

Sistema de información para determinar el costo de producción de la empresa
Distribuidora de Productos Médicos S.A.

Cindy Maritza Cuervo Usma

Iván Darío Dávila Villada

Fundación Universitaria Esumer
Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo
Medellín, Colombia

2015

Sistema de información para determinar el costo de producción de la empresa Distribuidora
de Productos Médicos S.A.

Cindy Maritza Cuervo Usma

Iván Darío Dávila Villada

Trabajo de investigación para optar por el título de Especialista en Gerencia Financiera

Asesor

Juan Daniel Rojas Cano

Ingeniero Financiero; Magister en Administración

Fundación Universitaria Esumer

Facultad de Estudios Empresariales y de Mercadeo

Medellín, Colombia

2015

Nota de Aceptación

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado 1

Firma del Jurado 2

Agradecimientos

Agradecemos a Dios que nos ha dado la oportunidad de vivir, trabajar y estudiar.

A nuestras familias que con su apoyo nos dieron fortaleza en los momentos difíciles para seguir adelante con nuestro proyecto.

A todo el personal de ESUMER que permitió el logro de nuestro sueño.

A nuestro Asesor Juan Daniel Rojas Cano por el apoyo y asesoría brindada en la realización de este trabajo de grados

A nuestras empresas por facilitarnos los horarios para poder cumplir con nuestros compromisos académicos.

A LA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS S.A. por permitirnos acceder a la información necesaria para realizar nuestro trabajo.

Tabla de Contenido

	Pag.
Introducción.....	11
Planteamiento del Problema	13
Justificación	16
Objetivos.....	18
Objetivo General.....	18
Objetivos Específicos	18
Marco Conceptual.....	19
Sistema de Información	19
Ciclos de Vida de un Sistema de Información	19
Tipos de Sistemas de Información	19
Información Financiera.....	19
Costos de Producción	20
Marco Metodológico	21
Alcance	22
Contenido	23
Diagnóstico de la Empresa	23
Estructura de Centro de Costos	24
Centro de Costos.....	24
Ventajas y Desventajas	30
Ventajas	30
Desventajas.....	30
Conclusiones.....	31
Referencias	32
Apéndices	33

Lista de Tablas

	Pag.
Tabla 1. Estructura de Centros de Costos.....	24
Tabla 2. Recepcion de Gastos Generales en Administración.....	25
Tabla 3. Asignación Porcentual de Gastos Generales en Administración	25
Tabla 4. Recepcion de Gastos Generales en Ventas.....	26
Tabla 5. Asignación Porcentual de Gastos Generales en Ventas	27
Tabla 6. Recepcion de Gastos Generales en Producción.....	28
Tabla 7. Asignación Porcentual de Gastos Generales en Producción	29

Lista de Gráficas

	Pag.
Gráfica 1. Recepción de Gastos Generales en Administración	25
Gráfica 2. Asignación porcentual de gastos generales de producción	26
Gráfica 3. Recepción de gastos generales en ventas	27
Gráfica 4. Recepción de gastos generales en ventas	27
Gráfica 5. Recepción de gastos generales en producción.....	28
Gráfica 6. Asignación porcentual de gastos generales de producción	29

Lista de Apéndices

Apéndice 1. Estado de Resultados Comparativo 2014

Apéndice 2. Lista de Productos

Apéndice 3. Balance General Comparativo a 2014

Resumen

Los sistemas de costos son una herramienta fundamental en la estructura empresarial, la cual permite conocer los valores exactos de los bienes o servicios producidos, lo cual es clave para la toma de decisiones y la determinación de precios de venta y márgenes de utilidad. LA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MÉDICOS S.A. no cuenta con un sistema de costos, lo cual nos permitió plantear una solución a su principal problema: la carencia de información. En primer lugar se creó una estructura de centros de costos básica para las áreas administrativa y comercial con base en las personas y funciones de cada departamento. Luego el proceso productivo se dividió en una estructura centrada en cada uno de los procesos de la empresa, desde la transformación de las materias primas hasta la finalización con el producto terminado.

Palabras Clave: costos, producción.

Abstract

Cost systems are an essential tool in corporate structure that allows finding the exact value of the goods being produced, which is the basis for decision-making, determining sales prices and profit margins. The fact that the company DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS S.A. does not have a costing system in place has taken us to propose a method to solve its main problem: a lack of information. First, a cost center structure for basic costs was conducted in the administrative and commercial departments based on personnel and functions of each area. Then the production process was divided into a structure centered on each of the business processes, starting from the transformation of raw materials on to the end product.

Keywords: costs, production.

Introducción

El objetivo de nuestro trabajo es determinar un sistema de información que permita a la empresa DISTRIBUIDORA DE EQUIPOS MÉDICOS S.A. realizar la contabilización de sus costos según sus necesidades, presentando una propuesta de distribución de costos que le permita tener un control de cada uno de sus colaboradores, negocio y empresa en general.

