



**Universidad  
de Holguín**

---

FACULTAD  
CIENCIAS EMPRESARIALES  
Y ADMINISTRACIÓN

DPTO. CONTABILIDAD

# PROCEDIMIENTO PARA EL REGISTRO, CÁLCULO Y ANÁLISIS DE LOS COSTOS REALES EN LA UEB TIENDAS MAYORISTAS SUCURSAL CIMEX HOLGUÍN

## TESIS PRESENTADA EN OPCIÓN AL TÍTULO DE LICENCIADO EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Autora: Yisell Almaguer Gómez

Tutora: MsC. Yaisel Rodríguez Hernández

HOLGUÍN 2018



## PENSAMIENTO

*“Hoy los costos nos preocupan mucho y tenemos que trabajar sobre ellos insistentemente. Es nuestro modo fundamental de medir la gestión de las unidades o de las empresas cuando los precios se han mantenido fijos...”*

*Tener un análisis de los costos bien hecho, le permite a cualquier director de empresa o administrador de unidad dominarlo todo totalmente”*

*Ernesto Che Guevara*

## DEDICATORIA

*A mi mamá, mi padrastro y mi abuela que me han ayudado en todo incondicionalmente y con su apoyo han permitido que este sueño se haga realidad.*

*A mi esposo por su colaboración y comprensión en cada momento*

*A todos los demás familiares que me han alentado en los momentos difíciles.*

## AGRADECIMIENTOS

*A mi familia por estar siempre presentes en cada momento de mi vida y por  
incentivarme con su amor a seguir adelante.*

*A mi esposo por estar a mi lado y darme su cariño y comprensión en este período  
crucial de mi vida.*

*A mi tutora Yaisel Rodríguez Hernández por su ayuda y paciencia en todo momento*

*A mis amigos que fueron partícipes de cada alegría y tristeza en esos 6 años de  
carrera.*

*A mi jefe Jorge Luís Paneca y a mis compañeros de trabajo en la Gerencia  
Económica por su ayuda y comprensión.*

## **RESUMEN**

El presente trabajo se realizó en la Unidad Empresarial de Base (UEB) Tiendas Mayoristas, Sucursal CIMEX Holguín, el mismo aborda una de las problemáticas de mayor interés en su estudio teórico y práctico en nuestro país.

Tiene como objetivo fundamental calcular, registrar y analizar los costos reales de las ventas a clientes afiliados, para una mejor toma de decisiones que posibilite un proceso eficiente en la planificación y determinación de los costos como un eslabón fundamental para el desarrollo económico de la entidad.

La investigación en lo adelante está estructurada para su presentación en Introducción y dos capítulos. El capítulo 1 contiene un marco teórico metodológico en el cual se hace un análisis de los principales elementos teóricos sobre los sistemas de costos de la contabilidad, conceptos y definiciones, y su evolución; y en el capítulo 2 el registro, cálculo y análisis de los costos reales de venta en la UEB Tiendas Mayoristas, Sucursal CIMEX Holguín.

Para el desarrollo de la investigación se emplearon de forma interrelacionada métodos, procedimientos y técnicas del conocimiento teórico y empírico dado el carácter sistémico que ha de tener toda investigación, como son lógico-abstracto, inductivo-deductivo, observación y revisión de documentos existentes en la empresa, específicamente los relacionados con la recopilación de la información primaria.

Estos métodos, aunque fueron expuestos por separado, no se trabajaron de forma independiente, sino como un sistema. Además, dentro de este sistema se utilizaron determinadas disciplinas auxiliares que permitió cumplir con los objetivos planteados mediante un proceso de refinamiento sucesivo.

## Índice

INTRODUCCIÓN .....	1
<b>CAPITULO 1: MARCO TEÓRICO- REFERENCIAL DE LA CONTABILIDAD Y SISTEMAS DE COSTOS Y SU EVOLUCIÓN .....</b>	<b>6</b>
1.1 La Contabilidad de costos, su historia y evolución .....	6
1.1.2 Evolución del estudio de los costos en el ámbito Universitario y del concepto Contabilidad de Costos .....	8
1.1.3 Etapas más representativas en la evolución de los sistemas de costos en Cuba .....	10
1.2 Sistemas de Costos .....	14
1.2.1 Tipos de sistemas de costos .....	14
1.2.2 Clasificación de los costos que existen dentro de una empresa y sus características. ....	16
1.2.3 Funciones de los costos .....	18
1.3 Costos de Comercialización .....	23
1.3.1 Los costos de comercialización y sus variaciones .....	24
1.4 Caracterización Sucursal Cimex Holguín. ....	26
1.4.1 Caracterización de la Entidad UEB Tiendas Mayoristas Sucursal Cimex Holguín .....	27
<b>CAPÍTULO 2: PROCEDIMIENTO PARA EL REGISTRO, CÁLCULO Y ANÁLISIS DE LOS COSTOS REALES EN LA UEB TIENDAS MAYORISTAS SUCURSAL CIMEX HOLGUÍN .....</b>	<b>31</b>
2.1 Caracterización de la UEB tiendas mayoristas Sucursal CIMEX Holguín .....	31
2.2 Propuesta del procedimiento para registro, cálculo, y análisis de los costos ..	31
2.3 Aplicación parcial del procedimiento para el registro, cálculo y análisis de los costos reales de comercialización en la UEB Tiendas Mayoristas.....	47
<b>Conclusiones.....</b>	<b>66</b>
<b>Recomendaciones.....</b>	<b>67</b>
<b>Bibliografía.....</b>	<b>68</b>
<b>Anexos</b>	

## **INTRODUCCIÓN**

En la actualidad, las sociedades se enfrentan a profundos cambios que provocan la necesidad de que las organizaciones e instituciones se adapten a las exigencias del nuevo entorno en que tienen que funcionar y transformen sus estructuras y formas de acción. En Cuba, la búsqueda de mayores resultados económicos y sociales es fundamental en el sector empresarial, como única vía para fortalecer la economía e inserta hoy en día, el costo de un producto o servicio se expresa en la mayoría de las situaciones en términos de dinero o capital (que sí puede variar en moneda de acuerdo a la región o espacio en la que se realice el intercambio). Sin embargo, en la antigüedad y durante mucho tiempo, la humanidad llevó adelante sus intercambios comerciales y económicos a través de la entrega de otros elementos tales como especias.

El costo de un producto o servicio no es un número elegido al azar. Normalmente, y para que aquel quien lo vende pueda obtener una ganancia mínima, debe tener en cuenta diferentes elementos que se suman y que hacen a su desarrollo. En este sentido, el costo de una lapicera puede ser no sólo el material en el que está hecha sino que también se debe incluir la mano de obra, el tiempo invertido en su realización, el conocimiento o capacitación que la persona debía tener para realizarlo, el transporte hacia el lugar de venta, el empaquetamiento, etc.

Con la nueva actualización del modelo económico la importancia de la planificación, cálculo y análisis de los sistemas de costos se encuentran condicionados por la propiedad colectiva de los medios de producción, el carácter social de la producción y el principio socialista de distribución en base a la cantidad y calidad del trabajo aportado como se plantea en los Lineamientos 1 y 7 “ El sistema de planificación socialista continuará siendo la vía principal para la dirección de la economía nacional y debe transformarse en sus aspectos metodológicos, organizativos y de control. Lograr que el sistema empresarial del país está constituido por empresas eficientes, bien organizada y eficaces y serán creadas las nuevas organizaciones superiores de dirección empresarial.”

En la sociedad socialista los costos son una herramienta de trabajo que permiten controlar y analizar la producción, para de esta forma ir al aprovechamiento

total de los recursos, aumentar la productividad y con ello la producción de bienes de consumo, con el fin de satisfacer las necesidades crecientes de la sociedad. Actualmente, dado el desarrollo se hace necesario analizar los costos tradicionales para brindar una información cuantitativa y cualitativa que ayuden al logro de un alto nivel competitivo en sus producciones y servicios, con calidad y prestaciones que satisfagan las necesidades de los clientes, bajo un criterio de eficiencia económica que permitan un desarrollo continuado.

Como ya sabemos el control de los costos es de vital importancia para toda empresa que se dedica a la comercialización de cualquier tipo de producto ya que esto servirá para determinar tanto el precio de venta como la utilidad que se desea obtener.

La UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín ubicada en carretera San Rafael Km 5 ½ , que tiene como objeto social la realización de actividades de carácter comercial mayorista y minorista.

El cálculo y análisis de los costos para su utilización, control y evaluación por parte de la UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín, permite efectuar el manejo racional de los recursos materiales, financieros y humanos que a su disposición tienen, cuyo papel fundamental es alcanzar los volúmenes de ventas deseados con el mínimo de gastos, siempre y cuando su cálculo corresponda a un registro fiel y oportuno de los gastos reales incurridos en la comercialización de los productos en correspondencia con las normas y procedimientos establecidos en la contabilidad de costos.

Mediante un análisis exhaustivo realizado dentro de la UEB se pudo comprobar que sus principales servicios a los clientes afiliados presentan variaciones de sus costos reales con respecto a los planificados originados por las siguientes dificultades:

- Las ventas a clientes afiliadas son superiores a las planificadas en porcentos elevados,
- Los costos se sobregiran al ser cargados gastos ajenos a la comercialización,
- La ficha de costo no se realizan por los servicios que se prestan,
- Los gastos asociados a la comercialización no se prorratan debidamente a los diferentes servicios,
- El análisis de los costos reales con respecto a los planificados no se realiza adecuadamente,

Ante las dificultades que afronta la entidad se establece como Problema Social el escaso nivel de información del costo real de la comercialización de los productos que se le vende a las afiliadas por lo que imposibilita que los directivos de la entidad puedan tomar una decisión precisa y eficaz a la hora de planificar los costos para determinados periodos.

Por lo anteriormente expuesto se puede plantear como Problema Científico de la presente investigación: ¿Cómo analizar los costos reales en la UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín?

Por lo anteriormente declarado se define como Objeto de Estudio de la investigación la contabilidad de los costos, para facilitar el estudio del entorno que presenta la contabilidad de costo que se encuentra implementado en la entidad se define como Objetivo: Elaborar un procedimiento para el registro, cálculo y análisis del costo real de las ventas a afiliadas por parte de los directivos de la entidad para una mejor toma de decisiones y el **Campo de Acción** el registro, cálculo y análisis del costo de la UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín

Para dar cumplimiento al objetivo propuesto se plantea la siguiente **Hipótesis**: Si se elabora un procedimiento para el registro, cálculo y análisis del costo real de las ventas a afiliadas entonces se podrá tomar una mejor decisión por parte de los directivos de la entidad.

En busca de darle cumplimiento al objetivo general propuesto se propone realizar las siguientes tareas:

1. Estudio teórico de las generalidades y evolución de los sistemas de Costos y la contabilidad de costos,
2. Caracterización y análisis de la situación actual de los costos en la entidad,
3. Establecer y elaborar un procedimiento para el registro, cálculo y análisis de los costos en la entidad.
4. Valorar los resultados y establecer las conclusiones correspondientes.

Para cumplimentar los objetivos se utilizaron un conjunto de procedimientos y técnicas para facilitar la orientación, búsqueda y dirección adecuada, en correspondencia con el objetivo trazado,

### **Métodos Teóricos**

- Hipotético-deductivo, para formular la hipótesis y evaluar el cumplimiento de la misma,
- Lógico-abstracto: permitió aislar, separar y determinar las cualidades esenciales que caracterizan a los conceptos analizados, para luego, por medio de la generalización, poder expresar las regularidades esenciales de los conceptos en particular,

### **Métodos Empíricos**

- Lógico-abstracto: permitió aislar, separar y determinar las cualidades esenciales que caracterizan a los conceptos analizados, para luego, por medio de la generalización, poder expresar las regularidades esenciales de los conceptos en particular,
- Observación y revisión de documentos existentes en la empresa, específicamente los relacionados con la recopilación de la información de los indicadores que expresan los conceptos analizados, así como algunas directivas acerca de la medición de los mismos,

### **Procedimientos de investigación**

- Análisis y Síntesis, para analizar y sintetizar la información necesaria a partir de la revisión bibliográfica, así como descomponer cada uno de los conceptos abordados en sus elementos constitutivos para poder analizar,
- valorar y conocer sus particularidades, y simultáneamente con el empleo de la síntesis, agruparlos conceptualmente mediante tablas,

Estos **métodos y procedimientos** aunque fueron expuestos por separado, no se trabajaron de forma independiente, sino como un sistema. Además, dentro de este sistema se utilizaron determinadas disciplinas auxiliares que permitió cumplir con los objetivos planteados mediante un proceso de refinamiento sucesivo.

El Resultado de la investigación lo constituye la elaboración de un procedimiento para el registro, cálculo y análisis de los costos reales en la UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín.

La investigación en lo adelante está estructurada para su presentación en dos capítulos. El capítulo 1 contiene un marco teórico metodológico en el cual se hace un análisis de los principales elementos teóricos sobre los sistemas de costos de la

contabilidad, conceptos y definiciones, y su evolución. En el capítulo 2 la elaboración de un procedimiento para el registro, cálculo y análisis de los costos reales en la UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín.

## **CAPITULO 1: MARCO TEÓRICO- REFERENCIAL DE LA CONTABILIDAD Y SISTEMAS DE COSTOS Y SU EVOLUCIÓN**

El presente capítulo tiene como objetivo: consultar la literatura especializada donde se aborden temáticas que contribuirán a una mejor comprensión de los temas tratados durante el desarrollo del trabajo. Consta de cuatro epígrafes con subepígrafes que hacen un acercamiento teórico a la contabilidad de los costos, su historia y evolución en el mundo, el ámbito Universitario y las etapas más representativas de su evolución en Cuba.

Además se hace referencia a los sistemas de costo como proceso clave para facilitar la adopción de medidas oportunas para corregir las desviaciones existentes, tipos y clasificaciones de los mismos. Se realiza una caracterización de UEB Tiendas Mayoristas Holguín, y se diagnostica el proceso contable específicamente de la actividad de costos y sus principales dificultades

### **1.1 La Contabilidad de costos, su historia y evolución**

Calcular los costos de una empresa ha sido casi una necesidad básica a la hora de hacer una planeación y controlar el objeto social, y se ha convertido también en la herramienta más eficaz a la hora de determinar la viabilidad de un negocio cualquiera. Es por esto que este enfoque de la contabilidad ha adquirido tanta importancia a través de todos los tiempos.

