

**DISEÑO DE UNA HERRAMIENTA DE COSTOS PARA EL EXPENDIO DE CARNES
SOEMSA SAS, UBICADO EN BASURTO, CARTAGENA.**

PRESENTADO POR:

JINETH MARITZA BERNAL SUAREZ Y LUIS EDUARDO MARTINEZ CARDOZO

FUNDACION UNIVERSITARIA AGRARIA DE COLOMBIA

FACULTAD DE CONTADURIA PUBLICA

PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA

BOGOTA

2021

**DISEÑO DE UNA HERRAMIENTA DE COSTOS PARA EL EXPENDIO DE CARNES
SOEMSA SAS, UBICADO EN BASURTO, CARTAGENA.**

PRESENTADO POR:

JINETH MARITZA BERNAL SUAREZ Y LUIS EDUARDO MARTINEZ CARDOZO

**Practica empresarial y monografía
Para Optar el título de Contador Publico**

**Héctor Hugo Laverde
Contador Publico**

**FUNDACION UNIVERSITARIA AGRARIA DE COLOMBIA
ESCUELA DE NEGOCIOS
PROGRAMA DE CONTADURIA PUBLICA
BOGOTA
2021**

Nota de Aceptación

Firma del presidente jurado

Firma Jurado

Firma Jurado

Bogotá Mes Día Año

Texto dedicatorio

Dedicado a Dios por permitirnos llegar a este punto, en muchas ocasiones el panorama se nubla y es ahí cuando inclinamos a rendirnos, pero siempre en cada momento de este proceso estabas presente alentándonos y motivándonos a través de nuestros docentes, amigos, padres y hermanos.

Hoy por hoy vamos cruzando un escalón más de aquellos proyectos que se trazaron cuando nos graduamos del colegio, el orgullo que engrandece nuestros corazones se ve reflejado en a todos aquellos que aportaron en nuestro crecimiento personal y al final de todo solo nos queda por resumir esto un gracias.

Gracias a Isidro Bernal, Eduardo Martínez, Angela Suarez Imelda Cardozo, Edwin Bernal

Michel Martínez, nuestro núcleo familiar que hoy celebra este momento tan suyo como nosotros.

Por siempre bigotes que también participo en clase.

Maritza Bernal y Luis Martinez

Texto de agradecimiento

Infinitas gracias a la universidad agraria de Colombia, al docente Héctor Hugo la verde por su acompañamiento en todo nuestro proceso formativo, más que un Profesor un guía para los estudiantes, de igual manera agradecemos a la empresa SOEMSAS SAS por abrirnos las puertas de su negocio y permitirnos ayudarlos en su crecimiento corporativo.

Contenido

Resumen	8
Introducción	9
Planteamiento Del Problema	11
Justificación	15
Objetivos	16
Marco Teórico- Conceptual	17
Según El Área Donde Se Consume	19
De Acuerdo Con Su Identificación Con Cada Actividad, Departamento O Producto.	20
De Acuerdo Con Su Comportamiento	20
<i>De Acuerdo Con El Tiempo En Que Se Cargan A Los Ingresos</i>	21
Metodología	24
Paso A Paso Para La Creación De La Herramienta	29
Creación De La Herramienta Por Costeo Directo	30
Costos Indirectos	32
Costos Variables	35
Hoja De Costeo	38
Conclusión	40
Recomendaciones	42
Anexos	43
<i>Preguntas Para Realizar A La Empresa Soemsa sas</i>	43
Referencias	46

Tabla De Figuras

Figura 1	27
Figura 2	27
Figura 3	30
Figura 4	31
Figura 5	32
Figura 6	34
Figura 7	35
Figura 8	35
Figura 9	36
Figura 10	37

Resumen

A través de nuestro trabajo con opción de grado buscamos diseñar un herramienta de costos donde se identifiquen los parámetros básicos y aplicables en la distribuidora cárnicos del caribe, para ello fue necesario entrevistarnos con los dueños, analizar su inventario y visitar el punto para comprender el día a día de la carnicería, dentro de ello también se tuvo en cuenta costear producto por producto, calcular el margen de utilidad y hallar la depreciación de cada activo, Por ello fue indispensable darnos a la tarea de identificar el sistema de costos más adecuado para modelar la herramienta teniendo en cuenta las características propias y requerimientos previamente definidos con esta labor.

Con la obtención de toda esta información se generó un análisis aplicando recolección de información como lo fueron las entrevistas donde se implementaron 210 horas vía teams y 2 días en la ciudad de Cartagena dando prueba a la herramienta donde se buscó el análisis del procedimiento operativo para poner a prueba la estructura de costos estándar y aplicable a la distribuidora, adicional se aporta información de uso práctico para el negocio facilitando el proceso ante la toma de decisiones a la que se enfrentan los accionistas diariamente.

