



**UNIVERSIDAD LASALLISTA  
BENAVENTE**  
**ESCUELA EN CONTADURIA PÚBLICA**

Con estudios incorporados a la  
Universidad Nacional Autónoma de México  
CLAVE: 8793-08



**“IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE  
COSTEO EN UNA PEQUEÑA EMPRESA  
DE COMIDA RÁPIDA”**

**T E S I S**

**QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:  
LICENCIADA EN CONTADURÍA**

**PRESENTA:**

**EVA MARÍA SÁNCHEZ RUIZ**

**Asesora: C.P. MA. GUADALUPE OLVERA MALDONADO**

**Celaya, Gto.**

**Noviembre de 2006**



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 esta 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.

A mis padres: por siempre estar ahí, por darme su apoyo y aliento, por dedicarme todo su tiempo y dar su máximo esfuerzo para que llegara a ser quien soy, por todos los sacrificios que han hecho para darme siempre lo mejor, por enseñarme el valor del trabajo, la dedicación y la constancia, por ser mis mejores amigos y por demostrarme en cada momento lo inmenso que es su amor por mi.

A mis hermanos: por creer en mi, por hacerme sentir lo importante que soy para ellos, por ubicarme cuando lo he necesitado y por compartir mis malos momentos y alegrías.

A mi bisabuelita: por todo el amor que me da, por siempre preocuparse por mi y alentarme a ser mejor, por demostrarme el orgullo que siente con cada uno de mis logros, por estar siempre conmigo como lo prometió.

A mis tíos, primos, abuelos, maestros y amigos: por tenderme su mano en cada momento que lo he necesitado.

A Dios: Por darme la vida y por rodearme de personas que me quieren, me apoyan y que se siempre estarán conmigo.

A todos, ¡MUCHAS GRACIAS!

# INDICE

	PAGINA
INTRODUCCIÓN	
CAPITULO I	
ANÁLISIS Y DISEÑO DE SISTEMAS	
GENERALIDADES	
1.1 Definición de sistema	2
1.2 Características de un sistema	4
1.3 Análisis de un sistema	5
1.4 Diseño de un sistema	7
CAPITULO II	
SISTEMA DE COSTEO	
2.1 ¿Qué es un sistema de costeo?	10
2.2 Tipos de sistema de costeo	11
2.3 Importancia de elegir un eficaz sistema de costeo	22
2.3.1 ¿Qué es eficacia?	22
2.3.2 Eficacia y calidad	23
CAPITULO III	
LA EMPRESA	
3.1 La pequeña empresa sus características	26
3.2 La empresa en estudio	30

3.2.1 Constitución	31
3.2.2 Estructura organizacional	33
3.2.3 Estudio técnico	34
3.2.4 Estudio económico-financiero	38
CAPITULO IV	
ANÁLISIS Y DISEÑO DEL SISTEMA DE COSTEO	
4.1 Análisis de las características a considerar para el diseño del sistema de costeo	41
4.2 Metodología a seguir para el desarrollo del sistema de costeo	49
4.3 Desarrollo del sistema de costeo	53
4.4 Análisis del sistema de costeo desarrollado	66
CAPITULO V	
IMPLANTACIÓN Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	
5.1 Implantación del sistema de costeo en la empresa	70
5.2 Determinación de los resultados	100
5.3 Comparación de los resultados con las metas planteadas	101
5.4 Corrección de los errores	102

# INTRODUCCIÓN

Los sistemas de costeo constituyen una gran herramienta de apoyo para la toma de decisiones en cualquier entidad, ya sea pequeña, macro o mediana empresa independientemente de su giro, apoyo indispensable para la determinación de las utilidades del mismo.

Un buen sistema de costeo, elaborado bajo una metodología bien planeada y fundamentada, da la seguridad a la entidad de que el precio de sus productos esta bien determinado y que se obtendrá la utilidad que por la venta del mismo se espera.

El objetivo de la presente investigación es determinar los pasos que deben seguirse para desarrollar e implantar un buen sistema de costeo para una pequeña empresa dedicada a la venta de comida rápida y mostrar la eficacia y eficiencia que proporciona a la entidad, esperando que los directivos de los organismos tomen conciencia de esto y de lo provechoso que resulta el implantar un sistema de costeo, que si bien el cambio es difícil pues se requiere de una mayor inversión de tiempo en un principio, una vez que el sistema ya es dominado por todas las personas que laboran en la entidad el sistema se convierte en algo fácil de manejar y de gran utilidad.

En el primer capítulo análisis y diseño de sistemas se pretende brindar las bases de lo que es un sistema y como se puede desarrollar el mismo.

El segundo capítulo habla de los sistemas de costeo, es importante que se conozcan todos los tipos de sistemas que existen para poder tomarlos como base para el diseño de un sistema que se adapte a las necesidades de cada empresa.

En el tercer capítulo se establecen los puntos que se deben tomar en consideración de la entidad para el desarrollo del sistema de costeo, para familiarizarse con la entidad y conocerla a fondo así como conocer todos sus procesos productivos e identificar los elementos del costo.

El cuarto capítulo muestra el desarrollo y análisis del sistema de acuerdo a las características de la entidad.

En el capítulo quinto se muestra un caso que ejemplifique la implementación de un sistema de costeo y los beneficios que este brinda a la entidad.

**CAPITULO I**  
**ANÁLISIS Y DISEÑO DE SISTEMAS.**  
**GENERALIDADES**

## 1.1 DEFINICIÓN DE SISTEMA

Cuando vamos a hacer algo siempre tenemos que saber qué es lo que queremos hacer; por qué, para qué y cómo lo vamos a hacer y de qué medios nos vamos a ayudar para hacerlo. Todo esto implica una secuencia de actividades que debemos hacer para alcanzar los objetivos o los resultados esperados.

“Un sistema es un conjunto de actividades ordenadas para lograr metas y objetivos predeterminados”;<sup>1</sup> un sistema nos brinda las instrucciones de lo que debemos hacer para lograr una meta.

Los sistemas cambian de acuerdo a las necesidades y a los objetivos planteados por eso es importante recopilar toda información posible sobre lo que queremos lograr y analizarla para poderla sistematizar.

Sistematizar es el efecto de integrar en un único elemento todos los sub-elementos de un conjunto. Los elementos de un conjunto se reducen a un sistema cuando a través de procedimientos y métodos específicos establecen un modo particular de combinación para alcanzar un objetivo.<sup>2</sup>

Establecer un sistema para alcanzar un objetivo implica organización, o sea, dar las partes de un todo a la disposición necesaria para que funcionen adecuadamente.<sup>3</sup>

Esto es de que nos serviría saber que hacer y como hacerlo sino contamos con las herramientas necesarias para lograrlo.

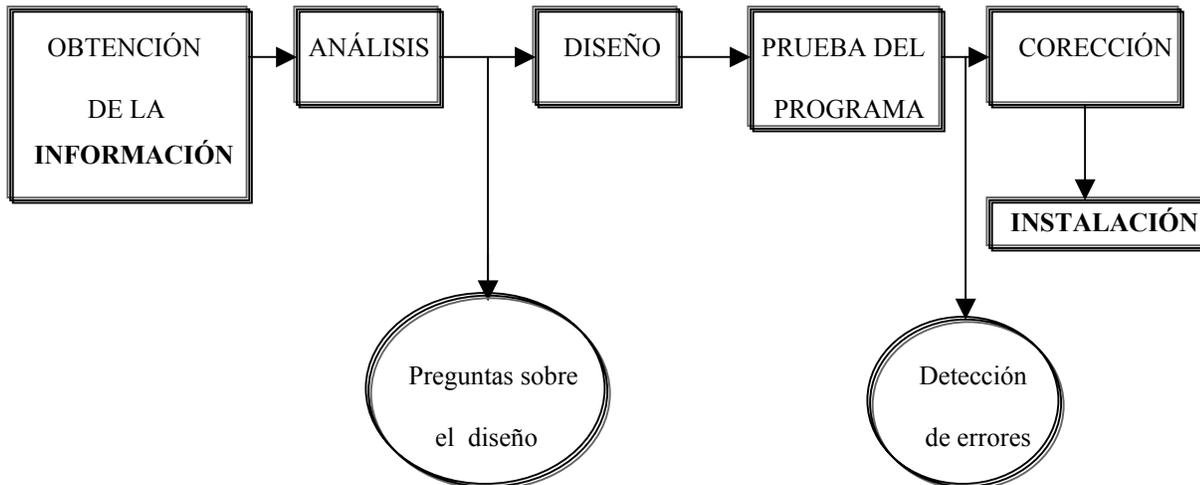
---

<sup>1</sup> KENDALL, E. Kenneth y KENDAL, E. Julie, *Análisis y diseño de sistemas*, 3ª edición, editorial Prentice Hall, México, 1997, 913 p. 2

<sup>2</sup> [www.monografias.com.trabajos11/ansocie\\_ansocie.shtm](http://www.monografias.com.trabajos11/ansocie_ansocie.shtm)

<sup>3</sup> [www.monografias.com.trabajos11/ansocie\\_ansocie.shtm](http://www.monografias.com.trabajos11/ansocie_ansocie.shtm)

En mi opinión, para elaborar un sistema EFICIENTE se deben seguir los siguientes pasos:



Antes de elaborar un sistema es importante obtener toda la información acerca del área que se quiere sistematizar, esta información hay que analizarla y clasificarla de acuerdo a su importancia tanto para la elaboración del sistema como para determinar los objetivos del sistema que se pretende desarrollar.

Enseguida hay que preguntarnos qué tipo de sistema necesitamos y como lo vamos a desarrollar, para después diseñar el sistema sobre la base de todas las especificaciones requeridas.

Una vez diseñado el sistema se debe poner a prueba con la finalidad de detectar los errores que este pueda tener y corregirlos de tal forma que estemos seguros que este funciona a la perfección.

El último paso consiste en la implantación del sistema dentro de la empresa y así lograr los objetivos planteados.

## 1.2 CARACTERÍSTICAS DE UN SISTEMA

Los sistemas de costeo deben satisfacer las necesidades para los cuales son creados, por eso es sumamente importante tomar en consideración las características de los sistemas, las cuales consisten en:

- ⇒ Confiables.
- ⇒ Eficientes
- ⇒ Deben transmitir información indispensable y sobresaliente, que ayude adecuadamente a la toma de decisiones.
- ⇒ Considerar un conjunto de medidas e indicadores del rendimiento, que representen el funcionamiento correcto de toda la actividad empresarial, y reflejen la mejora continua, eficiencia y eficacia.
- ⇒ Deben implementar medidas que promuevan la mejora continua tanto en los procesos como en el personal.
- ⇒ Deben proporcionar información en tiempo real.

Deben ser confiables, es decir, que se tenga la seguridad de que la información que proporciona es correcta y real. Sería ilógico y un gasto absurdo implementar un sistema que nos proporcionara información que no la pudiéramos utilizar o de la que no podamos emitir una opinión fundamentada.

Tiene que cumplir con los objetivos o metas para los que fue creado, si no habría que modificarlo o eliminarlo, pues no está cumpliendo con su propósito y ya no sería eficiente.

Es sumamente importante como se menciona en párrafos anteriores que el sistema proporcione información relevante que le sirva a la entidad para

tomar decisiones acertadas, pues de ello depende el crecimiento y desarrollo de la empresa.

El mismo sistema debe contener procedimientos que le permitan asegurarse de que se cumplan con los objetivos, que no haya desviaciones pues éstas podrían generar más gastos, que proporcionen información para detectar las áreas en las que se puede mejorar y medidas para asegurarnos de que se cumpla cada una de las actividades que se tienen planeadas en la forma correcta, y que de no ser así nos permita identificar oportunamente el problema para solucionarlo.

Es importante que se considere que el sistema no sólo implica operaciones, sino el personal que se va a encargar de llevar a cabo las mismas; por eso la importancia de tomar en cuenta la mejora continua tanto en el personal como en las operaciones, pues de nada serviría que las operaciones cambiaran si los operadores del sistema no lo han hecho.

La información que del sistema obtengamos debe ser proporcionada en el momento que se requiera, y debe contener información actualizada hasta el momento en que ésta sea requerida para que pueda ser una herramienta fundamental para la toma de decisiones.

### **1.3 ANÁLISIS DE UN SISTEMA**

Lo primero que debemos hacer es conocer la empresa y su funcionamiento si bien es imposible que conozcamos todas las áreas por lo menos conocer el área en la cual va a establecerse el sistema que vamos a desarrollar.

Debemos identificar cual es el objetivo del sistema que pretendemos desarrollar e implantar, además de identificar cuales son las áreas que generalmente causan mas problemas con la finalidad de poner mayor énfasis

en ellas. Para lograrlo hay que tener conocimiento del área, por eso es importante conocer la empresa además de que también es conveniente allegarse de personas que tengan un dominio del área para que nos ayuden a identificar los puntos problemáticos de esta.

Hay que identificar las oportunidades, que no es otra cosa más que la detección de áreas en las que se pueda mejorar no en la que al sistematizarla el resultado sea mejor. Hay que determinar los requerimientos de la información, en esta parte podemos utilizar diferentes técnicas, como son: el muestreo e investigación de datos relevantes, entrevistas, cuestionarios, observación y otro tipo de pruebas que nos permitan obtener toda información posible que nos sea útil para desarrollar el sistema. Esta información hay que estudiarla y clasificarla de acuerdo a su importancia y a su utilidad para el desarrollo del sistema.<sup>4</sup>

También es conveniente llevar a cabo un estudio de la factibilidad del sistema, esto es recopilar datos a grandes rasgos que nos permitan determinar si el sistema tiene posibilidades de ser exitoso, esto debe hacerse en 3 áreas que son: operacional, técnico y económico. Que el sistema una vez desarrollado e implantado vaya a ser utilizado, por eso es sumamente importante que al desarrollar el sistema se tomen en cuenta las necesidades del negocio y los requerimientos de la persona que solicita el desarrollo del sistema. En lo que respecta a la técnica se refiere a que si los recursos técnicos que utiliza la empresa pueden ser modificados o integrados para que permitan los establecimientos del sistema y si no analizar la posibilidad de cambiarlos por unos que permitan el óptimo funcionamiento del sistema. Y por último lo económico, que se enfoca a determinar la posibilidad de elaborar e implantar el sistema de forma que la solvencia económica de la

---

<sup>4</sup> Véase El ciclo de vida del desarrollo de sistemas. KENDALL, E. Kenneth y KENDAL, E. Julie, *Análisis y diseño de sistemas*, 3ª edición, editorial Prentice Hall, México, 1997

empresa lo permita y no la afecte, es decir que la empresa tenga dinero para pagar todo lo que la implantación y desarrollo del sistema requiere.

Es sumamente importante el desarrollo del análisis del sistema, pues de aquí se obtendrán los puntos clave para diseñar el sistema que más convenga a las necesidades de la empresa para lograr sus metas

## **1.4 DISEÑO DE UN SISTEMA**

Toda la información que se ha recolectado y analizado para lograr las metas establecidas es utilizada en esta área.

Aquí toda la información va a ser procesada y procedimentada, de manera que nos permita establecer los pasos necesarios para que en conjunto creen el sistema, así como también desarrollar los procedimientos de control necesarios que nos brinden la seguridad razonable de que el sistema funcione adecuadamente. También hay que diseñar una maya que impida que datos que no son necesarios para el sistema se tomen en cuenta.

Asimismo, es importante desarrollar un manual de uso del sistema implantado con la finalidad de que la gente sepa como utilizarlo y determinar el tipo de información que de este se puede obtener.

En el diseño del sistema también es importante desarrollar las formas que van a ser utilizadas para efectos del sistema. Las formas son instrumentos sumamente importantes, son documentos impresos que nos permitirán allegarnos de información que alimentará el sistema.

Para el diseño de formas hay que tener en cuenta que para asegurarnos que estas sean útiles deben ser:

1. Fáciles de llenar.

2. Asegurarse de que las formas satisfacen el objetivo para el que fueron diseñadas.
3. Diseño de formas que aseguren el llenado preciso.
4. Las formas deben ser atractivas.

Estas formas deben tener:

- a. Encabezado
- b. Identificación con el área del sistema a la que pertenecen.
- c. Instrucciones para el llenado de la forma.
- d. Cuerpo de la forma, que será la razón de ser de la forma.
- e. La firma y la verificación.
- f. Totales (en caso de que existan)
- g. Comentarios u observaciones.<sup>5</sup>

Es importante señalar que la información recopilada por medio de estas formas es lo que va alimentar el sistema de ahí la importancia de que la información contenida en ellas sea confiable pues son la base del buen funcionamiento del sistema.

---

<sup>5</sup> Véase KENDALL, E. Kenneth y KENDAL, E. Julie, *Análisis y diseño de sistemas*, 3ª edición, editorial Prentice Hall, México, 1997, pp. 535-546

**CAPITULO II**  
**SISTEMA DE COSTEO**

## **2.1 ¿QUÉ ES UN SISTEMA DE COSTEO?**

A principios del siglo XIX, aunado a la revolución industrial, el proceso industrial comienza su éxito, aquí la Contabilidad empieza, en general, y en particular los Costos de Fabricación, comienzan a sufrir modificaciones y empieza a verse la necesidad de sistematizar los procesos.