Contar con centros de costos bien definidos e identificables, le ayuda a la empresa a tener un mejor control presupuestario, tener una visión completa de cada área de la empresa y poder así tener una medición clara de cada negocio o cada proceso, al igual que cada uno de sus colaboradores. Por estas claras razones, se presenta la necesidad de realizar en la empresa DISTRIBUIDORA DE EQUIPOS MÉDICOS S.A. un sistema de costos que inicialmente ayude a organizar la estructura de la empresa y que finalmente, después de un proceso establecido, sirva para tomar decisiones y conocer los costos en lo que se incurre para la producción de cada uno de los productos que se fabrican. Así mismo, conocer la rentabilidad que genera cada producto y el verdadero valor que le genera a la empresa.

El siguiente trabajo fue dividido en tres principales bloques que determinan los pasos que se siguieron para definir el problema y buscar la solución acorde a las carencias de la empresa. El primer bloque fue evidenciar, analizar y detallar los problemas que presentan actualmente la empresa y la manera en que lleva su proceso productivo. El segundo bloque presenta la propuesta de un sistema de costos realizado por área, donde se propone una distribución de los costos de cada proceso y cómo distribuirlos. El tercer bloque, finalmente nos muestra las conclusiones del presente trabajo, ventajas y desventajas. Este trabajo es la

opción que tiene la empresa de organizarse y contar con un sistema que le permita crecer y tener una visión clara de cada producto y de cada colaborador.

Planteamiento del Problema

La empresa DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MÉDICOS S.A., produce y comercializa productos para el sector salud; lleva en el mercado aproximadamente 10 años, iniciando su operación con la comercialización de escalas de uno y dos pasos, biombo de 2 y 3 cuerpos, mesas de curación, situación que duró 3 años en los cuales los socios desempeñaban las funciones administrativas y de ventas, después de los cuales adquirieron el taller que les suministraba estos productos. A partir de esta adquisición, diversificaron su portafolio con la fabricación de camas y camillas principalmente, lo que causó una reestructuración organizacional en la empresa; de acuerdo a esto, surgieron el área de producción, área contable, área de mercadeo y ventas, para un total de diez (10) personas, incluido el personal administrativo y operativo.

La nueva dinámica de la empresa facilitó un aumento en las ventas del 80 % que representa poca participación en el mercado, pues existen dos grandes competidores que participan con un 90 %. Es importante anotar que para esta época el proceso productivo se caracterizaba por la intensidad en la mano de obra.

Actualmente la empresa tiene el mismo portafolio de producto pero con mayor innovación puesto que se han tecnificado los productos, (camas con circuitos digitales), aspecto que ha permitido sostenimiento y aumento en las ventas ante un mercado tan competitivo, amenazado por productos que provienen de la china a un menor costo. Los principales clientes de la empresa son distribuidores y los proveedores más representativos, son los que suministran el hierro, espumas y telas. Con la estructura antes expuesta las ventas para el 2014 ascendieron a mil doscientos millones de pesos (\$1.200.000.000) (ver Apéndice 1), con una planta de personal total de 20 personas.

El sistema de costos utilizado por la empresa actualmente, está definido de forma global tomando los consumos de materias primas por juego de inventarios y sumando todos los costos asociados a la producción, nómina del personal de producción, depreciación de maquinaria, 80 % de los gastos de arrendamiento y servicios públicos (agua, luz) y 100 % del gas, la empresa no tiene enlace en los consumos de materias primas y mano de obra.

No contar con un sistema de costos genera malas prácticas donde el consumo de materias primas por juego de inventarios no permite asignar los costos individuales por cada producto, este sistema genera resultados globales de utilidades lo que no determina realmente cuales productos están siendo rentables y cuales subsidiados.

La empresa requiere de la implementación de un sistema que permita la creación de hojas de costos por productos, rutas de producción, determinación de tiempos y elaboración de factores de distribución de costos no asignables directamente al producto.

Actualmente la empresa no cuenta con los recursos y el personal idóneo para una implementación de un sistema de costos que soporte el proceso productivo.

Justificación

Al analizar la situación financiera de la DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MÉDICOS S.A. se observa la necesidad de elaborar un sistema de información financiera para determinar el costo de producción de la empresa mediante una clasificación de centros de costos que identifiquen sus ingresos y gastos definidos y su distribución de gastos comunes; la puesta en marcha de un sistema de costos que cubra la necesidad de la empresa requiere de recursos y tiempo, con la propuesta que se presenta se pretende dar inicio a una clasificación de sus procesos y asignación de sus respectivos costos.