Palabras claves: Diagnostico, Trabajo de campo, depreciación, Costeo

Introducción

Par dar introducción a nuestro trabajo con opción de grado es imprescindible tener un punto histórico con relación a la administración de costos, estos antecedentes se remontan a antiguas civilizaciones quienes fueron los pioneros en este tema, en un comienzo se radicaron únicamente en función de las erogaciones hechas por las personas que lograban diferenciar sus productos y servicios de manera tal que sus precios no eran fijados por el mercado.

El surgimiento de la contabilidad de costos se ubica una época antes de la Revolución Industrial. Ésta, 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 industrias europeas entre los años 1485 y 1509. (Universidad EAFIT, 2008)

En materia de costeos, bienes y servicios se han presentado importantes evoluciones en la última mitad del siglo XX, en respuesta a los cambios de mercado, las compañías han invertido en tecnología y revisado las formas de optimizar los negocios, de manera tal, que la introducción de nuevas herramientas ha convertido este punto en una tarea básica y practica facilitando así la toma de decisiones para cualquier ente económico, que a su vez permitan a las empresas direccionar sus negocios en pro de la obtención de una visión de ventaja competitiva basada en costos.

Calcular los costos de una empresa ha sido casi que 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 por lo que este enfoque de la contabilidad ha adquirido tanta importancia a través de todos los tiempos. Por tal razón, para tener un mayor entendimiento de lo que es en sí el Costeo, consideramos necesario hacer un recuento de toda la evolución que ha tenido la contabilidad de costos. (Universidad EAFIT)

Es importante utilizar un método de costeo para cualquier ente económico, los dueños, gerentes accionistas debes tener claridad si existe utilidad o no a la hora de operar el negocio, el saber si ganamos o perdemos se vuelve claramente un juramento del día a día y a su vez nos da la visual medica de cómo se comporta nuestro negocio ante las agrestes necesidades del mercado.

Una situación interesante que se suscita es que el sujeto con la información encontrada muchas veces cree que la respuesta a su análisis condiciona su decisión frente al mercado, lo cual es erróneo. Si bien costeamos para saber si hay margen, este no te fuerza a vender. De igual forma ocurre con el resultado contrario. Si tenemos pérdida con la posible venta de un producto, no necesariamente estamos obligados a no vender para no perjudicarnos, siempre la idea principal al momento de costear será visualizar e interiorizar si ganamos o perdemos con la actividad que realizamos. Es por ello por lo que, al iniciar con nuestro trabajo de campo, nos dimos cuenta de inmediato que cárnicos del caribe al no contar con una funcionalidad en la estructura de sus costos no tenían una percepción clara con relación a su utilidad por lo que era casi que imposible accionar una toma de decisiones de forma correcta.

Planteamiento Del Problema

Hoy por hoy, las empresas necesitan estar a la vanguardia de muchas otras que surgen y tal vez tiene otro tipo de recursos desde sus inicios , claramente una herramienta de costos hace parte de esta, el conocer la dinámica del negocio y como este se comporta es de vital importancia para el ente económico, es por ello que entender de manera detallada como actúan cada una de las áreas que la conforman se convierte en una misión de carácter urgente, el descontrol y el desorden han logrado desencadenar la falta de información confiable dentro del negocio, y este mismo caos ha llevado en algunos momento a hacer sentir a sus propietarios que solo invierten e invierte pero al final no hay retribución alguna, no se puede continuar calculando empíricamente el costo de la carne , o el valor final de un producto, este punto se debe asumir con fundamentos claros y responsables, continuar desarrollando estos puntos de forma empírica pueden llegar a desencadenar una crisis definitiva, por lo cual es importante ejecutar una herramienta que evite este tipo de sucesos.

La microempresa ubicada en Basurto Cartagena se sitúa en un punto de informalidad contable la cual están enmarcada en dificultades económicas que trascienden desde y hacia las diferentes administraciones las cuales van de la mano con la malversación de los dineros y la poca experiencia en el cálculo real de los productos y gastos administrativos.

SOEMSA S.A.S experimenta día a día cambios sorprendentes en los ámbitos financieros, económicos, y sociales, de su entorno, que afectan tanto a los propietarios como a los mismos clientes. Para enfrentar estos retos es necesario que el ente económico y su personal trabajen de forma conjunta para generen información confiable y oportuna en la cual se tomen decisiones bien sustentadas como lo permite el tener una herramienta de costos adecuada, la cual acceda a identificar sus variantes ya que esta es una base clave para establecer una política de precios para

competir en los mercados locales de Basurto. SOEMSA S.A.S es una microempresa la cual opera desde el año 2015, sin embargo, en los últimos periodos las nuevas líneas de mercado han extendido su fuerza comercial lo cual ha desencadenado un fortalecimiento su estructura de ventas y ello se ve reflejado en el comportamiento de sus ingresos, presentando periodos de crecimientos considerables.

