	Costo Distribuido	Cantidad	Costo Distribuido
CIF									
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 961.654	Porcentaje de ingresos del centro de costo	\$ 416.50	Consumo en M³	78	0	\$ -	0	\$ -
INSUMOS DE PAPELERÍA	\$ 2.397.945	Directo al área	\$ 37.950	Directo al área	427	7	\$ 62	0	\$ -
ARRIENDOS	\$ 10.674.042	Directo al área	\$ -	Directo al área	0	0	\$ -	0	\$ -
MANTENIMIENTOS	\$ 314.665	Porcentaje de ingresos del centro de costo	\$ 7.018	Porcentaje al área	3	1	\$ 2.335	1	\$ 2.339
DEPRECIACIONES	\$ 1.491.918	Porcentaje de ingresos del centro de costo	\$ 33.270	Distribución equitativa	4	1	\$ 8.3	1	\$ 8.317
SEGUROS	\$ 603.472	Directo al área	\$ -	Distribución equitativa	0	0	\$ 0	0	\$ -
SISTEMATIZACIÓN	\$ 2.083.333	Porcentaje de ingresos del centro de costo	\$ 87.708	Distribución equitativa	3	1	\$ 29.23	1	\$ 29.236
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$ 2.558.845	Porcentaje de ingresos del centro de costo	\$ -	Horas de mano de obra indirecta	0	0	\$ -	0	\$ -
MANO DE OBRA DIRECTA									
SALARIOS POR MANO DE OBRA DIRECTA	\$ 1.552.541	Directo al área	\$ -	Horas de mano de obra directa	0	0	\$ -	0	\$ -
COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD							42.644	\$	42.022

Fuente: Autora del Proyecto.

En la primera parte de la matriz (Figura 9), se encuentran enlistados los recursos de forma discriminada; mano de obra y CIF, la columna de valor bruto se obtuvo de los saldos correspondientes a las cuentas auxiliares de contabilidad extraídas del sistema de información Xeo, posteriormente, a través del prorrateo de ingresos por ventas en cada centro de costos, se obtuvo el valor total del recurso por centro de costo; una vez obtenidos los valores netos y mediante los inductores primarios

se consigue asignar los recursos a cada una de las actividades que previamente fueron obtenidas como resultado de las entrevistas con los coordinadores encargados de cada centro de costo; y finalmente una vez asignados los recursos a las actividades, se realizó el cálculo del costo total por actividad, y se procede a asignar estas a los servicios (Figura 10).

Figura 10. Matriz ABC – Parte II

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		GRUPOS DE PRODUCTOS			
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. VENTA DE GASOLINA		2. VENTA DE A.C.P.M	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO	CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1. Realizar el Pedido de Combustible	\$ 15.431.466	Horas Mano de Obra	1354782	1276491	\$ 14.539.704	78291	\$ 891.763
2. Requisición de la Compra de Combustible	\$ 18.389.688	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1354782	1276491	\$ 17.326.974	78291	\$ 1.062.714
3. Servicio al Cliente	\$ 27.040.406	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1354782	1276491	\$ 25.477.779	78291	\$ 1.562.627
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF				\$	57.344.456,24	\$	3.517.103,25
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO				\$	359,39	\$	89,85

Fuente: Autora del Proyecto.

En la segunda parte de la matriz ABC se enlistan de nuevo las actividades, y el costo total por actividad obtenidos de la tabla anterior. A través de los inductores secundarios se estableció el consumo de cada actividad a distribuir a los productos en los diferentes centros de costo; dichos inductores secundarios resultan de los factores de ponderación que se obtuvieron de valores de 1 a 10 o de 1 a 100 para algunos centros de costos; este valor refleja la importancia relativa entre la actividad y el producto, como se muestra en la tabla 24.

Tabla 24. Factores de ponderación

FACTORES DE PONDERACIÓN	
PRECIO DE VENTA DE \$ 1.000 - \$ 10.000	1
PRECIO DE VENTA DE \$ 10.001 - \$ 20.000	2
PRECIO DE VENTA DE \$ 20.001 - \$ 30.000	3
PRECIO DE VENTA DE \$ 30.001 - \$ 40.000	4
PRECIO DE VENTA DE \$ 40.001 - \$ 50.000	5
PRECIO DE VENTA DE \$ 50.001 - \$ 60.000	6
PRECIO DE VENTA DE \$ 60.001 - \$ 70.000	7
PRECIO DE VENTA DE \$ 70.001 - \$ 80.000	8
PRECIO DE VENTA DE \$ 80.001 - \$ 90.000	9
PRECIO DE VENTA MAYOR A \$ 90.001	10

Fuente: Autora del Proyecto.

En la última fila de la tabla se obtuvo el costo por CIF y mano de obra del producto (Ver Figura 10).

A este valor obtenido se le agregan todos aquellos costos adicionales, que son indispensables para generar el costo total del servicio, que permitirá dar paso en el siguiente capítulo a la comparación del costeo anterior, con el costeo basado en actividades que se diseñó como herramienta para la toma de decisiones, mostrando las diferencias entre los costos de los servicios ofrecidos y el precio de venta unitario, junto con las ventajas del modelo que tenga mayor eficiencia como instrumento de gestión para la gerencia.

4.7 ANÁLISIS DE RESULTADOS

En esta etapa del proyecto se realizó una comparación del sistema de costeo anterior, con el formulado, y se obtienen los siguientes resultados:

4.7.1 Almacén. A continuación se presenta una tabla (Tabla 25), con los resultados obtenidos del diseño del sistema de costeo, en el centro de costos; Almacén. El valor total resulta de los costos de la operación arrojados por la matriz ABC más el costo de compra de cada uno de los productos; y al ser comprados cada uno de estos con el precio de venta unitario de cada producto, se refleja la utilidad o pérdida del mismo. (Ver Anexo I. Hoja 5).