La gestión actual de la compañía de ingresos y egresos no se encuentra alineada con las necesidades de generación de rentabilidad por líneas de producto que sus accionistas desean; la gestión de almacenamiento de materias primas se ve abocada única y exclusivamente a las compras para una orden de producción puntual exponiendo a la compañía a un riesgo de no disponibilidad de materias primas para la producción generando así retrasos en las entregas al cliente final y todo esto como consecuencia de una falta de planificación del proceso productivo proveniente de una ausencia de información que permita pronosticar la demanda y las compras y consumos derivadas de estas

Según lo anterior, la empresa no realiza un análisis de mercado ni para sus clientes ni proveedores, lo que imposibilita buscar unos precios de materia prima acordes a las necesidades de la empresa, solo se trabaja con unos precios que son dados en el momento que se necesita el producto de manera urgente y no algo planificado y analizado con tiempo. Esta manera de trabajar actualmente no permite conocer el costo real de un producto y podría hacer a la empresa poco competitiva.

Esta empresa es un emprendimiento a la cual sus propietarios le ven un alto potencial de crecimiento y que identifican claramente la necesidad de contar con un sistema de información financiera que les permita una eficiente administración de los costos y gastos de la compañía.

La necesidad de contar con información financiera real hace necesario la implementación de un sistema de información financiera contable que les permita a los directivos de la compañía generar estrategias de mejoramiento en la rentabilidad y el desarrollo de negocios más sostenibles en el tiempo.

Una vez ejecutado el procedimiento se determinaran los ajustes que deben hacerse a la información de la empresa y en sus procesos y si la aplicación de un nuevo sistema proporciona ventajas o desventajas desde el punto de vista contable y financiero.

Objetivos

Objetivo General

Proponer un sistema de información financiera para la empresa DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS SA., que permita estimar el costo por unidad de negocio generadora de ingresos, que facilite la toma de decisiones en los volúmenes de producción y la consecución de recursos financieros que apalanquen su operación en función del mejoramiento de la rentabilidad del negocio.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual del sistema que tiene la empresa para calcular los costos por cada unidad de negocios generadora de ingresos.
- Presentar a la empresa una estructura de centros de costos para ser implementada en su sistema contable actual donde se pueda identificar cada uno de los procesos que se ejecutan y los costos asociados a estos.

Marco Conceptual

Sistema de Información

Es un conjunto de datos orientado a la administración de información, destinados para uso posterior, generados para cubrir una necesidad u objetivo. Los elementos de un sistema de información son: información, personas y recursos. Las actividades de un sistema de información son: entrada de datos, procesamiento de los datos y salida de información (García, 2012).

Ciclos de Vida de un Sistema de Información: conocimiento de la organización, identificación de problemas y oportunidades, determinar la necesidades, diagnóstico, propuesta, diseño del sistema, codificación, implementación y mantenimiento.

Tipos de Sistemas de Información: desde el punto de vista empresarial existen varios sistemas de información: Sistema de Procesamiento de Transacciones (TPS), Sistemas de Información Gerencial (MIS), Sistemas de Soporte a Decisiones (DSS), Sistemas de Información Ejecutiva (EIS), Sistemas de Automatización de Oficinas (OAS), Sistema Planificación de Recursos (ERP), Sistema Experto (SE).

Información Financiera

Los objetivos fundamentales de la información financiera son: conocer y demostrar los recursos de ente económico; transferir recursos a otros entes; cambio de los recursos y resultados obtenidos en un periodo determinado de tiempo; proyectar flujos de caja futuros; apoyar la organización y dirección de los negocios para la toma de decisiones; ejercer control y determinar precios (Universidad del Cauca, 2004b).

Costos de Producción

“Son estados de costos aquellos que se preparan para conocer en detalle las erogaciones y cargos realizados para producir los bienes o prestar los servicios de los cuales un ente económico ha derivado sus ingresos” (Ministerio de Hacienda y Crédito Público, 1993).

Los costos de producción son todos los costos que intervienen en la transformación de un bien por otro bien, o en la prestación de un servicio, se incluyen materias primas, mano de obra y costos indirectos de la transformación (González, 2013).

Centro de costos

“Un centro de costos o agrupamiento de costos es una forma de organizar o agrupar los costos de tal forma que sean útiles para: a) toma de decisiones, b) satisfacer las necesidades del reporte interno o externo. Cada organización tienen mínimo 2 tipos de centro de costos: a nivel micro, el agrupamiento o clasificación simple de costos encontrados en el plan de cuentas, como por ejemplo, suministros de oficina u honorarios. A nivel más macro, en conjunto de todo lo que se hace en la organización, es decir la organización misma como centro de costos” (Londoño y Pineda, 2012).

Costo del producto

A los tres elementos del costo de producción de un artículo manufacturado se denominan: “costos del producto”, porque se incorporan al valor de los productos fabricados, a través de cuentas de activo y se aplican a los resultados mediata y paulatinamente conforme se venden tales productos, situación que puede ocurrir en el periodo de fabricación y contabilización posterior al periodo durante el cual se incurrieron los costos del producto.

