

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE JUTIAPA  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO  
-EPS-**

**YÓSELIN CRISTABEL BARRERA DONIS**

**“DIAGNÓSTICO ADMINISTRATIVO A LA EMPRESA  
INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”**

**MUNICIPIO DE SANTA CATARINA MITA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

**VOLUMEN 3**

**“ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN, EN LA EMPRESA  
INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”**

MUNICIPIO DE SANTA CARTARINA MITA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA

“ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN, EN LA EMPRESA  
INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”

YÓSELIN CRISTABEL BARRERA DONIS

TEMA GENERAL

“DIAGNÓSTICO ADMINISTRATIVO A LA EMPRESA  
INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”

MUNICIPIO DE SANTA CATARINA MITA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA

TEMA INDIVIDUAL

“ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN, EN LA EMPRESA  
INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE JUTIAPA  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
2016

2016

(c)

UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE JUTIAPA  
LICENCIATURA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO

JUTIAPA - VOLUMEN 3

2-1-5-AE-JUSAC-2014

Impreso en Guatemala, C.A.

**UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE JUTIAPA**

**“ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN, EN LA EMPRESA  
INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”**

**MUNICIPIO DE SANTA CATARINA MITA  
DEPARTAMENTO DE JUTIAPA**

**INFORME INDIVIDUAL**

**Presentado al Honorable Consejo Directivo y al**

**Comité Director**

**del**

**Ejercicio Profesional Supervisado del**

**Centro Universitario de Jutiapa**

**por**

**YÓSELIN CRISTABEL BARRERA DONIS**

**previo a conferírsele el título**

**de**

**ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**en el Grado Académico de**

**LICENCIADO**

**Jutiapa, abril de 2016**

**HONORABLE CONSEJO DIRECTIVO  
DEL CENTRO UNIVERSITARIO DE JUTIAPA  
DE LA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

**Director:** Ing. Walter Arnoldo Reyes Sanabria

**Secretario:** Dr. Jorge Luis de León Arana

**Vocal Profesional:** Lic. Urías Amitaí Guzmán García

**Vocal Docente:** Lic. Henry Manuel Arriaga Contreras

**Vocal Estudiantil:** María Luisa Orellana Lemus

**Vocal Estudiantil:** Luis Roberto Orellana López

**COMITÉ DIRECTOR DEL  
EJERCICIO PROFESIONAL SUPERVISADO**

**Director:** Ing. Walter Arnoldo Reyes Sanabria

**Coordinadora de EPS:** Licda. Jackeline Katty Isabel Bran Avalos

**Coordinador de la Carrera  
de Administración de  
Empresas:** Lic. Hernán Antonio Ramírez Alas

**Coordinador del Instituto  
De Investigación del  
Centro Universitario de  
Jutiapa:** Ing. Fredy de Jesús Calderón García



UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA  
CENTRO UNIVERSITARIO DE JUTIAPA  
5ª. Avenida 2-03, Calzada los Almendros Zona 3, Jutiapa  
Telefax: 78446284



El Infrascrito Secretario del Consejo Directivo del Centro Universitario de Jutiapa de la Universidad de San Carlos de Guatemala, **HACE CONSTAR:** Que en sesión ordinaria celebrada el día viernes ocho de abril de dos mil dieciséis, según Punto QUINTO, inciso 5.6 del Acta No.04-2016, el Consejo Directivo conoció y aprobó el Informe Individual, que con el título de “ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOTALZA”, municipio de Santa Catarina Mita, departamento de Jutiapa, presentó la estudiante: **YOSELIN CRISTABEL BARRERA DONIS.**

Asimismo, hace constar que previo a la aprobación del Consejo Directivo, el Informe Individual citado cumplió el trámite de evaluación correspondiente, por lo que se autoriza su impresión.

No habiendo más que hacer constar, se extiende la presente en la ciudad de Jutiapa, a catorce días del mes de abril de dos mil dieciséis.

“ID Y ENSEÑADA A TODOS”

Dr. Jorge Luis de León Arana  
Secretario Consejo Directivo  
Centro Universitario Jutiapa.



Ing. Walter Arnoldo Reyes Saborida  
Director  
Centro Universitario de Jutiapa



## **ACTO QUE DEDICO**

### **A DIOS**

Quien siempre me ha ayudado, guiado y protegido, por la sabiduría y Bendición que dé El recibo, le doy gracias por darme la vida, por cada día y por la oportunidad de culminar la carrera y alcanzar uno de mis objetivos deseados.

### **A MIS PADRES**

Aroldo Barrera Maeda y Vidalia Donis Martínez.  
Por todo el amor, paciencia y apoyo que me brindaron cada día, infinitas gracias por instruirme en el camino del bien, por sus Bendiciones y cuidados hacia mí.

### **A MI HIJO**

Héctor Alexander Torres Barrera.  
Por ser fuente de mi inspiración, la luz de mis ojos. Que este logro sea ejemplo a seguir y superar.

### **A MIS HERMANOS**

Marvin, Maricela, Marlen, Osman y Gerson.  
Que con su cariño y confianza me han apoyado en todos los momentos importantes de mi vida. Gracias

### **A MIS COMPAÑEROS DEL E.P.S.**

Hellen, Byron, Sandra y Mildred.  
Especial agradecimiento por su apoyo, amistad y convivencia.

### **A LOS LICENCIADOS**

Hernán Ramírez, William Gudiel, Jackeline Katty Isabel Bran.  
Por su asesoría y apoyo incondicional.

### **A PERSONAS ESPECIALES**

Alejandro Aguilar, Irene Salguero, Yoskatia Salguero  
Por su motivación y aprecio.



## **A LA TRICENTENARIA Y PRESTIGIOSA UNIVERSIDAD DE SAN CARLOS DE GUATEMALA**

En especial al Centro Universitario de Jutiapa JUSAC, por haberme permitido adquirir los conocimientos que me ayudarán en el ejercicio de mi profesión.

## **A MI PATRIA GUATEMALA**

Por la oportunidad que me brinda, al participar como una persona útil en la sociedad.

Y a todas las personas que me brindaron su amistad, apoyo, alegría e influyeron en distintas manera para realizar este informe y así cerrar una etapa más en mi vida.

## ÍNDICE GENERAL

	Descripción	Página
	<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>i</b>
	<b>CAPÍTULO I</b>	
	<b>MARCO REFERENCIAL</b>	
<b>1.1.</b>	<b>ORIGEN DEL CALZADO</b>	<b>1</b>
1.1.1.	Surgimiento y desarrollo del calzado en Guatemala	2
1.1.2.	Industria del calzado en Guatemala	2
1.1.3.	Industria de calzado Santa Catarina Mita, Jutiapa	4
1.2.	Antecedentes	6
	<b>CAPITULO II</b>	
	<b>MARCO TEÓRICO</b>	
<b>2.1</b>	<b>EMPRESA INDUSTRIAL</b>	<b>9</b>
2.1.1.	Elementos del costo de producción	10
2.1.1.1.	Primer elemento del costo	10
2.1.1.2.	Segundo elemento del costo	11
2.1.1.3.	Tercer elemento del costo	14
<b>2.2.</b>	<b>EMPRESAS COMERCIALES</b>	<b>15</b>
2.2.1.	Sistema de costos	15
<b>2.3.</b>	<b>COSTOS</b>	<b>15</b>
2.3.1.	Objetivos del costo	16
2.3.2.	Tipos de costo	16
2.3.3.	Clasificación de los costos	17
2.3.3.1.	Función en la que se incurre	17
2.3.3.2.	Identificación con una actividad, departamento o producto	18
2.3.3.3.	Tiempo cuando fueron calculados	18
2.3.3.4.	Tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos	18
2.3.3.5.	Control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo	19
2.3.3.6.	De acuerdo con su comportamiento	19
2.3.3.7.	Importancia sobre la toma de decisiones	21
2.3.3.8.	Tipo de costo incurrido	21
2.3.3.9.	Cambio originado por un aumento o disminución de actividad	22
2.3.3.10.	Relación a una disminución de actividades	23
2.3.3.11.	Impacto en la calidad	23
<b>2.4.</b>	<b>ESTRUCTURA DE COSTOS</b>	<b>24</b>
<b>2.5.</b>	<b>ANÁLISIS DE COSTOS</b>	<b>24</b>
<b>2.6.</b>	<b>PRECIO DE COSTO</b>	<b>25</b>

<b>2.7.</b>	<b>CONTABILIDAD DE COSTOS</b>	<b>25</b>
2.7.1.	La contabilidad de costos como herramienta de control	26
<b>2.8.</b>	<b>LOS GASTOS</b>	<b>28</b>
2.8.1.	Gastos de aprovisionamiento	28
2.8.2.	Gastos de personal	29
2.8.3.	Otros gastos de gestión	29
2.8.4.	Clasificación de los gastos	30
<b>2.9.</b>	<b>MÉTODOS PARA SEGMENTAR COSTOS</b>	<b>30</b>
2.9.1.	Método de estimación directa	30
2.9.2.	Método punto alto – punto bajo	31
2.9.3.	Método a través de diagramas de dispersión	31
2.9.4.	Método estadístico	31
<b>2.10.</b>	<b>APALANCAMIENTO OPERATIVO</b>	<b>31</b>
<b>2.11.</b>	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>32</b>
2.11.1.	Otras aplicaciones del punto de equilibrio	33
2.11.2.	Métodos para determinar el punto de equilibrio	33
2.11.3.	El punto de equilibrio para la toma de decisiones	35
<b>2.12.</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS</b>	<b>35</b>
<b>2.13.</b>	<b>ESTADOS DE RESULTADO</b>	<b>36</b>
2.13.1.	Estado de situación financiera (Balance general)	36
2.13.2.	Estado de variación de capital contable	36
2.13.3.	Estado de flujos de efectivo	37
<b>2.14.</b>	<b>ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS</b>	<b>37</b>
2.14.1.	Indicadores de rentabilidad	38
2.14.2.	Indicadores de liquidez	38
2.14.3.	Indicadores de eficiencia	38
2.14.4.	Indicadores de solvencia	39

### **CAPÍTULO III ANÁLISIS DE LOS COSTOS**

<b>3.1.</b>	<b>ÁREA FINANCIERA</b>	<b>40</b>
<b>3.2.</b>	<b>COSTOS</b>	<b>41</b>
<b>3.3.</b>	<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>	<b>50</b>
3.3.1.	Análisis del punto de equilibrio	50
3.3.1.1.	Punto de equilibrio en valores	51
3.3.1.2.	Punto de equilibrio en unidades	51
3.3.1.3.	Prueba del punto de equilibrio	52
3.3.2.	Grafica punto de equilibrio	53

<b>3.4.</b>	<b>MATERIALES DE DESPERDICIO Y DEFECTUOSOS</b>	<b>54</b>
<b>3.5.</b>	<b>NEGOCIACIÓN CON CLIENTES Y PROVEEDORES</b>	<b>54</b>
<b>3.6.</b>	<b>ESTADOS FINANCIEROS</b>	<b>55</b>

**CAPÍTULO IV  
INSTRUMENTOS PARA LA EMPRESA “INDUSTRIAS Y  
COMERCIALIZADORA K´TICALZA”**

4.1.	Objetivos de la propuesta	57
4.1.1.	Definición de formato	57
4.2.	Formato orden de pedido	58
4.3.	Formato orden de producción	61
4.4.	Formato consumo de materia prima por numeración	64
4.5.	Formato consumo de materia prima	66
4.6.	Formato requisición de materiales	68
4.7.	Formato inventario producto terminado	71
4.8.	Formato control de mano de obra variable	74
4.9.	Formato costos indirectos de fabricación	77
4.10.	Formato reporte de ventas diarias	79
4.11.	Formato ventas mensuales	81
4.12.	Formato cuantas unidades deben vender para cubrir costos	83
4.13.	Formato control de encargados del área de empaque	86
4.14.	Formato salario del colaborador a destajo	88
4.15.	Formato ficha de proveedores	90

<b>CONCLUSIONES</b>	<b>93</b>
---------------------	-----------

<b>RECOMENDACIONES</b>	<b>94</b>
------------------------	-----------

<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	<b>95</b>
---------------------	-----------

<b>ANEXOS</b>	
---------------	--

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>No.</b>	<b>Descripción</b>	<b>Página</b>
1	Producción diaria de calzado	5
2	Producción mensual de zapatos	6
3	Fórmula de método de ecuación	34

## ÍNDICE DE FIGURAS

No.	Descripción	Página
1	<b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “KTOCALZA”</b> . Gastos de administración. Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2,014. (Cifras en Quetzales).	45
2	Producto utilizado para el cálculo de estimación de precios.	49
3	Municipio Santa Catarina Mita, Departamento Jutiapa. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Punto de equilibrio. Año: 2,014.	53
4	Formato orden de pedido. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	60
5	Formato orden de producción. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	63
6	Formato de control de materia prima por numeración. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	65
7	Formato consumo de materia prima. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	67
8	Formato requisición de materiales. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	70
9	Formato inventario producto terminado. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	73
10	Formato control de procesos de mano de obra variable. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	76
11	Formato costos indirectos de fabricación. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	78

12	Formato reporte de ventas diarias. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	80
13	Formato ventas mensuales. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	82
14	Formato cuántas unidades debe vender para cubrir costos. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	85
15	Formato control de encargado de área de empaque. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	87
16	Formato salario del colaborador a destajo. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	89
17	Formato ficha de proveedores. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	90

## INDÍCE DE TABLAS

No.	Descripción	Página
1	Forma de pago en alistado. Zapato aladino y tenis. (Cifras en Quetzales).	42
2	Forma de pago en ensuelado. (Cifras en Quetzales).	43
3	Costo directo de calzado para dama. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K´TOCALZA</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa. Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2,014. (Cifras en Quetzales).	47
4	Formato orden de pedido. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	58
5	Formato orden de producción. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	61
6	Formato consumo de materia prima por numeración. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	64
7	Formato consumo de materia prima. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	66
8	Formato requisición de materiales. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	68
9	Formato inventario producto terminado. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	71
10	Formato control de procesos de mano de obra variable. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	74
11	Formato costos indirectos de fabricación. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de	77



	Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	
12	Formato reporte de ventas diarias. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	79
13	Formato ventas mensuales. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	81
14	Formato cuántas unidades debe vender para cubrir costos. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	83
15	Formato control de encargado de área de empaque. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	86
16	Formato salario del colaborador a destajo. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	88
17	Formato ficha de proveedores. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa.	90
18	Costo de producción de un par de zapatos para dama. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa. (Cifras en Quetzales)	118
19	Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa. <b>INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “K´TOCALZA”</b> . Estado de Resultados. Costo de producción de un par de zapatos para dama. Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2,014. (Cifras en Quetzales)	119

## INTRODUCCIÓN

El Centro Universitario de Jutiapa de la Universidad de San Carlos de Guatemala, contempla dentro de los métodos de evaluación final, el Ejercicio Profesional Supervisado (EPS) previo a obtener el título de Administrador de Empresas, el cual permite que el estudiante aplique los conocimientos técnicos adquiridos, de tal forma que sirva para fomentar el aspecto investigativo que ayudará a la solución de problemas de orden económico que afrontan la mayoría de pequeñas y medianas empresas.

El presente informe individual denominado “ANÁLISIS DE COSTOS DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA **INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**” realizado en el municipio de Santa Catarina Mita, departamento de Jutiapa, durante el mes de noviembre del año 2014.

Se realizó con la finalidad de analizar los costos financieros que permite medir la situación actual de la empresa, también establece los costos de insumos, mano de obra y gastos indirectos de fabricación, que permitan evaluar la rentabilidad en la producción de cada línea de calzado y darle a conocer a los productores de zapatos, la forma de como determinar de manera técnica los costos y los beneficios que puede obtener, además de proporcionar información e instrumentos que servirán de base a la gerencia para el análisis y toma de decisiones.

El estudio se realizó por medio de la investigación científica, se tomó como base las fases: indagatoria, la cual se encargó de la búsqueda de hallazgos por medio de la técnica de observación, la encuesta y entrevista con sus respectivos instrumentos; finalmente la fase expositiva donde se da a conocer la situación económica de la empresa.

Se utilizaron herramientas como la entrevista directa, boletas, guías de observación y encuestas para conocer el proceso de elaboración de cada producto, la materia prima utilizada, la mano de obra empleada y los gastos indirectos variables y así obtener el costo de producción, la ganancia neta y analizar la rentabilidad.

En el proceso se encontraron limitaciones para alcanzar los objetivos de los cuales podemos mencionar: la dificultad para obtener información verídica e información actualizada de la empresa.

El informe consta de cuatro capítulos, distribuidos de la siguiente manera:

En el Capítulo I, se muestra la definición del origen del calzado, la industria del calzado en Guatemala, origen y evolución del calzado en Santa Catarina Mita Jutiapa, este segmento finaliza con los antecedentes de la empresa “**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**”.

El siguiente es el Capítulo II, contiene la definición de costos, la descripción de los elementos que integran el costo de producción de un bien, la definición de contabilidad de costos, los objetivos de la misma, una clasificación de los costos, así obtiene varios puntos de vista, los gastos, punto de equilibrio y por último se define el análisis de Estados de Resultados y la importancia que cada uno aporta.

El capítulo número III, incluye el análisis de datos de las encuestas realizadas en la empresa, la situación actual de la misma en los puntos de costo, Estados de Resultados y punto de equilibrio.

En el Capítulo IV, se muestra la propuesta y cada uno de los formatos esenciales para el análisis de costos de la empresa con la finalidad que se implementen y se cumplan con cada uno de ellos.

Por último se presentan las conclusiones y recomendaciones con base en el análisis de la información recabada, también se adjuntan los anexos y la bibliografía consultada.

## **CAPÍTULO I MARCO REFERENCIAL**

Se presenta una breve descripción del origen del calzado en Guatemala y en el municipio de Santa Catarina Mita, Jutiapa. Este marco le ayudará al lector a conocer los antecedentes históricos sobre la industria del calzado y la evolución que ha tenido en el transcurso del tiempo.

### **1.1 ORIGEN DEL CALZADO**

Desde el comienzo de la humanidad el hombre tuvo necesidad de protegerse el cuerpo y los pies, para ello, utilizó cueros y pieles. En la actualidad, en la producción masiva de calzado, se utiliza el caucho en lugar del cuero, piel o gamuza, aunque también se aplican elementos como el corcho, materiales plásticos y otros. ([www.quiminet.com](http://www.quiminet.com))

Existen evidencias que nos enseñan que la historia del zapato comienza a partir del año 10,000 A. de C., es decir, al final del periodo paleolítico (pinturas de esta época en cuevas de España y sur de Francia, hacen referencia al calzado). Entre los utensilios de piedra de los hombres de las cuevas, existen diversas de estas que servían para raspar las pieles, lo que indica que el arte de curtir el cuero es muy antiguo. ([www.sapatosite.com](http://www.sapatosite.com))

A través del tiempo ha evolucionado el trabajo y las técnicas empleadas para lograr un material bien curtido, suave y flexible, que resista el sol y la humedad.