Sus propietarios, son conscientes que dentro del ente económico no se cuenta con claridad definida para dar un direccionamiento estratégico, lo cual permite aflorar debilidades en la estructura de sus actividades diarias relacionadas al costeo de los productos.

En la actualidad las empresas enfrentan un significativo nivel de competencia: clientes altamente exigentes, menor duración del ciclo de vida de los productos, alto nivel de integración industrial, plataformas comunes de producción o prestación de servicios, múltiples líneas de productos y canales de distribución, entre otros. Ello, en definitiva, se traduce en un alto nivel de complejidad de las operaciones comerciales, lo que conlleva a unos niveles de competitividad muy altos, los cuales hacen que los márgenes de rentabilidad para las empresas sean cada vez más pequeños, y, por ende, la permanencia en el mercado sea una preocupación permanente. Entre las variables que se pueden gestionar para aumentar la generación de utilidades de la empresa, están los precios de venta, los volúmenes y los costos, siendo estos últimos los de mayor grado de control, ya que los precios y los volúmenes tienen una alta dependencia de factores externos y propios de un ambiente competitivo. Por lo anterior, el tema de estudio de este trabajo se debe centrar en el sistema de costeo, como herramienta de apoyo para la toma de decisiones, dicho sistema se plantea más como una necesidad de carácter gerencial para que sus socios y dueños, tengan una herramienta que los acompañe en cada una de las acciones del negocio al momento de

calcular el costo real de una porción o producto que se comercialice en las estanterías de refrigeración del local.

En los últimos años se presentan una variedad de falencias para establecer el margen de contribución, debido a que la comercializadora no cuenta con una columna vertebral de costos que de manera mancomunada permita dar claridad a los aumentos dados en los ingresos y control en la adquisición de materia prima e insumos y de comercialización de productos cárnicos. Por tal razón es imposible medir la rentabilidad sobre activos y sobre patrimonio e inclusive sobre el cálculo de sus propios impuestos que impactan sobre el costo total y o incremento del costo de cada producto.

En consecuencia a todo lo antes mencionado la empresa requiere una herramienta que permita calcular el costo de los producto o servicio de la manera más adecuada posible, y para ello se debe desarrollado conceptualmente, múltiples metodologías, entre las cuales puede estar el costeo tradicional, cuya principal orientación está en función de la asignación de los costos asociados directamente con la producción o prestación del servicio, tales como los materiales y la mano de obra, que son asociados directamente a cada línea; producto o servicio sin dejar de lado los costos indirectos, que son asignados mediante distribuciones de costos; dicha metodología concibe los gastos de administración y venta de manera separada, lo que impide que se obtenga un costo más cercano a la realidad.

Para este 2021 la empresa tiene grandes retos y por lo mismo debemos apoyarlos a fortalecer contablemente para afrontar las nuevas pruebas hacia el negocio, lo más importante para ello es identificar las necesidades que tenemos al interior del negocio, para mitigarlas y convertirlas en puntos de reflexión.

Teniendo en cuenta lo anterior mente mencionado el ente económico tiene la necesidad de evaluar e implementar una herramienta de costos que fije adecuadamente un precio de venta y que optimice los procesos de comercialización y consecuentemente aumentar la rentabilidad de la compañía.

¿cuál es la situación actual de la dispensadora de cárnicos del caribe ubicada en Basurto Cartagena, en materia de costeo hacia sus productos?

Justificación

La Ciudad de Cartagena atraviesa una crisis económica que no es nueva, adicionando las condiciones actuales como (Cov19), una de la tasa de desempleo más alta del País, delincuencia, extorción y altos costos de vida lo evidencian.

Los problemas de desempleo, contrabando de carne extranjera y pobreza que han salido a la luz en los últimos años no son parte de un escándalo social reciente sino la manifestación de un problema socioeconómico y estructural que padece esta zona del país. Por ejemplo, de acuerdo con el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE), Cartagena fue una de las ciudades que registró mayor tasa de desempleo durante lo corrido del año, con 19,4%. Es decir, un indicador de dos dígitos que debería preocupar a cualquier economía. (DANE, 2019) No obstante, y pese a la adversidad y su entorno complejo, este mercado cerrado ofrece una fuerte competencia que ha aumentado considerablemente en los últimos años; El proyecto tiene como objetivo encontrar los factores que puedan contribuir al crecimiento y consolidación de la Distribuidora de carnes mediante una estructura de costos que permitiera determinar con clara precisión el costo real de los productos estableciendo diferentes márgenes de utilidad y rentabilidad, así como cada uno de los elementos que componen la compra y venta del producto cárnico, detallando a fondo cada costo total y las variaciones presentadas en cada uno de ellos, lo cual permitirá definir e implementar los factores que marquen la diferencia respecto de la fuerte y voraz competencia que existe en el mercado de cárnicos de Cartagena.