A la suma de materia prima directa y mano de obra directa se conoce como COSTO PRIMO y a la suma de mano de obra directa y cargos indirectos de fabricación se conoce como COSTO DE CONVERSIÓN (González, 2002).

Marco Metodológico

La metodología que se utilizara en la elaboración del presente trabajo será mediante entrevista con el gerente y dueño de la empresa; visitas a la planta de producción y conversaciones con los trabajadores, consultas de internet y otros trabajos de costos.

Este trabajo propone modificar la estructura actual de información financiera de la empresa, buscando que sus directivos conozcan la información de primera mano y entiendo real que permita establecer los costeos de cada proceso y tomar las decisiones necesarias enfocadas en el mejoramiento del margen.

Alcance

Determinar los costos de producción para la empresa DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MÉDICOS S.A., es la necesidad puntual del momento. Con el actual trabajo de grado no se pretende crear un sistema de costos detallado para cada producto, pero si buscamos generar una inquietud y que sea posible dar un primer paso, para que sus directivos y colaboradores comiencen a indagar y estudiar el negocio y que por medio de un sistema de información financiera basado en clasificación de ingresos, gastos y costos, observen la necesidad de organizar su negocio desde el inicio en la contabilización de cada documento. El trabajo solo aplicará para esta empresa y se desarrollará en sus instalaciones en el municipio de Itagüí.

Contenido

Diagnóstico de la Empresa

La DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MÉDICOS, es una empresa con 10 años en el mercado, dedicada especialmente a la fabricación de muebles hospitalarios, con ventas directas y a través de distribuidores y mayoristas.

Durante el tiempo de existencia la empresa se ha caracterizado por su crecimiento en el mercado, con innovación y calidad en sus productos.

La empresa en si no posee una estructura de costos y año tras año establece precios de ventas según el mercado para poder seguir compitiendo, la empresa posee costos estimados históricos, los cuales se actualizan con base a los incrementos de las materias primas y adicional a esto tienen un recargo aproximado del 15 % para cubrir gastos de ventas y administración.

Actualmente la empresa no conoce el costo unitario de los productos que fabrica, el cual cuenta con un amplio portafolio (ver Apéndice 2), como tampoco su margen de contribución, los costos de la empresa se determinan de manera global al finalizar el ejercicio, por medio de un juego de inventarios, tomando como base el inventario final de las materias primas que se realiza al finalizar el año, y estimando un costo para los productos que quedan en proceso.

El costo global que se determina no acerca a la empresa a una realidad económica; ya que esta forma de cálculo del costo se presta para manipulación del mismo dando origen al aumento de inventarios para buscar resultados contables positivos, lo que no genera balances confiables (ver Apéndice 3).

Estructura de Centro de Costos

La estructura de costos propuesta para la empresa DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MÉDICOS S.A. con base en su operación y personal ocupado, está definida según la tabla 1:

Tabla 1. Estructura de Centros de Costos

Areas	Cecos	Nombre ceco	Personal asignado
ADMINISTRACION	101	Gerencia General	1
	102	Gerencia Administrativa	2
		Auxiliar Administrativa	
	103	Contabilidad	1 Externo
199	Generales de administración		
VENTAS	201	Gerencia comercial	2
		Auxiliar comercial	
	202	Transporte Comercial	1
	299	Generales Comercial	
PRODUCCION	301	Gerencia de produccion	1
	302	Corte Hierro y Laminas	3
	303	Corte Madera	1
	304	Soldadura	3
	305	Ensamble	2
	306	Pintura	1
	307	Costura y Tapizado	2
	308	Acabado y Empaque	1
	399	Generales de producción	

Asignación de Porcentajes para Gastos Comunes

Los porcentajes asignados se determinaron con base al conocimiento que tengo de la empresa durante el tiempo que he trabajado con ellos como asesor contable y la aprobación de la administración. La propuesta planteada se hace con estimaciones teóricas, no se ejecutaron estudios de tiempo; se toman los mismos porcentajes de recepción de gastos generales para administración y ventas por tener el mismo número de personas participando en el proceso.