Para comprender que es un sistema de costeo comenzare por definir que es un sistema contable debido a que los sistemas de costeo son una rama de los contables, por lo tanto:

Un sistema contable es una estructura organizada mediante la cual se recogen las informaciones de una empresa como resultado de sus operaciones, valiéndose de recursos como formularios, reportes, libros, etc. Y que presentados a la gerencia le permitan a la misma tomar decisiones financieras.

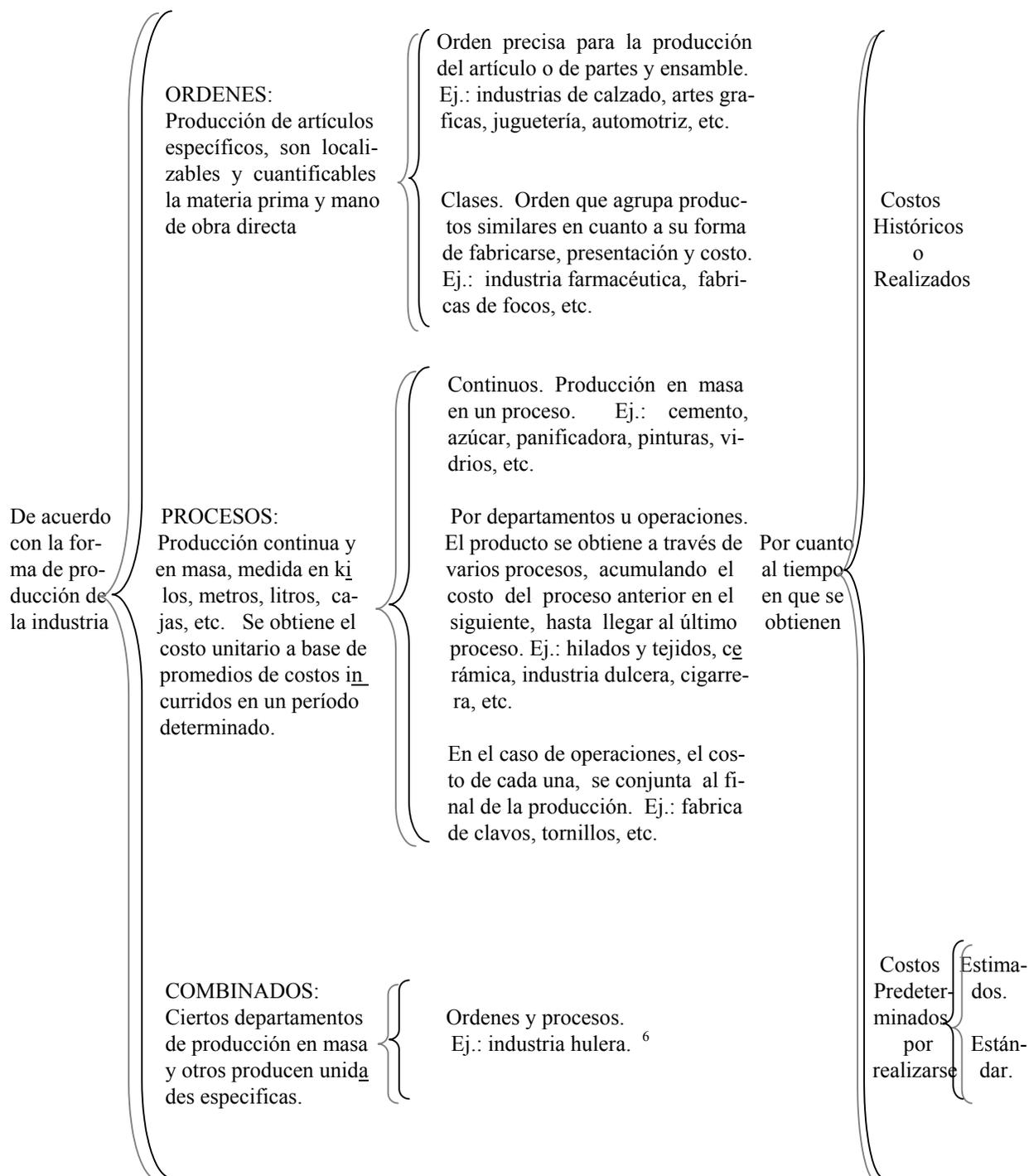
Basado en esto un sistema de costeo es el conjunto de procedimientos, técnicas y métodos empleados para obtener información que permita determinar el costo de un producto o servicio, tomando en cuenta todos los elementos del costo (materia prima, mano de obra, y gastos de producción). Esto es primordial en cualquier entidad pues le ayudará a tomar decisiones en cuanto a la utilidad que espera de su producto o servicio, para determinar su inversión y sino buscar financiamientos, o buscar nuevos proveedores, otra materia prima, reducir o aumentar mano de obra o analizar los gastos que se incurren en la fabricación del producto o servicio.

## 2.2 TIPOS DE SISTEMA DE COSTEO

Existen diversos tipos de sistemas de costeo, cada empresa dependiendo de su actividad determina cual es el sistema de costeo que más le conviene de acuerdo a sus necesidades y características.

Para demostrar lo anterior se presenta el siguiente cuadro.

ENTIDAD	ACTIVIDAD		COSTOS DE	UNIDAD BASICA DE COSTOS
	GENERAL	ESPECIFICA		
I.- INDUSTRIA 1. - Extractiva A) Recursos no renovables B) Recursos renovables	Explotación directa de los recursos naturales.	Minería(no renovable): petróleo, canteras. Agricultura Ganadería Pesca Bosques } Renovables	Explotación	Barril, tonelada. Producto o múltiplo Unidad de ganado Tonelada, Kg. Metro cúbico de madera
2. - DE TRANSFORMACIÓN	Modificación de las características físicas y/o químicas del material, por medio de adición, cambio, o ensamble de materiales, hasta lograr el satisfactor.	A)Compra del material B)Transformación en productos C)Distribución D)Administración E)Financiamiento	Adquisición Fabricación Distribución Servicio: Administracion,financiamiento	Artículo o múltiplo del mismo (pieza, kilogramo, litro, ciento, millar, tonelada, etc.)
II.- COMERCIO	Intermediario en el tiempo y en el espacio.	Compra-venta de artículos.	Adquisición, distribución, administración y financiamiento.	Artículo o múltiplo del mismo
III.- SERVICIO 1. - Públicos	Atención a necesidades muy generalizadas de la comunidad.	Energía eléctrica Teléfono Agua Gas Hospitales, etc.	Operación	Kilovatio hora Llamada Metro cúbico Lts. Y kilo Paciente-día, operación, etc.
2. - Créditos Seguros Fianzas	Intermediario en crédito Intermediario en riesgos Intermediario en garantías	Operación bancaria Operación de seguros Operación de fianzas	Operación	Cuenta de cheques manejada, etc. Póliza de seguro expedida póliza de fidelidad expedida, etc.
3. - Transporte	Intermediario	Pasaje Carga	Operación	Pasajero-kilómetro Tonelada-kilómetro
4. - Otros (Hoteles, restaurantes, etc.)	Variada	Diversa	Operación	Cuarto, día, comida, etc.



<sup>6</sup> Véase REYES PEREZ, Ernesto, *Contabilidad de Costos primer curso*, 4ª edición, editorial LIMUSA, México, 2002, p. 30

Existen dos tipos de sistemas de costeo:

**SISTEMA DE COSTEO ABSORBENTE:** Toma en cuenta todos los costos y gastos para determinar el costo unitario del producto. Este sistema considera el costo del producto como de producción y los costos del período como de operación.

$MP+MO+GP=COSTO\ TOTAL\ DE\ PRODUCCIÓN$

$COSTO\ UNITARIO\ DE\ PRODUCCIÓN = CTP/VOLUMEN\ DE\ PRODUCCIÓN$

**SISTEMA DE COSTEO DIRECTO:** Considera los costos del producto como variables y los costos del período como fijos.

El costo del producto es el que se le asigna al producto y es parte del costo unitario mientras que los costos del período no se asignan al producto y se anotan en la segunda parte del estado de resultados.

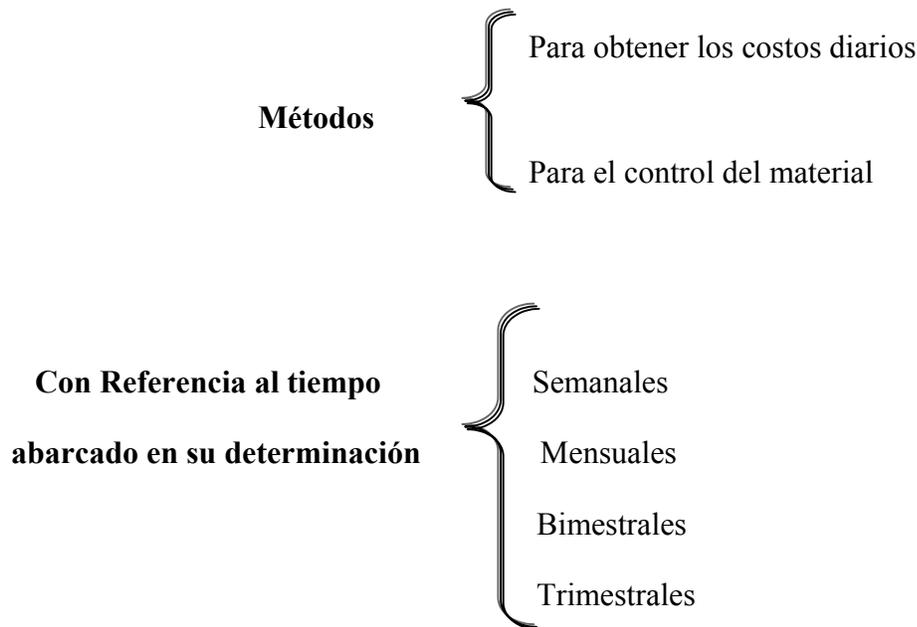
En relación a esta investigación nos enfocaremos a las empresas Comerciales y de Transformación.

Derivado del cuadro anterior tenemos que las industrias extractivas y de transformación trabajan sobre la base de ordenes de producción y las de comercio y servicio por procesos productivos.

Los sistemas de costos industriales se dividen en:

**Procedimientos de Control de las Operaciones Productivas** { Ordenes  
Procesos

**Técnicas de Valuación de las Operaciones Productivas** { Históricos  
Reales



### **Técnicas para valorar las operaciones productivas**

Es necesario plasmar, en dinero, lo fabricado, con las técnicas de valuación de costos de producción y operaciones, en cuanto a la época en que se determinan o se obtienen. Estas se dividen en Costos Históricos y Costos Predeterminados.

**Costos Históricos.-** Se obtienen después de que el producto ha sido elaborado, o durante su transformación. Pertenece al grupo de hechos consumados, y no necesita aclaración adicional.

**Costos Predeterminados.-** Son aquellos que se calculan antes de hacerse o de terminarse el producto y según sean las bases que se utilicen para su cálculo, se dividen en costos estándar y costos estimados ambos pueden operarse a base de ordenes de producción.

**Costos Estimados.**- Los costos se calculan sobre ciertas bases empíricas antes de producirse el artículo, o durante su transformación, que tiene por finalidad pronosticar el valor y cantidad de los elementos del costo de producción. El objeto de las estimaciones es conocer en forma aproximada cuál será el costo de producción del artículo, originalmente para efectos de cotizaciones a los clientes. Se ha tomado como base para valuar la producción vendida, la producción terminada, y las existencias en proceso, auxiliar en el control interno, debido a que se funda en el conocimiento empírico el resultado puede diferir de los costos históricos que se obtengan, lo que hace necesario efectuar los ajustes correspondientes, de los costos estimados a los costos históricos.

Dada la forma de calcularse de los costos estimados, que solo indican lo que puede costar un artículo producido, al compararse con los reales, se obtendrán diferencias que muestran en forma razonable y lógica lo que faltó o sobró al costo precalculado, siendo necesario corregir dicho cálculo a efecto de ajustarlo a la realidad.

**Costos Estándar.**-Es el cálculo hecho con bases generalmente científicas, sobre cada uno de los elementos del costo, a efecto de determinar lo que un producto "debe costar", por tal motivo, este costo esta basado en el factor eficiencia, y sirve como patrón de medida, e indica "lo que debe costar". Pueden ser circulantes o fijos:

**Circulantes.**- indican la meta a llegar considerando que no hay alteraciones que modifiquen el estándar señalado, pero que de período en período podrán modificarse en virtud de las posibles variaciones que obligan a cambiar al patrón establecido.

**Fijos o básicos.-** es el que se establece en forma invariable, y se utiliza como índice de comparación. En la práctica y sobre todo en nuestro medio, el sistema aplicable es el estándar circulante.

La característica especial del costo estándar es que los costos históricos deberán ajustarse a los costos estándar.

**Procedimiento de control por órdenes de producción.-** Es aquel procedimiento de control de las operaciones productivas que se aplica, generalmente, a las industrias que producen por lotes, con variación de unidades elaboradas. El costo unitario de producción se obtiene dividiendo el monto aplicable de cada Orden entre las unidades elaboradas por cada una de ellas.

En este sistema se expide una orden numerada para la fabricación de determinada cantidad de productos, en la cual se van acumulando los materiales utilizados, la mano de obra directa y los gastos indirectos correspondientes, esta orden es expedida por el jefe responsable de la producción o superintendente, para ser cumplida en su oportunidad por los departamentos respectivos.

Algunas órdenes sólo indican las características de producción así como las cantidades y calidades de materiales, sin que en ella se acumulen los elementos del costo incurrido, los que se manejan en las hojas de costo de cada orden, con la misma numeración y con los datos extractados, en las cuales se llevan en forma analítica los cargos por los elementos del costo y las unidades que ya han pasado al almacén.

Este sistema es utilizado en industrias que producen unidades claramente identificables durante su período de transformación, siendo posible identificar

los elementos del costo primo (materia prima directa y mano de obra directa) que corresponden a cada unidad y por ende a cada orden.

### **Ventajas y desventajas del sistema:**

Principales ventajas:

- a) Da a conocer con todo detalle el costo de producción de cada artículo.
- b) Pueden hacerse estimaciones futuras con base en los costos anteriores.
- c) Puede saberse que ordenes han dejado utilidad y cuales pérdida.
- d) Se conoce la producción en proceso sin necesidad de estimarla, en cantidad y costo.

Desventajas:

- a) Su costo de operación es muy alto debido al trabajo que se requiere para obtener todos los datos en forma detallada, los cuales deben aplicarse a cada orden de producción.
- b) En virtud de que esa labor es muy grande se requiere mayor tiempo para obtener los costos, debido a lo cual, generalmente, los resultados son extemporáneos.
- c) Graves dificultades en relación al costo de entregas parciales de productos terminados, ya que el total del costo se obtiene al terminar la orden.<sup>7</sup>

**Procedimiento de control por clases.-** Es una condensación o aglutinamiento del de ordenes de producción, debiéndose entender por Clase a un grupo de artículos catalogados por clases, líneas, etc. Teniendo la

---

<sup>7</sup> Véase REYES PEREZ, Ernesto, *Contabilidad de Costos primer curso*, 4ª edición, editorial LIMUSA, México, 2002, pp. 24-26

ventaja de economizar tiempo y gastos de operación, aprovechando el agrupamiento para calcular el costo de cada clase, en vez de hacerlo por cada artículo.

Para calcular el costo unitario de producción, basta dividir el costo total de producción de la clase, entre la cantidad producida de la misma.

Se deben clasificar adecuadamente los productos, la determinación del costo unitario de producción no es tan exacta como en el de órdenes de producción, pero se compensa si la diferencia es pequeña con respecto al ahorro de tiempo y gastos.

Se utiliza en industrias que producen múltiples artículos catalogados por clases, líneas, etc., entre otras, teniendo la ventaja que economiza tiempo y gastos de operación contable, aprovechando el agrupamiento para calcular el costo por cada clase en lugar de hacerlo por cada producto.

Para calcular el costo unitario, basta dividir el costo total de la clase entre la cantidad producida de la misma clase. De la correcta clasificación de los productos depende la relativa exactitud del computo del costo unitario.<sup>8</sup>

**Procedimiento de control por procesos.-** Se emplea en aquellas industrias cuya producción es continua, en masa, uniforme, donde no hay una gran variedad de artículos elaborados, ni se puede cambiar la misma, existiendo uno o varios procesos para la transformación del material. Se cargan los elementos del costo al proceso respectivo, correspondiendo a un período determinado de la elaboración, y en caso de que toda la producción se termine en dicho lapso, el costo unitario se obtendrá dividiendo el costo total de producción acumulado, entre las unidades fabricadas, y así por cada tipo de unidades similares o iguales.

---

<sup>8</sup> Véase REYES PEREZ, Ernesto, *Contabilidad de Costos primer curso*, 4ª edición, editorial LIMUSA, México, 2002, pp. 26 - 27

Si queda producción en proceso o sin terminar, se debe indicar en que fase se encuentra, con el objeto de efectuar un tecnicismo conocido como producción equivalente, para poder valorizar la totalidad de la misma.