Los tratamientos con sales minerales lograron cada vez mejor calidad del material para la fabricación del calzado.

Los cueros más blandos se emplean en la realización del empeine y los más duros en las suelas. Su elaboración lleva varios pasos, como la costura, el encolado, la colocación del forro, el lavado, estirado y pulido, aplicación de hebillas, cordones, presillas y otros accesorios. ([www.quiminet.com](http://www.quiminet.com))

#### 1.1.1 Surgimiento y desarrollo del calzado en Guatemala

La utilización de calzado en Guatemala inició por la necesidad de los indígenas de proteger el cuerpo y los pies. Es por ello que empezaron a usar las pieles de los animales que cazaban y para que les duraran más tiempo las procesaban con sales minerales.

Al llegar los españoles a Guatemala se tecnificó el proceso para elaborar calzado, llegaron expertos artesanos de manufactura y curtidores de cuero. En ese tiempo la producción se realizaba en talleres ubicados en la casa del dueño, los cuales se consideraban un patrimonio familiar, el proceso era llevado a cabo por el padre, hijos y otros miembros de la familia.

Tiempo después se introdujo maquinaria altamente tecnológica, con ello la actividad se industrializó. A pesar de contar con herramientas que hicieran todo el proceso de producción de calzado, siempre se necesitó la mano de obra guatemalteca porque ellos elaboraban calzado que se distinguía por la elegancia, moda y calidad. Los talleres pasaron a ser empresas formales, se hizo uso de tecnología industrial pero con ideas de productor artesanal.

#### 1.1.2 Industria de calzado en Guatemala

Según el diccionario de la Real Academia Española, la industria, es el conjunto de operaciones materiales ejecutadas para la obtención, transformación o transporte de uno o varios productos naturales.

La industria de calzado en Guatemala está integrada por empresas fabricantes de zapatos, suela, curtidores de cuero, fabricantes de accesorios, productos afines y los importadores. Estas empresas son los principales productores de calzado en Centroamérica y son miembros de la Cámara de la Industria de Guatemala a través de la GRECALZA.

La GRECALZA es la Gremial de Fabricantes de Calzado y Productos Afines, adscrita a Cámara de Industria de Guatemala, es una institución sin fines de lucro, que promueve el desarrollo de la industria de calzado, productos afines y la cadena productiva, cuya misión es lograr mantener estable la industria, luchar contra adversidades comerciales, políticas y socioeconómicas del país. Con el propósito de competir en un mercado globalizado y tener representatividad a nivel latinoamericano. ([www.industriaquate.com](http://www.industriaquate.com))

La industria de calzado guatemalteco adscrita a la GRECALZA se compone de 42 empresas y se estima que 40,000 personas dependen de esta actividad.

La GRECALZA también se encarga de la comercialización de los productos. Organiza ferias de calzado en el parque de la Industria, con el propósito de poner en contacto a productores, consumidores y hacer negociaciones con empresas nacionales e internacionales.

Hoy en día, la tecnología empleada para la fabricación de calzado es moderna, innovadora y compleja, ya que requiere de capacitaciones previas que logren que los procesos de producción sean eficientes.

La importancia del calzado radica básicamente en que la mano de obra guatemalteca es de mucha calidad, está orientada en producir zapatos para exportación. Por añadidura este tipo de negocios viene de generaciones atrás, en dónde el abuelo, le enseña al papá, y el papá al hijo, y así se va hasta que se le se

instruye a todos los miembros de la familia. Actualmente Guatemala tiene la ventaja que muchas personas que se desenvuelven en este tema tienen un conocimiento amplio sobre corte, costura, hormas, entre otras, haciendo que este sector se pueda desarrollar con facilidad en el transcurso de los años, indicó el Lic. Edgar Rojas, Presidente de la Comisión de Manufacturas Diversas de AGEXPORT. La Asociación Guatemalteca de Exportadores AGEXPORT, es una entidad privada, no lucrativa, fundada desde 1982, con el propósito de promover y desarrollar las exportaciones de productos y servicios en Guatemala.

Agrupada y representa a empresas guatemaltecas pequeñas, medianas y grandes, ofreciendo apoyo para posicionarse y permanecer en el mercado mundial. Así mismo hace alianzas estratégicas con el sector público, privado y la comunidad internacional para incorporar a las MIPyMES a la actividad exportadora. ([www.agexport.com.gt](http://www.agexport.com.gt))

### 1.1.3 Industria de calzado en Santa Catarina Mita, Jutiapa

Santa Catarina Mita, es un municipio del departamento de Jutiapa, pertenece a la región sur-oriente del país, tiene un área aproximada de 132 kilómetros cuadrados, con una población en el área urbana de 10,147 habitantes y en el área rural de 18,616 habitantes para hacer un total de habitantes de 29,763.

Está ubicada a 149 kilómetros de la ciudad capital de Guatemala, al norte del departamento de Jutiapa y colinda al norte con San Manuel Chaparrón (Jalapa); al este con Agua Blanca (Jutiapa); al oeste con El Progreso (Jutiapa) y Monjas (Jalapa); al sur con Asunción Mita y El Progreso (Jutiapa). Tiene una altura de 700.02 metros sobre el nivel del mar; Latitud 14, 27',02" y Longitud 89, 44', 34". La cabecera está cercana a las faldas del volcán Suchitán. ([www.munisantacatarinamita.gob.gt](http://www.munisantacatarinamita.gob.gt))



La elaboración de zapatos constituye la mayor fuente de trabajo para la población catarineca en el área urbana, la cual es realizada por familias durante varias generaciones, actualmente se estima que existen unas cuarenta familias, cada una de ellas cuenta con talleres donde generan empleo directo a un promedio de cinco personas, estos cuentan con el respaldo y apoyo de una cooperativa de zapateros en donde a los socios además de brindar facilidades económicas para la capitalización, los asesora en la búsqueda de nuevos estilos, según lo demande el mercado y facilitar algún tipo de maquinaria que por su alto costo es difícil que lo tenga cada micro empresario.

La industria de la elaboración de calzado está organizada por medio de la cooperativa pro calzada R.L. (COOPROCALZA, RL), esta organización es la entidad coordinadora y representante de la industria en el municipio, además es parte de la Gremial de Calzado y Productos Afines de Guatemala.

Se puede mencionar que alrededor de 1,500 personas trabajan como operarios en talleres de calzado, conformado aproximadamente por 450 familias. Se presenta el detalle por tallas de la producción de calzado diaria y semanal.

**Cuadro 1**  
**Producción diaria de calzado**

<b>TALLAS</b>	<b>PARES</b>
<b>Pequeñas</b>	10
<b>Medianas</b>	20
<b>Grandes</b>	30

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de [www.deguate.com](http://www.deguate.com).

**Cuadro 2**  
**Producción mensual de zapatos**

TALLAS	PARES
<b>Pequeñas</b>	75 a 175
<b>Medianas</b>	300 a 350
<b>Grandes</b>	600 a 950

Fuente: elaboración propia, con base en datos obtenidos de [www.deguate.com](http://www.deguate.com).

Los cuadros representan la producción diaria y mensual aproximada de calzado en tallas pequeñas, medianas y grandes. El margen de ganancia oscila entre el 8 y el 12 % en la mayoría de productores y los expendedores del 40 al 60%.

La producción se comercializa a nivel local y/o a tiendas ubicadas en la cabecera departamental de Jutiapa, a la cabecera departamental de Chiquimula o bien a Izabal, especialmente en el calzado tipo bota vaquera para trabajo que es la especialidad del municipio. ([www.deguate.com](http://www.deguate.com))

## **1.2 ANTECEDENTES INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA (Empresa objeto de estudio)**

**K'TOCALZA** es una industria y comercializadora de calzado en el municipio de Santa Catarina Mita, Jutiapa. Esta empresa fué creada por una fundación cristiana llamada “Christian Foundation for children and agin” (CFCA) que significa Fundación Cristiana para niños y ancianos. Es una organización sin fines de lucro con sede en Kansas City. CFCA fue fundada principalmente por Roberto Hentze y por los trabajadores católicos laicos James Hentzen, Bernard Hentzen, Jerry Tolle y Philip Brinkman que actúan sobre el llamado del evangelio para servir a los pobres. El objetivo es entregar un programa de apadrinamiento que proporciona varias necesidades básicas como la alimentación, educación, ropa y acceso a la

atención médica a los niños y ancianos en algunas de las comunidades más pobres del mundo. Hoy en día, los patrocinadores de la CFCA; admiten más de 300,000 niños, jóvenes y adultos mayores, dentro de 21 países.

En Guatemala CFCA, es dirigida desde su central en el municipio de San Lucas Tolimán, Sololá, por los estadounidenses Roberto y Cristina Hentzen. Ellos promueven programas de capacitación técnica a los beneficiados para el desenvolvimiento personal y familiar. El mecanismo para establecer y encontrar candidatos es a través de sondeos, los cuales le ayudan a determinar que departamentos tienen más necesidad con el objetivo de brindarles una calidad de vida aceptable para que se sientan apoyados y queridos.

Con el propósito de crear una cultura de apoyo mutuo, y no dependiente por parte de los beneficiados, la fundación empieza a evaluar y analizar las capacidades productivas de las familias a las cuales apoyarían, inicia así con la organización de pequeños grupos productivos en base a las necesidades que la fundación cubre. Hace seis años, el cinco de septiembre Roberto Hentzen, director de CFCA, en Guatemala, les envía una invitación a veintisiete padres de familia de los niños beneficiados en Santa Catarina Mita, Jutiapa. En una segunda reunión solo asistieron doce personas. En una tercera reunión asistieron once personas (dos madres de familia) relacionados con la producción de calzado. Tras inconvenientes personales, se retiran las dos madres de familia, permanecen nueve personas interesadas en el proyecto. Dos años después de fundada la empresa renunció un socio, por lo que queda conformada por ocho personas quienes integran la empresa actualmente.

La empresa “**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**”, inició a organizarse informalmente en agosto de 2006, pero fue hasta el cinco de octubre del año 2008, que se inauguró como una industria y comercializadora de calzado. La propuesta de desarrollo se basó en un aporte inicial que la fundación

concedería a los productores para el proyecto. El monto otorgado como aporte fue de Q.40,000.00, con el que debían adquirir maquinaria, materia prima y algunas herramientas para fabricar los zapatos y empezar las actividades en un pequeño local dentro de la cabecera municipal de Santa Catarina Mita, Jutiapa, con los socios como únicos productores.

Actualmente se encuentra ubicada en la 5ª. Av. Zona 1, Barrio El Centro, Santa Catarina Mita, Jutiapa y cuenta con veinte colaboradores: ocho socios y doce empleados (nueve operarios, dos empaquetadoras y uno de mantenimiento). Los colaboradores son supervisados por cada uno de los socios según el área de producción en la que se especialice. K'TOCALZA tiene como clientes principales a la Institución de CFCA. Esta organización después de la muerte del fundador cambió de nombre, hoy en día se le conoce como UNBOUND; que en español significa sin límites.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

Se presenta una serie de conceptos y definiciones con la finalidad que el lector creé una idea fundamental con sustento en el trabajo de investigación.

#### **2.1. EMPRESA INDUSTRIAL**

Se le define como el conjunto de actividades productivas que el hombre realiza de un modo organizado, con el apoyo de máquinas y herramientas. La principal función de la empresa industrial es la producción de bienes a través de la transformación o extracción de materias primas.

La empresa industrial es una asociación de personas que unen sus capitales o industrias, es decir, su dinero, la fuerza de trabajo y capacidad personal de los socios. Emprenden operaciones mercantiles y tienen participación de sus capitales a través de la venta de sus productos.

##### a) Características de la empresa industrial

- Forma parte del sector económico más importante de un país, como es el de la producción de bienes y prestación de servicios.
- Parte de sus funciones, es el de transformar u obtener un producto nuevo.
- Contribuye al desarrollo socioeconómico del país, brinda recursos y fuentes de empleo.
- A través de sus productos brinda satisfacción de acuerdo a lo que el consumidor requiere.

##### b) Sistema de costos de una empresa industrial

Las empresas industriales necesitan de un sistema de costos para poder determinar el costo de los productos fabricados que han de figurar en los inventarios del Balance General y el costo de los productos vendidos que ha de

figurar en el estado de rentas y gastos. Todo lo cual se contabiliza en la misma forma, no importa el tipo de empresa.

#### 2.1.1. Elementos del costo de producción

Los elementos del costo de un producto o servicios son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación. Esta clasificación suministra a la gerencia la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto. Se presentan las definiciones que al respecto competen. (Polimeni, Fabozzi y Adelberg, 2005, p.4)

##### 2.1.1.1. Primer elemento del costo

Se conforma de la siguiente manera.

a. Material directo MD: llamado tradicionalmente primer elemento del costo, debido a que la contabilidad de costos en sus comienzos se desarrolló para empresas manufactureras donde el consumo de material era el costo más importante. Existen materiales que se identifican igualmente con el producto terminado, pero por su escasa utilización no se consideran materiales directos sino indirectos, tales como grapas, remaches, pegamento, entre otros. Varios elementos como el caso de los repuestos para las máquinas de producción se relacionan con el inventario de repuestos. Algunas de las características que permiten determinar que un costo puede clasificarse como material directo son:

- Se identifican directamente con el producto
- Son de cuantía significativa
- Integran físicamente el producto
- Son de fácil medición y cuantificación

b. Diferencia entre materiales directos e indirectos

Existe diferencia entre los materiales con el objetivo de identificar de manera rápida el tipo de control que se debe llevar en cada uno.

Los materiales directos: son todos aquellos que pueden identificarse fácilmente en el producto terminado y representa el principal costo en la elaboración de este producto. Un ejemplo, es la tela que se utiliza en la fabricación de camisas, pantalones, chaquetas, entre otras, el cuero que se utiliza para elaborar calzado, carteras, la madera que se utiliza para elaborar muebles entre otros.

Los materiales indirectos: son aquellos necesarios y que son utilizados en la elaboración de un producto, pero no son fácilmente identificables o que no amerita llevar un control sobre ellos y son incluidos como parte de los costos indirectos de fabricación como materiales indirectos. Un ejemplo son las etiquetas, los botones, el hilo, aceites para las máquinas, cajas de cartón para empaque que se utilizan en la industria textil. (Polimeni, 2005, et al, p.5)

#### c. Concepto de requisición

Es un documento utilizado por el departamento de producción para solicitar a almacén todos aquellos materiales y bienes que se necesitan para la realización de un proceso productivo proyecto u obra determinada, presenta una columna con un número de ítem, código del artículo, y cantidad necesaria, esta puede ser cantidad en metros, por unidad, entre otros. No se incluye precios, se supone que el almacenista lo recibe y él te responde con el costo de los artículos.

#### 2.1.1.2. Segundo elemento del costo

La mano de obra de producción es aquella fuerza laboral relacionada directamente con el proceso productivo, bien sea de forma manual o a través de la manipulación de una máquina.

Existen dos tipos de mano de obra

a. Mano de obra directa: en el sistema por órdenes de producción se debe identificar en las diferentes órdenes el costo de la mano obra de los

trabajadores directos que se desempeñan como tal. La remuneración de estos trabajadores (sueldo más prestaciones sociales) por el tiempo empleado en labores productivas constituye mano de obra directa y se registra en las hojas de costos como parte de la cuenta inventario de productos en procesos. Por lo tanto se excluye de éste rubro, lo pagado a los trabajadores directos por concepto de:

- Tiempo no productivo: es el tiempo remunerado en el que los trabajadores no realizan funciones productivas, como por ejemplo el tiempo ocioso por corte de energía o daños en las maquinarias, así como también permisos para ir a restaurantes, citas médicas, entre otras.
- Trabajo indirecto: es aquel tiempo que los trabajadores directos dedican a labores no directas, como por ejemplo: un mantenimiento, aseo, preparación de máquinas, entre otras.
- Trabajo extra: como éste no obedece a una situación normal o rutinaria, el tiempo adicional a la jornada ordinaria, trabajado por los trabajadores directos, se incluye dentro del costo de la mano de obra indirecta. Los anteriores conceptos se cargan a la mano de obra indirecta como subcuenta de la cuenta C.I.F (Costos Indirectos de Fabricación), tercer elemento del costo.

b. Mano de obra indirecta

Es la remuneración total (sueldos más prestaciones sociales) pagada a los trabajadores de producción por conceptos diferentes a los que constituyen mano de obra directa y en un sistema de costos por órdenes de producción, tendrían que prorratearse a las diferentes órdenes de producción.

- Se conoce como parte de los costos indirectos de fabricación, entre otros, los siguientes costos. (Polimeni, 2005, et al, p.6)



- Trabajo extra.
  - Tiempo no producido.
  - Trabajo indirecto.
  - Prestaciones sociales.
  - Pagos de nóminas de producción
- 
- La importancia, control y registro de la mano de obra: a la contabilidad de costos compete medir en unidades monetarias el monto de las remuneraciones al personal y aplicarlas a los períodos contables en que convencionalmente se divide una entidad, es decir, con el período en que estas ocurren o se devengan, registrándose en forma paralela al ingreso que las origina e independientemente a la fecha que se paguen.

La mano de obra la podemos distinguir en sueldos y salarios por lo cual se explica los términos utilizados.

- Sueldo: es la retribución de un empleado, un militar un funcionario, entre otros. Que se da a cambio de un trabajo regular, generalmente, el pago se efectúa quincenalmente.
- Salario: es la retribución que debe pagar un patrón al trabajador por su trabajo, puede fijarse por unidades de tiempo, por unidades de obra, por comisión, o de cualquier otra manera; generalmente a los trabajadores de una planta se le paga por semana.

Para su estudio los sueldos y salarios se dividen en dos grupos:

- Sueldos y salarios directos: segundo elemento del costo, que forma parte, junto con la materia prima directa, del costo directo, o costo primo (primario), es el que se emplea directamente en las operaciones de producción.

El elemento humano y la contabilidad de sueldos y salarios; se encuentran entrelazados que existe la necesidad de desarrollar una gran labor de detalle, para que los pagos que se realicen sean hechos con exactitud; ya que tanto los pagos excesivos, como incompletos son perjudiciales, los primeros aumentan el costo de producción, y los segundos generan disgusto del personal, esto provoca la baja productividad en el desarrollo de su función, aunque se corrijan las equivocaciones.