Tabla 25. Utilidad o Pérdida - Almacén

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
RANCING SAE 20W50 SL GALON	\$ 3.724,29	\$ 28.707,30	\$ 32.431,59	\$ 35.597,05	\$ 3.165	9%
RACING SAE 20W50 SL 1/4 DE GAL	\$ 1.862,14	\$ 8.377,75	\$ 10.239,89	\$ 10.388,41	\$ 149	1%
VALVOLINE 20W50 SL A GRANEL	\$ 922,53	\$ 6.731,12	\$ 7.653,65	\$ 8.346,59	\$ 693	8%
VALVOLINE RACING 10W-30 GALON	\$ -	\$ 27.621,00	\$ 27.621,00	\$ 34.250,04	\$ (6.629)	-19%
TERGAS 20W50 EN CUARTOS	\$ 1.777,50	\$ 10.602,29	\$ 12.379,79	\$ 13.146,84	\$ 767	6%
TERGAS 20W50 EN GALON	\$ 4.655,36	\$ 39.718,33	\$ 44.373,69	\$ 49.250,73	\$ 4.877	10%
ACEITE BEG 2T C24/4	\$ 931,07	\$ 4.916,66	\$ 5.847,73	\$ 6.096,66	\$ 249	4%
HELIX SUP. 10W30 1/4	\$ 1.933,77	\$ 15.893,99	\$ 17.827,76	\$ 19.708,55	\$ 1.881	10%
CUARTO OILTEC 20W50 SL PLUS	\$ 1.862,14	\$ 13.579,29	\$ 15.441,43	\$ 16.838,32	\$ 1.397	8%
OILTEC 20W-50 PLUS X 6 GALONES	\$ 6.517,51	\$ 51.811,97	\$ 58.329,48	\$ 64.246,84	\$ 5.917	9%
HELIX 20W-50 GAS 1/4 GALON	\$ 1.837,64	\$ 10.778,54	\$ 12.616,18	\$ 13.365,39	\$ 749	6%
TERGAS 50 SL EN GALON	\$ 4.655,36	\$ 35.183,33	\$ 39.838,69	\$ 43.627,33	\$ 3.789	9%
OILTEC 10W-40 PLUS EN 1/4	\$ 1.862,14	\$ 14.419,16	\$ 16.281,30	\$ 17.879,76	\$ 1.598	9%
TOTAL ELF 20W50 GALON	\$ 4.655,36	\$ 40.320,00	\$ 44.975,36	\$ 49.996,80	\$ 5.021	10%
GULF 20W50 GRANEL	\$ 1.860,54	\$ 9.177,83	\$ 11.038,37	\$ 11.380,51	\$ 342	3%
MAXTER GRUESO 25W50 GALON	\$ 4.655,36	\$ 37.628,32	\$ 42.283,68	\$ 46.659,12	\$ 4.375	9%
MAXTER GRUESO 25W-50 EN 1/4	\$ 1.807,38	\$ 10.288,84	\$ 12.096,22	\$ 12.758,16	\$ 662	5%
HELIX ULTRA 5W40 SINTETICO	\$ 3.724,29	\$ 29.179,79	\$ 32.904,08	\$ 36.182,94	\$ 3.279	9%
LUBRY GAS 20W50 GRANEL	\$ 911,91	\$ 5.035,26	\$ 5.947,17	\$ 6.243,72	\$ 297	5%
HELIX 20W-50 EN 1/4	\$ 1.862,14	\$ 15.711,40	\$ 17.573,54	\$ 19.482,14	\$ 1.909	10%
HELIX 10W40 HX 7 EN 1/4	\$ 2.793,22	\$ 18.122,11	\$ 20.915,33	\$ 22.471,42	\$ 1.556	7%
RIMULA 50 1/4	\$ -	\$ 10.742,2	\$ 10.742,17	\$ 13.320,29	\$ 2.578	-19%
HELIX SUP 15W40 GAS 1/4	\$ 1.862,14	\$ 14.098,18	\$ 15.960,32	\$ 17.481,74	\$ 1.521	9%
GALON HELIX ALTO K 25W60	\$ 6.584,01	\$ 49.825,86	\$ 56.409,87	\$ 61.784,07	\$ 5.374	9%
HELIX ALTO KM 25W60 1/4	\$ 1.862,14	\$ 13.095,00	\$ 14.957,14	\$ 16.237,80	\$ 1.281	8%
RIMULA 15W40 1/4	\$ 1.862,14	\$ 12.528,06	\$ 14.390,20	\$ 15.534,79	\$ 1.145	7%
GALON RIMULA 50	\$ 4.655,36	\$ 39.767,09	\$ 44.422,45	\$ 49.311,19	\$ 4.889	10%
GALON RIMULA 25W50	\$ 5.586,43	\$ 42.553,48	\$ 48.139,91	\$ 52.766,32	\$ 4.626	9%
HELIX 25W60 GRANEL	\$ 1.866,93	\$ 8.633,43	\$ 10.500,36	\$ 10.705,45	\$ 205	2%
GALON HELIX GAS 15W-40	\$ 132,78	\$ 56.024,88	\$ 56.157,66	\$ 69.470,85	\$ 13.313	19%
RIMULA SUPER 15W40	\$ -	\$ 55.698,46	\$ 55.698,46	\$ 69.066,09	\$ 13.368	-19%
HELIX SUPER 10W30 GRANEL	\$ 1.899,39	\$ 12.868,50	\$ 14.767,89	\$ 15.956,94	\$ 1.189	7%
HELIX 50 DE GRANEL	\$ 914,45	\$ 7.546,73	\$ 8.461,18	\$ 9.357,95	\$ 897	10%
GALON HELIX 50	\$ 4.726,98	\$ 37.437,04	\$ 42.164,02	\$ 46.421,93	\$ 4.258	9%
HELIX 20W-50 GALON	\$ 7.448,58	\$ 60.851,25	\$ 68.299,83	\$ 75.455,55	\$ 7.156	9%
HELIX SUPER 20W50 GRANEL	\$ 1.860,58	\$ 12.027,00	\$ 13.887,58	\$ 14.913,48	\$ 1.026	7%
RIMULA X 15W40	\$ 5.586,43	\$ 48.195,00	\$ 53.781,43	\$ 59.761,80	\$ 5.980	10%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
RIMULA SUPER 15W40 DE GRANEL	\$ -	\$ 12.205,30	\$ 12.205,30	\$ 15.134,57	\$ 2.929	-19%
RIMULA 15W40 GRANEL	\$ 1.863,94	\$ 9.770,30	\$ 11.634,24	\$ 12.115,17	\$ 481	4%
CONOCO GUARDOL 15W-40	\$ -	\$ 11.900,00	\$ 11.900,00	\$ 14.756,00	\$ 2.856	-19%
CHEVRON 20W50 GALON	\$ 6.284,74	\$ 55.987,05	\$ 62.271,79	\$ 69.423,94	\$ 7.152	10%
CHEVRON 20W50 CUARTO	\$ -	\$ 14.308,33	\$ 14.308,33	\$ 17.742,33	\$ 3.434	-19%
CHEVRON 20W50 JASO SM CUARTO	\$ -	\$ 10.596,28	\$ 10.596,28	\$ 13.139,39	\$ 2.543	-19%
CHEVRON DELO 400 15W40 GALON	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
CHEVRON DELO 400 15W40 CUARTO	\$ 1.879,07	\$ 14.163,24	\$ 16.042,31	\$ 17.562,42	\$ 1.520	9%
KENDALL SUPER D 15W-40	\$ -	\$ 45.900,00	\$ 45.900,00	\$ 56.916,00	\$ 11.016	-19%
MOBIL SUPER HP 20W50 GRANEL	\$ 1.854,78	\$ 12.104,99	\$ 13.959,77	\$ 15.010,19	\$ 1.050	7%
MOBIL SUPER 2000 10W40 GRANEL	\$ 1.866,75	\$ 10.111,96	\$ 11.978,71	\$ 12.538,83	\$ 560	4%
URSA 15W-40 TDX PREMIUN GALON	\$ 5.586,43	\$ 44.959,00	\$ 50.545,43	\$ 55.749,16	\$ 5.204	9%
TEXAMATIC FLUID TEXACO	\$ 1.862,14	\$ 12.238,09	\$ 14.100,23	\$ 15.175,23	\$ 1.075	7%
HAVOLINE 20W50 PREMIUM	\$ 1.862,14	\$ 14.243,58	\$ 16.105,72	\$ 17.662,04	\$ 1.556	9%
HAVOLINE PREMIO 20W50	\$ 6.517,51	\$ 54.350,70	\$ 60.868,21	\$ 67.394,87	\$ 6.527	10%
URSA PREMIUM 15W40 TDX	\$ 1.777,50	\$ 12.889,33	\$ 14.666,83	\$ 15.982,77	\$ 1.316	8%
HIDRAULICO HAVOLINE ATF III	\$ 1.862,14	\$ 16.024,66	\$ 17.886,80	\$ 19.870,58	\$ 1.984	10%
URSA 15W-40 SUPER TD	\$ 5.586,43	\$ 42.822,24	\$ 48.408,67	\$ 53.099,58	\$ 4.691	9%
HIDRAULICO PROCOL DE CHUPO RO	\$ 931,07	\$ 3.775,41	\$ 4.706,48	\$ 4.681,51	\$ (25)	-1%
ELF SPORTI 15W40 GALON	\$ 6.384,49	\$ 50.500,00	\$ 56.884,49	\$ 62.620,00	\$ 5.736	9%
ELF 20W-50 SPORTI GALON	\$ 5.586,43	\$ 42.003,75	\$ 47.590,18	\$ 52.084,65	\$ 4.494	9%
ACEITE ELF GRAPHOLIA 15W40	\$ -	\$ 8.409,94	\$ 8.409,94	\$ 10.428,33	\$ 2.018	-19%
ACEITE ELF 20W50 PRESTICARRER	\$ 1.862,14	\$ 12.320,00	\$ 14.182,14	\$ 15.276,80	\$ 1.095	7%
VALVODIESEL 25W60 1/4	\$ 1.862,14	\$ 8.224,20	\$ 10.086,34	\$ 10.198,01	\$ 112	1%
ELF PRESTICARRERA 15W40	\$ -	\$ 11.108,58	\$ 11.108,58	\$ 13.774,64	\$ 2.666	-19%
TERPEL HD-50	\$ 1.862,14	\$ 9.550,14	\$ 11.412,28	\$ 11.842,17	\$ 430	4%
TERPEL HD 50 GALON	\$ 4.655,36	\$ 34.718,22	\$ 39.373,58	\$ 43.050,59	\$ 3.677	9%
ACEITE DE GRANEL 50	\$ 932,29	\$ 7.198,46	\$ 8.130,75	\$ 8.926,09	\$ 795	9%
MAXTER 50 EN CUARTO	\$ 1.862,14	\$ 9.463,30	\$ 11.325,44	\$ 11.734,49	\$ 409	3%
MAXTER 50 GALON	\$ 4.655,36	\$ 35.263,12	\$ 39.918,48	\$ 43.726,27	\$ 3.808	9%
MAXTER 15W40 EN 1/4	\$ -	\$ 10.369,59	\$ 10.369,59	\$ 12.858,29	\$ 2.489	-19%
MAXTER 15W40 GALON	\$ -	\$ 37.900,00	\$ 37.900,00	\$ 46.996,00	\$ 9.096	-19%
CELERITY FB TERPEL	\$ 1.869,48	\$ 10.563,11	\$ 12.432,59	\$ 13.098,26	\$ 666	5%
MAXTER PROGRESA 15W40 GALON	\$ 5.586,43	\$ 41.261,66	\$ 46.848,09	\$ 51.164,46	\$ 4.316	8%
TEREX 6000 SJ	\$ 1.862,14	\$ 13.129,03	\$ 14.991,17	\$ 16.280,00	\$ 1.289	8%
COOL 15W40 EN 1/4	\$ 1.899,39	\$ 11.610,08	\$ 13.509,47	\$ 14.396,50	\$ 887	6%
GOOL 15W40 EN GALON	\$ 4.685,40	\$ 39.506,25	\$ 44.191,65	\$ 48.987,75	\$ 4.796	10%
MAXTER PROGRESA 15W40 CI-4 EN	\$ 1.833,05	\$ 11.844,24	\$ 13.677,29	\$ 14.686,86	\$ 1.010	7%
TERMATIC ATF DEXRON III	\$ 1.815,59	\$ 10.881,66	\$ 12.697,25	\$ 13.493,26	\$ 796	6%
TEREX 20W50	\$ 6.384,49	\$ 49.476,35	\$ 55.860,84	\$ 61.350,67	\$ 5.490	9%
TEREX SL GRANEL 20W50 GRANEL	\$ 1.853,68	\$ 10.083,31	\$ 11.936,99	\$ 12.503,30	\$ 566	5%
AGIP 20W50 GALON	\$ 5.586,43	\$ 44.571,42	\$ 50.157,85	\$ 55.268,56	\$ 5.111	9%
AGIP 20W50 1/4	\$ 1.920,34	\$ 11.000,00	\$ 12.920,34	\$ 13.640,00	\$ 720	5%
AGIP 10W40 GALON	\$ -	\$ 53.000,00	\$ 53.000,00	\$ 65.720,00	\$ 12.720	-19%
AGIP SUPER 15W40 GALON	\$ 5.586,43	\$ 48.100,00	\$ 53.686,43	\$ 59.644,00	\$ 5.958	10%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
AGIP SUPER 15W40 EN 1/4	\$ 1.862,14	\$ 13.500,00	\$ 15.362,14	\$ 16.740,00	\$ 1.378	8%
AGIP 10W40 1/4	\$ 1.815,59	\$ 14.500,00	\$ 16.315,59	\$ 17.980,00	\$ 1.664	9%
AGIP VALVULINA 80W90 GALON	\$ 6.517,51	\$ 50.000,00	\$ 56.517,51	\$ 62.000,00	\$ 5.482	9%
REPSOL 20W-50	\$ 1.862,14	\$ 9.609,93	\$ 11.472,07	\$ 11.916,31	\$ 444	4%
AGIP VALVULINA 85W140 GALON	\$ -	\$ 51.000,00	\$ 51.000,00	\$ 63.240,00	\$ 12.240	-19%
MOBIL SUPER HP 10W30 CUARTO	\$ 2.793,22	\$ 16.399,98	\$ 19.193,20	\$ 20.335,98	\$ 1.143	6%
MOBIL SUPER HP 10W30	\$ 7.402,02	\$ 63.624,46	\$ 71.026,48	\$ 78.894,33	\$ 7.868	10%
MOBIL F1 0W-40 SINTETICO	\$ -	\$ 26.643,40	\$ 26.643,40	\$ 33.037,82	\$ 6.394	-19%
MOBIL DELVAC 1	\$ -	\$ 102.444,79	\$ 102.444,79	\$ 127.031,54	\$ 24.587	-19%
MOBIL OUTBOARD PLUS 1/4	\$ 1.862,14	\$ 11.628,87	\$ 13.491,01	\$ 14.419,80	\$ 929	6%
MOBIL OUTBOARD PLUS 1/8	\$ 933,80	\$ 6.202,42	\$ 7.136,22	\$ 7.691,00	\$ 555	7%
MOBIL 4 TIEMPOS 20W50 1/4	\$ 1.856,02	\$ 12.026,67	\$ 13.882,69	\$ 14.913,07	\$ 1.030	7%
ACEITE MOBIL HD 50	\$ 4.538,98	\$ 35.603,52	\$ 40.142,50	\$ 44.148,36	\$ 4.006	9%
MOBIL HD 50 1/4	\$ 1.867,75	\$ 9.320,76	\$ 11.188,51	\$ 11.557,74	\$ 369	3%
MOBIL ALTO KM 25W50	\$ 1.887,31	\$ 11.499,56	\$ 13.386,87	\$ 14.259,45	\$ 873	6%
MOBIL ALTO KILOMETRAJE 25W50	\$ 5.586,43	\$ 43.699,73	\$ 49.286,16	\$ 54.187,67	\$ 4.902	9%
MOBIL DELVAC MX 15W-40	\$ 1.863,29	\$ 10.306,24	\$ 12.169,53	\$ 12.779,74	\$ 610	5%
MOBIL 1000 20W50 1/4	\$ 1.856,67	\$ 15.098,54	\$ 16.955,21	\$ 18.722,19	\$ 1.767	9%
MOBIL HP 20W50 GALON	\$ 7.427,42	\$ 57.942,03	\$ 65.369,45	\$ 71.848,12	\$ 6.479	9%
MOBIL DELVAC MX 15W40 EN 1/4	\$ 1.867,86	\$ 12.911,61	\$ 14.779,47	\$ 16.010,40	\$ 1.231	8%
HIDRAHULICO ATF TRANSMATIC DI	\$ -	\$ 12.286,74	\$ 12.286,74	\$ 15.235,56	\$ 2.949	-19%
PETROBRAS 20W50 GALON	\$ 5.586,43	\$ 40.500,00	\$ 46.086,43	\$ 50.220,00	\$ 4.134	8%
PETROBRAS 20W50 EN 1/4	\$ 1.862,14	\$ 10.737,50	\$ 12.599,64	\$ 13.314,50	\$ 715	5%
PETROBRAS 15W40 GALON	\$ 4.655,36	\$ 38.225,00	\$ 42.880,36	\$ 47.399,00	\$ 4.519	10%
PETROBRAS 15W40 EN 1/4	\$ 1.862,14	\$ 10.356,25	\$ 12.218,39	\$ 12.841,75	\$ 623	5%
MOBIL DELVAC 15W40	\$ 5.586,43	\$ 48.223,75	\$ 53.810,18	\$ 59.797,45	\$ 5.987	10%
HIDRAULICO PETROBRAS DEXRON I	\$ 1.862,14	\$ 14.681,25	\$ 16.543,39	\$ 18.204,75	\$ 1.661	9%
PETROBRAS 10W30 EN GALON	\$ 5.586,43	\$ 42.525,00	\$ 48.111,43	\$ 52.731,00	\$ 4.620	9%
PETROBRAS 10W30 EN 1/4	\$ 1.862,14	\$ 11.062,50	\$ 12.924,64	\$ 13.717,50	\$ 793	6%
PETROBRAS 80W90 GALON	\$ -	\$ 36.112,50	\$ 36.112,50	\$ 44.779,50	\$ 8.667	-19%
PETROBRAS 80W90 EN 1/4	\$ -	\$ 9.925,00	\$ 9.925,00	\$ 12.307,00	\$ 2.382	-19%
PETROBRAS 85W140 EN 1/4	\$ -	\$ 10.237,50	\$ 10.237,50	\$ 12.694,50	\$ 2.457	-19%
CASTROL TECTION 15W40 GRANEL	\$ 2.005,39	\$ 10.141,62	\$ 12.147,01	\$ 12.575,61	\$ 429	3%
CASTROL VISCUS 25W60 GRANEL	\$ 1.863,06	\$ 8.317,68	\$ 10.180,74	\$ 10.313,92	\$ 133	1%
CASTROL RX VISCUS 25W60	\$ 1.862,14	\$ 12.287,59	\$ 14.149,73	\$ 15.236,61	\$ 1.087	7%
CASTROL ACTEVO 2 TIEMPOS SINT	\$ 1.862,14	\$ 15.565,29	\$ 17.427,43	\$ 19.300,96	\$ 1.874	10%
KENDALL GT1 10W-40	\$ 1.862,14	\$ 10.771,55	\$ 12.633,69	\$ 13.356,72	\$ 723	5%
CASTROL GTX 20W50	\$ 1.862,14	\$ 15.161,05	\$ 17.023,19	\$ 18.799,70	\$ 1.777	9%
CASTROL GTX 20W50 GALON	\$ 6.827,86	\$ 55.857,97	\$ 62.685,83	\$ 69.263,88	\$ 6.578	9%
CHEVRON SUPREME 20W-50	\$ 1.830,04	\$ 12.614,14	\$ 14.444,18	\$ 15.641,53	\$ 1.197	8%
VALVULINA CHEVRON 80W-90	\$ 1.862,14	\$ 12.497,71	\$ 14.359,85	\$ 15.497,16	\$ 1.137	7%
CASTROL GTX AK 25W60 GALON	\$ -	\$ 54.033,64	\$ 54.033,64	\$ 67.001,71	\$ 12.968	-19%
CASTROL GTX AK 25W60	\$ -	\$ 13.848,48	\$ 13.848,48	\$ 17.172,12	\$ 3.324	-19%
ACEITE REPSOL FUEL ECONOMY 10	\$ -	\$ 9.318,75	\$ 9.318,75	\$ 11.555,25	\$ 2.237	-19%
CASTROL RX VISCUS 25W60 GALON	\$ 4.655,36	\$ 38.305,66	\$ 42.961,02	\$ 47.499,02	\$ 4.538	10%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
VALVODIESEL SAE 25W60 CF-SF 6	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
ACEITE 20W 50	\$ -	\$ 7.954,54	\$ 7.954,54	\$ 9.863,63	\$ 1.909	-19%
PASTILLAS KIA CARNIVAL CADENA	\$ -	\$ 30.270,83	\$ 30.270,83	\$ 37.535,83	\$ 7.265	-19%
PASTILLA FRENO DAEWU METALIZA	\$ -	\$ 20.843,52	\$ 20.843,52	\$ 25.845,96	\$ 5.002	-19%
PASTILLAS FRENO MERCEDES TRAS	\$ -	\$ 44.948,83	\$ 44.948,83	\$ 55.736,55	\$ 10.788	-19%
PASTILLAS FRENO TOYOTA HILUX	\$ -	\$ 31.247,00	\$ 31.247,00	\$ 38.746,28	\$ 7.499	-19%
PASTILLAS FRENO E-150	\$ -	\$ 24.706,87	\$ 24.706,87	\$ 30.636,52	\$ 5.930	-19%
FILTRO AIRE WOLKWAGEN CRAFTER	\$ 2.793,22	\$ 23.504,15	\$ 26.297,37	\$ 29.145,15	\$ 2.848	10%
FS 1241 ACPM TRAMPA	\$ 2.793,22	\$ 18.957,75	\$ 21.750,97	\$ 23.507,61	\$ 1.757	7%
HU 816X FILTRO ACPM CRAFTER 5	\$ 1.862,14	\$ 13.000,00	\$ 14.862,14	\$ 16.120,00	\$ 1.258	8%
FILTRO GASOLINA HYUNDAI VERNA	\$ -	\$ 6.969,32	\$ 6.969,32	\$ 8.641,96	\$ 1.673	-19%
A-46	\$ -	\$ 5.884,51	\$ 5.884,51	\$ 7.296,79	\$ 1.412	-19%
FILTRO ACEITE WOLKWAGEN CRAFF	\$ 1.911,15	\$ 11.857,12	\$ 13.768,27	\$ 14.702,83	\$ 935	6%
FILTRO GASOLINA SIN ACCESORIO	\$ 931,07	\$ 844,80	\$ 1.775,87	\$ 1.047,55	\$ (728)	-70%
FLP-344 FILTRO GASOLINA TOYOT	\$ -	\$ 9.101,90	\$ 9.101,90	\$ 11.286,36	\$ 2.184	-19%
FLP-355 FITRO ACPM TOYOTA D4D	\$ 1.995,15	\$ 9.900,00	\$ 11.895,15	\$ 12.276,00	\$ 381	3%
FLP-302 FILTRO GASOLINA SPARK	\$ 931,07	\$ 5.081,02	\$ 6.012,09	\$ 6.300,46	\$ 288	5%
A23 ACPM	\$ 985,84	\$ 6.539,82	\$ 7.525,66	\$ 8.109,38	\$ 584	7%
A23A FILTRO ACPM	\$ -	\$ 9.705,05	\$ 9.705,05	\$ 12.034,26	\$ 2.329	-19%
FILTRO GASOLINA SWITF INYECCI	\$ 931,07	\$ 7.425,00	\$ 8.356,07	\$ 9.207,00	\$ 851	9%
FLP-313 FILTRO GASOLINA FORD	\$ -	\$ 7.425,00	\$ 7.425,00	\$ 9.207,00	\$ 1.782	-19%
FLO 308 FILTRO GASOLINA R9	\$ -	\$ 8.627,50	\$ 8.627,50	\$ 10.698,10	\$ 2.071	-19%
FILTRO GASOLINA TOYOTA 4.5	\$ -	\$ 12.800,00	\$ 12.800,00	\$ 15.872,00	\$ 3.072	-19%
FILTRO GASOLINA INYEC E-150/3	\$ -	\$ 14.718,00	\$ 14.718,00	\$ 18.250,32	\$ 3.532	-19%
FLP 330 FILTRO GASOLINA CORSA	\$ 931,07	\$ 4.785,00	\$ 5.716,07	\$ 5.933,40	\$ 217	4%
FILTRO GASOLINA TOYOTA HILUX	\$ -	\$ 9.375,00	\$ 9.375,00	\$ 11.625,00	\$ 2.250	-19%
FILTRO GASOLIN MAZDA BT-50 FL	\$ -	\$ 10.500,00	\$ 10.500,00	\$ 13.020,00	\$ 2.520	-19%
FILTRO GASOLINA RODEO/LUV	\$ -	\$ 5.518,43	\$ 5.518,43	\$ 6.842,85	\$ 1.324	-19%
FLP-304 FILTRO GASOLINA SPRIN	\$ -	\$ 9.483,00	\$ 9.483,00	\$ 11.758,92	\$ 2.276	-19%
FLP-335 FILTRO GASOLINA MAZDA	\$ -	\$ 9.931,00	\$ 9.931,00	\$ 12.314,44	\$ 2.383	-19%
FILTRO GASOLINA HYUNDAI FLP-3	\$ -	\$ 9.800,00	\$ 9.800,00	\$ 12.152,00	\$ 2.352	-19%
FILTRO AIRE DIMAX DIESEL	\$ 1.862,14	\$ 10.500,00	\$ 12.362,14	\$ 13.020,00	\$ 658	5%
FILTRO GSOLINA NISSAN D21 FLP	\$ -	\$ 6.000,00	\$ 6.000,00	\$ 7.440,00	\$ 1.440	-19%
AR 16 FILTRO COMBUSTIBLE	\$ 952,23	\$ 6.767,01	\$ 7.719,24	\$ 8.391,09	\$ 672	8%
AIP-530 FILTRO AIRE KIA CARNI	\$ 1.995,15	\$ 13.500,78	\$ 15.495,93	\$ 16.740,97	\$ 1.245	7%
FILTRO AIRE CHEYENNE	\$ -	\$ 24.344,00	\$ 24.344,00	\$ 30.186,56	\$ 5.843	-19%
FILTRO GASOLINA KIA RIO	\$ -	\$ 13.270,28	\$ 13.270,28	\$ 16.455,15	\$ 3.185	-19%
AP-3550 FILTRO AIRE ATOS	\$ 935,66	\$ 3.250,00	\$ 4.185,66	\$ 4.030,00	\$ (156)	-4%
FILTRO AIRE FERROZA	\$ -	\$ 11.279,00	\$ 11.279,00	\$ 13.985,96	\$ 2.707	-19%
FLP 366 FILTRO GASOLINA ATOS	\$ 931,07	\$ 6.600,00	\$ 7.531,07	\$ 8.184,00	\$ 653	8%
AIP 630 FILTRO AIRE HUNDAY ST	\$ 1.843,52	\$ 12.249,99	\$ 14.093,51	\$ 15.189,99	\$ 1.096	7%
AIP-770 FILTRO AIRE NISSAN TK	\$ 1.675,93	\$ 12.600,00	\$ 14.275,93	\$ 15.624,00	\$ 1.348	9%
FLP 401 FILTRO GASOLINA MAZDA	\$ -	\$ 9.900,00	\$ 9.900,00	\$ 12.276,00	\$ 2.376	-19%
AIP-515 FILTRO AIRE NISSAN	\$ 931,07	\$ 5.610,00	\$ 6.541,07	\$ 6.956,40	\$ 415	6%
AIP-558 FILTRO AIRE TOYOTA HI	\$ 1.862,14	\$ 11.944,27	\$ 13.806,41	\$ 14.810,89	\$ 1.004	7%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
AIP 522 FILTRO AIRE FORD	\$ -	\$ 8.011,00	\$ 8.011,00	\$ 9.933,64	\$ 1.923	-19%
AIP 683 FILTRO AIRE MAZ 3	\$ -	\$ 12.750,00	\$ 12.750,00	\$ 15.810,00	\$ 3.060	-19%
OLP 051 FILTRO ACEITE VOVLWAG	\$ -	\$ 17.250,00	\$ 17.250,00	\$ 21.390,00	\$ 4.140	-19%
FLP-408 FILTRO ACPM D-MAX	\$ 1.862,14	\$ 12.600,00	\$ 14.462,14	\$ 15.624,00	\$ 1.162	7%
A-48 FILTRO ACEITE	\$ 931,07	\$ 7.046,32	\$ 7.977,39	\$ 8.737,44	\$ 760	9%
FA-450 FILTRO AIRE OPTRA 1.8	\$ 837,96	\$ 6.482,07	\$ 7.320,03	\$ 8.037,77	\$ 718	9%
AIP-631 FILTRO AIRE KIA GRAND	\$ 1.862,14	\$ 12.250,00	\$ 14.112,14	\$ 15.190,00	\$ 1.078	7%
FILTRO AIRE FORD 350 ADAPTACI	\$ -	\$ 11.318,43	\$ 11.318,43	\$ 14.034,85	\$ 2.716	-19%
AP-3600 FILTRO AIRE FORD 150	\$ -	\$ 16.705,98	\$ 16.705,98	\$ 20.715,42	\$ 4.009	-19%
DA 8054 FILTRO AIRE FOTON VIE	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
FLP-332 FILTRO GASOLINA STEEM	\$ -	\$ 9.800,00	\$ 9.800,00	\$ 12.152,00	\$ 2.352	-19%
FILTRO AIRE MAZDA ALLEGRO 200	\$ -	\$ 9.458,25	\$ 9.458,25	\$ 11.728,23	\$ 2.270	-19%
LAR 73 FILTRO ACEITE	\$ 1.117,29	\$ 3.503,50	\$ 4.620,79	\$ 4.344,34	\$ (276)	-6%
FS-1280 ACPM STAREX	\$ 1.904,47	\$ 12.774,27	\$ 14.678,74	\$ 15.840,09	\$ 1.161	7%
A-1402 FILTRO ACEITE ATOS	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
AP-1087 FILTRO AIRE RENAULT 9	\$ 931,07	\$ 5.243,81	\$ 6.174,88	\$ 6.502,32	\$ 327	5%
FS-1212 FILTRO ACPM TRAMPA	\$ 2.793,22	\$ 17.679,42	\$ 20.472,64	\$ 21.922,48	\$ 1.450	7%
FLP-383 FILTRO GASOLINA MEGAN	\$ -	\$ 9.339,71	\$ 9.339,71	\$ 11.581,24	\$ 2.242	-19%
FLITRO DE AIRE MAZDA 121 ALP	\$ -	\$ 2.660,50	\$ 2.660,50	\$ 3.299,02	\$ 639	-19%
AIP-608 FILTRO AIRE ASTRA	\$ -	\$ 10.325,00	\$ 10.325,00	\$ 12.803,00	\$ 2.478	-19%
MA 701 FILTRO AIRE RENAULT SI	\$ 1.862,14	\$ 9.625,00	\$ 11.487,14	\$ 11.935,00	\$ 448	4%
FS 1242 ACPM TRAMPA	\$ 2.793,22	\$ 22.696,57	\$ 25.489,79	\$ 28.143,75	\$ 2.654	9%
FILTRO DE AIRE HYUNDAI TERRAC	\$ -	\$ 14.000,00	\$ 14.000,00	\$ 17.360,00	\$ 3.360	-19%
OLP-057 FILTRO ACEITE PEUGEOT	\$ -	\$ 7.350,00	\$ 7.350,00	\$ 9.114,00	\$ 1.764	-19%
A243004D CON GRIFO	\$ 1.862,14	\$ 8.484,39	\$ 10.346,53	\$ 10.520,64	\$ 174	2%
FILTRO AIRE AIP-623 TOYOTA PR	\$ 1.862,14	\$ 12.833,33	\$ 14.695,47	\$ 15.913,33	\$ 1.218	8%
AIP 767 FILTRO AIRE HYUNDAY T	\$ 1.862,14	\$ 14.275,00	\$ 16.137,14	\$ 17.701,00	\$ 1.564	9%
FILTRO ACEITE OLP-078 TUCSSON	\$ 1.862,14	\$ 14.734,61	\$ 16.596,75	\$ 18.270,92	\$ 1.674	9%
AIP-699 FILTRO AIRE HUNDAY VI	\$ 1.047,46	\$ 5.807,13	\$ 6.854,59	\$ 7.200,84	\$ 346	5%
AIP-517 AIRE HUNDAY KOMBI	\$ 1.675,93	\$ 15.750,00	\$ 17.425,93	\$ 19.530,00	\$ 2.104	11%
FILTRO GASOLINA MAZDA FLP-333	\$ -	\$ 8.330,00	\$ 8.330,00	\$ 10.329,20	\$ 1.999	-19%
AIP-519 FILTRO AIRE LUV 2.2 T	\$ -	\$ 9.144,00	\$ 9.144,00	\$ 11.338,56	\$ 2.195	-19%
AIP-692 AIRE SANYONG	\$ -	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 21.700,00	\$ 4.200	-19%
FLP-391 FILTRO ACPM SANYYONG	\$ -	\$ 26.250,00	\$ 26.250,00	\$ 32.550,00	\$ 6.300	-19%
AIP-797 FILTRO AIRE KIA SOREN	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
FLP-342 FILTRO GASOLINA H-100	\$ -	\$ 8.341,00	\$ 8.341,00	\$ 10.342,84	\$ 2.002	-19%
AIP-537 FILTRO AIRE MITSUBICH	\$ 1.862,14	\$ 14.910,00	\$ 16.772,14	\$ 18.488,40	\$ 1.716	9%
HQFR-58080 FILTRO TRAMPA SPRI	\$ 3.687,05	\$ 30.115,91	\$ 33.802,96	\$ 37.343,73	\$ 3.541	9%
FILTRO AIRE FIAT 147	\$ -	\$ 5.308,46	\$ 5.308,46	\$ 6.582,49	\$ 1.274	-19%
FA 710 FILTRO AIRE KIA PICANT	\$ -	\$ 4.931,66	\$ 4.931,66	\$ 6.115,26	\$ 1.184	-19%
AIP 505 FILTRO AIRE ATOS	\$ -	\$ 5.950,00	\$ 5.950,00	\$ 7.378,00	\$ 1.428	-19%
FILTRO DE AIRE ACONDICIONADO	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
HCA 1168 FILTRO AIRE TOYOTA H	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
AIP-531 FILTRO AIRE MITSUBISH	\$ 1.862,14	\$ 8.770,83	\$ 10.632,97	\$ 10.875,83	\$ 243	2%
FILTRO DE AIRE OPTRA 1.8	\$ -	\$ 14.250,00	\$ 14.250,00	\$ 17.670,00	\$ 3.420	-19%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
FILTRO DE AIRE MAZDA 3 AIP-63	\$ 1.047,46	\$ 7.976,23	\$ 9.023,69	\$ 9.890,53	\$ 867	9%
MO-031 FILTRO ACEITE MAZDA 6	\$ 931,07	\$ 5.475,00	\$ 6.406,07	\$ 6.789,00	\$ 383	6%
AIP-640 FILTRO AIRE PICANTO	\$ 931,07	\$ 5.837,49	\$ 6.768,56	\$ 7.238,49	\$ 470	6%
FILTRO AIRE GRAM STOREX ALP 7	\$ 1.995,15	\$ 15.053,00	\$ 17.048,15	\$ 18.665,72	\$ 1.618	9%
AIP-817 FILTRO AIRE FOTON 4.5	\$ 2.793,22	\$ 20.300,00	\$ 23.093,22	\$ 25.172,00	\$ 2.079	8%
MA 636 FILTRO AIRE HONDA CRV	\$ 1.862,14	\$ 12.541,93	\$ 14.404,07	\$ 15.551,99	\$ 1.148	7%
FLP-386 TRAMPA DUTRO 300	\$ 837,96	\$ 7.410,00	\$ 8.247,96	\$ 9.188,40	\$ 940	10%
FLP-424 COMBUSTIBLE DUTRO 300	\$ 1.995,15	\$ 13.100,00	\$ 15.095,15	\$ 16.244,00	\$ 1.149	7%
FILTRO ORIGINAL NPR	\$ 2.979,43	\$ 23.250,00	\$ 26.229,43	\$ 28.830,00	\$ 2.601	9%
FILTRO AIRE AGRALE AP-C23610	\$ -	\$ 23.461,44	\$ 23.461,44	\$ 29.092,19	\$ 5.631	-19%
FA 129 FILTRO AIRE RENAULT 9	\$ 931,07	\$ 4.239,36	\$ 5.170,43	\$ 5.256,81	\$ 86	2%
AIP-573 FILTRO AIRE KIA RIO	\$ 931,07	\$ 6.620,91	\$ 7.551,98	\$ 8.209,93	\$ 658	8%
FA-132 FILTRO AIRE MONZA	\$ -	\$ 4.871,49	\$ 4.871,49	\$ 6.040,65	\$ 1.169	-19%
BF-788 FILTRO COMBUSTIBLE	\$ 1.862,14	\$ 11.958,33	\$ 13.820,47	\$ 14.828,33	\$ 1.008	7%
BF-1226 FILTRO COMBUSTIBLE	\$ -	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 24.800,00	\$ 4.800	-19%
BT-364 FILTRO ACEITE NISSAN	\$ -	\$ 10.250,00	\$ 10.250,00	\$ 12.710,00	\$ 2.460	-19%
FA-143 FILTRO AIRE MAZDA 323	\$ 798,06	\$ 4.458,54	\$ 5.256,60	\$ 5.528,59	\$ 272	5%
IFA 139 FILTRO AIRE MITSUBISH	\$ -	\$ 5.430,25	\$ 5.430,25	\$ 6.733,51	\$ 1.303	-19%
FILTRO AIRE MAZDA 323 PESTAÑA	\$ 931,07	\$ 3.988,37	\$ 4.919,44	\$ 4.945,58	\$ 26	1%
FILTRO AIRE SPRINT FA-134	\$ 1.241,43	\$ 4.236,32	\$ 5.477,75	\$ 5.253,04	\$ (225)	-4%
FILTRO AIRE FA-573	\$ 931,07	\$ 6.297,00	\$ 7.228,07	\$ 7.808,28	\$ 580	7%
AP-2300 FILTRO AIRE LUV 2300	\$ 1.117,29	\$ 5.145,60	\$ 6.262,89	\$ 6.380,54	\$ 118	2%
MA-592 FILTRO AIRE TWINGO FAS	\$ -	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 8.184,00	\$ 1.584	-19%
FILTRO DE AIRE CHEVROLET	\$ -	\$ 6.660,55	\$ 6.660,55	\$ 8.259,08	\$ 1.599	-19%
FA-138 FILTRO AIRE MAZDA B260	\$ 931,07	\$ 5.891,52	\$ 6.822,59	\$ 7.305,48	\$ 483	7%
FILTRO AIRE FORD FESTIVA	\$ -	\$ 7.875,00	\$ 7.875,00	\$ 9.765,00	\$ 1.890	-19%
MA-650 FILTRO AIRE RENAULT TW	\$ 931,07	\$ 6.545,00	\$ 7.476,07	\$ 8.115,80	\$ 640	8%
FLP-420 FILTRO GASOLINA TOYOT	\$ -	\$ 11.625,00	\$ 11.625,00	\$ 14.415,00	\$ 2.790	-19%
FILTRO DE AIRE CHEROKEE	\$ -	\$ 8.956,00	\$ 8.956,00	\$ 11.105,44	\$ 2.149	-19%
AIP-777 FILTRO AIRE SPARK GT	\$ 1.862,14	\$ 9.166,41	\$ 11.028,55	\$ 11.366,35	\$ 338	3%
FA-164 FILTRO AIRE	\$ -	\$ 5.660,00	\$ 5.660,00	\$ 7.018,40	\$ 1.358	-19%
FILTRO AIRE MATSURI FA-500	\$ 1.862,14	\$ 8.387,00	\$ 10.249,14	\$ 10.399,88	\$ 151	1%
IFA-165 FILTRO AIRE SKODA	\$ -	\$ 5.351,00	\$ 5.351,00	\$ 6.635,24	\$ 1.284	-19%
FILTRO AIRE GRAN CHEROKEE	\$ -	\$ 17.781,00	\$ 17.781,00	\$ 22.048,44	\$ 4.267	-19%
HQA 0321 FILTRO AIRE COUNTRY H	\$ 3.724,29	\$ 26.812,00	\$ 30.536,29	\$ 33.246,88	\$ 2.711	8%
AP-17871 FILTRO AIRE HINO DUT	\$ -	\$ 17.774,40	\$ 17.774,40	\$ 22.040,26	\$ 4.266	-19%
AP-17871SY FILTRO AIRE HINO D	\$ -	\$ 15.140,44	\$ 15.140,44	\$ 18.774,15	\$ 3.634	-19%
FA 523 FILTRO AIRE MAZDA ALLE	\$ 931,07	\$ 6.012,73	\$ 6.943,80	\$ 7.455,79	\$ 512	7%
FILTRO AIRE FORD FIESTA	\$ -	\$ 22.950,00	\$ 22.950,00	\$ 28.458,00	\$ 5.508	-19%
FILTRO AIRE KIA GRAN PREGIO	\$ -	\$ 8.911,00	\$ 8.911,00	\$ 11.049,64	\$ 2.139	-19%
WK 1060 FILTRO SEPARADOR DE A	\$ 4.655,36	\$ 36.556,55	\$ 41.211,91	\$ 45.330,12	\$ 4.118	9%
FILTRO BOSCH N4310 ACPM JAC	\$ 2.793,22	\$ 19.633,80	\$ 22.427,02	\$ 24.345,91	\$ 1.919	8%
MA-532 FILTRO AIRE SWIFT CARD	\$ 698,30	\$ 6.387,73	\$ 7.086,03	\$ 7.920,79	\$ 835	11%
MFA-155 FILTRO AIRE FIAT PREM	\$ -	\$ 4.413,00	\$ 4.413,00	\$ 5.472,12	\$ 1.059	-19%
HGX-8187 FILTRO SEPARADOR DUT	\$ -	\$ 13.990,47	\$ 13.990,47	\$ 17.348,18	\$ 3.358	-19%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
AIP-698 FILTRO AIRE NISSAN V3	\$ 1.862,14	\$ 12.855,72	\$ 14.717,86	\$ 15.941,09	\$ 1.223	8%
FILTRO AIRE HYUNDAI ACCENT 1	\$ 931,07	\$ 6.480,00	\$ 7.411,07	\$ 8.035,20	\$ 624	8%
MC-371 FILTRO GASOLINA TOYOTA	\$ -	\$ 10.800,00	\$ 10.800,00	\$ 13.392,00	\$ 2.592	-19%
FA-556 FILTRO AIRE HUNDAI	\$ 698,30	\$ 6.147,05	\$ 6.845,35	\$ 7.622,34	\$ 777	10%
AIP-503 FILTRO AIRE SPRINT	\$ 931,07	\$ 5.958,00	\$ 6.889,07	\$ 7.387,92	\$ 499	7%
C 2496 FILTRO AIRE FIORINO	\$ 1.862,14	\$ 8.800,00	\$ 10.662,14	\$ 10.912,00	\$ 250	2%
FA-553 FILTRO AIRE MAZDA INYE	\$ -	\$ 6.886,50	\$ 6.886,50	\$ 8.539,26	\$ 1.653	-19%
FILTRO DE AIRE CHEVROLET ALTO	\$ -	\$ 4.921,00	\$ 4.921,00	\$ 6.102,04	\$ 1.181	-19%
FILTRO AIRE KIA BESTA 2.2	\$ -	\$ 19.300,00	\$ 19.300,00	\$ 23.932,00	\$ 4.632	-19%
MO 041 FILTRO ACEITE TWINGO	\$ -	\$ 6.875,00	\$ 6.875,00	\$ 8.525,00	\$ 1.650	-19%
MO 052 FILTRO ACEITE NISSAN F	\$ -	\$ 8.450,00	\$ 8.450,00	\$ 10.478,00	\$ 2.028	-19%
FILTRO DE AIRE C-10/V8	\$ -	\$ 5.016,00	\$ 5.016,00	\$ 6.219,84	\$ 1.204	-19%
AIP-533 FILTRO AIRE LUV RODEO	\$ 1.862,14	\$ 8.745,00	\$ 10.607,14	\$ 10.843,80	\$ 237	2%
MA-605 FILTRO AIRE BLAZER PAN	\$ 1.862,14	\$ 8.965,00	\$ 10.827,14	\$ 11.116,60	\$ 289	3%
AIP-518 FILTRO AIRE LUV DIESE	\$ 1.862,14	\$ 11.550,00	\$ 13.412,14	\$ 14.322,00	\$ 910	6%
AIP-510 FILTRO AIRE STEEM	\$ -	\$ 6.875,00	\$ 6.875,00	\$ 8.525,00	\$ 1.650	-19%
MA 529 FILTRO AIRE CORSA EVOL	\$ 931,07	\$ 7.430,35	\$ 8.361,42	\$ 9.213,63	\$ 852	9%
A-43 FILTRO ACPM	\$ -	\$ 9.134,13	\$ 9.134,13	\$ 11.326,32	\$ 2.192	-19%
FILTRO ACPM GRAND STAREX SLP35	\$ 3.103,57	\$ 18.750,00	\$ 21.853,57	\$ 23.250,00	\$ 1.396	6%
FILTRO AIRE CHEVROLET ALTO AI	\$ 931,07	\$ 7.672,00	\$ 8.603,07	\$ 9.513,28	\$ 910	10%
FILTRO PARA CAMION JAC	\$ -	\$ 13.013,00	\$ 13.013,00	\$ 16.136,12	\$ 3.123	-19%
A-54 FILTRO ACEITE	\$ -	\$ 7.433,59	\$ 7.433,59	\$ 9.217,65	\$ 1.784	-19%
FILTRO AIRE AVEO ALP 679	\$ 931,07	\$ 6.480,04	\$ 7.411,11	\$ 8.035,25	\$ 624	8%
FILTRO AIRE MERCEDES BENZ SPL	\$ 3.724,29	\$ 28.825,00	\$ 32.549,29	\$ 35.743,00	\$ 3.194	9%
HQAC-3080 ACONDICIONADO CRAFT	\$ 2.793,22	\$ 21.389,50	\$ 24.182,72	\$ 26.522,98	\$ 2.340	9%
HQAC 3002 ACONDICIONADO SPRINT	\$ 1.862,14	\$ 11.699,57	\$ 13.561,71	\$ 14.507,47	\$ 946	7%
KL 100/2 FILTRO ORIGINAL SPRI	\$ 4.655,36	\$ 39.600,04	\$ 44.255,40	\$ 49.104,05	\$ 4.849	10%
HU 718/2X FILTRO ACEITE SPRINT	\$ 1.871,18	\$ 12.950,00	\$ 14.821,18	\$ 16.058,00	\$ 1.237	8%
FILTRO TAMIZ TURBO SPRINT	\$ 2.793,22	\$ 17.000,00	\$ 19.793,22	\$ 21.080,00	\$ 1.287	6%
FILTRO ACPM TRAMPA MERCEDES S	\$ -	\$ 11.625,00	\$ 11.625,00	\$ 14.415,00	\$ 2.790	-19%
FILTRO ACEITE MERCEDES SANYO	\$ -	\$ 10.642,00	\$ 10.642,00	\$ 13.196,08	\$ 2.554	-19%
AIP 516 FILTRO AIRE NISSAN SE	\$ -	\$ 10.270,83	\$ 10.270,83	\$ 12.735,83	\$ 2.465	-19%
FILTRO AIRE CORSA DIESEL	\$ -	\$ 7.933,64	\$ 7.933,64	\$ 9.837,71	\$ 1.904	-19%
A-1345 FILTRO TRAMPA ACPM	\$ 1.862,14	\$ 15.164,34	\$ 17.026,48	\$ 18.803,78	\$ 1.777	9%
OLP-020 FILTRO ACEITE SPRINT	\$ 1.047,46	\$ 7.953,45	\$ 9.000,91	\$ 9.862,28	\$ 861	9%
FILTRO A.C.P.M. FORD CARGO	\$ -	\$ 5.534,81	\$ 5.534,81	\$ 6.863,16	\$ 1.328	-19%
A-1 FILTRO ACEITE	\$ 1.047,46	\$ 4.457,66	\$ 5.505,12	\$ 5.527,50	\$ 22	0%
A-11 FILTRO DE ACEITE	\$ -	\$ 4.764,00	\$ 4.764,00	\$ 5.907,36	\$ 1.143	-19%
A-111 FILTRO ACEITE	\$ 915,02	\$ 3.642,68	\$ 4.557,70	\$ 4.516,92	\$ (41)	-1%
FILTRO ACEITE LAR 97	\$ 798,06	\$ 2.919,57	\$ 3.717,63	\$ 3.620,27	\$ (97)	-3%
A-4050 FILTRO ACEITE	\$ 698,30	\$ 4.371,63	\$ 5.069,93	\$ 5.420,82	\$ 351	6%
LAR-35 A-4011 FILTRO ACEITE	\$ -	\$ 4.546,64	\$ 4.546,64	\$ 5.637,83	\$ 1.091	-19%
A-223 FILTRO ACEITE	\$ 897,82	\$ 3.287,04	\$ 4.184,86	\$ 4.075,93	\$ (109)	-3%
A-3603 FILTRO ACEITE RENAULT	\$ 931,07	\$ 3.483,91	\$ 4.414,98	\$ 4.320,05	\$ (95)	-2%
PM-132-0 FILTRO ACEITE CHR 7.	\$ -	\$ 7.498,56	\$ 7.498,56	\$ 9.298,21	\$ 1.800	-19%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
PM-7572 FILTRO ACEITE CHR 7.2	\$ -	\$ 6.014,40	\$ 6.014,40	\$ 7.457,86	\$ 1.443	-19%
A-178 FILTRO ACEITE	\$ 931,07	\$ 4.280,64	\$ 5.211,71	\$ 5.307,99	\$ 96	2%
A-20 FILTRO ACEITE	\$ 931,07	\$ 4.258,10	\$ 5.189,17	\$ 5.280,04	\$ 91	2%
A-18 FILTRO ACEITE SPRIN	\$ 931,07	\$ 3.286,23	\$ 4.217,30	\$ 4.074,93	\$ (142)	-3%
A-7602 FILTRO ACPM ISUZU	\$ 931,07	\$ 5.990,40	\$ 6.921,47	\$ 7.428,10	\$ 507	7%
FILTRO ACEITE LAR 91	\$ -	\$ 4.218,29	\$ 4.218,29	\$ 5.230,68	\$ 1.012	-19%
AIP-597 FILTRO AIRE KODIAK IN	\$ -	\$ 17.300,00	\$ 17.300,00	\$ 21.452,00	\$ 4.152	-19%
P 550750 FILTRO BAY PASS KODI	\$ -	\$ 22.000,00	\$ 22.000,00	\$ 27.280,00	\$ 5.280	-19%
P-551315 FILTRO ACPM KODIAK	\$ -	\$ 19.700,00	\$ 19.700,00	\$ 24.428,00	\$ 4.728	-19%
P-553191 FILTRO AIRE KODIAK	\$ -	\$ 16.300,00	\$ 16.300,00	\$ 20.212,00	\$ 3.912	-19%
A-323 FILTRO ACEITE	\$ 931,07	\$ 3.289,29	\$ 4.220,36	\$ 4.078,72	\$ (142)	-3%
P-556915 FILTRO ACPM TRAMPA K	\$ -	\$ 11.500,00	\$ 11.500,00	\$ 14.260,00	\$ 2.760	-19%
FILTRO ACPM TRAMPA IVECO HCP-	\$ 872,88	\$ 5.963,84	\$ 6.836,72	\$ 7.395,16	\$ 558	8%
A-4044 FILTRO ACEITE	\$ 893,83	\$ 4.329,75	\$ 5.223,58	\$ 5.368,89	\$ 145	3%
AIP-596 FILTRO AIRE KODIAK EX	\$ -	\$ 27.600,00	\$ 27.600,00	\$ 34.224,00	\$ 6.624	-19%
HCX 1616 FILTRO ACEITE SPARK	\$ 698,30	\$ 4.091,55	\$ 4.789,85	\$ 5.073,52	\$ 284	6%
MO-080 FILTRO ACEITE NKR 2012	\$ -	\$ 11.412,00	\$ 11.412,00	\$ 14.150,88	\$ 2.739	-19%
FILTRO ACEITE LAR 63	\$ 931,07	\$ 5.895,00	\$ 6.826,07	\$ 7.309,80	\$ 484	7%
LAR-75 FILTRO ACEITE	\$ -	\$ 5.705,65	\$ 5.705,65	\$ 7.075,01	\$ 1.369	-19%
OLP-004 FILTRO ACEITE COMBY	\$ 1.777,50	\$ 11.925,12	\$ 13.702,62	\$ 14.787,15	\$ 1.085	7%
A-73 FILTRO ACEITE	\$ 882,07	\$ 3.287,51	\$ 4.169,58	\$ 4.076,51	\$ (93)	-2%
FILTRO ACEITE LAR 82	\$ 931,07	\$ 4.220,36	\$ 5.151,43	\$ 5.233,25	\$ 82	2%
A-14476 FILTRO ACEITE SPARK	\$ 918,82	\$ 2.916,45	\$ 3.835,27	\$ 3.616,40	\$ (219)	-6%
A-33 FILTRO ACEITE	\$ -	\$ 4.726,05	\$ 4.726,05	\$ 5.860,30	\$ 1.134	-19%
MA-551 FILTRO AIRE NISSAN D-2	\$ 1.862,14	\$ 13.640,00	\$ 15.502,14	\$ 16.913,60	\$ 1.411	8%
MC-310 FILTRO GASOLINA GRAND	\$ -	\$ 7.380,00	\$ 7.380,00	\$ 9.151,20	\$ 1.771	-19%
A-941 FILTRO TRAMPA NPR	\$ 931,07	\$ 5.682,79	\$ 6.613,86	\$ 7.046,66	\$ 433	6%
FLP-353 FILTRO NISSAN FRONTIE	\$ 1.862,14	\$ 9.845,00	\$ 11.707,14	\$ 12.207,80	\$ 501	4%
FLP-398 FILTRO ACPM NISSAN FR	\$ 1.995,15	\$ 11.000,00	\$ 12.995,15	\$ 13.640,00	\$ 645	5%
AR-12/18 FILTRO ACEITE	\$ 931,07	\$ 3.428,16	\$ 4.359,23	\$ 4.250,92	\$ (108)	-3%
FILTRO ACEITE AR-9	\$ 971,55	\$ 3.430,22	\$ 4.401,77	\$ 4.253,47	\$ (148)	-3%
FLP-325 FILTRO ACPM HCX 3726	\$ 1.117,29	\$ 5.600,00	\$ 6.717,29	\$ 6.944,00	\$ 227	3%
OLP 040 FILTRO ACEITE NISSAN	\$ 913,17	\$ 7.350,00	\$ 8.263,17	\$ 9.114,00	\$ 851	9%
OLP 002 FILTRO ACEITE NKR	\$ 859,45	\$ 6.847,29	\$ 7.706,74	\$ 8.490,64	\$ 784	9%
P 557440 FILTRO ACPM	\$ 1.955,25	\$ 8.922,09	\$ 10.877,34	\$ 11.063,39	\$ 186	2%
FILTRO ACPM MOTORES CUMMIS P	\$ 2.793,22	\$ 16.918,00	\$ 19.711,22	\$ 20.978,32	\$ 1.267	6%
LAR-98 FILTRO ACEITE	\$ 931,07	\$ 2.917,36	\$ 3.848,43	\$ 3.617,53	\$ (231)	-6%
HCA-2525 FILTRO AIRE CORSA	\$ 931,07	\$ 4.934,13	\$ 5.865,20	\$ 6.118,32	\$ 253	4%
FILTRO AIRE KIA SPORTAGE	\$ -	\$ 20.148,00	\$ 20.148,00	\$ 24.983,52	\$ 4.836	-19%
AP-2712 FILTRO AIRE NKR	\$ 1.777,50	\$ 11.079,24	\$ 12.856,74	\$ 13.738,26	\$ 882	6%
AP-2877S FILTRO AIRE NPR	\$ 2.793,22	\$ 16.410,63	\$ 19.203,85	\$ 20.349,18	\$ 1.145	6%
AIP-778 FILTRO AIRE N 200 CHE	\$ 1.862,14	\$ 9.100,00	\$ 10.962,14	\$ 11.284,00	\$ 322	3%
AIP-837 FILTRO AIRE HUNDAY I	\$ -	\$ 17.500,00	\$ 17.500,00	\$ 21.700,00	\$ 4.200	-19%
AIP-709 FILTRO AIRE HUNDAY I	\$ 1.955,25	\$ 13.202,08	\$ 15.157,33	\$ 16.370,58	\$ 1.213	7%
AIP-513 FILTRO AIRE GRAN VITA	\$ 1.862,14	\$ 11.970,00	\$ 13.832,14	\$ 14.842,80	\$ 1.011	7%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
LFF 5851 FILTRO ACPM R50418	\$ -	\$ 50.000,00	\$ 50.000,00	\$ 62.000,00	\$ 12.000	-19%
FILTRO AIRE INTERNO CHEVROLET	\$ -	\$ 100.329,00	\$ 100.329,00	\$ 124.407,96	\$ 24.079	-19%
AIP-595 FILTRO AIRE NISSAN UR	\$ 1.839,44	\$ 13.028,03	\$ 14.867,47	\$ 16.154,76	\$ 1.287	8%
FLP-432 FILTRO PIMARIO NPR RE	\$ 2.793,22	\$ 16.533,33	\$ 19.326,55	\$ 20.501,33	\$ 1.175	6%
BF 1390-0 FILTRO TRAMPA NPR R	\$ 4.788,37	\$ 32.300,00	\$ 37.088,37	\$ 40.052,00	\$ 2.964	7%
DAHL 66 FILTRO TRAMPA JMC/KYR	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
FILTRO AIRE KIA SPORTAGE DIES	\$ -	\$ 20.259,00	\$ 20.259,00	\$ 25.121,16	\$ 4.862	-19%
FILTRO AIRE DAIHATSU DELTA AI	\$ -	\$ 15.207,00	\$ 15.207,00	\$ 18.856,68	\$ 3.650	-19%
A-3802N FILTRO ACEITE ASIA TO	\$ 931,07	\$ 7.924,88	\$ 8.855,95	\$ 9.826,85	\$ 971	10%
OLP-001 FILTRO ACEITE DELTA D	\$ -	\$ 10.500,00	\$ 10.500,00	\$ 13.020,00	\$ 2.520	-19%
IFP-2932 FILTRO AIRE IVECO	\$ 2.793,22	\$ 24.000,00	\$ 26.793,22	\$ 29.760,00	\$ 2.967	10%
A-232SP FILTRO ACEITE IVECO	\$ 1.862,14	\$ 13.454,99	\$ 15.317,13	\$ 16.684,19	\$ 1.367	8%
FILTRO AIRE FORD EXPLORER	\$ -	\$ 17.020,00	\$ 17.020,00	\$ 21.104,80	\$ 4.085	-19%
OLP-015 FILTRO ACEITE CHEVROL	\$ 931,07	\$ 3.144,46	\$ 4.075,53	\$ 3.899,13	\$ (176)	-5%
A-52 FILTRO ACEITE ACCENT	\$ 931,07	\$ 3.467,56	\$ 4.398,63	\$ 4.299,77	\$ (99)	-2%
BOMBIN CON FILTRO ACPM KIA CA	\$ 4.655,36	\$ 39.655,00	\$ 44.310,36	\$ 49.172,20	\$ 4.862	10%
AIP-525 FILTRO AIRE MAZDA BT-	\$ 1.862,14	\$ 9.387,42	\$ 11.249,56	\$ 11.640,40	\$ 391	3%
A-4051 FILTRO ACEITE NKR 97	\$ 931,07	\$ 5.234,88	\$ 6.165,95	\$ 6.491,25	\$ 325	5%
FILTRO AIRE ELANTRA HYUNDAI	\$ -	\$ 7.705,49	\$ 7.705,49	\$ 9.554,81	\$ 1.849	-19%
MA 593 FILTRO AIRE RENAULT ME	\$ 977,63	\$ 6.790,00	\$ 7.767,63	\$ 8.419,60	\$ 652	8%
AIP-687 FILTRO AIRE TUCSON	\$ 1.862,14	\$ 9.638,57	\$ 11.500,71	\$ 11.951,83	\$ 451	4%
A-28 FILTRO ACEITE HUNDAY	\$ 943,65	\$ 5.910,54	\$ 6.854,19	\$ 7.329,07	\$ 475	6%
FLP 305 FILTRO GASOLINA HILUX	\$ -	\$ 9.444,00	\$ 9.444,00	\$ 11.710,56	\$ 2.267	-19%
A-4053 FILTRO CAMIONES NPR	\$ 1.034,52	\$ 4.548,48	\$ 5.583,00	\$ 5.640,12	\$ 57	1%
FLP 300 FILTRO ACPM NISSAN UR	\$ 1.837,64	\$ 9.030,16	\$ 10.867,80	\$ 11.197,40	\$ 330	3%
A-K570 FILTRO TRAMPA KIA	\$ 1.241,43	\$ 7.692,49	\$ 8.933,92	\$ 9.538,69	\$ 605	6%
FLP 370 ACPM NISSAN	\$ 1.862,14	\$ 9.531,24	\$ 11.393,38	\$ 11.818,74	\$ 425	4%
FLP-301 TRAMPA KIA CARNIVAL	\$ 1.862,14	\$ 9.251,14	\$ 11.113,28	\$ 11.471,41	\$ 358	3%
OLP 011 FILTRO ACEITE NKR	\$ 1.862,14	\$ 11.644,00	\$ 13.506,14	\$ 14.438,56	\$ 932	6%
A-4052 FILTRO ACEITE NKR 97	\$ -	\$ 6.134,40	\$ 6.134,40	\$ 7.606,66	\$ 1.472	-19%
A-4047 FILTRO ACPM BOMBA NPR9	\$ 931,07	\$ 5.186,04	\$ 6.117,11	\$ 6.430,69	\$ 314	5%
IFP-35037 FILTRO AIRE LUV D-M	\$ 2.094,91	\$ 9.063,64	\$ 11.158,55	\$ 11.238,91	\$ 80	1%
FILTRO AIRE FA-563	\$ 931,07	\$ 6.468,82	\$ 7.399,89	\$ 8.021,34	\$ 621	8%
HCA 2494 FILTRO AIRE SPARK 7:	\$ 931,07	\$ 5.162,43	\$ 6.093,50	\$ 6.401,41	\$ 308	5%
HCA 2485 FILTRO AIRE SPARK 7:	\$ 931,07	\$ 5.050,18	\$ 5.981,25	\$ 6.262,22	\$ 281	4%
AIP-688 FILTRO AIRE SPARK 7:2	\$ 931,07	\$ 5.520,00	\$ 6.451,07	\$ 6.844,80	\$ 394	6%
FILTRO AIRE HONDA CIVIC 2002	\$ -	\$ 11.041,00	\$ 11.041,00	\$ 13.690,84	\$ 2.650	-19%
A-4049 FILTRO MAZDA TURBO	\$ -	\$ 6.005,83	\$ 6.005,83	\$ 7.447,23	\$ 1.441	-19%
AIP-651 FILTRO AIRE TOYOTA HI	\$ 1.955,25	\$ 13.498,84	\$ 15.454,09	\$ 16.738,56	\$ 1.284	8%
AIP 619 FILTRO AIRE KIA 2700-	\$ -	\$ 17.850,00	\$ 17.850,00	\$ 22.134,00	\$ 4.284	-19%
A-4048 FILTRO MAZDA TURBO	\$ 798,06	\$ 7.297,92	\$ 8.095,98	\$ 9.049,42	\$ 953	11%
AIP-555 FILTRO AIRE TOYOTA CO	\$ -	\$ 9.225,00	\$ 9.225,00	\$ 11.439,00	\$ 2.214	-19%
AD-7041 FILTRO ACEITE NPR	\$ 2.793,22	\$ 16.500,00	\$ 19.293,22	\$ 20.460,00	\$ 1.167	6%
FILTRO AIRE HYUNDAI GELZ	\$ -	\$ 7.200,00	\$ 7.200,00	\$ 8.928,00	\$ 1.728	-19%
A-3726 FILTRO COMBUSTIBLE	\$ 698,30	\$ 5.870,40	\$ 6.568,70	\$ 7.279,30	\$ 711	10%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
A-4054 FILTRO CAMIONES NPR	\$ -	\$ 4.547,52	\$ 4.547,52	\$ 5.638,92	\$ 1.091	-19%
FILTRO AIRE TWINGO C 3042/1	\$ -	\$ 10.279,17	\$ 10.279,17	\$ 12.746,17	\$ 2.467	-19%
AIP 504 FILTRO AIRE TOYOTA	\$ -	\$ 9.625,00	\$ 9.625,00	\$ 11.935,00	\$ 2.310	-19%
FILTRO AIRE KIA SPORTAGE	\$ -	\$ 12.724,00	\$ 12.724,00	\$ 15.777,76	\$ 3.054	-19%
AP-78020 FILTRO AIRE HINO DUT A-570D	\$ 2.793,22	\$ 20.541,65	\$ 23.334,87	\$ 25.471,65	\$ 2.137	8%
P 552010 FILTRO ACPM 10 MICRA	\$ 1.862,14	\$ 8.260,33	\$ 10.122,47	\$ 10.242,81	\$ 120	1%
FILTRO ACEITE RENAULT 4-6	\$ 1.995,15	\$ 12.823,00	\$ 14.818,15	\$ 15.900,52	\$ 1.082	7%
FILTRO ACEITE RENAULT 4 MASTE	\$ 1.241,43	\$ 3.466,56	\$ 4.707,99	\$ 4.298,53	\$ (409)	-10%
MO-096 FILTRO ACEITE ATOS	\$ -	\$ 3.466,56	\$ 3.466,56	\$ 4.298,53	\$ 832	-19%
AP-5125-0 FILTRO AIRE ISUZU 7	\$ 937,72	\$ 2.600,00	\$ 3.537,72	\$ 3.224,00	\$ (314)	-10%
AP-5021 FILTRO AIRE ISUZU CHR	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
FILTRO AIRE NISSAN TIIDA 1.8	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	0%
FILTRO AIRE NISSAN TIIDA 1.8	\$ 1.862,14	\$ 11.935,00	\$ 13.797,14	\$ 14.799,40	\$ 1.002	7%
AIP783 FILTRO AIRE DODGE JOUR	\$ 1.862,14	\$ 16.125,00	\$ 16.125,00	\$ 19.995,00	\$ 3.870	-19%
MSA131 FILTRO AIRE SUSUKI DAE	\$ -	\$ 5.724,00	\$ 6.655,07	\$ 7.097,76	\$ 443	6%
AIP-687 FILTRO AIRE HIUNDAY TUC	\$ 931,07	\$ 12.600,00	\$ 12.600,00	\$ 15.624,00	\$ 3.024	-19%
FILTRO AIRE ZOTYE NOMADA	\$ -	\$ 6.600,00	\$ 6.600,00	\$ 15.624,00	\$ 3.024	-19%
FILTRO COMBUSTRIBLE DE CRAFT	\$ 1.862,14	\$ 11.250,00	\$ 13.112,14	\$ 13.950,00	\$ 838	6%
AIP-659 FILTRO AIRE FRONTIER	\$ 2.926,23	\$ 18.750,00	\$ 21.676,23	\$ 23.250,00	\$ 1.574	7%
BENDIX ARRANQUE E-150/350	\$ 1.862,14	\$ 9.900,00	\$ 11.762,14	\$ 12.276,00	\$ 514	4%
BENDIX MOTOR DE ARRANQUE	\$ -	\$ 42.241,00	\$ 42.241,00	\$ 52.378,84	\$ 10.138	-19%
BATERIA AUTO 31H1200M	\$ -	\$ 24.000,00	\$ 24.000,00	\$ 29.760,00	\$ 5.760	-19%
BATERIA AUTO 34950M	\$ 9.310,72	\$ 146.990,57	\$ 156.301,29	\$ 182.268,31	\$ 25.967	14%
BATERIA AUTO NS40L(S)560M	\$ 9.496,94	\$ 189.767,00	\$ 199.263,94	\$ 235.311,08	\$ 36.047	15%
BATERIA AUTO NS40560M	\$ -	\$ 102.960,00	\$ 102.960,00	\$ 127.670,40	\$ 24.710	-19%
BATERIA AUTO 48I800M	\$ -	\$ 108.108,00	\$ 108.108,00	\$ 134.053,92	\$ 25.946	-19%
BATERIA AUTO 42I700M	\$ 9.310,72	\$ 153.788,00	\$ 163.098,72	\$ 190.697,12	\$ 27.598	14%
BATERIA AUTO 42I700	\$ 9.310,72	\$ 146.742,00	\$ 156.052,72	\$ 181.960,08	\$ 25.907	14%
ELEVADOR LUCES	\$ -	\$ 1.491,28	\$ 1.491,28	\$ 1.849,19	\$ 358	-19%
BOMBILLO FUSIBLE	\$ -	\$ 7.926,78	\$ 7.926,78	\$ 9.829,21	\$ 1.902	-19%
BOMBILLO 1141/1034	\$ -	\$ 275,86	\$ 275,86	\$ 342,07	\$ 66	-19%
BOMBILLO HALOGENO P43 100W	\$ -	\$ 452,22	\$ 452,22	\$ 560,75	\$ 109	-19%
BOMBILLO STOP E-150/350 2CONT	\$ -	\$ 6.911,79	\$ 6.911,79	\$ 8.570,62	\$ 1.659	-19%
REGULADOR ALTER PORTAESCOB FC	\$ -	\$ 1.202,13	\$ 1.202,13	\$ 1.490,64	\$ 289	-19%
VALVULINA SINTETICA 75W90 CHE	\$ -	\$ 34.686,00	\$ 34.686,00	\$ 43.010,64	\$ 8.325	-19%
CHEVRON 15W40 DELO 400 GRANE	\$ 1.899,07	\$ 12.912,57	\$ 14.811,64	\$ 16.011,59	\$ 1.200	7%
BALINERA 6201 PFI	\$ 1.860,72	\$ 11.365,46	\$ 13.226,18	\$ 14.093,17	\$ 867	6%
BALINERA 608	\$ -	\$ 4.476,30	\$ 4.476,30	\$ 5.550,61	\$ 1.074	-19%
BALINERA 6000 PARA ALTERNADOR	\$ -	\$ 5.044,92	\$ 5.044,92	\$ 6.255,70	\$ 1.211	-19%
BALINERA 6202	\$ -	\$ 4.624,05	\$ 4.624,05	\$ 5.733,82	\$ 1.110	-19%
BALINERA 6303 PARA ALTERNADOR	\$ -	\$ 4.588,41	\$ 4.588,41	\$ 5.689,63	\$ 1.101	-19%
BALINERA ALTERNADOR B17-116T1	\$ -	\$ 7.543,55	\$ 7.543,55	\$ 9.354,00	\$ 1.810	-19%
BALINERA 6305 PARA ALTERNADOR	\$ -	\$ 18.058,03	\$ 18.058,03	\$ 22.391,96	\$ 4.334	-19%
BALINERA 6304	\$ -	\$ 4.464,90	\$ 4.464,90	\$ 5.536,48	\$ 1.072	-19%
RODILLO PLANTA TRASERO F 350	\$ -	\$ 9.270,00	\$ 9.270,00	\$ 11.494,80	\$ 2.225	-19%
	\$ -	\$ 5.800,00	\$ 5.800,00	\$ 7.192,00	\$ 1.392	-19%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
ALTERNADOR CORSA DIESEL	\$ -	\$ 11.377,06	\$ 11.377,06	\$ 14.107,55	\$ 2.730	-19%
ALTERNADOR BOSCH 17x52x17	\$ -	\$ 19.716,40	\$ 19.716,40	\$ 24.448,34	\$ 4.732	-19%
ALTERNADOR TOYOTA L.C.95 EN A	\$ -	\$ 7.331,40	\$ 7.331,40	\$ 9.090,94	\$ 1.760	-19%
BALINERA RUEDA TRASERA R-9	\$ -	\$ 9.103,10	\$ 9.103,10	\$ 11.287,84	\$ 2.185	-19%
GUARDAPOLVO RUEDA R-12	\$ -	\$ 6.245,88	\$ 6.245,88	\$ 7.744,89	\$ 1.499	-19%
RODILLO TENSOR METALICO KIA	\$ -	\$ 25.872,57	\$ 25.872,57	\$ 32.081,99	\$ 6.209	-19%
ENGRASE	\$ 931,07	\$ 2.701,82	\$ 3.632,89	\$ 3.350,26	\$ (283)	-8%
ADITIVO DIESEL	\$ 931,07	\$ 6.755,00	\$ 7.686,07	\$ 8.376,20	\$ 690	8%
ADITIVO DIESEL POWER ACPMAX	\$ 931,07	\$ 5.280,39	\$ 6.211,46	\$ 6.547,68	\$ 336	5%
ALTO AL HUMO WYNNS	\$ 1.862,14	\$ 9.843,75	\$ 11.705,89	\$ 12.206,25	\$ 500	4%
REFRIGERANTE ACDELCO WYNNS	\$ 1.862,14	\$ 9.850,00	\$ 11.712,14	\$ 12.214,00	\$ 502	4%
GRASA CHEVRON DELO GREASE	\$ -	\$ 11.475,00	\$ 11.475,00	\$ 14.229,00	\$ 2.754	-19%
MOTORKOTE ADITIVO MAXIUM	\$ 1.862,14	\$ 8.900,00	\$ 10.762,14	\$ 11.036,00	\$ 274	2%
ADITIVO ROCKET 440cc	\$ 985,84	\$ 4.800,00	\$ 5.785,84	\$ 5.952,00	\$ 166	3%
ELEVADOR DE OCTANAJE	\$ 931,07	\$ 4.371,00	\$ 5.302,07	\$ 5.420,04	\$ 118	2%
LIMPIADOR ELECTRONICO 150cm	\$ 1.862,14	\$ 9.833,93	\$ 11.696,07	\$ 12.194,07	\$ 498	4%
AGUA DE BATERIA 500cc	\$ 937,72	\$ 591,71	\$ 1.529,43	\$ 733,72	\$ (796)	-108%
LIMPIADOR ELETRONICO 235cm	\$ 1.777,50	\$ 14.077,25	\$ 15.854,75	\$ 17.455,79	\$ 1.601	9%
ADITIVO LIMPIA INYECTORES	\$ -	\$ 7.569,45	\$ 7.569,45	\$ 9.386,12	\$ 1.817	-19%
REFRIGERANTE LUBRISTONE ROJO	\$ 931,07	\$ 5.779,09	\$ 6.710,16	\$ 7.166,07	\$ 456	6%
REFRIGERANTE LUBRISTONE ROJO	\$ 1.862,14	\$ 13.500,00	\$ 15.362,14	\$ 16.740,00	\$ 1.378	8%
AGUA REFRIGERANTE PREMIUM	\$ -	\$ 26.043,00	\$ 26.043,00	\$ 32.293,32	\$ 6.250	-19%
REFRIGERANTE FREEZETONE 1/4	\$ 931,07	\$ 3.020,83	\$ 3.951,90	\$ 3.745,83	\$ (206)	-6%
SILICONA HD 16 ONZAS	\$ 1.064,08	\$ 7.811,00	\$ 8.875,08	\$ 9.685,64	\$ 811	8%
ALINEACION SENCILLA	\$ -	\$ 9.118,46	\$ 9.118,46	\$ 11.306,89	\$ 2.188	-19%
ADITIVO TRANS AUTOMATIC/TRANS	\$ -	\$ 6.823,85	\$ 6.823,85	\$ 8.461,57	\$ 1.638	-19%
BOLSAS PLASTICAS PARA MAREO	\$ 985,84	\$ 2.070,00	\$ 3.055,84	\$ 2.566,80	\$ (489)	-19%
ACEITE COEXITO 20W-50	\$ -	\$ 7.019,91	\$ 7.019,91	\$ 8.704,69	\$ 1.685	-19%
ACEITE COEXITO 20W-50 GALON	\$ 3.491,52	\$ 27.404,25	\$ 30.895,77	\$ 33.981,27	\$ 3.085	9%
CERA CREMA BRILLADORA 250 CM3	\$ 1.862,14	\$ 8.311,05	\$ 10.173,19	\$ 10.305,70	\$ 133	1%
CERA TEFLON PLUS 500 CM3	\$ 1.862,14	\$ 11.185,54	\$ 13.047,68	\$ 13.870,07	\$ 822	6%
CHAVETA FILTRO GASOLINA E-150	\$ -	\$ 6.116,55	\$ 6.116,55	\$ 7.584,52	\$ 1.468	-19%
SHAMPOO CON CERA AUTO LAVABL	\$ 931,07	\$ 6.287,00	\$ 7.218,07	\$ 7.795,88	\$ 578	7%
CORREA 2 TIEMPOS KIA CARNIVAL	\$ -	\$ 292.793,00	\$ 292.793,00	\$ 363.063,32	\$ 70.270	-19%
RANGER 6 VAL MOD.92 F-150-250	\$ -	\$ 22.634,67	\$ 22.634,67	\$ 28.066,99	\$ 5.432	-19%
CORREA VENTILADOR 1000K6	\$ -	\$ 38.335,18	\$ 38.335,18	\$ 47.535,62	\$ 9.200	-19%
CORREA ALTERNADOR HYUNDAI ST	\$ -	\$ 21.552,00	\$ 21.552,00	\$ 26.724,48	\$ 5.172	-19%
GRASA GADUS SHELL 1KG	\$ -	\$ 16.840,33	\$ 16.840,33	\$ 20.882,01	\$ 4.042	-19%
GRASA MOTORKOTE DE 1 LIBRA	\$ 2.793,22	\$ 19.800,00	\$ 22.593,22	\$ 24.552,00	\$ 1.959	8%
GRASA COPAS ROJA CALCIO	\$ 931,07	\$ 2.575,10	\$ 3.506,17	\$ 3.193,12	\$ (313)	-10%
GRASERAS GRANDES Y PEQUEÑAS	\$ -	\$ 284,04	\$ 284,04	\$ 352,21	\$ 68	-19%
LIMPIADOR DE CUERPO DE MARIPO	\$ -	\$ 19.892,00	\$ 19.892,00	\$ 24.666,08	\$ 4.774	-19%
LIQUIDO FRENOS ATE DOT 4 1 LITRO	\$ 1.862,14	\$ 13.149,00	\$ 15.011,14	\$ 16.304,76	\$ 1.294	8%
LIQUIDO DE FRENOS DOT.4 900cc	\$ 1.862,14	\$ 9.586,35	\$ 11.448,49	\$ 11.887,07	\$ 439	4%
LIQUIDO FRENO DOT.4 290cc	\$ 931,07	\$ 3.554,04	\$ 4.485,11	\$ 4.407,01	\$ (78)	-2%