El surgimiento de la contabilidad de costos se ubica una época antes de la Revolución Industrial. Esta, por la información que manejaba, tendía a ser muy sencilla, puesto que los procesos productivos de la época no eran tan complejos. Estos consistían en un empresario que adquiría la materia prima; luego ésta pasaba a un taller de artesanos, los cuales constituían la mano de obra a destajo; y después, estos mismos últimos eran los que vendían los productos en el mercado. De manera que a la contabilidad de costos sólo le concernía estar pendiente del costo de los materiales directos.

Este sistema de costos fue utilizado por algunas industria europeas entre los años 1485 y 1509.

Hacia 1776 y los años posteriores, el advenimiento de la Revolución Industrial trajo a su vez las grandes fábricas, las cuales por el grado de complejidad que conllevaban

crearon el ambiente propicio para un nuevo desarrollo de la contabilidad de costos. Y aunque Inglaterra fue el país en el cual se originó la revolución, Francia se preocupó más en un principio por impulsarla. Sin embargo, en las últimas tres décadas del siglo XIX Inglaterra fue el país que se ocupó mayoritariamente de teorizar sobre los costos. En 1778 se empezaron a emplear los libros auxiliares en todos los elementos que tuvieran incidencia en el costo de los productos, como salarios, materiales de trabajo y fechas de entrega.

Aproximadamente entre los años 1890 y 1915, la contabilidad de costos logró consolidar un importante desarrollo puesto que diseñó su estructura básica, integró los registros de los costos a las cuentas generales en países como Inglaterra y Estados Unidos ( E.U.A ) , y se aportaron conceptos tales como: establecimientos de procedimientos de distribución de los costos indirectos de fabricación, adaptación de los informes y registros para los usuarios internos y externos, valuación de los inventarios, y estimación de los costos materiales y mano de obra. Básicamente hasta acá, se podría decir que este enfoque de la contabilidad ejercía control sobre los costos de producción y registraba su información con la base de datos históricos, pero a raíz de la integración que se dio entre la contabilidad general y la contabilidad de costos entre los años de 1900 y 1910, esta última pasó a depender de la general.

La contabilidad de costos históricos o resultantes representó un avance sustancial en materia de información para quienes tenían que “gerenciar” empresas. El conocimiento de costos unitarios y la información analítica suministrada por la contabilidad de costos permitieron comparar períodos, y las diferencias resultantes llevaron a la necesidad de conocer las causas. Es el conocimiento de la etapa de control.

Luego de esto, entre los años 1920 y 1930, época de la gran depresión en los (E.U.A), y en las cuales la contabilidad se comenzaba a entender como una herramienta de planeación y control, lo cual demandaba la necesidad de crear nuevas formas para anticiparse a los simples hechos económicos históricos, surgen de los costos predeterminados y los costos estándar.

Posterior a la gran depresión se comienza a dar gran preponderancia a los diferentes sistemas de costos y a los presupuestos, pues ya se ven como una herramienta clave en la dirección de las organizaciones. Entre las razones que evidencian este nuevo

auge se encuentran:

- El desarrollo de los ferrocarriles,
- El valor de los activos fijos utilizados por las empresas que hicieron aparecer la necesidad de controlar los costos indirectos,
- El tamaño y la complejidad de las empresas y por consiguiente las dificultades administrativas a las que se enfrentaban,
- La necesidad de disponer de una herramienta confiable que les permitiera fijar los precios de venta,

Luego en 1953 el norteamericano AC.LITTELTON en vista del crecimiento de los activos fijos definía a necesidad de amortizarlos a través de las tasas de consumo a los productos fabricados como costos indirectos; después en 1995, surge el concepto de contraloría como medio de control de las actividades de producción y finanzas de las organizaciones; y un lustro después, el concepto de contabilidad administrativa pasa a ser una herramienta del análisis de los costos de fabricación y un instrumento básico para el proceso de la toma de decisiones.

Para ese entonces, e incluso hasta antes de 1980 las empresas industriales consideraban que sus procedimientos de acumulación de costos constituían secretos industriales, puesto que el sistema de información financiera no incluía las bases de datos y archivos de la contabilidad de costos.

Indiscutiblemente esto se tradujo en un estancamiento para la contabilidad de costos con relación a otras ramas de la contabilidad.

Sin embargo, cuando se comprobó que su aplicación producía beneficios, su situación cambió. Y todo fue gracias a que en 1981 el norteamericano HT. JHONSON resaltó la importancia de la contabilidad de costos y de los sistemas de costos, al hacerlos ver como una herramienta clave para brindarle información a la gerencia sobre la producción, lo cual implicaba existencia de archivos de costos útiles para la fijación de precios adecuados en mercados competitivos.

### **1.1.2 Evolución del estudio de los costos en el ámbito Universitario y del concepto Contabilidad de Costos**

En nuestro medio, el estudio de los costos no fue parte de los planes de estudio en el ámbito universitario hasta el fin de la década del 50, cuando se introduce la materia contabilidad de costos en la currícula de la Facultad de Ciencias Económicas de la

Universidad de Buenos Aires. Hasta el momento solo existían cursos para graduados y ejecutivos de empresas donde se tocaba el cálculo y análisis de los costos de producción. Por lo tanto la difusión de la contabilidad de costos en las empresas argentinas era muy pequeña, y solamente algunos grandes grupos de empresarios habían contratado profesionales del exterior para la implementación de la misma.

La facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina incluye la materia Costos en los planes de estudio de la Licenciatura en administración de empresas, siendo el titular de cátedra Juan Carlos Vásquez, figura insigne en el mundo de los costos en nuestro país. Para la misma época, la facultad de ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires también incorpora la materia contabilidad de costos a los planes de estudio, después de la larga brega por parte del Dr. José Puntero, otra figura consular en la esfera de los costos en la Argentina.

Vásquez enumera en su primera obra los problemas sobre costos de las empresas argentinas de la época y en la misma hace una serie de registros contables auxiliares que analizan con detalle aquellas cuentas de la contabilidad general que interesan para el cálculo de los costos. Con esto reafirma que la contabilidad de costos y la general no son sistemas de información diferentes, sino una está incorporada a la otra. Además agrega ciertas características que debe asumir la contabilidad de costo que le otorga identidad propia. Dichas características son:

- Solo registra transacciones entre sectores internos de la empresa,
- El período contable al que se refiere esta contabilidad es de un mes. Introduce un elemento fundamental para la información empresarial precisando que la misma tiene que tener frecuencia mensual, cómo forma de adaptarse a las necesidades gerenciales,

Los importes en pesos se identifican en unidades de medida tales como kilos, litros, metros, horas hombre, kilowatts, etc.

Vemos cómo a medida que los requerimientos de información sobre los costos incurridos en el funcionamiento de las empresas, la contabilidad de costos se va adaptando y evoluciona conceptualmente para satisfacer dichos requerimientos.

Las razones para que una empresa cuente con una contabilidad de costos según Neuner son:

- Con el conocimiento de los costos unitarios, la gerencia está en condiciones para analizarlos con vistas a la reducción de los mismos,
- Los costos de producción son una guía para comprobar la validez de los precios de venta. El conocer los costos en tiempo permite modificar los precios de venta cuando el mercado lo permite,
- Se facilita la preparación de informes que fundamentan las decisiones gerenciales,

La instrumentación de la contabilidad de costos como subsistema de la contabilidad general se plasma a través de las llamadas “cuentas de control” que son las que interesa desagregar la información agrupada en las mismas para entender adecuadamente la generación de los costos. Son las cuentas de control las que se desmenuzan en los registros auxiliares que componen la contabilidad de costos para asignar los consumos incurridos a las unidades de costeo y permitir el control de la gestión de los sectores operativos.

Aquí es donde aparece la necesidad de “controlar” la ejecución de los procesos de producción lo cual provoca que la contabilidad de costos ya no brinde solo información sobre los costos unitarios, sino que proporcione también información sobre la gestión operativa que permita obtener decisiones gerenciales para reducir costos como se dijo con anterioridad.

### **1.1.3 Etapas más representativas en la evolución de los sistemas de costos en Cuba**

El análisis de la evolución de los sistemas de costos en el país se puede situar en tres etapas que se enuncian a continuación:

#### **Etapas 1 1898-1959**

Se puede decir que a principios del siglo XIX existía poca Contabilidad en Cuba, dadas fundamentalmente por la condición de colonia de España, toda la vida económica del país se regía por los dictados de la metrópoli. A partir de la Intervención del gobierno de los Estados Unidos (1898-1902) en Cuba, incluso con el surgimiento de la República de Cuba (1902), como neo colonia de Estados Unidos se comenzaron a constituir empresas sucursales de las grandes empresas norteamericanas, que dominan fundamentalmente, la industria azucarera, la agricultura, la minería, la banca y los servicios públicos. A partir de entonces, el

personal que controlaba los intereses norteamericanos comenzaron a incursionar en la contabilidad de costo, incluso algunos cubanos iban a cursar estudios a Estados Unidos.

A principios del siglo XX se comenzaron a realizar análisis de los contenidos básicos de los costos enfocados fundamentalmente a necesidad y utilidad de la contabilidad de costos; sistemas y clasificación de costos: tipos de industrias, sistemas de costos por órdenes específicas, sistema de costos por proceso, clasificación de los costos, elementos de costos, costos directos e indirectos, costo primo, costos departamentales, clasificación de cuentas, mayores auxiliares y registros de costos, contabilización de los materiales, valoración de materiales, contabilización y particularidades del costo de la mano de obra, contabilización de gastos de fabricación, distribución de los gastos de fabricación, costos tipo o estándar y, análisis de las desviaciones. La contabilidad de costos no se veía con un enfoque gerencial, por lo cual no se hablaba de contabilidad de gestión, sin embargo en la década 50 con el surgimiento de la contabilidad de gestión se puede decir que en Cuba se logró alcanzar su mayor esplendor y se comenzó a utilizar el costo como herramienta de dirección, siendo muy incipiente el desarrollo de la contabilidad de gestión. En la década del 40 surgió un libro escrito por un autor cubano nombrado César A. Salas que por la calidad del texto, fue muy utilizado en Cuba y en países de la América Latina, igual posición merece el libro escrito por Fernández Cepero, constituyendo un clásico en la contabilidad de gestión.

Según estudio realizado por Vicente Ripoll Feliz, los Contadores Públicos ocupaban cargos en las empresas radicadas en el país ejerciendo un espectro amplio de actividades relacionadas con la profesión entre ellas: contabilidad, auditoría, tributación y control fundamentalmente. En esta etapa algunas empresas diseñaban sus sistemas de costos, otras contrataban los servicios a una firma consultora para que le diseñaran el sistema de costo acorde con sus características, por lo cual no existía un organismo encargado de uniformar la información de los costos de las diferentes empresas, el Ministerio de Hacienda solo le interesaba recibir de éstas la declaraciones que se correspondían con el pago de los impuestos y contribuciones.

## **Etapa 2 1959 – 1992**

Con el triunfo de la revolución, se hacía necesario por consiguiente iniciar, a la mayor brevedad, la formación de profesionales y técnicos en disciplinas económicas con una base teórica marxista, capaz de enfrentar los retos que imponía el proyecto revolucionario y de lograr la identificación de las leyes económicas del socialismo y sus especificidades del país.

La formación hacia la economía desde 1965 hasta 1975 se caracteriza por la adaptación de los planes de estudios a las transformaciones que se operaban en el país, influenciadas por la aparición del idealismo económico y tendencias tecnocráticas y economicistas, que prevalecieron a la economía cubana y por consiguiente en la formación de profesionales y técnicos de estas ramas, entre 1965 y 1985. En 1967 se crea la carrera de Licenciatura en Control Económico como sustituta de los estudios de Contador Público, la cual se fundamentaba en gran medida en el estudio sobre la contabilización, control y planificación de los tres elementos fundamentales del costo (materiales, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación), métodos de distribución de costos indirectos y Sistemas de costos (órdenes y procesos).

Se destaca que en esta etapa decayó mucho la profundidad con que se abordaban los estudios, solo se daban nociones elementales, y esto estaba dado principalmente a la política económica que se seguía en el país, se habían eliminado las relaciones monetario-mercantiles entre las empresas y con ellas la contabilidad, la cual se ve limitada al control físico. Como se puede apreciar, todo lo que se había logrado en la contabilidad de costos y gestión se perdió en gran medida.

Esta situación aparejada a la disolución del Colegio de Contadores Públicos a finales de 1961, la pérdida de un significativo número de profesionales de la economía, la desaparición casi total de los órganos de auditoría en 1967 y la disminución de los estudios económicos en la formación técnica en el país, constituyeron sensibles pérdidas que trajeron consigo una difícil etapa económica.

A partir de 1970 se toman un conjunto de medidas con el objetivo de sentar las bases para una recuperación total de la economía se crean condiciones para establecer un

Sistema de Dirección y Planificación de la Economía (SDPE), en general se comienza a reforzar la planificación y dirección económica, la necesidad de aplicar la distribución con arreglo al trabajo, la consideración de estímulos materiales, lo que condujo que a partir de 1973 los planes económicos debían confeccionarse tanto en medidas físicas como en valor basándose en un nuevo Registro Económico que suponía el control más integral en las empresas de su propia gestión, introduciéndose paulatinamente la necesidad de efectuar la medición de los gastos de trabajo. El SDPE es aprobado en 1975 con el restablecimiento de la ley del valor y de las relaciones monetario mercantiles. Por consiguiente una de las condiciones que se estableció para la implantación del Sistema de Dirección y Planificación de la Economía fue la elaboración y el establecimiento de un Sistema Nacional de Contabilidad.

Debido a los errores cometidos se elaboraron nuevas propuestas metodológicas de planificación incorporando al plan categorías como las de costo, ganancia y rentabilidad; la de la efectividad de la producción social y la de inversiones.

En el año 1988 en sustitución de los reglamentos del costo, se pusieron en vigor los “Lineamientos Generales para la Planificación y Determinación del Costo de Producción”.