- Sueldos y salarios indirectos: que aunque son absolutamente esenciales para el funcionamiento de la fábrica, no se pueden atribuir y cargar directamente a ninguna tarea, lote o proceso específico de producción de artículos, sino en forma indirecta ya que generalmente el personal se emplea en labores de vigilancia, mantenimiento y supervisión de toda la planta industrial. (Polimeni, 2005, et al, p.6)

#### 2.1.1.3. Tercer elemento del costo

- Costos indirectos de fabricación: comprenden aquellos costos de producción que no son materiales directos, mano de obra directa. “el problema existe en saber asignarlos convenientemente en las distintas órdenes de producción”.

- Clasificación de los costos indirectos de fabricación

Se hace sobre tres bases

- a) Materiales indirectos y suministros de máquina: corresponden a todos los insumos que no están directamente identificados con el producto fabricado, pero necesariamente participan en el proceso de manufactura o de producción.
- b) Mano de obra indirecta: corresponde a los salarios, prestaciones sociales, aportes para salud, pensión, ARP (Administradora de Riesgo Profesionales), caja de compensación familiar, y SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje) de

todo el personal de la fábrica diferente de los operarios de mano de obra directa y en un sistema por órdenes de producción, tendrían que prorratearse a las diferentes órdenes de producción. Se consideran parte de los costos indirectos de fabricación, entre otros, los siguientes conceptos: trabajo extra, tiempo no producido, trabajo indirecto, prestaciones sociales.

- c) Otros costos indirectos: corresponde a los demás conceptos de costos indirectos de fabricación causados durante las operaciones normales de la fábrica y que no correspondan a los materiales directos y la mano de obra directa.

## **2.2. EMPRESAS COMERCIALES**

Son las intermediarias entre el productor y consumidor; su función primordial es la compra-venta de productos terminados. Estas empresas pueden ser minoristas, mayoristas o comisionistas.

### **2.2.1. Sistema de costos de una empresa comercial**

Para las empresas comerciales el costo de los inventarios y el de la mercancía vendida está dado por los precios de compra y no precisan por lo tanto de un sistema de costos para obtener esas cifras.

## **2.3. COSTOS**

Establecen que los contadores definen al costo como un recurso sacrificado o perdido para alcanzar un objetivo específico. Un costo (tal como materiales o publicidad) se mide por lo general como la cantidad monetaria que debe pagarse para adquirir bienes y servicios. Un costo real es el costo en el que se ha incurrido (un costo histórico pasado), a diferencia de un costo presupuestado, que es un costo predicho o pronosticado (un costo futuro). (Charles, Srikant y George, 2007, p. 26)

El costo se entiende por la suma de erogaciones en que incurre una persona física o moral para la adquisición de un bien o de un servicio, con la intención de que genere ingresos en el futuro. (Ramírez, 2005, p.34)

Se denomina costo a todos los desembolsos relacionados con la producción, puesto que se incorporan en los bienes producidos y quedan por lo tanto capitalizados en los inventarios hasta tanto se vendan los productos.

### 2.3.1. Objetivos del costo

- Generar informes para medir la utilidad y veracidad del costo de ventas.
- Valuar los inventarios para el estudio de situaciones financieras.
- Proporcionar reportes para ayudar a ejercer el control administrativo.
- Ofrecer información para la toma de decisiones.
- Generar información para ayudar a la administración a fundamentar la estrategia competitiva.
- Un costo puede tener distintas características en diferentes situaciones, según el producto que genere.

### 2.3.2. Tipos de costos

Existen diferentes tipos de costos con la finalidad de distinguir el potencial de cada uno y obtener el resultado esperado.

- Costo activo: se incurre en un costo cuyo potencial de ingresos va más allá del potencial de un período.
- Costo gasto: es la porción de activo o el desembolso de efectivo que ha contribuido al esfuerzo productivo de un período, que comparado con los ingresos que genera da resultado la utilidad realizada en el mismo.
- Costo perdido: es la suma de erogaciones que se efectuó, pero que no generó

los ingresos esperados por lo que no existe un ingreso con el cual se puede comparar el sacrificio realizado. (Ramírez, 2005, p.35)

### 2.3.3. Clasificación de los costos

Los costos pueden ser clasificados de acuerdo con varios enfoques. Al respecto. (Ramírez, 2005, p.35)

#### 2.3.3.1. De acuerdo con la función en la que se incurren

a) Costos de producción: son los que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados.

- Materia prima: es el costo de materiales integrados al producto; por ejemplo, la malta utilizada para producir cerveza; el tabaco para producir cigarrillo, entre otros.
- Mano de obra: es el costo de la mano o recurso humano que interviene directamente en la transformación del producto, por ejemplo: el salario de un obrero que está en la línea de producción.
- Gastos de fabricación indirectos: son los costos que intervienen en la transformación de un producto, con excepción de la materia prima y la mano de obra directa, como por ejemplo, el sueldo del supervisor, mantenimiento, energéticos, depreciación.

b) Costos de distribución o venta: son los que se incurren en el área que se encarga de llevar el producto desde la empresa hasta el último consumidor; como por ejemplo: publicidad, comisiones.

c) Costo de administración: son los que se originan en el área administrativa, como sueldo del personal administrativo, teléfono, oficinas generales. Esta

clasificación tiene por objeto agrupar los costos por funciones lo cual facilita cualquier análisis que se pretenda realizar de ellas.

- d) Costo de financiamiento: son los que se originan por el uso de recursos ajenos, que permiten financiar el crecimiento y desarrollo de las empresas.

#### 2.3.3.2. De acuerdo con su identificación con una actividad, departamento o producto

- a) Costo directo: es el que identifica plenamente con una actividad, departamento o producto; por ejemplo: sueldo correspondiente a la secretaria del director de venta, es un costo directo para el departamento de ventas, la materia prima es directa para el producto.
- b) Costo indirecto: es el que no se puede identificar con una actividad determinada; por ejemplo: la depreciación de maquinaria, o el sueldo del director de producción. Algunos costos son duales; es decir, son directos e indirectos al mismo tiempo, como el sueldo del gerente de producción es directo para los costos del área de producción, pero es indirecto para el producto, eso depende de la actividad analizada.

#### 2.3.3.3. De acuerdo con el tiempo que fueron calculados

- a) Costos históricos: son los que incurrieron en un determinado período, por ejemplo, los costos de productos vendidos o los costos de los que se encuentran en proceso; estos costos son de gran ayuda para predecir el comportamiento de los costos predeterminados.
- b) Costos predeterminados: son los que se estiman con bases estadísticas y se utilizan para elaborar presupuestos.

2.3.3.4. De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos

- a) Costos del período: son los que se identifican con los intervalos de tiempo y no con los productos o servicios, por ejemplo: alquiler de la oficina de la compañía, cuyo costo se lleva en el período en que se utilizan las oficinas, sin importar en que tiempo se vendan los productos.
  
- b) Costos del producto: son los que se llevan contra los ingresos únicamente cuando han contribuido a generarlos en forma directa; es decir, son los costos de los productos que se han vendido, sin importar el tipo de venta, ya sea a crédito o al contado, de tal suerte que los costos que no contribuyeron a generar ingresos en un período determinado, quedarán como inventariados.

2.3.3.5. De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo

- a) Costos controlables: son aquellos sobre los cuales una persona, a determinado nivel, tiene autoridad para realizarlos o no. Los costos controlables no son necesariamente iguales a los costos directos, estos costos son el fundamento para diseñar contabilidad por áreas de responsabilidad o cualquier otro sistema de control administrativo.
  
- b) Costos no controlables: en algunas ocasiones no se tiene autoridad sobre los costos que se incurren; tal es el caso de la depreciación del equipo para el supervisor, ya que el costo por depreciación fue una decisión tomada por la alta gerencia. (Ramírez, 2005, p.37)

2.3.3.6. De acuerdo con su comportamiento

- a) Costos variables: cambian o fluctúan en relación directa a una actividad o volumen dado. Dicha actividad puede ser referida a producción o ventas; por ejemplo: la materia prima cambia de acuerdo con la producción y las comisiones que dependen de las ventas.

b) Costos fijos: son los que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen; por ejemplo: los sueldos, la depreciación en línea recta, el alquiler del edificio. Dentro de los costos fijos tenemos dos categorías:

b.1 Costos fijos discrecionales: son susceptibles de ser modificados; por ejemplo: los sueldos, alquiler de edificio.

b.2. Costos fijos comprometidos: son los que no aceptan modificaciones; también son llamados costos sumergidos; como por ejemplo: la depreciación de maquinaria.

c) Costos semivARIABLES o semifijos: están integrados por una parte fija y una variable; son ejemplos característicos los servicios públicos, la luz, el teléfono.

d) Características de los costos fijos y variables: se analizarán con más detalle las principales características de los costos fijos y los costos variables, pues es vital conocer y controlar su comportamiento.

d.1 Características de los costos fijos

Grado de control: todos los costos fijos son controlables a respecto a la duración del servicio que prestan a la empresa.

- Están estrechamente relacionados con la capacidad instalada: los costos fijos restan de la capacidad para producir algo o para realizar alguna actividad. Lo importante es que dichos costos no son afectados por cambios de la actividad dentro de un tramo relevante.
- Están relacionados con el factor tiempo: muchos de los costos fijos se identifican con el transcurso del tiempo y se relacionan con un periodo contable.



## d.2 Características de los costos variables

Grado de control: son controlados a corto plazo, son regulados por la administración; muchos de los costos variables pueden ser modificados por decisiones administrativas.

- Los costos en total son variables y unitarios: son constantes, esto es reconocer el efecto que sobre el total de los costos tiene la actividad.

### 2.3.3.7. De acuerdo con la importancia sobre la toma de decisiones

a) Costos relevantes: se modifican o cambian de acuerdo con la opción que se adopte, también se les conoce como diferenciales; por ejemplo: en el momento que se produce la demanda de un pedido especial existe capacidad ociosa; en este caso, los únicos costos que cambian si se acepta el pedido son los de materia prima, energético, fletes, entre otros. La depreciación del edificio permanece constante, por lo que los primeros son relevantes, y el segundo irrelevante para la toma de decisión.

b) Costos irrelevantes: son aquellos que permanecen inmutables sin importar el curso de acción elegido.

### 2.3.3.8. De acuerdo con el tipo de costo incurrido

a) Costos desembolsables: son aquellos que implican una salida de efectivo, por lo cual pueden registrarse en la información generada por la contabilidad. Dichos costos se convertirán más tarde en costos históricos. Los costos desembolsables pueden llegar o no a ser relevantes al tomar decisiones administrativas. Un ejemplo de un costo desembolsables es la nómina de la mano de obra actual.

b) Costo de oportunidad: es aquél que se origina al tomar una determinada decisión, la cual provoca la renuncia a otro tipo de opción que pudiera ser considerada al llevar a cabo la decisión. El costo de oportunidad representa

utilidades que se derivan de opciones que fueron rechazadas al tomar una decisión, por lo cual nunca aparecerán registradas en los libros de contabilidad; sin embargo, este hecho no exime al administrador de tomar en consideración dichos costos. (Ramírez, 2005, p.40)

#### 2.3.3.9. De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución en la actividad

a) Costos diferenciales: son aquellos aumentos o disminuciones en el costo total, o el cambio en cualquier elemento del costo, generado por una variación en la operación de la empresa. Estos costos son importantes en el proceso de la toma de decisiones, pues son aquellos quienes mostrarán los cambios o movimientos sufridos en las utilidades de la empresa ante un pedido especial, un cambio en la composición de líneas, un cambio en los niveles de inventarios. Este tipo de costos se subdivide en dos formas:

- Costos decrementales: los costos diferenciales son generados por disminuciones o reducciones en el volumen de operación, recibe el nombre de costos decrementales; por ejemplo, el hecho de eliminar una línea de composición actual de la empresa, ocasionará costos decrementales.
  - Costos incrementales: son aquellos en que se incurren al momento que las variaciones en los costos son ocasionados por un aumento en las actividades u operaciones de la empresa; un ejemplo típico se presenta a la hora de introducir una nueva línea de composición existente, lo que trae como consecuencia la aparición de ciertos costos que reciben el nombre de incrementales.
- b) Costos sumergidos: son aquellos que independientemente del curso de acción que se elija, no se verán alterados; es decir, van a permanecer inmutables ante cualquier cambio.

Este concepto tiene relación estrecha con lo que ya se ha explicado acerca de los costos históricos o pasados, los cuales son utilizados en la toma de decisiones. Un ejemplo de ellos es la depreciación de la maquinaria adquirida para efecto de tomarla en consideración o no, con objeto de evaluar la opción de vender cierto volumen de artículos con capacidad ociosa, a un precio inferior del normal. En estas circunstancias es irrelevante tomar la depreciación en el análisis para aceptar ese pedido.

#### 2.3.3.10. De acuerdo con su relación a una disminución de actividades

- a) Costos evitables: son aquellos plenamente identificables con un producto o departamento, de tal forma que si se eliminaba el producto o el departamento, dichos costos se suprimen; por ejemplo, el material directo de una línea será eliminado del mercado.
  
- b) Costos inevitables: aquellos que no se suprimen, aunque el departamento o producto sea eliminado de la empresa; por ejemplo, si se elimina el departamento de ensamble, el sueldo del director de producción no se modificará. (Ramírez, 2005, p.41)

#### 2.3.3.11. De acuerdo con su impacto en la calidad

- a) Costos por fallas internas: son los costos que podrían ser evitados si no existieran defectos en el producto antes de ser entregado al cliente.
  
- b) Costos por fallas externas: son los costos que podrían ser evitados si no tuvieran defectos los productos o servicios. Estos costos que se incurren antes de empezar el proceso con el fin de minimizar los costos de productos defectuosos.
  
- c) Costos de evaluación: son aquellos que se incurren para determinar si los productos o servicios cumplen con los requerimientos y especificaciones.

d) Costos de prevención: son los costos que se incurren antes de empezar el proceso con el fin de minimizar los costos de productos defectuosos.

En el caso específico de esta investigación, será de gran utilidad la que clasifica los costos en función de su comportamiento, ya que ni las funciones de planeación, control administrativo y toma de decisiones, pueden realizarse con éxito si se desconoce el comportamiento de los costos. (Ramírez, 2005, p.41)

En atención a la anterior cita, es de señalar que las clasificaciones de costos no necesariamente son aplicadas en forma simultánea a realizar estudios sobre la materia. Corresponderá al investigador, en función con los objetivos que persigue, seleccionar aquella que se adapte a sus requerimientos.

#### **2.4. ESTRUCTURA DE COSTOS**

Toda organización agrupa los diferentes conceptos relacionados con las actividades generadoras de costos, esto es lo comúnmente denominado estructura de costos y es utilizada a fin de simplificar el análisis de los mismos. Al respecto definen “la estructura de costos” como “la recopilación de todos los componentes o elementos que conforman el costo de operación de una actividad o una unidad organizativa dentro de una empresa”. (Polimeni, 2005, et al. p. 35)

Ante lo expuesto anteriormente se puede decir que, la estructura de costo es un instrumento administrativo que permite acumular todos los costos involucrados en el proceso productivo o prestación de servicios, y además sirve para la determinación de la situación financiera y económica de una unidad.

#### **2.5. ANÁLISIS DE COSTOS**

Se basa fundamentalmente en la evaluación del comportamiento de los gastos y sus desviaciones; con el objetivo de analizar el lugar donde se producen y el concepto de cada gasto, a fin de que la investigación de las causas que las

motivan permita su conocimiento y la toma de medidas que erradiquen o al menos minoren las que provoquen efectos negativos en los resultados.

Por tal razón, el análisis debe enfocarse fundamentalmente hacia el área de responsabilidad y básicamente hacia aquéllas que deciden el proceso productivo, con la finalidad de hacer énfasis en la evaluación de la eficiencia alcanzada.

## **2.6. PRECIO DE COSTO**

Es el precio que "realmente" cuesta un artículo, independientemente de lo que se haya pagado por él, distinguiéndose en la práctica dos tipos de costo:

- a) Costo industrial: corresponde al valor que tienen los artículos terminados por una industria, contemplados todos los gastos correspondientes al proceso de fabricación.
  
- b) Costo comercial: está constituido por el precio de una mercadería "lista para su venta", es decir, puesta en el local de comercialización, estando formado, por el precio de compra, o por el costo industrial, aumentado en todos aquellos gastos que se originen entre la compra (o entrega por el departamento de producción) y su puesta en venta.

En consecuencia el primer costo es propio, exclusivamente de las empresas industriales; y el segundo se presenta en la industria y en el comercio.

## **2.7. CONTABILIDAD DE COSTOS**

Es un sistema de información que clasifica, asigna, acumula y controla los costos de actividades, procesos y productos, para facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo.

La manipulación de los costos de producción para la determinación del costo unitario de los productos fabricados es lo suficientemente extensa como para justificar un subsistema dentro del sistema contable general. Este sistema encargado de todos los detalles referentes a los costos de producción, es precisamente la contabilidad de costos.

La contabilidad general cubre todas las transacciones financieras de la empresa con miras a la preparación de los Estados Financieros que son principalmente: el Balance General y el Estado de Resultados. Las cifras referentes al costo de los inventarios en el Balance General y costo de los productos vendidos en el Estado de Resultados. (Evanz y Lindsay, 2008, p. 323)

Es importante para todo empresario conocer y analizar los costos de un producto o servicio, porque proporciona la información necesaria para el planeamiento institucional, el estudio de alternativas, la toma de decisiones o medidas que eviten la actuación negativa de los factores que generan desviaciones entre los costos reales y los planificados; ya que este es el instrumento de aprovechamiento de los recursos disponibles en cualquier proceso económico y asegura el funcionamiento objetivo y la mejor utilización de los recursos materiales y humanos que posee la empresa.

#### 2.7.1. La Contabilidad de costos como herramienta de control

El control de costos es una rama importante de la contabilidad de costos. La administración de negocios modernos debe planear y analizar constantemente los resultados de las operaciones con el fin de decidir y eliminar las situaciones que están fuera de control, Según (Polimeni, 2005, et al, p.46) un control de costo efectivo se caracteriza por la correcta observación de los siguientes aspectos:

- a) Delineación de centros de responsabilidad: un centro de costo representa una actividad relativamente homogénea para la cual existe una clara definición de

autoridad; la ambigüedad de operaciones y responsabilidades destruyen la esencia misma del control de costos.