Tabla 25 (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO UNITARIO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
LIQUIDO FRENO ALEMAN DOT 4	\$ 1.862,14	\$ 8.300,00	\$ 10.162,14	\$ 10.292,00	\$ 130	1%
LLANTA 225/70R15 G32	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LLANTA 215/75R17.5 REGIONAL RH	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LIQUIDO FRENO BRAKE DOT 5.1	\$ -	\$ 12.674,33	\$ 12.674,33	\$ 15.716,17	\$ 3.042	-19%
LUBRICANTE PENETRANTE 5 56 GR	\$ 1.815,59	\$ 12.643,00	\$ 14.458,59	\$ 15.677,32	\$ 1.219	8%
LUBRICANTE 5-56 180cm3	\$ 1.862,14	\$ 8.165,02	\$ 10.027,16	\$ 10.124,62	\$ 97	1%
LLANTA F235/75R15 FIRESTONE	\$ -	\$ 215.389,00	\$ 215.389,00	\$ 267.082,36	\$ 51.693	-19%
LLANTA 235/65R17 WRANGER HP	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LLANTA P165/65R13 PIRELLI	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LLANTA 165/70R13 KELLY PA868	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LLANTA 225/75/R15 PIRELLI	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LLANTA 215/70R15 MAXMILLER EX1	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LLANTA 205/70R15 G32	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
SUPERKOTE ANTIFRICCION 8 ONZA	\$ 4.888,13	\$ 33.000,00	\$ 37.888,13	\$ 40.920,00	\$ 3.032	7%
195/75R16 MAXMILLER EX1	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
LLANTA 185/65R15 GPS 3	\$ -		\$ -	\$ -	\$ -	0%
SILICONA SPRAY EMULSIONADA	\$ 837,96	\$ 7.179,01	\$ 8.016,97	\$ 8.901,97	\$ 885	10%
MOTORCOTE ANTIFRICCION	\$ 4.697,68	\$ 36.798,96	\$ 41.496,64	\$ 45.630,71	\$ 4.134	9%
SILICONA ULTRA GREY 50ml	\$ 859,45	\$ 6.944,00	\$ 7.803,45	\$ 8.610,56	\$ 807	9%
SILICONA ULTRA GREY 70ml	\$ 1.745,76	\$ 9.143,96	\$ 10.889,72	\$ 11.338,51	\$ 449	4%
GRASERA AM-10	\$ -	\$ 590,00	\$ 590,00	\$ 731,60	\$ 142	-19%
GRASERA CM-10	\$ -	\$ 1.030,00	\$ 1.030,00	\$ 1.277,20	\$ 247	-19%
GRASERA AM-6	\$ -	\$ 390,00	\$ 390,00	\$ 483,60	\$ 94	-19%
GRASERA BM-6	\$ 931,07	\$ 980,00	\$ 1.911,07	\$ 1.215,20	\$ (696)	-57%
GRASERA CM-6	\$ 837,96	\$ 1.120,00	\$ 1.957,96	\$ 1.388,80	\$ (569)	-41%
GRASERA 21	\$ 931,07	\$ 460,00	\$ 1.391,07	\$ 570,40	\$ (821)	-144%
VALVULINA 80W-90 TERPEL	\$ 1.933,77	\$ 9.065,76	\$ 10.999,53	\$ 11.241,54	\$ 242	2%
TERPEL 80W-90 GALON VALVULINA	\$ 4.655,36	\$ 33.747,95	\$ 38.403,31	\$ 41.847,46	\$ 3.444	8%
VALVULINA HAVOLINE 80W90	\$ 1.862,14	\$ 11.782,33	\$ 13.644,47	\$ 14.610,09	\$ 966	7%
VALVULINA HAVOLINE 85W140	\$ 1.862,14	\$ 12.774,75	\$ 14.636,89	\$ 15.840,69	\$ 1.204	8%
VALVULINA PROCOL 90 CHUPO	\$ 931,07	\$ 3.733,33	\$ 4.664,40	\$ 4.629,33	\$ (35)	-1%
VALVULINA MOBILUBE HD	\$ 1.862,14	\$ 11.680,55	\$ 13.542,69	\$ 14.483,88	\$ 941	6%
VALVULINA TEXACO 75W90	\$ 1.850,05	\$ 11.431,58	\$ 13.281,63	\$ 14.175,16	\$ 894	6%
VALVULINA CASTROL 80W90	\$ -	\$ 14.204,37	\$ 14.204,37	\$ 17.613,42	\$ 3.409	-19%
VALVULINA SPIRAX 80W90 1/4	\$ 1.745,76	\$ 13.324,28	\$ 15.070,04	\$ 16.522,11	\$ 1.452	9%
GALON SPIRAX 80W-90	\$ 6.517,51	\$ 49.563,77	\$ 56.081,28	\$ 61.459,07	\$ 5.378	9%
VALVULINA SPIRAX 85W140 1/4	\$ 1.862,14	\$ 12.816,59	\$ 14.678,73	\$ 15.892,57	\$ 1.214	8%
SPIRAX 85W-140	\$ 5.586,43	\$ 45.934,30	\$ 51.520,73	\$ 56.958,53	\$ 5.438	10%
VALVULINA 80W90 GRANEL	\$ 1.862,14	\$ 8.465,05	\$ 10.327,19	\$ 10.496,66	\$ 169	2%
VALVULINA 85W140 GRANEL LUBRI	\$ -	\$ 5.978,70	\$ 5.978,70	\$ 7.413,59	\$ 1.435	-19%
VALVULINA 85W140 GRANEL PROC	\$ 1.854,08	\$ 8.748,07	\$ 10.602,15	\$ 10.847,61	\$ 245	2%
FICHOS PARA MALETAS	\$ 941,53	\$ 4.778,92	\$ 5.720,45	\$ 5.925,86	\$ 205	3%
TANQUES DE AUXILIO COD 40/1	\$ 937,24	\$ 460,00	\$ 1.397,24	\$ 570,40	\$ (827)	-145%