Acorde con sus especificidades, los organismos ramales llevaron a cabo la adecuación de los mismos elaborando los “Lineamientos Ramales para la Planificación y Determinación de los Costos de Producción”, convirtiéndolos en un documentos con carácter rector, que sirve como instrumento normativo y de base para la elaboración de los sistemas de costos por parte de las empresas.

### **Etapa 3 1993 – Actualidad**

En esta etapa el país atravesaba una situación difícil debido a la desintegración de la URSS y la desaparición del campo socialista, hechos que, además de ocasionar muy graves consecuencias a escala universal, provocaron serios trastornos en el desenvolvimiento de la economía cubana que desembocaron en el período especial. Tal coyuntura y la creencia de que las dificultades económicas del período especial serían el escenario ideal para recrudecer el bloqueo y tratar de destruir la Revolución, hicieron al gobierno de Estados Unidos poner en vigor la llamada Ley Torricelli en 1992 y ante su evidente fracaso promulgar, casi cuatro años después, la infamante

Ley Helms-Burton, y empeñarse con todo su poderío e influencia en internacionalizar el bloqueo. Producto a la opresión económica impuesta, se tuvieron que aplicar medidas como la despenalización del dólar, la creación de empresas mixtas, se fortaleció el trabajo ideológico, se profundizó en la reforma de las empresas estatales, sistema fiscal, sistema bancario, política de la apertura al exterior.

*(...)“ la política económica cubana ha empezado un nuevo periodo, en el cual se contiene la estructura diversificada de la economía, la promoción de la exportación, desarrollo de las bases de alimentación, la elevación del beneficio económico en los terrenos de la energía, los recursos y las finanzas. El objetivo fundamental de la política económica cubana es elevar la eficiencia y los beneficios ” (Castro, 1967)*

A pesar de esto se siguió adelante profundizando en los costos básicos, Costos predeterminados, sistemas de costo, y costo para el control y toma de decisiones. Evidentemente se puede plantear que en esta etapa la contabilidad de gestión en Cuba ha alcanzado cierto desarrollo, muy superior al analizado en las etapas anteriores,

El tema del costo de producción ha sido tratado en las resoluciones económicas de todos los Congresos del PCC. Por su importancia hoy es uno de los sistemas que integra el proceso de Perfeccionamiento Empresarial que se efectúa en todo el país.

En estos momentos a raíz del perfeccionamiento del Modelo Económico Cubano esta práctica se caracteriza por la flexibilidad de la práctica contable corroborado en los Lineamientos de la Política Económica y Social del Partido y la Revolución aprobados en el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba celebrado en abril del 2011.

## **1.2 Sistemas de Costos**

### **1.2.1 Tipos de sistemas de costos**

- **Sistema de costos por procesos:** se utiliza en las empresas cuya producción es continua y en grandes masas, existe uno o varios procesos para la transformación de la materia prima. Este tipo de sistema se diferencia con el de orden específica en que en este no se identifica los elementos del material directo y la mano de obra directa, hasta que no esté terminada la producción completa. El costo se obtiene hasta que se hace el cierre o inventario final y siempre se calcula de manera más general.

**Este sistema presenta sus características esenciales y son las siguientes:**

- Los gastos se acumulan por departamentos o centros de costos o procesos,
- Los costos se acumulan sobre la base del tiempo, por lo general mensual y trimestral,
- El costo por unidad producida se obtiene de dividir el costo de cada departamento, centro de costo o proceso entre la producción real,
- La producción es objeto de registro e informes periódicos por departamentos, centros de costo o proceso,
- Los costos unitarios de los distintos períodos son bastantes similares, pues las unidades reciben el mismo tratamiento y requieren de los mismos recursos,
- Los costos se transfieren de un departamento, centro de costo o proceso a otros a medida que se traspasa el producto,

**Sistemas de costos por órdenes específicas:** en este sistema se necesita una orden numerada de los productos que se van a producir y se acumula la mano de obra directa, los gastos indirectos correspondientes y los materiales usados. El mismo es aplicado en las industrias que producen unidades perfectamente identificadas durante su período de transformación, al ser más fácil determinar algunos elementos de los costos primos que corresponden a cada unidad y a cada orden.

**Ventajas:**

- Da a conocer con todo el detalle el costo de producción de cada artículo,
- Pueden hacerse estimaciones futuras con base a los costos anteriores,
- Pueden hacerse estimaciones futuras con base a los costos anteriores,
- Puede saberse que órdenes han dejado utilidad y cuáles pérdidas,
- Se conoce la producción en proceso, sin necesidad de estimarla,

**Desventajas:**

- Su costo de operación es muy alto, debido a que se requiere una gran labor para obtener todos los datos en forma detallada,
- Se requiere mayor tiempo para obtener los costos,
- Se requiere mayor tiempo para obtener los costos,

Existen serias dificultades en cuanto al costo de entregas parciales de productos terminados, ya que el costo total no se obtiene hasta la terminación de la orden.

De cada una de las órdenes que están en proceso de fabricación se llevan dos controles: el de órdenes y el de hojas de costo. Este sistema de costos se aplica en

los casos en que la producción depende básicamente de pedidos u órdenes que hacen los clientes, o bien, de las órdenes dictadas por la gerencia de producción, para mantener una existencia en el almacén de productos terminados para su venta, en estas condiciones existen dos documentos de control:

- La orden, que lleva un número progresivo con las indicaciones y las especificaciones de la clase de trabajo que va a desarrollarse.

Por cada orden de producción se abrirá registros en la llamada hoja de costos, que resumirá los tres elementos del costo de producción referentes a las unidades fabricadas en una orden dada.

### **1.2.2 Clasificación de los costos que existen dentro de una empresa y sus características.**

#### **Por la forma en que se incorporan al producto:**

- Gastos directos: aquellos identificables con unidades específicas de una producción o servicio.
- Gastos indirectos: los que no son identificables con el producto o servicio y que se relacionan con él de forma indirecta.

#### **Por la forma de su comportamiento, en el volumen o magnitud, del producto o servicio, pueden ser:**

Gastos variables: los que sufren cambios en su magnitud, en proporción al volumen de producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa. Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta, por ejemplo: la materia prima directa, la mano de obra directa cuando se paga destajo, impuestos sobre ingresos, comisiones sobre ventas.

Gastos fijos: los que permanecen inalterables en su magnitud, independientemente del aumento o disminución de los valores de producción. Resultan constantes dentro de un margen determinado de volúmenes de producción o venta.

Ejemplos: depreciaciones (método en línea recta), primas de seguros sobre las propiedades, rentas de locales, honorarios por servicios, etc.

#### **Costos Fijos:**

- Son controlables respecto a la duración del servicio que prestan a la empresa,
- Están relacionados estrechamente con la capacidad instalada,

- Están relacionados con un nivel relevante. Permanecen constantes en un amplio intervalo,
- Regulados por la administración,
- Están relacionados por el factor tiempo,
- Son variables por unidad y fijos en su totalidad,

**Costos Variables:** Son aquellos que se modifican de acuerdo con el volumen de producción, es decir, si no hay producción no hay costos variables y si se producen muchas unidades el costo variable es alto unitariamente el costo variable se considera fijo, mientras que en forma total se considera variable.

- Solo son controlables corto plazo,
- Son proporcionales a una actividad. Tienen un comportamiento lineal,
- Relacionado con alguna medida de actividad,
- Están relacionados con un nivel relevante, fuera de ese nivel puede cambiar el costo unitario,
- Son regulados por la administración,
- En total son variables, por unidades son fijos,

**Costo semi-variable:** Son aquellos costos que se componen de una parte fija y una parte variable que modifica de acuerdo con el volumen de producción. Hay dos tipos de costos semi-variables o mixtos; son los costos que tienen componente fijo básico y a partir de este comienzan a incrementar.

**Costos escalonados:** Son aquellos costos que permanecen constantes hasta cierto punto, luego crecen hasta un nivel determinado y así sucesivamente: la separación de costos en fijos y variables es una de las más utilizadas en la contabilidad de costos y en la contabilidad administrativa para la toma de decisiones.

**Por la responsabilidad de su control:**

- Gastos controlables: los que se identifican directamente con un nivel de actividad administrativa y que son susceptibles de control y actuación por el responsable del área,
- Gastos no controlables: los que no pueden aumentarse o disminuirse por decisiones inmediatas de los dirigentes de las áreas, pues se derivan de

las inversiones, obligaciones y erogaciones en gastos comunes a todas las áreas,

### **Elementos del costo:**

➤ **Materia Prima:**

Agrupar todos aquellos elementos físicos que son imprescindibles consumir durante el proceso de elaboración de un artículo, de sus accesorios y de su envase. Ello con la condición de que tal consumo quede reflejado en el volumen de elementos empleados mediante una relación cierta y normalmente constante con el de la producción.

➤ **Mano de obra:**

Representa el valor del trabajo realizado por los operarios que contribuyeron directa e indirectamente al proceso de transformación de la materia prima.

➤ **Cargas fabriles o costos asociados a la producción:**

Son todos los costos que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines, costos que, salvo excepciones deben ser absorbidos por la totalidad de la producción del centro operativo.

### **Algunas de las ventajas de separar los costos en fijos y variables son:**

- Permite calcular puntos de equilibrio,
- Facilita el diseño de presupuestos,
- Permite utilizar el costeo directo,
- Garantiza mayor control de los costos,

### **1.2.3 Funciones de los costos**

Entre las principales funciones de los costos se destaca la de fijar los precios de venta y establecer políticas de comercialización, resulta esencial que toda empresa sepa, con anticipación a la entrega de sus productos cuales son los precios que al mismo tiempo que comprometen sus ganancias adecuadas en relación con el capital invertido en la operación, permiten alcanzar los objetivos fijados por la dirección.

- Facilitar la toma de decisiones,
- Controlar la eficiencia de las operaciones, facultar descubrir en un menor tiempo los costos excesivos, sin esperar la terminación de los balances anuales,

- Contribuir al planeamiento y control de gestión de la empresa, es decir, formular planes factibles de concretar y verificar posteriormente si se cumplieron,

### **Importancia de los costos**

El cálculo del costo de producción logra importantes propósitos que tienen un carácter fundamental para la dirección económica, lo que permite determinar:

- Los gastos de la producción y la ganancia de la empresa,
- Evaluar y calcular los inventarios de producción en proceso y producción terminada,
- Establecer los precios de los productos,
- Planificar en concordancia con el nivel de la actividad prevista en los indicadores para un período de operaciones,
- Controlar los insumos en el proceso de producción,
- Tomar decisiones para nuevas alternativas de producción y ventas,

Los costos son imprescindibles para cualquier actividad económica, determina el valor del producto, estos se subdividen y cada subdivisión tiene su valor en los diferentes tipos de empresas. Los costos tienen una gran importancia en la toma de decisiones de las grandes, medianas y pequeñas empresas.

### **Fases de la contabilidad de costos:**

- Diseño, instalación y supervisión de los sistemas de costos. (Implantación),
- Registro y acumulación de los costos,
- Análisis de los costos, con el objetivo de medir la eficiencia en la dirección de la empresa,

### **Ventajas de la contabilidad de costos:**

- Costos unitarios más exactos, lo cual trae como resultado la fijación de precios de ventas razonables, así como la eliminación de artículos improductivos,
- Desarrollo de comparaciones de costos que permitan a la dirección observar los hechos desfavorables y tomar medidas adecuadas para su eliminación,
- Mayor rendimiento en las operaciones, estableciendo estándares y comparando los resultados reales con los estándares establecidos,
- Establecimiento de controles sobre los desembolsos de materiales, mano de obra y costos asociados a la producción,

**Materiales:** son los elementos básicos que se transforman en productos terminados a través del uso de la mano de obra y de los costos indirectos de fabricación en el proceso de producción; estos materiales pueden ser indirectos o directos.

**Materiales Directos:** son aquellos que pueden identificarse con la producción de un artículo terminado, que pueden asociarse fácilmente al producto y representan un costo importante del producto terminado. Un ejemplo sería la tela que se utiliza en la fabricación de ropa.

**Materiales Indirectos:** son los demás materiales o suministros involucrados en la producción de un artículo que no se clasifican como materiales directos; por ejemplo el pegante que se emplea en la fabricación de muebles.

**Mano de obra:** es el esfuerzo físico o mental empleado en la elaboración de un producto. Los mismos son clasificados como mano de obra directa y mano de obra indirecta.

**Mano de obra directa:** es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse a este con facilidad. Ejemplo el trabajo de los operadores de maquinarias de la fábrica.

**Mano obra indirecta:** Es la remuneración del personal que labora en la planta productora, no interviene directamente dentro de la transformación de la materia prima en un producto final. Como ejemplo están: Supervisores, jefes de producción, aseadores de planta, vigilantes de planta, personal de mantenimiento.

**Costos indirectos de fabricación:** estos costos se utilizan para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos. Ejemplo de otros costos indirectos de fabricación además de materiales y mano de obra indirecta son alquileres o arrendamientos, energía, calefacción y depreciación del equipo de la fábrica.

La empresa desarrolla su actividad en conexión con otros agentes y esta relación condiciona el cumplimiento del objetivo que motiva su existencia. Para tratar de alcanzar sus objetivos, la empresa obtiene del entorno los factores que emplea en la producción, tales como las materias primas, maquinarias y amortización de equipos, combustible, mano de obra, capital, y otros relacionados con el proceso productivo y es a lo que se le llama costo de producción.

El nivel de los gastos de producción es un indicador de la calidad de la actividad productora y la empresa a su vez constituye un elemento indispensable en cualquier sistema de dirección de empresas, mediante mecanismos ágiles que permiten su cálculo con un alto grado de confiabilidad.

La decisión básica que toda empresa debe tomar es la cantidad que producirá. Esta decisión dependerá del precio al que pueda venderla y del costo de producción. En el proceso que toda empresa sigue para determinar la cantidad de producto que colocará en el mercado se guía por el deseo de maximizar los beneficios, definidos como la diferencia entre los ingresos totales y los costos totales.

De ahí que la adecuada determinación de los costos permita una correcta medición y registro de los gastos en que se incurre; es la técnica necesaria para conocer con un sentido económico como marcha el proceso de producción o de servicios y cuál es el resultado obtenido en la utilización de las fuerzas y medios que se emplean en estos procesos. Un análisis permanente entre los costos esperados y los costos resultantes permitirá establecer las desviaciones ocurridas e investigar las causas que han originado para tomar decisiones que conduzcan a eliminar problemas de ineficiencia operacional.