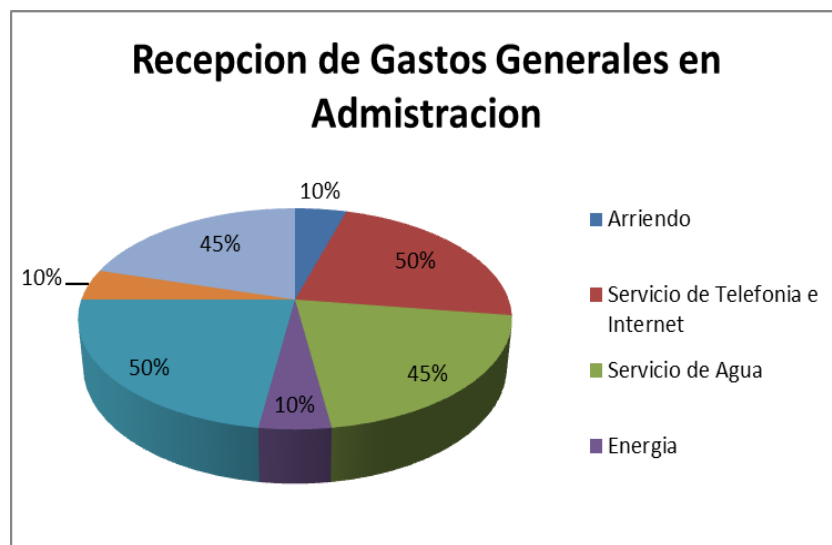
Centro de Costos

Administración: se compone de cuatro centros de costos donde tres de ellos tienen personal asignado, la gerencia general, gerencia y auxiliar administrativa y contabilidad. El cuarto centro de costos Generales de administración, es un colector de gastos comunes a todas las áreas, el cual recibirá un porcentaje de estos de acuerdo a la forma presentada en la tabla 2:

Tabla 2. Recepción de Gastos Generales en Administración

GASTO	PORCENTAJE
Arriendo	10%
Servicio de telefonía e internet	50%
Servicio de agua	45%
Energía	10%
Papelería	50%
Vigilancia	10%
Elementos de aseo y cafetería	45%

Gráfica 1. Recepción de Gastos Generales en Administración

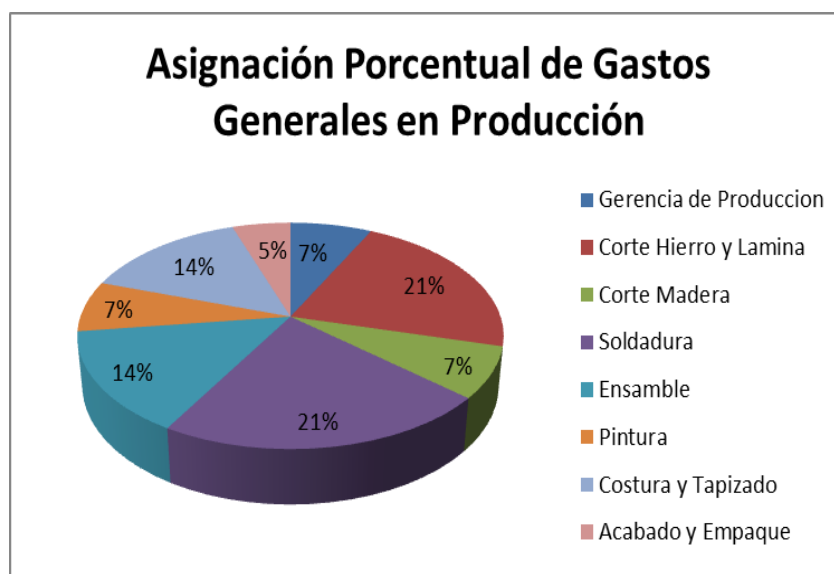


El 100 % de estos gastos acumulados en el mes deben ser distribuidos porcentualmente a los centros de costos con personal asignado, tal como se presenta en la tabla 3:

Tabla 3. Asignación Porcentual de Gastos Generales en Administración

Centro de costo	PORCENTAJE
Gerencia General	40 %
Gerencia Administrativa	50 %
Auxiliar Administrativa	
Contabilidad	10 %

Gráfica 2. Asignación porcentual de gastos generales de producción

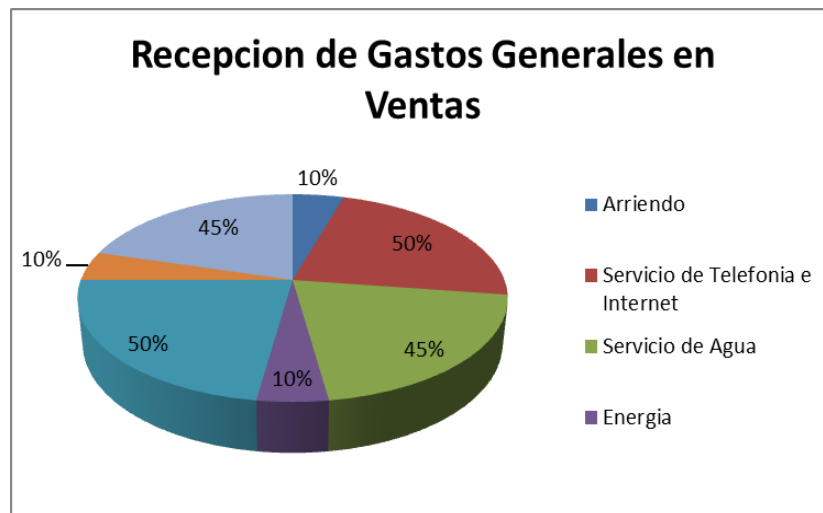


Comercial: se compone de dos centros de costos con personal asignado, que son gerencia y auxiliar comercial, y transporte comercial. El tercer centro de costos Generales de comercio, es un colector de gastos comunes a todas las áreas, el cual recibirá un porcentaje de estos, tal como se describe en la tabla 4:

Tabla 4. Recepción de Gastos Generales en Ventas

GASTO	PORCENTAJE
Arriendo	10%
Servicio de telefonía e internet	50%
Servicio de agua	45%
Energía	10%
Papelera	50%
Vigilancia	10%
Elementos de aseo y cafetería	45%

Gráfica 3. Recepción de gastos generales en ventas

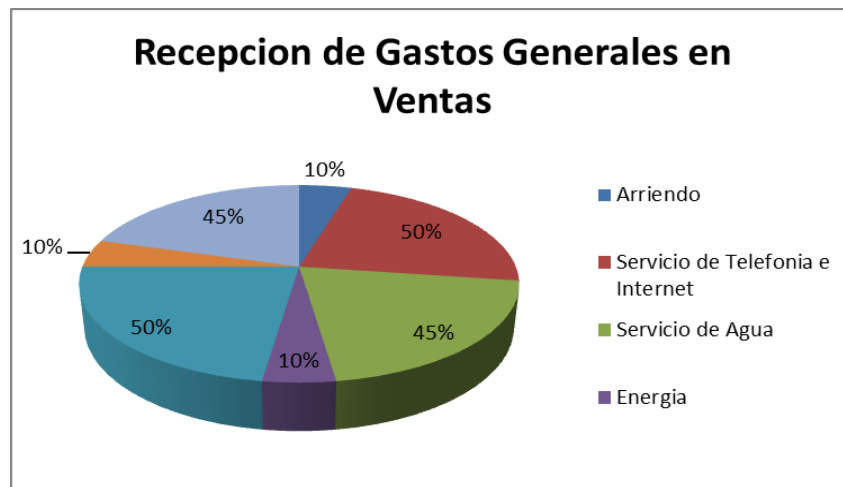


El 100 % de estos gastos acumulados en el mes deben ser distribuidos porcentualmente a los centros de costos con personal asignado de la siguiente forma (ver tabla 5):

Tabla 5. Asignación Porcentual de Gastos Generales en Ventas

Centro de costo	PORCENTAJE
Gerencia comercial	95%
Auxiliar comercial	
Transporte Comercial	5%

Gráfica 4. Recepción de gastos generales en ventas

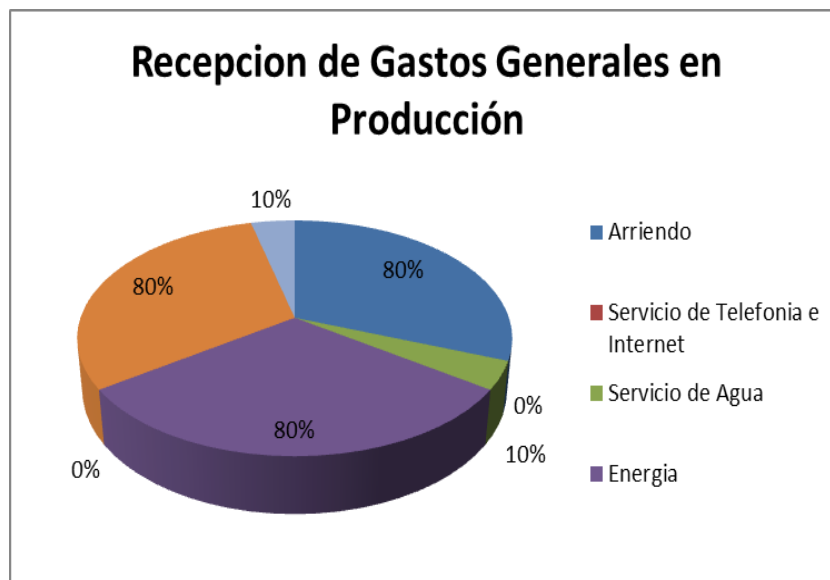


Producción: se compone de ocho centros de costos con personal asignado que son Gerencia de producción, Corte Hierro y Laminas, Corte Madera, Soldadura, Ensamble, Pintura, Costura y Tapizado y Acabado y Empaque. El noveno centro de costos Generales de producción, es un colector de gastos comunes a todas las áreas, el cual recibirá un porcentaje de estos, según la tabla 6:

Tabla 6. Recepcion de Gastos Generales en Producción

GASTO	PORCENTAJE
Arriendo	80 %
Servicio de agua	10 %
Energía	80 %
Vigilancia	80 %
Elementos de aseo y cafetería	10 %