Fuente: Autora del Proyecto.

En los productos en los que el costo se hace cero, es debido a que estos son de baja rotación y aún se encuentran dentro del inventario del almacén, por esta razón aún no se ha incurrido en un costo de operación y solo se debe cargar el costo de compra puesto que aún o ha sido comercializado. Este porcentaje representa el costo de oportunidad. De los resultados se obtiene que el almacén no es una unidad de negocios rentable, y por el contrario, genera una pérdida del 4% para la cooperativa.

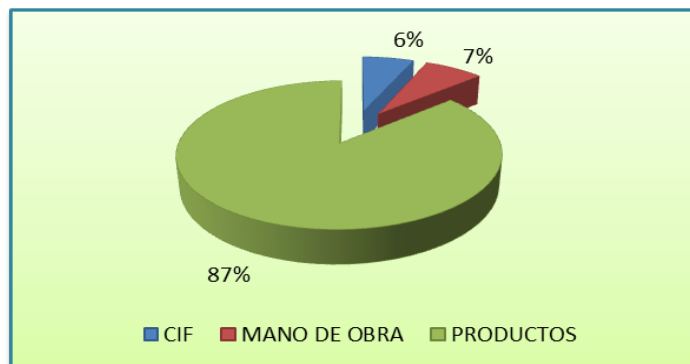
El costo total está representado en su mayor parte por el costo de los productos, el costo de la mano de obra es considerable y casi igual que el de los CIF, como se aprecia en la figura 11.

Tabla 26. Distribución Porcentual del Costo Total – Almacén

ALMACÉN		
CIF	\$ 3.058.083	6%
MANO DE OBRA	\$ 3.491.402	7%
PRODUCTOS	\$ 41.789.662,01	86%
TOTAL	\$ 48.339.147	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 11. Gráfica de Distribución del Costo Total – Almacén



Fuente: Autora del Proyecto.

4.7.2 Estación de Servicio. A continuación se presenta en la tabla 27; los resultados que arrojó la comparación de los costos unitarios de los CIF y mano de obra, con los precios de venta establecidos por los servicios que ofrece la estación. (Ver Anexo J. Hoja 5).

Tabla 27. Utilidad o Pérdida – Estación de Servicio

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	COSTO DE COMPRA	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO	UTILIDAD PROMEDIO ESTACIÓN DE SERVICIO
VENTA DE GASOLINA	\$ 360	\$ 5.426	\$ 5.786	\$ 8.330	\$ 2.544	31%	25%
VENTA DE A.C.P.M	\$ 90	\$ 6.229	\$ 6.319	\$ 7.787	\$ 1.468	19%	

Fuente: Autora del Proyecto.

Además de los costos de mano de obra y CIF es necesario incluir el costo de compra de la gasolina y el A.C.P.M para su posterior comparación con el precio de venta. Cabe resaltar que el precio de la gasolina es variable y está sujeto a los cambios del mercado. De los resultados se obtiene, que esta unidad de negocio aporta a la cooperativa, el 25% de sus utilidades netas. (Ver Anexo J. Hoja 5).

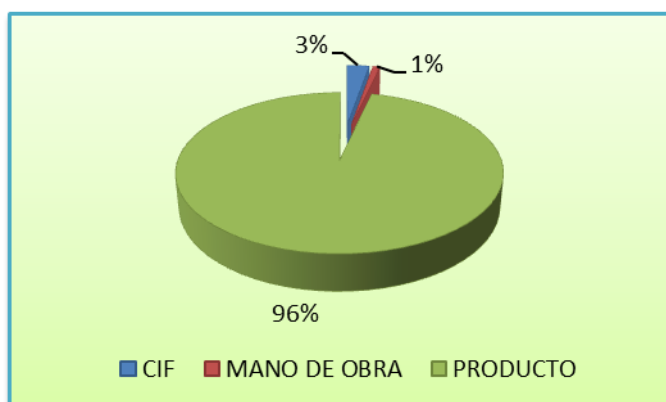
El costo total está representado en un 96% por el costo de los productos, el costo de la mano de obra representa un 1% y los CIF un 3%, como se aprecia en la figura 12.

Tabla 28. Distribución Porcentual del Costo Total – EDS

ESTACIÓN DE SERVICIO	
CIF	\$ 46.265.958
MANO DE OBRA	\$ 14.595.602
PRODUCTO	\$ 1.634.024.739
TOTAL	\$ 1.694.886.298

Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 12. Gráfica de Distribución del Costo Total – EDS



Fuente: Autora del Proyecto.

4.7.3 Taxis. A continuación se presenta en la tabla 29, los resultados que arrojó la comparación de los costos unitarios de los CIF y mano de obra, con los precios de venta fueron los siguientes: (Ver Anexo N. Hoja 5).

Tabla 29. Utilidad o Pérdida – Taxis

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	0.5% DE RETEICA	1% FONDO PUBLICIDAD	98% CONDUCTOR	TOTAL	INGRESO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO	UTILIDAD PROMEDIO ESTACIÓN DE SERVICIO
TAXI URBANO	\$ 308	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 308	\$ 263	\$ (45)	-17%	
M-29	\$ 1.746	\$ 6.664	\$ 13.329	\$ 1.306.218	\$ 1.327.957	\$ 1.332.875	\$ 4.918	0,37%	-8%

Fuente: Autora del Proyecto.

En la anterior tabla tuvieron que ser incluidos algunos porcentajes que deben ser repartidos entre el asociado de la cooperativa, y el departamento de contabilidad que es el encargado de realizar recaudados de un 1,5% del valor del servicio como reserva para impuestos y publicidad para la unidad de negocio. Cabe resaltar que para el servicio de taxi urbano no se tuvieron en cuenta las tarifas de cada carrera, ya que el valor neto de estas, es recaudado únicamente por el

asociado taxista, por esta razón se compara los CIF y la mano de obra directa con las tarifas que paga el asociado por concepto de administración y servicio de radio-operadora, a la cooperativa. Para el servicio de M-29 (Valera Empresarial) se extraen los mismos porcentajes pero a diferencia del servicio de taxi urbano, éste si debe dejar una utilidad repartida tanto para el asociado como para la cooperativa, debido a que se realizan contratos previos por el personal de mercadeo.

El costo total está representado en un 77% por el costo de la mano de obra y en un 23% por el costo de los CIF, como lo muestra la figura 13. Para el servicio de taxi urbano, y para el servicio de Valera empresarial el costo total está representado en su mayoría por el valor pagado al asociado, y el 2% restante repartido para los demás costos, como se aprecia en la figura 14.

Tabla 30. Distribución porcentual del costo total – Taxis; producto 1

TAXI URBANO	
\$	17.853.733
CIF	\$ 4.022.361
MANO DE OBRA	\$ 13.831.373
TOTAL	\$ 17.853.733

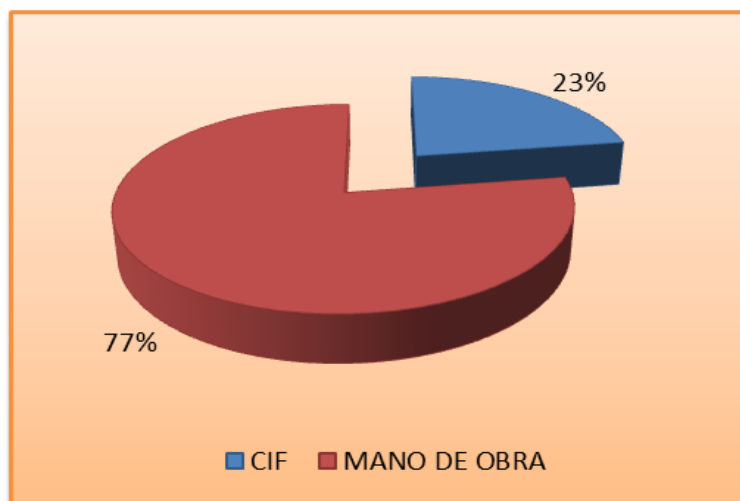
Fuente: Autora del Proyecto.

Tabla 31. Distribución Porcentual del costo total – Taxis; producto 2

M-29	
\$	85.874.556
CIF	\$ 25.438
MANO DE OBRA	\$ 87.470
RETEICA	\$ 430.963
PUBLICIDAD	\$ 861.926
ASOCIADO	\$ 84.468.759
TOTAL	\$ 85.874.556

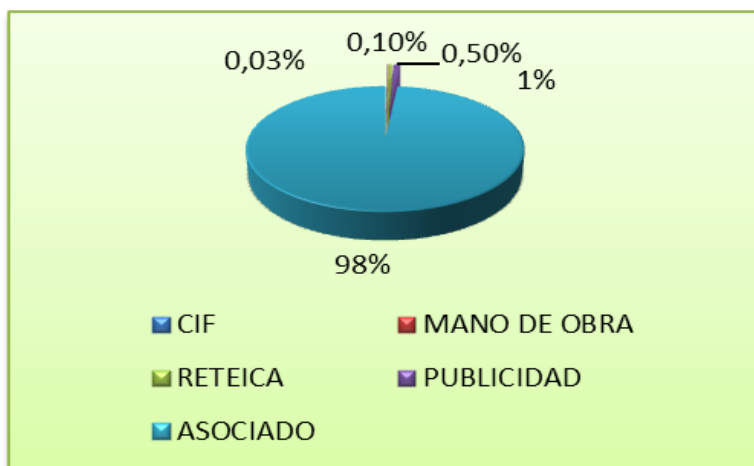
Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 13. Gráfica de Distribución del costo total – Taxis; producto 1



Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 14. Gráfica de Distribución del costo total – Taxis; producto 2



Fuente: Autora del Proyecto.

4.7.4 Telecarga. A continuación se presenta en la tabla 32, los resultados que arrojó la comparación de los costos unitarios de los CIF y mano de obra, con los precios de venta fueron los siguientes: (Ver Anexo O. Hoja 5).

Tabla 32. Utilidad o Pérdida – Telecarga

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	1% RETENCIÓN EN LA FUENTE	0.005% RETEICA	4% COMISIONISTA	80% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
CARGA	\$ 4.803	\$ 5.055	\$ 25	\$ 20.220	\$ 404.390	\$ 434.493	\$ 505.488	\$ 70.995	14%

Fuente: Autora del Proyecto.

Como esta unidad de negocio no cuenta con tarifas fijas por kilometraje, magnitud o peso de la carga, y sus ingresos a la cooperativa son esporádicos, se realizó un promedio mensual tanto de ingresos como de n° de servicios positivos a la frecuencia, y se cargó de manera equitativa los costos de la operación. De los

resultados se obtiene, que esta unidad de negocio aporta a la cooperativa, el 14% de sus utilidades netas.

Los demás porcentajes se descuentan a razón de provisionar el pago de los impuestos y hacer pagos por comisión al personal de mercadeo. Estos descuentos son efectuados por el departamento de contabilidad de la cooperativa.

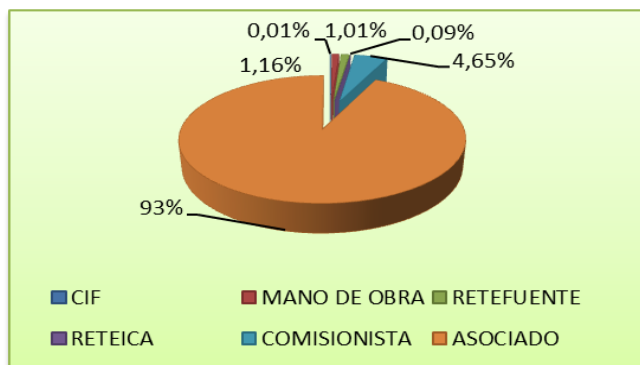
El costo total está representado en un 93% por el costo pagado al asociado, y el 7% restante está repartido entre los costos de mano de obra, retefuente, reteica, CIF y porcentaje al comisionista, como se aprecia en la figura 15.

Tabla 33. Distribución Porcentual del Costo Total – Telecarga

TELECARGA	
CIF	\$ 150.119
MANO DE OBRA	\$ 1.676.577
RETEFUENTE	\$ 1.922.537
RETEICA	\$ 9.613
COMISIONISTA	\$ 7.690.150
ASOCIADO	\$ 153.802.997
TOTAL	\$ 165.251.992

Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 15. Gráfica de Distribución del Costo Total – Telecarga



Fuente: Autora del Proyecto.

4.7.5 Especiales. A continuación se presentan las tablas (Tabla 34 a la 38), con los resultados obtenidos del diseño del sistema de costeo, en el centro de costos; Especiales. El valor total resulta de los costos de la operación arrojados por la matriz ABC más el costo pagado al asociado por cada uno de los servicios; y al ser comprados cada uno de estos con el precio de venta unitario de cada producto, se refleja la utilidad o pérdida del mismo. (Ver Anexo k. Hoja 5).