Una característica especial de las industrias que utilizan este proceso es que no resulta imposible identificar en cada unidad fabricada los elementos del costo directo. Es más económico y poco laborioso pero el costo unitario es menos exacto que en el de órdenes de producción.

Cuando existen varios procesos, la operación contable es como sigue:

PROCESO "A"		PROCESO "B"	
CARGOS:	Importe del trabajo	Traspaso del costo	Importe del trabajo
Costos incurridos,	terminado en el pe-	de proceso "A"	terminado en este
Durante el periodo	ríodo traspasado al	Más:	proceso y traspa-
(normalmente un	proceso "B"	Costo incurrido del	do el proceso "C".
mes)		propio proceso "B"	
		Durante el periodo.	

PROCESO "C"		ALMACEN DE ART. TERM.	
Traspaso de los cos-	Importe de la produ	Costo de la produc-	
tos de "A" y "B"	cción terminada en	ción terminada (A	
Más:	este proceso y en-	B C)	
Costo incurrido del	viada al almacén		
propio proceso "C"	de terminados		
Durante el periodo. <sup>9</sup>			

**Sistema de costos por operaciones.**- Es una derivación del de "Procesos", aplicable en aquellas industrias en las que el proceso productivo puede ser dividido en operaciones, manejándose el costo por cada una de ellas. Por lo

<sup>9</sup> Véase REYES PEREZ, Ernesto, *Contabilidad de Costos primer curso*, 4ª edición, editorial LIMUSA, México, 2002, p.27

tanto, para obtener el costo unitario se suman los costos de las diferentes operaciones y se divide por el número de unidades producidas.

Este sistema se emplea en aquellas industrias cuya producción es en grandes volúmenes y en pocos artículos, además la fabricación es uniforme, o sea que pasan por las mismas operaciones.<sup>10</sup>

## **SISTEMAS DE COSTOS INCOMPLETOS**

Este sistema se deriva cuando por la misma contabilidad es imposible llegar a determinar el costo unitario, limitándonos al manejo de una serie de cuentas que van acumulando los elementos del costo, determinando lo ajustable a base de inventarios físicos, valorizados estimativamente en lo referente a productos terminados y producción en proceso, no así en materias que serán valorizadas de acuerdo con los comprobantes de adquisición, posiblemente utilizando las últimas facturas. Las diferencias entre los cargos o saldos deudores de esas cuentas acumulativas y, los inventarios físicos se consideran como los costos del período.

El manejar así los elementos productivos y costos de ventas, da por resultado el desconocimiento del costo unitario, meta primordial que debe llenar todo sistema contable de costos de producción, denominándose a esta forma de contabilizar, sistemas de costos incompletos.

La característica de los costos incompletos, es no manejar las cuentas de almacén en todas sus denominaciones a base de inventarios perpetuos o constantes, originando con ello la necesidad de recuentos físicos y valorizaciones estimativas para conocer los resultados del período.

Enseguida se ilustran las diferencias entre un sistema de costos incompletos y un sistema de costos completos.

---

<sup>10</sup> Véase REYES PEREZ, Ernesto, *Contabilidad de Costos primer curso*, 4ª edición, editorial LIMUSA, México, 2002, p.28

**SISTEMA DE COSTOS INCOMPLETOS**

<b>DESEMBOLSOS CON CONTROL ADECUADO</b>	<b>OPERACIONES DE FABRICA: NO HAY CONTROL</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS NO SE ASEGURA EXACTITUD</b>
Compras de materiales, inventarios, mano de obra y gastos indirectos.	Movimientos ignorados	Ventas Menos: Costo de ventas obtenido por la suma de compras de materiales, mano de obra y gastos de fabrica, más o menos diferencias de inventarios físicos valorizados estimativamente da: Utilidad bruta aproximada.

**SISTEMAS DE COSTOS COMPLETOS**

<b>DESEMBOLSOS CONTROL ADECUADO</b>	<b>OPERACIONES DE FABRICA: SI HAY CONTROL</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS SE ASEGURA EXACTITUD</b>
Compras de materiales, inversiones en mano de obra y gastos indirectos.	Costo de materiales utilizados, mano de obra utilizada. Costo de gastos indirectos. Costo de mercancías vendidas. Control de inventarios. Estadística de costos.	Ventas Menos: Costo de ventas Da: Utilidad bruta

## **2.3 IMPORTANCIA DE ELEGIR UN EFICAZ SISTEMA DE COSTEO**

Es importante elegir un buen sistema de costeo que nos permita lograr los objetivos que se tienen en cuanto al funcionamiento de esta área pero también que sea adecuado a las características de la empresa en la cual se va a implantar. Un eficaz sistema de costeo nos brinda la seguridad de que el sistema va a operar bien y que en caso de haber errores estos podrán ser detectados y nos serán de gran importancia para ello es conveniente definir que es la eficacia y relacionarla con la calidad para poder lograr un sistema de costeo bueno y eficiente.

Además de que nos ayudará a invertir menos y obtener mejores resultados así como en las decisiones.

### **2.3.1 ¿Qué es eficacia?**

“La eficacia es el cumplimiento de los objetivos; logro de los objetivos deseados”.<sup>11</sup> Por lo tanto, al implantar un sistema siempre esperamos se cumplan los objetivos en la forma en la que lo deseamos y esperamos que esto sea con la menor cantidad de esfuerzo y de recursos por eso es importante relacionar la eficacia con la eficiencia la cual se define como “el logro de las metas con la menor cantidad de recursos”.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> KOONTZ, Harold y WEHRICH, Heinz, *Administración Una perspectiva Global*, 11ª edición, editorial Mc. Graw Hill, México, 1998, p. 12

<sup>12</sup> Idem.

Esto implica que se este continuamente mejorando e innovando pues si no se hace así el sistema se volvería obsoleto. Hay que irlo mejorando y adaptando a los cambios que van surgiendo en el entorno del mismo, así como hacer uso de toda la tecnología disponible para eficientar el sistema.

Aquí considero sumamente importante el tomar en cuenta el proceso de mejora continua que nos ayudará a conseguir la eficacia y eficiencia así como estar evolucionando y adaptándonos a los cambios.

El proceso de mejora continua no es más que planear, hacer, verificar y ajustar cada parte del sistema, este proceso se llevará a cabo junto con el desarrollo del sistema teniendo siempre en cuenta la eficacia del sistema de costeo.

Esto se vuelve una cadena pues al implantar el proceso de mejora continua además de buscar la eficiencia y la eficacia se busca lograr la calidad en todo el sistema.

### **2.3.2 Eficacia y calidad**

En el punto anterior ya se mencionaba la relación existente entre la calidad y la eficacia, pero hay que definir que es la calidad para dejar en claro esta relación y como integrarla al sistema de costeo.

Existen diferentes definiciones de calidad, que si es ofrecer productos a bajo costo, que si es hacer las cosas bien a la primera y tener cero defectos. Pero para efectos de esta investigación la definiré como *hacer las cosas bien a la primera para ofrecer productos de 1er. nivel al cliente a bajo costo*. La calidad debe de ir en cada parte del sistema, se debe analizar detalladamente cada parte del sistema, lo posibles problemas de cada área para eliminarlos durante el desarrollo del sistema, para mí es aquí donde unimos la eficiencia con la calidad gracias al proceso de mejora continua,

esto es buscamos encontrar la forma de lograr los objetivos planteados a la primera con los menores recursos materiales y humanos para ofrecer al cliente un producto de 1ª calidad a un precio bajo pero que sea redituable para el vendedor o productor.

En conclusión podemos observar la importancia de tomar en cuenta estos 2 aspectos para el desarrollo del sistema pues así nos aseguraremos de satisfacer al cliente y obtener las ganancias esperadas.

**CAPITULO III**  
**LA EMPRESA**

### 3.1 LA PEQUEÑA EMPRESA. SUS CARACTERÍSTICAS

“Una empresa es un grupo social en el que a través de la administración del capital y el trabajo, se producen bienes y/o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de la comunidad”:<sup>13</sup>

Hay diferentes tipos de empresas dependiendo de su actividad o giro; del origen de su capital, de la magnitud de la empresa, de acuerdo a un criterio económico o al de la constitución de la empresa.

Sin embargo para los efectos de esta investigación nos enfocamos a las empresas pequeñas dedicadas a la venta de comida rápida por lo que a continuación definiré los conceptos del tipo de empresa que abarca una entidad así:

De acuerdo a su actividad o giro, la clasifico como industrial, pues, la actividad principal de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de materias primas, y a su vez en empresas que producen bienes de consumo final ya que se dedica a producir bienes que satisfacen directamente la necesidad del consumidor; de servicio, debido a que brinda un servicio a la comunidad, que para mí es la atención al cliente, y pueden o no tener fines lucrativos.

De acuerdo a su magnitud, la clasifico de acuerdo con el personal ocupado como pequeña pues no cuenta con más de 250 trabajadores.

Abarcando otros aspectos se podría considerar de acuerdo a un criterio económico como una empresa que satisface necesidades secundarias, pues no produce artículos vitales para la población, más si busca llegar a crear esa necesidad.

Y finalmente de acuerdo a su constitución legal es una sociedad anónima.

---

<sup>13</sup> Véase MUNCH GALINDO, Lourdes y GARCIA MARTINEZ, Jose, *Fundamentos de administración, quinta edición*, editorial Trillas, México, 1999, p.42

La sociedad anónima (S.A.) constituye el tipo de estructura jurídica más empleada por las microempresas, este tipo de organización no se cumple en las microempresas puesto que las condiciones legales de los gerentes y accionistas dentro de la pequeña empresa no existen, debido a que el propietario funge las funciones de personal administrativo y director de la misma, por lo que el que posee la mayoría de las acciones es la persona que controla la empresa y los miembros de su familia los coloca como colaboradores en la dirección y administración.

Existen razones para que una pequeña empresa se constituya como sociedad anónima las cuales son las siguientes:

1. La responsabilidad de los accionistas se limita al monto del capital invertido en la compra de las acciones.
2. La sociedad se constituye como una persona jurídica distinta e independiente de sus accionistas.
3. Se puede transferir fácilmente la propiedad de las acciones.
4. La incapacidad o muerte de los accionistas no influye en la existencia de la empresa.
5. Y lo más importante, los deseos de crecimiento futuro.

Uno de los problemas que se tiene en las pequeñas empresas es el desconocimiento de la existencia y funcionamiento de organismos de apoyo financiero y técnicos ya sean privados o públicos y aún cuando tenga conocimiento de la existencia de algún organismo que le pueda apoyar debe de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Conocer los objetivos para los cuales fue creado el organismo.

- Conocer las políticas, los procedimientos, normas y reglamentos que aplican para llevar a cabo los programas, proyectos, investigaciones, estudios y asesorías en favor de la pequeña empresa.
- Conocer los servicios que los organismos ofrecen a través de sus programas publicitarios y promocionales.
- Una vez que se ha conseguido el apoyo o servicio darle seguimiento para que se logren los mejores resultados.<sup>14</sup>

### **Ventajas de la pequeña empresa:**

- Motiva a los empleados de corporaciones a formar empresas propias, debido a los bajos salarios y sueldos por la agravación que sufre la economía.
- Generación de empleos: Se le atribuye a las pequeñas empresas el mayor porcentaje de generación de empleos de un país. Es por esto que son consideradas como una importante red de seguridad de la sociedad.
- Fomento de la innovación: Ej. La navaja de afeitar de seguridad, el reloj de cuerda automática, el helicóptero, el acero inoxidable, la fotocopidora, etc.
- Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías: ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores.
- Ofrecimiento de bienes y servicios especializados: Pues las pequeñas empresas resuelven las necesidades especiales de los consumidores. Ej. Arreglar un reloj, comprar un disfraz, etc.

---

<sup>14</sup> Ver <http://orbita.starmedia.com/^unamosapuntes/microempresa/microempresas1.htm>.

- Constituye una importante herramienta de la economía de servicios, la cual ha ido a través de los años desplazando la economía de escala de las grandes empresas.
- Consta de una técnica de manufactura asistida por computadora: La cual le permite ser tan eficiente como las grandes empresas.
- Y ofrecer servicios a la medida del cliente. Poseen organización y estructura simples, lo que le facilitan el despacho de mercancía rápido

### **Desventajas de la pequeña empresa:**

- Pagan compensaciones en efectivo y prestaciones laborales relativamente bajas.
- El 25% de estos empleos generados son de medio tiempo.
- Sus empleados no cumplen con las reglas de modelo corporativo, por tener un bajo nivel de educación.
- Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas.<sup>15</sup>

### **Factores comunes que identifican a las pequeñas empresas:**

- Es una empresa de tipo familiar, donde el dueño es el que aporta el capital necesario para las operaciones normales de la empresa.
- El lugar de operaciones comerciales o de transformación se encuentra en el mismo lugar en el que iniciaron operaciones, tratan de conservar el mercado y mantiene una estrecha relación con la clientela y el dueño tiene la creencia que su clientela le va a ser fiel toda la vida.

---

<sup>15</sup> Ver <http://monografias.com/trabajos11/empre/empre.shtml>.

- El mercado local o regional es el objetivo principal de los pequeños empresarios, y depende en mucho de la habilidad del empresario para ofrecer un producto o servicio excelente o de mejor calidad en un mercado local definido muchas de las veces en términos geográficos.
- La pequeña empresa no cuenta con apoyo gubernamental y su crecimiento se debe a la reinversión de las utilidades generadas por concepto de sus ventas.
- El número de empleados con que cuenta la pequeña empresa no supera las 45 personas dedicadas al área operativa y administrativa.
- El control y dirección se concentra en el dueño de la empresa pequeña.

Para efectos de la presente tesis es importante señalar que Nacional Financiera establece 4 tipos de empresas, las cuales son: micro, pequeña, mediana y gran empresa, sin embargo para efectos de esta investigación se consideró que las micro y pequeñas empresas serán agrupadas bajo el nombre de pequeñas empresas dada la similitud entre las mismas y al no estar la clasificación de Nacional Financiera legalmente establecida , se optó por realizar dicha unión.

### **3.2 LA EMPRESA EN ESTUDIO**

En este estudio nos enfocaremos a la empresa denominada "DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.", ubicada en la calle de madero No. 202-A, en el centro de la ciudad de Celaya, Gto. Cabe señalar que es una empresa relativamente nueva, pues cuenta apenas con 2 años de antigüedad.

La empresa se dedica a la preparación y venta de comida rápida, para consumo en el local con servicio a domicilio además de la venta de refresco.

Es importante señalar que la empresa utiliza la técnica de valuación de costos estimados, la cual, según Cristóbal del Río González: "Es aquella técnica de valuación, mediante la cual los costos se calculan sobre ciertas bases empíricas (de conocimiento y experiencia sobre la industria), antes de producirse el artículo, o durante su transformación, que tiene por finalidad pronosticar el valor y la cantidad de los elementos del costo de producción (material directo, mano de obra directa y gastos indirectos)".<sup>16</sup>

La empresa, como se mencionó anteriormente, se ha clasificado como pequeña de servicios, de producción y de comercialización, legalmente constituida como una sociedad anónima, cuya finalidad es satisfacer las necesidades del cliente a un precio justo y logrando la mayor ganancia posible para los socios.

### **3.2.1 Constitución**

La empresa se formo derivado de la inquietud de sus socios, Jaime Sánchez Montes y Pedro Chávez Mendoza, de ofrecer al consumidor un producto de calidad y a un precio accesible, pero que les permitiera obtener una ganancia justa por el producto que pretendían vender. Ambos acordaron hacer aportaciones a partes iguales para que de tal forma las ganancias se repartieran por igual, una de las razones por la cual decidieron constituirse con una sociedad anónima

Existen razones para que una pequeña empresa se constituya como sociedad anónima las cuales son las siguientes:

---

<sup>16</sup> Ver DEL RIO GONZALEZ, Cristóbal, *Costos I Históricos Introducción al Estudio de la Contabilidad y control de los Costos Industriales*, Decimocuarta edición, editorial ECASA, México, 2002, p. III-10

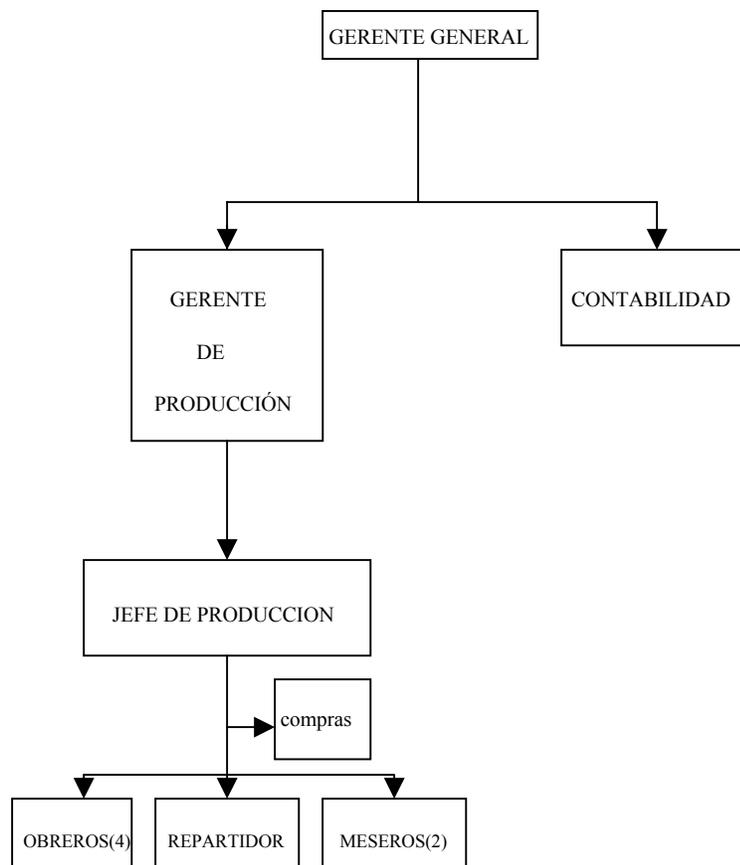
- La responsabilidad de los accionistas se limita al monto del capital invertido en la compra de las acciones.
- La sociedad se constituye como una persona jurídica distinta e independiente de sus accionistas.
- Se puede transferir fácilmente la propiedad de las acciones.
- La incapacidad o muerte de los accionistas no influye en la existencia de la empresa.
- Y lo más importante, los deseos de crecimiento futuro.