SOEMSA SAS, requiere una contabilidad de gestión de costos que proporcione a sus dueños información válida y confiable sobre los datos de costo con la finalidad de adoptar decisiones adecuadas en el momento oportuno y de esta manera contribuir al éxito de las operaciones diarias.

Objetivos

Objetivo general

- ✚ Diseñar de una herramienta de costos para la expendedora de carnes SOEMSA SAS, ubicado en Basurto, Cartagena.

Objetivos específicos

- ✚ Evaluar los costeos que afectan el precio final de cada producto.
- ✚ Identificar el sistema de costos para el expendio de carnes SOEMSA SAS
- ✚ Diseñar la herramienta de costos para el expendio de carnes SOEMSA SAS

Marco Teórico- Conceptual

Es de vital importancia generar una búsqueda relacionada en aquellos procedimientos que a lo largo de la historia grandes académicos han escrito y documentado en temas de costeo, por ello se mostraran las teorías y conceptos a utilizar en nuestra práctica empresarial.

Contabilidad Administrativa

Según (Ramirez, 2013), el autor nos indica que esta rama es aquella que con diferentes tecnologías permite que la empresa logre una ventaja competitiva de tal forma que alcancen un liderazgo en temas de costeo diferente a otras empresas, todo ello con el fin de lograr una estrategia que asegure el éxito del negocio.

Contabilidad Financiera

Según (Jimenez, 2008) es también denominada contabilidad externa o general, que están marcados por las necesidades de los usuarios externos, aunque también es útil para la toma de

decisiones en la gestión de la empresa. La información dirigida al exterior es generalista y tiene como principal objetivo mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera de la compañía y de los resultados.

Contabilidad Gestión

Según (Nazareno, 2017) nos indica que se trata de la realización de diligencias enfocadas a la obtención de algún beneficio, tomando a las personas que trabajan en la compañía como recursos activos para el logro de los objetivos. También se plantea que la gestión se divide en todas las áreas que comprenden a una empresa, ya que todos los departamentos de la administración tienen bajo su cargo y estar involucrados con la gestión empresarial.

Los autores expuestos señalan que los sistemas de costos deben diseñarse de acuerdo con las necesidades de la empresa, de modo que proporcionen información oportuna y confiable para el logro de los objetivos propuestos, contribuyendo así a maximizar la utilidad y optimizar la producción mediante el uso racional de sus recursos y mayor control de sus costos.

La Contabilidad De Costos

Según (VALENCIA, 2006) lo expresa como una técnica o mecanismo contable que facilita medir y calcular el costo de fabricar un producto; nos muestra un sistema alternativo conectado con la contabilidad financiera al que le corresponde la utilización con aquellos detalles relacionados a los costos de fabricación, con el fin de hallar el costo unitario del producto proporcionando información que permita evaluar y controlar los procesos de la actividad productiva.

Clasificación De Costos

Los costos son fundamentales para la persona a cargo al momento no sólo para efectos de evaluar los inventarios, sino también en los diferentes procesos administrativos de cualquier

compañía ya sea pequeña, mediana o grande. Dependiendo del tipo de proceso administrativo, y del tipo de toma de decisiones que se quiera realizar, los costos pueden ser clasificados de acuerdo con la función en que se originan. A continuación, encontraremos una imagen donde se desglosa la clasificación de costeo y una breve explicación de algunos y quizás los mas usados en las empresas.

Según El Área Donde Se Consume

Costos De Financiamiento

Según el autor (Morales, Economipedia, 2020) Son conocidos por el tipo de interés que generan los bancos, así como cualquier agente económico como consecuencia de préstamos de dinero ya que generan algún tipo de interés, el endeudamiento termina teniendo un coste de financiación. En este rubro se encuentran comisiones de estudio, intereses de mora, líneas de crédito, descuentos comerciales ya largos plazo todo en relación leasing.

Costo De Producción

Según el autor (Arias, 2020) Es el gasto necesario para la fabricación del producto o prestación del servicio, de esta forma el costo de operación se relaciona con aquellos gastos necesarios, quedando por fuera como los financieros. En este tipo de costeo existe tres elementos los cuales son la materia prima y aprovisionamientos, la mano de obra directa e indirecta y otros costes de gestión como amortizaciones, alquileres o gastos de asesoramiento.

Costo De Ventas

Según el autor (Llamas, Economipedia, 2020) Se refiere al gasto que realiza la empresa para producir (en totalidad) los productos que vende o servicios prestados en un determinado periodo de tiempo. Por un lado, para costear un producto o servicio se tiene en cuenta los

elementos que influyen en estos para su valor total de venta, para los productos están costo de materias primas, inventarios, MO directa e indirecta, gastos de transporte entre otros, mientras en el de servicio esta suministros - MO y gastos administrativos.

De Acuerdo Con Su Identificación Con Cada Actividad, Departamento O Producto.