Tabla 34. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 1

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO	
1. B/MANGA - ACUARELA	\$ -	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 80.000	\$ 8.000	10%	
2. B/MANGA - AGUACHICA	\$ 63.903	\$ 288.000	\$ 351.903	\$ 320.000	\$ (31.903)	-10%	
3. B/MANGA - BARBOSA	\$ 42.602	\$ 352.800	\$ 395.402	\$ 392.000	\$ (3.402)	-1%	
4. B/MANGA - BARICHARA	\$ 42.602	\$ 201.600	\$ 244.202	\$ 224.000	\$ (20.202)	-9%	
5. B/MANGA - BARRANCA	\$ 85.204	\$ 201.600	\$ 286.804	\$ 224.000	\$ (62.804)	-28%	
6. B/MANGA - BARRANQUILLA	\$ -	\$ 936.000	\$ 936.000	\$ 1.040.000	\$ 104.000	10%	
7. B/MANGA - BOGOTÁ	\$ 42.602	\$ 684.000	\$ 726.602	\$ 760.000	\$ 33.398	4%	
8. B/MANGA - BOYACÁ	\$ -	\$ 720.000	\$ 720.000	\$ 800.000	\$ 80.000	10%	
9. B/MANGA - CARTAGENA	\$ 42.602	\$ 1.008.000	\$ 1.050.602	\$ 1.120.000	\$ 69.398	6%	
T A X I S C O L I B R Í	10. B/MANGA - CONTRATACIÓN	\$ -	\$ 381.600	\$ 381.600	\$ 424.000	\$ 42.400	10%
	11. B/MANGA - CUCUTÁ	\$ 42.602	\$ 338.400	\$ 381.002	\$ 376.000	\$ (5.002)	-1%
	12. B/MANGA - CUROS	\$ -	\$ 50.400	\$ 50.400	\$ 56.000	\$ 5.600	10%
	13. B/MANGA - EJE CAFETERO	\$ -	\$ 1.008.000	\$ 1.008.000	\$ 1.120.000	\$ 112.000	10%
	14. B/MANGA - EL PORTAL	\$ -	\$ 43.200	\$ 43.200	\$ 48.000	\$ 4.800	10%
	15. B/MANGA - LEBRIJA	\$ -	\$ 36.000	\$ 36.000	\$ 40.000	\$ 4.000	10%
	16. B/MANGA - MÁLAGA	\$ -	\$ 345.600	\$ 345.600	\$ 384.000	\$ 38.400	10%
	17. B/MANGA - MEDELLIN	\$ 42.602	\$ 864.000	\$ 906.602	\$ 960.000	\$ 53.398	6%
	18. B/MANGA - MENZULY	\$ -	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 80.000	\$ 8.000	10%
	19. B/MANGA - MESA DE LOS SANTOS	\$ -	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 80.000	\$ 8.000	10%
	20. B/MANGA - PAMPLONA	\$ 42.602	\$ 208.800	\$ 251.402	\$ 232.000	\$ (19.402)	-8%
	21. B/MANGA - PANACHI	\$ -	\$ 144.000	\$ 144.000	\$ 160.000	\$ 16.000	10%
	22. B/MANGA - PESCADERO	\$ -	\$ 79.200	\$ 79.200	\$ 88.000	\$ 8.800	10%
	23. B/MANGA - PINCHOTE	\$ -	\$ 172.800	\$ 172.800	\$ 192.000	\$ 19.200	10%
	24. B/MANGA - RIO NEGRO	\$ -	\$ 72.000	\$ 72.000	\$ 80.000	\$ 8.000	10%
	25. B/MANGA - SAN GIL	\$ 63.903	\$ 216.000	\$ 279.903	\$ 240.000	\$ (39.903)	-17%
	26. B/MANGA - SANTA MARTA	\$ 42.602	\$ 864.000	\$ 906.602	\$ 960.000	\$ 53.398	6%
	27. B/MANGA - SOCORRO	\$ -	\$ 201.600	\$ 201.600	\$ 224.000	\$ 22.400	10%
	28. B/MANGA - TOLU COVEÑAS	\$ -	\$ 1.008.000	\$ 1.008.000	\$ 1.120.000	\$ 112.000	10%
	29. B/MANGA - TUNJA	\$ -	\$ 468.000	\$ 468.000	\$ 520.000	\$ 52.000	10%
	30. B/MANGA - VALLEDUPAR	\$ -	\$ 741.600	\$ 741.600	\$ 824.000	\$ 82.400	10%
	31. B/MANGA - VILLAVICENCIO	\$ -	\$ 864.000	\$ 864.000	\$ 960.000	\$ 96.000	10%

Fuente: Autora del Proyecto.

Tabla 35. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 2

SERVICIO		MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
D E S A R T A D O S	32. B/MANGA - ACUARELA	\$ -	\$ 136.800	\$ 136.800	\$ 152.000	\$ 15.200	10%
	33. B/MANGA - AGUACHICA	\$ 42.602	\$ 561.600	\$ 604.202	\$ 624.000	\$ 19.798	3%
	34. B/MANGA - BARBOSA	\$ -	\$ 705.600	\$ 705.600	\$ 784.000	\$ 78.400	10%
	35. B/MANGA - BARICHARA	\$ -	\$ 403.200	\$ 403.200	\$ 448.000	\$ 44.800	10%
	36. B/MANGA - BARRANCA	\$ 63.903	\$ 403.200	\$ 467.103	\$ 448.000	\$ (19.103)	-4%
	37. B/MANGA - BARRANQUILLA	\$ -	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	\$ 2.000.000	\$ 200.000	10%
	38. B/MANGA - BOGOTÁ	\$ 42.602	\$ 1.360.800	\$ 1.403.402	\$ 1.512.000	\$ 108.598	7%
	39. B/MANGA - BOYACÁ	\$ 42.602	\$ 1.440.000	\$ 1.482.602	\$ 1.600.000	\$ 117.398	7%
	40. B/MANGA - CARTAGENA	\$ -	\$ 2.016.000	\$ 2.016.000	\$ 2.240.000	\$ 224.000	10%
	41. B/MANGA - CONTRATACIÓN	\$ -	\$ 763.200	\$ 763.200	\$ 848.000	\$ 84.800	10%

Fuente: Autora del Proyecto.

Tabla 36. Utilidad o Pérdida – Especiales Producto 3

SERVICIO		MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
1 0 A 2 0 P A S A J E R O S	63. B/MANGA - ACUARELA	\$ -	\$ 151.200	\$ 151.200	\$ 168.000	\$ 16.800	10%
	64. B/MANGA - AGUACHICA	\$ 85.204	\$ 640.800	\$ 726.004	\$ 712.000	\$ (14.004)	-2%
	65. B/MANGA - BARBOSA	\$ 42.602	\$ 806.400	\$ 849.002	\$ 896.000	\$ 46.998	5%
	66. B/MANGA - BARICHARA	\$ -	\$ 460.800	\$ 460.800	\$ 512.000	\$ 51.200	10%
	67. B/MANGA - BARRANCA	\$ 63.903	\$ 453.600	\$ 517.503	\$ 504.000	\$ (13.503)	-3%
	68. B/MANGA - BARRANQUILLA	\$ 42.602	\$ 2.160.000	\$ 2.202.602	\$ 2.400.000	\$ 197.398	8%
	69. B/MANGA - BOGOTÁ	\$ 42.602	\$ 1.555.200	\$ 1.597.802	\$ 1.728.000	\$ 130.198	8%
	70. B/MANGA - BOYACÁ	\$ 85.204	\$ 1.728.000	\$ 1.813.204	\$ 1.920.000	\$ 106.796	6%
	71. B/MANGA - CARTAGENA	\$ 42.602	\$ 2.304.000	\$ 2.346.602	\$ 2.560.000	\$ 213.398	8%
	72. B/MANGA - CONTRATACIÓN	\$ -	\$ 871.200	\$ 871.200	\$ 968.000	\$ 96.800	10%
	73. B/MANGA - CUCUTÁ	\$ 127.805	\$ 763.200	\$ 891.005	\$ 848.000	\$ (43.005)	-5%
	74. B/MANGA - CUROS	\$ 42.602	\$ 115.200	\$ 157.802	\$ 128.000	\$ (29.802)	-23%
	75. B/MANGA - EJE CAFETERO	\$ 42.602	\$ 2.304.000	\$ 2.346.602	\$ 2.560.000	\$ 213.398	8%

Tabla 36. (Continuación)

SERVICIO		MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
1 0 A 2 0 P A S A J E R O S	76. B/MANGA - EL PORTAL	\$ -	\$ 93.600	\$ 93.600	\$ 104.000	\$ 10.400	10%
	77. B/MANGA - LEBRIJA	\$ 63.903	\$ 79.200	\$ 143.103	\$ 88.000	\$ (55.103)	-63%
	78. B/MANGA - MÁLAGA	\$ 42.602	\$ 777.600	\$ 820.202	\$ 864.000	\$ 43.798	5%
	79. B/MANGA - MEDELLIN	\$ 63.903	\$ 2.016.000	\$ 2.079.903	\$ 2.240.000	\$ 160.097	7%
	80. B/MANGA - MENZULY	\$ 42.602	\$ 165.600	\$ 208.202	\$ 184.000	\$ (24.202)	-13%
	81. B/MANGA - MESA DE LOS SAN	\$ -	\$ 172.800	\$ 172.800	\$ 192.000	\$ 19.200	10%
	82. B/MANGA - PAMPLONA	\$ 42.602	\$ 475.200	\$ 517.802	\$ 528.000	\$ 10.198	2%
	83. B/MANGA - PANACHI	\$ -	\$ 259.200	\$ 259.200	\$ 288.000	\$ 28.800	10%
	84. B/MANGA - PESCADERO	\$ 42.602	\$ 165.600	\$ 208.202	\$ 184.000	\$ (24.202)	-13%
	85. B/MANGA - PINCHOTE	\$ 42.602	\$ 403.200	\$ 445.802	\$ 448.000	\$ 2.198	0%
	86. B/MANGA - RIO NEGRO	\$ 42.602	\$ 172.800	\$ 215.402	\$ 192.000	\$ (23.402)	-12%
	87. B/MANGA - SAN GIL	\$ 106.504	\$ 345.600	\$ 452.104	\$ 384.000	\$ (68.104)	-18%
	88. B/MANGA - SANTA MARTA	\$ 106.504	\$ 2.016.000	\$ 2.122.504	\$ 2.240.000	\$ 117.496	5%
89. B/MANGA - SOCORRO	\$ -	\$ 453.600	\$ 453.600	\$ 504.000	\$ 50.400	10%	
90. B/MANGA - TOLU COVEÑAS	\$ -	\$ 2.304.000	\$ 2.304.000	\$ 2.560.000	\$ 256.000	10%	
91. B/MANGA - TUNJA	\$ -	\$ 1.072.800	\$ 1.072.800	\$ 1.192.000	\$ 119.200	10%	
92.. B/MANGA - VALLEDUPAR	\$ -	\$ 1.699.200	\$ 1.699.200	\$ 1.888.000	\$ 188.800	10%	
93. B/MANGA - VILLAVICENCIO	\$ 42.602	\$ 1.972.800	\$ 2.015.402	\$ 2.192.000	\$ 176.598	8%	

Fuente: Autora del Proyecto

Tabla 37. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 4

SERVICIO		MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
2 1 A 3 0 P A S A J E R O S	94. B/MANGA - ACUARELA	\$ 42.602	\$ 180.537	\$ 223.139	\$ 200.597	\$ (22.542)	-11%
	95. B/MANGA - AGUACHICA	\$ 42.602	\$ 763.200	\$ 805.802	\$ 848.000	\$ 42.198	5%
	96. B/MANGA - BARBOSA	\$ -	\$ 964.800	\$ 964.800	\$ 1.072.000	\$ 107.200	10%
	97. B/MANGA - BARICHARA	\$ 42.602	\$ 547.200	\$ 589.802	\$ 608.000	\$ 18.198	3%
	98. B/MANGA - BARRANCA	\$ 42.602	\$ 547.200	\$ 589.802	\$ 608.000	\$ 18.198	3%
	99. B/MANGA - BARRANQUILLA	\$ -	\$ 2.448.000	\$ 2.448.000	\$ 2.720.000	\$ 272.000	10%
	100. B/MANGA - BOGOTÁ	\$ 42.602	\$ 1.850.400	\$ 1.893.002	\$ 2.056.000	\$ 162.998	8%
	101. B/MANGA - BOYACÁ	\$ 42.602	\$ 2.016.000	\$ 2.058.602	\$ 2.240.000	\$ 181.398	8%
	102. B/MANGA - CARTAGENA	\$ 42.602	\$ 2.736.000	\$ 2.778.602	\$ 3.040.000	\$ 261.398	9%
	103. B/MANGA - CONTRATACIÓN	\$ -	\$ 1.036.800	\$ 1.036.800	\$ 1.152.000	\$ 115.200	10%
	104 . B/MANGA - CUCUTÁ	\$ 63.903	\$ 907.200	\$ 971.103	\$ 1.008.000	\$ 36.897	4%
	105.. B/MANGA - CUROS	\$ -	\$ 136.800	\$ 136.800	\$ 152.000	\$ 15.200	10%
	106. B/MANGA - EJE CAFETERO	\$ -	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 3.040.000	\$ 304.000	10%
107. B/MANGA - EL PORTAL	\$ -	\$ 108.323	\$ 108.323	\$ 120.358	\$ 12.036	10%	
108. B/MANGA - LEBRIJA	\$ -	\$ 93.600	\$ 93.600	\$ 104.000	\$ 10.400	10%	
109. B/MANGA - MÁLAGA	\$ -	\$ 921.600	\$ 921.600	\$ 1.024.000	\$ 102.400	10%	
110. B/MANGA - MEDELLIN	\$ -	\$ 2.304.000	\$ 2.304.000	\$ 2.560.000	\$ 256.000	10%	

Tabla 37. (Continuación)

	SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
2 1 A 3 0 P A S A J E R O S	111. B/MANGA - MENZULY	\$ 63.903	\$ 194.400	\$ 258.303	\$ 216.000	\$ (42.303)	-20%
	112. B/MANGA - MESA DE LOS SANTOS	\$ 42.602	\$ 216.000	\$ 258.602	\$ 240.000	\$ (18.602)	-8%
	113. B/MANGA - PAMPLONA	\$ -	\$ 561.600	\$ 561.600	\$ 624.000	\$ 62.400	10%
	114. B/MANGA - PANACHI	\$ -	\$ 288.000	\$ 288.000	\$ 320.000	\$ 32.000	10%
	115. B/MANGA - PESCADERO	\$ -	\$ 198.720	\$ 198.720	\$ 220.800	\$ 22.080	10%
	116. B/MANGA - PINCHOTE	\$ -	\$ 469.397	\$ 469.397	\$ 521.552	\$ 52.155	10%
	117. B/MANGA - RIO NEGRO	\$ 42.602	\$ 216.000	\$ 258.602	\$ 240.000	\$ (18.602)	-8%
	118. B/MANGA - SAN GIL	\$ 42.602	\$ 403.200	\$ 445.802	\$ 448.000	\$ 2.198	0%
	119. B/MANGA - SANTA MARTA	\$ 85.204	\$ 2.304.000	\$ 2.389.204	\$ 2.560.000	\$ 170.796	7%
	120. B/MANGA - SOCORRO	\$ 42.602	\$ 547.200	\$ 589.802	\$ 608.000	\$ 18.198	3%
	121. B/MANGA - TOLU COVEÑAS	\$ -	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 3.040.000	\$ 304.000	10%
	122. B/MANGA - TUNJA	\$ -	\$ 1.274.400	\$ 1.274.400	\$ 1.416.000	\$ 141.600	10%
	123. B/MANGA - VALLEDUPAR	\$ -	\$ 1.972.800	\$ 1.972.800	\$ 2.192.000	\$ 219.200	10%
	124. B/MANGA - VILLAVICENCIO	\$ -	\$ 2.346.985	\$ 2.346.985	\$ 2.607.762	\$ 260.776	10%

Fuente: Autora del Proyecto

Tabla 38. Utilidad o Pérdida – Especiales; Producto 5

	SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
D E 3 1 A 4 0 P A S A J E R O S	125. B/MANGA - ACUARELA	\$ -	\$ 201.600	\$ 201.600	\$ 224.000	\$ 22.400	10%
	126. B/MANGA - AGUACHICA	\$ -	\$ 842.400	\$ 842.400	\$ 936.000	\$ 93.600	10%
	127. B/MANGA - BARBOSA	\$ -	\$ 1.065.600	\$ 1.065.600	\$ 1.184.000	\$ 118.400	10%
	128. B/MANGA - BARICHARA	\$ -	\$ 604.800	\$ 604.800	\$ 672.000	\$ 67.200	10%
	129. B/MANGA - BARRANCA	\$ -	\$ 604.800	\$ 604.800	\$ 672.000	\$ 67.200	10%
	130. B/MANGA - BARRANQUILLA	\$ -	\$ 2.736.000	\$ 2.736.000	\$ 3.040.000	\$ 304.000	10%
	131. B/MANGA - BOGOTÁ	\$ -	\$ 2.044.800	\$ 2.044.800	\$ 2.272.000	\$ 227.200	10%
	132. B/MANGA - BOYACÁ	\$ -	\$ 2.304.000	\$ 2.304.000	\$ 2.560.000	\$ 256.000	10%
	133. B/MANGA - CARTAGENA	\$ -	\$ 3.024.000	\$ 3.024.000	\$ 3.360.000	\$ 336.000	10%
	134. B/MANGA - CONTRATACIÓN	\$ -	\$ 1.137.600	\$ 1.137.600	\$ 1.264.000	\$ 126.400	10%
	135. B/MANGA - CUCUTÁ	\$ -	\$ 1.008.000	\$ 1.008.000	\$ 1.120.000	\$ 112.000	10%
	136. B/MANGA - CUROS	\$ 42.602	\$ 151.200	\$ 193.802	\$ 168.000	\$ (25.802)	-15%
	137. B/MANGA - EJE CAFETERO	\$ -	\$ 3.024.000	\$ 3.024.000	\$ 3.360.000	\$ 336.000	10%
	138. B/MANGA - EL PORTAL	\$ -	\$ 122.400	\$ 122.400	\$ 136.000	\$ 13.600	10%
	139. B/MANGA - LEBRIJA	\$ -	\$ 108.000	\$ 108.000	\$ 120.000	\$ 12.000	10%
	140. B/MANGA - MÁLAGA	\$ -	\$ 1.022.400	\$ 1.022.400	\$ 1.136.000	\$ 113.600	10%
	141. B/MANGA - MEDELLIN	\$ -	\$ 2.592.000	\$ 2.592.000	\$ 2.880.000	\$ 288.000	10%
142. B/MANGA - MENZULY	\$ 42.602	\$ 216.000	\$ 258.602	\$ 240.000	\$ (18.602)	-8%	
143. B/MANGA - MESA DE LOS SANTOS	\$ 63.903	\$ 244.800	\$ 308.703	\$ 272.000	\$ (36.703)	-13%	
144. B/MANGA - PAMPLONA	\$ -	\$ 619.200	\$ 619.200	\$ 688.000	\$ 68.800	10%	

Tabla 38. (Continuación)

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	90% ASOCIADO COTAXI	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
145. B/MANGA - PANACHI	\$ -	\$ 360.000	\$ 360.000	\$ 400.000	\$ 40.000	10%
146. B/MANGA - PESCADERO	\$ -	\$ 223.200	\$ 223.200	\$ 248.000	\$ 24.800	10%
147. B/MANGA - PINCHOTE	\$ -	\$ 518.400	\$ 518.400	\$ 576.000	\$ 57.600	10%
148. B/MANGA - RIO NEGRO	\$ -	\$ 244.800	\$ 244.800	\$ 272.000	\$ 27.200	10%
149. B/MANGA - SAN GIL	\$ -	\$ 432.000	\$ 432.000	\$ 480.000	\$ 48.000	10%
150. B/MANGA - SANTA MARTA	\$ -	\$ 2.592.000	\$ 2.592.000	\$ 2.880.000	\$ 288.000	10%
151. B/MANGA - SOCORRO	\$ -	\$ 604.800	\$ 604.800	\$ 672.000	\$ 67.200	10%
152. B/MANGA - TOLU COVEÑAS	\$ -	\$ 3.024.000	\$ 3.024.000	\$ 3.360.000	\$ 336.000	10%
153. B/MANGA - TUNJA	\$ -	\$ 1.411.200	\$ 1.411.200	\$ 1.568.000	\$ 156.800	10%
154. B/MANGA - VALLEDUPAR	\$ -	\$ 2.232.000	\$ 2.232.000	\$ 2.480.000	\$ 248.000	10%
155. B/MANGA - VILLAVICENCIO	\$ -	\$ 2.592.000	\$ 2.592.000	\$ 2.880.000	\$ 288.000	10%

Fuente: Autora del Proyecto.

Para esta unidad de negocio en particular se recomienda reestructurar y actualizar las plantillas usadas para establecer los precios de venta, además de adecuar políticas de reservas para impuestos y comisiones como se hace en las demás unidades de negocio, para de esta manera obtener un valor más acertado de la utilidad que esté genera a la cooperativa. En los productos en los que el costo se hace cero, es debido a que estos son de baja rotación, por esta razón aún no se ha incurrido en un costo de operación. De los resultados se obtiene, que esta unidad de negocio aporta a la cooperativa, el 5% de sus utilidades netas.

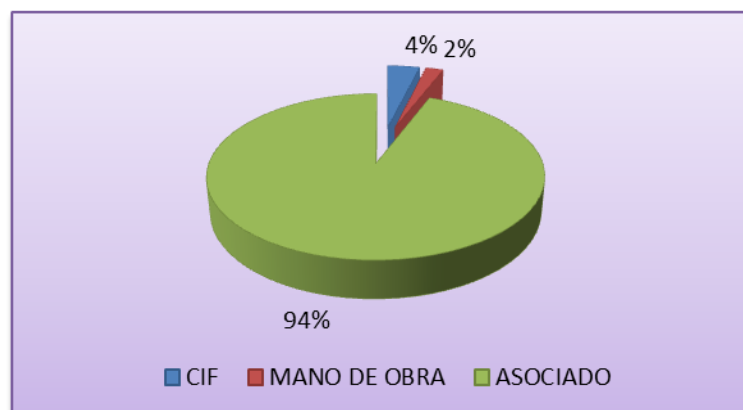
El costo total está representado en un 94% por el costo pagado al asociado, el 4% corresponde a los CIF y el 2% restante corresponde a la mano de obra, como se aprecia en la figura 16.

Tabla 39. Distribución Porcentual del Costo Total – Especiales

ESPECIALES		
CIF	\$ 5.638.743	4%
MANO DE OBRA	\$ 3.053.233	2%
ASOCIADO	\$ 138.699.962	94%
TOTAL	\$ 147.391.938	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 16. Gráfica de Distribución del Costo Total – Especiales



Fuente: Autora del Proyecto.

4.7.6 Giros. A continuación se presenta en la tabla 40, los resultados que arrojó la comparación de los costos unitarios de los CIF y mano de obra, con los precios de venta fueron los siguientes: (Ver Anexo L. Hoja 5).

Tabla 40. Utilidad o Pérdida – Giros

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	SPN 4%	COOPETRAN 11%	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
DE \$ 1 HASTA \$ 20.000	\$ 769	\$ 188	\$ 517	\$ 1.474	\$ 4.700	\$ 3.226	69%
DE \$ 20.001 HASTA \$ 50.000	\$ 3.463	\$ 188	\$ 517	\$ 4.168	\$ 4.700	\$ 532	11%
DE \$ 50.001 HASTA \$ 80.000	\$ 2.308	\$ 240	\$ 660	\$ 3.208	\$ 6.000	\$ 2.792	47%
DE \$ 80.001 HASTA \$ 100.000	\$ 3.847	\$ 240	\$ 660	\$ 4.747	\$ 6.000	\$ 1.253	21%
DE \$ 100.001 HASTA \$ 130.000	\$ 1.539	\$ 300	\$ 825	\$ 2.664	\$ 7.500	\$ 4.836	64%
DE \$ 130.001 HASTA \$ 140.000	\$ 386	\$ 300	\$ 825	\$ 1.511	\$ 7.500	\$ 5.989	80%
DE \$ 140.001 HASTA \$ 150.000	\$ 1.539	\$ 300	\$ 825	\$ 2.664	\$ 7.500	\$ 4.836	64%
DE \$ 150.001 HASTA \$ 160.000	\$ 386	\$ 332	\$ 913	\$ 1.631	\$ 8.300	\$ 6.669	80%
DE \$ 160.001 HASTA \$ 170.000	\$ 383	\$ 332	\$ 913	\$ 1.628	\$ 8.300	\$ 6.672	80%
DE \$ 170.001 HASTA \$ 180.000	\$ 383	\$ 332	\$ 913	\$ 1.628	\$ 8.300	\$ 6.672	80%
DE \$ 180.001 HASTA \$ 190.000	\$ 385	\$ 332	\$ 913	\$ 1.630	\$ 8.300	\$ 6.670	80%
DE \$ 190.001 HASTA \$ 200.000	\$ 2.693	\$ 332	\$ 913	\$ 3.938	\$ 8.300	\$ 4.362	53%
DE \$ 200.001 HASTA \$ 250.000	\$ 1.924	\$ 356	\$ 979	\$ 3.259	\$ 8.900	\$ 5.641	63%
DE \$ 250.001 HASTA \$ 300.000	\$ 2.308	\$ 376	\$ 1.034	\$ 3.718	\$ 9.400	\$ 5.682	60%
DE \$ 300.001 HASTA \$ 350.000	\$ 1.154	\$ 396	\$ 1.089	\$ 2.639	\$ 9.900	\$ 7.261	73%
DE \$ 350.001 HASTA \$ 400.000	\$ 1.538	\$ 416	\$ 1.144	\$ 3.098	\$ 10.400	\$ 7.302	70%
SUPERIORES A \$ 400.001	\$ 3.847	\$ 868	\$ 2.388	\$ 7.104	\$ 21.709	\$ 14.605	67%

Fuente: Autora del Proyecto.