- b) Delegación de autoridad: los esfuerzos para realizar el control de costos pueden fracasar si los individuos que tienen a su cargo responsabilidades se encuentran impedidos para delegarlas.
- c) Estándares de costos: el control de costos supone la existencia de un criterio razonable para medir la participación. Las normas de costos deberían alcanzarse en condiciones de operación normal y eficiente. El individuo cuya responsabilidad se evalúa debe participar en la elaboración de los estándares.
- d) Determinación de los costos controlables: no todos los costos son controlables; solo los que se controlan en diferentes niveles de la administración. Las fluctuaciones en los precios de los suministros pueden estar fuera de control de la administración; un supervisor de departamento puede tener poca o ninguna influencia sobre la fijación de los salarios de los trabajadores de la planta; mientras que el gerente de planta ejerce un control mucho más amplio sobre tales costos.

Sólo los costos que son controlables directamente por un individuo deben Considerarse en la evaluación de su responsabilidad.

- e) Informe de costo: para que el control de costos sea efectivo, se requiere de informes de costos significativos y oportunos, los cuales deben compararse con los resultados reales y estándares.
- f) Reducción de costos: el control de costos alcanza su máximo nivel de perfección cuando existe un plan formal para eliminar las desviaciones desfavorables de las normas de costos.

De la cita anterior se analiza que la contabilidad de costos se encarga de proporcionar la información necesaria para calcular correctamente la utilidad y valorar los inventarios. También es una herramienta útil para la fijación de precios y el control de operaciones a corto, mediano y largo plazo.

## **2.8. LOS GASTOS**

Se identifica con la corriente real de las operaciones de consumo de bienes y servicios, en las que incurre una empresa para poder llevar a cabo su actividad de explotación actuaciones extraordinarias. (Ramírez, 2005, p.42)

Como ejemplos más destacables, gastos son los que se derivan de la adquisición de mercaderías, de la contratación de servicios prestados por terceros ajenos a la empresa, la dotación a las amortizaciones del inmovilizado y la dotación a las provisiones para la depreciación de activos y para cubrir otros posibles riesgos, como es la insolvencia e incobrabilidad de créditos comerciales y no comerciales.

### **2.8.1. Gastos de aprovisionamiento**

Los gastos de explotación son aquellos originados por el consumo de materias primas, adquisición de mercaderías y la contratación de los trabajos precisos en el ciclo productivo de la empresa.

- a) Los gastos por compras, incluidos transportes e impuestos que graven las adquisiciones, excluido el IVA (Impuesto al Valor Agregado) soportado deducible, se cargarán en la cuenta respectiva.
- b) Los descuentos y similares incluidos en factura que no obedezcan a pronto pago se consideran como menor importe de la compra.
- c) Publicidad, propaganda y relaciones públicas.
- d) Suministros.



e) Otros servicios, donde se contabilizan los gastos por servicios exteriores y consumos no almacenables no comprendidos en las cuentas anteriores, tales como gastos de viaje del personal de la entidad y ciertos gastos de administración.

#### 2.8.2. Gastos de personal

Incluyen las retribuciones al personal en plantilla, tanto en dinero como en especie, bien en concepto de salario, indemnización aportaciones de la empresa a un fondo de pensiones y otro tipo de gastos sociales (comedor, transporte, cursos de formación, todo ello con cargo a la empresa). Como tales también se incluyen los seguros sociales a cargo de la empresa. (Ramírez, 2005, p.43)

Se excluyen de tal consideración las comisiones y honorarios que se pagan a comisionistas y, en general, profesionales independientes.

- Sueldos y salarios, donde se contabilizan los sueldos brutos y remuneraciones fijas y eventuales a los trabajadores en plantilla.
- Indemnizaciones, que refleja el devengo de indemnizaciones por despido y por jubilación anticipada.
- Seguridad Social a cargo de la empresa, que informa de las cuotas que debe atenderse mensualmente por tener dado de alta trabajadores en régimen general.
- Aportaciones a sistemas complementarios de pensiones, que refleja aportaciones devengadas a planes de pensiones para que los trabajadores disfruten de pensiones complementarias de jubilación e invalidez.

#### 2.8.3. Otros gastos de gestión

Aquellos no considerados en los subgrupos comentados anteriormente, tales como pérdidas por insolvencias en firme de clientes y deudores y las que se generan en la regulación anual del utillaje y las herramientas que se encuentran inventariadas como elementos del inmovilizado de la empresa.

Estos gastos se contabilizan en las siguientes cuentas: pérdidas de créditos comerciales incobrables, donde se recogen las pérdidas por insolvencias en firme de clientes y deudores, con independencia que se haya dotado una provisión.

#### 2.8.4. Clasificación de los gastos

Las distintas erogaciones de una organización pueden clasificarse según diferentes criterios, como son:

- a) Gastos del período: son los gastos de administración y los gastos de distribución o ventas.
- b) Gastos de administración: son los que se originan en la operación, dirección y control de una compañía.
- c) Gastos de distribución y/o ventas: es el valor agregado que se genera en el proceso de ventas, hasta la entrega del producto desde la empresa hasta el cliente. (solo en los casos en que la empresa asuma el flete)
- d) Gastos financieros: se relacionan con la obtención de fondos para la operación de la empresa, incluyen los intereses que se pagan por los préstamos y los gastos incurridos en el proceso de solicitud y aprobación de créditos para la compañía, gastos bancarios, entre otros.

## 2.9. MÉTODOS PARA SEGMENTAR COSTOS

Existen varios métodos que ayudan a la medir el nivel de los costos de producción. Según (Ramírez, 2005, p.44)

### 2.9.1. Método de estimación directa

Estos métodos se aplican en ciertos casos específicos, concretos, y generalmente no son adaptables a partidas ordinarias.

- a) Basado en estudio de tiempos y movimientos: se aplican cuando no se tiene un buen registro de costos históricos o cuando se trata de una situación nueva en la organización. Ante dicha circunstancia, mediante observaciones de ingeniería industrial, se detecta el comportamiento de las nuevas partidas que surgen.
  
- b) Basados en el análisis de la administración de los datos históricos: se determina el comportamiento de los costos en función: del análisis de los costos históricos, de la interpretación de las políticas administrativas respecto de dicha partida, de la experiencia profesional subjetiva.

#### 2.9.2. Método punto alto – punto bajo

Este enfoque se basa en la estimación de la parte fija y de la parte variable en dos diferentes niveles de actividad, las cuales son calculadas a través de una interpolación aritmética entre los dos diferentes niveles, bajo el supuesto de un comportamiento lineal.

#### 2.9.3. Método a través de diagramas de dispersión

Este método es de gran utilidad para complementar el método punto alto – punto bajo, que con frecuencia utiliza dos puntos que no necesariamente son representativos de la función de costos que analizará, para determinar su comportamiento. De esta manera este método permite a la administración seleccionar dos puntos representativos de la función de costos que se analiza.

#### 2.9.4. Métodos estadísticos

El análisis de regresión es una herramienta estadística que sirve para medir la relación entre una variable dependiente y una o más variables independientes. Trata de mostrar la relación entre ambas variables y la manera en que las variables independientes repercuten en la dependiente. (Ramírez, 2005, p.48)

## **2.10. APALANCAMIENTO OPERATIVO**

Resulta de la existencia de los costos fijos de operación en flujos de ingresos de la empresa. Puede definirse el apalancamiento operativo como la capacidad de uso de los costos fijos de operación para aumentar los efectos de cambios en el ingreso de la empresa UAII. (Utilidad Antes de Impuestos o Intereses)

Definen el apalancamiento operativo de la siguiente manera: se conoce así al efecto que, sobre los resultados de una empresa, produce la estructura de costes de la misma. El apalancamiento operativo viene determinado por la relación en la variación del beneficio antes de intereses e impuestos y la variación de las unidades vendidas. El apalancamiento produce un efecto expansivo sobre los beneficios a partir de un nivel determinado.

Al Considerar la definición anterior, el apalancamiento operativo es una medida del grado en que se utilizan los costos fijos en las operaciones de una empresa. Se puede decir, que una empresa con un alto porcentaje de costos fijos tiene un alto grado de apalancamiento operativo. (Gitman y Zuttler, 2012, p.455)

## **2.11. PUNTO DE EQUILIBRIO**

Es un método utilizado para determinar el punto en que los ingresos son exactamente iguales a los costos operativos. El análisis del punto de equilibrio es importante en el proceso de planeación y control porque la relación costo-volumen-utilidad puede ser influida en forma importante por la proporción de las inversiones de la empresa en activos fijos. Se debe anticipar y lograr un volumen de ingresos suficiente si desean cubrirse los costos fijos y variables; pues de otro modo, la empresa incurrirá en pérdidas provenientes de las operaciones.

En otras palabras, si una empresa desea evitar pérdidas contables, sus ingresos deberán cubrir la totalidad de los costos, no sólo de aquellos que varían

en forma directa con la producción, sino aquellos que permanecen constantes aunque cambien los niveles de producción. Por lo general, los costos que varían en forma directa con el nivel de producción incluyen la mano de obra y los materiales necesarios para producir y vender el producto, mientras que los costos fijos operativos incluyen, de ordinario, costos totales como la depreciación, renta y gastos de seguros en los que se incurra independientemente del nivel de producción de la empresa. (Ramírez, 2005, p.173)

#### 2.11.1. Otras aplicaciones del punto de equilibrio

Otras dos aplicaciones de uso generalizado del análisis de equilibrio son:

- Medir el punto de equilibrio en términos monetarios, y
- Determinar el punto de equilibrio en efectivo.

Ambos se describen a continuación.

- Equilibrio en términos monetarios: a la hora que una empresa cuenta con más de un producto, es conveniente calcular el punto de equilibrio en términos monetarios en vez de unidades. El uso del punto de equilibrio monetario es especialmente importante para las empresas que tienen una variedad de productos, cada uno vendido a diferentes precios. En el supuesto de que la combinación de los productos de la empresa permaneciera relativamente constante, el punto de equilibrio se podría calcular en términos monetarios mediante el empleo de un margen de contribución.
- Equilibrio en efectivo: esta técnica se emplea para encontrar el punto de equilibrio de operación cuando ciertos cargos no monetarios, como la depreciación, constituyen una importante proporción de los costos fijos de operación de la empresa, deberán ser deducidos cuando se elabore el análisis en efectivo. Si no lo son, la presencia de dichos cargos tiende a exagerar el punto de equilibrio de la empresa. (Ramírez, 2005, p.174)

### 2.11.2. Métodos para determinar el punto de equilibrio

Existen tres métodos para determinar el punto de equilibrio, que son los siguientes:

- Método de ecuación: con la metodología empleada, el estado de ingresos puede expresarse en forma de ecuación.

En el cuadro tres se presenta la fórmula para expresar el estado de ingresos con análisis y explicación adecuada.

#### **Cuadro 3**

##### **Fórmula de método de ecuación**

---

$$\text{Ingresos} = \text{Costos}$$

A su vez se tiene que expresado de otra manera sería:

$$IT = CT$$

$$P(X) = CV(X) + CF$$

$$P(X) - CV(X) = CF$$

$$X(P - CV) = CF$$

$$X = CF / (P - CV)$$

Dónde:

IT = Ingresos totales

CT = Costos totales

P = Precio de ingreso por unidad

X = Número de unidades vendidas

CV = Costos variables por unidad

CF = Costos fijos totales

---

Fuente: elaboración propia, en base a Ramírez Padilla 2005

La ecuación muestra la forma más adecuada para obtener los costos a través de los ingresos, con la finalidad que sea un método que determine el punto de equilibrio.

- Método de margen de contribución: es igual a los ingresos por ingresos menos todos los costos que varían respecto al factor de costo relacionado con la producción.
- Método gráfico: se trazan las líneas de costos totales e ingresos totales para obtener su punto de intersección, que es el punto de equilibrio, es decir, el punto en donde los costos totales igualan a los ingresos totales. (Ramírez, 2005, p.180)

### 2.11.3. El punto de equilibrio para la toma de decisiones

El análisis del punto de equilibrio puede arrojar alguna luz en relación con tres importantes tipos de decisiones de los negocios:

- a) Al tomar decisiones sobre nuevos productos, ayudará a determinar en nivel de ingresos de un nuevo producto para que la empresa sea rentable.
- b) Se emplea para estudiar los efectos de una expansión general del nivel de las operaciones de la empresa; que provoca que los niveles tanto de los costos fijos como de los costos variables aumenten, pero también incrementa el nivel esperado de ingresos.
- c) Al considerar los proyectos de modernización y automatización, donde las inversiones fijas en equipos se incrementan, el punto de equilibrio tiene el propósito de disminuir los costos variables, particularmente el costo de la mano de obra, este análisis puede ayudar a la administración a analizar las consecuencias de la adopción de estos proyectos.

## 2.12. ESTADOS FINANCIEROS

El producto final del proceso contable es la información financiera, elemento imprescindible para que los diversos usuarios puedan proporcionar las

mejores decisiones. Se toma en cuenta la necesidad de información de los usuarios, la contabilidad considera que todo negocio debe presentar informes básicos. (Guajardo y Andrade, 2008, p.148)

### **2.13. ESTADOS DE RESULTADOS**

Trata de determinar el monto por el cual los ingresos contables superan a los gastos contables.

El Estado de Resultados del ejercicio se trata de un resumen ordenado de los ingresos y los gastos de la empresa en un determinado periodo, por lo general en un año.

#### **2.13.1. Estado de Situación Financiera (Balance general)**

Presenta un reporte de información necesaria para tomar decisiones en las áreas de inversión y financiamiento de estado resumido de la Situación Financiera de la empresa en un determinado momento. (Gitman, 2007, p.38)

#### **2.13.2. Estado de variación de capital contable**

Es un Estado Financiero que pretende explicar a través de una forma desglosada, las cuentas que han generado variaciones en la cuenta de capital contable. (Guajardo, 2008, et al. p.149)

Según (Gitman, 2007, p.38) los Estados Financieros sirven para revisar el contenido del informe para los accionistas, usar razones para analizar la liquidez y la actividad de una empresa, examinar la relación entre deuda y apalancamiento financiero, así como las razones financieras que se utilizan para analizar el endeudamiento de una empresa.



### 2.13.3. Estado de flujos de efectivo

Es un resumen de los flujos de un período específico, comprende mejor los flujos operativos, de inversión y financieros de la empresa y los reconcilia con los cambios en su efectivo y sus valores negociables. (Gitman, 2012, p. 43)

Los Estados Financieros son importantes para las empresas, los inversionistas o acreedores, evalúan el desempeño financiero de las mismas, debido que por medio de estos se mide el nivel de liquidez que se poseen, y mejora la comunicación con todas las áreas interesadas sobre la realización y funcionamiento. Los diferentes tipos se centran en diversas partes del desempeño financiero.

## 2.14. ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Explica que los índices (o razones) económico-financieros, calculados por medio de relaciones entre las cuentas de los Estados Financieros, muestran información sobre la solvencia, deuda, gestión y rentabilidad del negocio.

Pueden calcularse diversos índices, lo cual ofrece diferentes perspectivas del desempeño del negocio. Se pueden utilizar para examinar la evolución del desempeño de la empresa.

El análisis de los Estados Financieros incluye métodos de cálculo e interpretación de las razones financieras para analizar y supervisar el desempeño de la empresa. Las entradas básicas para el análisis de las razones son el Estado de Resultado y el Balance de Situación Financiera de la empresa. (Gitman, 2012, p.47)

Razones determinadas a partir de la información financiera de una empresa y que se utilizan para propósitos de comparación. Esas razones son una manera de comparar e investigar las relaciones entre distintos fragmentos de información

financiera. El empleo de las razones elimina el problema del tamaño debido a que, en efecto, el tamaño se divide. Por consiguiente, quedan porcentajes, múltiplos o períodos.

Por tradición, las razones financieras se agrupan en las siguientes categorías:

1. Razones de liquidez o solvencia a corto plazo.
2. Razones de apalancamiento financiero o solvencia a largo plazo.
3. Razones de actividad o rotación de activos.
4. Razones de rentabilidad.
5. Razones del valor de mercado.

#### 2.14.1. Indicadores de rentabilidad:

Ayudan a los usuarios de los Estados Financieros de una entidad a determinar la eficacia global de la administración con respecto a los rendimientos generados en las ventas e inversiones. Los indicadores de rentabilidad comúnmente utilizados son el margen de beneficio bruto, el margen de utilidad operativa y el margen de beneficio neto.

#### 2.14.2. Indicadores de liquidez:

Ayudan a los usuarios de los Estados Financieros a evaluar la capacidad de una compañía para cumplir con sus obligaciones actuales. En otras palabras, los indicadores de liquidez evalúan la capacidad de una empresa para convertir sus activos corrientes en dinero en efectivo y pagar las obligaciones actuales. Estos son comunes son la razón del circulante y la prueba ácida. (Gitman, 2012, p.49)

#### 2.14.3. Indicadores de eficiencia:

Miden la eficacia de la toma de decisiones de la gerencia se conocen como las razones de eficiencia, evalúan el volumen de negocios y la rentabilidad de las

inversiones. Ejemplos son la rotación de inventarios, las ventas a cobrar y el retorno sobre activos. La rotación de inventario mide el número de veces que se recompra un inventario completo, mientras que las ventas a cobrar comparan las ventas por cobrar con los ingresos.

#### 2.14.4. Indicadores de solvencia:

Evalúan la capacidad de una empresa para obtener capital y pagar sus obligaciones. Los coeficientes de solvencia, que incluyen la deuda a un valor y el capital de trabajo, determinan si una entidad es capaz de pagar todas sus deudas. (Gitman, 2012, p.56)

Los Estados Financieros proporcionan información útil a los accionistas, para predecir, comparar y evaluar los flujos de tesorería, de igual manera proporcionan a los usuarios información para beneficios de una empresa.

Las razones de rentabilidad miden la eficacia de la administración a través del rendimiento generado sobre la venta y la inversión, la liquidez evalúa la capacidad de la empresa para satisfacer las obligaciones a corto plazo. Por tanto esto implica, la habilidad para convertir activos en efectivo, la eficiencia ayuda a la toma de decisiones en lo que concierne al volumen de negocios y rentabilidad de las inversiones; y la solvencia observa el grado en el cual la empresa ha sido financiada mediante deudas.

## **CAPÍTULO III**

### **ANÁLISIS DE LOS COSTOS**

A continuación se da un breve análisis de los datos obtenidos por medio de la encuesta y observación, le ayudará al lector a conocer la situación actual de la empresa con el objetivo de obtener una solución a la problemática encontrada. Toda cifra numérica encontrada en este capítulo es en quetzales.

#### **3.1. ÁREA FINANCIERA**

Se analizaron los costos relacionados con la producción de calzado, los cuales fueron recabados a través de boletas de encuesta y entrevistas realizadas a los encargados del área financiera de la empresa **“INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”**. Donde muestra que los ingresos que percibe y los gastos que se realizan, no se registran y el control representa una de sus principales deficiencias al desconocer la cantidad de dinero que ingresa y egresa del negocio.