Se confecciona un estado de costos de producción, que resume los consumos de los materiales, mano de obra y costos indirectos y determina:

- Costos del período,
- Costos de los productos terminados,
- Costos de los productos vendidos,

El flujo de los costos de producción sigue el movimiento físico de las materias primas a medida que se reciben, almacenan, gastan y se convierten en artículos terminados. En la contabilidad de costos se emplean tres tipos generales de cuentas de inventario: materias primas, producción en proceso y artículos terminados. Los cargos a la cuenta producción en proceso consisten en los elementos más representativos del costo de producción: materias primas empleadas, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación.

Un objetivo que siempre está presente en la actividad fabril es el de reducir los costos de fabricación mediante la introducción de cambios en el empleo de los elementos

materiales y humanos y la contabilidad de costos nos dará el resultado de dichos cambios en cuanto a la rentabilidad.

El costo de producción es el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir, que deben consumir los centros fabriles para obtener un producto terminado, en condiciones de ser entregado al sector comercial. Entre los objetivos y funciones de la determinación de costo, encontramos los siguientes:

- Servir de base para fijar precios de venta y para establecer políticas de comercialización,
- Facilitar la toma de decisiones,
- Permitir la valuación de inventarios,
- Controlar la eficiencia de las operaciones,
- Contribuir al planeamiento, control y gestión de la empresa,

La correcta planificación y determinación de los costos adquiere una gran significación en nuestra sociedad al constituir uno de los principales indicadores de la eficiencia económica y estar en capacidad de dar respuesta a exigencias básicas como tener la suficiente calidad como técnica que permita conformar todo un sistema de principios, definiciones y normativas capaces de asegurar el registro y clasificación de los gastos.

El costo de producción es un importante índice generalizador de la eficiencia de la empresa. En el costo se refleja el nivel de productividad del trabajo, el nivel técnico, al grado de eficiencia de los activos tangibles, así como los éxitos en el ahorro de los recursos materiales, laborales y financieros.

La disminución sistemática del costo de producción es una de las leyes de la producción socialista. Cuando disminuyen los costos de producción crece la ganancia de la empresa que es la fuente para ampliar la producción y elevar el nivel de vida de la sociedad, por eso las empresas y toda la sociedad están interesados en reducir el trabajo vivo y el trabajo pretérito por una unidad de producto.

Para que los costos de producción sean minimizados se debe:

- Optimizar la utilización de la jornada laboral,
- Elevar la productividad del trabajo,
- Normar y controlar el consumo,
- Usar óptimamente los recursos materiales,

- Eliminar los gastos productivos que surgen como consecuencia de la infracción de la disciplina laboral y de los insumos empleados en el proceso productivo,

### **1.3 Costos de Comercialización**

El conocimiento de los costos márgenes es indispensable para todos aquellos que intervienen en la comercialización, los vendedores tienen que saber perfectamente no solo cuales son los gastos que originarán el proceso de venta sino también el costo de su comercialización. Los comerciantes que se dedican a la venta al por mayor y al por menor tendrán que conocer evidentemente cuáles serán sus gastos, si quieren obtener algún beneficio, así como los márgenes, y tendrán que estar en condiciones de vigilarlos regularmente si se proponen conseguir mejores convenientes, tales como la creación de nuevos mercados.

Los beneficios de los comerciantes se consideran en ocasiones excesivos, lo cual es debido a que el observador carece de una apreciación exacta de todos los gastos originados.

La secuencia de las etapas que tiene lugar para trasladar los productos desde el lugar donde se almacena la mercancía hasta el consumidor constituye lo que suele denominarse como **cadena de comercialización**. Para que el producto llegue hasta el consumidor es necesaria la comercialización, las actividades inherentes a ella, cualquiera que sea su tipo, implican siempre gastos. En el caso más sencillo, el gasto de la mercancía consistiría simplemente en el tiempo que necesita el vendedor para trasladar el producto hasta la tienda o punto de venta donde se comercializan los mismos. Un caso más complejo sería que el producto permaneciera almacenado durante largo tiempo, luego fuera transportado a largas distancias para luego proceder a su venta.

El producto se vende a un costo mayor al que se ha pagado inicialmente puesto que los comerciantes tienen que pagar dinero por el transporte y embalaje del producto o para adquirir el combustible. En ocasiones los beneficios de los comerciantes son escasos, e incluso, negativos y los mismos sufren pérdidas. Pero es evidente que, si la comercialización no ofrece a estos últimos un beneficio global, no estarán dispuestos a continuar dedicándose a esa actividad, y esto irá en perjuicio tanto de los consumidores como de los vendedores.

En general, cuanto más larga y compleja sea la cadena de comercialización, mayor será su costo. Por consiguiente, la simple comparación de los precios que se pagan al vendedor con los precios al por menor del producto, no es una indicación exacta de la eficacia de la comercialización, ya que no se tiene en cuenta lo que cuesta la cadena de comercialización desde que el producto sale de la explotación hasta que llega al consumidor.

### **1.3.1 Los costos de comercialización y sus variaciones**

Con el fin de determinar el costo total de la comercialización necesaria para que el producto llegue desde el vendedor al consumidor se deben examinar cada uno de los diferentes tipos de gastos, tales como: (embalaje, manipulación, transporte).

**Costos de preparación y envasado del producto:** Tal preparación comprende la limpieza, selección y clasificación del producto

**Costos de manipulación:** En todas las fases de la cadena de comercialización habrá que empaquetar y desempaquetar el producto, cargarlo y descargarlo, depositarlo en el almacén y volver a sacarlo del mismo. El costo de cada manipulación no será muy elevado, pero su suma total podría llegar a ser importante.

En una cadena de comercialización compuesta de vendedor, mayorista, minorista y consumidor, podríamos encontrarnos con las siguientes operaciones de manipulación:

El vendedor carga el producto en el transporte designado para este paso de la cadena de comercialización; el vendedor descarga el producto en un mercado general y lo posa; el mayorista o su empleado vuelve a envasar el producto en los contenedores del mayorista; el producto es trasladado y cargado en el camión del mayorista; el producto es descargado en el mercado de venta al por mayor y trasladado a los locales del mayorista o de su agente, donde es pesado; el producto es desempaquetado, seleccionado o clasificado; el producto vuelve a envasarse en los contenedores del minorista; el producto es trasladado al almacén del minorista; el producto es descargado en el almacén del minorista; el producto vuelve a envasarse.

**Costos de transporte:** Una vez envasado el producto es transportado, el costo del transporte será más bajo en los países donde tanto los camiones como la gasolina cuestan menos que en los países donde los derechos son elevados. Los que quieren

disponer de un camión de su propiedad deberán comprarlo y, por tanto, los costos serán más reducidos cuantos más bajos sean los intereses bancarios.

**Pérdidas de productos:** Es normal que se produzcan pérdidas cuando se comercializan productos. Aun cuando no se desechan productos, éstos pueden perder peso durante el almacenamiento y transporte. Algunas veces se registran pérdidas muy elevadas, especialmente tratándose de productos alimenticios, por lo general, cuanto mayor sea la distancia entre donde se encuentra almacenada la mercancía del comerciante hasta el consumidor, mayores serán las pérdidas probables.

La determinación de las pérdidas al calcular los costos de comercialización puede ser bastante complicada. En particular desde que el producto es comprado hasta su venta, puede haber todavía gastos, como los de envasado, transporte y almacenamiento. Aunque no haya pérdidas cualitativa, lo cual se reflejará en el precio a que se venda el producto.

**Costos de Almacenamiento:** El almacenamiento es uno de los costos importantes de muchos productos. La finalidad principal del almacenamiento es prolongar la duración del producto, para que no haya necesidad de venderlo inmediatamente después de su compra. Se supone que el precio del producto aumentará lo suficiente mientras está almacenado, como para cubrir los gastos de almacenamiento. Esos gastos variarán, en función de los que haya costado la compra del producto que se almacena. Si el almacén se mantiene completamente lleno durante todo el año, los costos serán evidentemente menores que si se utiliza sólo algunos meses e incluso si durante ellos se mantiene medio vacío.

**Costos de Capital:** Los costos de capital, que tal vez no son muy perceptibles, son de suma importancia. El comerciante quizás necesite dinero para sus operaciones y tendrá que pedirlo prestado al banco. El interés que devengue tal préstamo es uno de los factores del costo.

Aún en el caso de que el comerciante utilice su propio dinero, no podrá decirse que no ha tenido ningún gasto, puesto que podría haber dejado su dinero en el banco, y obtener un interés, en vez de utilizarlo para tales operaciones. El costo de la utilización de sus propios fondos es, por consiguiente, el interés que ha dejado de percibir. Es lo que los economistas llaman costo de oportunidad.

El costo de oportunidad puede ser de otro tipo. Por ejemplo, el comerciante podría tal vez dedicar su tiempo a otros trabajos. Para que le interese la comercialización, el beneficio que obtenga de ella tendrá que ser mayor que el que pudiera obtener con otras actividades; y en muchos casos, tendrá que ser bastante mayor, especialmente cuando corra el riesgo de perder dinero.

**Precios y márgenes:** Por último, habrá que establecer una relación entre el costo y los precios fijados. En un mercado al por menor, los productos podrían venderse, por la mañana, a un precio alto, que daría al parecer al comerciante un excelente beneficio; pero, en cambio por la tarde, el comerciante podría verse obligado a venderlos a un precio bastante más bajo, porque sabe que al día siguiente llegará al mercado un suministro de esta misma mercancía. Esta circunstancia tiene que ser tenida en cuenta cuando se compare el precio de venta. El precio que pague el consumidor eventual está compuesto de la cantidad que se haya pagado al proveedor por su producto, más todo lo que se haya gastado hasta su presentación al consumidor en la forma en que éste lo compra, más un beneficio razonable, para los que se han ocupado de su comercialización, por tales actividades. El porcentaje del precio final que corresponde a la comercialización es conocido como margen de comercialización.

El margen de comercialización puede representar a veces un elevado porcentaje, lo cual puede servir de base para decir que los vendedores o los consumidores están siendo explotados. Sin embargo, en muchos casos los márgenes altos están plenamente justificados, dados los gastos originados. Si no se conocen bien esos gastos, y la forma de compensarlos, es imposible saber si los márgenes son o no razonables.

#### **1.4 Caracterización Sucursal Cimex Holguín.**

La Sucursal Holguín pertenece al grupo Empresarial CIMEX e inició sus actividades con la inauguración de la Tienda El Encanto el 21 de septiembre de 1993. Desde septiembre de 1993 y hasta Abril de 1995, la dirección se realizaba desde una representación, radicada en Santiago de Cuba y que atendía las cinco provincias orientales.

El 1ro Enero de 1997, se decidió por la dirección de la corporación crear la

representación Oriente Norte, debido a que el crecimiento de las actividades hacía muy difícil su control en la forma anterior y queda creada la Sucursal Oriente Norte, luego comienza un proceso de compactación de las cadenas de establecimientos, subordinados al Gerente General de la Sucursal y a su aparato de dirección.

Su sede central se encuentra ubicada en Calle 6 # 10 entre 9 y 11, Rpto Ciudad Jardín, en la Ciudad de Holguín. En el mes de Junio de 2004, el Comité Ejecutivo del Consejo de Ministros aprobó el comienzo de la aplicación del expediente de Perfeccionamiento Empresarial presentado por la Sucursal Oriente Norte, dio inicio a este importante proceso de mejoramiento continuo de la calidad de nuestra gestión.

El 1ro de Enero del 2005, se dividió la anterior Sucursal en dos nuevas, de las cuales la nuestra fue designada como SUCURSAL HOLGUIN.

En la actualidad contamos con 1538 trabajadores, de ellos 743 son mujeres y 795 son hombres. La Sucursal Holguín está compuesta por la Gerencia General y 3 Áreas de Regulación y Control, Gerencia de Comercio, Gerencia Económica y Gerencia de Recursos Humanos, 8 UEB(s): Logística, Complejos comerciales minoristas: El Encanto, Servicentro, Banes, Moa-Mayarí y Puntos de ventas, con 12 oficinas Wester Unión representadas en la provincia, Complejo de Producción y Gastronomía, Tienda Mayorista, Fincimex y 5 Entidades Afiliadas : División Tecnológica, Centro Territorial de Transporte (CTT) , AUDITA y ADESA.

#### **1.4.1 Caracterización de la Entidad UEB Tiendas Mayoristas Sucursal Cimex Holguín**

La UEB Tiendas Mayoristas se encuentra ubicada en Carretera a San Rafael km 5 1/2 , cuenta con una plantilla aprobada de 69 trabajadores, cubierta 59, de ellos 43 hombres y 16 mujeres, compuesta por la entidad de Tiendas Mayoristas Holguín (7), Almacén Tienda Mayorista (9) y el Almacén de descontenerización y distribución (7), Área de almacén (13), Almacén de alimentos (10), Almacén de uso Industrial y Doméstico (7), Punto Mayorista Moa (2), Punto Mayorista Guardalavaca (2).

Con las siguientes categorías ocupacionales:

- Cuadros: 1
- Técnicos: 21
- Servicios: 46
- Obrero: 1

**Misión:**

La Misión de CIMEX es atender las necesidades de bienes y servicios de sus clientes, proporcionándoles satisfacción con servicios y productos de calidad, que garantiza la rentabilidad y crecientes aportes a la economía del país que protegen al medio ambiente y que sus trabajadores demuestren competencias profesionales, honradez, disciplina y compromiso con la organización.

**Visión:**

Alcanzar niveles superiores de satisfacción de nuestros clientes y trabajadores con alta integración de los procesos, los cuales incrementan sostenidamente los aportes a la economía del país.

**Objeto Social:**

La UEB Tiendas Mayoristas de la Sucursal Holguín como objeto social la realización de actividades de carácter comercial mayorista, minorista y de prestación de servicio, entre las que se pueden relacionar:

Comercialización de mercancías que incluye la de productos alimenticios y no alimenticios tales como: rones de marcas propias, souvenir, artículos del hogar, de bisutería, productos eléctricos, electrónicos y de ferretería, accesorios para vehículos automotores, confecciones textiles, calzado, perfumería y aseo, dispensados, equipos y medios de informática, insumos hoteleros, clima, audio y video, material de oficina y cualquier otro de consumo para el sector estatal y las formas de cooperativas no agropecuarias.