Inició operaciones el 13 de septiembre del 2003.

Sus fines son lucrativos aclarando que ha sido inscrita dicha sociedad ante el registro público de comercio, y que la sociedad tiene personalidad jurídica distinta de la de sus socios.

### 3.2.2 Estructura organizacional

#### ORGANIGRAMA



### **3.2.3 Estudio técnico**

Dentro del estudio técnico se procura contestar las preguntas: ¿Cómo producir lo que el mercado demanda? ¿Cuál debe ser la combinación de factores productivos? ¿Dónde producir? ¿Qué materias primas e insumos se requieren? ¿Qué equipos e instalaciones físicas se necesitan? ¿Cuánto y cuándo producir?

El estudio técnico debe de ser congruente con los objetivos que se pretenden lograr producto de la inversión y con los niveles de profundidad del estudio en su conjunto.

El estudio técnico aporta información cualitativa y cuantitativa respecto a los factores productivos que deberá contener una nueva unidad en operación, esto es: tecnología; magnitud de los costos de inversión; recursos, previsiones para la nueva unidad productiva.

Los estudios técnicos para un Proyecto de inversión deben considerar fundamentalmente cuatro grandes bloques de información:

- a. El estudio de materias primas
- b. Localización general y específica del proyecto
- c. Dimensión o tamaño de la planta, y
- d. El estudio de ingeniería del proyecto

Estos subtemas deberán contar con los antecedentes correspondientes a la información cuantitativa y cualitativa que emane del estudio de mercado. Tendrá sus respectivos objetivos específicos, con el propósito de contar con la profundidad y calidad de la información que se necesite para el análisis y la toma de decisiones, concretamente referida a la continuidad o no de la entidad.

Se realizó un estudio del funcionamiento de la empresa del cual se desprende lo siguiente:

La empresa no cuenta con ningún tipo de registros, ni de la materia prima que entra, ni de la que se consume en la elaboración del producto para lo cual se le sugirió al encargado que haga un libro en el cual registre todas las compras de materia prima que se realicen y la cantidad, aunque considero que hay materia que es muy difícil y tardada como para contarla de una por una pero si se puede registrar la compra y los productos que se elaboran para tener un mejor control de la materia prima y de la producción, ya que el consumo depende del momento en que el cliente solicite el producto.

El proceso productivo de la empresa es el siguiente:

El encargado de compras surte la lista que los obreros del departamento de producción le proporcionan al supervisor de elaboración quien debe revisarlo y verificar que la lista de lo necesario sea la correcta y esta a su vez debe ser autorizada por el gerente de producción; una vez que el gerente de producción le da su visto bueno, pasa a tesorería para que le entreguen el dinero necesario para las compras de las que no se tiene un contrato previo con el proveedor.

El encargado de compras acude con el proveedor para surtir la lista firmándole el documento que ampare dicha compra, en caso de ser compra a crédito que en la mayoría de los casos no es mayor de 15 días pues se trata de productos perecederos y que el proveedor no tiene posibilidad de recuperarlos más que con el importe de estos, o en caso de compras de contado recibe la factura correspondiente.

Entrega los documentos a tesorería, quien a su vez los pasa a contabilidad para realizar los asientos correspondientes; y entrega los materiales comprados al supervisor de elaboración del producto quien revisa que sea lo que se pidió y le informa al gerente de producción de que la compra se hizo

correctamente, en caso contrario se lo informará para solucionar el problema.

Una vez que ya se cuenta con la materia prima, los productos se elaboran al momento que el cliente lo pide, pues si se tuviera el producto ya elaborado perdería presentación y calidad, el producto es elaborado por los obreros de producción y cada cambio de turno el supervisor de control de calidad inspecciona los productos, verificando que sean de la calidad requerida y establecida anteriormente, que en este caso es un papel desempeñado por el propio dueño cuando se encuentra en el negocio. Al igual que el supervisor de higiene y sanidad cada tercer día inspecciona las instalaciones sobre todo en donde se elabora el producto para asegurarse de que se cumpla con los estándares de limpieza e higiene necesarios en un establecimiento que se dedica a la venta de comida rápida tomando nota y ejerciendo acciones para mejorar. Una vez elaborado el producto se entrega al cliente en la presentación acordada desde un principio ya sea para su consumo en el establecimiento o para llevar.

El cobro lo realiza el cajero quien registra la compra en la maquina registradora y da entrada al dinero.

La maquinaria requerida es la siguiente:

1. Para la preparación del producto:

- Mesa para rebanar y preparar el producto.
- Plancha para el cocimiento de los productos
- Freidora
- Vaporera
- Cuchillos
- Tablas para picar
- Licuadora

- Platos
- Tazones para preparar y/o mezclar los materiales
- Batidora
- Palas de cocina
- Refrigerador

## 2. Para la venta del producto:

- Mesas
- Sillas
- Caja registradora
- Servilleteros
- Saleros
- Despachadores de aderezos
- Refrigerador para el almacenamiento del refresco

## 3. Para el mantenimiento y aseo del negocio:

- Trapeadores
- Cubetas
- Escobas
- Escobetillas para lavar trastes

### **3.2.4 Estudio económico-financiero**

Lo que se pretende al realizar este estudio es determinar la factibilidad de que la empresa continúe y determinar las cosas en las que se puede cambiar

Se realizó un estudio de los costos de inversión, que es el importe de las adquisiciones, que comprende: el costo de la compra de la materia prima y del almacenamiento de la misma; así como de los costos operativos, que son las erogaciones que se realizan de acuerdo a la actividad o giro de la empresa, y comprenden: costos de materiales(calidad, cantidad de materiales, precio), y el valor añadido (tiempo de mano de obra, costo de mano de obra, costos de fabricación).

Igualmente se analizaron las fuentes de financiamiento de la empresa y se determinó que son:

- Fuentes internas, que se componen del capital generado dentro de la misma empresa, los socios hicieron la inversión inicial y cuando se requiere hacen aportaciones para cubrir algunos pasivos o para invertir en la empresa, parte de las utilidades generadas son reinvertidas en la entidad.
- Bancos comerciales, que otorgan créditos a la empresa a corto plazo.
- Así como el arrendamiento del local en el que se encuentra localizada la empresa.
- Se ha determinado que muchas de las decisiones tanto financieras como económicas que han tomado los socios se han hecho en base a lo que el dueño cree conveniente sin realizar ningún análisis.
- Se encontró que al ser una empresa pequeña, como anteriormente se había comentado, los socios son los que toman las decisiones, sin embargo la mayoría de estas han sido tomadas en base a la experiencia de los dueños o bien en base a su intuición, por lo cual se les ha

recomendado que antes de tomar cualquier decisión se busquen varias alternativas, las cuales deberán analizarse para que con base en los resultados de esa evaluación se determine cual es la opción que más conviene a la entidad y la que más beneficios tanto económicos como financieros traerá para la misma.

**CAPITULO IV**  
**ANÁLISIS Y DISEÑO DEL**  
**SISTEMA DE COSTEO**

## **4.1 ANALISIS DE LAS CARACTERÍSTICAS A CONSIDERAR PARA EL DISEÑO DEL SISTEMA DE COSTEO**

Es importante señalar que la información de costos puede ser una herramienta sumamente importante para la toma de decisiones, auxiliar indispensable para la planeación de ofertas, descuentos, entre otras tácticas para poder atraer a nuevos consumidores o para recompensar a los clientes por su preferencia.

Dada la importancia que puede tener dicha información en el crecimiento y desarrollo de una empresa es necesario desarrollar un sistema de información que cumpla con las necesidades de la empresa y de cada una de las personas que intervienen en la entidad y en un momento dado podrían hacer uso de la información de costo.

Según Aldo S. Torres, en cada negocio es importante la pregunta: ¿Cuánto cuesta el producto o servicio?, y de la dificultad para resolver dicha pregunta será la complejidad de los procedimientos, métodos o herramientas para calcular el costo.

Dado que las necesidades de información de cada empresa son diferentes de acuerdo a su tamaño y giro, hay que definir que es lo que se desea obtener, de tal forma que así podamos determinar la forma como se va a lograr obtener dicha información y que realmente sea útil para los usuarios de dicha información y por consecuencia de suma importancia para el crecimiento de la empresa.

En mi opinión una empresa de comida rápida, ya sea pequeña o grande abarca tanto aspectos de empresa manufacturera (pues transforma la materia prima en un producto nuevo), comercial (porque la comida se vende

al público y se busca obtener una ganancia) y de servicios (porque a pesar de que se vende un producto si a la gente no se le atiende bien es muy probable que no regrese a consumir otra vez), es por esto que se analizarán los aspectos importantes de dichas empresas a fin de determinar los aspectos que se deberán considerar para la determinación del sistema a aplicar en la empresa analizada.

De acuerdo con Aldo S. Torres, en los negocios de restaurantes se ofrecen dos productos al mismo tiempo, comida y servicio de comedor. Para la elaboración de la comida, según él, se acumulan los tres elementos del costo: materia prima, la cual está integrada por los ingredientes necesarios para su preparación; mano de obra, que incluye el tiempo de las personas que preparan la comida, y los costos indirectos que se generan en la cocina por concepto de energía eléctrica, gas, agua, detergentes y materiales de limpieza, así como los condimentos y guarniciones con las que se acompañen los productos que puedan ser considerados como costos indirectos, también aquí entrarían los empaques que se utilizan cuando la gente pide la comida para llevar.

El otro producto que se vende en algunos negocios de comida, menciona Torres, es el servicio de comedor, en el cual se incluyen como costo los siguientes elementos:

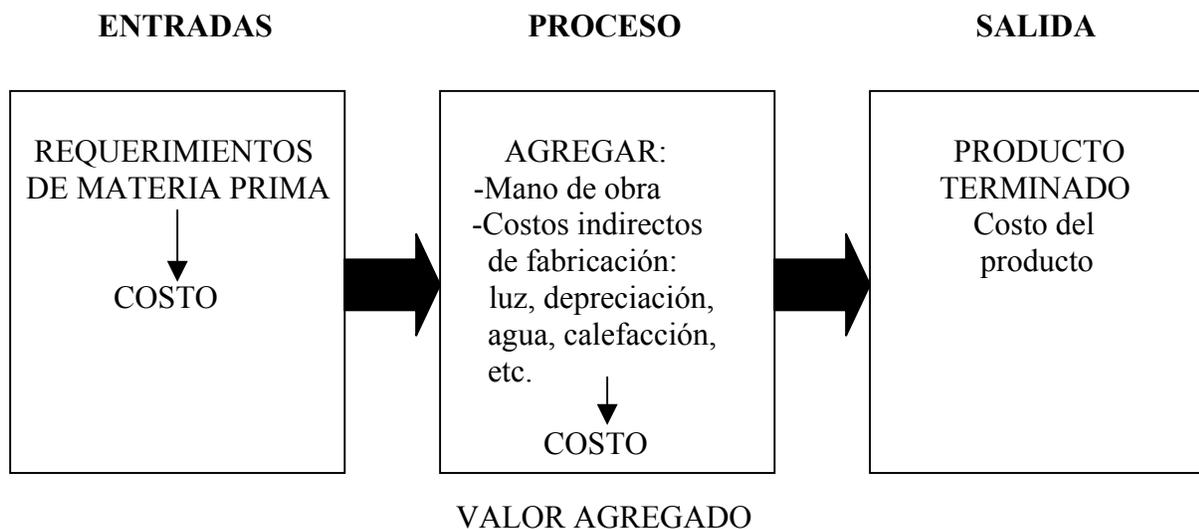
Mano de obra: el tiempo de la persona que atiende a la mesa, toma las ordenes y se encarga de que no falte lo necesario para que los clientes se sientan a gusto y disfruten sus alimentos.

Gasto indirecto (o costo indirecto): se puede incluir el costo de la renta o depreciación del local, la energía eléctrica empleada para el área de servicio de comedor, la depreciación del mobiliario y de utensilios como tenedores, cuchillos, vasos y platos empleados para proporcionar el servicio.

En el caso de negocios de comida que ofrecen el servicio para entrega a domicilio es necesario identificar el costo de la entrega, incluyendo un estimado de combustible, tiempo de la persona que entrega, depreciación del vehículo y otros gastos, como el pago de tenencia, seguro y placas. En este caso es necesario hacer un análisis costo-beneficio para evaluar si los recursos invertidos para hacer la entrega de los productos se justifican con ventas adicionales por concepto de entrega a domicilio.<sup>17</sup>

A continuación se muestran algunos esquemas de la forma como fluye la producción con la finalidad de hacer mas simple la determinación de los costos que se derivan de cada ramo de industria.

#### EMPRESA MANUFACTURERA



Como se observa en el cuadro anterior, en las empresas manufactureras el flujo de la producción inicia con los requerimientos de materia prima en el área de producción, en los cuales la materia prima es transformada

<sup>17</sup> Véase S. TORRES, Aldo, *Contabilidad de Costos Análisis para la toma de decisiones*, editorial Mc. Graw Hill, México, 1995, p. 221

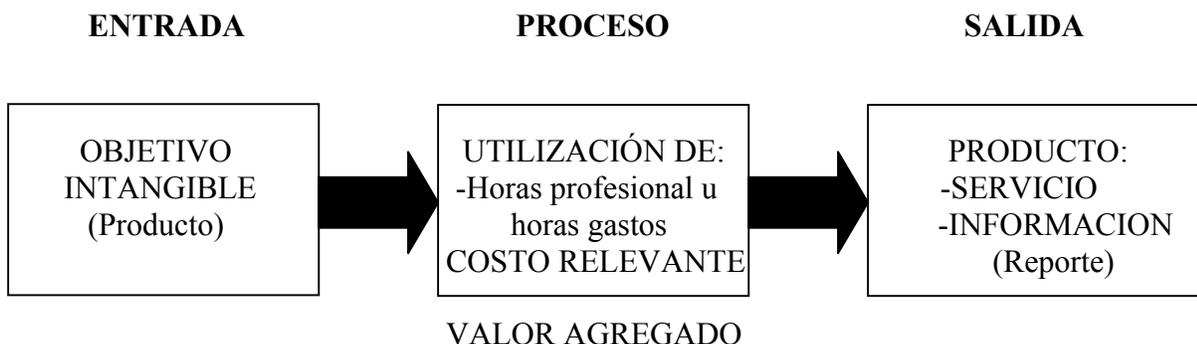


En un negocio comercial, gran parte del costo relevante se acumula en la adquisición de mercancía, aquí la función más importante es negociar un buen precio por una mercancía de calidad con el proveedor, así como mantener el inventario en niveles óptimos.

El valor agregado que se ilustra en el anterior cuadro se obtiene de la ubicación del punto de venta y en hacer el producto atractivo al cliente por medio de la presentación del mismo y la publicidad que se le da. Por lo anterior comentado, se deriva que la información relevante de costos es el precio en que se compra el producto al proveedor.

En los negocios comerciales, la mayor parte del costo relevante se acumula en la adquisición de las mercancías, por lo que, como ya se mencionó, la función más relevante es negociar un precio y calidad adecuada con los proveedores y mantener los saldos de inventarios a niveles adecuados. El valor agregado al producto se obtiene al ponerlo en el lugar de venta y hacerlo atractivo a través de la publicidad o cambio de presentación (empaquete). La información relevante de costos en este tipo de empresas es el precio de compra del proveedor, pues es la base de negociación.

### **EMPRESA DE SERVICIOS**



En el caso de las empresas de servicios la materia prima puede ser papelería y otros materiales que debido a que son de costo muy bajo se consideran costos indirectos. En el proceso de producción se incurre en costo de horas-profesional y en costos indirectos. En este tipo de empresas el producto terminado puede ser un informe, un estudio o cierto tipo de información. El costo relevante se encuentra en el proceso , el cual es dado por el tiempo de un trabajador y por la cantidad de recursos que se consumen para crear la infraestructura con la cual genera el servicio.<sup>18</sup>

En las empresas de servicios es sumamente importante dejar claramente definidos los costos que son aplicables al tipo de negocio, así como establecer la base en que estos costos se aplicarán al servicio que se proporciona. De la misma forma es necesario determinar la relación del costo del producto con lo que el cliente pagará por el mismo, y una vez restablecido el margen de utilidad que se desea, determinar el cálculo del costo del servicio por el producto que se proporciona.