Las ventas son al contado; cuentan con un solo cliente, y esto ha perjudicado el área financiera. En el análisis que se realizó se detectó que no se alcanzan a cubrir los costos fijos y variables del producto, el precio que le proporciona al único comprador es bajo y los costos altos, en este caso se observa que se genera una pérdida en la producción y/o venta del mismo.

El área financiera es la que se utiliza con la finalidad de medir el desempeño de los indicadores financieros de la empresa, para la toma de decisiones institucionales, en dónde invertir para generar utilidades, en qué momento reinvertir, cómo no poseer pasivos, entre otros.

En la empresa existe el área financiera en la que se lleva a cabo cada uno de los proceso cuantitativos necesarios para mantener un activo alto y un pasivo bajo, se

cuenta con dos personas (ambos socios) que se encargan de las finanzas, y un contador externo que aporta conocimiento para garantizar un funcionamiento eficiente y eficaz en la administración de los recursos económicos.

Los encargados de esta área deberían de efectuar el análisis y la planeación financiera, proponer maneras de inversión y de financiamiento. Ellos afirman llevar control de los ingresos y egresos, el cual se realiza a través de los recibos y facturas; no es un procedimiento establecido sino que es realizado esporádicamente. Se observó que no hay cálculo de lo que realmente necesita la empresa para operar adecuadamente, además se desconoce cuál es la ganancia.

### **3.2. COSTOS**

Son aquellas erogaciones que intervienen directa e indirectamente en la adquisición de un bien para la producción, es una inversión en dinero que se hace con el objetivo de producir, comercializar y ganar. Es importante para todo empresario conocer y analizar los costos de un producto y/o servicio, proporciona información necesaria para el análisis de alternativas financieras, la toma de decisiones, para no generar desviaciones; este es un instrumento de aprovechamiento de recursos en cualquier proceso económico.

Se planean costos de fabricación, mantenimiento, distribución, y de administración, pero se realizan de forma empírica porque no poseen una base técnica para calcularlos y es por ello que no se dan los resultados totales, así mismo no conocen cuales son fijos y variables por falta de información sobre la diferencia de cada uno y el funcionamiento de estos, se llega al punto de identificar los costos fijos por medio de la observación, por carecer de formatos que indiquen verdaderamente cuáles son.

Esto perjudica a la empresa, debido que no pueden determinar el precio de venta para cada línea de productos, ellos lo fijan por medio de la oferta del mercado y el

porcentaje de ganancia pero al final es la fundación UMBOUND la que dispone de cuanto pagar. Se conoce que son 2,000 unidades de productos que se tienen que vender para cubrir los gastos, pero en realidad tienen que ser más de 4,000 unidades, para poder tener una rentabilidad objetiva. El precio de cada producto debe ser mayor al que ya se tiene, esto ocasiona que no se establezca el margen de contribución unitario y se obtengan pérdidas en las finanzas.

Los gastos de administración son los más utilizados dentro de la empresa, son de aprovisionamiento y de personal, en tal virtud los colaboradores proporcionaron información, donde justifican que es lo único que saben del área financiera. El sistema de salario es a destajo y por tiempo, además es remunerado de buena manera, es pagado de distintas formas: por alistado, por ensuelado, por empacado, las siguientes tablas lo demuestran.

Se presenta la forma de pago que realizan a los colaboradores por la mano de obra en la producción para un mejor análisis e interpretación que corresponde.

**Tabla 1**  
**Forma de pago en el alistado**  
**Zapato aladino y tenis**  
**(Cifras en Quetzales)**

<b>Tipo</b>	<b>Numeración</b>	<b>Valor</b>	<b>Tipo</b>	<b>Numeración</b>	<b>Valor</b>
Aladino	21 al 26	7.00	Tenis	21 al 26	9.00
Aladino	27 al 32	9.00	Tenis	27 al 32	11.00
Aladino	33 al 43	11.00	Tenis	33 al 43	13.00

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

Es la forma de pago del alistado por cada línea de producto, la cual varía por la numeración y estilo, en ocasiones será mayor por el trabajo que se realice en la producción, es la etapa del proceso en donde las operaciones son manuales: se utilizan cuchillas, aisladores, martillo, tijeras, perforador y máquinas de respuntar.

Se presenta la forma de pago que realizan a los colaboradores por la mano de obra en la producción para un mejor análisis e interpretación que corresponde.

**Tabla 2**  
**Forma de pago de ensuelado**  
**(Cifras en Quetzales)**

<b>Tipo</b>	<b>Numeración</b>	<b>Valor</b>
General	21 al 26	6.00
General	27 al 32	7.00
General	33 al 43	9.00

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

El pago del ensuelado es por la numeración de cada producto en general, se monta el corte elaborado en la etapa de alistado, de acuerdo con la talla, se le da forma según el estilo preestablecido y se coloca entre la plantilla, la suela y el tacón.

En el caso de los empacadores la forma de pago se realiza por hora y la remuneración es de 12 quetzales, para obtener el salario es por medio de las horas trabajadas. Por lo general el empaque lo realizan en bolsas transparentes; no utilizan cajas de cartón.

A los colaboradores que terminan la cantidad de producto encargado en el menor tiempo, se les otorga un incentivo de 250 quetzales, al percibirse incremento en la demanda, se cumple con la jornada de trabajo mixta (diurna y nocturna), y obtienen el pago de todas las prestaciones de ley (IGSS, vacaciones anuales, aguinaldo, indemnizaciones y bono 14), con lo que respecta a los colaboradores. Los socios poseen un salario fijo de 4,000 quetzales mensuales, que sería la utilidad que se reparte cada uno y están sujetos a prestaciones al igual que los colaboradores.

Los gastos por servicios generales son varios, estos se definen de la siguiente manera: internet, teléfono, alquiler, luz, cable, entre otros.

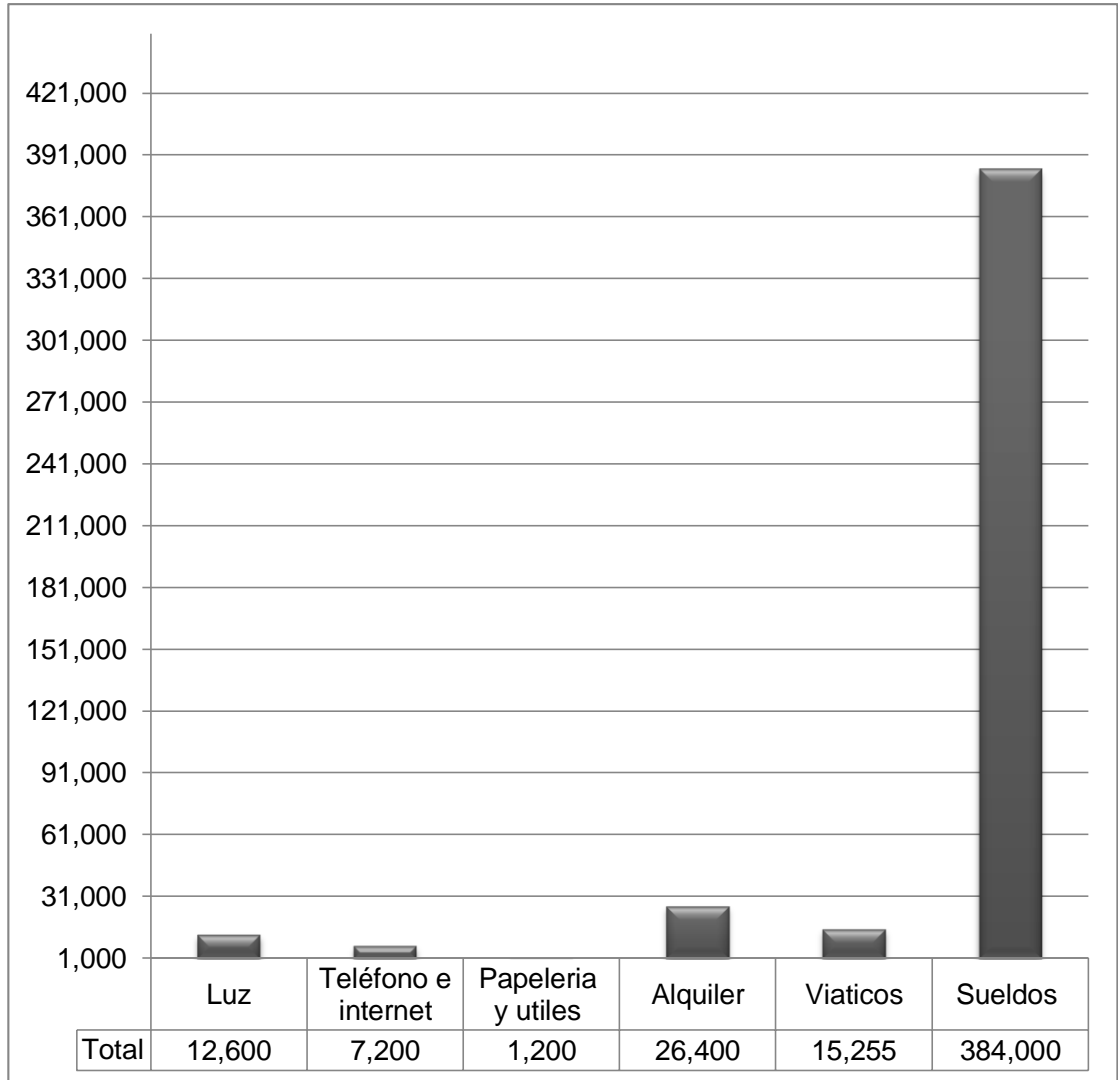
En lo que concierne a las obligaciones tributarias de la empresa, se contrató a un auditor externo el cual se encarga de realizar los cálculos de los diferentes impuestos entre los cuales se puede mencionar el IVA (Impuesto al Valor Agregado), el ISO (Impuesto de Solidaridad) y el ISR (Impuesto Sobre la Renta).

El IVA e ISR se tributan mensualmente el rubro a pagar oscila entre 5,000 hasta 20,000 quetzales de impuestos, el ISO es trimestralmente y están comprendidos entre 5,000 y 5,500 quetzales. Estos son unos de los gastos más elevados que se poseen.

La siguiente figura muestra los gastos de administración en los que se incurre anualmente en la producción



**FIGURA 1**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA “KTOCALZA”**  
**Gastos de administración**  
**Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2,014**  
**(Cifras en Quetzales)**



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2014.

En los gastos de administración, del 1 de enero al 31 de diciembre se observa que los salarios y el alquiler son los más elevados, los gastos como la energía eléctrica, teléfono y viáticos, varían según la utilización. En el caso de los sueldos se maneja el sistema a destajo y por tiempo trabajado, además cuentan con un sistema de incentivos para los colaboradores, la jornada de trabajo es mixta (diurna y nocturna) todo depende de la demanda de producción que posean, se

cancela el pago mínimo a los colaboradores que es de 2,394.40 quetzales, por lo que muestra que la empresa cumple con las obligaciones de ley.

La desventaja de planear los costos administrativos consiste, que no se puede obtener el total que se requiere, lo que perjudica la determinación del precio de producción y de venta de cada línea de producto, esto crea un déficit en las finanzas de la empresa.

El análisis del costo de producción muestra el total de unidades a producir, con determinado precio para el mercado, dentro de la empresa no realizan dicho procedimiento y los ingresos que generan no son los esperados, el pasivo aumenta y la rentabilidad es nula.

Se realizó el análisis de costeo directo y para ello se seleccionó un producto de dama en el cual se identificó que los gastos administrativos y de materia prima son más elevados que las ganancias por consecuencia generan pérdidas, la causa podría ser la ineficiente administración de recursos económicos y físicos durante la producción. La falta de herramientas y el desconocimiento necesario para el control de las finanzas resulta perjudicial para la empresa.

**TABLA 3**  
**Costo directo de calzado para dama**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**  
**Del 1 de enero al 31 de diciembre del 2,014**  
**(Cifras en Quetzales)**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Costos totales
<b><u>Insumos</u></b>				
Piel	Pies	30,000	20.50	615,000
Suela	Unidad	10,000	15.00	150,000
Forro	Yarda	556	24.50	13,622
Tela para punta	Yarda	143	21.00	3,003
Tela para talonera	Yarda	143	35.00	5,005
Plantilla de acabado	Yarda	143	18.00	2,574
Plantilla de montado	Plancha	239	33.00	7,887
Tiner	Galón	50	75.00	3,750
Limpiador	Galón	20	265.00	5,300
Pegamento blanco	Galón	100	138.00	13,800
Pegamento amarillo	Galón	167	110.00	18,370
Aditivo al pegamento	Litro	56	85.00	4,760
Ojete	Ciento	100	3.00	300
Chinche	Libra	5	25.00	125
Hilo	Cono	10	55.00	550
<b>Totales</b>				<b>844,046</b>
<b><u>Mano de obra</u></b>				
Alistado	Par	10,000	11.00	110,000
Ensuelado	Par	10,000	9.00	90,000
Empacado	Jornal	306	93.33	28,560
Bonificación	Jornal	2	500.00	2,500
<b>Totales</b>				<b>231,060</b>
<b><u>Costos indirectos</u></b>				
Luz	-	12	1,050	12,600
Teléfono – internet	-	12	600.00	7,200
Bolsa grande	Ciento	4	225.00	900
Bolsa pequeña	Ciento	100	3.40	340
Cuota IGSS 11.67%		2	653.52	3,267.60
Prestaciones 30.55%		2	855.40	4,277
<b>Totales</b>				<b>28,584.60</b>
<b>Total neto</b>				<b>1,103,690.06</b>

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

En la tabla, se verifican los gastos totales en los que incurre la empresa, la información es obtenida por medio de un año en los que la producción es elevada,

intermedia y baja, con el propósito de verificar el costo y la rentabilidad que se obtiene en los meses analizados.

La tabla 3 muestra los costos totales en un año de producción. Se tomará en cuenta la cantidad de 10,000 pares de calzado, el cual ascienden a 1,103,690.06 quetzales lo que representa una cifra elevada. En virtud del precio que le adjudican a cada par, este es de 120 quetzales para la fundación, por lo que se percibe un total de 1,200,000 quetzales; la resta de los gastos muestra que se tiene una rentabilidad de 96,309.94 quetzales, la que utilizan para cancelar deudas y no para reinvertir en materiales. Esto perjudica porque no se tiene producción durante cuatro meses del año, los cuales son: marzo, abril, junio y julio, lo que da por resultado una pérdida para la empresa.

Se calcularon los costos fijos y variables en los que incurre la producción de un par de zapatos, se puede observar que no se consideraron todos los gastos. Los precios que maneja la empresa **“INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA”** no son los adecuados; tendrían que elevarlos para cubrir los gastos y generar rentabilidad.

**FIGURA 2**  
**Producto utilizado para el cálculo de la estimación de precios**



Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

La finalidad primordial de este análisis es que los encargados del área financiera y ventas adquieran el conocimiento de los gastos de insumos y mano de obra en los que incurren al elaborar un producto, están establecidos conforme la tabla tres, y los costos indirectos están cuantificados de acuerdo al pago de los mismos, se divide en treinta días del mes, con veinticinco pares de zapatos producidos durante el día.

El par de zapatos producido tiene un costo de 119.63 quetzales, y su venta a la fundación es 150 quetzales, se posee una rentabilidad de 30.37 quetzales.

### 3.3. PUNTO DE EQUILIBRIO

Es el análisis que se utiliza para determinar el punto exacto entre los ingresos y los costos fijos y/o variables, para obtener la línea que muestra que no obtiene pérdidas, pero tampoco perciben ganancias. Se puede decir que llega al nivel óptimo para fijar el precio adecuado al producto en proceso, es de gran utilidad para tomar decisiones, se encarga de evitar el déficit contable, determina el nivel de rentabilidad de nuevos productos y coadyuva a la administración por medio del análisis de las consecuencias en la adopción de modernización y automatización de proyectos.

Los encargados del área financiera no cuentan con el conocimiento necesario para determinar cómo el punto de equilibrio es de beneficio para la empresa, la situación se complica porque no se poseen los datos de los costos fijos y variables de la misma, estos son importantes para realizar dicho instrumento. Además no poseen una base para la elaboración de gráficas de punto de equilibrio que les sería de utilidad para plasmar el precio adecuado al producto, aunque tienen el conocimiento no lo aplican por falta de tiempo, por lo mismo no llevan a cabo un análisis de costo – volumen – beneficio, que sería la herramienta adecuada para que la rentabilidad sea la que se requiere alcanzar.

#### 3.3.1. Análisis del punto de equilibrio (expresado en Q)

Es una herramienta para determinar el nivel de ventas en donde se equilibran los ingresos y gastos, también se conoce como punto neutro.

En este caso la empresa **INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA** en el año 2,014 obtuvo un ingreso de 1,200,000 quetzales en ventas, se vendió 10,000 pares de calzado, el punto de equilibrio muestra cuantas unidades se tienen que vender para cubrir costos y generar utilidades.

Para establecer el punto de equilibrio se necesita de los siguientes factores:

- Ventas: constituye los ingresos recibidos por la producción de calzado.
- Gastos fijos: son los que incurren haya habido producción o no, permanecen invariables.

### 3.3.1.1. Punto de equilibrio en valores

Establece la cantidad de unidades monetarias vendidas que deben realizarse, para recuperar los gastos fijos y variables, en donde no se producirá pérdida ni ganancia.

PEV: Gastos Fijos / Ganancia Marginal

<b>Datos</b>	
Ventas	
10,000 pares	1,200,000.00
(-) costo de producción (ver tabla 19)	<u>1,103,690.06</u>
Ganancia marginal	96,309.94
% de ganancia marginal (96,309.94 / 1,200,000)	0.08025
Gastos fijos (ver tabla 19)	426,855.04

Aplicación de fórmula:

$$\text{PEV: Gastos Fijos} / \% \text{ de Ganancia Marginal} = \\ 426,855.04 / 0.08025 = \mathbf{5,319,065.92}$$

Para cubrir los costos, no perder ni ganar en la empresa se debe vender en quetzales 5,319,065.42, para alcanzar el punto de equilibrio.

### 3.3.1.2. Punto de venta en unidades

Se determina que cantidad mínima de calzado se debe vender, para mantener el equilibrio entre las ventas y los gastos.

Para realizar el cálculo son necesarias las siguientes formulas:

PVU: Precio de Venta en Unidades

CVU: Costo de Venta en Unidades

PEU: Punto de Equilibrio en Unidades

PVU: Ventas / Unidades Vendidas

$$1,200,000 / 10,000 = \mathbf{120}$$

CVU: Costo de Venta / Unidades Vendidas

$$1,103,690.06 / 10,000 = \mathbf{110.37}$$

PEU: Gastos Fijos

PVU – CVU

$$\text{PEU: } \frac{426,855.04}{120 - 110.37} = \frac{426,855.04}{9.63} = \mathbf{44,325.55}$$

Los resultados anteriores muestran que el mínimo de unidades que se pueden vender son 44,325.55.

