

881208

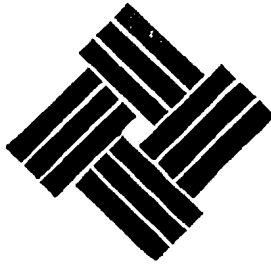
9

29

UNIVERSIDAD ANAHUAC

ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CON ESTUDIOS INCORPORADOS A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



EL COSTO COMO ELEMENTO NECESARIO PARA LA FIJACION DEL PRECIO DE VENTA EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION EN MEXICO

TESIS CON
FALLA EN ORIGEN

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADO EN CONTADURIA PUBLICA
P R E S E N T A
MANUEL MARTIN LANDETA VALENZUELA

MEXICO, D. F.

1987



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

I N D I C E

Pág.

CAPITULO I. PLANEACION DE LA INVESTIGACION	
1.1.	OBJETIVOS 1
1.1.1.	Objetivo General. 1
1.1.2.	Objetivo Especifico. 1
1.2.	PLANTEO DEL PROBLEMA 1
1.3.	DISEÑO DE LA HIPOTESIS 2
1.3.1.	Variable Independiente 2
1.3.2.	Variable Dependiente 2
1.4.	DISEÑO DE LA PRUEBA 2
1.4.1.	Investigación Documental 3
1.4.2.	Investigación de Campo 3
1.4.2.1.	Determinación del Universo 3
1.4.2.2.	Diseño de la Muestra 4
1.4.2.3.	Instrumento de Prueba. 4
1.4.2.4.	Justificación del Cuestionario. 4
1.4.2.5.	Limitaciones en la Aplicación 4
CAPITULO II. GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN MEXICO	
2.1.	GENERALIDADES 10
2.2.	IMPORTANCIA COMO GENERADORA DE EMPLEO 13

	Pág.	
2.3	INVERSION	15
2.4	CONTRIBUCION FISCAL	18
2.5	PARTICIPACION EN LA ECONOMIA NACIONAL	21
2.6	ESTRUCTURA FINANCIERA	22
2.7	SITUACIONES QUE LIMITAN SU DESARROLLO	24
CAPITULO III. IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS (Y SU APLICACION A LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION).		
3.1	LA CONTABILIDAD	27
3.2	CONTABILIDAD DE COSTOS	28
3.2.1	Sistemas de Valuación	28
3.2.2	Métodos de Valuación	29
3.2.3	Objetivos de la Contabilidad de Costos	30
3.3	FLUJO DE COSTOS	33
3.4	DETERMINACION DEL COSTO DE PRODUCCION	36
3.4.1	Elementos	36
CAPITULO IV. ORGANIZACION ESTRUCTURAL		
4.1	ORGANIGRAMA	39
4.2	ANALISIS DEL ORGANIGRAMA	40

	PAG.
CAPITULO V. DETERMINACION DEL COSTO	
5.1	SISTEMA DE COSTOS 59
5.2	DETERMINACION DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA DIRECTA CONSUMIDA 64
5.3	MANO DE OBRA DIRECTA 66
5.3.1	Determinación de la Mano de Obra Directa. 67
5.4	MANO DE OBRA INDIRECTA
5.4.1	DETERMINACION DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA Y DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA CONSUMIDA. 68
5.5	PRORRATEO DE LAS ORDENES DE PRODUCCION 69
5.6	CASO PRACTICO. 71
5.6.1	Problema 71
5.6.2	Solución 78
5.7	RELACION DEL COSTO DETERMINADO CON EL PRECIO DE VENTA. 84
5.7.1	Ventajas 84
CAPITULO VI. INVESTIGACION DE CAMPO	
6.1	ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS. 86
CONCLUSIONES. 108	
BIBLIOGRAFIA	

C A P I T U L O I

PLANEACION DE LA INVESTIGACION

TEMA: ELEMENTOS NECESARIOS PARA LA FIJACION DEL PRECIO
DE VENTA EN LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION.

1.1. OBJETIVOS.

1.1.1. Objetivo general.

Determinar el precio de venta en base a los diferentes métodos de la contabilidad de costos.

1.1.2. Objetivo específico.

a) Investigar cuáles son los métodos de costos -
ue se están utilizando en esta industria.

b) Verificar la correcta aplicación de los principios de contabilidad para la adecuada valuación de los inventarios.

1.2. PLANTEO DEL PROBLEMA.

En épocas inflacionarias, como la actual, el tener un precio de venta correcto es necesario para el - -
buen desarrollo de las empresas de la industria de la -
confección. Será el costo una herramienta indispensable para ésta.

1.3. DISEÑO DE LA HIPOTESIS.

¿Es el costo el punto de partida para la elaboración del precio de venta de los artículos de la industria de la confección de acuerdo a sus diferentes métodos como una fuerte arma para mantener un precio justo en épocas de inflación?

1.3.1. Variable Independiente.

Son los elementos del costo los que varían en forma significativa para la fijación en el precio de venta.

1.3.2. Variable Dependiente.

La producción de los artículos de la industria de la confección estarán en función de los elementos del costo.

1.4. DISEÑO DE LA PRUEBA.

La obtención de la información necesaria para aprobar o refutar la hipótesis se divide en dos partes:

- a) Investigación Documental
- b) Investigación de Campo

1.4.1. Investigación Documental.

Para la obtención de la información documental - se recurrió a diversos centros de datos, los cuales se - enumeran a continuación:

- a) Biblioteca U. Anáhuac.
- b) Biblioteca U. Iberoamericana.
- c) Biblioteca U. La Salle.
- d) Biblioteca Canacintra.
- e) Biblioteca Benjamín Franklin.
- f) Biblioteca U.N.A.M.
- g) Diversos artículos y revistas.
- h) Información de la Cámara Nacional de la Indus
tria del Vestido.

1.4.2. Investigación de Campo.

La investigación de campo se realizará por medio de encuestas, las cuales fueron aplicadas a los sujetos_ de investigación, mediante cuestionarios de tipo abier-- to, de tipo cerrado, de orden de importancia y de opción múltiple, para tener un cuadro completo de la vida real.

1.4.2.1 Determinación del Universo.

Nuestro universo es el comprendido en el área -- geográfica limitada por la zona Metropolitana de la Ciudad de México, tomando solo en consideración las empre--

sas que tengan sus maquiladoras registradas en dicha zona.

1.4.2.2 Diseño de la Muestra.

Como muestra, se tomó a las empresas con su maquiladora sin importar su tamaño, las cuales se escogieron dentro del universo por medio del sistema aleatorio o al azar, para hacer más representativa la muestra de investigación.

1.4.2.3 Instrumento de Prueba.

1.4.2.4 Justificación del Cuestionario.

1.4.2.5 Limitaciones en la Aplicación.

UNIVERSIDAD ANAHUAC
ESCUELA DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

CUESTIONARIO

RAZON SOCIAL _____

PERSONA ENTREVISTADA _____

PUESTO _____

1. ¿Dentro de qué rango se localiza su empresa?

Pequeña ()

Mediana ()

Grande ()

2. ¿Tiene su empresa Depto. de Finanzas?, ¿qué funcio--
nes realiza? _____

3. ¿Tiene su empresa Depto. de Contabilidad?

SI () NO ()

4. ¿Tiene su empresa Depto. de Costos?

SI () NO ()

5. En un organigrama, ¿en dónde ubicaría al Depto. de -
Costos? _____

6. ¿Qué función tiene el Depto. de Costos? _____

7. ¿Qué métodos de Control tiene? _____

8. ¿Qué áreas controla Costos? _____

9. ¿Qué sistema de costos utiliza durante el proceso --
productivo? _____

10. ¿Cómo controla la mano de obra en cada Depto.? _____

11. ¿Cómo controla la materia prima? _____

12. ¿Cómo controla los gastos indirectos? _____

13. ¿Utiliza su empresa un diagrama de flujo de operacio
nes? _____

14. ¿Con qué periodicidad recibe la información el Depto. de Costos? _____

15. ¿Cuál es el % por el que está integrado su costo?

Mano de obra _____ %

Materia prima _____ %

Gastos Indirectos _____ %

16. ¿En qué fase del procesoproductivo identifica Ud. -- sus costos? _____

17. ¿Por qué considera Ud. que el precio de venta debe estar bien apoyado en un sistema de costos?

18. ¿Considera Ud. al precio de venta como una estrategia para lograr más ventas?

SI ()

NO ()

19. ¿Qué orientación sigue su política de costos?

20. ¿Qué orientación sigue su política de ventas?

21. ¿Considera Ud. que existe otro método para fijar el precio de venta, cuál?

22. ¿Considera Ud. que puede mejorarse el sistema de costos de su empresa?

SI ()

NO ()

Justificación del Cuestionario.

Pregunta	Justificación
1 al 5	Objetivo General
6	Objetivo General
7	Objetivo Específico (A)
8	Objetivo Específico (B)
9	Objetivo Específico (B)
10	Objetivo Específico (A)
11	Objetivo General
12	Objetivo Específico (B)
13	Objetivo General
14	Objetivo Específico (A)
15	Objetivo Específico (A)
16	Hipótesis
17	Objetivo General
18	Objetivo General
19	Objetivo Específico (B)
20	Objetivo General
21	Objetivo Específico (A)

C A P I T U L O I I

**GENERALIDADES DE LA INDUSTRIA DEL VESTIDO EN
MEXICO**

2.1. GENERALIDADES.

La industria del vestido aparece en México, como un sector integrado y cada vez mejor organizado a partir de la década de los cuarentas, transformando lo que hasta entonces era una actividad incipiente en una importante industria nacional, que además de satisfacer ampliamente la demanda interna, exporta sus productos a otros países en plena competitividad de calidad con las de naciones industrializadas.

En la actualidad la industria del vestido opera con un grado de integración superior al 98%, lo que significa que en esta misma medida, los productos que ofrece la industria al mercado interno, están elaborados con materias primas de origen nacional.

Partiendo de dichas materias primas, esta rama industrial lleva a cabo la transformación hasta obtener el producto acabado, mediante la incorporación de un valor agregado equivalente al 45.7% del valor bruto del producto.

Alrededor de 10,500 empresas de muy diversos tamaños, cubren el mercado nacional del vestido en abierta competencia, sin llegar ninguna de ellas a tener una par

tipación preponderante, lo que revela una situación -- completamente ajena a todo monopolio.

Para tener una idea más objetiva de lo que repre senta la industria del vestido en la vida económica nacional, a continuación se hace referencia a una serie de elementos que la conforman.

Dentro del marco industrial (1), la industria -- del vestido se ubica por su evolución en los últimos 14_ años como una industria de crecimiento bajo, particularmente en los últimos tres años donde invariablemente ha_ mantenido tasas negativas de crecimiento en su producto interno bruto.

En efecto, la industria en los últimos 14 años - ha venido reduciendo paulatinamente su ritmo de creci- miento, ya que por ejemplo mientras que en el período -- 1970-1975 registró un crecimiento medio anual del 4.7%, este se reduce a 4.1 en el siguiente quinquenio, para pa sar a tasas negativas en los años 1982-1985.

Esto implica que la industria del vestido ha si-

(1) Industria manufacturera.

do una de las más afectadas por la situación económica - que ha prevalecido en los últimos años. Como muestra de lo anterior, basta señalar que el P.I.B. de la industria en 1985, se encuentra aún ligeramente por abajo del nivel que tenía en 1979.

Este hecho configura algo interesante de subrayar, ya que demuestra la gran sensibilidad de la industria ante la situación económica, lo que confirma que la industria tiene gran capacidad de respuesta tanto a situaciones favorables como desfavorables.

Las menores tasas de crecimiento en el P.I.B. de la industria, que se registraron sobre todo en los últimos 3 años, no han invalidado a esta a seguir teniendo una participación importante dentro del sector manufacturero, ya que para 1984 esta se ubica como la tercera rama con mayor contribución a éste, únicamente superada por las industrias de refinación del petróleo y la industria siderúrgica.

La contribución al P.I.B. manufacturero de 3.8% en 1984, se encuentra en un nivel muy similar al de industrias como la textil y la farmacéutica entre otras, - cuyas participaciones fueron del 3.8 y 3.7% respectivamente en 1984. Además, la industria del vestido supera

significativamente en este renglón a industrias tan importantes como la automotriz, la de maquinaria no eléctrica y la embotelladora, por mencionar solo algunas.

2.2. IMPORTANCIA COMO GENERADORA DE EMPLEO.

La importancia de la industria del vestido como generadora de empleo, es sin duda uno de los aspectos -- que más le permiten destacar dentro del contexto industrial, ya que debido a su alto uso de mano de obra, que se manifiesta en una alta participación del pago destinado a las remuneraciones dentro del valor agregado de la rama (más de un 33% invariablemente en los últimos 10 -- años), continúa siendo una de las más destacadas fuentes de trabajo del sector manufacturero. Cabe aclarar que -- este 33% considera únicamente lo que es salarios normales que captan las cuentas nacionales, de manera que no se incluyen comisiones, compensaciones y otro tipo de -- prestaciones que los trabajadores perciben, las cuales -- elevan este porcentaje significativamente.

En 1984, la industria es la que emplea el mayor número de personas directamente dentro del sector manufacturero, lo que significó que su participación alcanza a un 5.2% en el total de los empleos generados por la --

industria manufacturera.

Es interesante destacar cómo al comparar las cifras de empleo con las de producción de la industria en el período 1970-1984, resulta que mientras las primeras se incrementaron a una tasa de 1.3% anual, la producción bruta en términos reales lo hizo a razón de un 2.6%. Este hecho revela la íntima relación que existe entre ambas variables, de manera que es posible apuntar que en la medida que la industria ha registrado un índice negativo en su producción, este se ha reflejado casi en forma paralela en el empleo generado, hecho que confirma la característica de la alta participación de la mano de obra en el valor agregado de la misma.