Es importante señalar que la información que de este análisis se desprende debe ser utilizada como una herramienta que traiga beneficios para la entidad, pues los costos ayudan tanto a valorar los inventarios y a determinar los costos de las ventas, así como un gran apoyo para la toma de decisiones como anteriormente se mencionó y de igual forma para la información generada por la administración contable de la empresa.

En el tipo de empresa que se esta analizando lo mas común es que el producto se fabrique bajo una orden pues sería muy costoso elaborar mucha comida pues no se tiene la seguridad de que el producto sea consumido y de

---

<sup>18</sup> Ver S. TORRES, Aldo, *Contabilidad de Costos Análisis para la toma de decisiones*, editorial M Graw- Hill, México, 1995, pp. 215-216

no venderse se tendría que desechar pues pierde calidad o se descompone pues es un producto perecedero.

La materia prima para la elaboración del producto en estas empresas debe ser tratada cuidadosamente pues si no se almacenan como requieren se descomponen y se desecharían convirtiéndose en un gasto para la entidad, como lo son: las carnes frías, verduras, algunos aderezos, entre otras cosas que requieren refrigeración.

La mano de obra en este tipo de empresas generalmente es pagada por horas, pues si se pagara por productos elaborados por ejemplo, al cocinero habría ocasiones en las que se le pagaría mucho y en otras muy poco, además de que se tendría que asignar directamente la mano de obra a los productos elaborados y su costo sería muy elevado.

Cuando el producto no es consumido en el negocio se requiere de un envase para poder transportarlo, lo cual constituye un costo más para la entidad, sin embargo en la mayoría de las empresas de este tipo dichos envases no son cobrados, por lo cual en cada producto deberá ir incluido el costo del mismo independientemente de si se consumen en el local o no. Además de que si se tiene servicio de entrega a domicilio se deberá contar con repartidores a los cuales se les pagará por horas trabajadas y se requerirá de un vehículo de transporte así como de lo necesario para que el mismo se encuentre en óptimas condiciones para realizar su función.

Dentro de las características que se deben considerar para la implantación de un sistema se encuentran:

- Como ya se mencionó anteriormente, se debe determinar el tipo de empresa de que se trata, con la finalidad de conocer como se manejan ese tipo de negocios, cuales son sus necesidades, es decir, que es lo que buscan de un sistema de costeo y cuales son las exigencias del negocio

tanto en materia contable, financiera, administrativa y fiscal que la empresa tiene y debe cumplir.

- Otro punto importante a considerar es el proceso que tiene la empresa para la elaboración del producto, pues aquí determinaremos tanto las etapas por la que debe pasar la materia prima para convertirse en un producto terminado listo para su consumo como la materia prima necesaria para obtener el producto, la mano de obra que se requiere para ello y los costos en que se incurra indirectamente al elaborar el producto en cada una de estas etapas.
- Es también importante analizar a la competencia exitosa pues son un marco de referencia para los consumidores y para nosotros mismos, si bien no se podrá determinar exactamente como determinan sus costos si nos podremos dar una idea de cómo funcionan y determinar que se podría mejorar para ser más competitivos.
- Analizar a los proveedores de la entidad y determinar si son los más convenientes para la empresa a través de un estudio de sus operaciones con la misma y en caso de considerarlo necesario sugerir a la administración de la misma una búsqueda de otros proveedores que quizá ofrezcan un mejor precio y mayor calidad al producto, lo cual beneficiaría económicamente a la empresa.
- Estudio de las operaciones realizadas por la entidad en un mes a fin de determinar cuanto producto venden en ese período y tener una idea del promedio de ventas de la misma que nos permita tener conocimiento de que tanta materia prima se consume, cuanta es desperdicio, la materia prima que se utiliza entre otras cosas.
- Estimación de los clientes potenciales por día, incluyendo tanto consumo en el local como los de consumo en el exterior.

## **Razones que justifican la implantación de un sistema de costeo en una empresa:**

1. Rapidez en la presentación de los informes, en la obtención de datos útiles que sean oportunos para la toma de decisiones;
2. Ahorro en la operación de la empresa, puesto que una vez que el sistema ha sido instalado se requerirá menos personal lo que para la entidad se representa en menos salida de dinero;
3. Detección más oportuna y precisa de los puntos en los cuales la entidad esta fallando, lo que al contador le permitirá analizar la situación y buscar la mejor solución para corregirlas y que en lo sucesivo no se vuelvan a presentar.

## **4.2 METODOLOGÍA A SEGUIR PARA EL DESARROLLO DEL SISTEMA DE COSTEO**

En el punto anterior se mencionan los aspectos que deberán considerarse al elaborar un sistema de costeo en una pequeña empresa de comida rápida en este punto se determinarán los pasos a seguir para desarrollar dicho sistema.

- Análisis de la entidad en la cual se planea implantar el sistema, esto implica:

Tener claramente definido que tipo de empresa es la entidad en cuestión, para como se había mencionado determinar si se tiene alguna obligación que

requiera que se incorpore algún dato del sistema de costeo o que este permita determinar alguna información necesaria para ello.

Para la empresa que se está analizando en esta investigación no se requiere de ningún dato indispensable para cumplir con alguna obligación de la misma ante alguna autoridad.

- Conocimiento de cada una de las operaciones que realiza la empresa a fin de determinar todos los elementos del costo en que se incurre al elaborar el producto.

Es necesario que el contador encargado del desarrollo del sistema sepa paso a paso como se lleva a cabo el proceso de producción para determinar los costos incurridos en dicho proceso.

En la entidad que está siendo analizada el proceso inicia cuando la materia prima es acondicionada para su proceso (rebanar los jitomates, cebolla, chiles, entre otros materiales necesarios para elaborar el producto) el cual es llevado a cabo por un obrero del departamento de producción, se prepara el producto ya sea que necesite de cocción o no y es colocado ya sea en el plato para consumo en el local o en el empaque para su consumo fuera del mismo.

- Análisis de cada departamento de la entidad con el objeto de determinar cada costo incurrido que deba ser asignado al producto ya sea directa o indirectamente.

Por ejemplo en el área de mercadotecnia se realizan gastos por actividades de promoción, los cuales en la entidad estudiada se asignarán en forma proporcional a los productos.

- Determinación de la forma en la cual se acumulan dichos costos.

Es importante saber como se determina el acumulado de los costos incurridos en la elaboración de los productos, en otras palabras la forma en como se va registrando el consumo de la materia prima, mano de obra y costos incurridos

En esta empresa se utilizan órdenes de producción, pues como se mencionó anteriormente la forma en la que opera la empresa es elaborar el producto cuando el cliente lo pide, la empresa ha desarrollado se propia orden de pedido la cual se muestra a continuación.

			
<b>DOKTOR TORTA</b> LA RECETA DE TU TORTA SERVICIO A DOMICILIO HORARIO: 8:00 A.M. A 11:00 P.M. MADERO No. 202-A CASI ESQ. GUADALUPE <b>TEL.: 613 3355 * 613 2445 * 613 0449</b>			
	CANT.		CANT.
JAMON		PASTEL DE POLO	
SALCHICHA		CHORIZO	
SALAMI		HUEVO CON CHORIZO	
HUEVO		HUEVO CON SALCHICHA	
QUESO AMARILLO		HUEVO CON JAMON	
QUESO DE PUERCO		JAMON CON AGUACATE	
Q. ASADERO		JAMON CON Q. AMARILLO	
HAMBURGUESA SENCILLA		PIERNA ADOBADA	
HOT-DOG		AGUACATE	
T ESPECIAL		MILANESA	
LOMO		OTRA	
No. _____		TOTAL: _____	
NOMBRE: _____			
DIRECCION: _____			
TELEFONO: _____			

- Análisis de la documentación que ampara cada una de las operaciones de la entidad en caso de ser necesario diseñar y elaborar nuevas formas que permitan un mejor control de la operación.

En este caso la empresa solamente controla la compra de materia prima con las notas que le proporcionan los empleados encargados de compras y no se lleva un registro de la misma, para lo cual se sugirió a la empresa el contar con un registro de todas las compras de materia prima, así como de la salida de la misma, los cuales se presentan a continuación.

Es importante señalar que para que un sistema funcione de acuerdo a lo planeado, que cumpla con los propósitos para los que fue creado es decir que sea un sistema de calidad es necesaria la participación de todos los integrantes de la entidad pues cada uno tiene un papel que desempeñar y si no se realiza tal y como se debe afecta el funcionamiento completo del sistema, es por esto que es sumamente importante involucrar a toda la organización para lo cual se sugiere lo siguiente:

1. Elaborar un plan general, el cual es un plan sistemático en el que se especifiquen las actividades a realizar necesarias para cubrir las metas y objetivos del sistema. Es necesario que este plan se de a conocer a todo el personal para que se familiaricen con el mismo y se involucren pues de su desempeño depende el buen funcionamiento del mismo.
2. Es sumamente importante capacitar a todo el personal, por eso es necesario conocer como es que trabajan y que es lo que hacen para determinar que es lo que saben y que es lo que les falta saber. En mi opinión, creo que es necesario que la gente que conforma la empresa estén concientes de que el cambio en cualquier aspecto requiere también un cambio en ellos, tanto de actitud como de metodología en el desarrollo del trabajo.

- Establecimiento de controles, es necesario que se implanten medidas que permitan tener la seguridad de que el sistema funcione de acuerdo a lo planeado y que nos permitan identificar con facilidad un problema en caso de que este se presente.

Una vez analizados los puntos anteriores se procede al desarrollo del sistema de conformidad con las necesidades de la empresa en cuanto a información y control.

### **4.3 DESARROLLO DEL SISTEMA DE COSTEO**

#### **SISTEMA DE COSTEO PARA LA EMPRESA**

##### **“DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.”**

Derivado del análisis efectuado a la empresa “DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.”, se determinó lo siguiente:

- La empresa no lleva control de sus compras, lo que genera que en algunas ocasiones haya faltantes en caja pues no se sabe que se compró, si era necesaria la compra, ni el importe exacto de la misma compra.
- No hay registros de la mano de obra, que, aunque a los empleados se les paga por día trabajado es importante que se lleve un registro de la misma.
- El único control que existe es la orden de pedido que se levanta cuando el cliente llega al establecimiento y ordena.
- No hay un comparativo de los ingresos obtenidos contra los gastos efectuados, por lo tanto no se sabe la utilidad exacta por la venta del producto, pues al no haber control de los costos incurridos no se sabe

exactamente cuanto le costo a la empresa elaborar sus productos en un período determinado.

- Como se mencionó el precio de los productos que se venden fue determinado en base a la experiencia de los dueños pero no existe una base que respalde dicho valor.
- No hay separación de funciones, y por lo mismo de que no hay formas de control de los elementos del costo (materia prima, mano de obra y gastos de producción), no se sabe quién entra al almacén para tomar materia prima, para qué la utilizó, qué productos se elaboraron con esa materia prima.

En base al punto anterior se determinó que es necesario llevar a cabo lo siguiente:

Es necesario que se elaboren documentos de control para cada uno de los elementos del costo, por lo tanto se desarrollaron los siguientes:

<b>DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.</b>	
SOLICITUD DE COMPRA	
DEPARTAMENTO DE COMPRAS	
No.: _____	FECHA: _____
ENTREGA ANTES DEL:	
CANTIDAD	DESCRIPCION
EXISTENCIA MAXIMO MINIMO	PEDIDO POR
ACEPTADO	
_____ ENCARGADO DE COMPRAS	_____ JEFE DE PRODUCCION

Con este documento lo que se pretende es:

1. El control de las compras para lograr un abastecimiento oportuno y adecuado a las necesidades de producción, es decir que no se tenga de más en el almacén y se pueda echar a perder y por lo tanto ser una pérdida para el negocio, o tener que efectuar gastos extras por no contar con la materia en el momento en que se necesita.
2. El control de la distribución del material comprado para aplicarlo a las órdenes respectivas.
3. El control de las existencias para evitar despilfarros y filtraciones, y para formular periódicamente los estados financieros.

El almacén de una organización debe ser mantenido constantemente provisto con los materiales necesarios e indispensables para la manufactura de los productos que tienen demanda; cualquier deficiencia en el abastecimiento puede tener como consecuencia la paralización en los trabajos que redunde en perjuicio del negocio; por el contrario, una sobreprovisión conduce al empleo ocioso del capital, a un aumento en los conceptos de interés, gastos de almacenaje, trabajo y un aumento indebido del pasivo; pero sobre todo existe el peligro en cuanto a las fluctuaciones en los precios de los materiales, que puede conducir a un aumento en el costo de la producción, además como se mencionó anteriormente los materiales que se manejan de acuerdo al giro del negocio no pueden ser almacenados por mucho tiempo pues se descomponen, así que es importante mantener en el almacén la cantidad exacta de materiales.

<b>DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.</b>						
ORDEN DE COMPRA						
A: _____						No. _____
SIRVASE UDS. ENTREGAR AL DEPARTAMENTO DE ALMACEN DE _____						
LOS SIGUIENTES ARTICULOS ESPECIFICADOS A CONTINUACION:						
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCION	VALOR	UNIDAD	TOTAL	
DIAS DE REVISION _____				DEPARTAMENTO DE COMPRAS		
DIAS DE PAGO _____						
ESTE PEDIDO REQUIERE PARA SU VALIDEZ DE DOS FIRMAS				AUTORIZO		
LAS FACTURAS DEBERAN VENIR ACOMPAÑADAS DE ESTE PEDIDO, PARA SER PAGADAS						

El objetivo de este documento es informar al departamento de compras el material que se necesita, el encargado de compras deberá cerciorarse cual es el proveedor más conveniente que proporcione mejores condiciones y que ofrezca una buen precio por los materiales.

Con esta orden el encargado de compras sabe que comprar y a quien, las condiciones en las que se requieren los materiales y en que fechas deben de ser entregados.

Este documento es muy importante que se acompañe a la factura pues así se sabe que fue lo que se pidió, quien solicitó el material, quien autorizó la compra y quien fue el proveedor de los materiales, pues en caso de que existiera algún faltante o la materia estuviera en mal estado se puede determinar quien fue el responsable y determinar porque sucedió.

Quienes tienen relación con dicha forma son en primer lugar el proveedor que debe saber que es lo que debe entregar y en que condiciones debe hacerlo; en segundo lugar, el encargado de las compras que es el que

ordena; en tercero, el almacenista que debe saber que es lo que va a recibir; y en cuarto lugar el departamento de contabilidad que debe estar informado de lo que se esta haciendo.

<b>DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.</b>			
INFORME DE ARTICULOS RECIBIDOS HOY EN EL ALMACEN			
FECHA: _____		No.: _____	
REMITENTE	REMISION O FACTURA	ESPECIFICACION	CANTIDAD

El almacenista, al recibir los materiales, tendrá que pesarlos y verificarlos, así como confrontar documentos para verificar que los materiales recibidos sean los que se pidieron, así como informar diariamente al departamento de contabilidad sobre las entradas de materiales.

Para el departamento de contabilidad se elaboró la forma de registro de cuentas por pagar para llevar un registro de todas las cuentas que se deben de pagar y pólizas por pagar en caso de que se expidan cheques.

DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.												
REGISTRO DE CUENTAS POR PAGAR						MES DE: _____						
DIA	POLIZA	PAGO		A FAVOR DE	ALMMAT.	MO	GP	GV	GA	VARIOS		
		FECHA	CHEQUE							NOMBRE	CANTIDAD	

En este diario se anota la fecha, el número de la póliza y el nombre del proveedor, aplicándose el cargo en la columna respectiva, que en este caso es el almacén de materiales. Este cargo se encuentra compensado automáticamente por la misma cantidad en la columna de cuentas por pagar, que representa el crédito al proveedor.

Al terminar el mes se obtiene de este registro el asiento de concentración en lo que respecta a la compra de materiales: cargo al almacén de materiales con crédito a cuentas por pagar, por las compras efectuadas en el mes. De esta manera se logra concentrar en este diario auxiliar las compras efectuadas en un período. Se considera como una buena práctica cubrir el importe de las facturas con cheques, pues se facilita la auditoria de las mismas. Con este procedimiento, cada vez que se pague una cuenta por pagar, se anotará el número de cheque en la columna respectiva y en el renglón correspondiente a la cuenta pagada. Por lo tanto las cuentas por pagar que no tengan el número de cheque son las pendientes de pago, cuya suma deberá ser igual al saldo de la cuenta en el mayor.