La UEB Tiendas Mayoristas tiene establecidos para el control de sus costos y gastos los siguientes centros de costo o áreas de responsabilidad denominadas por Cimex como entidades:

Ccs1993ba-Tienda Mayorista Holguín (Gastos Administrativos)

Ccs1993bb-Almacén Tienda Mayorista

Ccs1993bbm-Tienda del módulo

Ccs1993ah-Almacén de descontenerización y distribución

Ccs1993ahd- Área de almacén

Ccs1993ahm-Almacén de alimentos

Ccs1993ahi- Almacén de uso Industrial y Doméstico

Ccs1993bam-Punto Mayorista Moa

## Ccs1993bam-Punto Mayorista Guardalavaca

Mediante un análisis exhaustivo realizado dentro de la UEB se pudo comprobar que sus principales servicios a los clientes afiliados presentan variaciones de sus costos reales con respecto a los planificados originados por las siguientes dificultades:

- Las ventas a clientes afiliadas son superiores a las planificadas en porcentos elevados, trayendo consigo sobregiro en los costos y excesivo sobre cumplimiento en los planes de ingreso a clientes afiliados, que provocan cuando se analizan los costos con respecto a las ventas se evidencia que los mismo están por encima, lo cual provoca una situación desfavorable para la UEB. ( Ver Anexo 3),
- Los costos se sobregiran al ser cargados gastos ajenos a la comercialización, tales como: alimentación por concepto de merienda, fletes y dietas de los dependientes que van a entregar las mercancías facturadas,
- La ficha de costo no se realizan por los servicios que se prestan, dejándose de incluir el gasto de salario del dependiente de almacén, gasto de meriendas, dietas y fletes,
- Los gastos asociados a la comercialización no se prorratan debidamente a los diferentes servicios,
- El análisis de los costos reales con respecto a los planificados no se realiza adecuadamente al dejarse de considerar gastos por otros conceptos que debieran cobrarse a los clientes afiliados,

### **Conclusiones parciales**

1. Se pudo constatar en la bibliografía revisada que la contabilidad de costos al integrarse al sistema de información es indispensable para la gestión de una empresa pues el desconocimiento de los costos puede traer riesgos para la misma e incluso hacerla desaparecer,
2. Se realizó una búsqueda y análisis de la cadena de comercialización del producto hasta llegar al consumidor y las actividades inherentes a ella que implican gastos,

## **CAPÍTULO 2: PROCEDIMIENTO PARA EL REGISTRO, CÁLCULO Y ANÁLISIS DE LOS COSTOS REALES EN LA UEB TIENDAS MAYORISTAS SUCURSAL CIMEX HOLGUÍN**

Dadas las principales dificultades del sistema actual y al tomar en consideración lo analizado en la construcción del marco teórico-referencial de la investigación, se tiene como objetivo en este capítulo elaborar un procedimiento para el registro, cálculo y análisis de los costos reales en la UEB tiendas mayoristas sucursal CIMEX Holguín.

### **2.1 Caracterización de la UEB tiendas mayoristas Sucursal CIMEX Holguín**

La UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín, posee el Sistema automatizado SENTAI, el mismo recoge todos los subsistemas de la contabilidad. Mediante estos subsistemas se efectúan las siguientes operaciones contables como son la recepción y despacho de mercancías, consumo de combustible y energía, así como los gastos de salario, depreciación y amortización, servicios recibidos y otros gastos monetarios incurridos en el período.

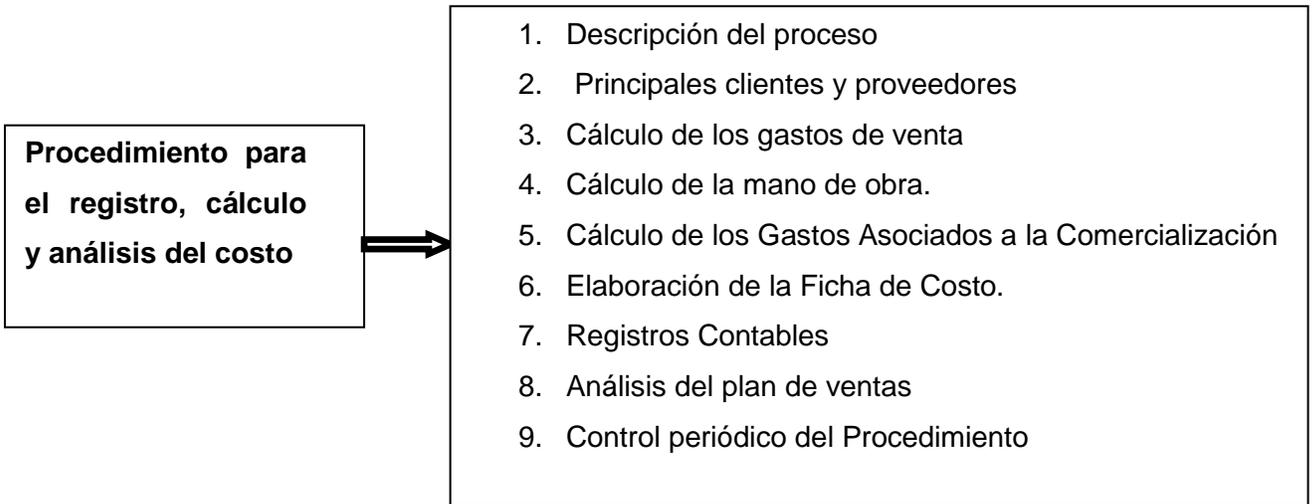
SENTAI: es un sistema de gestión empresarial implementado sobre el sistema de base de datos "Progress", soportado sobre el sistema operativo "Unix". Las características fundamentales que lo distinguen son: Multiusuario, Multiprocesamiento, Flexibilidad, Parametrización, Seguridad.

Sentai están compuesto por un conjunto de funciones agrupadas en módulos. El término de función está muy generalizado en la literatura del sistema y se le asocia indistintamente a: Tablas (Registros), Transacciones, Reportes, Consultas, Listados, etc.

### **2.2 Propuesta del procedimiento para registro, cálculo, y análisis de los costos**

Al presentar el cálculo del costo real de comercialización en la UEB Tiendas Mayoristas Sucursal CIMEX Holguín, se tiene como objetivo lograr resultados positivos que permita el análisis del costo real por parte de los directivos de la entidad para una mejor toma de decisiones que permita un proceso eficiente en la planificación, determinación y análisis de los costos como un eslabón fundamental para el desarrollo económico de la entidad.

### **Pasos para llevar a cabo el procedimiento:**



### **Paso 1: Descripción del proceso de venta de la UEB**

La UEB Tiendas Mayoristas se dedica al proceso venta de mercancías El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía.

Este proceso, cuando lo representamos gráficamente, tiene forma de embudo, ya que a medida que se avanza, no todos los potenciales clientes se convierten en compradores reales.

Un proceso de ventas define una secuencia de etapas predecibles o fases necesarias para convertir cada nueva oportunidad en una venta, desde que se genera un *lead* hasta que se concluye un negocio. Cada fase lleva asociada una serie de actividades a realizar por parte del vendedor o del prospecto que deben ser completadas antes de dar la fase por concluida para pasar a la siguiente.

No todos los procesos de ventas son iguales ni deben tener el mismo número de fases. Tienes que definir cuál es el que aplica a tu negocio, según la naturaleza de tus productos o tus clientes. Siempre teniendo en cuenta que las fases del proceso vienen definidas por la forma en la que tus potenciales clientes suelen comprar.

Un ejemplo de un proceso de ventas sencillo sería:

1. Entrevista telefónica
2. Reunión para identificar necesidades
3. Presentar propuesta
4. Negociación
5. Cierre

Establecer un proceso de cualquier tipo agrega predictibilidad. Cuando ciertas actividades se realizan de manera similar todas las veces y por todos los miembros del equipo se elimina la influencia del azar y otras consideraciones subjetivas.

## **Paso2: Clientes y proveedores**

**Los proveedores** son personas o empresas que abastecen a otras empresas con existencias (artículos), los cuales serán transformados para venderlos posteriormente o directamente se compran para su venta.

Estas existencias adquiridas están dirigidas directamente a la actividad o negocio principal de la empresa que compra esos elementos.

Los proveedores deben cumplir con los plazos y las condiciones de entrega de sus productos o servicios para evitar conflictos con la empresa a la que abastecen. En muchos casos, estas compañías tienen que tener un departamento de soporte o atención técnica, ya que las interrupciones del servicio causan grandes problemas al cliente.

Toda empresa que necesita de proveedores es fundamental que tenga en cuenta dos aspectos imprescindibles a la hora de trabajar con ellos:

- A la hora de pagar los artículos y servicios a dichos proveedores se puede hacer al contado. No obstante, lo más habitual es que se abonen aquellos en el plazo mínimo de 30 días y en el máximo de 90 días,
  - Es fundamental a la hora de llevar a cabo la contabilidad de cualquier negocio, el tomar asiento de todas las transacciones económicas que se realizan con los citados "surtidores" de productos o prestaciones,

**Los clientes** son las personas naturales o jurídicas que realiza la transacción comercial denominada compra; al cliente, equipo o proceso que consume recursos y servicios brindados por otro llamado servidor, en la antigua Roma, a un cliente, alguien que dependía de un benefactor, lo cual resultaba necesario para quien no

podía en forma legal alcanzar la ciudadanía, un derecho reservado inicialmente a los Patricios.

### **Paso 3: Cálculo de los gastos de las ventas**

Los gastos de las ventas Según las NIC – Normas Internacionales de Contabilidad, son los gastos incrementales directamente atribuibles a la venta de un activo en los que la empresa no habría incurrido de no haber tomado la decisión de vender, excluidos los gastos financieros, los impuestos sobre beneficios y los incurridos por estudios y análisis previos. Se incluyen los gastos legales necesarios para transferir la propiedad del activo y las comisiones de venta.

La UEB Tiendas Mayoristas incurre en la venta de sus mercancías a los clientes terceros y afiliados en gastos de fletes y dietas, alimentación, los cuales en el caso de los terceros se les aplica un margen comercial a las ventas, no así a las afiliadas, donde no se le aplica ningún recargo al costo del producto por lo que no se obtienen ganancias por la venta realizada, registrándose a las correspondientes cuentas de gasto que van al Estado de Ganancias como una pérdida en el Estado Financiero de la entidad que afectan la utilidad, para los cuales utiliza la cuenta Gastos de operación comercial o gastos de venta para los trabajadores directos y las ventas y para los administrativos, se utiliza la cuentas Gastos de distribución y ventas y los elementos de gasto relacionados a continuación:

#### **827 Gastos de distribución y ventas.**

En estas cuentas se registran los gastos incurridos en moneda convertible en el desarrollo de las actividades en las que no existe producción en proceso, ni se calculan costos por productos o servicios, tales como: actividades comerciales y servicios de transportación (excepto marítimo), servicios de comunicaciones, alojamiento y recreación, entre otros.

Se incluyen también los cambios en las estimaciones contables de ingresos, de acuerdo a lo establecido en la NCC No. 4, en correspondencia con la naturaleza del ingreso estimado.

En el caso de las actividades comerciales, no se incluye en estas cuentas, el costo de adquisición de los productos o mercancías comercializados, que se registran en las cuentas 810 a 817 costos de ventas.

El desglose de de estos gastos se efectuará de conjunto con el código de los elementos establecidos en los sistemas de costo de cada Entidad, cuyo código y nombre aparecen en el Anexo Elementos de Gastos. Y que conforman el código de la cuenta. Esta cuenta no recibirá créditos por concepto de traslados de gastos hacia otras entidades.

Sus saldos se cancelan al final del año, contra la cuenta 999 Resultado.

**411 Fletes:** Incluye esta cuenta los gastos que se paguen o acumulen a pagar con posterioridad a la adquisición de los productos y mercancías, los que por tanto no están incluidos en su precio de costo; correspondientes a transportación aérea, marítima o terrestre; como puede ser el importe de la transportación ocasionada por la distribución desde los almacenes a los puntos de venta.

**444 Dietas en el interior:** Corresponde al importe relacionado con el gasto de alimentación de los funcionarios y empleados en viajes en el interior del país, calculados de acuerdo con las dietas diarias aprobadas y el tiempo de permanencia.

Las entidades que radican en el exterior no utilizan este concepto

**870 Alimentos para trabajadores:** Comprende los gastos por concepto de comidas y meriendas que de forma gratuita reciben funcionarios y empleados en jornadas normales o adicionales, debidamente autorizadas, no consideradas en el concepto de dietas.

**890 Alimentos Comprados por los trabajadores:** Incluye los gastos referidos a las meriendas y otros alimentos preparados en la propia entidad, cuyos materiales provienen del inventario de ella, o que sean adquiridos expresamente para estos fines, que se ofrecen a los trabajadores y que ellos pagan de acuerdo a los precios que estén establecidos.

No se incluirán en esta cuenta los pagos que se realicen a otras entidades por comidas y meriendas que ellas presten y que previamente se han cobrado a los trabajadores.

Tampoco incluye el costo de los alimentos sin elaborar, cuando la venta de éstos esté debidamente autorizada.