Para dar una idea de la importancia de la industria como fuente generadora de empleos, hay que señalar que en 1983 esta ocupaba a más personas que la industria zapatera (133,166 empleos) y la textil (114,387 personas), de manera que se puede afirmar que en dicho año por cada 100 empleos generados por la industria manufacturera, 5 son originados por la industria del vestido en particular.

El personal ocupado además está constituido en forma abrumadora por población femenina (85% aproximada-

mente), lo que en otros términos significa que la industria emplea a cerca del 30% de las mujeres que trabajan en la industria manufacturera, este hecho representa que de la derrama salarial que la industria realiza, una mayor proporción está destinada a complementar el gasto familiar como resultado de la incorporación de la mujer a la vida productiva.

2.3. INVERSION.

Por lo que toca a su inversión acumulada, la industria pertenece al grupo de actividades con menores requerimientos de inversión, de ahí que en forma agregada en ese renglón se sitúe dentro de las doce ramas con menores montos invertidos, encontrándose a nivel de industrias como la del cuero y sus productos, tabacalera, de bebidas alcohólicas entre otras.

Para tener una idea de lo que representan los bajos montos invertidos en la industria del vestido, podría señalarse el caso de industrias ubicadas en el extremo opuesto, es decir, aquellas intensivas en capital como son la siderúrgica, la textil y la automotriz, cuyas inversiones son 18, 6 y 5 veces superiores respectivamente a la de la industria del vestido.

La baja inversión de la industria ha significado para la misma causa de situaciones tanto positivas como negativas para su desarrollo. Entre las primeras, resalta el hecho de que si se comparan los requerimientos de inversión con su nivel de empleo, resulta que la industria presenta uno de los coeficientes más bajos de inversión por empleo generado en toda la industria manufacturera. Este hecho le ha permitido con relativamente bajos recursos, generar empleos en una forma significativa, de ahí que se subraye que este es un aspecto muy positivo de la industria, sobre todo en las condiciones actuales que imponen una alta generación de empleos aprovechando recursos caros y escasos.

^{1/}Durante el período 1975-1980, la industria del vestido requirió en promedio de \$161,000.00 por cada empleo generado, cifra que resulta mínima, sobre todo si se observa a la luz de los indicadores de otras industrias con altos requerimientos de inversión, como sería el caso de la farmacéutica, cuyo monto invertido por empleo fue de \$5.2 millones de pesos o la química básica o la del cemento, cuyas cifras fueron del orden de 4.3 y 3.6 millones de pesos respectivamente. El coeficiente de inversión por empleos de la industria, le permite es-

^{1/} Cámara Nacional Industria del Vestido.

tar dentro de las 5 con el menor coeficiente de toda la industria manufacturera.

Esta misma circunstancia hace que la industria, como ya se señalaba, tenga una gran capacidad de respuesta, es decir que estímulos en su inversión se vean rápidamente reflejados en mayores niveles de producción y de empleo, cosa que no sucede con otras industrias en donde el período de maduración de las inversiones se da en plazos mayores.

La inversión en la industria ha presentado en el último quinquenio un crecimiento comparativamente bajo - con el de otras industrias, lo que hace pensar en que de haber contado con un mayor apoyo financiero, los resultados en la generación de empleos hubieran sido considerablemente mayores.

Por otra parte, al hacer referencia a los efectos negativos que le han significado a la industria el tener bajos requerimientos de inversión, se puede decir que tal fenómeno ha sido determinante para que la industria tenga serias limitaciones crediticias.

En efecto, con excepción de la industria del tabaco, la industria del vestido es la que menor propor--

ción de activos fijos sobre el total de los activos presenta dentro de todo el sector manufacturero: 41.1%, aún más, si se compara con la inversión realizada en maquinaria y equipo, la proporción respecto al activo total disminuye a 19.8%.

Tal situación explica por qué la industria del vestido presenta, después de la rama del tabaco, el menor grado de solvencia derivada de su estructura financiera, lo que evidentemente restringe las posibilidades de allegarse fondos del sistema financiero. En otros términos, lo anterior significa que la industria del vestido tiene un peso de activos fijos que no alcanzan a respaldar sus requerimientos de 1.43 pesos de activo circulante principalmente.

2.4. CONTRIBUCION FISCAL

La apreciación de la industria del vestido bajo la perspectiva de su generación de impuestos adquiere particular importancia, ya que a pesar de que gran parte de su producción está orientada hacia la satisfacción de una necesidad básica, lo que supondría una menor contribución fiscal por la naturaleza de los productos, se ubica como la cuarta rama de las principales fuentes de in-

gresos al erario público.

Es así como al comparar los impuestos que generan las ramas que integran el sector manufacturero, resulta como la industria se encuentra dentro de las actividades con mayores aportaciones fiscales, contribuyendo con el 5.0% al total de los impuestos que pagó el sector manufacturero en 1983.

La importancia de los impuestos generados por la industria puede ponderarse más objetivamente si se considera el monto de los mismos (29.2 miles de millones de pesos en 1983), cifra que se ubica ligeramente abajo de los impuestos que generan industrias como la petroquímica y la tabacalera, cuyos impuestos generados fueron en el mismo año del orden de 35.4 y 35.9 miles de millones de pesos respectivamente. En otro orden de ideas, lo anterior implica que por cada peso de impuestos que pagó la industria manufacturera en su conjunto exceptuando la refinación de petróleo, 10 centavos provinieron de la industria del vestido.

Por otra parte, la industria del vestido enmarcada dentro de las industrias de demanda final, presenta un alto índice de eslabonamiento con el aparato productio

vo vfa su demanda intermedia, lo que implica que una expansión en la escala de su actividad, induce una serie - de demandas directas e indirectas a todo el sector productivo del país.

Para ilustrar lo anterior, se tiene que la industria según el último dato disponible de la matriz insumo producto (1978), por cada unidad de producción obtenida, generó una demanda directa e indirecta equivalente a - - 1.2, en otros términos, esto significa que cada millón - producido por la industria generó una demanda en el aparato equivalente a 1 millón 200 mil pesos, cifra que se incrementó con respecto a 1970 en un 5.2%.

Asimismo, esto implicó que dentro de la producción de la industria, los insumos totales aumentaron su participación de un 54% que significaron en 1970 a 57.7% en 1978.

La industria del vestido además ofrece un grado de integración de los más elevados en el contexto industrial, ya que prácticamente la totalidad de los insumos (98.4%) son nacionales, esta proporción es óptima ya que hace que la industria sea una de las que presentan uno - de los mayores grados de integración del sector manufacturero.

2.5. PARTICIPACION EN LA ECONOMIA NACIONAL.

En resumen, del análisis de la industria del ves tido dentro del contexto general de la economía nacional, se desprende que ésta juega un papel muy importante, que se manifiesta en la alta participación que sus paráme- - tros tienen en la economía nacional, a saber:

- . El tercer lugar por su contribución al P.I.B.
- . El primer lugar como empleadora de mano de - - obra.
- . El primer lugar como empleadora de mano de - - obra femenina.
- . El cuarto lugar por su contribución fiscal.
- . Está dentro de las doce industrias con menores requerimientos de inversión.
- . Está dentro de las 4 industrias con la menor - - inversión por empleo generado.
- . Es la tercera industria con el índice de esla- bonamiento mayor, es decir, con una alta vincu- lación al aparato productivo.
- . Es la sexta industria con el más alto índice - de absorción de insumos nacionales.
- . Y es la industria con uno de los menores requere- rimientos de insumos importados.

Todos estos elementos cuya cuantificación objetiva se han presentado anteriormente, son los que conforman el perfil cuantitativo de la industria, sin embargo, es claro que por su naturaleza y estructura, esta tiene que ser contemplada desde una perspectiva más amplia, ya que es palpable que su actividad trasciende al marco que pueden dar las estadísticas.

2.6. ESTRUCTURA FINANCIERA.

Intentemos ahora en este deslinde, situar a las empresas que conforman esta industria individualmente, para subrayar algunos aspectos generales que definitivamente están limitando el buen desarrollo de su actividad productiva en estos momentos.

Uno de los principales factores que han venido limitando su sano desarrollo y por tanto continuar cumpliendo óptimamente con ese papel tan importante que tiene la industria, es precisamente la debilidad de su estructura financiera, la que aunada a otros elementos de índole exógeno, han repercutido directamente en forma negativa en la industria, con lo cual se ha impedido que estapueda afrontar los planes de expansión indispensables para incorporarse en su ámbito de competencia a los planes nacionales de desarrollo.

Asimismo, cabe destacar que esa misma limitación de su capacidad crediticia, además de haber frenado la actividad productiva de la industria, ha impedido que la misma pueda desarrollar un adecuado proceso de planeación tan importante en las actuales circunstancias.

La industria se encuentra ante la perspectiva de agudizar su creciente falta de liquidez, propiciada por el sistema crediticio actual, de modo que esto repercutirá, de continuar presentándose, en una disminución en la rentabilidad y, consecuentemente, desaliento en la inversión, descapitalizando a la industria y limitando la producción; todo ello irá en perjuicio no solo de la propia industria, sino de los consumidores y de todo el amplio aparato económico que de una u otra forma depende de la actividad de esta industria.

Otro de los problemas que mayor incidencia han tenido en la industria, es la drástica desaceleración en la demanda en los últimos 2 años, y todo parece indicar en lo que va del presente, que el ingreso real de la población continuará con la misma tónica, es decir, manteniéndose por abajo del nivel inflacionario, con lo que la capacidad adquisitiva y por tanto la recuperación del mercado no se vislumbra todavía.

2.7. SITUACIONES QUE LIMITAN SU DESARROLLO.

Además, la industria del vestido como eslabón en tre dos sectores económicos, resiente por un lado los -- continuos movimientos en los precios de las materias pri mas intermedias, ante su limitada capacidad de poder repercutir estos efectos en forma paralela, puesto que como contrapartida, tiene que otorgar precios atractivos - como elemento principal de ventas ante un mercado depri- mido.

El contrabando de ropa es sin duda otro de los - elementos que están afectando a la industria. La forma_ de introducción de esta que implica por supuesto la eva- sión de impuestos, aunada al tradicional malinchismo, ha cen del contrabando una actividad muy lucrativa en estos momentos. Lo grave de esta cada vez mayor penetración - que evidentemente afecta a la producción nacional, tiene su repercusión más crítica en el desplazamiento de mano_ de obra que ello implica. No hay que olvidar que como - ya se apuntaba anteriormente, por la propia naturaleza - de la industria, cualquier movimiento en la producción - incide casi en forma paralela en el empleo de mano de - - obra.

Este conjunto de situaciones si no privativas de

la industria del vestido, pero sí de mayor afectación -- por los aspectos ya referidos, están impactando negativamente a la misma. Por ello, es urgente tomar las medi--das correctivas necesarias para revertir el proceso de estancamiento en que se encuentran inmersas la gran mayo--ría de las empresas del ramo.

A la luz de lo antes expuesto, resulta evidente__ la necesidad, perentoria en estos momentos, de que la industria cuente con el financiamiento vital para su sub--sistencia y desarrollo como sector productivo; como fuente generadora de empleo para quienes de ella dependen y__ como instrumento para cubrir una de las necesidades de - la población.

Lo anterior demanda con urgencia que la indus- - tria promueva por todos los medios, el establecimiento - de acuerdos con las autoridades correspondientes de un - adecuado sistema crediticio para la industria, con polí- - ticas coherentes y acordes a la realidad en que se en- - cuentra; sistema en el cual la negociación de los crédi- - tos sea tan solo uno de los factores de composición de - un todo orgánicamente planeado.

La industria, como se ha demostrado, tiene fun--

ciones mucho más amplias y de trascendencia para con el país y para consigo misma, que la de gestora permanente de créditos para su propia subsistencia.

Por esta misma circunstancia, la industria del vestido no debe ser más una industria receptiva, sino en plena proyección de sus valores y metas; una industria participe en los grandes propósitos y tareas nacionales.

Para hacer efectivo ese carácter participante, la industria ha dado los primeros pasos promoviendo la realización permanente del diagnóstico económico de la industria, lo que le permitirá informar integralmente sobre su compleja operación y sobre su participación en la actividad económica del país.

La información en los tiempos actuales y en las condiciones económicas que privan en la economía nacional, ha dejado de ser el simple ejercicio de un derecho para convertirse en una auténtica necesidad de convivencia, en esta debe centrarse una de las fundamentales y permanentes preocupaciones de la industria en el presente y en el futuro.

C A P I T U L O I I I

IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS - -
(Y SU APLICACION A LA INDUSTRIA DE LA CONFECCION)

3.1. LA CONTABILIDAD.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos la define como: (1) "Una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica".

La definición de contabilidad, como técnica utilizada para producir información cuantitativa que sirva de base para tomar decisiones económicas a los usuarios de la misma, implica que la información y el proceso de cuantificación deben cumplir con una serie de requisitos para que satisfaga adecuadamente las necesidades que mantienen vigente su utilidad.

Las características fundamentales que debe tener la información contable son utilidad y confiabilidad.

(1) Principios de Contabilidad, Boletín A-1. I.M.C.P.

La utilidad como característica de la información contable es la cualidad de adecuarse al propósito del usuario. La confiabilidad es la característica de la información contable por la que el usuario acepta y utiliza para tomar decisiones basándose en ella.

3.2. CONTABILIDAD DE COSTOS.

3.2.1. Sistemas de Valuación.

En la determinación del costeo de los inventarios intervienen varios factores cuya combinación ha producido dos sistemas de valuación. En un caso las erogaciones se acumulan en relación a su origen o función y en el otro en cuanto al comportamiento de las mismas. En términos generales los sistemas se refieren a: 1) costos incurridos directa e indirectamente en la elaboración, independientemente que estos sean de características fijas o variables en relación al volumen que se produzca y 2) costos incurridos en la elaboración, eliminando aquellas erogaciones que no varíen en relación al volumen -- que se produzca, por considerarlas como gastos del período.