El sistema de cuentas por pagar o de pólizas por pagar, es un método para comprobar, aplicar, archivar y pagar las obligaciones a cargo de la empresa, utilizándose como medio la póliza por pagar, la cual debe estar sujeta a una previa autorización para que sea liquidada. Estas obligaciones deben su origen a la adquisición de bienes materiales y de servicios, entre los cuales

pueden citarse la compra de materias primas, equipo de fábrica, equipo de oficina, nominas de salarios y de sueldos, servicios profesionales, etc. Desde el punto de vista del control de los egresos, este método es uno de los más económicos y eficientes que facilitan la acumulación de los costos de inversión, así como su debida comprobación y archivo de la documentación respectiva. Desde el punto de vista de la contabilidad de costos, este registro o diario auxiliar tiene gran importancia, porque acumula los datos concernientes a diversas partidas del costo de producción; de aquí la necesidad de mencionar como funciona. Es importante señalar que el sistema lo forman:

- a) La póliza por pagar.
- b) El registro de pólizas por pagar que es un diario tabular.
- c) El registro de cheques expedidos que complementa la comprobación de las erogaciones por la adquisición de los bienes fijos y circulantes necesarios para la producción, así como el pago de servicios utilizados en la misma, como a continuación se representa.

<b>DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.</b>						
<b>REGISTRO DE CONTROL DE CHEQUES</b>						
			<b>CARGO</b>		<b>CREDITO</b>	
<b>FECHA</b>	<b>A FAVOR DE</b>	<b>POLIZA No.</b>	<b>CTAS. POR PAGAR</b>	<b>DESC. EN COMPRAS</b>	<b>CHEQUE No.</b>	<b>IMPORTE</b>

Para el cálculo del precio de costo de los materiales recibidos en el almacén se necesita:

- a) Costo de la factura.

- b) Derechos e impuestos que cause.
- c) Fletes y acarreos.
- d) Costo de manejo.

Los descuentos obtenidos por pronto pago se pueden manejar como una deducción directa al costo de la factura, o bien pueden considerarse como un ingreso financiero por separado. El cálculo del costo unitario de los materiales recibidos es efectuado por el departamento de contabilidad, que proporciona los datos al almacenista cuando este tiene a su cargo el mayor auxiliar del almacén de materiales, o bien al encargado de llevar las tarjetas de almacén para que el les de entrada.

Cuando se lleva un sistema de costos riguroso, los gastos del almacén, del departamento de compras, y todos los demás desembolsos inherentes a la recepción y almacenamiento de los materiales, como son la luz, las contribuciones, seguros, gastos de vigilancia, etc., para conservar y mantener las existencias, se aplican directamente sobre el monto de las compras que abarcan el mismo período. Sobre esta base, estimadamente se calculan los gastos antes indicados y se dividen entre el importe de las compras estimadas que se vayan a efectuar, teniendo en cuenta experiencias pasadas.

Toda salida de material de los almacenes debe estar cubierta con el comprobante respectivo debidamente autorizado por la persona o personas que tienen facultad para hacerlo. Las formas que se usen deberán expresar el objeto para el cual se va a utilizar el material, pues sólo de este modo podrán hacerse las aplicaciones correctas a las cuentas respectivas, para lo cual se utiliza el vale al almacén.

<b>DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.</b>					
VALE AL ALMACEN					
REQUISICION DE MATERIAL					No.:
DEPARTAMENTO:				FECHA:	
CARGUESE A:					
CANTIDAD	UNIDAD	REMITIDO	DESCRIPCION	PRECIO	TOTAL
CALCULADO Y CONCERNTRADO POR:			ABONADO EN EL AUXILIAR DEL ALAMACEN		RECIBI VoBo

Para el control de la mano de obra, se sugiere llevar un registro de asistencia a parte de la nomina para saber con certeza los días en los cuales asistió cada trabajador y por lo tanto los días que se le debe pagar, pues como se mencionó anteriormente el pago a los trabajadores es por día trabajado.







DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.							
ORDENES CONCENTRADAS: _____				PERIODO DE PRODUCCION: _____			
PRODUCTO:				CANTIDAD:			
MATERIALES DIRECTOS				MANO DE OBRA		GASTOS DE PRODUCCION	
VALE No.	CANTIDAD	UNIDAD	IMPORTE	FECHA	IMPORTE	COEFICIENTE	IMPORTE

Se ha decidido por facilidad en el cálculo, dividir los productos en tres ramas: hamburguesas, hot-dog y tortas, con el propósito de facilitar el manejo de las ordenes, cabe señalar que se tendrá que efectuar un concentrado diario de los productos que se venden diariamente con el fin de determinar exactamente la cantidad de cada uno de los grupos de productos que se vendieron.

Para lo cual se desarrolló el siguiente documento concentrador de los productos vendidos:



Es muy difícil y tardado determinar un costo para cada uno de los productos que se elaboran en la empresa por eso se decidió agruparlos en tres ramas y basados en la producción de las mismos se determinará el costo de los productos. Además de que para los miembros de la entidad será más fácil manejar solo tres ramas en lugar de 19 productos.

Es necesario hacer hincapié en que todos los elementos del costo deben de ser controlados pues aunque se tenga mucha experiencia en el manejo de algún negocio no está demás tener bases firmes que nos ayuden a determinar que se tiene, cuanto se gastó, cuanto se invirtió, cuanto se ganó o se perdió.

En el caso de los gastos indirectos se prorratarán tomando como base el importe total de los productos vendidos en el período por cada rama.

Puede que en un principio los miembros de la organización se muestren un poco incómodos con el nuevo sistema ya que implica un poco más de dedicación de todos y hasta en cierto modo puede que exista un rechazo al cambio, pero es importante involucrarlos y dejarles claro que el aumento en la utilidades los beneficia a ellos también, ya puede ser en mayores prestaciones y mejor sueldo.

Para mí es importante señalar que no solamente basta con el desarrollo, la implantación del sistema y la integración de los involucrados, sino debe de haber un seguimiento del mismo y análisis de los cambios que se generen en el negocio y en el mercado para ir adecuando y modificando el sistema de manera que siempre sea un sistema de calidad, que permita obtener de él todas las ventajas posibles y que sea de suma utilidad para la empresa y oportuno para ayudar en la toma de decisiones.

Un sistema eficiente y eficaz puede ser clave para tomar decisiones pues si se determina que el costo es muy alto por ejemplo, debido a que las materias primas son muy costosas, entonces sería necesario que el

departamento de compras buscará nuevos proveedores que le ofrezcan la misma materia pero a un precio más bajo, o si la producción es poca y se tienen demasiados empleados en el área de producción se tendría que reducir el número de trabajadores en esa área para que el costo no se elevara tan desproporcionalmente.

Es por ello que creo que es necesario seguir los siguientes puntos para que el sistema logre sus objetivos y sea de calidad:

1. El sistema debe ser aceptado y respaldado por la alta administración de la empresa.
2. Es importante como se mencionó anteriormente involucrar a toda la organización.
3. Establecer el objetivo que se pretende alcanzar con el sistema.
4. Identificar y seleccionar los costos que se incluirán en el sistema de costos.
5. Identificar los datos aportados por los sistemas de información de la empresa.
6. Establecer las erogaciones que integran el costo.
7. Diseñar el sistema para la obtención de los costos.
8. Diseñar los formatos de acumulación de los costos.
9. Cuantificar la información y presentarla con la oportunidad requerida.

**CAPITULO V**  
**IMPLANTACIÓN Y ANÁLISIS**  
**DE RESULTADOS**

## **5.1 IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA DE COSTEO EN LA EMPRESA**

### **CASO PRÁCTICO**

DOKTOR TORTA S.A. DE C.V. es una empresa ubicada en la calle de Madero No. 202-A ubicada en el centro de la ciudad de Celaya, Gto.

Su giro principal es la venta de comida rápida (tortas, hamburguesas y hot-dogs).

La empresa ha decidido implementar un sistema de costeo con la finalidad de poder determinar si los precios que se manejan actualmente en el negocio son correctos, ya que estos fueron determinados en base a la experiencia de los socios.

El mayor auxiliar de materias primas se manejará bajo el método de PEPS (Primeras Entradas Primeras Salidas).

Se ha tomado la decisión de dividir el área de producción en tres departamentos:

1. Departamento de producción de tortas, el cual cuenta con 1 obrero, con un sueldo de \$50.00 diarios.
2. Departamento de producción de hamburguesas, que cuenta con 1 obrero, con un sueldo de \$50.00 diarios.
3. Departamento de hot-dogs, que también cuenta con 1 obrero, con un sueldo de \$50.00 diarios.

Entre el personal también se cuenta con 1 jefe de producción cuyo sueldo es de \$60.00 diarios y un gerente de producción con un sueldo de \$100.00 diarios.

Se cuenta con 2 meseras para atender a los clientes en el local, cuyo sueldo es de \$45.00 diarios y un repartidor para servicio a domicilio con un sueldo también de \$45.00 por día, el costo de estos se prorrata a los productos pues es un servicio que no tiene un cargo extra para los clientes.

La semana de trabajo es de lunes a domingo de 8 hrs. diarias.

Los gastos indirectos de producción se prorratarán a los productos tomando como base las unidades producidas.

El pago de la nómina es quincenal. Se pagará el día 15 y el último de cada mes.

La provisión para incentivos es del 10%

La provisión para prestaciones es de un 10%

Las contribuciones patronales son de un 20%

BASE DE PRORRATEO	TORTAS	HAMBURGUESA	HOT-DOGS	ALM M P.
HORAS HOMBRE	240	240	200	120
METROS CUADRADOS	10	10	7	3
LLAMADAS	25	32	12	15
WATTS	110	105	55	35
UNIDADES PRODUCIDAS	235	159	101	0

Durante el mes de octubre de 2005 se realizaron las siguientes operaciones:

- 01/10/05 Se compraron 10 Kg. de jitomate a \$3.00 c/u, 5Kg. de cebolla a \$5c/u, 2 latas de chiles de 3Kg. a \$25.00 c/u, 1 bote de mostaza de 3kg a \$40.00, 1 bote de mayonesa de 3Kg. a \$67.00, 10 Kg. de carne para hamburguesa a \$40.00 c/u (de cada kilo salen 4 hamburguesas), 1 paquete de salchichas para hot-dog. De 32.5 Kg. a \$42.50 el paquete con 50 salchichas, se compraron 6 Kg. de carnes frías por \$250.00, 5 Kg. de queso para las tortas por \$120.00, 6 paquetes de pan para hot-dog (c/u con 8) a \$12.00 c/u y 6 paquetes de pan para hamburguesa (c/u con 8) a \$15.00 c/u.
- 01/10/05 Se venden 20 tortas por un importe de \$365.00, 12 hamburguesas por \$216.00 y se compraron 50 teleras a \$1.00 c/u.

1			
01/10/2005	PARCIAL	DEBE	HABER
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR		212.00	
-Jitomate	30.00		
-Cebolla	25.00		
-Chiles	50.00		
-Mostaza	40.00		
-Mayonesa	67.00		
ALMACEN DE MATERIA PRIMA HAMBURGUESAS		472.00	
-Carne	400.00		
-Pan	72.00		
ALMACEN DE MATERIA PRIMA HOT-DOGS		132.50	
-Salchichas	42.50		
-Pan	90.00		
ALMACEN DE MATERIA PRIMA TORTAS		420.00	
-Carnes frias	250.00		
-Quesos	120.00		
-Teleras	50.00		
IVA ACREDITABLE		47.85	
BANCOS		668.15	
	BANCOS		1,284.35
	VENTAS		581.00
	IVA POR PAGAR		87.15

- 02/10/05 Se venden 10 tortas por un importe de \$180.00, 6 hot-dogs por \$48.00 y 3 hamburguesas por \$54.00

2			
02/10/2005		PARCIAL	DEBE
BANCOS			324.30
	VENTAS		282.00
	IVA POR PAGAR		42.30

- 03/10/05 Se venden 15 tortas por \$265.00, 2 hot-dogs por \$16.00 y 8 hamburguesas por \$ 144.00

3			
03/10/2005		PARCIAL	DEBE
BANCOS			488.75
	VENTAS		425.00
	IVA POR PAGAR		63.75

- 04/10/05 Se compran 6 Kg. de jitomate a \$4.00 c/u, 3 Kg. de cebolla a \$4.00 c/u, 14 Kg. de carne para hamburguesa a \$40.00 c/u, 4 paquetes de pan para hot-dog a \$12.00 y 4 paquetes de pan para hamburguesa a \$15.00 c/u. Se venden 9 tortas por \$190.00 y 6 hot-dogs por \$48.00 y se compran 50 teleras a \$1.00 c/u.



- 07/10/05 Se vendieron 10 tortas por \$165.00

8				
07/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			189.75	
	VENTAS			165.00
	IVA POR PAGAR			24.75

- 08/10/05 Se venden 6 tortas por \$150.00, 8 hamburguesas por \$144.00

9				
08/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			343.85	
	VENTAS			299.00
	IVA POR PAGAR			44.85

- 09/10/05 Se compran 2 lata de chiles de 3 Kg. a \$25.00c/u, 1 paquete de salchichas de 3.5 Kg. con 50 de salchichas a \$42.50, se compraron 4 Kg. de carnes frías por \$175, 3Kg. de queso por \$90.00, 5Kg. de jitomate \$3.00 c/u, 6 paquetes de pan para hot-dog a \$12.00 y 6 paquetes de pan para hamburguesa a \$15.00, este día no hubo venta, se compraron 6 Kg. de carne para hamburguesa a \$40.00 c/u.

10				
09/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR			77.00	
-Chiles		50.00		
-Jitomate		15.00		
-Cebolla		12.00		
ALMACEN MATERIA PRIMA HOT-DOGS			114.50	
-Salchichas		82.50		
-Pan		72.00		
ALMACEN MATERIA PRIMA HAMBURGUESAS			330.00	
-Carne		240.00		
-Pan		90.00		
ALMACEN MATERIA PRIMA TORTAS			265.00	
-Carnes frias		175.00		
-Quesos		90.00		
IVA ACREDITABLE			31.80	
BANCOS				818.30

- 10/10/05 Se pago el gas por \$500.00 y se vendieron 11 tortas por \$190.00, 5 hamburguesas por \$90.00 y 5 hot-dogs por \$40.00 se compraron 50 teleras a \$1.00 c/u

11				
10/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR			500.00	
-Gas		500.00		
IVA ACREDITABLE			75.00	
ALMACEN MATERIA PRIMA TORTAS			50.00	
-Teleras		50.00		
BANCOS				625.00
12				
10/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			368.00	
VENTAS				320.00
IVA POR PAGAR				48.00

- 11/10/05 No se laboro pues se fumigo el local con un costo de \$400.00

13			
11/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR		400.00	
-Mantenimiento local (Fumigacion)	400.00		
IVA ACREDITABLE		60.00	
BANCOS			460.00

- 12/10/05 No se laboró por fumigación

- 13/10/05 Se venden 10 tortas por \$180.00

14			
13/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS		207.00	
VENTAS			180.00
IVA POR PAGAR			27.00

- 14/10/05 Se venden 10 hamburguesas por \$180.00

15			
14/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS		207.00	
VENTAS			180.00
IVA POR PAGAR			27.00

- 15/10/05 Se paga la nomina y se venden 8 hamburguesas por \$144.00 y 10 hot-dogs por \$80.00

16			
15/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS		257.60	
			224.00
			33.60
17			
15/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
MANO DE OBRA DIRECTA		3,150.00	
-Tortas	1,050.00		
-Hamburguesas	1,050.00		
-Hot-dogs	1,050.00		
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR		4,425.00	
-Mano de obra indirecta			
-Jefe de produccion	900.00		
-Gerente de produccion	1,500.00		
-Meseras	1,350.00		
-Repartidor	675.00		
			6,675.00
			450.00
			450.00
	225.00		
	225.00		

- 16/10/05 Se venden 15 hot-dogs por \$120.00 y 10 hamburguesas por \$180.00

18			
16/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS		345.00	
			300.00
			45.00

- 17/10/05 No hubo venta
- 18/10/05 Se venden 20 tortas por \$325.00 y 12 hamburguesas por \$216.00

19				
18/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			656.65	
	VENTAS			571.00
	IVA POR PAGAR			85.65

- 19/10/05 Se venden 7 tortas por \$130.00, 3 hamburguesas por \$54 y 4 hot-dogs por \$32.00

20				
19/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			253.00	
	VENTAS			220.00
	IVA POR PAGAR			33.00

- 20/10/05 Se paga la renta por \$1,500.00, se venden 3 tortas por \$72.00, 5 hamburguesas por \$90.00 y 7 hot-dogs por \$56.00 y se paga el teléfono por \$1,250.00

21			
20/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR		2,750.00	
-Renta	1,500.00		
-Telefono	1,250.00		
IVA ACREDITABLE		412.50	
BANCOS		250.70	
			218.00
			32.70
			3,162.50

- 21/10/05 Se compran 6 Kg. de carnes frías por \$190.00, 4 Kg. de queso por \$120.00, 1 paquete de salchichas con 50 de 3.5 Kg. a \$42.50, 7 Kg. de jitomate a \$3.00 c/u, 4 Kg. de cebolla a \$4.00 c/u, 2 latas de chiles de 3Kg a \$25.00 c/u, 1 bote de mostaza de 3kg. a \$40.00, 1 bote de mayonesa a \$67.00, 6 paquetes de pan para hamburguesa a \$15.00 c/u, 6 paquetes de pan para hot-dog a \$12.00 c/u, 40 teleras a \$1.00 c/u, 16 Kg. de carne para hamburguesa a \$40.00 c/u. Se venden 10 tortas por \$90.00, 10 hamburguesas por \$180.00 y 20 hot-dogs por \$160.00