#### **Paso 4: Cálculo de la Mano de Obra Directa e Indirecta**

El presente modelo se relaciona con la actividad del control de mano de obra directa e indirecta con la finalidad de reportar el gasto real de salario por cada trabajador de acuerdo a su puesto de trabajo. El modelo se confeccionará por el departamento de recursos humanos y se recibirá por el departamento económico donde se utilizará como documento primario para el gasto de salario. El mismo se compone por nueve columnas donde se tiene como elementos principales los códigos(A), nombres y apellidos (B), categoría ocupacional (C), tarifa horaria (D),

horas trabajadas (E), tarifa horaria total (F), norma de tiempo en horas (G), horas extras trabajadas (H) y el gasto de salario (I):



CIMEX  
Sucursal Holguín

**Desglose de los gastos de salario de los obreros de distribución y servicio.**

**Organismo:**

**Empresa:**

**Centro de costo:**

**Centro de costo:**

**Descripción:**

Código (A)	Código (A)	Código (A)	Código (A)	Código (A)	Código (A)	Código (A)	Código (A)	Código (A)
<b>Total</b>		<b>Total</b>						

**Confeccionado por: Fecha**

<b>Cargo:</b>	<b>Firma:</b>	<b>Cargo:</b>	<b>Cargo:</b>	<b>Cargo:</b>
		<b>Firma:</b>	<b>:</b>	<b>Firma:</b>
			<b>Firma:</b>	

**Aprobado por:**

<b>Cargo:</b>	<b>Firma</b>	<b>Cargo:</b>	<b>Cargo:</b>	<b>Cargo:</b>
		<b>Firma</b>	<b>Firma</b>	<b>Firma</b>

Donde:

$$D \times E = F(\text{Tarifa Horaria Total})$$

$$(F \times G) + H = I(\text{Gasto de Salario})$$

Se emitirá una original y una copia por cada modelo.

Frecuencia: Se confeccionará mensualmente.

Original: Dpto. Económico

Copia: Dpto. de Recursos Humanos

## **Paso 5: Cálculo de los gastos indirectos de ventas**

Los gastos indirectos de venta usualmente comprenden todos los costos asociados o vinculados con las ventas de la compañía. Esto incluye salarios del personal de ventas y de ejecutivos, publicidad y gastos de viaje. En general, los gastos de venta crecen y caen con las ventas de la compañía. En tiempos difíciles, o en un período de crecimiento de ventas lento, una compañía puede cortar gastos de publicidad para ahorrar dinero o despedir a personal de ventas improductivas. Generalmente, los gastos de venta representan costos variables para la compañía.

Los **gastos indirectos de venta** están conformados por varios conceptos, como por ejemplo comisiones sobre ventas, sueldos y salarios, depreciación de bienes de uso, energía, combustible, alquileres, seguros, etc.; los cuales pueden ser fijos y/o variables.

### **330 - Combustible**

Se registra el importe del consumo de gasolina, gas oil, fuel oil u otros tipos de portadores energéticos usados en medios de transporte, plantas eléctricas, calderas de vapor u otros equipos que los requieran para su funcionamiento.

También se contabiliza en esta cuenta el consumo de estos materiales en labores limpieza de piezas, accesorios y equipos, en talleres y áreas de producción o servicio.

### **470 - Electricidad**

Corresponde al gasto pagado o acumulado a pagar por concepto de este servicio que recibe la entidad, de acuerdo con la factura del proveedor.

### **710 - Depreciaciones**

Incluye la parte del costo de adquisición de los activos que ha sido considerada como gasto, debido al desgaste ocasionado por el uso normal o extraordinario durante los períodos que presten servicios, calculados por el método de depreciación lineal.

### **816- Salario –nómina de trabajadores disponibles o interruptos**

Comprende los gastos de salarios pagados a los trabajadores disponibles, en que incurren las entidades y que afecta su resultado, la nómina confeccionada es el respaldo de este registro

El presente modelo se relaciona con la actividad del control de gastos asociados a la comercialización, con el propósito de agrupar todos los gastos por centro de costo. Su objetivo principal lo constituye el prorrateo del total de los gastos asociados a la comercialización sobre la base de las ventas.

Periodicidad: mensual

Fórmula para el coeficiente y la distribución de los gastos.

Total de Gasto Asociados= Coeficiente de distribución

Total de Ventas a Afiliadas

 <b>Modelo mensual de los gastos asociados a la comercialización</b>	
<b>Período: Febrero 2018</b>	
<b>Centro de Costo:</b> Almacén de descontenerización y distribución	
<b>Elementos de gastos</b>	<b>Importe</b>
Depreciación	
Energía	
Combustible	
Gastos Bancarios	
Otros Gastos	
Salario Indirecto	
<b>Total</b>	

## **Paso 6: Elaboración de la Ficha de Costo**

El costo de la comercialización y la medición de los resultados tienen su base en la obtención del costo de cada venta, y por tanto, su determinación previa, asegura el posterior análisis del comportamiento de la eficiencia por tipo de venta realizada.

El cálculo de los costos unitarios para las ventas planificadas se refleja en las fichas de costo planificadas.

Este documento debe confeccionarse para cada venta que realice la UEB y en el caso de que la complejidad y surtido mercancías sea significativo deberá formularse para las ventas más significativas.

Las fichas de costo se elaboran tanto para los productos o ventas finales como intermedios lo que posibilita el establecimiento de los precios mercantiles e internos según corresponda.

La elaboración de la misma requiere:

- El establecimiento de las normas de consumo por las diferentes ventas de productos en sus fases o etapas de comercialización,
- La delimitación correcta de los gastos directos e indirectos agrupados en las partidas de costo correspondientes,
- La determinación de las cuotas de aplicación de los gastos asociados a la comercialización de cada venta,

Su estructura y contenido muestra el desglose de los gastos por partida directa e indirecta del costo de comercialización de cada venta, contemplándose las normas de consumo y de trabajo físico y valor para las partidas directas y las cuotas de aplicación y su base unitaria para las partidas indirecta.



Sucursal Holguín

## Ficha de Costo

**Empresa:**

<b>Concepto de Gasto</b>	<b>Afiliada 1</b>	<b>Afiliada 2</b>	<b>Afiliada 3</b>	<b>Importe</b>
Gasto de Venta				
Mano de Obra				
Gastos Asociados a la Comercialización				
Energía				
Combustible				
Depreciación y Amortización				
Salario indirecto				
Vacaciones				
Contribución a la Seguridad Social (12.5%)				
Impuesto sobre la fuerza de trabajo (5%)				
Gastos Bancarios				
Gasto total o costo de venta				
Margen de Utilidad (10%)				
Costo Total				

## **Paso 7: Registro contable**

Para registrar y procesar todas las operaciones que se realizan en una empresa es necesario seguir una serie de pasos íntimamente relacionados uno con otros y los cuales deben guardar una secuencia lógica porque si no traería como resultado que cuando se llega a tener la información ya no se pueda tomar ninguna decisión, ni aplicar ningún correctivo, ni establecer nuevas políticas.

El proceso de registro de los elementos del costo de la comercialización sigue una secuencia que usualmente es conocida como ciclo de la contabilidad de costo. Los detalles del proceso de registro de cada uno de los elementos del costo de comercialización serán vistos en las partes correspondientes al tratamiento de cada uno de los elementos del costo en particular.

**Mano de Obra:** Es el costo del tiempo que los trabajadores han invertido en el proceso de comercialización que se utiliza para vender mercancías y obtener ganancias. Este elemento también se divide en dos: mano de obra directa y mano de obra indirecta. La mano de obra directa se define como los costos relacionados con los trabajadores que están involucrados en el proceso actual de comercialización. La mano de obra indirecta se refiere al tiempo que se invierte en el proceso de la venta, pero que no se relaciona directamente con los productos, sino que ayuda.

**Combustibles lubricantes:** Se incluyen en este elemento todos los gastos originados en el consumo de los diferentes combustibles y lubricantes adquiridos y empleados.

**Energía:** Está constituido por todas las formas de energía adquiridas por la entidad.

**Salario:** En el elemento salarios se incluyen todas las remuneraciones que se realicen a los trabajadores a partir del fondo de salarios. Comprende salario devengado, vacaciones acumuladas, primas y plus salarial, condiciones anormales,

estimulación y antigüedad.

**Depreciación y amortización:** En el elemento Depreciación y amortización se incluye la depreciación de los activos fijos tangibles y la amortización de los intangibles y de los gastos diferidos a corto y largo plazo; excepto en estos últimos aquellos provenientes del proceso inversionista.

**Otros gastos:** Se incluyen entre otros, los gastos de explotación de instalaciones, desgaste de utensilios y herramientas, comunicaciones, dietas y pasajes, mercadotecnia, capacitación, impuesto sobre el transporte terrestre, peaje, invisibles, módulo de aseo, módulo de ropa, gastos de la defensa, gastos relacionados con las Organizaciones Políticas y de Masas, honorarios de dirección y servicios pagados.

Para los registros contables se trabajan con diferentes cuentas, subcuentas y elementos de gastos asociados a las actividades de comercialización y de servicios que se efectúan en la UEB Tiendas Mayoristas Holguín.

**A continuación se detallan las principales operaciones contables involucradas en la actividad de costos:**

- Registrar los gastos de venta
- Registrar el gasto de mano de obra directa e indirecta, las obligaciones con el presupuesto del estado y las provisiones para vacaciones
- Registrar los gastos asociados a la comercialización
- Registrar el faltante sujeto a investigación
- Registrar el gasto del faltante

<b>Detalles</b>	<b>Parcial</b>	<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
--1--			
Gastos de distribución y ventas			
Fletes			
Dietas			
Alimentos para trabajadores			
Cuentas por pagar			
Centro Territorial de transporte			
Gerencia Administrativa			
Registrando los gastos de venta.			
--2--			
Gastos de distribución y ventas			
Nóminas por pagar			
Trabajadores directos			
Trabajadores indirectos			
Vacaciones			
Trabajadores directos			
Trabajadores indirectos			

Registrando gasto de mano de obra directa e indirecta.			
--4--			
Otros Impuestos, Tasas y Contribuciones			
Impuesto sobre la fuerza de trabajo (5%)			
Contribución a la Seguridad Social (12.5%)			
Obligaciones con el presupuesto del Estado			
Impuesto sobre la fuerza de trabajo			
Contribución a la Seguridad Social			
Registrando impuestos sobre la fuerza de trabajo y seguridad social			
--5--			
Gastos de distribución y ventas			
Depreciación			
Energía			
Combustible			
Gastos Bancarios			
Otros Gastos			
Cuentas por pagar			
Empresa Eléctrica			
Gerencia Administrativa			
Registrando los gastos indirectos a las ventas.			

### **Paso 8 Análisis del plan de ventas**

Debido a que no se realizan análisis comparativos entre las compras realizadas en el período y las ventas reales, se propone a través de un modelo se calcule la variación de los mismos, se analice si existe un aumento o una disminución entre lo comprado y lo realmente vendido y las causas que lo originan con el objeto de lograr una mejor planificación de las compras.

**Tabla 1 Análisis Comparativo**

<b>No</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad Comprada</b>	<b>Cantidad Vendida</b>	<b>Variación</b>	<b>Análisis</b>
.					

### **Paso 9 Control periódico del Procedimiento**

Es cerciorarse o verificar que todo esté ocurra o se haga conforme al plan desarrollado en las etapas tempranas del proceso de administración con las instrucciones emitidas y los principios establecidos. Y con esto poder saber si es necesario tomar acciones necesarias para eliminar los errores o desviaciones que puedan presentarse en el procedimiento.

El control es de suma importancia ya que hasta el mejor plan puede ser desviado y no se puede cumplir como es deseado, es tan importante ya sea para mantener el control de los planes que se deben cumplir como también para vigilar los cambios de ambiente y como se desarrollan los trabajadores en el ámbito laboral, el control nos puede servir para: crear y obtener una mejor calidad, enfrentarse a los cambios,

agregar valor a los productos o servicios que se producen en dicha empresa y facilitar el trabajo en equipo.

### **2.3 Aplicación parcial del procedimiento para el registro, cálculo y análisis de los costos reales de comercialización en la UEB Tiendas Mayoristas**

#### **Paso 1: Descripción del proceso**

La UEB Tiendas Mayoristas recibe las mercancías de los proveedores nacionales en su mayoría de la base de productos importados de Santiago de Cuba, que es el proveedor más significativo, quien recibe de los proveedores internacionales, en contenedores y refactura a la UEB Mayorista aplicándole un margen comercial, la mercancía es recepcionada por el grupo comercial en los diferentes almacenes de la distribuidora; luego esta mercancía es distribuida por los comerciales de la Sucursal en dependencia de lo demandado por el comercial del Complejo o unidad, esto es el caso de los clientes internos y afiliados. En el caso de los terceros, cada comercial de la empresa se persona a los Show Room de la UEB donde se encuentra una muestra de todo lo que hay en los almacenes y se les oferta la mercancía deseada, luego el cliente viene con el cheque o tarjeta magnética, efectúa el pago, se le realiza la orden y el mismo debe dirigirse a los almacenes Mayoristas para que se le efectúe la facturación y despacho de la mercancía.

El dependiente de almacén realiza el pre despacho por la orden de venta realizada por las comerciales y procede a la entrega y facturación de la mercancía para formalizar la venta.

En el caso de los clientes afiliados, se realiza distribución por parte de los comerciales de la sucursal según el pedido realizado por dichas unidades, los cuales se distribuyen en los camiones de mercancías para efectuar su distribución, en cual custodia la mercancía y en representación de la misma un dependiente de almacén de la UEB que es quien realiza la entrega de los productos en dichas afiliadas, a este tipo de venta no se le aplica margen comercial, sino que se vende al mismo precio de costo .

#### **Paso 2: Principales clientes y proveedores**

La UEB Tiendas Mayoristas para el desarrollo de sus ventas se nutre del abastecimiento de diferentes proveedores nacionales y principalmente afiliados para poder hacer frente a las demandas de sus clientes, los cuales se detallan a continuación:

**Principales Proveedores:**

- Bucanero S
- Los Portales.A S.A
- CUBARON
- La Estancia
- Papas CO. S.A
- IMSA
- CORACAN
- ECASOL
- PRODAL
- Empresa Lácteos Bayamo
- Empresa Bebidas Camagüey
- TECNOAZÚCAR
- CUBAGRO
- BRAVO
- THABA
- Base Central de Productos importados Santiago

**Principales Clientes**

**Clientes Internos:**

- Complejo Gastronómico
- Gerencia Administrativa
- Complejo Punto de Ventas
- Complejo Encanto
- Complejo Moa
- Complejo Banes
- Complejo Servicentro

### **Clientes Afiliados:**

- **ADESA Oficina Central**
- Centro Territorial de Transporte
- Base Central Productos Ciudad de la Habana
- **Base Central Productos importados Santiago**
- **Complejo 10 de Octubre**
- Complejo Boyeros
- Tienda Mayorista Santiago
- Tiendas Mayoristas Ciego de Ávila

### **Clientes Terceros:**

- Empresa de Servicios ESUNI
- Copextel / División Territorial
- Almacenes Universales
- Hotel Rio de Luna y Mares
- GAVIOTA / UEB Hotel Costa Verde
- Geocuba Oriente Norte
- Hotel Paradisus Rio de Oro
- Hotel Playa Yuraguanal
- Hotel Playa Pesquero
- Unidad Básica Aseguramiento
- UCM/ Empresa Constructora
- AEI-UCMBBI Ramón de Antilla

### **Paso 3: Cálculo de los gastos de las ventas**

El presente modelo tiene como propósito fundamental resumir los gastos reales diarios por cada venta realizada a afiliadas, los cuales no se le cargan al producto a la hora de efectuar la venta a las dichos clientes.