3.2.2. Métodos de Valuación.

Los métodos de valuación de los inventarios son los siguientes:

A) COSTO IDENTIFICADO: por las características de ciertos artículos, en algunas empresas es factible -- que se identifiquen específicamente con su costo de adquisición o producción.

B) COSTO PROMEDIO: como su nombre lo indica, la forma de determinarlo es sobre la base de dividir el importe acumulado de las erogaciones aplicables, entre el número de artículos adquiridos o producidos.

C) PRIMERAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS: el método "PEPS" se basa en la suposición de que los primeros artículos en entrar al almacén o la producción, son los primeros en salir de él, por lo que las existencias al finalizar cada ejercicio, quedan prácticamente registradas a los últimos precios de adquisición, mientras que en resultados los costos de venta son los que corresponden al inventario inicial y las primeras compras del ejercicio.

A través de este método, en época de alza de precios, puede originarse que las utilidades representadas por incrementos del renglón de inventarios, se deban al

aumento en los costos de adquisición o producción y no -
al aumento en el número de unidades.

D) ULTIMAS ENTRADAS PRIMERAS SALIDAS: el método "UEPS" consiste en suponer que los últimos artículos en entrar al almacén o a la producción, son los primeros en salir de él, por lo que siguiendo este método, las existencias al finalizar el ejercicio quedan prácticamente - registradas a los precios de adquisición o producción -- más antiguos, mientras que en el estado de resultados - los costos son más actuales.

A través de la aplicación de este método, puede_ llegarse el caso de que por las fluctuaciones en los pre cios de adquisición y producción, el costo asignado al - inventario difiere en forma importante de su valor actual.

E) DETALLISTA: en este método, el importe de los inventarios es obtenido valuando las existencias a pre-- cios de venta y deduciéndoles los factores de margen de_ utilidad bruta, para obtener el costo por grupo de artí- culos.

3.2.3 OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS

Los fines que persigue la Contabilidad de Costos, se pueden resumir en: el control de las operaciones y de

gastos, información amplia y oportuna, y el fin primordial que es la determinación correcta del costo unitario, de este se pueden derivar una serie de subobjetivos, entre los que destacan: fijación de precios de venta, normas o políticas de operación o explotación, valuación de artículos terminados, en proceso, determinación del costo de producción de vendido, decisión sobre comprar o fabricar, básicamente.

1.- CONTROL DE OPERACIONES Y GASTOS

El tener implantada una contabilidad correcta de costos, trae consigo, para su realización, un control adecuado de las operaciones efectuadas, lo cual redundará en mejoras, aumento de eficiencia, que obviamente se traducen en reducción de gastos, tanto de costo de producción cuanto de ventas y administración. En esas condiciones, la mayoría de las empresas que suelen tener cambios en los productos, en los métodos de fabricación y venta, en el personal, etc..., exigen un método eficaz para el control de sus operaciones y una buena determinación de sus costos, siendo un propósito constante de las empresas en actividad competitiva, el bajar sus costos, con eficiencia en el trabajo, substituyendo materiales, reduciendo los gastos fijos, y modificando una serie de fac-

tores que dan lugar a una superación absoluta.

2.- INFORMACION AMPLIA Y OPORTUNA

Las operaciones y costos controlados suministran información para realizar tomas de decisiones que redundan en el mejor aprovechamiento de sus bienes y recursos para efectuar estudios, para la consecución de cualquiera de los aspectos referentes al control y minimización de costos.

Los costos reflejan su valor en relación a la -- utilidad con base en los datos suministrados y en la medida que los directivos hagan uso de esa información.

3.- DETERMINACION CORRECTA DEL COSTO UNITARIO

Puede decirse que el principal objetivo de los - costos es la determinación correcta del costo unitario, - que es donde se desprende la gran gama de tomas de decisiones, como pueden ser la reducción del costo, que trae consigo la información amplia y oportuna, control de las operaciones y de los gastos. Igualmente, una vez determinado el costo unitario correcto, se pueden fijar precios de venta, aunque sujetos a la oferta y la demanda, - valuación de productos terminados, en proceso, determina

ción del costo de producción de lo vendido; también ayuda a las políticas de operación de acuerdo con el mercado, y el aspecto financiero y de expansión, así como base para la planeación y control presupuestales, etc.

Una vez determinado el costo unitario correcto se pueden tomar decisiones, sobre hacer o comprar, para fijar normas o políticas de explotación, de operación, como pueden ser:

- A) La determinación del punto de equilibrio económico.
- B) El aprovechamiento de la capacidad productiva por tipo de artículos o líneas, o bien dejar de producir.
- C) Decidir sobre cerrar la fábrica o seguir operando.

3.3 FLUJO DE COSTOS

La medición o determinación de los gastos periódicos que se van a enfrentar a los ingresos en el Estado de Resultados implica dos problemas básicos: 2/

1. Identificación de aquellos costos ya expirados que deban deducirse de los ingresos del

2/ Fundamentos de Administración Financiera, Weston Brigham.

actual periodo.

2. Identificación de aquellos costos que en propiedad deban diferirse y, por tanto, asignarse a los ingresos de futuros periodos.

Activos como los inventarios, las patentes, la maquinaria y los edificios representan beneficios futuros, así como servicios en potencia. Los costos adheridos a estos activos habrán de cargarse a gastos cuando se reciban sus correspondientes beneficios. Los gastos constituyen "costos expirados" que han beneficiado, de alguna forma, las operaciones del presente ejercicio. El concepto de "Flujo de Costos" expresa la idea general -- que todos los costos avanzan y se dirigen hacia un destino final, hasta convertirse en gastos dentro del estado de resultados.

Las operaciones mediante las cuales se transforman los costos en gastos quedan registradas en los flujos de costos entre diferentes cuentas del Mayor General. Dentro de los sistemas de contabilidad de costos, los materiales, la mano de obra y los gastos de fabricación se acumulan y se asignan a los productos. Mientras no sean vendidos los productos respectivos, estos costos adheri-

dos habrán de clasificarse como inventarios, los cuales constituyen activos. Cuando los productos sean vendidos, los costos de inventarios (un activo) expiran y se transforman en costos de ventas (un gasto)

Además de esta idea referente a la expiración de costos, el flujo de costos adquiere otro significado general. Conforme a este criterio de flujo de costos, los costos se acumulan y se asignan a los productos a medida que acontecen las diversas operaciones de manufactura. A medida que se realizan los procesos físicos de producción, los costos se agrupan y fluyen entre las cuentas de Mayor General para reflejar estas actividades de producción.

El flujo de los costos también involucra al tiempo, ya que los costos de inventarios pueden clasificarse como activos en un momento y asignarse a una cuenta de gastos en otro. Los costos de las unidades producidas en un periodo que permanecen sin vender al final del año, se clasifican como costos no expirados o activos, si las unidades se vendieran durante el periodo siguiente.

te, los costos adheridos a éstas se reconocerán como gastos del último período. El flujo de costos se logra mediante asientos de diario que transfieren las cifras de costos de una cuenta de Mayor General a otra.

PATRON DE FLUJO DE COSTOS

<u>Costos de Producción</u>	<u>Inventario de Productos en proceso</u>	<u>Inventario de Productos terminados.</u>	Gastos
Materiales	Los costos se acumulan y se asignan a los productos.	Artículos disponibles para la venta.	Costo de Venta
Mano de obra			
Gastos de fabricación			

3.4. DETERMINACION DEL COSTO DE PRODUCCION.

El costo de producción en este tipo de industrias se puede definir como el importe total de la materia prima, mano de obra y gastos de producción incurridos.

3.4.1. Elementos.

Como se desprende de la definición anterior, los

elementos que integran el costo de producción son los si
guientes:

Materia prima

Mano de obra

Gastos de producción

Materias Primas: Comprende los productos natura-
les o de primera elaboración que se utilizan en la manu-
factura del vestido. Pudiéndose citar entre otros: toda_
clase de telas, cierres, botones, broches, etc.

Mano de Obra: Es el esfuerzo o trabajo que se ne
cesita desarrollar para transformar la materia prima.

La retribución que se cubre a las personas que -
desarrollan este trabajo es mediante el pago de un sala-
rio. La fijación de este es de lo más complicado e im--
portante.

Las empresas dedicadas a la confección de ropa -
utilizan indistintamente el sistema de pago por unidad -
de obra o el de pago por día, existiendo en el último ca
so una supervisión encaminada a evitar desperdicio en la
mano de obra.

Gastos de Producción: Estos gastos llamados tam-

bién de fabricación o de elaboración, corresponden al -- elemento del costo requerido para la transformaci3n de -- la materia prima, que no es posible aplicar de un modo -- definido o directo al producto que se fabrica, compren-- diendo: material indirecto, mano de obra indirecta y gas-- tos indirectos.

En la industria del vestido se pueden mencionar_ como:

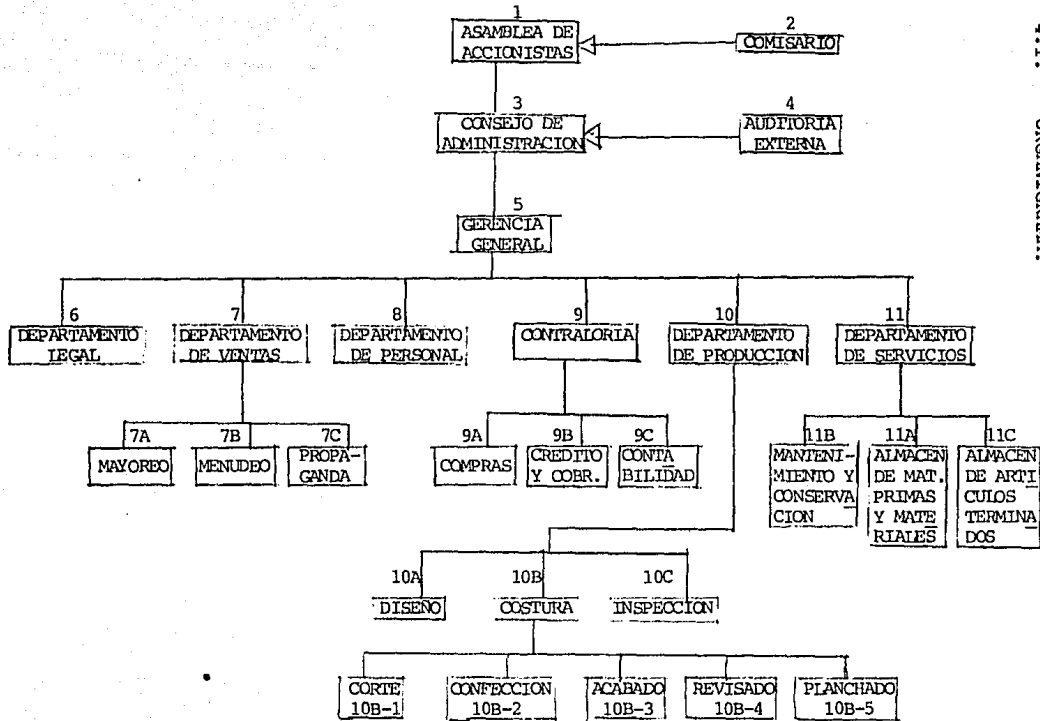
A) Material indirecto: hilo, cinta, combustibles, lubricantes, etc.

B) Mano de obra indirecta: El importe de todo -- aquel trabajo de supervisi3n y ayuda que sirve para lle-- var a cabo la producci3n, como los sueldos y salarios -- del jefe de producci3n, vigilantes, tomadores de tiempo, etc.

C) Gastos indirectos: Todos aquellos que no que-- dan comprendidos dentro de los grupos anteriores pero -- que incluyen un conjunto de servicios para beneficio de_ la planta o f3brica, tales como: arrendamiento, conserva-- ci3n y mantenimiento, depreciaci3n, seguros contra ries-- gos, luz, fuerza, etc.

C A P I T U L O I V

ORGANIZACION ESTRUCTURAL



4.2. ANALISIS DEL ORGANIGRAMA.

Los puntos 1, 2 y 3 correspondientes a Asamblea de Accionistas, Comisario y Consejo de Administración - respectivamente, no requieren explicación debido a que sus funciones se encuentran especificadas en la Ley General de Sociedades Mercantiles y no son objeto de este estudio.

4.- AUDITORIA EXTERNA

Está a cargo de un Contador Público independiente, su trabajo consiste en examinar los estados financieros preparados por la empresa, con el fin de dar un dictámen en el que haga constar que dichos estados presentan razonablemente la situación financiera y los resultados de las operaciones de la empresa, que dichos estados están formados conforme a principios de contabilidad, han sido aplicados consistentemente en relación con el ejercicio anterior.

El dictámen emitido puede ser para fines de información pública, o bien como información particular - en que el auditor se dirige a su cliente, dándole datos, sugerencias o recomendaciones, pudiendo ser tan amplio como sea necesario.

5.- GERENCIA GENERAL

Es nombrado por la Asamblea de Accionistas o por el Consejo de Administración, cuyo cargo será revocable en cualquier tiempo por los mencionados órganos. Entre otras tiene las siguientes facultades:

- a) Las estipuladas que, conforme a la ley, requieran poder o cláusula especial para actos de administración, actos de dominio y para pleitos y cobranza.
- b) Podrá otorgar y suscribir títulos de crédito a nombre de la sociedad, así como otorgar poderes y sustituciones de poder y revocar las que hubiere otorgado.
- c) Verificar y supervisar el buen funcionamiento de los departamentos operativos, buscando su productividad.