22				
21/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN MATERIA PRIMA TORTAS			450.00	
	-Carnes frias	190.00		
	-Quesos	120.00		
	-Teleras	40.00		
ALMACEN MATERIA PRIMA HOT-DOGS			114.50	
	-Salchichas	42.50		
	-Pan	72.00		
ALMACEN DE MATERIA PRIMA HAMBURGUESAS			730.00	
	-Carne	640.00		
	-Pan	90.00		
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR			194.00	
	-Jitomate	21.00		
	-Cebolla	16.00		
	-Chiles	50.00		
	-Mostaza	40.00		
	-Mayonesa	67.00		
IVA ACREDITABLE			47.85	
BANCOS			609.50	
	VENTAS			530.00
	IVA POR PAGAR			79.50
	BANCOS			1,536.35

- 22/10/05 Se venden 15 tortas por \$265.00

23				
22/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			304.75	
	VENTAS			265.00
	IVA POR PAGAR			39.75

- 23/10/05 Se venden 20 hamburguesas por \$360.00 y 10 hot-dogs por \$80.00

24				
23/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			506.00	
	VENTAS			440.00
	IVA POR PAGAR			66.00

- 24/10/05 No hubo venta
- 25/10/05 Se compraron 50 teleras

25			
25/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
ALMACEN MATERIA PRIMA TORTAS		50.00	
-Teleras	50.00		
BANCOS			50.00

- 26/10/05 No hubo venta
- 27/10/05 Se venden 25 tortas por \$515.00, 12 hamburguesas por \$216.00, se pago la luz por \$ 950.00

26			
27/10/2005			
	PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS		840.65	
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR		950.00	
-Luz	950.00		
IVA ACREDITABLE		142.50	
VENTAS			731.00
IVA POR PAGAR			109.65
BANCOS			1,092.50

- 28/10/05 Se venden 8 hot-dogs por \$64.00, 10 tortas por \$180.00 y 9 hamburguesas por \$162.00

27				
28/10/2005		PARCIAL	DEBE	HABER
BANCOS			466.90	
	VENTAS			406.00
	IVA POR PAGAR			60.90

- 29/10/05 Se venden 15 tortas por \$230.00

28				
29/10/2005				
BANCOS			264.50	
	VENTAS			230.00
	IVA POR PAGAR			34.50

- 30/10/05 Se venden 10 hamburguesas por \$180.00 y 12 tortas por \$145.00

29				
30/10/2005				
BANCOS			207.00	
	VENTAS			180.00
	IVA POR PAGAR			27.00

- 31/10/05 Se paga la nómina y solo se venden 20 tortas por \$410.00

30			
31/10/2005			
BANCOS			471.50
	VENTAS		410.00
	IVA POR PAGAR		61.50
31			
31/10/2005			
MANO DE OBRA DIRECTA			3,360.00
-Tortas	1,120.00		
-Hamburguesas	1,120.00		
-Hot-dogs	1,120.00		
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR			4,720.00
-Mano de obra indirecta			
-Jefe de produccion	960.00		
-Gerrente de produccion	1,600.00		
-Meseras	1,440.00		
-Repartidor	720.00		
	BANCOS		5,329.60
	CONTRIBUCIONES POR PAGAR		480.00
	PROVISIONES POR PAGAR		480.00
	Provision para prestaciones	240.00	
	- Provision para incentivos	240.00	
32			
31/10/2005			
GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION TORTAS			5,515.32
-Mantenimiento local (Fumigacion)	133.30		
-Renta local	500.00		
-Mano de obra indirecta	2,743.45		
-Telefono	350.60		
-Luz	342.46		
-Gas	237.35		
-Materia prima indirecta	246.36		
-Almacen de materia prima	961.80		
GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION HAMBURGUESAS			5,169.68
-Mantenimiento local (Fumigacion)	133.30		
-Renta local	500.00		
-Mano de obra indirecta	2,743.45		
-Telefono	487.76		
-Luz	326.91		
-Gas	160.59		
-Maneria prima indirecta	166.71		
-Almacen de materia prima	650.96		

GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION HOT-DOGS		3,579.00	
-Mantenimiento local (Fumigacion)	66.70		
-Renta local	250.00		
-Mano de obra indirecta	2,286.25		
-Telefono	182.96		
-Luz	171.41		
-Gas	102.06		
-Materia prima indirecta	105.93		
-Almacen de materia prima	413.74		
GASTOS INDIRECTOS POR APLICAR			14,264.00
-Mantenimiento local (Fumigacion)	400.00		
-Renta local	1,500.00		
-Mano de obra indirecta	9,145.00		
-Telefono	1,250.00		
-Luz	950.00		
-Gas	500.00		
-Materia prima indirecta	519.00		

SUMAS IGUALES		48,458.20	48,458.20

<b>DOKTOR TORTA S.A. DE C.V.</b>						
<b>CONCENTRACION DE VENTAS</b>						
<b>MES: OCTUBRE 2005</b>						
<b>FECHA</b>	<b>TORTAS</b>	<b>IMPORTE TOTAL</b>	<b>HAMBURGUESAS</b>	<b>IMPORTE TOTAL</b>	<b>HOT-DOGS</b>	<b>IMPORTE TOTAL</b>
1	20	365	12	216		
2	10	180	3	48	6	54
3	15	265	8	144	2	16
4	9	190			6	48
5			10	180	5	40
6	7	169	4	72	3	24
7	10	165				
8	6	150	8	144		
9						
10	11	190	5	90	5	40
11						
12						
13	10	180				
14			10	180		
15			8	144	10	80
16			10	180	15	120
17						
18	20	355	12	216		
19	7	130	3	54	4	32
20	3	72	5	90	7	56
21	10	190	10	180	20	160
22	15	265				
23			20	360	10	80
24						
25						
26						
27	25	515	12	216		
28	10	180	9	162	8	64
29	15	230				
30	12	145	10	180		
31	20	410				
<b>TOTAL</b>	<b>235</b>	<b>4346</b>	<b>159</b>	<b>2856</b>	<b>101</b>	<b>814</b>
	<b>ELABORO: GERENTE DE VENTAS</b>					

RELACION DE MATERIA PRIMA INDIRECTA					
PERIODO: Oct-05					
FECHA	CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	AUTORIZO
1	JITOMATE	10 Kg.	3.00	30.00	EMSR
1	CEBOLLA	5 Kg.	5.00	25.00	EMSR
1	CHILES	6Kg.	8.33	50.00	EMSR
1	MOSTAZA	3Kg.	13.33	40.00	EMSR
1	MAYONESA	3Kg.	22.33	67.00	EMSR
4	JITOMATE	6 Kg.	4.00	24.00	EMSR
4	CEBOLLA	3 Kg.	4.00	12.00	EMSR
9	CHILES	6 Kg.	8.33	50.00	EMSR
9	JITOMATE	5 Kg.	3.00	15.00	EMSR
9	CEBOLLA	3 Kg.	4.00	12.00	EMSR
21	JITOMATE	7 Kg.	3.00	21.00	EMSR
21	CEBOLLA	4 Kg.	4.00	16.00	EMSR
21	CHILES	6 Kg.	8.33	50.00	EMSR
21	MOSTAZA	3 Kg.	13.33	40.00	EMSR
21	MAYONESA	3 Kg.	22.33	67.00	EMSR
TOTAL				519.00	

RELACION DE GASTOS DE PRODUCCION INDIRECTOS					
PERIODO: Oct-05					
FECHA	CONCEPTO	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL	AUTORIZO
10	GAS	80 Lts.		500.00	EMSR
11	FUMIGACION			400.00	EMSR
15	JEFE PROD.	120 Hrs.		900.00	EMSR
15	GTE. PROD.	120 Hrs.		1500.00	EMSR
15	OBREROS	744 Hrs.		3150.00	
20	RENTA	31 DIAS		1500.00	EMSR
20	TELEFONO			1250.00	EMSR
27	LUZ	305 WATTS		950.00	EMSR
31	JEFE PROD.	128 Hrs.		960.00	EMSR
31	GTE. PROD.	128 Hrs.		1600.00	EMSR
31	OBREROS	744 Hrs.		3360.00	EMSR
TOTAL				16070.00	

DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.							
ARTICULO:CARNES FRIAS							
FECHA	UNIDADES			COSTO	VALORES		
	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA	UNITARIO	DEBE	HABER	SALDO
01/10/2005	6 Kg.	1 Kg.	5	60.83	364.98	60.83	304.15
02/10/2005		0.75Kg	4.25	60.83		45.62	258.53
03/10/2005		0.5 Kg.	3.7	60.83		30.42	228.11
04/10/2005		0.5 Kg.	3.25	60.83		30.42	197.69
06/10/2005		0.3Kg	2.95	60.83		18.25	179.44
07/10/2005		0.5 Kg.	2.45	60.83		30.42	149.02
08/10/2005		0.25 Kg.	2.2	60.83		15.21	133.82
09/10/2005	4Kg.		6.2	43.75	175		308.82
10/10/2005		0.5 Kg.	5.7	60.83		30.42	278.40
13/10/2005		0.5 Kg.	5.2	60.83		30.42	247.99
18/10/2005		1 Kg.	4.2	60.83		60.83	187.16
19/10/2005		0.2 Kg.	4	60.83		12.17	174.99
19/10/2005		0.1 Kg.	3.9	43.75		4.38	170.62
20/10/2005		0.125 Kg.	3.775	43.75		5.47	165.15
21/10/2005	6Kg		9.775	31.66	190		355.15
21/10/2005		0.5 Kg.	9.275	43.75		21.88	333.27
22/10/2005		0.75 Kg.	8.525	43.75		32.81	300.46
27/10/2005		1.5 Kg.	7.025	43.75		65.63	234.83
28/10/2005		0.5 Kg.	6.525	43.75		21.88	212.96
30/10/2005		0.525 Kg.	6	43.75		22.97	189.99
31/10/2005		0.025 Kg.	5.975	31.66		0.79	189.20

Para determinar el consumo de carnes frías se tomó como base que para producir 20 tortas se necesita un aproximado de .05 Kg. de carnes frías o lo que equivale a 50 gr.

DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.							
ARTICULO: QUESOS							
FECHA	UNIDADES			COSTO	VALORES		
	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA	UNITARIO	DEBE	HABER	SALDO
01/10/2005	4 Kg.		4	30	120		120
09/10/2005		3	7	30	90		210
21/10/2005		4	11	30	120		330
29/10/2005			3	30		90	240
31/10/2005			4	30		120	120

Para cada torta de queso que se vende se estima que se consume un aproximado de 200 gr. o bien 0.2 Kg.

DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.							
ARTICULO: TELERAS							
FECHA	UNIDADES			COSTO	VALORES		
	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA	UNITARIO	DEBE	HABER	SALDO
01/10/2005	50	20	30	1	50	20	30
02/10/2005		10	20	1	0	10	20
03/10/2005		15	5	1	0	15	5
04/10/2005	50	9	46	1	50	9	46
06/10/2005		7	39	1	0	7	39
07/10/2005		10	29	1	0	10	29
08/10/2005		6	23	1	0	6	23
10/10/2005	50	11	62	1	50	11	62
13/10/2005		10	52	1	0	10	52
18/10/2005		20	32	1	0	20	32
19/10/2005		7	25	1	0	7	25
20/10/2005		3	22	1	0	3	22
21/10/2005	40	10	52	1	40	10	52
22/10/2005		15	37	1	0	15	37
25/10/2005	50	0	87	1	50	0	87
27/10/2005		25	62	1	0	25	62
28/10/2005		10	52	1	0	10	52
29/10/2005		15	37	1	0	15	37
30/10/2005		12	25	1	0	12	25
31/10/2005		20	5	1	0	20	5

Estas tarjetas de almacén son para los materiales directos asignados a la producción de tortas.

DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.							
ARTICULO: PAN HAMBURGUESAS							
FECHA	UNIDADES			COSTO	VALORES		
	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA	UNITARIO	DEBE	HABER	SALDO
01/10/2005	48	12	36	1.875	90	22.5	67.5
02/10/2005		3	33	1.875	0	5.625	61.875
03/10/2005		8	25	1.875	0	15	46.875
04/10/2005	48		73	1.875	90	0	136.875
05/10/2005		10	63	1.875	0	18.75	118.125
06/10/2005		4	69	1.875	0	7.5	110.625
08/10/2005		8	55	1.875	0	15	95.625
09/10/2005	48		117	1.875	90	0	185.625
10/10/2005		5	50	1.875	0	9.375	176.25
14/10/2005		10	107	1.875	0	18.75	157.5
15/10/2005		8	42	1.875	0	15	142.5
16/10/2005		10	97	1.875	0	18.75	123.75
18/10/2005		12	30	1.875	0	22.5	101.25
19/10/2005		3	94	1.875	0	5.625	95.625
20/10/2005		5	25	1.875	0	9.375	86.25
21/10/2005	48	10	132	1.875	90	18.75	157.5
27/10/2005		12	13	1.875	0	22.5	135
28/10/2005		9	123	1.875	0	16.875	118.125
30/10/2005		10	3	1.875	0	18.75	99.375

<b>DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.</b>							
ARTICULO: CARNE HAMBURGUESAS							
FECHA	UNIDADES			COSTO	VALORES		
	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA	UNITARIO	DEBE	HABER	SALDO
01/10/2005	10 Kg.	3	7	40	400	120	280
02/10/2005		0.75	6.25	40	0	30	250
03/10/2005		2	4.25	40	0	80	170
04/10/2005	14		18.25	40	560	0	730
05/10/2005		2.5	15.75	40	0	100	630
06/10/2005		1	14.75	40	0	40	590
08/10/2005		2	12.75	40	0	80	510
09/10/2005	6		18.75	40	240	0	750
10/10/2005		1.25	17.5	40	0	50	700
14/10/2005		2.5	15	40	0	100	600
15/10/2005		2	13	40	0	80	520
16/10/2005		2.5	10.5	40	0	100	420
18/10/2005		3	7.5	40	0	120	300
19/10/2005		0.75	6.75	40	0	30	270
20/10/2005		1.25	5.5	40	0	50	220
21/10/2005	6	2.5	9	40	240	100	360
27/10/2005		3	6	40	0	120	240
28/10/2005		2.25	3.75	40	0	90	150
30/10/2005		2.5	1.25	40	0	100	50

Para las hamburguesas se estima un consumo de carne de 250 gr. por hamburguesa o bien .25 Kg.

<b>DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.</b>							
ARTICULO: PAN HOT-DOG							
FECHA	UNIDADES			COSTO	VALORES		
	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA	UNITARIO	DEBE	HABER	SALDO
01/10/2005	48	0	48	1.5	72	0	72
02/10/2005		6	42	1.5	0	9	63
03/10/2005		2	40	1.5	0	3	60
04/10/2005	32	6	66	1.5	48	9	99
05/10/2005		5	61	1.5	0	7.5	91.5
06/10/2005		3	58	1.5	0	4.5	87
09/10/2005	48		106	1.5	72	0	159
10/10/2005		5	101	1.5	0	7.5	151.5
15/10/2005		10	91	1.5	0	15	136.5
16/10/2005		15	76	1.5	0	22.5	114
19/10/2005		4	72	1.5	0	6	108
20/10/2005		7	65	1.5	0	10.5	97.5
21/10/2005	48	20	93	1.5	72	30	139.5
23/10/2005		10	83	1.5	0	15	124.5
28/10/2005		8	75	1.5	0	12	112.5

DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.							
ARTICULO: SALCHICHAS PARA HOT-DOG							
FECHA	UNIDADES			COSTO UNITARIO	VALORES		
	ENTRADA	SALIDA	EXISTENCIA		DEBE	HABER	SALDO
01/10/2005	50	0	50	0.85	42.5	0	42.5
02/10/2005		6	44	0.85	0	5.1	37.4
03/10/2005		2	42	0.85	0	1.7	35.7
04/10/2005		6	36	0.85	0	5.1	30.6
05/10/2005		5	31	0.85	0	4.25	26.35
06/10/2005		3	28	0.85	0	2.55	23.8
09/10/2005	50		78	0.85	42.5	0	66.3
10/10/2005		5	73	0.85	0	4.25	62.05
15/10/2005		10	63	0.85	0	8.5	53.55
16/10/2005		15	48	0.85	0	12.75	40.8
19/10/2005		4	44	0.85	0	3.4	37.4
20/10/2005		7	37	0.85	0	5.95	31.45
21/10/2005	50	20	67	0.85	42.5	17	56.95
23/10/2005		10	57	0.85	0	8.5	48.45
28/10/2005		8	49	0.85	0	6.8	41.65

Pago de sueldos al personal de la primera quincena

Obrero tortas:  $\$50.00 \times 15 \text{ días} = \$750.00$

Obrero hamburguesas:  $\$50.00 \times 15 \text{ días} = \$750.00$

Obrero hot-dogs:  $\$50.00 \times 15 \text{ días} = \$750.00$

Gastos indirectos por aplicar Jefe de Producción:  $\$60.00 \times 15 \text{ días} = \$900.00$

Gastos indirectos por aplicar Gerente de Producción:  $\$100.00 \times 15 \text{ días} = \$1,500.00$