Sucursal Holguín

## Resumen de gastos por venta realizada a afiliadas

### Gasto en que se incurre

Gasto(A)	U/M	Cantidad(B)	Precio(C)	Importe(D)
Merienda extralaboral	Uno	2	\$ 1.50	\$ 3.00
Dietas	Uno	1	70.00	70.00
Fletes	Uno	1	100.00	100.00
<b>Importe Total</b>				<b>173.00</b>

Donde:

**B (Cantidad) x C (Precio) = D (Importe)**

### Gasto mensual por venta a cliente Afiliado (GM)

**GM = Importe Total (T) x Cantidad de ventas por cliente (CTV)**

**Afiliada 1:** 3CCUH069 ADESA Oficina Central (50 ventas)

GM= \$ 173.00 x 50

**GM = \$ 8650.00**

**Afiliada 2:** 3DLUH014 Base Central Productos Importados (130 ventas)

GM = \$ 173.00 x 130

**GM = \$ 22490.00**

**Afiliada 3:** 3SU1H106 Complejo 10 de Octubre (80 ventas)

GM = \$ 173.00 x 80

**GM= \$ 13840.00**

### **Gasto mensual Total (GMT)**

$$\text{GMT} = \Sigma \text{Gasto Mensual (GM)}$$

$$\text{GMT} = \$ 8650.00 + 22490.00 + 13840.00$$

$$\text{GMT} = \$ \mathbf{44980.00}$$

### **Paso 4: Cálculo de Mano de Obra Directa**

En la mano de obra directa, se refleja la tarifa horaria según el salario escala y el tiempo planificado a trabajar en horas. En el desglose siguiente de los gastos de salario de los obreros de servicio se seleccionó el centro de costo almacén de uso industrial y doméstico, el cual tiene 7 trabajadores los cuales trabajan 8 horas diarias, y la norma de tiempo en días.



Sucursal Holguín

## Desglose de los gastos de salario de los obreros de distribución y de servicio

**Organismo:** GAE

**Empresa:** UEB Tiendas Mayoristas Holguín

**Centro de costo:** Almacén de uso industrial y doméstico. **Área:** Economía

**Descripción:** Salario Directo

Código (A)	Nombre y Apellidos(B)	Categoría ocupacional (C)	Tarifa Horaria (D)	Horas Trabajadas (E)	Tarifa Horaria total(F)	Norma de tiempo (G)	Horas Extras (H)	Gasto de salario(I)
096139	Camilo Paulino Álvarez	Servicio	2.3610	8hrs	18.8880	22	\$80.00	415.53
096251	Rafael Cordero Ricardo	Servicio	2.3085	8hrs	18.4680	22		406.29
096796	Imilce González Salina	Servicio	2.0986	8hrs	16.7888	22		369.35
114408	Osvany Ayala Peña	Servicio	2.0986	8hrs	16.7888	22		369.35
114669	Isnae Alberto Mora Sarmiento	Servicio	1.7838	8hrs	14.2704	22	60.60	374.54
115409	Ariel Peña Leal	Servicio	1.7314	8hrs	13.8512	22		304.72
137635	José Luis Reyes Pérez	Servicio	1.7314	8hrs	13.8512	22	75.40	380.12
<b>Total</b>								<b>\$ 2619.90</b>

**Confeccionado por:** Yurisandra Font

**Fecha**

**Cargo:** Rec. Humanos

**Firma:**

**D**

**M**

**A**

28

02

2018

**Aprobado por:** Jorge Luís Paneca Santiesteban

**Cargo:** Director

**Firma:**

**D**

**M**

**A**

	28	02	2018
--	----	----	------

Para calcular el coeficiente de distribución de la mano de obra se divide el total de gasto de salario entre el total de ventas a clientes afiliados multiplicado por cada una de las ventas de las afiliadas escogidas para el análisis, de un total de 8 se escogen 3 para un 37% dando como resultado el gasto real de salario por cada afiliada como se muestra a continuación:

Total de gasto de salario = Coeficiente de distribución X ventas de cada afiliada

Total ventas a afiliadas

= Gasto de salario por venta a afiliada

Datos:

Total de ventas a afiliadas febrero/2018: \$112,144.16 (Ver anexo 2)

2619.90 = 0.02336189 (coeficiente de distribución)

112144.16

**Afiliada 1-** 3CCUH069 ADESA Oficina Central (50 ventas)

= \$ 0.02336189 x \$14832.00

= \$ 346.50

**Afiliada 2-** 3DLUH014 Base Central Productos Importados (130 ventas)

= \$ 0.02336189 x \$ 36013.74

= \$ 841.35

**Afiliada 3-** 3SU1H106 Complejo 10 de Octubre (80 ventas)

= \$ 0.02336189 x \$ 10774.09

= \$ 251.70

**Tabla 2 Distribución de Salario Directo**

No	Código Afiliada	Nombre de Afiliada	Ventas mes de febrero/2018	Coficiente	Importe
1	3CCUH069	ADESA Oficina Central	\$14832.00	0.02336189	\$346.50
2	3DLUH014	Base Central Productos Importados	36013.74	0.02336189	\$841.35
3	3SU1H106	Complejo 10 de Octubre	10774.09	0.02336189	\$251.70
<b>Total</b>					<b>\$1439.55</b>

**Tabla 3 Control de la mano de obra indirecta**

Código	Conceptos	Salario	Pago por resultado	Gasto
0001	Salarios Indirectos	\$ 3324.91	\$1573.33	\$4898.24
<b>Total</b>				<b>\$4898.24</b>

**Paso 5: Cálculo de los gastos asociados**

El otro elemento participativo en el costo de la comercialización y que a su vez no tiene una identificación mucho más directa con el proceso son los gastos asociados a la comercialización, pero que forma parte del mismo, de ahí que su contenido debe ser distribuido a las diferentes afiliadas para lo cual se debe tener en cuenta las características de las mismas.

Se estableció el cálculo de un coeficiente se determina al dividir el gasto asociado a la comercialización sobre el total de las ventas a las afiliadas x las ventas de cada afiliada.

Fórmula para el coeficiente y la distribución de los gastos.

$\frac{\text{Total de Gastos Asociados}}{\text{Total de Ventas a Afiliadas}} \times \text{ventas} = \text{Coeficiente de distribución}$

Total de Ventas a Afiliadas

 Sucursal Holguín	
<b>Modelo mensual de los gastos asociados a la comercialización</b>	
<b>Período: Febrero 2018</b>	
<b>Centro de Costo: Almacén de uso industrial y doméstico</b>	
<b>Elementos de gastos</b>	<b>Importe</b>
Depreciación	\$1645.75
Energía	4098.25
Combustible	1049.00
Salario Indirecto	4898.24
Gastos Bancarios	1475.50
Otros Gastos	1300.00
<b>Total</b>	<b>\$ 14466.74</b>

$\frac{14466.74}{112122.44} = \$ 0.12902627$  (coeficiente de distribución)

112122.44

**Afiliada 1-** 3CCUH069 ADESA Oficina Central (50 ventas)

= \$ 0.12902627 x \$14832.00

= **\$ 1913.71763664**

**Afiliada 2-** 3DLUH014 Base Central Productos Importados (130 ventas)

= \$ 0.12902627 x \$ 36013.74

= **\$ 4646.71854094**

**Afiliada 3-** 3SU1H106 Complejo 10 de Octubre (80 ventas)

= \$ 0.12902627 x \$ 10774.09

= **\$ 1390.14064534**

#### **Tabla 4 Distribución de Gastos Asociados**

<b>No</b>	<b>Código Afiliada</b>	<b>Nombre de Ventas Afiliada de febrero/2018</b>	<b>mes</b>	<b>Coficiente</b>	<b>Importe</b>
1	3CCUH069	ADESA Oficina Central	\$14832.00	0.12902627	\$1913.71763664
2	3DLUH014	Base Central Productos Importados	36013.74	0.12902627	\$ 4646.71854094
3	3SU1H106	Complejo 10 de Octubre	10774.09	0.12902627	\$ 1390.14064534
<b>Total</b>					<b>\$ 7950.58</b>

#### **Paso 6: Elaboración de la Ficha de Costo**

Para realizar la ficha de costo por cada cliente afiliado se realizó un prorrateo de los gastos por afiliada contra cantidad de ventas, donde:

Gasto Total = Gasto por afiliada

Ventas (uno)

Mano de obra:  $\frac{\$2619.90}{260} = 10.07653846$

Gastos Indirectos:  $\frac{\$14466.74}{260} = 55.64130769$

Energía:  $\frac{\$4098.25}{260} = 15.76250000$

Combustible:  $\frac{\$1049.00}{260} = 4.03461538$

Depreciación:  $\frac{\$1645.75}{260} = 6.32980769$

Salario indirecto:  $\frac{\$4998.24}{260} = 18.83938461$

Gastos Bancarios:  $\frac{\$1475.50}{260} = 5.67500000$

**Afiliada 1- 3CCUH069 ADESA Oficina Central (50 ventas)**

 <b>CIMEX</b> Sucursal Holguín	
<b>Ficha de Costo</b>	
<b>Empresa:</b> UEB Tiendas Mayoristas	
<b>Concepto de Gasto</b>	<b>Importe</b>
Gasto de Venta	\$ 8650.00
Mano de Obra	503.83
Gastos Asociados a la Comercialización	2782.07
Energía	788.13
Combustible	201.72
Depreciación y Amortización	316.49
Salario	941.97
Vacaciones.	85.62
Contribución a la Seguridad Social (12.5%)	128.45
Impuesto sobre la fuerza de trabajo (5%)	51.38
Gastos Bancarios	283.75
Gasto total o costo de comercialización	6083.41
Margen de Utilidad (10%)	608.35
<b>Costo Total</b>	<b>\$ 5475.06</b>

**Afiliada 2- 3DLUH014 Base Central Productos Importados (130 ventas)**

 <b>CIMEX</b> Sucursal Holguín	
<b>Ficha de Costo</b>	
<b>Empresa:</b> UEB Tiendas Mayoristas	
<b>Concepto de Gasto</b>	<b>Importe</b>
Gasto de Venta	\$22490.00
Mano de Obra	1309.95
Gastos Asociados a la Comercialización	7233.37
Energía	2049.13
Combustible	524.50
Depreciación y Amortización	822.87
Salario	2449.12
Vacaciones.	222.63
Contribución a la Seguridad Social (12.5%)	333.97
Impuesto sobre la fuerza de trabajo (5%)	133.59
Gastos Bancarios	737.75
Gasto total o costo de comercialización	15816.88
Margen de Utilidad (10%)	1581.69
<b>Costo Total</b>	<b>\$14235.19</b>

**Afiliada 3-** 3SU1H106 Complejo 10 de Octubre (80 ventas)

 <b>CIMEX</b> Sucursal Holguín	
<b>Ficha de Costo</b>	
<b>Empresa:</b> UEB Tiendas Mayoristas	
<b>Concepto de Gasto</b>	<b>Importe</b>
Gasto de Venta	\$3840.00
Mano de Obra	806.12
Gastos Asociados a la Comercialización	4451.30
Energía	1261.00
Combustible	322.77
Depreciación y Amortización	506.38
Salario	1507.15
Vacaciones.	137.00
Contribución a la Seguridad Social (12.5%)	205.52
Impuesto sobre la fuerza de trabajo (5%)	82.21
Gastos Bancarios	454.00
Gasto total o costo de comercialización	9733.45
Margen de Utilidad (10%)	973.35
<b>Costo Total</b>	<b>\$ 8760.10</b>

## Paso 7: Registros Contables

Se realiza la siguiente tabla para determinar el total de gasto por elemento de casa afiliada por concepto de fletes, dietas y alimentos (meriendas extralaborales).

**Tabla 5 Resumen de Gastos Asociados**

Concepto de gasto	Importe de venta	gasto Afiliada1	Afiliada 2	Afiliada 3	Total de gasto por concepto.
Fletes	100.00	5000.00	13000.00	8000.00	26000.00
Dietas	70.00	3500.00	9100.00	5600.00	18200.00
Alimento	3.00	150.000	390.00	240.00	780.00
Total Gasto					\$ 44980.00

### Asientos de Diario

Detalles	Parcial	Debe	Haber
--1--			
Gastos de distribución y ventas		\$ 44980.00	
Fletes	\$26000.00		
Dietas	18200.00		
Alimentos para trabajadores	<u>780.00</u>		
Cuentas por pagar			\$44980.00
Centro Territorial de transporte	\$26000.00		
Gerencia Administrativa	<u>18980.00</u>		
Registrando los gastos asociados a las ventas.			

--2--			
Gastos de distribución y ventas		8201.54	
Nóminas por pagar			7518.14
Trabajadores directos	\$2619.90		
Trabajadores indirectos	<u>4898.24</u>		
Vacaciones			\$683.40
Trabajadores directos	238.15		
Trabajadores indirectos	<u>445.25</u>		
Registrando gasto de mano de obra directa e indirecta.			
- -3--			
Otros Impuestos, Tasas y Contribuciones		1435.27	
Impuesto sobre la fuerza de trabajo (5%)	410.08		
Contribución a la Seguridad Social (12.5%)	<u>1025.19</u>		
Obligaciones con el presupuesto del Estado			1435.27
Impuesto sobre la fuerza de trabajo	410.08		
Contribución a la Seguridad Social	<u>1025.19</u>		
Registrando impuestos sobre la fuerza de trabajo y seguridad social			
--4--			
Gastos de distribución y ventas		9568.50	
Depreciación	1645.75		
Energía	4098.25		

Combustible	1049.00		
Gastos Bancarios	1475.50		
Otros Gastos	<u>1300.00</u>		
Cuentas por pagar			\$9568.50
Empresa Eléctrica	\$4098.25		
Gerencia Administrativa	<u>5470.25</u>		
Registrando los gastos asociados a la comercialización.			