6.- DEPARTAMENTO LEGAL

Entre sus principales funciones están:

- a) Resolver los diferentes conflictos que se le pueden presentar a la empresa en relación con las dependencias gubernamentales.
- b) En colaboración con el departamento de perso-

- nal atender los conflictos obrero-patronales.
- c) Redactar las actas de Asamblea de Accionistas y las juntas del Consejo de Administración.
 - d) Redactar todos los contratos y protocolizar - toda la documentación que por ley o por necesidades de la empresa, deben celebrarse con - terceros.
 - e) Verificar las renovaciones de las marcas, con las cuales se denominan a los productos de la empresa y en su caso el registro de las nue--vas marcas.
 - f) En general, atender las consultas jurídicas - que le formulen los diversos departamentos y_ la gerencia de la empresa, así como vigilar - todos los asuntos que existan en ésta.

7.- DEPARTAMENTO DE VENTAS

El Departamento de Ventas tiene, entre otras, -- las siguientes responsabilidades:

- a) Dirigir la venta de los productos a través de distritos y territorios y una categoría de -- sus clientes.
- b) Dirigir la evaluación de las políticas y pro-

cedimientos de precios y distribución, recomendando los cambios que considere necesarios; entre los cuales estará no vender para entregas mayores a 60 días, para protegerse de la inflación.

- c) Revisar, aprobar y dirigir los planes de venta y los programas de distribución.
- d) Dirigir el máximo esfuerzo de ventas con el mínimo costo.
- e) Supervisar el desarrollo de nuevos mercados.
- f) Evaluar las actividades de venta de la competencia, recomendando las acciones necesarias.
- g) Ver que los pedidos de los clientes se atiendan con prontitud y precisión.
- h) Aprobar y recomendar los nuevos modelos elaborados por diseño.
- i) Asegurarse de que a los comerciantes se les tenga constantemente informados de los productos existentes y nuevos, de las actividades de promoción y de los cambios en precios, diseños y calidad.
- j) Coordinar sus esfuerzos con los departamentos de Diseño, Producción y Crédito y Cobranzas.
- k) Elaborar presupuestos de ventas y asignar cuotas a los agentes.

- 1) Su propaganda la hace a través de catálogos, folletos, muestrarios preparados y distribuidos, encargando los anuncios publicitarios a una agencia especializada.

8.- DEPARTAMENTO DE PERSONAL

Como funciones básicas de este departamento se encuentran la de mantenimiento de programas de reclutamiento, adiestramiento, salud, seguridad y servicios a los empleados; así como mejorar el desarrollo de relaciones entre la administración y éstos. Su inscripción al I.M.S.S.

Para llevar a cabo lo anterior y asegurar la estricta observancia a las políticas, procedimientos y -- controles establecidos debe:

- a) Mantener un archivo de solicitantes como -- fuente de empleo.
- b) Mantener contacto con todas las fuentes de empleo.
- c) Reclutar y seleccionar a los solicitantes.
- d) Mantener registros de personal!
- e) Aconsejar a los empleados sobre problemas que presenten a su consideración.

- f) Participar en todos los asuntos de relaciones laborales en cooperación con la gerencia.
- g) Determinar la ilegibilidad para vacaciones y permisos de ausencia; conforme a la política de la empresa y a los contratos de trabajo, - investigar los despidos, renunciaciones o suspensiones disciplinarias.

En general, mantener un íntimo contacto con todo el personal, hasta donde sea posible, con el objeto de estar en posibilidad de asesorar a la administración sobre sentimientos individuales o de grupo respecto a problemas específicos.

9.- CONTRALORIA

Proporciona un servicio de carácter administrativo mediante el adecuado registro contable de las operaciones de la empresa, de la preparación de estados financieros, del control de las compras, del crédito y cobranzas, de la formulación de la política de contabilidad y costos, así como de la dirección de la auditoría interna, siendo responsable directamente ante la Gerencia del desarrollo, funcionamiento y efectividad de los sistemas establecidos para controlar las operaciones --

mencionadas, debiendo formular recomendaciones, para la determinación de objetivos, política y planes generales de la empresa referentes a actividades contables y financieras.

No tiene a su cargo al Departamento Legal para llevar una división de funciones y poder llevar así una mejor asignación de responsabilidades.

9-A. Compras.

Los objetivos de este Departamento consisten en la planeación y vigilancia de las compras con el fin de asegurar que la función de éstas sea eficaz y uniforme.

Tiene encomendadas las siguientes funciones:

- a) Atender las requisiciones que le sean formuladas por los diversos departamentos de la empresa.
- b) Seleccionar las fuentes de abastecimiento.
- c) Hacer los pedidos necesarios con base en catálogos y listas de precios.
- d) La obtención de créditos necesarios con los proveedores, para tener una liquidez adecuada, estos créditos a 30, 60 y 90 días y en algunos casos son de contado.
- e) Obtener cotizaciones por escrito.

- f) Revisar y aprobar las facturas de proveedores
- g) Formular las reclamaciones necesarias cuando no hayan sido atendidos adecuadamente
- h) Estudiar las tendencias del mercado.
- i) Representar a la empresa en todos los contratos con los vendedores.
- j) Observar las entregas para ver que los programas de la empresa se cumplan sin interrupción.

9-B. Crédito y Cobranzas.

La concesión de créditos a los clientes es una función importante, ya que si la política de la compañía es demasiado liberal puede sufrir pérdidas importantes, o perder su liquidez. Por otro lado, si es demasiado severa, perderá muchas operaciones convenientes y es posible que sacrifique la buena voluntad de los clientes que merecen confianza.

La política más recomendable para conceder créditos es a 30 y 60 días.

El manejo de los créditos y de los cobros están encargados a una persona cuyas funciones son:

- a) Establecer conexiones con las agencias de informes (bancos, otros proveedores) sobre créditos

ditos, y con otras fuentes de información que puedan proporcionar datos sobre la situación financiera de los clientes actuales, y sobre los riesgos que presenten los presuntos compradores.

- b) Estudiar la correspondencia de la clientela - con el fin de obtener información que afecte a la situación crediticia de ésta, y autorizar la aceptación de pedidos y la consumación de las ventas, desde el punto de vista del crédito.
- c) Mantenerse en contacto con la situación mercantil general, con el fin de guiarse en la concesión de créditos.
- d) Informar al Departamento de Ventas de la situación de tal o cual cliente, para la aceptación o rechazo de sus pedidos, hasta que se ponga al corriente, o la negación rotunda de concederle crédito.

9-C. Contabilidad.

La función desde el punto de vista de la Dirección, es mantener informada a la misma sobre el funcionamiento del negocio, mediante la recopilación de datos

que presenta en sus estados e informes financieros. Otra función de éste es la de registro. Los registros_ que se llevan sirven al empresario para controlar el mo_ vimiento de sus valores, conocer el resultado de sus -- operaciones; su posición con respecto a los acreedores, y servir en todo tiempo de medio de prueba de su actua_ ción comercial.

Es responsable del desarrollo y del estableci_ miento de normas administrativas, y de implantar un sis_ tema de contabilidad que proporcione a la Dirección, la información necesaria para los fines de control y toma_ de decisiones.

Además debe tener una estrecha relación con el - Departamento de Producción para la fijación de los cos_ tos.

10.- PRODUCCION.

Las funciones que tiene asignado este Departamen_ to entre otras son:

- a) Coordinar el mejoramiento de los productos.
- b) Planear y calcular costos de nuevos modelos,- con ayuda del Departamento de Contabilidad.
- c) Lograr el mejor aprovechamiento de máquinas.

- d) Mano de obra y manejo de materiales.
- e) Establecer control de la calidad, y en general de todo lo que se refiere a la producción.

Debido a que la elaboración de estos productos - implica muchas y variadas actividades, es su deber mantener equilibradas éstas y desarrollar el espíritu de - cooperación con los demás departamentos como entre las secciones del mismo.

Debe investigar y cerciorarse si el departamento realiza sus tareas elaborando los productos como han si do planeados. Es su deber escoger los jefes de las sec ciones tomando como base sus conocimientos especializados, sus facultades directivas, su inclinación a cooperar y armonizar el trabajo de sus respectivas secciones con las afines.

Para que el funcionamiento de producción pueda - realizar sus objetivos y desarrollar sus funciones, se crearon las siguientes secciones, que son las que van a lograr que el trabajo se simplifique y se obtenga con - la mayor rapidez y el costo más bajo posible de acuerdo con la calidad requerida, estas secciones son:

- A) Diseño.

- B) Costura.
- C) Inspección.

A) DISEÑO.

El trabajo de esta sección consiste en diseñar - los productos y determinar cuál es la maquinaria que ha de utilizarse para su elaboración, hacer los patrones - correspondientes y suministrar los datos necesarios para facilitar la fabricación y la venta, así como asegurar que los productos que se están elaborando se ajusten a las especificaciones establecidas.

Acorde a la primera función, este Departamento - debe estudiar para estar al día sobre la moda, no solamente en México sino en la de los demás países del mundo, estudiar los gustos del mercado para saber por qué_ estilos se inclina, tratar de perfeccionar éstos y observar la aceptación que se les dé.

Las principales funciones entre otras son las -- siguientes:

1. Diseñar los modelos tomando como base la es-- tación del año.
2. Elaborar los moldes.
3. Seleccionará la tela apropiada para el modelo.

4. Pasará la tela seleccionada a la sección de costura para que le confeccionen la muestra.
5. Una vez que la muestra haya sido confeccionada, ordenará que una persona, la modele y observará cuidadosamente hasta el último detalle del modelo, hasta que esté completamente seguro que no tiene ningún defecto.
6. Turnará al jefe del Departamento de Producción la muestra terminada para que esta persona le dé el visto bueno y en caso de que no esté de acuerdo y haga algunas modificaciones éstas se harán hasta que ambos estén de común acuerdo.
7. Una vez aprobada la muestra, registrará en un libro que se llamará Control de Muestras los siguientes datos:
 - a) Nombre o número del modelo aprobado.
 - b) Fecha en que se aprobó.
 - c) Tipo de tela que se utilizó en su confección, su descripción y su nombre.
 - d) Cantidad de metros que se utilizó en la muestra.
 - e) Cantidad y descripción de accesorios que se utilizó en la confección.

B) COSTURA.

Esta sección es responsable de la aplicación de la mano de obra y de las máquinas a la fabricación de los productos, partiendo de los materiales que le ha suministrado el almacén de materias primas y materiales y de acuerdo con las especificaciones dadas por la sección de diseño. El jefe de esta sección, debe estar familiarizado con el proceso que sigue la materia prima hasta convertirse en un artículo terminado, para que en cualquier momento, pueda descubrir los elementos que no estén funcionando apropiadamente o alguna otra irregularidad.

Dentro de esta sección se encuentran las siguientes operaciones:

- b.1. Corte
- b.2. Confección
- b.3. Acabado
- b.4. Revisado
- b.5. Planchado

b.1. Corte.

Consiste, como su nombre lo indica, en cortar -- las telas que van a servir para hacer los productos. El corte se hace colocando los patrones que de antemano --

han sido proporcionados por la sección de diseño, sobre las telas, dando como resultado la formación de diferentes piezas.

b.2. Confección.

Las diferentes piezas que se obtuvieron como resultado de la operación, se pasan a ésta para que en -- las máquinas de coser se les una, de tal manera que las prendas vayan quedando formadas.

b.3. Acabado.

En la operación de confección las prendas únicamente adquieren forma, es decir, que los detalles como _doblados, ojales, pegar cierres y botones y deshilar vienen a formar el trabajo de esta operación. Una - vez terminados los detalles se turan a revisado.

b.4. Revisado.

Se encarga de efectuar una revisión prenda por - prenda, con el objeto de cerciorarse de que han sido -- terminadas correctamente, evitando así que lleguen al - almacén de artículos terminados con algún defecto que - posteriormente propicie inconformidad en la clientela.

b.5. Planchado.

Aquí es donde se le da el toque final a la ropa,

es decir que las prendas pasan a las máquinas planchadoras, y de éstas al almacén de artículos terminados.

Todos y cada uno de los procesos que sufre la materia prima hasta convertirse en un artículo terminado son importantes y por lo tanto no debe descuidarse ninguno, pues de lo contrario el artículo no resultaría como se ha previsto.

C) INSPECCION.

Tiene como función la de proteger la calidad comparando los materiales, la mano de obra y los productos terminados con los tipos establecidos, rechazando los trabajos que no se ajusten a las normas de calidad fijadas.

Informar a la Gerencia de la fábrica sobre el número de piezas rechazadas, las causas que las motivaron así como las ideas que tenga para eliminar estas anomalías.

Su trabajo puede clasificarse en tres partes -- principales: inspección de las materias primas y materiales, inspección de las órdenes en proceso e inspección de los artículos terminados.

Verificará además que las existencias de materias primas y materiales sean suficientes para cubrir las órdenes de producción por elaborarse.

Asimismo proporcionará informes al Director revelando las causas del desecho e indicando métodos para corregir el mal.

11.- SERVICIO.

Como su nombre lo indica proporcionan un servicio al departamento productivo que permite la transformación de la materia prima para convertirse en un producto terminado.

Como departamentos de este tipo se tienen los siguientes:

- a) Almacén de materias primas y materiales
- b) Mantenimiento y conservación
- c) Almacén de artículos terminados.

A) ALMACEN DE MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES.

Este almacén controla la tela, o sea la materia prima básica de la producción y los materiales como hilo, cierres, botones, broches, cintas, etc., antes de ser turnados para su transformación, mediante el uso de

tarjetas por clase de materia prima o material que lleva el almacenista, anotando las entradas y salidas de éstos en unidades. El Departamento de Contabilidad es el encargado de valorizar estas materias o materiales a costos "UEPS" utilizando para tal efecto tarjetas de existencia similares a las que se llevan en el almacén.