Gráfica 5. Recepción de gastos generales en producción

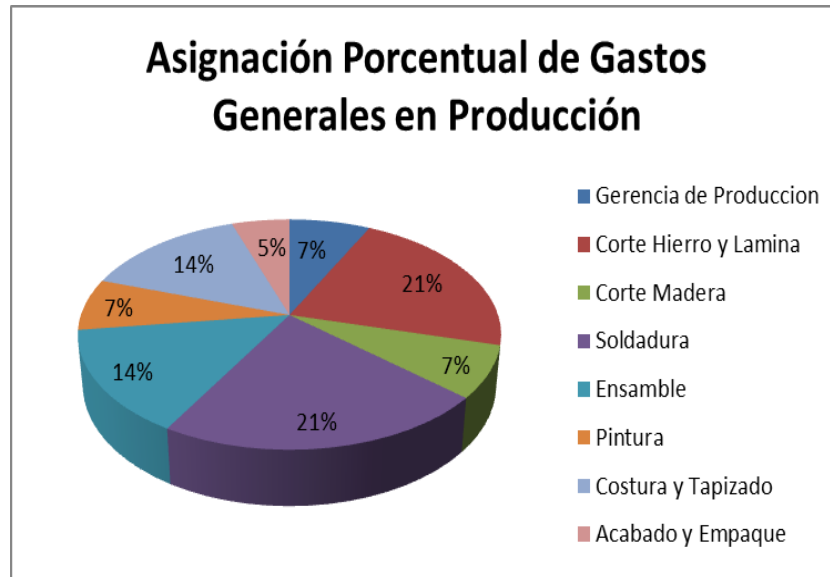


El 100 % de estos gastos acumulados en el mes deben ser distribuidos porcentualmente a los centros de costos con personal asignado de la siguiente forma (ver tabla 7).

Tabla 7. Asignación Porcentual de Gastos Generales en Producción

Centro de costo	PORCENTAJE
Gerencia de produccion	7%
Corte Hierro y Laminas	21%
Corte Madera	7%
Soldadura	21%
Ensamble	14%
Pintura	7%
Costura y Tapizado	14%
Acabado y Empaque	7%

Gráfica 6. Asignación porcentual de gastos generales de producción



La distribución porcentual se realizó para administración y ventas de acuerdo a la permanencia de las personas en la empresa durante la jornada de trabajo. Se debe tener en cuenta que el contador es externo y que el conductor permanece el 90 % del tiempo por fuera de la empresa realizando la ruta de entrega y recogida de materiales.

Para el área de producción la distribución se realizó con base al personal ocupado en cada proceso identificado en el ciclo de producción.

Las compras de las materias primas se hace con base a las necesidades de producción según los pedidos que hagan los clientes; no se tienen un inventario alto por lo tanto las compras se consumen directamente en cada uno de los centros de costos de producción.

Ventajas y Desventajas

Ventajas

- Conocer los costos en lo que se incurre para la fabricación de cada uno de los productos que se fabrican.

- Conocer la rentabilidad que genera cada producto y su margen de contribución en los resultados de la empresa.
- Tomar decisiones a tiempo con base a información real y exacta.
- Conocer cuales producto se deben fortalecer y cuales no se deben tener en el inventario por sus altos costos y baja rentabilidad.

Desventajas

- No conocer el costo unitario de los productos fabricados.
- No conocer la rentabilidad y margen de contribución de los productos.
- Tomar decisiones erradas para la producción y venta de productos no rentables para la empresa.

Conclusión

La elaboración del presente trabajo es una propuesta básica que permite dar inicio a una estructura de centros de costos para la empresa DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MÉDICOS S.A. que ayude a mejorar la información financiera y contable, permitiendo suministrar cifras ajustadas a su realidad económica, suministrando a sus administradores y socios herramientas para la toma de decisiones que mejoren el margen, generen valor agregado en los productos y clientes, y que hagan que la empresa sea más competitiva en un mercado dinámico donde los diferentes actores son cada vez más fuertes.