El costo generado por SPN es el valor pagado a Copetran por concepto de arrendamiento de sus licencias que lo hacen acreedor de poder comercializar dineros de terceros; el otro 11% que se paga a Copetran corresponde a la sociedad que se tiene junto con 4/72 para reducir sus costos y usar sus rangos de tarifas al igual que sus rutas establecidas. Esta es la unidad de negocio que genera más utilidad a la cooperativa; debido a que es la que menos gastos operacionales tiene. De los resultados se obtiene, que esta unidad de negocio aporta a la cooperativa, el 63% de sus utilidades netas.

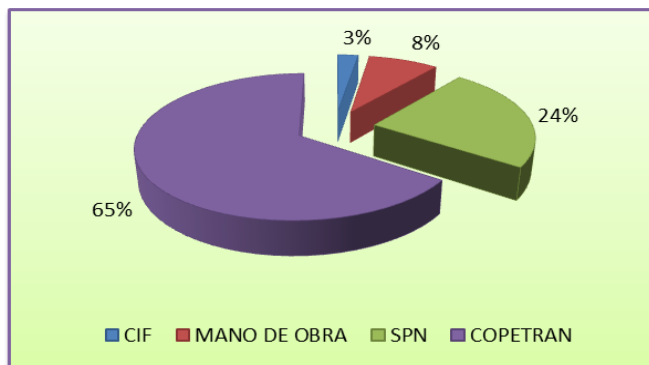
El costo total está representado en un 65% por costo pagado a Copetran, el 24% el pagado por SPN, el 8% representa la mano de obra directa, y el 3% restante corresponde a los CIF, como se aprecia en la figura 17.

Tabla 41. Distribución Porcentual del Costo Total – Giros

GIROS		
CIF	\$ 4.779.853	2%
MANO DE OBRA	\$ 16.271.695	8%
SPN	\$ 46.131.469	24%
COPETRAN	\$ 126.861.541	65%
TOTAL	\$ 194.044.558	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 17. Gráfica de Distribución del Costo Total – Giros



Fuente: Autora del Proyecto.

4.7.7 Remesas. A continuación se presenta en la tabla 42, los resultados que arrojó la comparación de los costos unitarios de los CIF y mano de obra, con los precios de venta fueron los siguientes: (Ver Anexo M. Hoja 5).

Tabla 42. Utilidad o Pérdida – Remesas

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	ASOCIADO 80%	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO
ENCOMIENDAS	\$ 2.246	\$ 8.888	\$ 11.134	\$ 11.110	\$ (24)	-0,21%

Fuente: Autora del Proyecto.

En esta unidad de negocio se sugiere establecer tarifas de acuerdo a la capacidad de carga del vehículo que transporta la remesa; adicional a esto constituir políticas en las que tanto el asociado como la cooperativa sean mutuamente beneficiados económicamente, ya que debido a la inexistencia de las mismas no se puede determinar de manera precisa la utilidad que genera cada servicio que ofrece esta unidad de negocio, y por ende fue necesario usar un promedio mensual aproximado del precio de venta, basado en los históricos tanto de unidades vendidas como de servicios generados, para posteriormente cargar de manera equitativa los costos de la operación. De los resultados se obtiene que remesas, no es una unidad de negocios rentable, y por el contrario, genera una pérdida del 0,21% para la cooperativa.

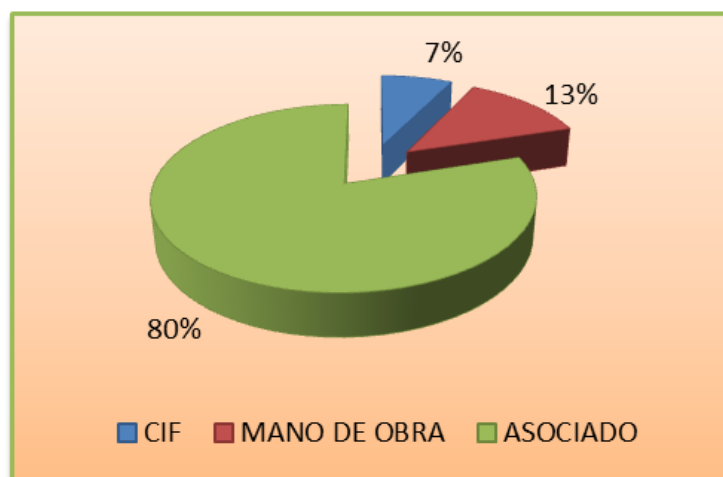
El costo total está representado en un 80% por el costo pagado al asociado, el 7% corresponde a los CIF y el 13% restante corresponde a la mano de obra, como se aprecia en la figura 18.

Tabla 43. Distribución Porcentual del Costo Total – Remesas

REMESAS		
CIF	\$ 15.039.280	7%
MANO DE OBRA	\$ 26.252.688	13%
ASOCIADO	\$ 163.416.581	80%
TOTAL	\$ 204.708.549	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 18. Gráfica de Distribución del Costo Total – Remesas



Fuente: Autora del Proyecto.

4.7.8 Tiquetes. A continuación se presenta en la tabla 44, los resultados que arrojó la comparación de los costos unitarios de los CIF y mano de obra, con los precios de venta fueron los siguientes: (Ver Anexo P. Hoja 5).

Tabla 44. Utilidad o Pérdida – Tiquetes

SERVICIO	MANO DE OBRA Y CIF UNITARIOS	ASOCIADO 90%	TOTAL	PRECIO DE VENTA UNITARIO	DIFERENCIA	% DE UTILIDAD O PERDIDA DESPUÉS DEL COSTO	UTILIDAD PROMEDIO POR GIROS
VENTA PARA HOY	\$ 6.677,20	\$ 29.258	\$ 35.935	\$ 32.508	\$ (3.426)	-11%	4%
VENTA ANTICIPADA	\$ 1.076,97	\$ 40.862	\$ 41.939	\$ 45.402	\$ 3.463	8%	
VENTA REVERTIDA	\$ -	\$ 35.700	\$ 35.700	\$ 39.667	\$ 3.967	10%	
VENTA FECHA ABIERTA	\$ 753,84	\$ 46.578	\$ 47.332	\$ 51.754	\$ 4.422	9%	
RESERVA	\$ 215,26	\$ 40.582	\$ 40.797	\$ 45.091	\$ 4.294	10%	
VENTA MOVIL	\$ 2.153,94	\$ 22.723	\$ 24.877	\$ 25.248	\$ 371	1%	

Fuente: Autora del Proyecto.

Para esta unidad de negocio se recomienda constituir políticas en las que tanto el asociado como la cooperativa sean mutuamente beneficiados económicamente; además de esto, adecuar políticas de reservas para impuestos y comisiones como se hace en las demás unidades de negocio, y de esta manera obtener un valor más acertado de la utilidad que esté genera a la cooperativa. De los resultados se obtiene, que esta unidad de negocio aporta a la cooperativa, el 4% de sus utilidades netas.

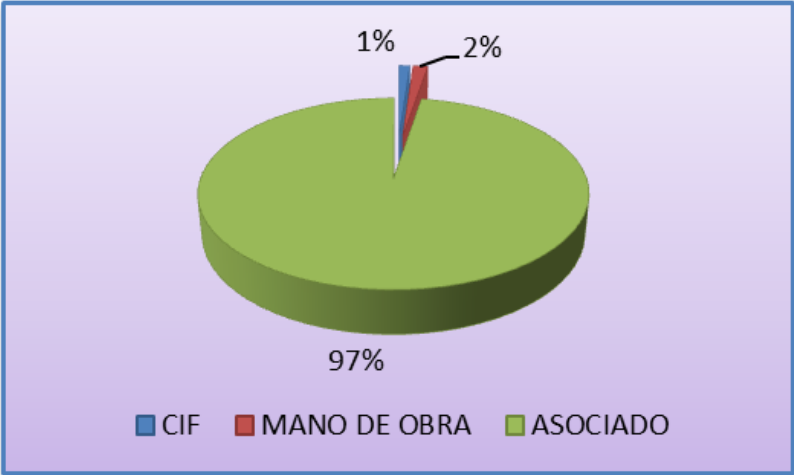
El costo total está representado en un 97% por el costo pagado al asociado, el 1% corresponde a los CIF y el 2% restante corresponde a la mano de obra, como se aprecia en la figura 19.

Tabla 45. Distribución Porcentual del Costo Total – Tiquetes

TIQUETES		
CIF	\$ 58.722.082	1%
MANO DE OBRA	\$ 78.447.186	2%
ASOCIADO	\$ 5.070.883.559	97%
TOTAL	\$ 5.208.052.827	100%

Fuente: Autora del Proyecto.

Figura 19. Gráfica de Distribución del Costo Total – Tiquetes



Fuente: Autora del Proyecto.

5. INDICADORES FINANCIEROS.

Las razones financieras son indicadores utilizados en el mundo de las finanzas para medir o cuantificar la realidad económica y financiera de una empresa, además su capacidad para asumir las diferentes obligaciones a que se haga cargo para poder desarrollar su objeto social.¹⁴

La información que genera la contabilidad y que se resume en los estados financieros, debe ser interpretada y analizada para poder comprender el estado de la empresa al momento de generar dicha información, una forma de hacerlo es mediante una serie de indicadores; los cuales permiten analizar las partes que componen la estructura financiera de la empresa, hacer comparativas entre los diferentes periodos contables o económicos de la empresa y así poder hacer proyecciones a corto, mediano y largo plazo, tomar correctivos si a ello hubiere lugar.

5.1 RAZÓN CORRIENTE O ÍNDICE DE LIQUIDEZ

Este indicador por sí solo no mide la liquidez de un negocio, puesto que no existe certeza de la convertibilidad en efectivo del activo corriente, antes del vencimiento del activo corriente.

- Una razón corriente > 1 ; no siempre garantizará que la empresa pueda cumplir con el pago del activo corriente, pero es conveniente, cuento con dinero para cumplir con el pasivo corriente.

¹⁴ LEÓN GARCÍA, Oscar. Introducción al Diagnóstico Financiero en Administración Financiera, Fundamentos y Aplicaciones. 3ra Edición. Prensa moderna Impresores, Pág. 32-57

- Una razón corriente = 1; la empresa se encuentra en alto riesgo de liquidez.
- Una razón corriente < 1; no cuento con dinero suficiente para cubrir el pasivo corriente.

Tabla 46. Razón Corriente

RAZON CORRIENTE		
ACTIVO CORRIENTE	\$ 2.178.289.177,21	= 0,47
PASIVO CORRIENTE	\$ 4.633.486.106,21	

Fuente: Autora del Proyecto.

Por cada \$1 peso que la cooperativa debe a corto plazo, está cuenta con \$0,47 centavos para respaldar la obligación. (Ver Anexo Q).

5.2 CAPITAL NETO DE TRABAJO

Son todos aquellos recursos que una empresa requiere para realizar a cabalidad sus actividades sin contratiempos. Si el capital neto de trabajo de una empresa es cero, no significa iliquidez, pero si es un indicio de un gran riesgo para la misma.

Este indicador nos permite determinar los recursos con que contaría la empresa al momento de cancelar sus deudas contraídas a corto plazo.

Tabla 47. Capital Neto de Trabajo

CAPITAL NETO DE TRABAJO			
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE			
\$ 2.178.289.177,21	-	\$ 4.633.486.106,21	= \$ (2.455.196.929,00)

Fuente: Autora del Proyecto.

Si en este momento la cooperativa quisiera liquidarse, el valor total de los activos de fácil convertibilidad en dinero, no serían suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo, pues arrojaría un valor negativo de (\$2.451.571.741,00), (Ver Anexo Q).

5.3 PRUEBA ÁCIDA O ÍNDICE DE LIQUIDEZ INMEDITA

Este indicador supone que el negocio está al borde de la liquidación, y mide la liquidez inmediata.

Tabla 48. Prueba Ácida

PRUEBA ACIDA			
ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO - C X C SOCIOS	=	\$ 1.895.052.630,70	=
PASIVO CORRIENTE	=	\$ 4.633.486.106,21	= \$ 0,41

Fuente: Autora del Proyecto.

La cooperativa cuenta con \$0,41 centavos de los activos de fácil convertibilidad en dinero, para cubrir cada \$1 peso que es suministrado por acreedores a corto plazo. (Ver Anexo Q).

5.4 ÍNDICE DE ENDEUDAMIENTO

Nos permite evaluar el riesgo implícito en el mantenimiento de un determinado nivel de la deuda; dicho en otros términos; determinar el nivel de endeudamiento de la empresa, y la capacidad que tiene de responder a dichas obligaciones contraídas.

Tabla 49. Índice de Endeudamiento

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO			
$\frac{\text{TOTAL PASIVO}}{\text{TOTAL ACTIVO}}$	=	$\frac{\$ 5.355.756.490,21}{\$ 9.685.140.860,76}$	= \$ 0,55

Fuente: Autora del Proyecto.

Por cada \$1 peso que la cooperativa tiene invertido en activos, \$0,56 centavos es financiado por acreedores. (Ver Anexo Q).

6. CONCLUSIONES.

- Con el desarrollo de este proyecto se logró brindar una mejor orientación a la cooperativa hacia la identificación de los costos que generan las diferentes actividades a lo largo del proceso productivo; lo cual la induce a realizar análisis comparativos entre los costos y los precios de venta; y por ende, generar control de estos cuando se presenten variaciones significativas.
- Mediante el diseño de esta herramienta de costeo, se concluye que el modelo basado en actividades ABC, es el más adecuado para costear los servicios que ofrece la cooperativa; debido a que su eficiencia es una importante y valiosa herramienta gerencial, que permite evaluar el desempeño de las actividades, controlar el consumo de los recursos, y determinar el comportamiento de los servicios ofrecidos, con el fin de llegar a una correcta y oportuna toma de decisiones.
- Se logró determinar cuáles de las cuentas extraídas del balance general debían ser consideradas como un costo y cuales debían ser cargadas como un gasto, esto fue de gran ayuda para la gerencia y los jefes de departamento; con el fin de ejercer un estricto control sobre los desperdicios que mensualmente eran generados por el departamento de administración.
- Se determinó para cada uno de los recursos y las actividades cuales debían ser los inductores más adecuados que logran representar claramente la forma en cómo se consumen dichos recursos y las actividades en la prestación del servicio.

- Al comparar los resultados obtenidos del modelo de costos ABC con los arrojados por del sistema empírico con el que se trabajaba anteriormente, se logra visualizar que la debilidad más grande que se tenía hasta el momento, era la falta de actualización y diferenciación de la información, debilidad que repercutía en una variación considerable en la valoración de la rentabilidad.
- No todas las unidades de negocio que la gerencia creía rentables, realmente lo son, gracias a este diseño de costeo se logró proporcionar una herramienta eficaz, acertada, y real que permitió mediante un análisis costo-beneficio, determinar la favorabilidad de los ingresos, respecto a los costos y gastos de la cooperativa y de esta manera generar mecanismos para la toma de decisiones financieras y administrativas.
- Mediante el análisis de los indicadores financieros se logró medir a grandes rasgos la realidad económica y financiera de la cooperativa, además de reflejar la capacidad de ésta, para asumir dichas obligaciones contraídas con el fin de desarrollar su objeto misional.

7. RECOMENDACIONES.

- Se recomienda realizar inventarios de activo fijo por centro de costo o unidad de negocio, a fin de determinar un cálculo más acertado de las depreciaciones, actualizar la hoja de vida de los activos fijos de la empresa y dar de baja a aquellos que ya cumplieron sus años de vida útil.
- Establecer un prorrateo de ingresos por ventas que permita fijar un valor más acertado del total pagado por seguros en cada una de las 42 oficinas, además de esto, llevar por separado en los registro contables los tipos de póliza (Todoriesgo, de vida, por deudores, etc...)
- Estudiar la posibilidad de realizar una reestructuración salarial, con el fin de incentivar, motivar y generar mayor compromiso del empleado hacia la cooperativa, reconociendo no solo su desempeño dentro de la misma sino su desarrollo profesional y competitivo.
- Implementar y ejecutar un plan de mantenimiento y reparaciones, liderado por el departamento de sistemas y de esta manera ejercer control periódico y preventivo sobre los activos fijos de la empresa.
- Ejercer mayor control sobre los gastos causados por; cafetería, aseo y papelería, además de realizar plantillas que separen los costos de los mismos a fin de reconocer cual genera más gastos.
- Evitar al máximo el uso de recursos manuales, y por el contrario aprovechar los recursos informáticos, con el fin de agilizar y reducir los procesos, además de disminuir los gastos de papelería en el edificio de administración.

- Se recomienda hacer uso de la estructura de costos diseñada; la cual permitirá determinar los costos y gastos reales consumidos en el desarrollo de la operación, y de esta manera conocer la rentabilidad real de cada centro de costo, permitiendo así que cada unidad de negocio pueda solventar sus propios gastos administrativos y de personal.
- Reestablecer tarifas de transporte especial, en las que tanto el asociado RAN, como la cooperativa sean beneficiados, y de esta maneja lograr que la unidad de negocio sea más rentable.
- Establecer costos por línea y por tipo de vehículo, que permita al centro de costos Tiquetes; una comparación más acertada con el precio de venta y por ende una mejor determinación de su rentabilidad.
- Establecer una tabla de precios de acuerdo a las especificaciones de la carga, en la unidad de negocios; Remesas.

BIBLIOGRAFÍA

BAUJIN PÉREZ, Joshua Chilala Chipó. Estudios relacionados con el sistema de Costos basado en actividades

CONTABILIDAD DE NIIF PARA PYMES. [En Línea] [Consultado 20 de Abril de 2014]. Disponible en < <http://actualicese.com/actualidad/2013/06/26/contabilidad-de-niif-para-pymes-empezaria-a-aplicarse-como-norma-oficial-desde-2016/>>

DOUGLAS T, Hicks. El sistema de costos basado en actividades ABC. Guía para su implantación en pequeñas y medianas empresas. Alfaomega grupo editor. 1998
GÓMEZ, Fernando, DUQUE, María Isabel, OSORIO, Jair Albeiro. Marco de referencia para la implantación del sistema de costos en las entidades del sector público, [En línea]. Disponible en www.contaduria.gov.co

HERNANDEZ ESPINOZA Domingo. Filosofía y doctrina de los costos empresariales en el marco de la competitividad y la globalización económica.

HERNÁNDEZ Yuzmely. El sistema de costos basado en actividades.

HICKS DOUGLAS T. El sistema de costos basado en las actividades. Guía para su implementación en pequeñas y medianas empresas.

LEÓN GARCÍA, Oscar. Nociones de costeo ABC: Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones. Edición 3a. Prensa Moderna Impresiones, s.f. Páginas 443 – 458.

LEÓN GARCÍA, Oscar. Introducción al Diagnóstico Financiero en Administración Financiera. Fundamentos y Aplicaciones. 3ra Edición. Prensa moderna Impresores, Pág. 32-57

ORTÍZ ANAYA, Héctor. Análisis Financiero Aplicado. Las Razones o Indicadores Financieros. Edición Novena. Bogotá D.C. D'vinni Editorial Ltda. 1996. Pág. 143-163.

PABON, Hernán. Fundamentos de Costos, 1a ed. Bucaramanga, Ediciones Universidad Industrial de Santander, 2008, capítulo 1, pág. 17-23

PABON, Hernán. Fundamentos de Costos, 1a ed. Bucaramanga, Ediciones Universidad Industrial de Santander, 2008, capítulo 1, pág. 348

ANEXOS

ANEXO A. Prorratio de Ingresos Por Ventas

INGRESOS POR VENTAS				
CENTRO DE COSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO
ALMACÉN	\$ 51.600.717	\$ 50.200.696	\$ 53.853.322	\$ 51.884.912
EDS	\$ 1.151.261.416	\$ 1.075.797.052	\$ 1.051.238.196	\$ 1.092.765.555
TAXIS	\$ 15.225.000	\$ 15.225.000	\$ 15.225.000	\$ 15.225.000
TELECARGA	\$ 1.841.000	\$ 1.841.000	\$ 1.841.000	\$ 1.841.000
ESPECIALES	\$ 140.569.371	\$ 139.073.564	\$ 140.344.928	\$ 139.995.954
GIROS	\$ 66.443.830	\$ 66.432.317	\$ 68.355.195	\$ 67.077.114
REMESAS	\$ 191.017.158	\$ 205.328.778	\$ 216.466.244	\$ 204.270.727
TIQUETES	\$ 675.440.850	\$ 787.401.342	\$ 796.847.537	\$ 753.229.910
TOTAL VENTAS MENSUALES				\$ 2.326.290.171

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO B. CIF

1. Impuestos

IMPUESTOS									
IMPUESTO	ALMACÉN	EDS	TAXIS	TELECARGA	ESPECIALES	GIROS	REMESAS	TIQUETES	TOTAL IMPUESTO
PREDIAL	\$ 8.517	\$ 421.443	\$ 2.483	\$ 306	\$ 22.992	\$ 26.869	\$ 382.572	\$ 144.493	\$ 1.009.675
INDUSTRIA Y COMERCIO	\$ 71.430	\$ 1.504.506	\$ 20.820	\$ 2.562	\$ 192.828	\$ 92.250	\$ 281.234	\$ 1.037.170	\$ 3.202.800
IMPUESTO DE VEHÍCULO	\$ -	\$ 15.167	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.167
ESTAMPILLA PRODESAR FRONTERIZO	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.999.188	\$ 2.999.188
IMPUESTO AL PATRIMONIO	\$ 8.452	\$ 178.016	\$ 2.464	\$ 303	\$ 22.816	\$ 10.915	\$ 33.276	\$ 122.720	\$ 378.962
IMPUESTO AL ESPECTRO ELECTROMAGNETICO	\$ -	\$ -	\$ 40.907	\$ 4.948	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 45.854
TOTAL POR CENTRO DE COSTOS	\$ 88.398	\$ 2.119.132	\$ 25.766	\$ 3.171	\$ 238.636	\$ 130.034	\$ 697.082	\$ 4.303.571	\$ 7.651.645

Fuente: Autora del Proyecto

2. Servicios Públicos

SERVICIO	ALMACÉN				EDS			
	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO
AGUA	\$ 377.720	\$ 414.190	\$ 457.600	\$ 416.503	\$ 310.420	\$ 200.950	\$ 304.180	\$ 271.850
LUZ	\$ 650.362	\$ 725.428	\$ 630.676	\$ 668.822	\$ 1.982.953	\$ 3.491.530	\$ 2.002.756	\$ 2.492.413
CELULARES	\$ 28.327	\$ 52.033	\$ 57.768	\$ 46.043	\$ 596.645	\$ 571.148	\$ 630.155	\$ 599.316
INTERNET	\$ 9.124	\$ 20.141	\$ 28.442	\$ 19.236	\$ 242.170	\$ 496.492	\$ 621.334	\$ 453.332
TELÉFONO	\$ 16.154	\$ 20.215	\$ 48.843	\$ 28.404	\$ 677.442	\$ 612.411	\$ 1.028.777	\$ 772.877

TAXIS				TELECARGA				ESPECIALES			
SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$ 15.525	\$ 15.684	\$ 15.055	\$ 15.421	\$ 1.911	\$ 1.930	\$ 1.853	\$ 1.898	\$ 156.844	\$ 329.850	\$ 151.510	\$ 212.734
\$ 8.257	\$ 7.904	\$ 8.720	\$ 8.294	\$ 55.933	\$ 47.556	\$ 58.933	\$ 54.141	\$ 76.470	\$ 128.119	\$ 80.765	\$ 95.118
\$ 2.659	\$ 5.871	\$ 8.290	\$ 5.607	\$ 46.910	\$ 723	\$ 1.020	\$ 16.218	\$ 24.630	\$ 54.372	\$ 76.781	\$ 51.928
\$ 484.458	\$ 559.564	\$ 569.347	\$ 537.790	\$ 580	\$ 725	\$ 1.752	\$ 1.019	\$ 43.610	\$ 54.570	\$ 131.855	\$ 76.678
TOTAL SERVICIOS TAXIS			\$ 567.111	TOTAL SERVICIOS TELECARGA			\$ 73.275	TOTAL SERVICIOS ESPECIALES			\$ 436.459

GIROS				REMESAS				TIQUETES				TOTAL SERVICIO
SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO	
\$ 272.454	\$ 11.312	\$ 14.240	\$ 99.335	\$ 33.562	\$ 34.436	\$ 43.350	\$ 37.116	\$ 123.746	\$ 126.969	\$ 159.834	\$ 136.850	\$ 961.654
\$ 298.508	\$ 398.476	\$ 313.873	\$ 336.952	\$ 909.038	\$ 1.213.755	\$ 955.806	\$ 1.026.199	\$ 3.351.859	\$ 4.475.606	\$ 3.524.290	\$ 3.783.918	\$ 8.538.359
\$ 111.051	\$ 152.420	\$ 144.435	\$ 135.969	\$ 338.229	\$ 464.162	\$ 439.869	\$ 414.086	\$ 1.247.166	\$ 1.711.485	\$ 1.621.925	\$ 1.526.859	\$ 2.879.825
\$ 395.584	\$ 600.416	\$ 395.464	\$ 463.821	\$ 1.204.317	\$ 1.827.944	\$ 1.203.901	\$ 1.412.054	\$ 4.440.422	\$ 6.739.809	\$ 3.914.141	\$ 5.031.458	\$ 7.453.653
\$ 72.949	\$ 82.322	\$ 92.881	\$ 82.717	\$ 222.167	\$ 250.724	\$ 283.029	\$ 251.973	\$ 819.197	\$ 924.505	\$ 856.535	\$ 866.746	\$ 2.618.204
TOTAL SERVICIOS GIROS			\$ 1.118.795	TOTAL SERVICIOS REMESAS			\$ 3.141.429	TOTAL SERVICIOS RAN			\$ 11.345.830	\$ 22.451.696