Para el correcto manejo y control de los materiales mencionados, el almacenista tiene las siguientes funciones: solicitud, recepción, almacenaje y distribución de las materias primas y materiales.

B) MANTENIMIENTO Y CONSERVACION.

Se encarga del mantenimiento de la fábrica y de su maquinaria procurando que se encuentre en un estado que le permita trabajar a su máximo rendimiento.

C) ALMACEN DE ARTICULOS TERMINADOS.

Controla los artículos totalmente terminados y listos para su entrega al cliente, mediante el uso de tarjetas por modelo, talla y color que lleva el encargado de este almacén, anotando las entradas y salidas de éstos en unidades. Como en el caso de las materias primas y de los materiales, el Departamento de Contabili-

dad es el encargado de valorizar los artículos terminados a costos UEPS, utilizando tarjetas de existencia pa recidas a las que se llevan en este almacén.

Por lo que respecta a las funciones de recepción, almacenaje y distribución, le son aplicables los conceptos explicados anteriormente en relación con el almacén de materias primas y materiales.

C A P I T U L O . V

5.1. SISTEMA DE COSTOS.

Para la implantación de un precio de venta correcto es necesario acudir a las herramientas que nos da la Contabilidad de Costos para crear un Sistema que se adapte a nuestras necesidades.

La sección de Costos dependerá del Departamento de Contabilidad General, al cual se le proporcionará toda la información que le sea requerida sobre el costo unitario de producción, de los estilos de productos confeccionados.

La función que realizará la persona encargada de este sistema es de bastante importancia ya que acumulará, clasificará y aplicará a las órdenes de producción todas las erogaciones que realizará la empresa, para confeccionar los estilos de los productos.

Para la empresa conocer los costos unitarios de producción de los estilos es de bastante importancia ya que con esto estará en condiciones de fijar una buena política de precios de ventas y estará en condiciones de saber en qué estilos está ganando o en cuales está perdiendo.

La persona encargada del sistema controlará, específicamente las siguientes funciones:

1. Controlará y determinará el costo de la materia prima consumida en cada orden de producción.
2. Controlará y determinará el costo de la mano de obra utilizada en cada orden de producción.
3. Controlará, determinará y aplicará en las órdenes de producción la parte proporcional de todas las erogaciones indirectas efectuadas por la empresa y que no se identifiquen plenamente con las órdenes de producción expedidas por el Departamento de Producción. La aplicación de estas erogaciones indirectas se harán sobre las órdenes de producción utilizando una base razonable.
4. Determinará el costo unitario de producción de cada estilo de pantalón.

Para poder dar una mejor y clara concepción de los puntos anteriores, considero que es importante establecer algún producto en particular como base para el desarrollo del sistema. Los puntos anteriores y los siguientes los voy a explicar considerando que la pro-

ducción es de pantalones, para así poder determinar los elementos que integran su costo y así fijar una adecuada política de ventas.

Para controlar lo señalado en el punto número 1, la persona encargada de esta sección, recibirá del jefe del Departamento de Producción una copia de las órdenes de producción.

Esta orden de producción será de la siguiente -
manera:

R E V E R S O

CIA. Y, S. A.					No.					
ORDEN DE PRODUCCION										
ESTILO PANTALON			TOTAL PRENDAS			OBSERVACIONES				
MANO DE OERA					CARGOS INDIRECTOS					
Fecha	Sección	Horas	Cuota por hora	Importe total	Fecha	Sección	Horas	Cuota por hora	Importe total	
		A		C						
				B						
					RESUMEN					
					CONCEPTO	COSTO TOTAL		COSTO UNITARIO		
					Materia prima	3		4		
					Mano de obra	b				
					Costo primo					
Cargos Indif.	c									
COSTO TOTAL										

5.2. DETERMINACION DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA
DIRECTA CONSUMIDA.

Para el control que se determinará de las mate--
rias primas y accesorios, el encargado de la sección de
Costos recibirá de la sección de corte un informe del -
total de metros de la tela utilizada para confeccionar_
el estilo del pantalón que ampara la orden de produc- -
ción así como el total de metros de tela para bolsa que
se utilizó en la orden de producción.

Lo anterior lo checará con las copias de requisi-
ciones hechas al almacén de materias primas y acceso- -
rios de las cuales recibirá un tanto de las mismas.

Una vez verificado lo anterior procederá a deter-
minar el promedio de tela utilizada en la confección --
del estilo del pantalón en la siguiente forma:

1. Dividirá el total de metros de tela utiliza--
dos entre el total de pantalones que ampara -
la orden de producción y el cociente que re--
sulte será el promedio de la tela utilizada -
por cada pantalón.
2. Dividirá el total de metros de tela para bol-
sa que se utilizó en la orden de producción -

entre el total de pantalones que ampara dicha orden y el cociente que resulte será el promedio de tela para bolsa utilizada por cada pantalón.

3. Una vez efectuado lo anterior se procederá a darle valor a la materia prima utilizada por lo que se multiplicará el total de metros de ambas telas por su precio respectivo y el producto será el valor de la materia prima utilizada en la orden de producción.
4. Procederá a determinar el valor de la tela -- utilizada por cada pantalón por lo que dividirá el total de materias primas utilizadas -- entre la cantidad de pantalones que ampara la orden de producción y el cociente que resulte será costo unitario, promedio de tela utilizada por cada pantalón.

Estos datos los anotaré en el reverso de la orden de producción al calce en donde dice resumen en el renglón de materia prima y en las columnas de costo total y costo unitario.

Todas las requisiciones hechas al almacén y que amparen accesorios como hilo, cierre, botón, agujas que

no se identifiquen con las órdenes de producción las -- controlará por medio de un registro especial para des -- pués prorratearlos entre las órdenes de producción al -- cierre del período de costos.

5.3 MANO DE OBRA DIRECTA

Pasando ahora al control que se llevará de la -- mano de obra utilizada en cada orden de producción, se hará lo siguiente:

El Departamento de Producción está dividido en -- las siguientes secciones:

- Sección de Diseño
- Sección de Corte
- Sección de Costura
- Sección de Acabado
- Sección de Planchado
- Sección de Revisado

Además existe el sueldo del Jefe de Producción y del Jefe del Almacén de materias primas y accesorios; -- la sección de Costos considerará los sueldos del perso -- nal de la sección de Diseño, Revisado, además de los -- dos antes citados como mano de obra indirecta y los -- sueldos de las demás secciones las considerará como ma-

no de obra directa.

Recibirá de los jefes de todas las secciones un informe de las horas utilizadas por las diferentes órdenes de producción que se encuentran en proceso y de este informe hará las separaciones de las horas de mano de obra directa y de mano de obra indirecta. Las horas están basadas en los SMP.

Hecha la separación anterior procederá a darle valor a las horas utilizadas tomando en cuenta que dichos valores son diferentes ya que los sueldos de cada una de estas personas no son iguales.

5.3.1 Determinación de la Mano de Obra Directa.

El costo de la mano de obra directa lo aplicará a cada una de las órdenes de producción en la siguiente forma:

En el reverso de la orden de producción anotará la fecha en que estuvo la orden de producción en el taller, la sección que trabajó en la orden, las horas -- utilizadas por cada sección en la confección de la orden de producción, la cuota por cada hora y el importe total de las horas utilizadas en cada sección.

Deberá además de sumar los totales de la colum-

nana de importe para determinar el costo total (5) de la mano de obra directa utilizada en cada orden de producción. Costo Total ÷ no. de prendas por orden = costo unitario por h.

Esta cantidad lo deberá anotar al calce de la orden de producción en donde dice Resumen, en la columna de la mano de obra.

5.4 MANO DE OBRA INDIRECTA

5.4.1 DETERMINACION DE LA MANO DE OBRA INDIRECTA Y

DEL COSTO DE LA MATERIA PRIMA INDIRECTA CONSUMIDA

Pasando al control y a la aplicación de las erogaciones indirectas a las órdenes de producción se deberá hacer lo siguiente:

El costo de los accesorios utilizados como son hilos, cierre, botones, etiquetas que no se identifican con las órdenes de producción y que se deben considerar como erogaciones indirectas, se controlará por medio de un registro especial para posteriormente prorratarlos a las órdenes de producción.

En lo que respecta al valor de las horas de mano de obra indirecta utilizada se deberá controlar por medio de un registro.

Para posteriormente aplicarlos a las órdenes de producción por medio de un prorrateo, y por último todas aquellas erogaciones indirectas como son renta, luz, combustible, depreciación, mantenimiento del equipo de fábrica, etc., se acumularán y se aplicarán a las órdenes de producción por medio de un prorrateo.

5.5 PRORRATEO DE LAS ORDENES DE PRODUCCION

La base que considero justa para prorratear todas las erogaciones son las horas de mano de obra directa utilizada en la producción.

El procedimiento que se seguirá para aplicar todas las erogaciones a las órdenes de producción es el siguiente:

La fecha en que la orden de producción estuvo en el taller, el nombre de la sección que intervino en la confección de la orden de producción, las horas de mano de obra directa que se utilizaron en la orden de producción (A), el factor aplicable a estas horas (B) y el importe que le corresponda a cada sección (C) así como la suma de esta columna la cual refleja el total de erogaciones indirectas efectuadas en el período de costo.

$$\text{Su materia } \frac{A \times C}{B} = G$$

Esta cantidad se deberá anotar al calce de la orden de producción en donde dice Resumen en la columna de cargos indirectos.

En lo que respecta al costo unitario de producción éste queda reflejado en el reverso de la orden de producción en donde dice Resumen en la columna de costo unitario.

Este costo unitario se obtiene dividiendo cada uno de los elementos del costo entre la cantidad de pantalones que ampara la orden de producción, considero necesario aclarar que esta sección tendrá un período de costo de una semana y que la unidad de costo es el pantalón.

El jefe de esta sección informará semanalmente al Departamento de Contabilidad General lo siguiente:

1. El total de órdenes de producción terminadas en el período de costo.
2. El total de órdenes de producción que se quedaron en proceso, así como el costo de las mismas. Esta sección de costo recibirá del Departamento de Contabilidad copias de todas aquellas pólizas que afecten a la contabilidad de costos, pues de allí se basará para --

costear las órdenes de producción.

3. Informará del costo de los estilos de pantalones confeccionados en el período de costos.
4. Informará del costo del consumo de la materia prima y accesorios también del período de costos.
5. Informará del costo de la mano de obra utilizada en el período de costo.
6. Informará del total de erogaciones indirectas efectuadas en el período de costo.

5.6 CASO PRACTICO

Para hacer más fácil la comprensión de este capítulo, lo hare´mediante un caso práctico.

5.6.1 PROBLEMA

La Empresa "Y", S.A. tiene establecido el procedimiento de control por órdenes de producción y presenta los siguientes saldos de cuentas al iniciarse el periodo.

I.- ALMACEN DE MATERIAS PRIMAS
(SALDOS INICIALES)

CASIMIR A	15,000 mts a \$30.00 =	\$ 450,000.00
GABARDINA B	8,000 mts a \$19.00 =	\$ 152,000.00
GABARDINA C	4,500 mts a \$12.00 =	<u>\$ 54,000.00</u>
		\$ 656,000.00

II.- INVENTARIO DE PRODUCCION EN PROCESO
ORDEN NO. 3583 POR 1,500 PIEZAS

(1)	Materia Prima Directa	\$ 330,000.00
	Mano de Obra Directa	\$ 53,500.00
	Gastos Indirectos de Fabricación	<u>\$ 67,500.00</u>
		\$ 450,000.00

III.- DURANTE EL MES EL DEPARTAMENTO DE
COSTOS OPERA LOS SIGUIENTES MOVI-
MIENTOS

(2) 1.- Se reciben en el almacén de materias primas, embarques con un costo de \$1'631,500.- correspondiente a los siguientes materiales:

CASIMIR A	25,000 mts a \$34.00 =	\$ 850,000.-
GABARDINA B	22,000 mts a \$22.00 =	\$ 484,000.-
GABARDINA C	17,500 mts a \$17.00 =	<u>\$ 297,500.-</u>
		\$1'631,500.-

- (3) 2.- Se reciben de los proveedores locales materiales indirectos que fueron recibidos directamente por el almacén, con un costo total de: --
\$318,750.00
- (4) 3.- Se devuelven materiales a un proveedor local con un costo de \$18,750.00
- (5) 4.- De acuerdo con el Auxiliar de Salidas del Almacén de Materias Primas, el consumo de materiales directos fue el siguiente:

CONCENTRACION DE MATERIAS PRIMAS UTILIZADAS EN
LA PRODUCCION

ORDEN	TELA	METROS	P.UNITARIO	T O T A L
3583	GABARDINA C	3,500	\$17.00	\$ 59,000.00
3584	CASIMIR A	9,000	\$34.00	\$ 306,000.00
3585	GABARDINA B	7,000	\$22.00	\$ 154,000.00
3586	GABARDINA C	5,000	\$17.00	<u>\$ 85,000.00</u>
				\$ 604,500.00

- (6) 5.- El total de las nóminas semanales de los --
salarios fabriles, asciende en el mes a: -----
\$1'218,750.00

6.- Las distribuciones de los sueldos y salarios de la fábrica son como sigue:

Orden 3583	910 hrs a \$32.00 = \$	29,120.00
Orden 3584	9,300 hrs a \$32.00 = \$	297,600.00
Orden 3585	7,500 hrs a \$32.00 = \$	240,000.00
Orden 3586	3,250 hrs a \$32.00 = <u>\$</u>	<u>104,000.00</u>
		\$ 670,720.00

(7) El resto \$548,030.00 corresponde a salarios de supervisores y otros.