Costos Directos

Según la autora (Perez, OBS Business School, 2021) Se trata de un tipo de gasto que tiene relación directa a la producción de los productos o prestación del servicio que ofrece una empresa. Además, es útil en la evaluación del desempeño y suministra información oportuna para realizar importantes análisis de las relaciones costo-volumen-utilidad.

Costo Indirecto

Según la autora (Perez, OBS Business School, 2021) son aquellos costos que incurren en uno o varios productos a la vez y es ahí donde se debe evaluar con un criterio muy coherente ya que estos influyen varias etapas de la producción del producto. Como bien sabemos existen unos sub-costos indirectos por decirlo, así como es costos de producción y generales.

De Acuerdo Con Su Comportamiento

Costos Variables

Según el autor (Gil, 2015) Son aquellos costos que varían de acuerdo con la cantidad de fabricación del bien o prestación del servicio que presta la empresa, un ejemplo claro es cuanto más se produzca se necesita más materia prima, empaques, mano obra etc....

Costos Fijos

Según el autor (Llamas, economipedia, 2020)Estos costos son los que sin importar la cantidad de unidades que produzca o servicios siempre se deben cancelar en el mes, es decir; como lo son los arriendos, los servicios públicos, los sueldos etc.....

De Acuerdo Con El Tiempo En Que Se Cargan A Los Ingresos

Costo Del Periodo

Se registran como un gasto en el periodo en que fueron usados tanto para el producto o servicio. Algunos ejemplos de costos de periodo incluyen los costos mercadeo, costos de investigación y desarrollo, y costos administrativos y generales. (OBA LEARN, s.f.)

Costo Del Producto

Según el autor (gonzales, s.f.)Son los suministros comprados a un proveedor y cualquier otro costo que esté involucrado al crear el producto al mercado. Se tratan como inventario y se conocen como costos inventariables. cuando se venden los productos, se convierten en parte de los bienes vendidos como se muestra en el estado de resultados.

Que Es Depreciación

La depreciación es la pérdida de valor que sufre un determinado activo como consecuencia del paso del tiempo o de un ajuste en la oferta y la demanda del mismo. La depreciación es una circunstancia que puede ser negativa para algunos agentes del mercado y positiva para otros, pero lo cierto es que debe ser comprendida en cualquier escenario para prever como y cuando sucederá; ciertamente, un nivel de previsión absoluto es imposible en muchas circunstancias, pero una toma de medidas al respecto fundadas en el sentido común puede ser de gran importancia a la hora de preservar el capital que se posee. (Duarte, 2015).

Importancia De La Depreciación

Según el autor (KirkThomason, 2017) calcular la depreciación nos permite evaluar la pérdida de valor de un activo durante su tiempo de producción a causa del desgaste. Esto además permite que la empresa planifique la compra del equipo o maquinaria que tendrá que reemplazar, claro está que muchas veces al terminar su vida útil no se va a desechar ya que puede aun estando en condiciones para producción mientras así llega la nueva maquinaria.

Métodos De Depreciación

Se encuentra los métodos de línea recta, suma de dígitos en el año, por unidades de producción, y reducción de saldos en este caso el que usamos para nuestro proyecto fue el de línea recta.

Línea Recta

Según (Cajal, Lifeder, s.f.)Es el método más utilizado quizás en muchas microempresas por su forma tan fácil de usar ya que solo consiste en tomar el valor del activo y dividirlo por la vida útil, hay que aclarar que ese tiempo de vida útil en manera fiscal hoy en día las compañías determinan que vida se les da teniendo en cuenta el desgaste. **Ejemplo** computador cuesta \$2.500.000 y su vida útil es 5 años, así que el monto a depreciar mensualmente es de 500.000 hasta llegar a 0, a no ser que la empresa tenga valor residual.

Suma De Dígitos

Es un método de depreciación rápido, en el cual es mayor en los primeros años de vida del activo fijo, disminuyendo en los años subsecuentes. Ejemplo El mismo computador por \$2.500.000 a 10 años de vida

$$\text{Año 1 } 2.500.000 * 5 / 5 = 2.500.000$$

$$\text{Año 2 } 2.500.000 * 4 / 5 = 2.000.000$$

$$\text{Año 3 } 2.500.000 * 3 / 5 = 1.500.000$$

$$\text{Año 4 } 2.500.000 * 2 / 5 = 1.000.000$$

$$\text{Año 5 } 2.500.000 * 1 / 5 = 500.000$$

Unidades De Producción

Según (Panta, El blog del contador, 2021) Se divide el valor del activo entre el número de unidades que producirá durante la vida del activo. De esta manera en cada año se multiplicará por el número de unidades que producen por el costo de depreciación de cada unidad para saber en cuánto se depreció el activo.