### Paso 8 Análisis de las ventas

De manera eficiente se propone la realización de un estudio que contenga las compras realizadas en el mes de febrero 2018 en la UEB Tiendas Mayoristas con respecto a las ventas de igual período con el único objetivo de establecer un análisis \*comparativo entre las compras realizadas y las ventas reales.

### Tabla 6 Análisis Comparativo

No	Producto	Cantidad Comprada	Cantidad Vendida	Variación	Análisis
1	Medias para niño 60% algodón-poliéster	1500	1700	(200)	Favorable
2	Brocha de afeitar + 1 hoja doble	2700	200	2500	Desfavorable
3	Sombrilla de Playa Hierro Ref. KL023 GRA	950	30	920	Desfavorable
4	Toallitas húmedas en paquete de 80 unid.	3300	3500	(200)	Favorable

---

---

En el análisis realizado a las compras y ventas de brocha de afeitar y sombrillas de playa de hierro, existe una variación desfavorable pues se evidencia que estos no son productos muy demandados por lo que debió tenerse en cuenta a la hora de efectuar los pedidos o compras, esto trae consigo que los productos se conviertan en mercancías de lento movimiento y luego en ociosos dentro de los almacenes, provoca en ocasiones que en las unidades de venta se le tengan que aplicar descuentos a los productos, incluso por debajo del precio de costo lo que trae consigo pérdidas para la entidad por lo que debe efectuarse una mejor planificación de las compras y tengan en cuenta los productos más demandados según los históricos de cada uno de ellos.

En el caso de las medias para niño y toallitas húmedas se observa una situación favorable, puesto que se vendió todo y lo que se compró y más, reflejándose que estos son productos de alta demanda, a los cuales se les debe aumentar la cantidad en el plan de compras del próximo período.

## **Paso 9 Control periódico del Procedimiento**

Es cerciorarse o verificar que todo ocurra o se haga conforme al plan desarrollado en las etapas tempranas del proceso de administración con las instrucciones emitidas y los principios establecidos. Y con esto poder saber si es necesario tomar acciones necesarias para eliminar los errores o desviaciones que puedan presentarse en el procedimiento.

El control es de suma importancia ya que hasta el mejor plan puede ser desviado y no se puede cumplir como es deseado, es tan importante ya sea para mantener el control de los planes que se deben cumplir como también para vigilar los cambios de ambiente y como se desarrollan los trabajadores en el ámbito laboral, el control nos puede servir para: crear y obtener una mejor calidad, enfrentarse a los cambios, agregar valor a los productos o servicios que se producen en dicha empresa y facilitar el trabajo en equipo.

### **Conclusiones parciales:**

1. Se elabora un procedimiento para el registro y análisis del costo real de las ventas a los clientes afiliados y se proponen una serie de pasos para la ejecución del mismo.
2. Se realiza una aplicación parcial del procedimiento que demuestra a la entidad que se pueden obtener mayores ganancias y sobre cumplir sus planes de ventas totales logrando una mejor toma de decisiones.
3. Se comparan las compras y las ventas realizadas dando como resultado que debe existir una mejor planificación de las compras que permita tener una mayor reserva en almacén de los productos más demandados y así incrementar las ventas.

## **Conclusiones**

Con el desarrollo de esta investigación se puede concluir que:

1. Se cumple el objetivo que se define en la investigación al elaborar la propuesta del procedimiento para el registro, cálculo y análisis de los costos reales en la UEB Tiendas Mayoristas y a su vez permite registrar, calcular y analizar los costos reales de las ventas por parte de los directivos de la entidad para una mejor toma de decisiones.
2. Se definieron los pasos del procedimiento para determinar el costo real mediante el sistema de costo por órdenes.
3. Se logró aplicar el procedimiento en las afiliadas con mayores niveles de venta lográndose corroborar la hipótesis.
4. La propuesta del procedimiento solucionó algunas de las deficiencias detectadas en el proceso de registro, cálculo y análisis del costo real de las ventas a afiliadas
5. Se logró establecer una base de distribución de los gastos asociados a la comercialización efectiva, con la cual la UEB no contaba hasta el momento de la elaboración del procedimiento.
6. Se realizó un análisis entre las compras y las ventas de los productos que se comercializan llegando a conclusiones que ayudan a los directivos a realizar una correcta planificación de las compras.

## **Recomendaciones**

La realización de esta investigación ofrece la posibilidad de brindar las siguientes recomendaciones:

1. Capacitar el personal que interviene en la actividad de costo para cumplimentar el funcionamiento del procedimiento con la calidad requerida.
2. Aplicar el procedimiento propuesto en las ventas a las afiliada, cargando a dicha venta, todos los gastos en los que se incurre.
3. Realizar un plan de compras, utilizando como base la venta de los productos más demandados.
4. Hacer extensivo este procedimiento a otras UEB Tiendas Mayoristas en el Grupo Empresarial CIMEX.

## **Bibliografía**

Antonio, C. A. Costo I. La Habana MES( SA).

autores, C. d. Principios de la planificación, registro y cálculo del costo.

Avelino, G. V. (1986-1990). Manual de Hacienda Pública (3ERA Edición, parte III CAP 9), Lineamientos económicos y sociales para el quinquenio. Editora Política.

Backen Morton, J. L. Contabilidad de Costos, un informe administrativo de gerencias. Edic. Rev Habana.

Backen Morton, Jacobsen Lyle, Ramírez Padilla, David Noél . (1983). Contabilidad de Costos un enfoque administrativo para la toma de decisiones. México.

Carlos, M. Contabilidad de Costos y de gestión. Primera parte.

Cashin, J. A. Contabilidad de Costos . La Habana MES ( SA).

Contabilidad de costos. Nacional de Cuba 1964.

Contabilidad de costos en tres partes. (1991). La Habana.

Contabilidad de costos, concepto y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales, 2da Edición.

Costos de Comercialización . (n.d.).

DISAIC, C. c. (2001). Consultor electrónico del contador Capítulo de Costos . La Habana.

Etner, F. (2000). Costos Fijos y Variables. Micro-économie. París: Collection premier cycle.

Evolución de los sistemas de costo. (n.d.). From La Contabilidad y su evolución en Cuba.

Historia de los costos en Contabilidad. (n.d.).

Horngren, C. Contabilidad de Costos 12 ed. Stanford University.

L, E. S. (1991). Diccionario Económico. La Habana .

Luís, V. V. (1993). contabilidad de Costos 4ta edic. Santiago de Chile, Suelco Sociedad: Literatura Contable.

Magdalena, A. Contabilidad y Análisis de Costos.... CECSA.

Neumer, J. y. (1973). Contabilidad de Costos. . La Habana: Edic. Instituto cubano del libro.

Neumer, J. y. (1972). Contabilidad de costos. Principio y práctica. México UTHEA.

Pérez, C. T. (1987). El Pensamiento Económico de Ernesto Ché Guevara. La Habana: Casa de las Américas.

Ralf, P. Contabilidad de Costo. Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales Tomo I y II.

Raquel, D. D. (1987). Metodología para la implantación o perfeccionamiento de sistemas de costos.

sf), N. R. contabilidad de costos Administrativos ( 2da edic). MCGRAW-HLC.

Zapata, P. Contabilidad de Costos- Herramienta para la toma de decisiones.... MCGRAW-Hell.

### **Referencias Bibliográficas**

Castro, F. (1967). *V Congreso del PCC*.

Comercialización y ventas, precio y producto. (s.f.). Obtenido de Contabilidad, glosario de términos y definiciones.

" Reseña hitòrica del proceso de costeo su relaciòn con el avance tecnològico y las tècnicas de gestiòn"

" Una aproximaciòn a la hstoria de los costos en contabilidad"1980 (s.f.).

¿ Qué es costo?-concepto, definiciòn y características. (s.f.).

[www.google.com](http://www.google.com)

[www.gestiopolis.com](http://www.gestiopolis.com)

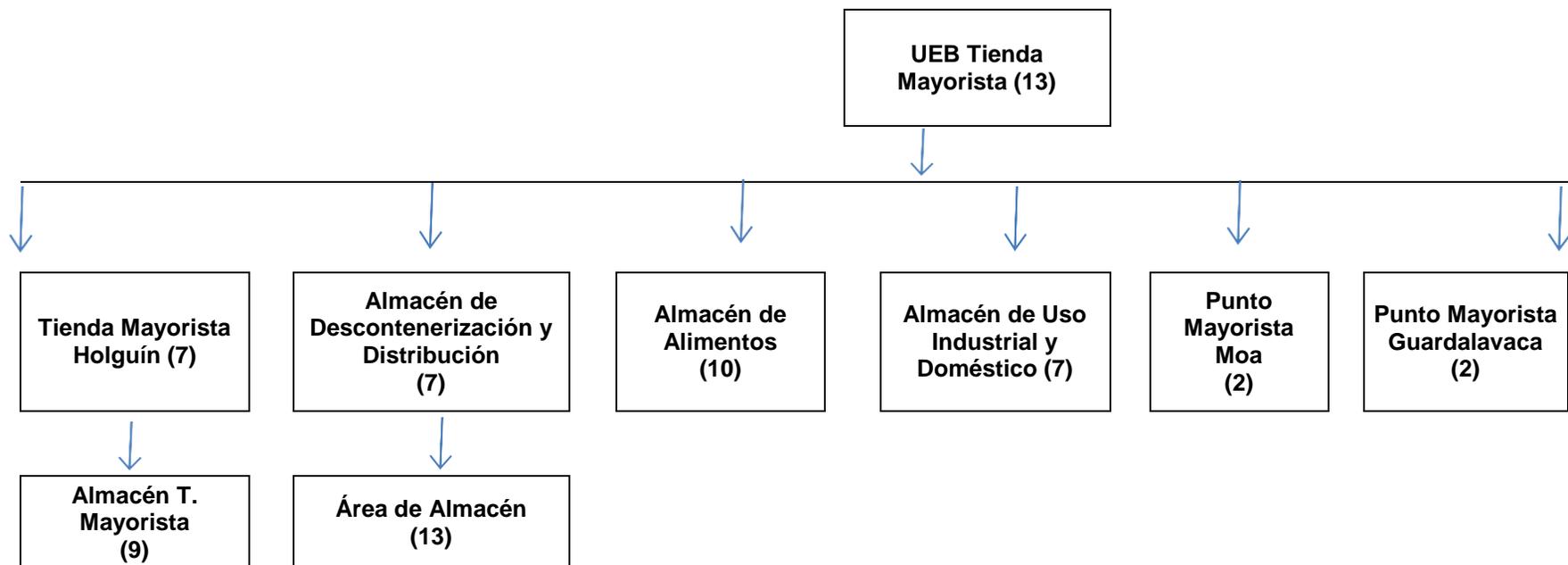
[www.geocities.com](http://www.geocities.com)

<http://www.bjinforma.com/zhuan/2007-27-especial-1.ht>



# ANEXOS

## Anexo 1. Organigrama de la UEB Mayorista Sucursal Cimex Holguín



## Anexo 2:

### DETALLE DE CUENTAS POR COBRAR POR CODIGO DE CLIENTE

**Entidad:** CCS1993 - Centro Cont. Tiendas Mayoristas

**Periodo:** Febrero 2018

**Cuentas:** Afiliada dentro del Organismo CxC

**Tipo:** Factura

Cliente / Entidad	Saldo Total	Saldo 30 Días	Saldo 60 Días	Saldo 90 Días	Saldo 120 Días	Saldo + 120 Días
3CCUG004 - Unidad Tecnológica Territorial Granma.	\$575.63	\$575.63	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3CCUH069 - ADESA Oficina Central	\$14832.00	\$23.83	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3CCUO524 - Centro Territorial de Transporte CTT – Holguín	\$405.32	\$405.32	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3CCUO527 - Unidad Tecnológica Territorial Holguín.	\$324.31	\$324.31	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3DLUH009 - Base Central Productos Importados Pinar del Rio	\$47,995.80	\$47,995.80	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3DLUH014 - Base Central Productos Importados	\$36,013.74	\$36,013.74	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3DLUH059 - Base Central Productos Importados	\$1,199.44	\$1,199.44	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3SU1G005 - SUCURSAL CIMEX GRANMA	\$23.83	\$14,832.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
3SU1H108 - Complejo Boyeros	\$10,774.09	\$10,774.09	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
<b>Total</b>	<b>\$112,144.16</b>	<b>\$112,144.16</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>	<b>\$0.00</b>

### Anexo 3:

Cumplimiento del plan de ingresos por tipos de clientes.

<b>Ingreso</b>			<b>Fecha:</b>	<b>18/05/2018</b>	
* -- Todas las Cuentas -					
<b>Unidad : I Tiendas Mayoristas</b>		<b>Periodo :</b>	<b>Febrero/2018</b>		
	<b>Análisis del Mes</b>			<b>Análisis acumulado</b>	
	<b>Plan</b>	<b>Real</b>	<b>%Cump</b>	<b>Plan</b>	<b>Real</b>
<b>INGRESO</b>	538583.00	1405818.80	261.02	952931.00	2114865.51
805010 -- Impuesto sobre las ventas mayoristas	-8822.00	-24460.06	277.26	-16671.00	-35038.51
805020 -- Impuesto sobre las ventas minoristas	-11070.00	-10739.62	97.02	-13580.00	-16722.93
900050 -- Venta de mercancías minoristas MN	110700.00	107396.24	97.02	135800.00	167229.38
901050 -- Venta de mercancías minoristas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
902040 -- Venta mayorista en moneda nacional-Otras entidades	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
903010 -- Venta de mercancías mayoristas	441100.00	1223003.25	277.26	833532.00	1751925.64
<b>911021 -- Ventas de mercancías a afiliadas</b>	<b>6500.00</b>	<b>112144.16</b>	<b>1725.29</b>	<b>13500.00</b>	<b>244769.58</b>
911028 -- Ventas de prod. y serv. a unidades propia entidad	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00