(8) 7.- Durante el ejercicio se efectúan diversas erogaciones fabriles:

Alumbrado	\$	8,250.00
Fuerza		93,750.00
Renta local fábrica		75,000.00
Combustibles		41,250.00
Lubricantes		15,000.00
Calefacción		8,625.00
Reparaciones		31,875.00
Servicios técnicos		13,125.00
Teléfono		<u>19,875.00</u>
	\$	306,750.00

- 8.- En recuentos efectuados en el almacén de ma-
 teriales se determinó un faltante de \$9,375.00
 que se considera normal.
- (10) 9.- De acuerdo con el registro de Salidas de Al-
 macén, los materiales indirectos utilizados as-
 cendieron a \$243,750.00
- (11) 10.- La depreciación de inversiones a más de un
 año, fabriles, asciende a \$281,250.00
- (12) 11.- La amortización de cargos diferidos fabri-
 les importa \$45,000.00
- (13) y 12.- Durante el periodo se terminaron las órde--
 (14) nes No. 3583, 3584 y 3585, quedando en proceso -
 la No. 3586
- (15) y 13.- Se efectuán ventas de contado por 2 000 pan-
 (16) talones, como sigue:

1 000 pantalones A	\$2'007,000.00
1 000 pantalones B	<u>\$1'433,000.00</u>
	\$3'440,000.00

Sobre precio de la mercancía 100% del costo.

- (17) 14.- Los gastos administrativos y de ventas del periodo son los siguientes:

CONCEPTO	G.ADMON.	G. VENTAS
Sueldos	300,000	225,000
Honorarios	18,750	-
Arrendamiento	26,250	30,000
Cuotas	1,125	1,875
Primas Seguros	15,000	18,750
Papelería	5,625	7,500
Reparación Eq.Ofna.	3,375	2,250
Fletes y acarreos	-	18,000
Vigilancia	6,750	4,125
Luz	3,750	2,625
Teléfono	937	2,250
Comisiones	-	152,640
Reparación Eq.Transp.	-	9,750
Deprec. Eq.Transp.	9,375	13,125
Publicidad y Propag.	-	11,250
Amortización	19,500	-
Diversos	<u>2,343</u>	<u>843</u>
	\$412,780	\$499,983

T O T A L: \$912,763.00

- (18) 15.- Se venden desperdicios por \$4,500.00

IV.- Se pide:

- 1.- Efectuar los movimientos en esquemas de mayor.
- 2.- Elaborar el estado conjunto de costo de producción y costo de producción de lo vendido.
- 3.- Hacer el estado de resultados.

V.- NOTAS ACLARATORIAS AL PROBLEMA

- 1.- El procedimiento utilizado para el manejo de las materias primas directas es el de UEPS (últimas entradas primeras salidas)
- 2.- La orden de producción 3583 por 1,500 unidades, se encuentra en proceso al iniciar las operaciones del periodo
- 3.- En el transcurso de las operaciones, el jefe de producción expide las siguientes órdenes de producción:
Orden No. 3584 por 1000 uds
Orden Nw. 3585 por 1000 uds
Orden No. 3586 por 800 uds.

5.6.2 SOLUCION

1.- Asientos en esquemas de mayor

Almacén de M.P.

A) 656,000	604,500 (5)
2) 1'631,500	
A) 1'683,000	

ALMACEN MATERIALES

3) 318,750	18,750 (4)
	9,375 (9)
	213,750 (10)
A) 46,875	

PRODUCCION EN PROCESO

1) 450,000	2'971,500 (13)
5) 604,500	328,750 (14)
7) 548,030	
8) 306,750	
9) 9,375	
10) 243,750	
11) 281,250	
12) 45,000	
A) 88,405	

SUELDOS Y SALARIOS P/APLICAR

6) 1'218,780	548,030 (7)
--------------	-------------

VARIAS CUENTAS

	1'218,750 (6)
	306,750 (8)
	1'525,500 (A)

PROVEEDORES

4) 18,750	1'631,500 (2)
	318,750 (3)
	1'931,500 (A)

DEPRECIACION ACUMULABLE

	281,250 (11)
--	--------------

AMORTIZACION ACUMULABLE

	45,000 (12)
--	-------------

ALMACEN DE PRODUCTOS
TERMINADOS

13) 2'071,500	1'720,000 (16)
351,500	

BANCOS

15) 3'440,000	
18) 4,500	

VENTAS

19) 3'440,000	3'440,000 (15)
---------------	----------------

<u>COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO</u>	
16) 1'720,000	1'720,000 (20)

<u>GASTOS DE VENTAS</u>	
17) 499,983	499,983 (20)

<u>GASTOS DE ADMON</u>	
17) 412,780	312,780 (20)

<u>CUENTAS POR PAGAR</u>	
	912,763 (17)

<u>OTROS PRODUCTOS</u>	
19) 4,500	4,500 (18)

<u>INVENTARIO DE PRODUCCION EN PROCESO</u>	
A) 450,000	450,000 (1)
14) 328,750	

<u>PERDIDAS Y GANANCIAS</u>	
20) 2'632,763	3'444,500
	811,737

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Aplicación de los gastos indirectos acumulados_ a las Órdenes de producción con base en las horas-hom--bre directas. Como sigue:

$$\text{Coeficiente de aplicación} = \frac{\text{total gtos. indirectos}}{\text{total horas}} = \frac{912,763}{20,960} = 43$$

Orden 3583	910 x 43 =	39,130
Orden 3584	9,300 x 43 =	399,900
Orden 3585	7,500 x 43 =	322,500
Orden 3586	3,250 x 43 =	<u>139,750</u>
Total Gastos Fabricación	901,280	

CONCENTRACION DE LAS ORDENES DE PRODUCCION
TERMINADOS

ORDEN	Costo de Producción	Material Directo	Costo del Trabajo	Gastos Indirectos de fabricación
3583	351,500	163,250	81,620	106,630
3584	1'003,500	306,000	297,600	399,900
3585	716,500	154,000	240,000	322,500
SUMAS:	2'071,500	623,250	619,220	829,030

(13)

NOTA: Gastos indirectos de fabricación orden 3585 -

$$39,130 + 67,500 = 106,630$$

$$\text{Costo del trabajo orden 3583} = 29,120 +$$

$$52,500 = 81,620$$

$$\text{Material directo orden 3583} = 59,500 +$$

$$330,000 = 163,250$$

NOTA: Inventario de Producción en Proceso =

$$\text{M.P.Utilizada} + \text{M.O.Direc.Utilizada} + \text{GI.incurrido}$$

$$\text{IFPP} = 85,000 + 104,000 + 139,750 = 328,750 \text{ (14)}$$

DETERMINACION DEL COSTO UNITARIO

$$\text{ART. C } 351,500/1,500 = 234,33$$

$$\text{Art. A } 1'003,500/1000 = 1003.5$$

$$\text{Art. B } 716,500/1000 = 716.5$$

CIA. "Y", S.A.

ESTADO CONJUNTO DE COSTO DE PRODUCCION Y
 COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO
 CORRESPONDIENTE AL PERIODO COMPREDIDO DEL
 AL...DE DE 19...

Inventario Inicial de producción en proceso.		\$450,000
Inventario inicial de Materias Primas	\$ 656,000	
Más:		
Compras de Materias Primas	<u>1'631,500</u>	
MATERIAL DISPONIBLE	\$ <u>2'287,500</u>	
Menos:		
Inventario final de Materias Primas.	\$ <u>1'683,000</u>	
	\$ 604,500	
Más:		
Sueldos y Salarios	<u>670,720</u>	
COSTO DIRECTO	\$ <u>1'275,220</u>	
Más:		
Gastos de Fabricación	\$ <u>901,280</u>	
Costo Incurrido		<u>2'176,500</u>
Costo Total de Producción		<u>2'626,500</u>
Menos:		
Inventario final de producción en proceso		<u>328,750</u>
Costo de producción de artículos terminados.		2'297,750
Menos:		
Inventario final de artículos terminados.		<u>351,500</u>
COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO		<u>\$ 1'946,250</u> =====

CIA. "Y", S. A.

ESTADO DE RESULTADOS
 CORRESPONDIENTE AL PERIODO COMPRENDIDO
 DEL..... AL.....DEDE 19..

VENTAS NETAS	\$ 3'440,000.00
 Menos:	
COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO	<u>\$ 1'946,250.00</u>
UTILIDAD BRUTA	\$ 1'493,750.00
 Menos:	
COSTO DE OPERACION:	\$ 912,763.00
Gastos de Venta \$ 499,983	
Gastos de Admón. <u>412,780</u>	<u> </u>
UTILIDAD DE OPERACION:	\$ 580,987.00
 Más:	
Otros Productos	<u>4,500.00</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS:	<u>\$ 585,487.00</u> =====

5.7 RELACION DEL COSTO DETERMINADO CON EL PRECIO DE VENTA

El precio de venta se determina agregándole o restándole al costo total el por ciento de utilidad o pérdida probable.

Para efectos de estimación del precio de venta, no es posible determinar con certidumbre el renglón de -- otros costos, por no conocerse tales, ya que no se sabe si habrá este tipo de gastos, ni su monto, pero si se puede hacer una estimación casi arbitrariamente.

Otros costos, son aquellos elementos que comprenden todas aquellas partidas no propias ni indispensables para el desarrollo de las actividades de la Empresa, las cuales no son consuetudinarios, ni normales, y por lo tanto difícil de preverse, ya que no se sabe cuales serán y cuando acontecerán, pero una vez sucedidas sí forman parte del costo total de la entidad, ejemplos de estos -- costos son: los costos fortuitos o de fuerza mayor, como son una huelga, un incendio, un temblor, una inundación -- etc.

Por otro lado, cabe la aclaración, de que el precio de venta de los artículos no siempre lo puede fijar el productor, sino más bien está supeditado a la oferta y a la demanda.

5.7.1 VENTAJAS

Estas sólo son algunas ventajas de este procedimiento:

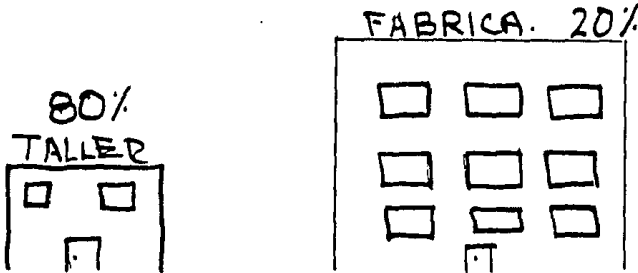
- A) Dar a conocer con todo detalle el costo de producción de cada orden de producción, básicamente el Costo Directo.
- B) Se sabe el valor de la producción en proceso sin necesidad de estimarla, ni de efectuar inventarios físicos.
- C) Esta ventaja es correlativa de las anteriores, pues se conoce con todo detalle el Costo de Producción; por lo tanto, será fácil hacer estimaciones futuras con base en los costos anteriores.
- D) Al Conocerse el valor de cada artículo, lógicamente se puede saber la utilidad o pérdida bruta de cada uno de ellos.
- E) La elaboración no es necesariamente continua por lo tanto, el volumen de producción es más susceptible de planeación y control en funciónes de los requerimientos de cada empresa.

C A P I T U L O V I

I N V E S T I G A C I O N D E C A M P O

6.1. ANALISIS E INTERPRETACION DE LOS RESULTADOS.

1.- Dentro de qué rango se localiza su empresa.

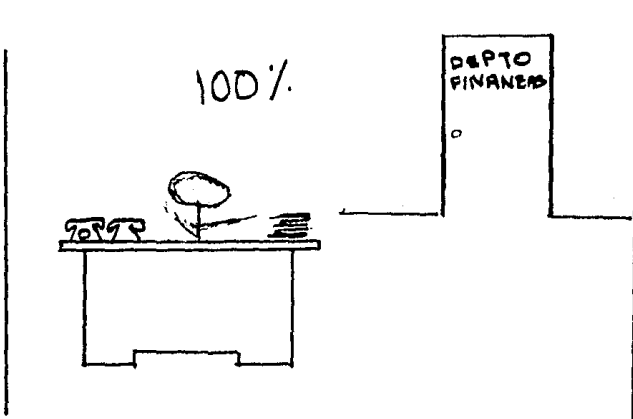


El criterio que se siguió para establecer el tamaño entre empresa pequeña, mediana y grande, fue en base a las ventas anuales por lo que las empresas que vendían hasta 200 millones de pesos están en el rango de empresas pequeñas, según la S.H.C.P., las empresas que vendían hasta 2,000 millones de pesos están dentro del rango de medianas, y más de 2,000 millones están dentro del rango de grandes.

En base a la encuesta realizada, el 80% de las empresas dijeron que sus ventas eran menores a \$250 millones de pesos.

Solo el 20% tiene ventas por más de 500 millones de pesos y ninguna de las empresas encuestadas vende más de 2,000 millones de pesos.