Método De Reducción De Saldos

Según (Villaraga, 2017) Se calcula como una depreciación acelerada. En este método se usa el valor de rescate y se maneja con la siguiente fórmula: Tasa de depreciación = $1 - (\text{valor de rescate} / \text{valor del activo})^{1/n}$, Ejemplo: n es el número de vida de útil del computador son 5 y el valor de rescate en este caso son 5000 y valor del activo 2.500.000 con esta información tomaremos la nómina y el valor que arroja como reducción de saldos.

$$1 - (5000 / 2.500.000)^{1/5} = 0.9996$$

El siguiente paso es multiplicarlo por el valor del activo para determinar la depreciación del 1 año. $2.500.000 * 0,9996 = 2.499.000$ y el segundo año se hace la misma operación solo que se toma: $2.499.000 * 0.9996 = 2.498.000$ y así sucesivamente hasta terminar.

Metodología

Nuestra práctica empresarial con opción de grado se enfocó en una investigación de campo cualitativa y cuantitativa, teniendo en cuenta que la investigación cuantitativa es aquella en la que se recogen y analizan datos cuantitativos sobre variables. La investigación cualitativa evita la cuantificación y la investigación cualitativa trata de identificar la naturaleza profunda de las realidades, su sistema de relaciones, su estructura dinámica. (Pita Fernández, 2002).

Este tipo de investigación llegó a ser la más idónea para el desarrollo de nuestra actividad debido a que en primera instancia se montaron entrevistas vía (teams) con preguntas claras que nos permitieran determinar cuál era el tipo de costeo más idóneo para comenzar a estructurar nuestra herramienta de costos,

adicional a ello con el propósito, de alcanzar los objetivos propuestos en nuestra practica empresarial se establece un metodología según (Carazo, 2006)), el objetivo de los estudios de caso es analizar en profundidad o detalle una unidad de análisis específica, tomada de un universo poblacional. El estudio de caso involucra aspectos descriptivos y explicativos de los temas objeto de estudio, pero además utiliza información tanto cualitativa como cuantitativa, najo esta línea de trabajo para responder al planteamiento del problema es necesario evaluar los procesos entablados para la dispensadora de cárnicos,

Nuestra investigación se desarrolla más a lo descriptivo ya que a través de las entrevistas sostenidas se comenzó a relatar por parte de los accionistas el funcionamiento diario del negocio, propiedad planta y equipo, se les dio a conocer términos como depreciación, análisis de nómina para los colaboradores, gastos operacionales y costos indirectos.

De acuerdo con lo anterior a través de reuniones virtuales por medio de Google Meet es un servicio de videotelefonía desarrollado por Google. Es una de las dos aplicaciones que constituyen la nueva versión de Hangouts. (Google, s.f.) y una visita de campo realizada al establecimiento se comenzaron a detallar los sucesos que se iban construyendo bajo cada sección adicional a ello bajo la modalidad de observación dada en la visita que se realizó se caracterizó la comercialización identificando las actividades que intervenían en la venta de los productos.

Técnica Para Recolección De Datos

Dentro de la captación de datos se implementaron las siguientes técnicas a través de fuentes primarias.

Entrevista: Según los autores (Laura Díaz-Bravo, 2013) la entrevista es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar. Es un instrumento técnico que adopta la forma de un diálogo coloquial. Otros canales la definen como "la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio, a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto".

Partiendo del apartado de que es una entrevista se establecieron sesiones virtuales para identificar puntos claves de cómo se adelantaba de forma empírica los costos de cada producto que se vendían en las vitrinas; como resultado de la actividad se obtuvo información precisa sobre los cimientos del negocio y el comportamiento de la compra y comercialización de estos.

La técnica de la investigación nos fue de gran utilidad ya que partimos del hecho de que la entrevista. "Es un instrumento técnico de gran utilidad en la investigación cualitativa y cuantitativa, para recabar datos." (Universidad Nacional Autónoma de México, 2013), debido a la situación presentada a nivel mundial por el COVID 19, la inclusión de la entrevista fue la clave y fundamental para la construcción de nuestra herramienta, adicional a todo lo antes mencionado se identificó a través de este método temas de propiedad planta y equipo, nómina, costos fijos y se construyó una estrecha relación entre los propietarios y los participantes en la actividad.

Observación: Según el autor teoría (Loraine Blaxter, 2002) "el observador registra y codifica los hechos simultáneamente. Por tanto, las tres etapas del proceso implican el registro sistemático de los hechos tal como suceden también se aplica la codificación de esos hechos en categorías previamente especificadas y se da un análisis posterior de los hechos a fin de proporcionar descripciones de interacción entre el alumno y el docente. Bajo el objetivo de analizar la compra, venta, y desarrollo del negocio se visitó el lugar para identificar el tipo de clientes que realizaban las compras diarias, si estas se daban al menudeo o al por mayor adicionando una inspección del lugar donde se pudieron identificar otros activos que para los dueños no los consideraban como tal, como lo fueron, canastas, cuchillos, hidro lavadoras, caja registradora, estantería y vitrinas y canecas de lavado junto a todo ello se tuvo en cuenta la

Figura 1

Sitio De Trabajo



Figura 2

Demostración De Productos A La Venta



Desarrollo Del Proyecto

Los resultados más importantes obtenidos en el trabajo de campo se concentraron en la elaboración de la herramienta de costos, la cual permite a la distribuidora de cárnicos identificar el comportamiento de sus costos generados en su actividad diaria de comercialización. A través

de esta herramienta el ente económico podrá analizar los resultados y por ende facilitar la toma de decisiones más sana en cuanto a su inventario, depreciación, nomina, fletes, y gastos operacionales.