### 3.3.1.3. Prueba del punto de equilibrio

Para establecer una prueba factible del punto de equilibrio, se deben aplicar las siguientes fórmulas.

PeQ: punto de equilibrio en valores

pVU: precio de venta en unidades

CVU: costo de venta en unidades

PEU: punto de equilibrio en unidades

$$\text{Ventas en PeQ} = \text{PVU} \times \text{PEU} = 120 \times 44,325.55 = \mathbf{5,319,066}$$

$$\text{Costo Directo de Producción} = \text{CVU} \times \text{PEU} = 110.37 \times 44,325.55 = \mathbf{4,892,210.96}$$



$$\text{Ganancia Marginal} = \text{Ventas en PeQ} - \text{Costo Directo de Producción} = 5,319,066 - 4,892,210.96 = \mathbf{426,855.04}$$

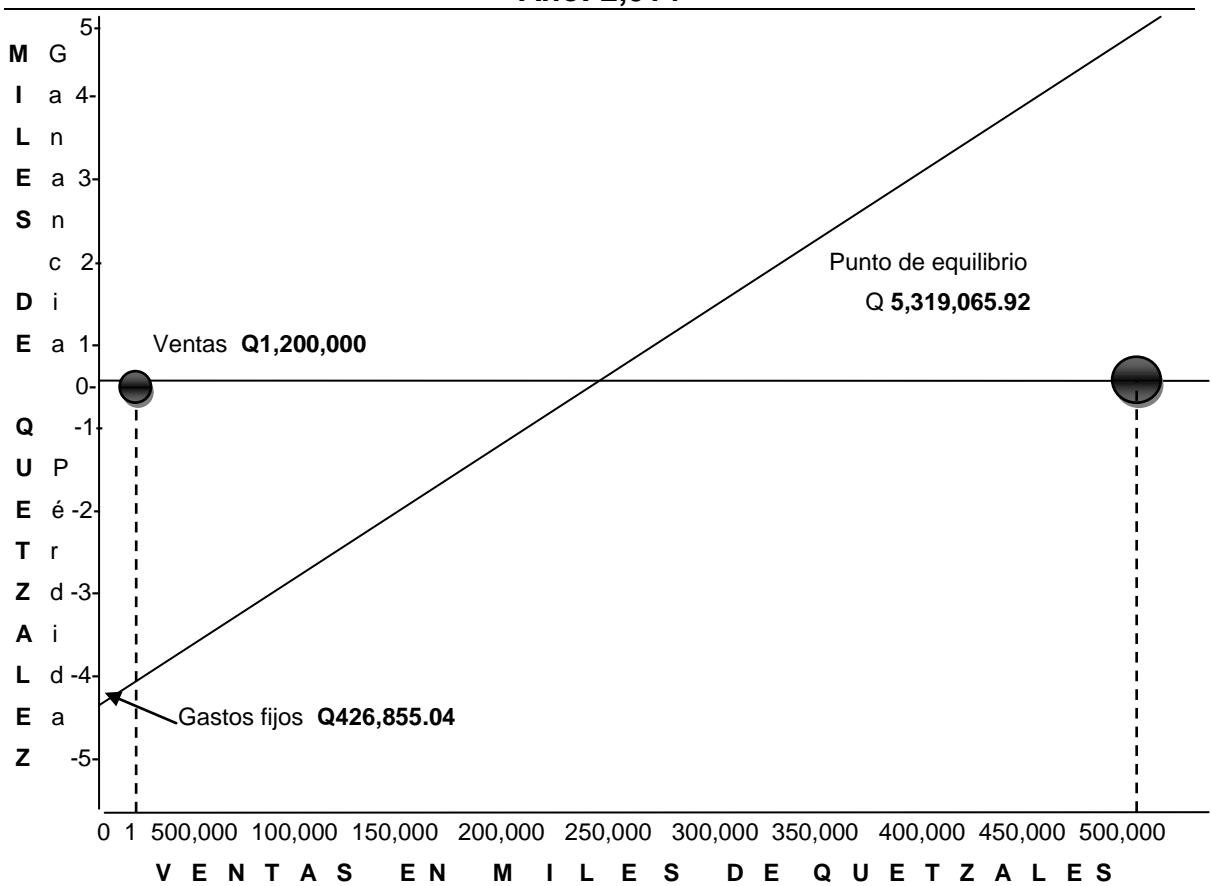
$$\text{Prueba PeQ} = \text{Ganancia Marginal} - \text{Gastos Fijos} = 426,855.04 - 426,855.04 = \mathbf{0}$$

La siguiente gráfica muestra el punto de equilibrio que la empresa debe alcanzar para cubrir costos totales.

### 3.3.2. Gráfica punto de equilibrio

Nivel de ventas que la empresa requiere para equilibrar ingresos y gastos.

**FIGURA 3**  
**Municipio Santa Catarina Mita, Departamento Jutiapa**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Punto de equilibrio**  
**Año: 2,014**



Fuente: investigación de campo Grupo EPS, segundo semestre 2014.

La gráfica anterior muestra que en el año 2,014 se obtuvo un resultado de ventas mínimas de 1,200,000 quetzales las cuales son suficientes para cubrir gastos fijos de la empresa, pero no para obtener el punto de equilibrio requerido, por lo que se presenta una pérdida. Se deben vender 5,319,065.92 quetzales para cubrir costos y ganar utilidades, se observa que las finanzas se manejan mal, el sueldo de los socios es demasiado elevado y sus ventas son bajas, por tal razón no se logra alcanzar el punto de equilibrio.

### **3.4. MATERIALES DE DESPERDICIO, DEFECTUOSO O AVERIADO**

La empresa no tiene establecido un proceso de materiales de desperdicio, defectuosos o averiados, lo cual es una necesidad derivada de la variedad y cantidad de materias primas que se utilizan, así mismo no realizan actividades para manejar una administración y aprovechamiento de los mismos, además carecen de un área específica que se encargue de llevar el inventario y el control de los insumos.

### **3.5. NEGOCIACIÓN CON CLIENTES Y PROVEEDORES**

La empresa “**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**” posee un solo cliente, que es la fundación UNBOUND; son los únicos que realizan compras constantemente y en volúmenes de ventas representativos, este es uno de los mayores problemas, por no poseer otro ingreso de dinero y ellos proporcionan a esta entidad el producto a bajo precio, en cuanto a los proveedores son las personas que se encargan de abastecer el área de materia prima por lo que se exige que los requerimientos se entreguen a tiempo, además que sea de calidad, y que tengan costos bajos. La persona que provee, le brinda beneficios a la empresa tales como: aceptar devoluciones de productos estancados y averiados sin inconvenientes, proporcionar crédito de 60 a 90 días y otorgar un descuento del 5% en el material. Por lo observado el único cliente disminuye la rentabilidad financiera.

### **3.6. ESTADOS FINANCIEROS**

Son los informes que se presentan cada cierto tiempo para llevar control de pérdidas y ganancias, son de suma importancia en las empresas. Para los inversionistas es de utilidad porque permite evaluar el desempeño financiero que ejecutan, así mismo el nivel de liquidez, y la solvencia que poseen.

Dentro de la empresa los Estados de Resultados se hacen de manera empírica, no se encuentran plasmados en ningún documento, la mayoría de socios no se identifican con esta herramienta y es la razón por la que no es utilizada.

La persona encargada del área financiera, realiza un Balance General cada fin de año, con el objetivo de manejar sus finanzas, el cual muestra que no poseen los instrumentos adecuados que les beneficie a llevar un control de pérdidas y ganancias, de los costos y gastos, no realizan Estados Financieros, análisis de ninguna razón, y el control de inventario es empírico, no llevan a cabo la rotación de inventarios, no conocen de manera exacta de cómo manejar los Estados de Resultados, esto afecta en los registros de control que llevan, no tienen la idea de cuantos activos circulantes tienen disponibles para reinvertir o pagar.

Así mismo no tienen establecido el dato de las erogaciones que intervienen en la producción y no reflejan en realidad lo que se gastó al producirlo. No poseen la información clara y exacta de los costos unitarios de producción, el precio de venta es bajo, debido a la falta de análisis de los costos de producción, por lo tanto las ganancias son nulas.

## **CAPÍTULO IV INSTRUMENTOS PARA LA EMPRESA “INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K’TOCALZA”**

El siguiente capítulo otorga una propuesta favorable a la empresa, con la finalidad de que se trabaje de una manera eficiente y con las expectativas que el cliente necesita.

Es importante para el empresario conocer y analizar los costos de un producto y/o servicio, estos proporcionan la información necesaria para el planeamiento y estudio de alternativas, la toma de decisiones o medidas que eviten la actuación negativa de los factores que generan desviaciones entre los costos reales, los planificados y el ejercicio de las funciones de control y evolución de la gestión. Desde un punto de vista gerencial, el conocimiento y análisis de los costos, suministra la información de retorno (retroalimentación) es posible medir el comportamiento sobre la eficiencia, la eficacia de la institución y sus dependencias, para la mejora de la toma de decisiones administrativas.

El costo es el instrumento de aprovechamiento de los recursos disponibles en cualquier proceso económico, el manejarlo facilita el efecto de las decisiones que se presentan con relación a los programas y el aseguramiento de la correcta planificación y utilización de los recursos materiales y humanos que se poseen.

Se proponen formatos, son una serie de cuadros en los cuales el encargado tendrá que completar para obtener un mejor control, en lo que concierne a mano de obra, materia prima, recurso financiero, entre otros, con la finalidad de realizar el análisis de costos, y que se cumplan los objetivos que la empresa **INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K’TOCALZA** posee.

#### **4.1. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA**

- Proporcionar formatos de costos para medir la utilidad y evaluar el inventario.
- Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa. (informes de control)
- Analizar información de la administración para fundamentar la planeación y la toma de decisiones. (análisis y estudios especiales)

##### **4.1.1. DEFINICIÓN DE FORMATO**

Es un instrumento eficaz para la dirección, pues a través de él se puede medir el comportamiento de la efectividad económica de las empresas, facilita la toma de decisiones encaminadas a obtener mejores resultados, con menos gastos, así como reducir el riesgo de tomar decisiones incorrectas.

Es necesario tener en cuenta que para que exista un mejor control se debe trabajar periódicamente, para evitar que ocurra un problema y si aparece que se elimine de manera inmediata.

**Tabla 4**  
**Formato de orden de pedido**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.2. FORMATO DE ORDEN DE PEDIDO</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Es un formato que el comprador entrega al vendedor para solicitar ciertas mercaderías, en él se detalla la cantidad a comprar, el tipo de producto, el precio, las condiciones de pago y otros datos importantes para la operación comercial.
<b>OBJETIVO</b>
Proporcionar al comprador una constancia de las mercaderías que solicito, y cuanto gasto.
Ayudar al vendedor a preparar el pedido y dar curso a la facturación en caso de que sea aceptado.
Apoyar el manejo de inventarios.
<b>REQUISITOS</b>
La orden de pedido la tiene que realizar la persona encargada de ventas o el vendedor que realizo la compra.
Cada vez que se efectuó una orden debe ir sellada y firmada por el encargado del área financiera.
El nombre de cada cliente será ingresado en una base de datos para llevar un registro.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Fecha emisión de pedido.
2. Número de pedido, orden correlativo.
3. Nombre completo del cliente.
4. Forma de entrega, transporte o personal.
5. Nombre del almacén donde será entregado.

6. Dirección donde será entregado.
7. Número de teléfono de la empresa.
8. Día de entrega del producto.
9. Nit de la empresa.
10. Nombre del vendedor que le atendió.
11. La forma de pago del cliente: efectivo, cheque, vale, entre otros.
12. Número de estilo que desea el cliente.
13. Colores que prefiere.
14. Numeración que desea el producto.
15. Observaciones sobre el producto.
16. Firma del cliente de autorización.
17. Firma de vendedor.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.





**TABLA 5**  
**Formato orden de producción**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.3. FORMATO ORDEN DE PRODUCCIÓN</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Éste módulo permite principalmente registrar órdenes de trabajo a las cuales se les registran todos los ingresos y costos en que se incurra en su ejecución y definir e imprimir las órdenes de producción.
<b>OBJETIVO</b>
Permitir llevar un control de que producir sin desperdiciar, que estilo, color, talla, cantidad.
Facilitar el proceso de producir solo lo necesario y evitar que el producto se quede almacenado.
<b>REQUISITOS</b>
La orden de producción la debe realizar la persona encargada de los pedidos o el jefe de producción.
Cada vez que se efectuó una orden debe ir sellada y firmada por el jefe de producción.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Fecha emisión de orden de producción.
2. Nombre del cliente.
3. Fecha de entrega de la producción.
4. Número de pedido, orden correlativo.
5. Número de estilo que desea el cliente.
6. Cantidad de producto que se desea.
7. Color de preferencia.
8. Talla de preferencia.
9. El gasto que costara realizar el producto.
10. Momento en el que se encuentra el producto al inicio, a la mitad o al final del proceso.

11. Depende del proceso anterior, se responde esta casilla.
12. Observación del proceso.
13. Sumatoria de los pares pedidos para llevar control.
14. Sumatoria del costo de proceso con el objetivo de llevar el control de los activos y pasivos.
15. Firma de autorización de la persona encargada.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**FIGURA 5**  
**Formato orden de producción**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>1.Fecha:</b>						
<b>2.Cliente:</b>						
<b>3.Fecha de entrega:</b>						
<b>4.Número del pedido:</b>						
<b>5.Referencia</b>	<b>6.Cantidad</b>	<b>7.Color</b>	<b>8.Talla</b>	<b>9.Costo del proceso</b>	<b>10.Proceso en el que se encuentra</b>	<b>11. Proceso al que continuará.</b>
<b>12. Observación:</b>		<b>13. Total pedido</b>		<b>14. Total costo en proceso</b>	<b>15. Autorización:</b>	

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**TABLA 6**  
**Formato de control de materia prima por numeración**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.4. FORMATO DE CONTROL DE MATERIA PRIMA POR NUMERACIÓN</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Formato que coadyuva llevar un control del consumo de materia prima por numeración de productos, según el material utilizado para cada uno.
<b>OBJETIVO</b>
Reducir al máximo el consumo de materia prima y que no existan desperdicios.
Proporcionar control en el inventario de materiales.
Evitar los costos elevados.
<b>REQUISITOS</b>
El formato de consumo de materia prima lo tiene que realizar la persona encargada del área de materia prima.
Cada vez que se efectúe un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de materia prima.
El formato debe llenarse semanalmente para evitar la carencia de materiales.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Tipo de materiales que utilizará.
2. Cuántas unidades hay en existencia en almacén.
3. Costo por cada unidad de material.
4. Numeración disponible.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**TABLA 7**  
**Formato consumo de materia prima**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.5. FORMATO CONSUMO DE MATERIA PRIMA</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
El control interno de los materiales lo conforman una serie de formatos registros de contabilidad e informes, que dan a conocer los movimientos del área, desde el momento en que se solicitan al proveedor, hasta que el producto terminado ingresa al almacén respectivo.
<b>OBJETIVO</b>
Controlar el consumo de materias primas.
Organizar el proceso de producción.
Verificar las cantidades producidas.
<b>REQUISITOS</b>
El formato de consumo de materia prima lo tiene que realizar la persona encarga del área de materia prima.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de materia prima.
El formato debe llenarse diariamente para evitar la carencia de materiales.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Área en el que se utilizara el material.
2. Responsable de adquirir ese material.
3. Fecha que se utilizará el material.
4. Tipo de material que se utilizará.
5. Número de pedido, orden correlativo.
6. Cantidad total de material a utilizar.
7. Cantidad de materiales utilizados en el día.
8. Firma y sello de autorización

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**TABLA 8**  
**Formato de requisición de materiales**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.6. FORMATO DE REQUISICIÓN DE MATERIALES</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Este formato se llenará en el momento que ingresen materiales a la empresa, con la finalidad de llevar un control de cada artículo, con la respectiva numeración y el costo de ello.
<b>OBJETIVO</b>
Garantizar el óptimo aprovechamiento de los recursos humanos, así como el suministro eficiente de los recursos materiales a las diferentes áreas para coadyuvar a la prestación de los servicios que se proporcionan.
<b>REQUISITO</b>
El formato de requisición de materiales lo tiene que realizar la persona encargada del área de compras o materia prima.
El formato debe llenarse cada vez que ingrese material para evitar la carencia o exceso de los mismos.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de compras.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Nombre a quien se entregara el material.
2. Fecha que se estará entregando.
3. Numeración correlativa de formato.
4. Artículo de uso.
5. Cantidad de artículos.
6. En caso de suelas que numeración es.
7. Descripción del uso de los materiales.



8. Cantidad emitida del producto que se requiere realizar.
9. Costo unitario de los materiales.
10. Sumatoria de los costos unitarios por las unidades que se requieren.
11. Firma de persona que recibe el material.
12. Fecha de fue recibido el material.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**TABLA 9**  
**Formato de inventario producto terminado**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.7. FORMATO DE INVENTARIO PRODUCTO TERMINADO</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Formato que servirá para llevar un control de productos almacenados que esperan venderse o enviarse a los clientes finales, así se evitará tener producto obsoleto.
<b>OBJETIVO</b>
Reducir al mínimo posible los niveles de existencias.
Asegurar la disponibilidad de existencias (producto terminado en curso, materia prima, insumos) en el momento justo.
<b>REQUISITOS</b>
El formato de inventario producto terminado lo tiene que realizar la persona encargada del área de bodega.
El formato debe llenarse cada fin de mes o cada vez que el producto esté terminado.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de bodega.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Nombre de la persona encargada de llenar el formato.
2. Fecha que se realizará.
3. Descripción a largos rasgos del producto terminado.
4. Existencia en bodega al inicio de mes.
5. Existencia mínima que pueden llegar a tener.
6. Cantidad de productos vendidos.