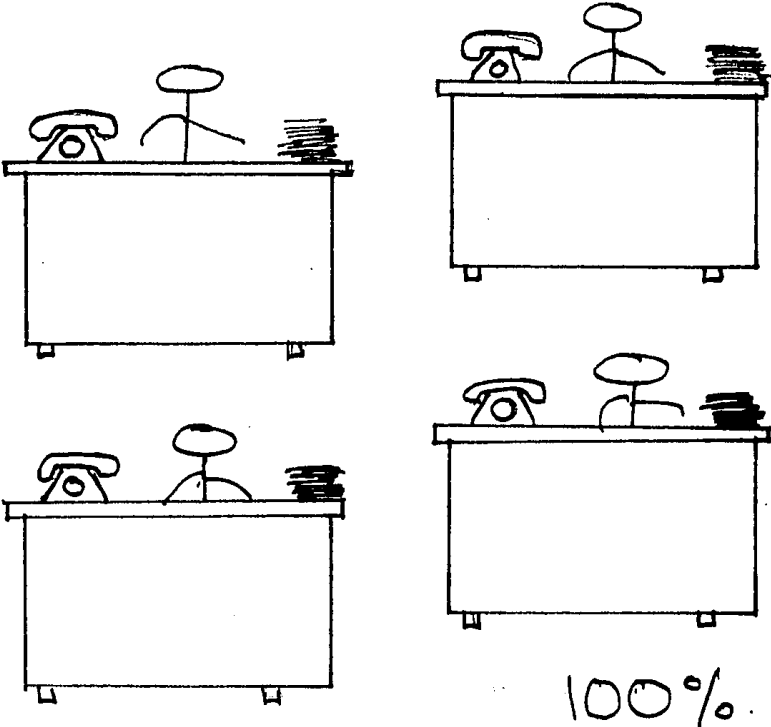
- 2.- Tiene su empresa Departamento de Finanzas, qué funciones realiza.



El 100% de las empresas entrevistadas respondió que tiene aunque sea un Departamento de Finanzas pequeño, pero que está bien definido dentro de la empresa.

Este Departamento de Finanzas tiene básicamente funciones de crédito y cobranza y de planeación financiera, además de prestar asesoría a la Dirección, en algunos casos.

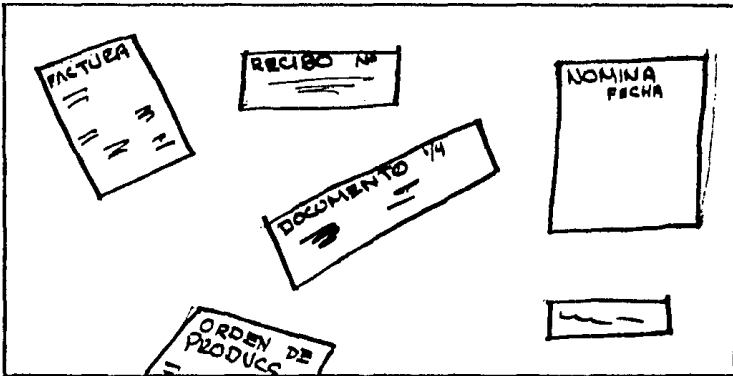
3.- Tiene su empresa Departamento de Contabilidad.



100%

Todas las empresas respondieron que tienen Departamento de Contabilidad.

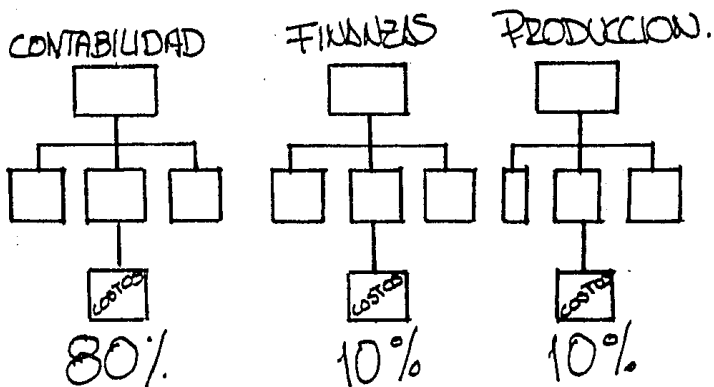
4.- Tiene su empresa Departamento de Costos.



100%.

El 100% de las empresas respondió que sí tiene -
un Departamento de Costos.

- 5.- En un organigrama, en dónde ubicaría al Departamento de Costos.

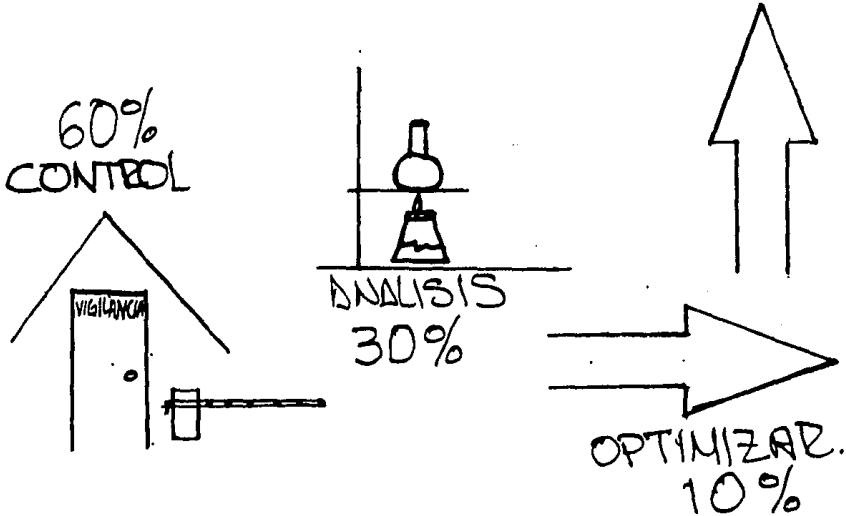


El 80% de las empresas respondió que el Depto. de Costos depende directamente del Depto. de Contabilidad.

Sólo un 10% respondió que el área de Costos depende del Depto. de Finanzas.

Y sólo otro 10% respondió que el área de Costos está ubicada dentro del Depto. de Producción para un mejor control en particular para estas empresas.

6.- Qué función tiene el Departamento de Costos.



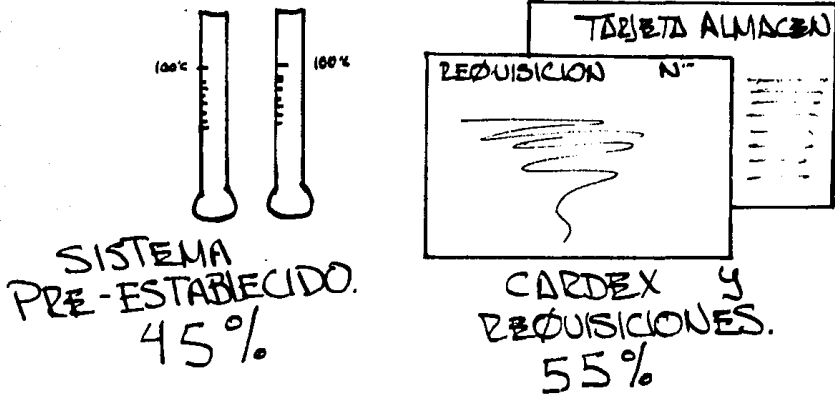
En esta pregunta encontré que el Depto. de Costos tiene diversas funciones. Cada una de estas funciones va enfocada a cuantificar materiales y recursos, pero con diferentes métodos.

El 30% de los encuestados respondió que hace funciones de análisis de mano de obra, materiales y G.I.

Un 60% respondió que el Depto. de Costos tiene funciones de control también de M.O., materiales y G.I.

Sólo un 10% respondió que la función principal del Depto. de Costos es la de optimizar la mano de obra, la materia prima y G.I.

7.- Qué métodos de control tiene.

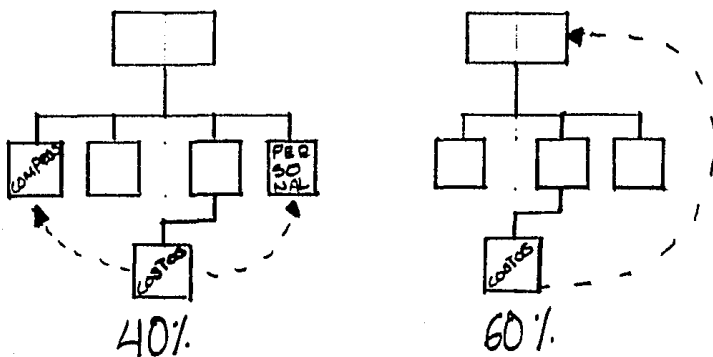


Existen una gran variedad de métodos de control_ que utiliza el área de Costos, pero básicamente están - usando las empresas encuestadas métodos preestablecidos y por cardex y requisiciones.

El 45% de las empresas encuestadas utiliza siste_ ma preestablecido basado en promedios, metrajés y tiem_ pos, y procuran mantener sus estándares.

El sistema de cardex y requisiciones que es el -- que utiliza el 55% de las empresas encuestadas se basa_ en consumos reales.

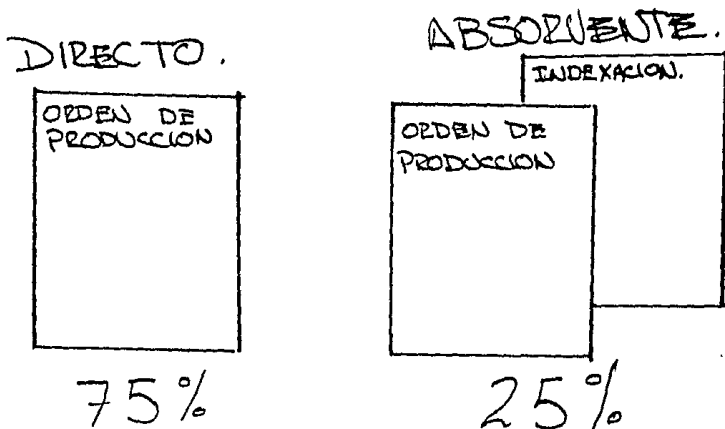
8.- Qué áreas productivas controla Costos.



El 40% de las encuestas revela que reportan al área de Costos los Departamentos de Compras y Producción.

El 60% de las encuestas nos indica que todas las áreas de la empresa reportan al área de Costos.

- 9.- Qué sistema de Costos utiliza durante el proceso productivo.

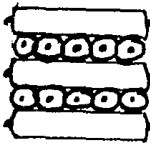
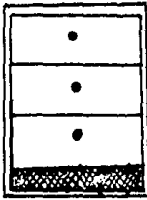


El 75% de las empresas respondió que utiliza órdenes de producción como base del sistema de costos que utiliza (directo).

El 25% dijo que también utiliza órdenes de producción pero que además realiza un cálculo para cubrirse de la inflación y no descapitalizarse (absorbente).

11.- Cómo controla la materia prima.

ALMACEN

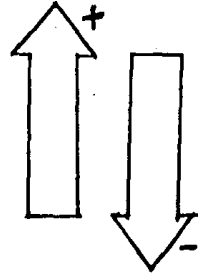


30%



CONSUMO

50%



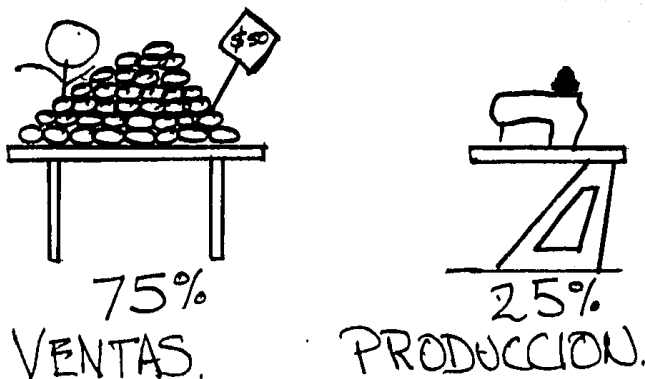
MAXIMO y
MINIMO
20%

Dentro de esta industria existen diversas formas de controlar la materia prima, la más común es la de -- consumos, que la controlan a través de consumos pre-establecidos (50%).

Otras empresas la controlan a través del almacén por medio de requisiciones (30%).

Las menos controlan la materia prima a través de máximos y mínimos, esto es tener un máximo de unidades_ y cuando se llegue al mínimo elaborar la requisición de dicho producto.

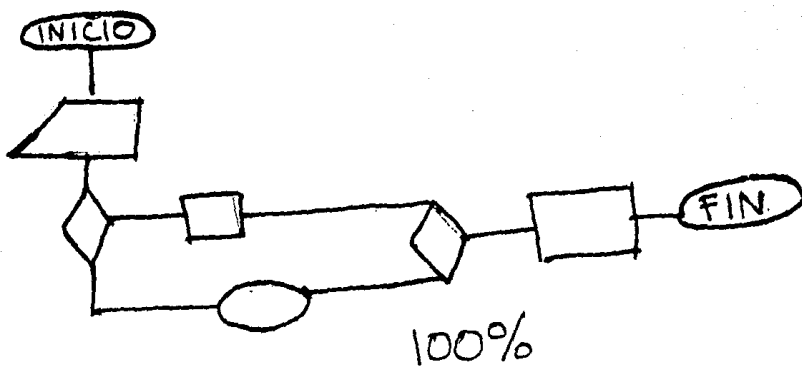
12.- Cómo controla los gastos indirectos.



La mayoría de las empresas controla los gastos indirectos a través de un porcentaje fijado por las ventas.

Las otras empresas lo fijan a través de un porcentaje fijado a través de la producción, en base a las unidades producidas.

- 13.- Utiliza su empresa un diagrama de flujo de operaciones.



Todas las empresas utilizan un diagrama de flujo de operaciones, ya que les es de mucha utilidad para de terminar cada paso para la integración del costo total.

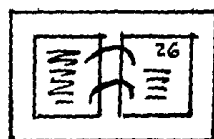
14.- Con qué periodicidad recibe la información el --
Departamento de Costos.

D	L	M	M	J	V	S

MENSUAL
40%.

L	
M	
M	
J	
V	

SEMANAL
30%.