Esta herramienta se diseñó bajo el modelo de costeo directo ya que las características y la actividad diaria de la dispensadora de cárnicos se podían medir y asignar directamente a un producto concreto dado a la comercialización. de esta manera se presenta a continuación un análisis de cada uno de los elementos que componen la herramienta y con la cual se elaboró una hoja de costeo para obtener de manera eficaz la información para la toma de decisiones más saludables para las finanzas del negocio.

Paso A Paso Para La Creación De La Herramienta

Construcción Marco Teórico

Para esta fase se recopiló información oportuna de diferentes autores íntegramente relacionados con aquellos conceptos de contabilidad, así como aquella información dada a los costos lo que nos permitió dar construcción a nuestro marco teórico constituido por elementos claves para la selección y desarrollo del sistema de costos para Cárnicos de caribe SOEMSA SAS

Análisis Del Proceso Productivo Y Diseño De La Herramienta De Costeo

Posteriormente a la construcción de nuestro marco teórico y con el apoyo en tutorías por el doctor Hugo Laverde se determina implementar el sistema de costos por método directo dadas las características de la compra y comercialización de la carne dentro del ente económico. Mediante las reuniones sostenidas con los dueños a través del Google Meet e incorporando la

visita de campo realizada en el local, se recolecto la información necesaria para dar claridad al diseño de la herramienta, dando partida desde los más simple hasta la venta del producto

Creación De La Herramienta Por Costeo Directo

Teniendo presente la información de la empresa se inicia con la creación de la herramienta aplicando el método DIRECTO el cual evalúa el inventario y el costo de las ventas, este tipo de sistema cuenta con tres elementos como son el inventario, mano de obra, gastos fijos y variables. La herramienta se diseñó con el fin de mostrar la venta diaria de la carne (KL), para totalizar por semanas y al final de mes cuantificar las ventas totales, es imprescindible tener en cuenta que dentro del archivo

Inventario

En este caso el inventario de la dispensadora de cárnicos se establece en carne de res, cerdo y pollo para un total de 24 artículos desglosados en esos 3 principales productos. el inventario es utilizado en todas las empresas como la fuente principal para la comercialización de productos, es por ello por lo que en cárnicos del caribe sas es tan importante el insumo suministrado por los proveedores; estos en algunas ocasiones deben ser congelados o lavados para su conservación y posterior venta en óptimas condiciones.

Figura 3

Tabla De Productos De Expedido De Carnes Soemsa S.A.S

PRODUCTOS				
CODIGI	ARTICULOS	ENTRAC	SALIDA	STOCK
A001	Hueso Especial	6843,1	6791,40	51,7
A002	Cogote	2030,0	1800,96	229,0
A003	Asadura	839,9	629,71	210,2
A004	Bafe	816,9	779,38	37,6
A005	Careta	412,8	248,07	164,7
A006	Corazon	1190,6	949,02	241,6
A007	chinchurria	635,6	509,60	126,0
A008	Costilla de res	1076,8	828,18	248,6
A009	Chuleta	33,2	25,58	7,6
A010	Cahete	9,1	6,38	2,7
A011	Carne blanda	41,9	40,84	1,0
A012	Carne deguisar	58,3	54,66	3,7
A013	cuaja	1369,1	686,78	682,3
A014	Despalme	995,6	774,55	221,1
A015	Masa de cerdo	85,2	90,69	-5,5
A016	Libro	432,4	421,71	10,7
A017	Pata de res	712,5	318,93	393,6
A018	Oreja	548,7	310,42	238,3
A019	Pajarilla	388,8	246,73	142,1
A020	Piel	463,1	280,19	182,9
A021	Rabo de cerd	876,7	433,01	443,7
A022	Rabo de res	230,6	255,04	-24,4
A023	Rompe	2300,0	2124,08	175,9
A024	H Picado	3736,1	3072,68	663,4
A025	Mondongo	381,7	642,89	-261,2

Control De Inventarios

Para el control se lleva una hoja de cálculo que debe arrojar información entrada de inventarios, para este caso las compras realizadas también contienen salidas las cuales hacen referencia a las que son solicitadas mediante el inventario, también muestra las existencias del momento es decir el stock, lo que permite programar las compras.