Fuente: Autora del Proyecto

3. Papelería

PAPELERÍA								
ALMACÉN	EDS	TAXIS	TELECARGA	ESPECIALES	GIROS	REMESAS	TIQUETES	TOTAL
\$ 37.950	\$ -	\$ 185.542	\$ -	\$ -	\$ 142.412	\$ 433.543	\$ 1.598.498	\$ 2.397.945

Fuente: Autora del Proyecto

4. Arriendos

ARRIENDOS	
CENTRO DE COSTO	VALOR MENSUAL
ALMACÉN	\$ -
EDS	\$ -
TAXIS	\$ -
TELECARGA	\$ -
ESPECIALES	\$ -
GIROS	\$ 699.080
REMESAS	\$ 2.128.191
TIQUETES	\$ 7.846.771
TOTAL	\$ 10.674.042

Fuente: Autora del Proyecto

5. Mantenimiento

MANTENIMIENTO	COSTO ANUAL	PROMEDIO MENSUAL
MTTO. DE IMPRESORAS Y COMPUTADORES	\$ 3.776.346	\$ 314.696
ACPM PARA CARROTANQUE EDS	\$ 6.592.866	\$ 549.406
CALIBRACIÓN SERAFÍN	\$ 319.000	\$ 26.583
MTTO. Y REPUESTOS PARA CARROTANQUE	\$ 23.552.239	\$ 1.962.687
MTTO. EDS	\$ 2.650.360	\$ 220.863
MTTO. ALMACÉN	\$ 630.000	\$ 52.500
MTTO. TALLER	\$ 226.000	\$ 18.833
MTTO. CENTRAL DE RADIO	\$ 6.682.000	\$ 556.833
REVISIÓN VEHÍCULOS RAN	\$ 250.000	\$ 20.833
TOTALES	\$ 44.678.811	\$ 3.723.234

Fuente: Autora del Proyecto

6. Depreciaciones

CONCEPTO DE DEPRECIACIÓN	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	PROMEDIO
EDIFICACIONES	\$ 1.069.293	\$ 1.069.293	\$ 2.337.168	\$ 1.491.918
MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	\$ 7.923.710	\$ 5.099.650	\$ 3.800.901	\$ 5.608.087
EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	\$ 6.573.003	\$ 5.959.058	\$ 4.879.798	\$ 5.803.953
EQUIPO DE COMPUTO	\$ 109.814	\$ 54.907	\$ 101.307	\$ 88.676
VEHÍCULOS	\$ 1.916.800	\$ 1.916.800	\$ 1.916.800	\$ 1.916.800
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 921.089	\$ 596.317	\$ 596.317	\$ 704.574
TOTAL				\$ 15.614.008

Fuente: Autora del Proyecto

7. Seguros

CONCEPTO DE SEGURO	VALOR ANUAL	PROMEDIO MENSUAL
POLIZA TODORIESGO CARROTANQUE	\$ 7.241.667	\$ 603.472
POLIZA DE RESPONSABILIDAD CIVIL	\$ 116.000	\$ 9.667
POLIZA MULTIRIESGO- AGENCIAS	\$ 34.391.949	\$ 2.865.996
POLIZAS TODORIESGO ADMON.	\$ 1.834.726	\$ 152.894
POLIZA DEUDORES	\$ 4.412.503	\$ 367.709
POLIZAS CONTRATOS DE ADMON.	\$ 2.477.516	\$ 206.460
TOTAL SEGUROS	\$ 50.474.361	\$ 4.206.197

Fuente: Autora del Proyecto

8. Sistematización

SISTEMATIZACIÓN				
DETALLE	PERIODO	VALOR	VALOR ANUAL	PROMEDIO MENSUAL
MTTO SILOG	ANUAL	\$ 25.300.000	\$ 25.000.000	\$ 2.083.333
ARRIENDO SERVIDOR	SEMESTRAL	\$ 4.976.098	\$ 9.952.196	\$ 829.350
TRANSMISIÓN TIQUETADORA	MENSUAL	\$ 30.000	\$ 5.200.000	\$ 433.333
SERVIDOR BACK UP	MENSUAL	\$ 349.806	\$ 4.197.672	\$ 349.806
RENOVACIÓN DE LICENCIAS OFFICE	ANUAL	\$ 7.869.825	\$ 7.869.825	\$ 655.819
RENOVACIÓN DE LICENCIAS ANTIVIRUS	ANUAL	\$ 3.133.780	\$ 3.133.780	\$ 261.148
TOTAL				\$ 4.612.789

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO C. MANO DE OBRA

1. ADMINISTRACIÓN

SALARIOS ADMINISTRACION COTAXI													
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDOS	HORAS EXTRA	INCAPACIDADES	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
GILMAR LOZANO GONZALEZ	GERENTE	48	\$ 4.000.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 4.072.000	\$ 719.115	\$ 4.000.000	\$ 166.800	\$ 4.000.000	\$ 1.297.440	\$ 6.255.355
OSCAR PINEDA OTERO	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
ELADIO DIAZ CORREA	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
CESAR AUGUSTO PINZÓN ROMERO	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
CARLOS SAUL DUARTE RUEDA	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
MANUEL ANTONIO SALCEDO MACIAS	CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
LUIS ENRIQUE ROMERO GÓMEZ	JUNTA DE VIGILANCIA	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
AGUSTIN MIRO GÓMEZ SANTOS	JUNTA DE VIGILANCIA	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
CARLOS ANIBAL JARAMILLO GARCÍA	JUNTA DE VIGILANCIA	-	\$ 196.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 196.500
AMPARO ZABALA MORENO	SECRETARIA GERENCIA	48	\$ 968.430	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.040.430	\$ 183.740	\$ 968.430	\$ 40.384	\$ 968.430	\$ 314.120	\$ 1.578.673
ALEXANDRA TOSCANO PALACIO	ABOGADA SINIESTROS	48	\$ 1.529.100	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.601.100	\$ 282.754	\$ 1.529.100	\$ 63.763	\$ 1.529.100	\$ 495.979	\$ 2.443.597
LEYLA JOHANNA PARRA RIOS	JEFE JURIDICO	48	\$ 2.548.500	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 2.620.500	\$ 462.780	\$ 2.548.500	\$ 106.272	\$ 2.548.500	\$ 826.631	\$ 4.016.184
LAURA JULIANA CORREA VILLAMIZAR	JEFE DE GESTION HUMANA	48	\$ 1.325.220	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.397.220	\$ 246.749	\$ 1.325.220	\$ 55.262	\$ 1.325.220	\$ 429.848	\$ 2.129.079
JEANNE PAOLA DUQUE PARRA	COORDINADORA DE GESTION HUMANA	48	\$ 1.172.310	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.244.310	\$ 219.745	\$ 1.172.310	\$ 48.885	\$ 1.172.310	\$ 380.250	\$ 1.893.191
DIEGO FERNANDO RODRIGUEZ ESTEBAN	DIRECTOR OPERATIVO	48	\$ 1.325.220	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.397.220	\$ 246.749	\$ 1.325.220	\$ 55.262	\$ 1.325.220	\$ 429.848	\$ 2.129.079
JENNY MELISSA CORZO GALVIS	DIRECTORA FINANCIERA	48	\$ 2.100.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 2.172.000	\$ 383.575	\$ 2.100.000	\$ 87.570	\$ 2.100.000	\$ 681.156	\$ 3.324.301
AMPARO ARGUELLO GARCIA	JEFE DEPARTAMENTO CARTERA	48	\$ 1.325.220	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.397.220	\$ 246.749	\$ 1.325.220	\$ 55.262	\$ 1.325.220	\$ 429.848	\$ 2.129.079
ASMID ROJAS CACERES	CONTADORA	48	\$ 1.824.920	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.896.920	\$ 334.996	\$ 1.824.920	\$ 76.099	\$ 1.824.920	\$ 591.931	\$ 2.899.946
JOHANNA DOMINGUEZ NIÑO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA CONTABILIDAD	48	\$ 744.162	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 816.162	\$ 144.134	\$ 744.162	\$ 31.032	\$ 744.162	\$ 241.376	\$ 1.232.704
KIARA ROCIO ARAQUE VILLAMIZAR	AUXILIAR ADMINISTRATIVA CONTABILIDAD	48	\$ 744.162	\$ 34.219	\$ -	\$ 72.000	\$ 850.381	\$ 150.177	\$ 778.381	\$ 32.458	\$ 778.381	\$ 252.476	\$ 1.285.492
KAREN LIZETH SANTANDER MONSALVE	AUXILIAR ADMINISTRATIVA CONTABILIDAD	48	\$ 744.162	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 816.162	\$ 144.134	\$ 744.162	\$ 31.032	\$ 744.162	\$ 241.376	\$ 1.232.704
EDINSON ANDRES ALFONSO ALFONSO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA CONTABILIDAD	48	\$ 744.162	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 816.162	\$ 144.134	\$ 744.162	\$ 31.032	\$ 744.162	\$ 241.376	\$ 1.232.704
GERARDO VERGARA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA CONTABILIDAD	48	\$ 744.162	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 816.162	\$ 144.134	\$ 744.162	\$ 31.032	\$ 744.162	\$ 241.376	\$ 1.232.704
ERWING RENE URIBE MANTILLA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA CONTABILIDAD	48	\$ 744.162	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 816.162	\$ 144.134	\$ 744.162	\$ 31.032	\$ 744.162	\$ 241.376	\$ 1.232.704
EDWIN MAURICIO PULIDO RINCÓN	AUXILIAR ADMINISTRATIVO REGISTRO Y CONTROL	48	\$ 744.162	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 816.162	\$ 144.134	\$ 744.162	\$ 31.032	\$ 744.162	\$ 241.376	\$ 1.232.704
LUDY AMAJUA PRECIADO MANTILLA	COORDINADORA DE MERCADEO	48	\$ 866.490	\$ -	\$ 85.000	\$ 72.000	\$ 1.023.490	\$ 180.748	\$ 951.490	\$ 39.677	\$ 951.490	\$ 308.625	\$ 1.552.541
FRAY GREGORIO BECERRA GARCÍA	AUXILIAR DE MERCADEO	48	\$ 616.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
ESTEFY JULIETH GONZALEZ ARANGO	APRENDIZ SENA	48	\$ 462.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 534.000	\$ 94.304	\$ 462.000	\$ 19.265	\$ 462.000	\$ 149.854	\$ 797.424
OSCAR RUEDA SERRANO	OFICIAL DE CUMPLIMIENTO	48	\$ 1.172.310	\$ -	\$ 28.333	\$ 72.000	\$ 1.272.643	\$ 224.749	\$ 1.200.643	\$ 50.067	\$ 1.200.643	\$ 389.441	\$ 1.936.899
JANNETH MILENA RODRIGUEZ SOLANO	TESORERA	48	\$ 1.325.220	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.397.220	\$ 246.749	\$ 1.325.220	\$ 55.262	\$ 1.325.220	\$ 429.848	\$ 2.129.079
GEILER JOHANNA BECERRA SOLANO	CAJERA PRINCIPAL	48	\$ 897.333	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 969.333	\$ 171.184	\$ 897.333	\$ 37.419	\$ 897.333	\$ 291.059	\$ 1.468.995
JOHANNA PATRICIA ROJAS HERNANDEZ	APRENDIZ SENA	48	\$ 462.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 534.000	\$ 94.304	\$ 462.000	\$ 19.265	\$ 462.000	\$ 149.854	\$ 797.424
LUZ FERLEY POVEDA DIAZ	COORDINADORA DE GIROS	48	\$ 866.490	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 938.490	\$ 165.737	\$ 866.490	\$ 36.133	\$ 866.490	\$ 281.055	\$ 1.421.415
JHON FERNANDO OCHOA SOSA	JEFE DEPARTAMENTO SISTEMAS	48	\$ 1.172.310	\$ -	\$ 38.333	\$ 72.000	\$ 1.282.643	\$ 226.515	\$ 1.210.643	\$ 50.484	\$ 1.210.643	\$ 392.684	\$ 1.952.326
CESAR AUGUSTO MARQUEZ RUEDA	AUXILIAR ADMINISTRATIVO SISTEMAS	48	\$ 616.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
JOSE LEONARDO DURAN DOMINGUEZ	AUXILIAR ADMINISTRATIVO ARCHIVO	48	\$ 616.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
KELY GIOVANNA URIBE SOTO	ATENCION AL CLIENTE	48	\$ 744.162	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 816.162	\$ 144.134	\$ 744.162	\$ 31.032	\$ 744.162	\$ 241.376	\$ 1.232.704
MARIO IBÁÑEZ BETANCOURTH	MENSAJERO	48	\$ 616.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
LUZ MARINA JAIMES PATIÑO	AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES	48	\$ 616.000	\$ -	\$ 41.067	\$ 72.000	\$ 729.067	\$ 128.753	\$ 657.067	\$ 27.400	\$ 657.067	\$ 213.126	\$ 1.088.346
JANETH ROCIO BARRAJAS GÓMEZ	AUXILIAR DE SERVICIOS GENERALES	48	\$ 616.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
VIRGLIO ANTONINEZ ALMEIDA	JEFE DE CONTROL INTERNO	48	\$ 1.529.100	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.601.100	\$ 282.754	\$ 1.529.100	\$ 63.763	\$ 1.529.100	\$ 495.979	\$ 2.443.597
GLADYS ROSANÍA BAUTISTA	SECRETARIA GENERAL	48	\$ 968.430	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 1.040.430	\$ 183.740	\$ 968.430	\$ 40.384	\$ 968.430	\$ 314.120	\$ 1.578.673
INGRIS CASTRO GONZALEZ	APRENDIZ SENA	48	\$ 462.000	\$ -	\$ -	\$ 72.000	\$ 534.000	\$ 94.304	\$ 462.000	\$ 19.265	\$ 462.000	\$ 149.854	\$ 797.424

Fuente: Autora del Proyecto

2. TAXIS Y TELECARGA

SALARIOS RADIO-OPERADORA COTAXI											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
CLAUDIA LUCIA LIZCANO ORTEGA	COORDINADORA RADIO-OPERADORA	48	\$ 744.162	\$ 72.000	\$ 1.187.773	\$ 209.761	\$ 1.115.773	\$ 46.528	\$ 1.115.773	\$ 361.912	\$ 1.805.973
AZUCENA VESGA BLANCO	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 898.750	\$ 158.719	\$ 840.439	\$ 35.046	\$ 840.439	\$ 272.605	\$ 1.428.613
LILIANA AGUILAR DIAZ	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 857.233	\$ 151.387	\$ 785.233	\$ 32.744	\$ 785.233	\$ 254.698	\$ 1.356.262
MARIBEL TARAZONA BAYONA	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 877.093	\$ 154.895	\$ 805.093	\$ 33.572	\$ 805.093	\$ 261.140	\$ 1.383.330
MARTHA LUCIA CONTRERAS PINTO	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 826.948	\$ 146.039	\$ 748.398	\$ 31.208	\$ 748.398	\$ 242.750	\$ 1.265.512
ROSMERY REYES AFANADOR	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 866.939	\$ 153.101	\$ 775.289	\$ 32.330	\$ 775.289	\$ 251.473	\$ 1.377.210
MARLENE DELGADO CHANGU	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 900.278	\$ 158.989	\$ 828.278	\$ 34.539	\$ 828.278	\$ 268.660	\$ 1.434.824
LEIDY JOHANNA MELO GARCIA	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 902.844	\$ 159.442	\$ 830.844	\$ 34.646	\$ 830.844	\$ 269.493	\$ 1.432.656
LEIDY JULIANA AVELLANEDA PLATA	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 887.711	\$ 156.770	\$ 815.711	\$ 34.015	\$ 815.711	\$ 264.584	\$ 1.394.948
MARIA EUGENIA BECERRA RODRIGUEZ	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 752.212	\$ 132.841	\$ 680.212	\$ 28.365	\$ 680.212	\$ 220.634	\$ 1.199.545
MAYERLY NATHALIA RANGEL LIZARAZO	RADIO-OPERADORA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 907.446	\$ 160.255	\$ 876.513	\$ 36.551	\$ 876.513	\$ 284.306	\$ 1.459.378

Fuente: Autora del Proyecto

3. ESTACIÓN DE SERVICIO

SALARIOS ESTACION DE SERVICIO COTAXI											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
GILBERTO PEREZ ORDOÑEZ	ADMINISTRADOR ESTACION DE SERVICIO	48	\$ 1.172.310	\$ 72.000	\$ 1.675.807	\$ 295.948	\$ 1.603.807	\$ 66.879	\$ 1.603.807	\$ 520.211	\$ 2.558.845
ERICSON EDUARDO GIL GODOY	CONDUCTOR CARROTANQUE	48	\$ 866.490	\$ 72.000	\$ 1.400.411	\$ 247.313	\$ 1.328.411	\$ 55.395	\$ 1.328.411	\$ 430.883	\$ 2.145.667
CLAUDIA JOHANNA RODRIGUEZ VILLAMIZAR	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 822.581	\$ 145.268	\$ 750.581	\$ 31.299	\$ 750.581	\$ 243.458	\$ 1.261.897
ERIKA OSIRIS VILLAMIZAR MENDEZ	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 914.889	\$ 161.569	\$ 842.889	\$ 35.148	\$ 842.889	\$ 273.399	\$ 1.397.778
JOSE LUIS GOMEZ SERRANO	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 892.931	\$ 157.692	\$ 820.931	\$ 34.233	\$ 820.931	\$ 266.277	\$ 1.382.885
LEDYS YESSSENIA MARTINEZ VILLAMIZAR	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 923.362	\$ 163.066	\$ 851.362	\$ 35.502	\$ 851.362	\$ 276.148	\$ 1.426.686
GIOVANNY REYES ORDUZ	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 1.081.000	\$ 190.905	\$ 1.009.000	\$ 42.075	\$ 1.009.000	\$ 327.279	\$ 1.641.259
WALTER BERNANDO CASTILLO GOMEZ	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 898.463	\$ 158.669	\$ 826.463	\$ 34.463	\$ 826.463	\$ 268.071	\$ 1.388.266
DIEGO ANDRES NUÑEZ RANGEL	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 820.541	\$ 144.908	\$ 748.541	\$ 31.214	\$ 748.541	\$ 242.797	\$ 1.271.963
CARLOS JAVIER MARTINEZ CASTILLO	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 874.463	\$ 154.430	\$ 802.463	\$ 33.463	\$ 802.463	\$ 260.287	\$ 1.338.854
SANDRA MILENA OSORIO CASTAÑEDA	VENDEDORA DE SERVICIOS EDS	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 885.939	\$ 156.457	\$ 813.939	\$ 33.941	\$ 813.939	\$ 264.009	\$ 1.340.346

Fuente: Autora del Proyecto

4. ALMACÉN

SALARIOS ALMACEN COTAXI											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
NELSON POVEDA CRUZ	JEFE ALMACEN	48	\$ 866.490	\$ 72.000	\$ 938.490	\$ 165.737	\$ 866.490	\$ 36.133	\$ 866.490	\$ 281.055	\$ 1.421.415
VICTOR HUGO VELAZCO VILLAMIZAR	LUBRICADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
HUGO APONTE TORRES	LUBRICADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994

Fuente: Autora del Proyecto

5. TURNADORES

SALARIOS TURNADORES COTAXI											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
GILBERTO MONCADA MONCADA	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
ORLANDO MENDOZA SERRANO	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
JHON JAIRO PLATA LENGERKE	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
HUMBERTO CORTES BECERRA	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 694.844	\$ 122.710	\$ 622.844	\$ 25.973	\$ 622.844	\$ 202.026	\$ 1.045.552
LUIS OVIDIO GARZON MARIN	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
GERMAN LEON CARMARGO	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
JOSE MANUEL ALFONSO AVILA	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
MAURICIO HOYOS MEJIA	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
WILSON ROA ACUÑA	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
ALEXIS PEÑA HERRERA	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
ERVIN RIVERA PINTO	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994
LUIS HERNANDO MANTILLA	TURNADOR	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 688.000	\$ 121.501	\$ 616.000	\$ 25.687	\$ 616.000	\$ 199.806	\$ 1.034.994

Fuente: Autora del Proyecto

6. AGENCIAS

SALARIOS AGENCIA CUCUTA COTAXI											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
NELSON AYALA ARIZA	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 859.225,33	\$ 151.739,19	\$ 787.225	\$ 32.827	\$ 787.225	\$ 255.344	\$ 1.299.136,23
SANDRA PATRICIA AREVALO PACHECO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CUCUTA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 845.040,67	\$ 149.234,18	\$ 773.041	\$ 32.236	\$ 773.041	\$ 250.743	\$ 1.277.254,11

SALARIOS AGENCIA TIBU COTAXI											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
GLADYS ESTHER ALVARADO HERNANDEZ	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA TIBU	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 1.247.641,67	\$ 220.333,52	\$ 1.175.642	\$ 49.024	\$ 1.175.642	\$ 381.331	\$ 1.898.330,57

SALARIOS AGENCIA CIMITARRA COTAXI											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
OLGA LUCIA OREJUELA OSORIO	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA CIMITARRA	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 1.565.122,67	\$ 276.400,66	\$ 1.493.123	\$ 62.263	\$ 1.493.123	\$ 484.309	\$ 2.388.095,81

SALARIOS GIRÓN											
NOMBRE	CARGO	HORAS SEMANA	SUELDO	AUXILIO DE TRANSPORTE	BASE PRESTACIONES	VALOR	BASE PARA VACACIONES	VALOR	BASE SEGURIDAD	VALOR	COSTO POR TRABAJADOR
LUIS FERNANDO CARREÑO MARTINEZ	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 890.922,00	\$ 157.336,83	\$ 818.922	\$ 34.149	\$ 818.922	\$ 265.626	\$ 1.387.588,75
JENNIFER TATIANA FLORIAN PABON	AUXILIAR ADMINISTRATIVA AGENCIA GIRÓN	48	\$ 616.000	\$ 72.000	\$ 899.788,00	\$ 158.902,56	\$ 827.788	\$ 34.519	\$ 827.788	\$ 268.501	\$ 1.400.451,30

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO D. Recursos a Distribuir en los Centros de Costo


CODIGO	CUENTA	CENTROS DE COSTOS							
		ALMACÉN	ESTACIÓN DE SERVICIO	TAXIS	TELECARGA	ESPECIALALES	GIROS	REMESAS	TIQUETES
5	GASTOS								
51	GASTOS DE ADMINISTRACION								
5105	GASTOS DE PERSONAL								
510506	SUELDOS	X	X	X	X	X	X	X	X
51050601	SUELDOS PERSONAL ADMINISTRACIÓN	X	X	X	X	X	X	X	X
51050602	SUELDOS TURNADORES	X
51050603	SUELDO APRENDICES SENA	X	X	X	X	X	X	X	X
51050604	SUELDOS EMPLEADOS AGENCIAS	X	X	X

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO E. Entrevista con el Personal

ENTREVISTA AL ENCARGADO DE LA UNIDAD DE NEGOCIOS:

COOPERATIVA MULTIACTIVA DE TAXISTAS Y
TRANSPORTADORES UNIDOS



Nombre: _____

Cargo: _____

1. ¿Cuáles son las actividades de rutina que usted realiza día a día en el desarrollo de su trabajo?
2. ¿Qué recursos (papelería, agua, luz, teléfono, etc...) se involucran directamente en el desarrollo de las actividades que se desempeñan rutinariamente?
3. ¿Cuáles son los servicios que ofrece actualmente la unidad de negocio en la que usted se desempeña?

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO F. Diagramas De Flujo Por Centro De Costo

1. ALMACÉN	
LISTA DE ACTIVIDADES	
1	Realizar la orden de compra de aceites y lubricantes.
2	Requisición del pedido de aceites y lubricantes.
3	Venta o cambio de aceite a los vehículos que llegan.
4	Registro e impresión de factura.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

ORDEN DE COMPRA DE ACEITES Y LUBRICANTES							
n°	Descripción del proceso	○	□	⇒	D	▽	□
1.	El jefe de almacén realiza una propuesta de compra a proveedores.						
2.	La orden de compra es trasladada al jefe de control interno.						
3.	El jefe de control interno realiza una revisión del inventario existente y de acuerdo a la rotación del producto decide si se aprueba la cantidad de pedido o se modifica.						
4.	La aprobación de compra es trasladada a gerencia.						
5.	El gerente firma la aprobación de la orden de compra.						

REQUISICIÓN DE PEDIDO DE ACEITES Y LUBRICANTES							
n°	Descripción del proceso	○	□	⇒	D	▽	□
1.	Se contacta al proveedor						
2.	La orden de compra es trasladada al proveedor.						
3.	El proveedor despacha el pedido.						
4.	Se realiza la requisición de la orden.						







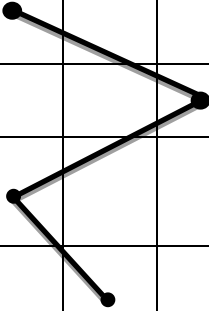
VENTA O CAMBIO DE ACEITE A VEHÍCULOS							
n°	Descripción del proceso	○	□	➔	D	▽	□
1.	Se saca el aceite viejo aproximadamente cada 5000 Km.	●					
2.	Se revisan los filtros	●					
3.	Se llena con aceite nuevo.	●					
4.	Se prende el motor para inspección.			●			








REGISTRO E IMPRESIÓN DE FACTURA							
n°	Descripción del proceso	○	□	➔	D	▽	□
1.	Se registra la venta en el sistema.	●					
2.	Se imprime la factura.						●
3.	Se entrega la factura al cliente.	●					
4.	Se recibe el dinero y se guarda en la caja.	●					

2. ESTACIÓN DE SERVICIO	
LISTA DE ACTIVIDADES	
1	Realizar el pedido de combustible.
2	Requisición de la compra de gasolina.
3	Servicio al cliente.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES







REALIZAR EL PEDIDO DE COMBUSTIBLE							
n°	Descripción del proceso	○	□	➔	D	▽	□
1.	Se realiza el conteo de las ventas diarias.	●					
2.	Conteo de efectivo.	●					
3.	Traslado del efectivo a los bancos.			●			
4.	Se realiza el requerimiento de combustible de acuerdo al promedio de ventas diarias a través de internet, directamente al ministerio de minas.						●







REQUISICIÓN DE LA COMPRA DE GASOLINA							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se confirma el pedido telefónicamente con la ESSO MOBILE.						
2.	El carrotanque transporta la gasolina desde chimita hasta la estación de servicio.						
3.	El conductor del carrotanque es el encargado de carga las islas con combustible.						
4.	El administrador de la estación es el encargado de supervisar el llenado de las islas.						