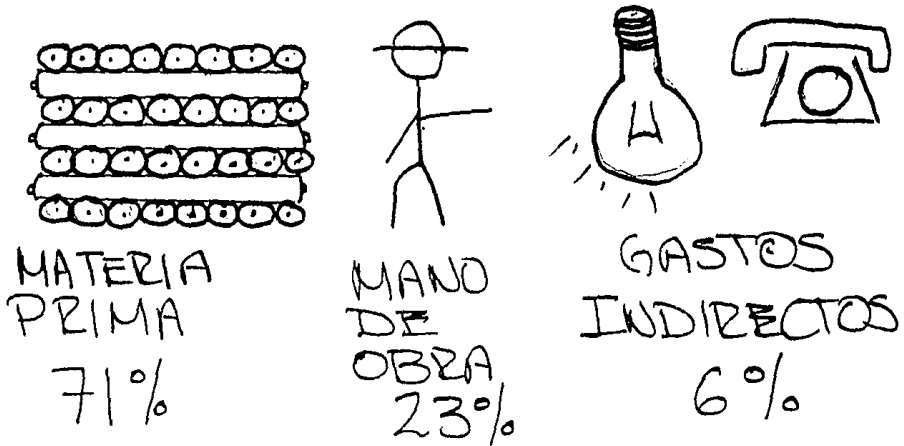
DIARIA
30%.

Las empresas más pequeñas reciben un concentrado_ de sus operaciones que les ayuda a elaborar la informa- ción para sus costos.

Las empresas de mediano tamaño en esta industria han implementado un sistema que le dan la información - semanal.

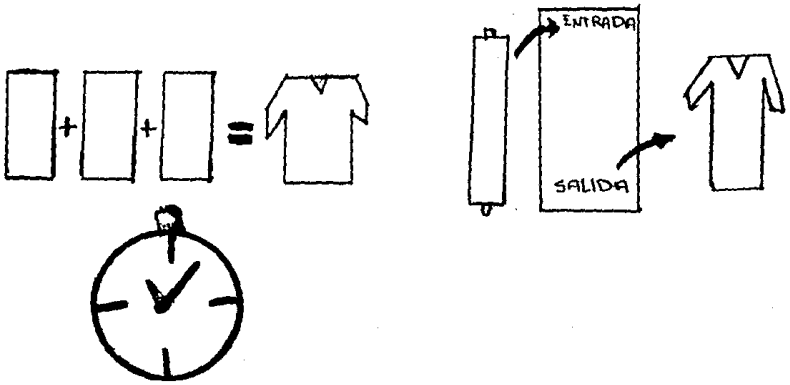
Las empresas grandes obtienen su información en_ forma diaria.

15.- Cuál es el porcentaje por el que está integrado su costo.



Las prendas en su costo como producto terminado, es básicamente la materia prima la que proporciona la mayor parte del costo, con el 71%, la mano de obra tiene el 23% y los gastos indirectos con el 6% en promedio en las empresas entrevistadas.

16.- En qué fase del proceso productivo identifica --
Ud. sus costos.



En cada uno de ellos

25%

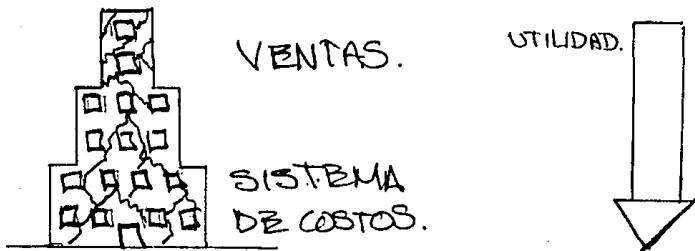
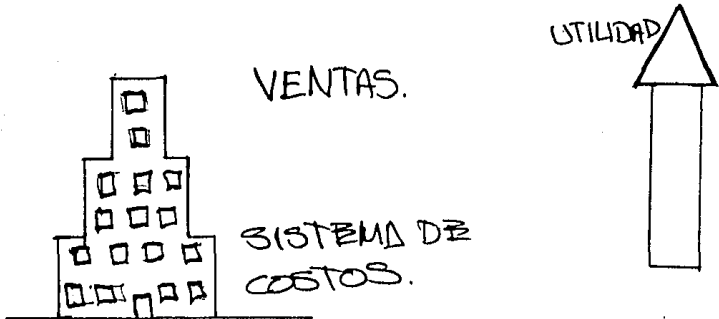
Al inicio y al final

75%

Hay quienes le asignan una cantidad o un valor --
a cada uno de los pasos del proceso productivo y los --
van sumando hasta que el producto está terminado al --
igual que su costo integrado (25%).

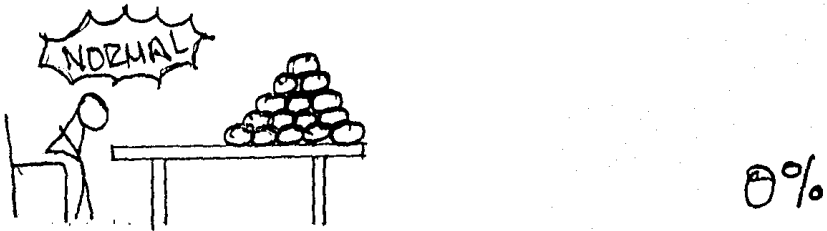
Y hay quienes solamente lo toman o como materia_
prima o como producto terminado (75%).

- 17.- Por qué considera Ud. que el precio de venta de be estar bien apoyado en un sistema de costos.



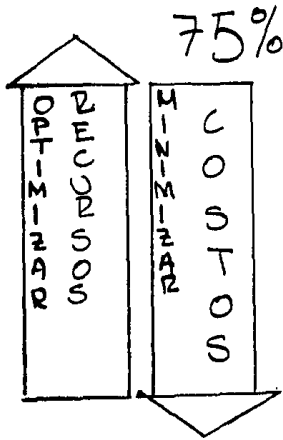
El 75% respondió que es indispensable tener un sistema de costos sólido para poder tener así mayores utilidades y el 25% respondió que sin un sistema de costos adecuados se pueden descapitalizar.

18.- Considera Ud. al precio de venta como una estrategia para lograr más ventas.



Todos coincidieron que con precio de venta adecuado se puede vender más y con esto lograr una mayor penetración en el mercado.

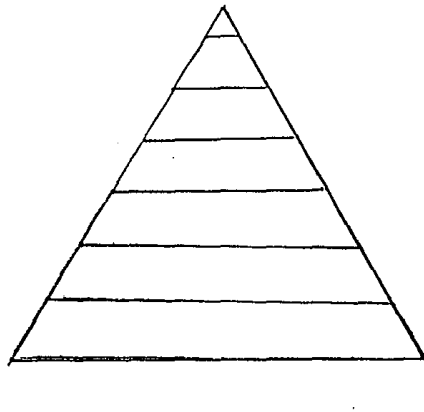
19.- Qué orientación sigue su política de costos.



Optimizar recursos

Minimizar costos

75%

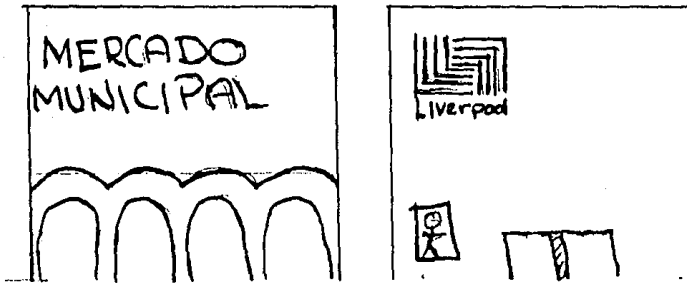


Determinar cada uno de los costos

25%

La política de costos de las empresas está enfocada a identificar cada uno de los costos (25) y a optimizar los recursos y a minimizar los costos (75%).

20.- Qué orientación sigue su política de ventas.



Ganar más mercado

75%

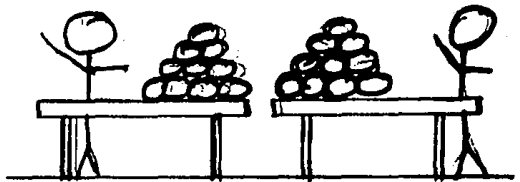
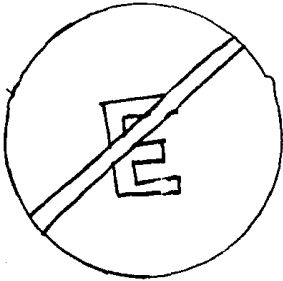
Mercado selecto

25%

La política de ventas está enfocada a abarcar -- más mercado y satisfacer las necesidades de éste.

Sólo algunos (25%) seleccionan su mercado y no -- les interesa abarcar más mercado sólo cuando este es se -- leccionado.

- 21.- Considera Ud. que existe otro mercado para fijar el precio de venta, cuál.



NO

65 %

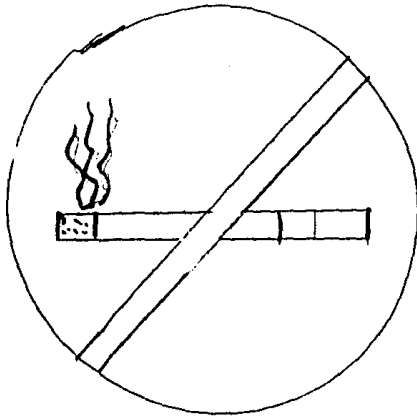
El mercado

35 %

Solo algunas empresas cambian su precio de venta de acuerdo a las condiciones del mercado, lo que ocasiona que no se apoye con su sistema de costos (35%).

La mayoría de las empresas no presentan casi ninguna flexibilidad para establecer el precio de venta. Estas empresas se basan en su sistema de costos para establecer su precio de venta.

22.- Considera Ud. que pueda mejorarse el sistema de costos de su empresa.



100%.

La totalidad de las empresas dijo que no es fácil mejorar el sistema de costos de sus empresas ya que han estado trabajando con este y les ha dado un buen resultado y que técnicamente no conocen otro que lo pueda mejorar.

C O N C L U S I O N E S

CONCLUSIONES.

Los tres factores o elementos del costo son: -

1. Materia prima, 2. Mano de obra, y 3. Gastos de fabricación o indirectos. En la industria de la confección en México se utilizan los sistemas de costos con mayor o menor eficiencia, pero lo que es importante destacar es que todas las empresas, aún las más pequeñas, utilizan un sistema de costos.

Como es lógico, las empresas de mayor tamaño tienen mejor implementada su estructura para costear sus productos, lo que nos indica que tienen un sistema muy depurado, que les facilita la determinación de su precio de venta. Este tipo de empresas le dan mucha importancia al control de costos y gastos, por lo que invierten fuertes cantidades de dinero en la actualización de los nuevos sistemas de costos para su personal.

Por el contrario, las empresas chicas, que son la mayoría, tienen una estructura de costos muy tradicional y en algunos casos hasta muy elemental.

Esta situación ocasiona varios problemas, entre algunos de ellos voy a citar los que considero más im-

portantés y trascendentales.

Entre estos, encontré durante la investigación - de campo que falta mucha difusión, para los ejecutivos_ de estas empresas, de las técnicas nuevas que van sur-- giendo en cuanto a los nuevos sistemas de costos. Esto origina que se apliquen sistemas tradicionales que re-- sultanen muchos casos ya obsoletos; también se utilizan técnicas basadas en la experiencia, lo que propicia que se tenga un sistema rígido que no se pueda adaptar a si tuaciones tan delicadas como las que vive la economía - de nuestro país en la actualidad.

Muchas veces estos sistemas no se modifican por-- que esta industria se puede decir que es una industria_ familiar, ya que los sistemas tradicionales o los basa-- dos en la experiencia otorgan aparentemente más seguri-- dad y ahorro para sus dueños, que el desarrollo e imple_ mentación de un sistema nuevo, que a la larga otorga-- ría más confiabilidad y ahorro para sus dueños.

Otro de los aspectos importantes que encontré, - es que en las industrias pequeñas la materia prima está muy bien controlada e identificada, lo que evita un des

perdicio excesivo que pudiera traducirse en fugas de im
portancia.

También la mano de obra está bien identificada -
pero no está tan bien controlada, ya que como la mayo-
ría de estas empresas pequeñas, la controlan por tiempo,
se incurre en desperdicio de mano de obra, por lo que -
este control creo que se podría mejorar, pero aún así -
considero que es aceptable el control que se tiene.

Por lo citado en estos dos puntos se entiende --
que el costo primo de las industrias pequeñas está bien
identificado y que tiene un control aceptable.

Una vez establecido que existe una buena identi-
ficación y un buen control del costo primo, mencionaré_
algunos puntos de importancia que encontré en mi inves-
tigación, sobre los gastos de fabricación.

Por lo que toca a los gastos de fabricación, es-
tos en las industrias pequeñas no están ni identificados
ni controlados. ¿Por qué no están identificados ni con-
trolados?, pues porque para su determinación no se uti-
lizan bases justas, esto es, que para su fijación en el
costo, en algunos casos se utiliza un factor determina-

do por la experiencia, que va en función del costo primo, en otros casos es un factor estimado, sin ninguna base sólida. Considero que al fijar así los gastos de fabricación se incurre en un error muy grave que puede propiciar dos situaciones diferentes:

1. Puede ocasionar una descapitalización en la empresa, de consecuencias muy graves.
2. Se puede incurrir en utilidades muy elevadas, que propicien una carga fiscal demasiado grande.

BIBLIOGRAFIA

- COSTOS 1
Del Río González, Cristobal.
Ed. Ecasa.

- FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA
Brigham, Weston.
Edit. Interamericana.

- REPORTE CAMARA NACIONAL DE LA
INDUSTRIAL DE VESTIDO

- BOLETINES DE PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD
Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

- SEGUNDO CURSO DE CONTABILIDAD
Lara Flores, Elías.
Edit. Trillas.

- REYES PONCE AGUSTIN
Administración de Empresas.

- DEL RIO GONZALEZ, CRISTOBAL
Contabilidad y Control de los Costos.
Ed. Ecasa.