7. Cantidad de existencia final, menos los productos vendidos.
8. Que necesitan para hacer el pedido al proveedor.
9. Firma y sello de autorización.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**TABLA 10**  
**Formato control de proceso de mano de obra variable**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.8. FORMATO CONTROL DE PROCESO DE MANO DE OBRA VARIABLE</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Son todos los registros y control de mano de obra que se emplean, deberán planearse con cuidado, con el objeto de satisfacer los siguientes requisitos mínimos: que deberán cubrirse con objeto de controlar adecuadamente todo lo relacionado al personal que labora en una industria: Todos los datos del trabajador, referentes a su categoría, su puesto, la orden, la tarea, el proceso el departamento a que debe cargarse el importe total trabajado.
<b>OBJETIVO</b>
Proporcionar control a operarios en cuestión de tiempo trabajado.
Permitir el tiempo adecuado para la realización del producto.
<b>REQUISITOS</b>
El formato control de proceso de mano de obra variable lo tiene que realizar la persona encargada del área de recursos humanos.
El formato debe llenarse semanalmente para llevar control de tiempos en producción y salarios.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de recursos humanos.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Área o proceso en el cual se llenara el formato.
2. Numeración de hoja en orden correlativo.
3. Nombre del encargado de realizar el formato.
4. Fecha que inicio el proceso de producción.
5. Referencia del color y talla del producto.
6. Número correlativo que está en la hoja de pedido.

7. Cantidad de pares al inicio del proceso.
8. Cantidad de materiales que entran al proceso.
9. Cantidad de pares que salen al final del proceso.
10. Área a la que continua el proceso terminado.
11. Fecha de terminación del proceso de producción.
12. Costo de mano de obra por cada par.
13. Maquinaria o herramienta utilizada en el proceso.
14. Horas que trabajo el operario en el día.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.





**TABLA 11**  
**Formato costos indirectos de fabricación**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.9. FORMATO COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Son todos los costos en que se necesita incurrir una empresa para cumplir los fines, costos que, salvo cosas o de excepción no pueden ser adjudicados a una orden de trabajo o a una unidad de producto, por lo que deben ser absorbidos por la totalidad de la producción.
<b>OBJETIVO</b>
Identificar el gasto que la empresa posee, para lograr el costo total de la producción.
Obtener el precio adecuado de cada producto de acuerdo con los costos indirectos y encontrar la rentabilidad.
<b>REQUISITOS</b>
El formato de costos indirectos de fabricación lo tiene que realizar la persona encargada del área financiera.
El formato debe llenarse cada fin de mes o cada vez que se incurra en costos indirectos de fabricación.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área financiera.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Nombre de los pagos que pertenecen a los costos indirectos.
2. Costo de cada pago que se tiene que realizar.
3. Que tiempo es el que se tiene que esperar para pagar los costos.
4. Nombre de los servicios que la empresa utiliza.
5. Costo del servicio que la empresa necesita.
6. Firma y sello de encargado.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**FIGURA 11**  
**Formato costos indirectos de fabricación**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

1.Rubro	2.Costo	3.Cada cuanto se paga
Gerente		
Servicios varios		
Contador		
Mantenimiento		
Publicidad		
Ferías		
Papelería		

4.Servicio	5.Costo del servicio
Agua	
Luz	
Teléfono	
Internet	
Alquiler	
Otros	
<b>6. Encargado</b>	

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**TABLA 12**  
**Formato reporte de ventas diarias**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.10. FORMATO REPORTE DE VENTAS DIARIAS</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Se utilizará para llevar un control en las ventas diarias, activos, productos, con el objetivo que el inventario mensual sea realice de una manera más eficiente y eficaz.
<b>OBJETIVO</b>
Proporcionar al empresario un método rápido, sencillo y preciso para recopilar las transacciones diarias de la empresa.
Permitir observar diariamente el comportamiento de los recursos económicos disponibles y a la vez controlar las finanzas.
<b>REQUISITOS</b>
El formato de reporte de ventas diarias lo tiene que realizar la persona encargada del área de ventas, un vendedor o el encargado de bodega.
El formato debe llenarse diariamente, con la finalidad que se recopile información de manera fácil y detallada.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de financiera.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Fecha que se realizó la venta.
2. Descripción del producto vendido.
3. Estilo, número y color del producto vendido.
4. Cantidad vendida.
5. Total de la venta en el día representado en números.
6. Firma y sello del vendedor.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**TABLA 13**  
**Formato ventas mensuales**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.11. FORMATO VENTAS MESUALES</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Servirá para llevar control del total de las ventas y conocer cuáles son los ingresos y egresos que se efectúan mensualmente.
<b>OBJETIVO</b>
Proporcionar a la empresa un control mensual en las ventas con el fin de mantener su inventario nivelado.
Observar el nivel de rentabilidad que se puede obtener.
Controlar el nivel de activos y pasivos de la empresa.
<b>REQUISITOS</b>
El formato ventas mensuales lo tiene que realizar la persona encargada del área financiera, un vendedor o el encargado de bodega.
El formato debe llenarse cada fin de mes.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de ventas.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Descripción de los meses.
2. Descripción del producto vendido.
3. Descripción de estilo y numeración del producto vendido.
4. Cantidad vendida.
5. Total de venta en todo el mes.
6. Firma y sello del encargado.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**FIGURA 13**  
**Formato de ventas mensuales**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>1.MES</b>	<b>2.Producto vendido</b>	<b>3.Estilo y numeración</b>	<b>4.Cantidad vendida</b>	<b>5.Total de venta</b>
<b>Enero</b>				
<b>Febrero</b>				
<b>Marzo</b>				
<b>Abril</b>				
<b>Mayo</b>				
<b>Junio</b>				
<b>Julio</b>				
<b>Agosto</b>				
<b>Septiembre</b>				
<b>Octubre</b>				
<b>Noviembre</b>				
<b>Diciembre</b>				

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**TABLA 14**  
**Formato cuantas unidades deben vender para cubrir costos**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.12. FORMATO CUANTAS UNIDADES DEBEN VENDER PARA CUBRIR COSTOS</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Divide cada uno de los costos, fijos, variables, pagos imprevistos y unidades limite que deben vender para cubrir cada uno de ellos, con el objetivo que se obtenga rentabilidad a la hora de vender el producto.
<b>OBJETIVO</b>
Permitir observar el punto de equilibrio.
Proporcionar una idea concisa y clara de los costos y gastos.
<b>REQUISITOS</b>
El formato de cuantas unidades deben vender para cubrir costos lo tiene que realizar la persona encargada del área financiera.
El formato debe llenarse cada fin de mes.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área financiera.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Descripción de los meses.
2. Cantidad de unidades disponibles en bodega listas para vender.
3. Fecha límite para vender unidades disponibles.
4. Total de unidades vendidas cuantitativamente.
5. Total de costos variables del mes correspondiente.
6. Total de costos fijos del mes correspondiente.
7. Pagos imprevistos del mes correspondiente.

8. Sumatoria total de los costos variables, fijos y pagos imprevistos.
9. Total de unidades que se tienen que vender.
10. Firma y sello de encargado.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**FIGURA 14**  
**Formato de cuantas unidades deben vender para cubrir costos**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

1. MES	2. Unidades por vender	3. Fecha limite	4. Total de unidades vendidas	5. Total de costos variables	6. Total de costos de costos fijos	7. Pago improvisito	8. Suma total	9. Total de unidades
Enero								
Febrero								
Marzo								
Abril								
Mayo								
Junio								
Julio								
Agosto								
Septiembre								
Octubre								
Noviembre								
Diciembre								

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**TABLA 15**  
**Formato control de encargados del área de empaque**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.13. FORMATO CONTROL DE ENCARGADOS DEL ÁREA DE EMPAQUE</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Se obtendrá el control de ingreso, salida de los encargados de empaque, así las horas trabajadas y el sueldo a pagar por tiempo.
<b>OBJETIVO</b>
Controlar ingreso y salida de empleados.
Evaluar horas de trabajo de colaboradores.
Analizar sueldo de colaboradores.
<b>REQUISITOS</b>
El formato control de encargados del área de empaque lo tiene que realizar la persona encargada del área de recursos humanos.
El formato debe llenarse cada vez que ingresen los empacadores.
Cada vez que se efectúe un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de recursos humanos.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Nombre del operario.
2. Hora de ingreso.
3. Hora de salida.
4. Total de horas trabajadas.
5. Total de sueldo a pagar por horas trabajadas.
6. Firma y sello de persona encargada.
7. Mes que el colaborador trabajará

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**TABLA 16**  
**Formato salario del colaborador a destajo**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.14. FORMATO SALARIO DEL COLABORADOR A DESTAJO</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Se obtendrá el control de mano de obra directa que son los salarios y prestaciones y demás pagos que la empresa hace por los operarios que realizan labores reales o propias de producción, o de prestación de un servicio. Con la finalidad que el trabajador realice bien el trabajo y de la misma forma sea remunerado.
<b>OBJETIVO</b>
Observar la mano de obra del colaborador y así remunerar el trabajo realizado.
Analizar el tiempo y calidad del producto elaborado por el colaborador.
<b>REQUISITOS</b>
El formato salario del colaborador a destajo lo tiene que realizar la persona encargada del área de recursos humanos.
El formato debe llenarse quincenalmente.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de recursos humanos.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Fecha en la que se realizó el producto.
2. Cantidad elaborada de producto.
3. Cantidad de comisión por para elaborado.
4. Salario del colaborador según producto elaborado.
5. Firma y sello de encargado de recursos humanos.

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



**TABLA 17**  
**Formato ficha de proveedores**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>4.15. FORMATO FICHA DE PROVEEDORES</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>
Se obtendrá el control en los pagos de proveedores, cuanto descuento se hizo, total a pagar, la forma de pago y el plazo que ellos proporcionan a la empresa.
<b>OBJETIVO</b>
Proporcionar registro de los proveedores para que se lleve un mejor control.
Evaluar la deuda que se tiene con cada proveedor para no obtener recargos por atrasos de pago.
<b>REQUISITOS</b>
El formato ficha de proveedores lo tiene que realizar la persona encargada del área de compras.
El formato debe llenarse cada vez que se adquiera un pasivo con los proveedores.
Cada vez que se efectuó un formato debe ir sellado y firmado por el encargado del área de compras.
<b>INSTRUCTIVO</b>
1. Nombre del proveedor.
2. Número de teléfono del proveedor.
3. Nombre de la empresa en la que trabaja el proveedor.
4. Producto o servicio que suministroo.
5. Si realizo descuento por la compra y ¿Cuánto? fue.
6. Cantidad total que se debe pagar al proveedor.
7. Forma de pago al proveedor, efectivo, cheque, deposito.

8. Plazo de pago que los proveedores dan al cliente.
--

9. Firma y sello de encargado.
--------------------------------

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.

**FIGURA 17**  
**Formato ficha de proveedores**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**

<b>1.Nombre:</b>			
<b>2.Número de teléfono:</b>			
<b>3.Nombre de la empresa:</b>			
<b>4.Producto o servicio que suministro:</b>			
<b>5.Descuento</b>	<b>6.Total de pago</b>	<b>7.Forma de pago</b>	<b>8.Plazo de pago</b>
<b>9. Encargado</b>			

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre 2014.



## CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación realizada sobre análisis de costos de producción en la empresa **INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA** en el municipio de Santa Catarina Mita departamento de Jutiapa, en el año 2014 se presentan las siguientes conclusiones:

1. Se comprueba que las unidades productivas dedicadas a la elaboración de calzado, no manejan un control exacto del costo real de producción, debido a que no elaboran registros contables adecuados que les permita determinar con exactitud el mismo, por lo cual se reportan pérdidas y no hay rentabilidad.
2. Se determina que los socios no efectúan un análisis de costos, vinculado a los ingresos y gastos en su conjunto, lo cual no permite obtener un indicador de rentabilidad que señale el resultado de sus operaciones.
3. Se determinó que la empresa no logra un mayor desarrollo, tiene factores que le afectan negativamente, no alcanza niveles de producción óptimos; se trabaja de forma empírica; el precio de venta de los productos no es el correcto, esto hace que pierdan una parte de los beneficios o ganancias e influye que los márgenes netos de utilidad sean nulos.
4. Se confirmó mediante el trabajo de investigación realizado, que carecen de un sistema de análisis de costos esto permite que la gerencia no conozca el costo de la producción, existencias en productos, no pueden tomar decisiones en cuanto a la fijación de precios, volumen de la producción así como determinar las causas de los resultados insatisfactorios.

## RECOMENDACIONES

Con base en la investigación realizada de análisis de costos de producción en la empresa **INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**, se presentan las siguientes recomendaciones, en relación a las conclusiones descritas con anterioridad:

1. Los socios que se dedican a la elaboración de calzado, es importante manejar un sistema contable diariamente de los ingresos, costos y gastos que utilizan en el proceso productivo, que les permita tener una base para determinar el costo de producción de los productos y emplear instrumentos de trabajo, con lo cual se elevará la producción para que la actividad sea rentable.
2. Que los socios implementen el indicador de rentabilidad como resultado de sus operaciones, para identificar la renta o beneficio de su actividad económica. Y así poder alcanzar los márgenes de utilidad deseados.
3. Realizar análisis de costos de producción en los que se pueda utilizar instrumentos adecuados que sean de utilidad para llevar un control exacto de los costos y gastos de la empresa, lo que ayudará a determinar correctamente el precio de venta de los productos y la ganancia esperada. Que se establezcan programas de financiamiento de capital, de forma fácil, oportuna y con bajas tasas de interés, que les ayuden a ser independientes y tengan mejor solvencia económica.
4. Que la empresa “**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**” adopte la idea de utilizar un sistema de análisis de costos que se pueda gestionar con INTECAP para generar información amplia y oportuna, y la contratación de un asesor financiero que pueda estabilizar la empresa por un tiempo determinado, esto le ayudará a ejercer un adecuado control de los costos de producción y una determinación técnica de los precios de venta de los productos elaborados.

## BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Guatemalteca de Exportadores (2013). **www.agexport.com**. Guatemala, Guatemala. Recuperado de:  
<<http://export.com.gt/agexport/acerca-de/produccion-calzado>>  
[Consulta: septiembre 2014].
- Cámara de Industria de Guatemala. Industriagate.com (2001). **Gremial de Fabricantes de Calzado y Productos Afines**. Guatemala, Guatemala. Recuperado de:  
<<http://industriagate.com/gremial-fabricantes-calzado-productos-afines>>  
[Consulta: septiembre 2014].
- Charles, Srikant, George (2007). Contabilidad de costos, un enfoque gerencial. (12<sup>a</sup>. ed.) Pearson Prentice Hall.
- Datar, S. M., Foster, G. y Horngren, C. T. (2007). Contabilidad de Costos, un enfoque gerencial. (12<sup>a</sup>. ed.). Pearson Prentice Hall.
- Evans, J. R. William M. y Lindsay (2008). Administración Y Control de la Calidad. (1<sup>a</sup>. ed.) Cengage Learning Latin America.
- Gitman, Lawrence J. y Zutter, Chad J. (2012). Principios de la administración financiera (10<sup>a</sup> ed.) Pearson Educación.
- Gitman Lawrence. (2007). Principios de la administración financiera. Tercera Edición. México. Oxford University Press.
- González C. J. A. (2006). Auditoría administrativa aplicada a las áreas nacionales de la cooperativa integral de producción de calzado

- COOPROCALZA, R.L. del municipio de Santa Catarina Mita, departamento de Jutiapa. Tesis URL.
- Guajardo, C. G. y Andrade de Guajardo, N.E. (2008). Contabilidad financiera. (5ª. ed.) McGraw-Hill, 2008.
- Hargandon b. y Múnera A. (2005). Contabilidad de costos. Segunda Edición. Colombia. Grupo Editorial Norma.
- Información y Negocios (2000). **www.quiminet.com**. México, México. Recuperado de:  
<[http://www.quiminet.com/articulos/el-proceso-para-fabricar-calzado18313.htm?mkt\\_source=22&mkt\\_medium=11682306308&mkt\\_term=66&mkt\\_content=&mkt\\_campaign=1](http://www.quiminet.com/articulos/el-proceso-para-fabricar-calzado18313.htm?mkt_source=22&mkt_medium=11682306308&mkt_term=66&mkt_content=&mkt_campaign=1)>  
[Consulta: septiembre 2014].
- Marketing virtual (2010). **www.dequate.com**. Guatemala, Guatemala. Recuperado de: <<http://www.dequate.com/municipios/pages/jutiapa/santa-catarina-mita/economia.php>>  
[Consulta: septiembre 2014].
- MBMT Internet (1999). **www.sapatosite.com**. Sao Paulo, Brasil. Recuperado de: <<http://www.sapatosite.com.br/portugues/historia.php>>  
[Consulta, septiembre 2014].
- Municipalidad de Santa Catarina Mita (2013). **www.munisantacatarinamita.com**. Santa Catarina Mita, Jutiapa, Guatemala. Recuperado de:  
<[http://www.munisantacatarinamita.gob.gt/index.php?option=com\\_content&view=article&id=76&Itemid=111](http://www.munisantacatarinamita.gob.gt/index.php?option=com_content&view=article&id=76&Itemid=111)>

[Consulta: septiembre 2014].

- Osorio J. (2006). Gestión financiera empresarial: contexto y casos colombianos. (1ª. ed) Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Pérez G. H. A. (2011). El flujo de efectivo como instrumento de la administración financiera en una empresa distribuidora de calzado para dama. Tesis USAC.
- Polimeni R, Fabozzi F. Y Adelberg A. (2005). Contabilidad de costos. Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. Colombia. Mc Graw Hill Interamericana.
- Ramírez Padilla, D. (2005). Contabilidad administrativa. Séptima edición. Interamericana editores, S.A de C.V
- Roldan, L. (2006). 10 pasos para aumentar su rentabilidad. (1ª. ed). España: Ediciones Díaz de Santos, S.A.
- Ruano V., S. (2009). Diagnóstico empresarial aplicado a las MyPIMES dedicadas a la industria del calzado en la cabecera municipal de Santa Catarina Mita, departamento de Jutiapa. Tesis URL.

**ANEXOS**



### Anexo 1 Guía de observación



Mediante la observación se pretende reunir información acerca del área financiera en la empresa “**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**” ubicada en la cabecera municipal de Santa Catarina Mita, Jutiapa. La observación estará a cargo del entrevistador quien anotará lo que considere conveniente para poder realizar el análisis.

1. ¿Verificar si realizan análisis de costos?

---

---

2. ¿Analizar si poseen Punto de Equilibrio?

---

---

3. ¿Conocer los costos fijos y variables?

---

---

---

4. ¿Verificar el margen de ganancia?

---

---

5. ¿Analizar el precio de cada producto y verificar si es el adecuado?

---

---

---

6. ¿Verificar que Estados Financieros?

- a. Balance General \_\_\_\_\_
- b. Estados de Resultado \_\_\_\_\_
- c. Flujos de Efectivo \_\_\_\_\_

7. ¿Analizar las razones financieras que utilizan?