SERVICIO AL CLIENTE							
n°	Descripción del proceso						
1.	Llegada del cliente a la estación de servicio.						
2.	Los vendedores de la EDS se encargan de saludar cordialmente a los clientes y preguntar por la cantidad de combustible con la que desean llenar el tranque.						
3.	El vendedor indica a los clientes que los surtidores deben estar en ceros para empezar a tanquear.						
4.	El vendedor ofrece los servicios adicionales de la estación (limpiado de vidrios y revisión de motor) y adicionalmente se sirve tinto o agua dependiendo de la preferencia del cliente.						








3. ESPECIALES	
LISTA DE ACTIVIDADES	
1.	Comercialización de Productos.
2.	Documentación
3.	Firma del contrato.
4.	Servicio al cliente.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se realizan llamadas telefónicas o vía celular para dar a conocer los productos.	●					
2.	Se realiza publicidad por internet, Facebook y demás redes sociales.	●					








DOCUMENTACIÓN							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se presenta en su totalidad el portafolio de productos ofrecido por la cooperativa.	●					
2.	Se informa al cliente acerca de formas de pago, destinos y coberturas.	●					
3.	Se pide al cliente la siguiente información: Número de cédula, nombre completo, teléfono, correo, RUT, cámara de comercio. (Los documentos varían dependiendo a quien vaya dirigido el servicio; una persona natural o jurídica).						●








FIRMA DEL CONTRATO							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se hace entre de los documentos de SARLAFT" (Sistema Administrativo de Riesgos de Lavado de Activos y Financiación del Terrorismo) y SICLAP.						●
2.	Se imprime la factura						●
3.	Después de que el cliente conoce muy bien el producto que va a comprar, se realiza la firma del contrato.						●







SERVICIO AL CLIENTE							
n°	Descripción del proceso						
1.	Recoger al cliente en el terminal para llevarlo al lugar de destino.						
2.	Deja al cliente en el hotel.						
3.	Recoger al cliente en el hotel para llevarlo nuevamente a su ciudad de origen.						









4. TAXIS	
LISTA DE ACTIVIDADES	
1	Contestar la llamada del cliente.
2	Confirmación de datos.
3	Lanzar el servicio a la frecuencia.
4	Confirmación al usuario.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

CONTESTAR LA LLAMADA DEL CLIENTE							
n°	Descripción del proceso						
1.	La llamada entra a través de las líneas 6716999 6716060 o 6716160 del servicio de taxis colibrí.						
2.	La operadora de radio se encarga de recibir la llamada.						









CONFIRMACIÓN DE DATOS							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se confirma la dirección.						
2.	Se verifica el apellido y nombre para quien va dirigido el servicio.						




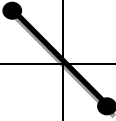
LANZAR EL SERVICIO A LA FRECUENCIA							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se lanza el servicio a la frecuencia 1 y 2 de los taxis colibrí						
2.	El colibrí que se encuentre más cercano a la dirección del servicio confirma su ubicación.						
3.	Se reporta a la operadora la confirmación del servicio.						







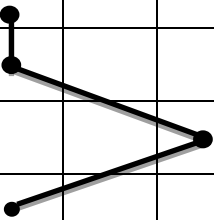
CONFIRMACIÓN AL USUARIO							
n°	Descripción del proceso						
1.	El taxi colibrí confirma el servicio.						
2.	Se reporta al usuario el número del taxi y el tiempo que demora en llegar.						








5. TELECARGA	
LISTA DE ACTIVIDADES	
1	Contestar la llamada del cliente.
2	Reportar especificaciones de la carga.
3	Asignar el servicio a una de las 9 bases.
4	Confirmar el positivo o negativo del servicio.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

CONTESTAR LA LLAMADA DEL CLIENTE							
n°	Descripción del proceso						
1.	La llamada entra a través de la línea 6716000 del servicio de telecarga COTAXI.						
2.	La operadora de radio se encarga de recibir la llamada.						

REPORTAR ESPECIFICACIONES DE CARGA							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se pregunta qué se va a transportar, a donde hay que llevar la carga.						
2.	Se verifica el apellido, nombre y número telefónico para quien va dirigido el servicio.						

ASIGNAR EL SERVICIO A UNA DE LAS 9 BASES							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se registra la dirección del servicio.						
2.	Se establece a que base corresponde de las 9 que hay ubicadas en la ciudad.						
3.	Se transfiere el servicio al conductor que este de turno en la base.						
4.	El conductor se encarga de generar una cotización para el cliente.						







CONFIRMAR POSITIVO O NEGATIVO AL SERVICIO							
n°	Descripción del proceso						
1.	El conductor llama a la empresa para confirmar el positivo del servicio.						
2.	Se reportan los datos del usuario a la operadora.						
3.	El conductor llama a la empresa para reportar negativo al servicio.						
4.	La operadora llama nuevamente al usuario para conciliar un nuevo valor de la cotización						







6. GIROS







LISTA DE ACTIVIDADES








1	Legada del cliente.
2	Recepción o confirmación de datos.
3	Impresión de la factura.
4	Cobro por el servicio.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

LLEGADA DEL CLIENTE							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se brinda un saludo cordial al cliente.	●					
2.	Se pregunta al cliente a qué lugar desea enviar el giro.	●					
3.	Se informa al cliente el valor del giro.	●					








RECEPCIÓN O CONFIRMACIÓN DE DATOS							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se verifica si los datos del cliente ya se encuentran registrados en el sistema.		●				
2.	Se crea un nuevo usuario para la base de datos en el sistema preguntando al cliente: cédula, número de teléfono y nombres completos del destinatario.		●				







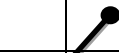

IMPRESIÓN DE LA FACTURA							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se imprimen la factura, con copia.						●
2.	Se entrega la original al cliente.	●					
3.	Se guarda la copia para llevar el registro.	●					







COBRO POR EL SERVICIO							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se informa al cliente que ya puede ser efectuado el cobro del giro en la oficina de lugar de destino.						
2.	Se realiza el cobro en efectivo por el servicio.						







7. REMESAS	
LISTA DE ACTIVIDADES	
1.	Llegada del cliente.
2.	Recepción o confirmación de datos.
3.	Impresión de factura.
4.	Cobro por el servicio.
5.	Entrega de la encomienda a su lugar de destino.







DIAGRAMA DE ACTIVIDADES

LLEGADA DEL CLIENTE							
n°	Descripción del proceso						
1.	El auxiliar de turno de la oficina efectúa un saludo cordial.						
2.	El auxiliar de la oficina pregunta al cliente que tipo de servicio desea: puerta a puerta o para recoger en la oficina de destino.						

RECEPCIÓN O CONFIRMACIÓN DE DATOS							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se verifica si los datos del cliente ya se encuentran registrados en el sistema.						
2.	Se crea un nuevo usuario para la base de datos en el sistema preguntando al cliente: cédula o Nit en caso de ser una empresa, teléfono y dirección exacta de destino.						

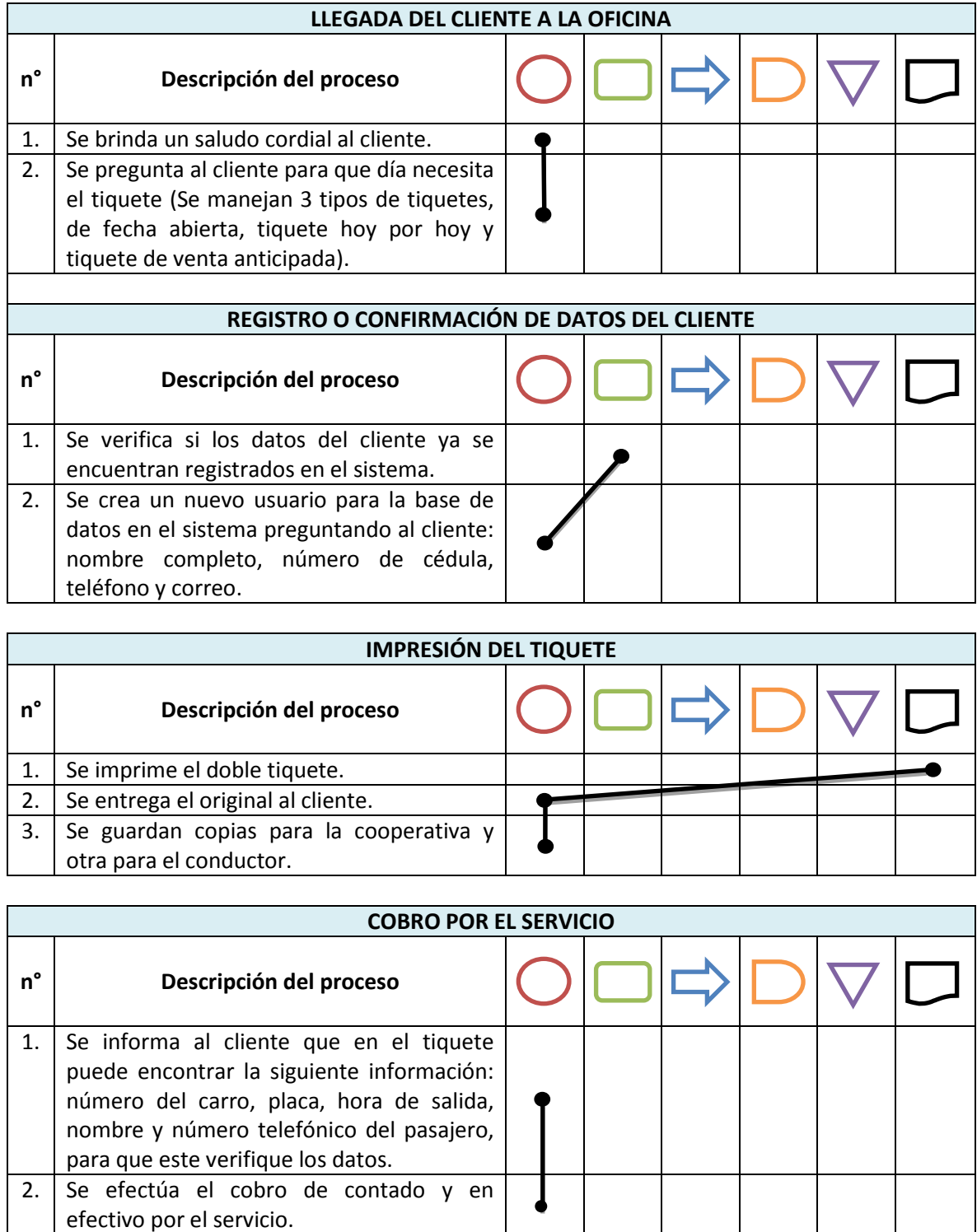
IMPRESIÓN DE FACTURA							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se imprimen 4 facturas, 2 originales y 2 copias.						
2.	Se entrega la original al cliente.						
3.	Se guardan las otras para entregar al conductor.						

COBRO POR EL SERVICIO							
n°	Descripción del proceso						
1.	Se informa al cliente el tiempo que debe esperar para que se efectúe la entrega.						
2.	Se hace el cobro por el servicio: de contado si es persona natural y a crédito por 30 días si es persona jurídica.						

ENTREGA DE LA ENCOMIENDA A SU LUGAR DE DESTINO							
n°	Descripción del proceso						
1.	El conductor es el encargado de disponer eficazmente del paquete dentro del bus.						
2.	El conductor hace entrega de la encomienda una vez le es entregado el comprobante de pago en el lugar de destino.						

8. TIQUETES	
LISTA DE ACTIVIDADES	
1	Llegada del cliente a la oficina.
2	Registro o confirmación de datos del cliente.
3	Impresión del ticket.
4	Cobro por el servicio.

DIAGRAMA DE ACTIVIDADES




Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO G. Inductores del Costo

RECURSO	INDUCTOR PRIMARIO
IMPUESTO PREDIAL	Distribución equitativa
IMPUESTO INDUSTRIA Y COMERCIO	Distribución equitativa
IMPUESTO DE VEHÍCULO	Directo al área
ESTAMPILLA PRODESAR FRONTERIZO	Directo al área
IMPUESTO AL PATRIMONIO	Distribución equitativa
IMPUESTO AL ESPECTRO ELECTROMAGNÉTICO	Directo al área
SERVICIO DE ACUEDUCTO Y ALCANTARILLADO	Consumo en M ³
SERVICIO ENERGÍA ELÉCTRICA	Consumo en Kw
SERVICIO CELULAR	Porcentaje al área
SERVICIO DE INTERNET	Porcentaje al área
SERVICIO TELEFÓNICO	Porcentaje al área
INSUMOS DE PAPELERÍA	Directo al área
ARRIENDOS	Directo al área
MTTO. DE IMPRESORAS Y COMPUTADORES	Porcentaje al área
ACPM PARA CARROTANQUE EDS	Directo al área
CALIBRACIÓN SERAFÍN	Directo al área
MTTO. Y REPUESTOS PARA CARROTANQUE	N° de reparaciones
MTTO. EDS	N° de reparaciones
MTTO. ALMACÉN	N° de reparaciones
MTTO. TALLER	N° de reparaciones
MTTO. CENTRAL DE RADIO	N° de reparaciones
REVISIÓN VEHÍCULOS RAN	N° de reparaciones
DEPRECIACIÓN DE EDIFICACIONES	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y EQUIPO DE OFICINA	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTO Y COMUNICACIÓN	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTO	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN VEHÍCULOS	Distribución equitativa
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	Distribución equitativa
POLIZA TODORIESGO CARROTANQUE	Distribución equitativa
POLIZA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL	Directo al área
POLIZA MULTIRIESGO- AGENCIAS	Distribución equitativa
POLIZAS TODORIESGO ADMON.	Porcentaje al área
POLIZA DEUDORES	Porcentaje al área
POLIZAS CONTRATOS DE ADMON.	Porcentaje al área
MTTO SILOG	Distribución equitativa
ARRIENDO SERVIDOR	Distribución equitativa
TRANSMISIÓN TIQUETEADORA	Directo al área
SERVIDOR BACK UP	Distribución equitativa
RENOVACIÓN DE LICENCIAS OFFICE	Distribución equitativa
RENOVACIÓN DE LICENCIAS ANTIVIRUS	Distribución equitativa

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO H. Formato Orden de Compra

	ORDEN DE COMPRA	CÓDIGO: FT-COM-04
		VERSIÓN: 01

Proveedor:		Fecha:	
Dirección:		Telefono:	
Nombre del contacto:		Nit:	
CANT.	DESCRIPCION DETALLADA	V. UNITARIO	V. PARCIAL
		SUB-TOTAL	
		IVA	
		TOTAL	
Condiciones generales		Aprobado por	
Criterios de evaluación		Observaciones	Verificado por
Tiempo de entrega: C: ___ NC: ___			
Calidad del producto: C: ___ NC: ___			
Entregas completas: C: ___ NC: ___			
Cumplimientos de las especificaciones solicitadas C: ___ NC: ___			

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO I. Matriz ABC Almacén

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		GRUPOS DE PRODUCTOS	
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. RANCING SAE 20W50 SL GALON	
				CANTIDAD DE INDUCTOR 2°	COSTO DISTRIBUIDO
1. Orden de Compra	\$ 1.044.207	N° de Productos Vendidos*Factor de Ponderación.	6976	8	\$ 1.197
2. Requisición del Pedido	\$ 931.501	N° de Productos Vendidos*Factor de Ponderación.	6976	8	\$ 1.068
3. Venta y Cambio de Aceite	\$ 3.233.696	N° de Productos Vendidos*Factor de Ponderación.	6976	8	\$ 3.708
4. Impresión de la Factura	\$ 1.285.678	N° de Productos Vendidos*Factor de Ponderación.	6976	8	\$ 1.474
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF				\$	7.448,58
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO				\$	3.724,29

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO J. Matriz ABC Estación de Servicio

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		GRUPOS DE PRODUCTOS			
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. VENTA DE GASOLINA		2. VENTA DE A.C.P.M	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO	CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1. Realizar el Pedido de Combustible	\$ 15.431.466	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1354782	1276491	\$ 14.539.704	78291	\$ 891.763
2. Requisición de la Compra de Combustible	\$ 18.389.688	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1354782	1276491	\$ 17.326.974	78291	\$ 1.062.714
3. Servicio al Cliente	\$ 27.040.406	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1354782	1276491	\$ 25.477.779	78291	\$ 1.562.627
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF					\$ 57.344.456,24		\$ 3.517.103,25
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO					\$ 359,39		\$ 89,85

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO K. Matriz ABC Especiales

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		GRUPOS DE PRODUCTOS	
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	EXPRESO INTERMUNICIPAL DE TAXIS COLIBRÍ	
				1. B/MANGA - ACUARELA	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1. Comercialización de Productos	\$ 2.452.779	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	256	0	\$ -
2. Documentación	\$ 2.063.879	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	256	0	\$ -
3. Firma del Contrato	\$ 2.063.879	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	256	0	\$ -
4. Servicio al cliente	\$ 1.343.394	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	256	0	\$ -
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF				\$	-
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO				\$	-

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO L. Matriz ABC Giros

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		PRODUCTO	
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. DE \$ 1 HASTA \$ 20.000	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1.Llegada del Cliente	\$ 5.071.900	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	55364	574	\$ 52.585
2. Recepción o confirmación de Datos	\$ 5.574.134	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	55364	574	\$ 57.792
3. Impresión de Factura	\$ 5.581.765	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	55364	574	\$ 57.871
4. Cobro por el Servicio	\$ 5.071.900	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	55364	574	\$ 52.585
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF				\$ 220.831,25	
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO				\$ 769,45	

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO M. Matriz ABC Remesas

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		PRODUCTO	
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. ENCOMIENDAS	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1. Llegada del Cliente	\$ 7.545.611	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	18387	18387	\$ 7.545.611
2. Recepción o Conformación de Datos	\$ 9.110.797	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	18387	18387	\$ 9.110.797
3. Impresión de la Factura	\$ 9.544.339	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	18387	18387	\$ 9.544.339
4. Cobro por el servicio	\$ 7.545.611	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	18387	18387	\$ 7.545.611
5. Entrega de la encomienda a su lugar de destino	\$ 7.545.611	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación.	18387	18387	\$ 7.545.611
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF				\$ 41.291.968,02	
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO				\$ 2.245,72	

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO N. Matriz ABC Taxis

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		GRUPOS DE PRODUCTOS			
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. TAXI URBANO		2. M-29	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO	CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1. Contestar la Llamada del Cliente	\$ 4.178.882	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	874997	869500	\$ 4.152.631	5497	\$ 26.251
2. Confirmación de Datos	\$ 4.552.951	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	874997	869500	\$ 4.524.350	5497	\$ 28.601
3. Lanzar el servicio a la Frecuencia	\$ 4.529.718	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	874997	869500	\$ 4.501.262	5497	\$ 28.455
4. Confirmación del Usuario	\$ 4.715.260	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	874997	869500	\$ 4.685.639	5497	\$ 29.621
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF					\$ 17.863.882		\$ 112.929
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO					\$ 308		\$ 1.746

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO O. Matriz ABC Telecarga

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		PRODUCTOS			
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. SERVICIO DE CARGA URBANA		2. SERVICIO DE CARGA NACIONAL	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO	CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1. Contestar la Llamada del Cliente	\$ 452.620	Horas Mano de Obra	380	323	\$ 384.727	57	\$ 67.893
2. Reportar las Especificaciones de la Carga	\$ 452.620	Horas Mano de Obra	380	323	\$ 384.727	57	\$ 67.893
3. Asignar el Servicio a una de las 9 Bases	\$ 468.837	Horas Mano de Obra	380	323	\$ 398.512	57	\$ 70.326
4. Contirmar Positivo o Negativo del Servicio.	\$ 452.620	Horas Mano de Obra	380	323	\$ 384.727	57	\$ 67.893
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF					\$ 1.552.691,38		\$ 274.004,36
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO					\$ 4.082,45		\$ 720,43

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO P. Matriz ABC Tiquetes

ACTIVIDADES	COSTO TOTAL POR ACTIVIDAD	INDUCTOR SECUNDARIO		GRUPO DE PRODUCTOS	
		BASE DE ASIGNACIÓN	CANTIDAD TOTAL	1. TIQUETES	
				CANTIDAD INDUCT 2º	COSTO DISTRIBUIDO
1. Llegada del Cliente a la Oficina	\$ 24.840.249	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1045148	900075	\$ 21.392.262
2. Registro o Confirmación de Datos del Cliente	\$ 30.423.379	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1045148	900075	\$ 26.200.417
3. Impresión del Tiquete	\$ 32.455.210	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1045148	900075	\$ 27.950.217
4. Cobro por el Servicio	\$ 24.840.249	Nº de Productos Vendidos* Factor de Ponderación	1045148	900075	\$ 21.392.262
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF				\$	96.935.158,18
COSTO POR MANO DE OBRA Y CIF UNITARIO				\$	6.677,20

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO Q. Indicadores Financieros

1. Razón Corriente

RAZON CORRIENTE		
ACTIVO CORRIENTE	\$ 2.178.289.177,21	= 0,47
PASIVO CORRIENTE	\$ 4.633.486.106,21	

Fuente: Autora del Proyecto

2. Capital Neto de Trabajo

CAPITAL NETO DE TRABAJO		
ACTIVO CORRIENTE - PASIVO CORRIENTE		
\$ 2.178.289.177,21	- \$ 4.633.486.106,21	= \$ (2.455.196.929,00)

Fuente: Autora del Proyecto

3. Prueba Ácida

PRUEBA ACIDA			
<u>ACTIVO CORRIENTE - INVENTARIO - C X C SOCIOS</u>	=	<u>\$ 1.895.052.630,70</u>	= \$ 0,41
<u>PASIVO CORRIENTE</u>		<u>\$ 4.633.486.106,21</u>	

Fuente: Autora del Proyecto

4. Nivel de Endeudamiento

NIVEL DE ENDEUDAMIENTO			
<u>TOTAL PASIVO</u>	=	<u>\$ 5.355.756.490,21</u>	= \$ 0,55
<u>TOTAL ACTIVO</u>		<u>\$ 9.685.140.860,76</u>	

Fuente: Autora del Proyecto

ANEXO R. Tabla Resumen

UNIDAD DE NEGOCIO	INGRESO PROMEDIO MENSUAL	% DE UTILIDAD BRUTO		COSTOS OPERACIONALES				% UTILIDAD REAL	
		%	\$	CIF	M.O.I	M.O.D	TOTAL C.O	%	\$
ALMACÉN	\$ 45.423.545,66	8%	\$ 3.633.883,65	\$ 1.881.323,53	\$ 1.155.497,35	\$ 3.440.534,79	\$ 6.477.355,66	-78%	\$ (2.843.472,01)
ESTACIÓN DE SERVICIO	\$ 1.215.479.099,00	5,98%	\$ 80.922.990,48	\$ 18.921.290,07	\$ 24.336.489,75	\$ 17.101.414,37	\$ 60.359.194,19	25%	\$ 20.563.796,29
TAXIS	\$ 101.535.907,33	53%	\$ 24.063.574,90	\$ 1.523.369,74	\$ 610.736,60	\$ 12.375.126,21	\$ 14.509.232,55	40%	\$ 9.554.342,35
TELECARGA	\$ 3.497.000,00	-	-	\$ 99.454,74	\$ 90.158,36	\$ 2.932.735,83	\$ 3.122.348,93	-	-
ESPECIALES	\$ 139.995.954,33	10%	\$ 13.999.595,43	\$ 2.036.748,93	\$ 3.590.403,44	\$ 2.272.403,72	\$ 7.899.556,10	44%	\$ 6.100.039,34
GIROS OFC. PROPIA	\$ 68.646.051,28	85%	\$ 58.349.143,59	\$ 2.929.888,56	\$ 1.900.893,65	\$ 2.415.645,07	\$ 7.246.427,27	88%	\$ 51.102.716,31
GIROS COMISIÓN	\$ 68.646.051,28	81%	\$ 55.603.301,53	\$ 2.929.888,56	\$ 1.900.893,65	\$ -	\$ 4.830.782,20	91%	\$ 50.772.519,33
REMESAS OFC. PROPIA	\$ 204.270.726,67	20%	\$ 40.854.145,33	\$ 8.957.924,05	\$ 6.396.072,55	\$ 20.000.833,15	\$ 35.354.829,75	13%	\$ 5.499.315,58
REMESAS COMISIÓN	\$ 204.270.726,67	10%	\$ 20.427.072,67	\$ 8.957.924,05	\$ 6.396.072,55	\$ -	\$ 15.353.996,61	25%	\$ 5.073.076,06
TIQUETES OFC. PROPIA	\$ 753.229.909,67	10%	\$ 75.322.990,97	\$ 34.994.619,09	\$ 19.359.935,61	\$ 31.312.759,37	\$ 85.667.314,07	-14%	\$ (10.344.323,11)
TIQUETES COMISIÓN	\$ 753.229.909,67	5%	\$ 37.661.495,48	\$ 34.994.619,09	\$ 19.359.935,61	\$ -	\$ 54.354.554,70	-44%	\$ (16.693.059,22)

Fuente: Autora del Proyecto