Referencias

- García, O. (2012). *Definición de información financiera*. Recuperado de <http://es.scribd.com/doc/82308505/Definicion-de-informacion-financiera#scribd>
- González, M. (2002). *Costos del producto y costos del periodo o de producción y de distribución*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/costos-producto-costos-periodo-produccion-distribucion/>
- González, M. (2013). *Costos de producción y distribución*. Recuperado de <http://www.gerencie.com/costos-de-produccion-y-distribucion.html>
- Londoño, A. y Pineda, I. (2012). *Trabajo de investigación Centro de costos*. Cali: Fundación Universitaria San Martín. Recuperado de http://download.myslide.es/uploads/check_up03/242015/557abf67d8b42a1e128b4fd1.pdf
- Ministerio de Hacienda y Crédito Público (1993). *Decreto 2649 de diciembre 29 de 1993 Por el cual se reglamenta la contabilidad en general y se expiden los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia*. Recuperado de http://www.sic.gov.co/drupal/sites/default/files/normatividad/Dec2649_1993.pdf
- Universidad del Cauca (2004a). *Contabilidad financiera*. Recuperado de <http://fccea.unicauca.edu.co/old/fcf/fcfse10.html>

Universidad del Cauca (2004b). *2.4 Objetivos de la información financiera*. Recuperado de

<http://fccea.unicauca.edu.co/old/fcf/fcfse13.html>

Apéndices

Apéndice 1. Estado de Resultados Comparativo 2014

DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS SA
ESTADO DE RESULTADOS COMPARATIVO A Diciembre 31
(en miles de pesos)

	2014	2013
Ventas Netas	1.269.560	1.329.615
Costo de Ventas	1.053.740	1.197.666
Depreciación	683	3.617
UTILIDAD BRUTA	215.137	128.332
Gasto de Ventas	29.509	29.979
Gastos de administración	93.569	55.344
UTILIDAD OPERACIONAL	92.059	43.009
Otros Ingresos	2.379	948
Otros Gastos	24.083	15.014
Costo Financiero Neto	-21.704	-14.066
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	70.375	28.943
Impuesto de Renta y CREE	20.518	14.389
UTILIDAD NETA	49.837	14.554

Representante Legal

Contador T.P.

Apéndice 2. Lista de productos

Producto
ATRIL DE PISO CON RUEDAS
ATRIL DE PISO SIN RUEDAS
BASE DE LUPA
BIOMBO 2 CUERPOS CON TELA
BIOMBO 3 CUERPOS CON TELA
BIOMBO CUATRO CUERPOS
CAMA ELECTRICA
CAMA MANUAL
CAMA MANUAL SIN RUEDAS
CAMILLA 2 PLANOS
CAMILLA DOS PLANOS
CAMILLA DE LONA
CAMILLA DOS PLANOS DE 55 OVALO
CAMILLA GINECOLOGICA
CAMILLA GINECOLOGICA EN LAMI
CAMILLA GINECOLOGICA DE LUJO
CAMILLA PORTATIL 2 PLANOS
CAMILLA PORTATIL PLANA
CAMILLA TRANSP Y RECUPERACIO
CARRO DE PARO DE LUJO
CARRO DE PARO ESTANDAR
CARRO MEDICAMENTOS ESPECIAL
COLCHON ANTI ESCARAS
COLCHONETA CAMILLA 50X1,85
ESCALA DE DOS PASOS CROMADA
ESCALA DE DOS PASOS PINTADA
ESCALA TRES PASOS PINTADA
ESCALA UN PASO CROMADA
ESCALA UN PASO PINTADA
MESA AUXILIAR 2 ENTRE PAÑOS
MESA AUXILIAR 3 ENTREPAÑOS
MESA CURACION
MESA DE CURACION PINTADA
MESA DE MAYO CROMADO
MESA DE MAYO PINTADA
VITRINA PARA INSTRUMENTAL

Apéndice 3. Balance General Comparativo a 2014

DISTRIBUIDORA DE PRODUCTOS MEDICOS SA
BALANCE GENERAL COMPARATIVO A Diciembre 31
(en miles de pesos)

	2014	2013
<u>ACTIVOS</u>		
Disponible	0	0
Deudores Clientes	499.746	360.551
Anticipos y Avances	48.389	28.331
Anticipos Impuestos o saldos a favor	62.030	30.824
Deudores varios	16.339	12.243
Inventarios	144.683	160.759
ACTIVO CORRIENTE	771.187	592.709
Propiedad, planta y equipo	44.815	42.040
Depreciaciones	-34.779	-33.206
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	10.036	8.834
Diferidos	150.670	0
TOTAL ACTIVOS	781.223	601.543
<u>PASIVOS</u>		
Obligaciones financieras	0	136.107
Proveedores Nacionales	278.829	176.885
Cuentas por Pagar	90.967	0
Retención en la Fuente	3.517	3.974
Impuestos, gravámenes y tasas	30.187	22.982
Obligaciones laborales	8.645	13.422
Acreedores Varios	225.961	157.508
PASIVO CORRIENTE	638.106	510.878
TOTAL PASIVO	638.106	510.878

PATRIMONIO

Capital suscrito y pagado	50.000	50.000
Reservas	4.215	1.600
Superávit por valorizaciones	0	0
Revalorización del Patrimonio	0	0
Resultados de ejercicios anteriores	39.065	24.511
Resultados del ejercicio	49.837	14.554
TOTAL PATRIMONIO	143.117	90.666
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	781.223	601.543

Representante Legal

Contador T.P.