- a. Razones de solvencia \_\_\_\_\_
- b. Razones de liquidez \_\_\_\_\_
- c. Razones de rentabilidad \_\_\_\_\_
- d. Razones de eficiencia \_\_\_\_\_





## Anexo 2



**Universidad de San Carlos de Guatemala  
Centro Universitario De Jutiapa JUSAC  
Licenciatura en Administración de Empresas  
Estudio Profesional Supervisado EPS**

Este cuestionario tiene por objetivo ayudarme a diagnosticar los procesos administrativos en el área financiera que la empresa aplica. Por favor responder las preguntas objetivamente, marcando la opción a elegir en los espacios en blanco. Estoy realizando este cuestionario con el compromiso que los datos que usted proporcione, serán tratados confidencialmente y solo serán para ser analizados como parte de un estudio en el proceso de implementación.

Nombre: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Tipo De Sociedad: \_\_\_\_\_ Número De Empleados \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfonos: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

Página Web: \_\_\_\_\_

### Costos

1. ¿Qué tipo de costos planean?

De fabricación	
De mantenimiento	
De distribución	
De administración	

---



---



---

2. ¿Utiliza un formato para calcular sus costos totales?

Si	<input type="checkbox"/>	Defina
No	<input type="checkbox"/>	¿Por qué?

---

---

---

3. ¿Tiene identificado los costos fijos y costos variables?

Si	<input type="checkbox"/>	Defina
No	<input type="checkbox"/>	¿Por qué?

---

---

---

4. ¿De qué manera determina los costos fijos mensuales de la empresa?

Punto de equilibrio	de	<input type="checkbox"/>
Observación		<input type="checkbox"/>
Sistema de costos	de	<input type="checkbox"/>
Otros		<input type="checkbox"/>

---

---

---

5. ¿Qué tipo de controles utiliza para la adquisición de materiales?

Hoja de requisición	<input type="checkbox"/>
Libro de actas	<input type="checkbox"/>
Hojas contables	<input type="checkbox"/>

---

---

---

6. ¿Qué sistema de salario utiliza en la empresa?

Por destajo   
 Por tiempo

---



---



---

7. ¿Cuenta con un sistema de incentivos para sus empleados?

Si  Defina  
 No  ¿Por qué?

---



---



---

8. ¿Qué jornadas de trabajo se lleva a Cabo en la empresa?

Diurna   
 Nocturna   
 Mixta

---



---



---

9. ¿Qué prestaciones pagan en la empresa?

IGSS   
 Vacaciones anuales   
 Aguinaldos   
 Indemnizaciones   
 Bono 14

---



---



---

10. ¿Qué tipos de gastos incurren durante el mes de producción?

De aprovisionamiento

De servicios exteriores

De personal

---

---

---

11. ¿Utilizan una base técnica para calcular sus costos de Administración y Distribución?

Si  Defina

No  ¿Por qué?

---

---

---

12. ¿Cuenta con un control y contabilización de la mano de obra?

Si  Defina

No  ¿Por qué?

---

---

---

13. ¿Tiene definido un sistema y reglamento de compras de materias primas?

Si  Defina

No  ¿Por qué?

---

---

---

14. ¿Conoce el Margen de contribución Unitario?

Si  Defina  
 No  ¿Por qué?

---



---



---

15. ¿Cómo determina el precio de venta para cada línea de productos?

Mercado   
 Porcentaje de ganancia   
 Indicado   
 Otro

---



---



---

16. ¿Conoce cuantas unidades de productos tiene que vender para cubrir sus costos Totales?

Si  Defina  
 No  ¿Por qué?

---



---



---

### Punto de equilibrio

17. ¿Tiene un punto de equilibrio establecido en sus líneas de producción?

Si  Defina  
 No  ¿Por qué?

---



---

18. ¿Cuenta con una base para la elaboración de la gráfica del punto de equilibrio?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

19. ¿Conoce la Importancia de un análisis del punto de equilibrio?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

20. ¿Cuáles las decisiones que se pueden tomar con el análisis del punto de equilibrio?

Si pierde   
Si gana   
Establecimiento de precios

---

---

---

21. ¿Ha realizado análisis COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

**Materiales de Desperdicio, Defectuoso o Averiadados**

22. ¿Cuenta con un proceso de administración de materiales de desperdicio, defectuosos o averiadados?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

23. ¿Recuperan el Costo de los Materiales defectuosos o averiadados?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

24. ¿Utiliza actividades para el aprovechamiento de los materiales defectuosos o averiadados?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

**Negociación Con clientes y Proveedores**

25. ¿Brinda descuentos a sus clientes por órdenes de mayor volumen?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

26. ¿Qué aspecto prefiere en un proveedor?

Entrega a tiempo  
 Acceso fácil y rápido  
 Costos bajos  
 Calidad


---



---



---

27. ¿Su Proveedor acepta las devoluciones de productos sin ningún inconveniente?

Si  Defina  
 No  ¿Por qué?

---



---



---

28. ¿Puede devolverle a su proveedor productos que tiene estancados durante un periodo largo?

Si  Defina  
 No  ¿Por qué?

---



---



---

29. ¿Qué opciones de créditos le brinda su proveedor?

0 a 30 días   
 30 a 60   
 60 a 90

---



---



30. ¿Su Proveedor le efectúa descuentos por pronto pago?

5%	<input type="checkbox"/>
10%	<input type="checkbox"/>
20%	<input type="checkbox"/>
25%	<input type="checkbox"/>

---

---

---

31. ¿Su proveedor brinda descuentos por volumen de compra?

5%	<input type="checkbox"/>
10%	<input type="checkbox"/>
20%	<input type="checkbox"/>
25%	<input type="checkbox"/>

---

---



**Universidad de San Carlos de Guatemala**  
**Centro Universitario De Jutiapa JUSAC**  
**Licenciatura en Administración de Empresas**  
**Estudio Profesional Supervisado EPS**



**Este cuestionario tiene por objetivo ayudarme a diagnosticar los procesos administrativos en el área financiera que la empresa aplica. Por favor responder las preguntas objetivamente, marcando la opción a elegir en los espacios en blanco. Estoy realizando este cuestionario con el compromiso que los datos que usted proporcione, serán tratados confidencialmente y solo serán para ser analizados como parte de un estudio en el proceso de implementación.**

Nombre: \_\_\_\_\_

Cargo: \_\_\_\_\_

Empresa: \_\_\_\_\_ Fecha: \_\_\_\_\_

Tipo De Sociedad: \_\_\_\_\_ Número De Empleados \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_ Teléfonos: \_\_\_\_\_

Correo Electrónico: \_\_\_\_\_

Página Web: \_\_\_\_\_

1. ¿Utiliza de forma eficiente su mano de obra?

Si		Defina
No		¿Por qué?

---



---



---

2. ¿Qué sistema de salario le proporciona la empresa?

A destajo   
Por tiempo

---

---

---

3. ¿La empresa cuenta con un sistema de incentivos para sus colaboradores?

Si  Defina  
No  ¿Por qué?

---

---

---

4. ¿De qué manera se le proporciona el incentivo?

Especias   
Efectivo   
Vacaciones   
Otros

---

---

---

5. ¿Qué jornadas de trabajo se llevan a cabo en la empresa?

Diurna   
Nocturna   
Mixta

---

---

6. ¿Qué prestaciones le paga la empresa?

IGSS	<input type="checkbox"/>
Vacaciones anuales	<input type="checkbox"/>
Aguinaldos	<input type="checkbox"/>
Indemnizaciones	<input type="checkbox"/>
Bono 14	<input type="checkbox"/>

---

---

---

7. ¿La empresa le brinda descuentos por compra de productos?

5%	<input type="checkbox"/>
10%	<input type="checkbox"/>
20%	<input type="checkbox"/>
25%	<input type="checkbox"/>

---

---

### Anexo 3

## GLOSARIO

**Activos.** Conjunto de bienes y derechos que posee la empresa y que se espera produzcan beneficios. Un activo es un recurso económico propiedad de la empresa.

**Activos a largo plazo.** Un activo diferente al activo circulante. Cuentas cuyo término se vence en un plazo mayor de 12 meses.

**Activos Circulantes o corrientes.** Un activo que se espera será convertido en efectivo, vendido o consumido, durante los próximos doce meses, o dentro del ciclo normal del negocio si este es mayor de un año, sin interferir la operación normal del negocio.

**Activos Fijos Tangibles o Activos de planta.** Se denomina activos fijos a los bienes de larga vida adquiridos para usarlos en la operación de la empresa y que su destino no es la venta.

**Activos Intangibles.** Aquellos activos usados en la operación de una empresa pero que no tienen sustancia física y no son corrientes, Marcas, patentes, software, etc.

**Análisis Costo-Beneficio.** Forma de evaluación de la eficiencia en la que dos o más alternativas, son comparadas mediante la relación entre los recursos consumidos (unidades monetarias) y los resultados producidos medidos en unidades monetarias.

**Análisis Costo-Efectividad.** Forma de evaluación de la eficiencia en la que dos o más alternativas, son comparadas mediante la relación entre los costos medidos en unidades monetarias y los resultados producidos en términos de efectividad.

**Análisis Costo-Eficacia.** Forma de evaluación de la eficiencia en la que dos o más alternativas, son comparadas mediante la relación entre los recursos consumidos valorados en unidades monetarias y los resultados producidos en términos de eficacia.

**Análisis Costo-Utilidad** Forma de evaluación de la eficiencia en la que dos o más alternativas son comparadas mediante la relación entre los recursos consumidos (unidades monetarias) y la supervivencia ajustada por calidad de vida.

**Costo.** Es la magnitud de los recursos materiales, laborales y monetarios necesarios para alcanzar un cierto volumen de producción con una determinada calidad.

**Costo de ventas.** El costo del inventario que el negocio ha vendido a los clientes; en la mayor parte de los negocios comercializadores es el mayor gasto individual.

**Costo de los Activos Fijos.** El costo de los activos fijos es igual a su precio de adquisición más los gastos de fletes, seguro de la transportación, instalación y montaje, función de prueba y cualquier otro costo necesario para hacer que el activo fijo quede listo para ser usado.

**Costo de Mercado, el más bajo.** Técnica de valuación de una cartera de valores negociables en el balance general al costo o valor de mercado, una disminución en el valor de mercado por debajo del costo implica el reconocimiento de una pérdida no realizada.

**Costo de Reposición.** El costo estimado de reposición de un activo en la fecha del balance general corriente. Se exige revelación de estos datos en compañías grandes.

**Costo del inventario.** El precio pagado para adquirir existencias, no el precio de venta de los bienes. El costo del inventario incluye su precio de facturación menos todos los descuentos, más los aranceles, costos de transportación, seguro mientras esté en tránsito y todos los demás costos incurridos para dejar las mercancías listas para la venta

**Costo Real.** Está constituido por el conjunto de gastos efectivamente incurridos por la empresa o unidad organizativa en determinado período de tiempo. Comprende los gastos ocasionados para garantizar la producción de bienes materiales y servicios prestados expresados en forma monetaria y que incluye fundamentalmente el valor de los objetos de trabajo insumidos, el trabajo vivo

expresado como salario y los gastos relacionados con la depreciación de los activos fijos tangibles.

**Costos de Organización.** Costos incurridos para la formación de una sociedad anónima.

**Costos Directos:** Son aquellos que se pueden identificar plenamente o asociar a los productos y servicios procesados o ejecutados, así como también puede decirse de aquellos sobre los que un área determinada tiene responsabilidad en su empleo o utilización.

**Costos Estándar.** Son costos cuidadosamente predeterminados que constituyen costos objetivo es decir que deben lograrse mediante operaciones eficientes.

**Costos Estimados.** Son costos que se calculan sobre bases de conocimiento y experiencia, antes de iniciarse el proceso productivo. Mediante el costo estimado se obtienen aproximaciones de lo que se debe gastar.

**Costos Fijos:** Son aquellos que permanecen inalterables aunque aumente o disminuya el nivel de los servicios prestados o de la producción.

**Costos Indirectos:** Está constituido por los gastos que no son identificables con una producción o servicio dado, relacionándose con éstos en forma indirecta.

**Costos Predeterminados.** Estos costos son los que se calculan con anterioridad a la fabricación de un producto o prestación de un servicio, tomando como base condiciones futuras específicas.

**Costos Semivariantes o Semifijos.** Son costos que permanecen constantes dentro un determinado intervalo de ventas.

**Costos Variables.** Varían proporcionalmente a los cambios experimentados en el volumen de la producción.

**Eficacia.** Podemos definirla como el nivel de consecución de metas y objetivos. La eficacia hace referencia a nuestra capacidad para lograr lo que nos proponemos.

**Eficiencia.** Como la relación entre los recursos utilizados en un proyecto y los logros conseguidos con el mismo. Se entiende que la eficiencia se da cuando se utilizan menos recursos para lograr un mismo objetivo. O al contrario, cuando se logran más objetivos con los mismos o menos recursos.

**Gasto:** Representan el monto total, en términos monetarios, de los recursos materiales, laborales y financieros utilizados durante un período cualquiera, en el conjunto de la actividad empresarial

**Gastos acumulados.** Un gasto en el que se ha incurrido pero que aún no se ha pagado.

**Gastos causados.** Gastos tales como salarios de empleados e intereses sobre documentos por pagar que se han acumulado día a día, pero que no se han registrado ni pagado al final del período. También se denominan gastos no registrados.

**Gastos de Atención a visitantes.** Gastos provenientes de los servicios prestados a uno o varios funcionarios de otras instituciones durante la relación de trabajos conjuntos que asume la organización.

**Gastos de Capital.** Gasto que aumenta la capacidad o eficiencia de un Activo o amplía su vida útil. Estos gastos se cargan a una cuenta de Activo.

**Gastos de Operación.** Los gastos en el desarrollo de actividades en las que no existe producción en proceso, con la excepción del costo de las mercancías vendidas, en que se incurre en la principal línea de negocios de la entidad: alquiler, depreciación, sueldos, salarios, servicios públicos, impuestos a las propiedades y suministros

**Gastos deducibles.** Son aquellos gastos en que incurre la entidad para obtener ingresos y que la Ley Tributaria especifica que puede ser descontados de los ingresos obtenidos para calcular la utilidad imponible a los efectos del cálculo del impuesto.

**Gastos Diferidos a Largo Plazo (Gastos de Organización).** Son los gastos no identificables con un activo fijo en particular que se incurren en la etapa de organización inicial y puesta en marcha de equipamiento.

**Gastos estimados por pagar.** Se incluye en esta cuenta el importe estimado de aquellos gastos que pertenecen al período corriente, cuando al cierre del ejercicio contable no se han recibido las facturas o documentos justificativos. Ej. Gastos



de electricidad, teléfono, almacenaje, fletes y otros que por sus características son necesarios estimarlos para lograr el registro oportuno.

**Gastos pagados por adelantado.** Una categoría de activos diversos que normalmente expiran o se consumen en el futuro cercano. Pagos anticipados por gastos tales como arriendo y seguros.

**Gastos por cuentas incobrables.** El costo que tiene para el vendedor el conceder un crédito. Se presenta debido a fallas en cobrar al cliente.

**Gastos por cuentas malas.** Otro nombre de Gastos por cuentas incobrables.

**Gastos procesales.** En los que se incurre cuando el caso objeto de la queja o reclamación se lleva a los tribunales.

**Liquidez.** Término que se refiere a la condición de un individuo o negocio en el cual un alto porcentaje de los activos puede convertirse rápidamente en efectivo sin que entrañe pérdidas de consideración por la aceptación de precios de sacrificio.

**Pasivo a corto plazo.** Una deuda que se tiene que pagar en el transcurso de un año o del ciclo de operación de la entidad si este ciclo es mayor de un año. También se denomina Pasivo circulante.

**Pasivos.** Conjunto de obligaciones, deudas que la organización tiene con otras personas o entidades, conocidas como acreedores que representan el financiamiento a la entidad por parte de terceros.

**Punto de equilibrio.** Es aquel nivel de actividad en el que la empresa ni gana, ni pierde dinero, su beneficio es cero.

**Rentabilidad.** Beneficio comparado con los recursos propios invertidos para obtener esos beneficios.

**Solvencia.** Es un indicador que se practica sobre los estados contables, es una relación entre el total de activos de una entidad (persona física o jurídica) y el total de pasivos. Dicha relación es un cociente, que representa que cada un peso de pasivo cuantos recursos cuenta para hacer frente.

**Anexo 4**  
**TABLA 18**  
**Costo de producción de un par de zapatos para dama**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**  
**(Cifras en Quetzales)**

Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Precio unitario	Costos total
<b>Insumos</b>				
Piel	Pies	3	20.50	61.50
Suela	Unidad	1	15.00	15.00
Forro	Yarda		1.36	1.36
Tela para punta	Yarda		0.40	0.40
Tela para talonera	Yarda		0.50	0.50
Plantilla de acabado	Yarda	1	1.00	1.00
Plantilla de montado	Plancha	1	1.00	1.00
Tiner	Galón		0.40	0.40
Limpiador	Galón		0.53	0.53
Pegamento blanco	Galón		1.38	1.38
Pegamento amarillo	Galón		1.83	1.83
Aditivo al pegamento	Litro		0.50	0.50
Ojete	Ciento	2	0.10	0.10
Chinche	Libra		0.10	0.10
Hilo	Cono		1.00	1.00
Cintas	Par	1	3.00	3.00
Totales				<b>89.60</b>
<b>Mano de obra</b>				
Alistado	Par	1	11.00	11.00
Ensuelado	Par	1	9.00	9.00
Empacado	Persona		4.00	4.00
Bonificación	Persona		0.33	0.33
Totales				<b>24.33</b>
<b>Costos indirectos</b>				
Luz	-		1.40	1.40
Teléfono – internet	-		0.80	0.80
Bolsa grande	Ciento		0.10	0.10
Bolsa pequeña	Ciento		0.25	0.25
Cuota IGSS 11.67%			0.87	0.87
Prestaciones 30.55%			2.28	2.28
Totales				<b>5.70</b>
<b>Total neto</b>				<b>119.63</b>

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre, 2014.

**Anexo 5**  
**TABLA 19**  
**Municipio de Santa Catarina Mita, Departamento de Jutiapa**  
**INDUSTRIA Y COMERCIALIZADORA K'TOCALZA**  
**Estado de Resultados**  
**Costo de producción de un par de zapatos para dama**  
**Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2,014**  
**(Cifras en Quetzales)**

Ventas		1, 200,000.00
(-) Costo de venta		(1, 103,690.06)
Utilidad bruta		<b><u>96,309.94</u></b>
(-) Gastos de administración		<b>384,000.00</b>
Sueldos	384,000.00	
(-) Gastos fijos		<b>42,855.04</b>
Arrendamiento	26,400.00	
Viáticos	15,255.04	
Gastos administrativos	1,200.00	
Perdida del ejercicio		<b><u>(-330,545.10)</u></b>

Fuente: investigación de campo, Grupo EPS, segundo semestre, 2014.