Gastos indirectos por aplicar meseras:  $\$45.00 \times 2 \times 15 = \$1,350.00$

Gastos indirectos por aplicar repartidor:  $\$45 \times 15 = \$675.00$

Pago de sueldos al personal de la segunda quincena

Obrero tortas:  $\$50.00 \times 16 \text{ días} = \$800.00$

Obrero hamburguesas:  $\$50.00 \times 16 \text{ días} = \$800.00$

Obrero hot-dogs:  $\$50.00 \times 16 \text{ días} = \$800.00$

Gastos indirectos por aplicar Jefe de Producción:  $\$60.00 \times 16 \text{ días} = \$960.00$

Gastos indirectos por aplicar Gerente de Producción:  $\$100.00 \times 16 \text{ días} = \$1,600.00$

Gastos indirectos por aplicar meseras:  $\$45.00 \times 2 \times 16 = \$1,440.00$

Gastos indirectos por aplicar repartidor:  $\$45.00 \times 16 = \$720.00$

COSTO DE LA RELACION LABORAL DEPTO. TORTAS 1ER. QUINCENA				
SALARIO	PROVISION PARA PRESTACIONES 10%	PROVISION PARA INCENTIVOS 10%	CONTRIBUCIONES PATRONALES 20%	TOTAL
750	75	75	150	300

COSTO DE LA RELACION LABORAL DEPTO. HAMBURGUESAS 1ER. QUINCENA				
SALARIO	PROVISION PARA PRESTACIONES 10%	PROVISION PARA INCENTIVOS 10%	CONTRIBUCIONES PATRONALES 20%	TOTAL
750	75	75	150	300

COSTO DE LA RELACION LABORAL DEPTO. HOT-DOGS 1ER. QUINCENA				
SALARIO	PROVISION PARA PRESTACIONES 10%	PROVISION PARA INCENTIVOS 10%	CONTRIBUCIONES PATRONALES 20%	TOTAL
750	75	75	150	300

COSTO DE LA RELACION LABORAL DEPTO. TORTAS 2DA. QUINCENA				
SALARIO	PROVISION PARA PRESTACIONES 10%	PROVISION PARA INCENTIVOS 10%	CONTRIBUCIONES PATRONALES 20%	TOTAL
800	80	80	160	320

COSTO DE LA RELACION LABORAL DEPTO. HAMBURGUESAS 2DA. QUINCENA				
SALARIO	PROVISION PARA PRESTACIONES 10%	PROVISION PARA INCENTIVOS 10%	CONTRIBUCIONES PATRONALES 20%	TOTAL
800	80	80	160	320

COSTO DE LA RELACION LABORAL DEPTO. HOT-DOGS 2DA. QUINCENA				
SALARIO	PROVISION PARA PRESTACIONES 10%	PROVISION PARA INCENTIVOS 10%	CONTRIBUCIONES PATRONALES 20%	TOTAL
800	80	80	160	320

## PRORRATEO PRIMARIO

Resumen de gastos indirectos por aplicar:

Mantenimiento del local	400.00
Renta del local	1,500.00
Mano de obra indirecta	9,145.00
Telefono	1,250.00
Luz	950.00
Gas	500.00
Materia prima indirecta	519.00

Unidad de prorrato: metros cuadrados

Factor de prorrato:  $400.00/30m^2 = 13.33$ 

<b>Mantenimiento local (fumigacion)</b>	<b>m2</b>	<b>Factor</b>	<b>Total</b>
Departamento productivo Tortas	10	13.33	133.30
Departamento productivo Hamburguesas	10	13.33	133.30
Departamento productivo Hot-dogs	5	13.33	66.70
Almacen de Materia Prima	5	13.33	66.70
Total	30m2		400.00

Unidad de prorrato: metros cuadrados

Factor de prorrato:  $1,500.00/30m^2 = 50$ 

<b>Renta del local</b>	<b>m2</b>	<b>Factor</b>	<b>Total</b>
Departamento productivo Tortas	10	50	500.00
Departamento productivo Hamburguesas	10	50	500.00
Departamento productivo Hot-dogs	5	50	250.00
Almacen de Materia Prima	5	50	250.00
Total	30m2		1500.00

Unidad de prorratio: Horas hombre

Factor de prorratio:  $9,145.00/800 \text{ hrs.-hombre} = 11.43$

<b>Mano de obra indirecta</b>	<b>hrs.-hombre</b>	<b>Factor</b>	<b>Total</b>
Departamento productivo Tortas	240	11.43	2743.45
Departamento productivo Hamburguesas	240	11.43	2743.45
Departamento productivo Hot-dogs	200	11.43	2286.25
Almacen de Materia Prima	120	11.43	1371.85
Total	800 hrs.-hombre		9145.00

Unidad de prorratio: Llamadas

Factor de prorratio:  $1,250.00/82 \text{ llamadas} = 15.24$

<b>Telefono</b>	<b>llamadas</b>	<b>Factor</b>	<b>Total</b>
Departamento productivo Tortas	23	15.24	350.60
Departamento productivo Hamburguesas	32	15.24	487.76
Departamento productivo Hot-dogs	12	15.24	182.96
Almacen de Materia Prima	15	15.24	228.68
Total	82 llamadas		1250.00

Unidad de prorratio: Watts

Factor de prorratio:  $950.00/305 \text{ watts} = 3.11$

<b>Luz</b>	<b>Watts</b>	<b>Factor</b>	<b>Total</b>
Departamento productivo Tortas	110	3.11	342.46
Departamento productivo Hamburguesas	105	3.11	326.91
Departamento productivo Hot-dogs	55	3.11	171.41
Almacen de Materia Prima	35	3.11	109.22
Total	305 watts		950.00

Unidad de prorratio: Unidades producidas

Factor de prorratio:  $500.00/495 = 1.01$

<b>Gas</b>	<b>Unidades producidas</b>	<b>Factor</b>	<b>Total</b>
Departamento productivo Tortas	235	1.01	237.35
Departamento productivo Hamburguesas	159	1.01	160.59
Departamento productivo Hot-dogs	101	1.01	102.06
Almacen de Materia Prima	0	1.01	0.00
Total	495 unidades		500.00

Unidad de prorratio: unidades producidas

Factor de prorratio:  $519.00/495 \text{ unidades} = 1.048$

<b>Materia prima indirecta</b>	<b>Unidades producidas</b>	<b>Factor</b>	<b>Total</b>
Departamento productivo Tortas	235	1.048	246.36
Departamento productivo Hamburguesas	159	1.048	166.71
Departamento productivo Hot-dogs	101	1.048	105.93
Almacen de Materia Prima	0	1.048	0.00
Total	495 unidades		519.00

## PRORRATEO SECUNDARIO

Unidad de prorratio: unidades producidas

Factor de prorratio:  $2,026.5 / 495 = 4.09$

Almacen de materia prima	Unidades producidas	Factor	Total
Departamento productivo Tortas	235	4.09	961.80
Departamento productivo Hamburguesas	159	4.09	650.96
Departamento productivo Hot-dogs	101	4.09	413.74
Total	495 unidades		2026.50

DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.					
HOJA DE ACUMULACION DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO					
IMPORTE TOTAL DE LA VENTAS :		4,346.00	PERIODO:		1-31 OCT.2005
PRODUCTO:		TORTAS	ORDENES:		4857-4955
MATERIAL DIRECTO	MATERIAL INDIRECTO	MANO DE OBRA DIRECTA	GTOS. PRODUC. DIRECTOS	GTOS. PRODUC. INDIRECTOS	TOTAL
985.78	246.36	2170	0	5268.96	8671.1

DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.					
HOJA DE ACUMULACION DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO					
IMPORTE TOTAL DE LA VENTAS :		2,856.00	PERIODO:		1-31 OCT.2005
PRODUCTO:		HAMBURGUESAS	ORDENES:		4857-4955
MATERIAL DIRECTO	MATERIAL INDIRECTO	MANO DE OBRA DIRECTA	GTOS. PRODUC. DIRECTOS	GTOS. PRODUC. INDIRECTOS	TOTAL
1650.62	166.71	2170	0	5002.97	8990.3

<b>DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.</b>					
HOJA DE ACUMULACION DE LOS ELEMENTOS DEL COSTO					
IMPORTE TOTAL DE LA VENTAS :		814.00	PERIODO:		1-31 OCT.2005
PRODUCTO:		HOT-DOGS	ORDENES:		4857-4955
MATERIAL DIRECTO	MATERIAL INDIRECTO	MANO DE OBRA DIRECTA	GTOS. PRODUC. DIRECTOS	GTOS. PRODUC. INDIRECTOS	TOTAL
237.35	105.93	2170	0	3473.12	5986.4

<b>DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.</b>	
ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS	
PERIODO DEL 1 AL 31 DE OCTUBRE DE 2005	
INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	\$0.00
COMPRAS DE MATERIA PRIMA	3,846.50
MATERIA PRIMA DISPONIBLE	3,846.50
INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	617.73
MATERIA PRIMA UTILIZADA	4,464.23
MANO DE OBRA	6,510.00
COSTO PRIMO	10,974.23
GASTOS DE PRODUCCION	14,264.00
<b>COSTO DE PRODUCCION Y VENTAS</b>	<b>25,238.23</b>

Debido a que este tipo de empresas no manejan inventario de producción en proceso, ni inventario de producto terminado, puesto que los productos que se elaboran se consumen en cuanto son terminados, no se incluyeron dichas cuentas en el estado de costo de producción y ventas.

<b>DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V.</b>	
ESTADO DE RESULTADOS	
PERIODO DEL 1 AL 31 DE OCTUBRE DE 2005	
VENTAS NETAS	8016
COSTO DE VENTAS	25538.23
<b>PERDIDA BRUTA</b>	<b>-17522.23</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION	2530
GASTOS DE VENTA	1150
COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO	400
<b>PERDIDA NETA</b>	<b>-21602.23</b>

## 5.2 DETERMINACION DE LOS RESULTADOS

De la implantación del sistema de costeo en la empresa se determinó que la situación de la empresa es mala, pues se tienen pérdidas muy grandes debido a que el precio que se cobra al cliente por los productos no cubre ni el costo de los mismos.

Simplemente al analizar el pago de la mano de obra se puede ver claramente que es mayor a las ventas generadas por cada producto.

Esta situación fue desencadenada por la falta de una metodología para la determinación del costo de los productos que vende la empresa

Se obtuvo un costo total de la producción de \$25,238.23, cual es un costo muy elevado para lo que se obtuvo por la venta del producto que fueron \$8,016.00, obteniendo una pérdida de \$17,222.23, solamente considerando los gastos de producción que de seguir así provocaría la bancarrota del negocio.

Esta situación se agrava al considerar los gastos de venta y administración, así como el costo integral de financiamiento, que se puede apreciar mejor en el estado de resultados, arrojando una pérdida de \$21,602.23, cantidad muy significativa y alarmante.

La mayor parte de los costos son la mano de obra tanto directa como indirecta, por lo cual yo propongo una reducción del personal.

El registro de los gastos indirectos se registro hasta fin de mes pues por cuestiones de concentración de las ordenes de pedido de los clientes se efectúa a fin de mes, las ventas se registraron día a día pues lo que se buscaba era demostrar que los precios que tenía establecidos la empresa DOKTOR TORTA, S.A. DE C.V. estaban mal calculados, además de que eso fue lo que se le cobró al cliente por el consumo del producto.

### **5.3 COMPARACION DE LOS RESULTADOS CON LAS METAS PLANTEADAS**

Se cumplieron los objetivos pues se determinó que los precios establecidos por los dueños de la empresa eran erróneos pues fueron mal calculados, muchas veces aunque se tenga mucha experiencia en un negocio se pasan por alto algunos gastos o erogaciones que no se tienen contemplados o que de repente son necesarios, y por lo tanto aumenta el costo de los productos.

Con esto quedó demostrado que el implantar y llevar un efectivo y eficaz sistema de costeo ayuda a la entidad a tomar decisiones oportunas que le permitan el mejorar su situación en todos los aspectos, ya sea económica, financiera, fiscal y socialmente.

Considero importante hacer mención a que un sistema de costos es una herramienta indispensable en cualquier negocio, independientemente de su tamaño o giro, pues el costeo correcto de los productos nos permitirá determinar la utilidad que esperamos obtener del mismo.

## 5.4 CORRECCION DE ERRORES

A través de la implantación del sistema de costeo se pudo determinar que se estaba gastando demasiado en mano de obra pues la mayor parte del costo se constituía por este concepto, situación que se le notificó a los dueños, los cuales decidieron reducir el personal pues tomando en cuenta que la producción no es mucha y que la elaboración de los productos no es muy laboriosa un solo obrero de producción puede elaborar los tres productos, al tener un solo obrero no es necesario un gerente de producción, ni un supervisor de producción pues se considera que el inspector de calidad al hacer sus revisiones ya esta checando la calidad del producto y el que este se elabore correctamente.

Además dado que el local es pequeño no hay necesidad de contar con dos meseras por lo cual se redujo a solo una.

Es importante señalar que la empresa no contaba con un sistema de costeo, pero que aunque en un principio los resultados sean buenos y beneficiosos para la entidad se deben de verificar constantemente e irlos adaptando a los cambios que internamente vaya teniendo la organización así como a los cambios externos que afecten a la misma.

Uno de los socios comentó que a el le gustaría tener un control sobre los costos de cada producto más exacto por lo cual se sugirió dividir el departamento de torta en cada uno de los diferentes tipos de tortas que se venden aunque se le aclaró que esto requeriría de un poco más de tiempo invertido en el registro de las entradas, salidas y consumos de los materiales utilizados en dichos productos, en cuanto a la asignación de los costos

indirectos solo se tendría que realizar un prorrateo secundario de los mismos que se hayan determinado para el departamento de tortas.

## CONCLUSIÓN

Un sistema de costeo no es solamente una serie de registros y operaciones para determinar lo que cuesta un producto sino que es un elemento fundamental para el desarrollo y vida de las mismas.

Es importante contar con un sistema de costeo en una empresa pequeña de comida rápida y cualquier otra, pues es un medio confiable para determinar el costo real que tiene un producto.

Constituye una herramienta fundamental para determinar la utilidad que se desea, así como para tomar decisiones en cuanto al curso de acción que tome la empresa y como medio de control para todos los elementos del costo, además nos da la seguridad de que el cliente pagará lo justo por el producto que le estemos vendiendo.

Un buen sistema de costeo nos ayuda a detectar errores que se estén cometiendo dentro de una organización y a identificarlos oportunamente, lo cual representa un gran beneficio para la entidad pues se toman decisiones para eliminar los costos innecesarios que se deriven de dicho problema inmediatamente que se detecta el mismo.

Yo recomiendo que aunado a la búsqueda de la optimización de los recursos se establezca un sistema de costeo eficaz y eficiente desde el inicio de una entidad, desarrollado de acuerdo a las necesidades de cada empresa, que le sea útil y le proporcione la información cuando se requiera.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALATRISTE, Saltiel, *Técnica de los Costos*, Trigésimo sexta edición, editorial Porrúa, México, 1990, 442 pp.
- DEL RIO GONZALEZ, Cristóbal, *Costos I Históricos Introducción al Estudio de la Contabilidad y control de los Costos Industriales*, Decimocuarta edición, editorial ECASA, México, 2002, 361 pp.
- ELIZONDO LOPEZ, Arturo, *Proceso Contable 1*, 2ª edición, editorial ECAFSA, México, 2000, 368 pp.
- FOSTER, George y HORNGREN, Charles T., *Contabilidad de Costos Un Enfoque Gerencial*, sexta edición, editorial Prentice Hall, México, 1991, 1119 pp.
- KENDALL, E. Kenneth y KENDAL, E. Julie, *Análisis y diseño de sistemas*, 3ª edición, editorial Prentice Hall, México, 1997, 913 pp.
- KOONTZ, Harold y WEIHRICH, Heinz, *Administración Una perspectiva Global*, 11ª edición, editorial Mc. Graw Hill, México, 1998, 796 pp.
- MÜNCH GALINDO, Lourdes y GARCIA MARTINEZ, José, *Fundamentos de administración*, quinta edición, editorial Trillas, México, 1999, 240 pp.
- TORRES, Aldo S., *Contabilidad de Costos Análisis para la toma de decisiones*, editorial Mc. Graw Hill, México, 1995, 243 pp.
- REYES PEREZ, Ernesto, *Contabilidad de Costos primer curso*, 4ª edición, editorial LIMUSA, México, 2002, 410 pp.

## LEYES

Ley de Sociedades Mercantiles, 2002

## **OTRAS FUENTES**

[www.monografias.com.trabajos11 ansocie\\_ansocie.shtm](http://www.monografias.com/trabajos11/ansocie_ansocie.shtm)

[www.sondesis.gov.vo.conseptosytecnicas\\_costeo.pdf](http://www.sondesis.gov.vo/conseptosytecnicas_costeo.pdf)

[www.sce.unl.edu.ar.asignaturas contabilidad\\_costos.htm](http://www.sce.unl.edu.ar/asignaturas/contabilidad_costos.htm)

[www.gacetasfinanciera.com.costos c\\_m\\_v.htm](http://www.gacetasfinanciera.com/costos_c_m_v.htm)