Mano De Obra

Al iniciar las entrevista fue necesario indagar a través de cada charla con que personal se contaba, que actividades realizaban y si estos colaboradores eran fijos o solo trabajaban por días, de ello resulto que solo 1 persona era de planta, dada la construcción de la herramienta se dio a entender la importancia de llevar de manera correcta la nómina de los empleados para la dispensadora cárnicos, el esquema de esta se montó de forma básica pero sin dejar de lado temas importantes como: calculo sobre prestaciones sociales, pensión, aportes parafiscales que para el caso de la carnicería aplica solamente caja de compensación familiar y salud; sobre estos temas los propietarios no tenía un conocimiento claro de cómo se tenía que proceder ante estos temas como adición dentro de las reuniones virtuales se informa y aplica a la herramienta que

una vez a la semana cuando se debe hacer el descargue de la carne el empleado recibe un incentivo fijo de 35.000 mil pesos al resumir estos aspectos importantes fueron cargados al costo.

Figura 4

Propuesta de Nomina

MES	AÑO		Salario M	908.546							
	2021		Aux Transp	106.454							
NOMBRE	SUELDO	DIAS	DEVENGADOS				DEDUCIDOS				
			BASICO	AUX TRANSPORTE	H.EXTRA DIURNA	DESCARGUE	TOTAL DEVENGADO	SALUD	PENSION	TOTAL DEDUCIDO	NETO PAGADO
Empleado A	950.000	30	950.000	106.454	-	140.000	1.196.454	47.858	47.858	95.716	1.100.738
Empleado B	1.500.000	30	1.500.000	106.454	-	-	1.606.454	64.258	64.258	128.516	1.477.938
Empleado C	1.500.000	30	1.500.000	106.454	-	-	1.606.454	64.258	64.258	128.516	1.477.938
TOTALES			3.950.000	319.362	-	140.000	4.409.362	176.374	176.374	352.749	4.056.613

Costos Indirectos

Al momento de diseñar nuestra herramienta se tuvieron como base 3 componentes que son (Depreciación, Fletes, Gastos administrativos.) considerando los como nuestros costos fijos, por otra parte, tenemos los insumos, dotación y mantenimiento como costos variables.

Depreciación

A través de la entrevista y reforzando este punto con una visita de campo, se logró identificar a cabalidad los activos reales del ente económico, para ello fue necesario realizar una inspección en donde se aterrizó el concepto de activo y como este se depreciaba en la medida que el negocio marchaba, para este punto solo se hablaba del cuarto frio, pero jamás se había tenido en cuenta otros igual de importantes como:

- ✚ Vitrinas de enfriamiento
- ✚ Bandejas de lavado
- ✚ Hidro lavadora
- ✚ Cuchillos de corte tramontina
- ✚ Caja registradora Casio
- ✚ Canastas plásticas para el cargue y descargue
- ✚ sierra para cortes de alta precisión
- ✚ Basculas de peso


A esto se le dio una importancia mucho más amplia adicionando dentro de la herramienta un concepto que titulamos (Comentario del experto), un espacio sencillo que trae un link de internet donde nos habla sobre el uso y la vida útil de cada producto que haya sido contemplado

como activo dentro de la dispensadora esto se cargó en una tabla dinámica que le permite a los propietarios no solo ver estos consejos si no seguir de primera mano la depreciación que sufre cada uno de ellos al pasar del tiempo y como este impacta de forma directa a cada uno de los productos ofertados en las vitrinas.

Figura 5

Propuesta De Tabla De Cálculo Para Depreciación De Activos.

ACTIVO	Canastas	
Valor del activo	5	2.700.000
Valor unidad	5	18.000
Cantidad		150
Vida útil (meses)		12



DEPRECIACION POR LINEA RECTA			
AÑO	CUOTA DEPRECIACION	DEPRECIACION ACU	VALOR NETO LIBROS
1	225.000	225.000,00	2.475.000,00
2	225.000	450.000,00	2.250.000,00
3	225.000	675.000,00	2.025.000,00
4	225.000	900.000,00	1.800.000,00
5	225.000	1.125.000,00	1.575.000,00
6	225.000	1.350.000,00	1.350.000,00
7	225.000	1.575.000,00	1.125.000,00
8	225.000	1.800.000,00	900.000,00
9	225.000	2.025.000,00	675.000,00
10	225.000	2.250.000,00	450.000,00
11	225.000	2.475.000,00	225.000,00
12	225.000	2.700.000,00	-

Transporte:

A través de la visita de campo se logró identificar como operaban las entregas que realizaban los proveedores, para lo cual se concluyó que ellos despachaban los productos en sus cuartos fríos, pero era Soemsa SAS quien se encargaba de recogerlos a través de un transportista el cual cobraba por viaje in valor de 2.000.000, hasta el momento este costo no se contemplaba en los costos del producto.

Figura 6

Propuesta de cálculo de Tabla de Transporte.

TRANSPORTE DE MERCANCIA							
ITEM	TIPO	PERIODO	PERIODOSIDAD MENSUAL	CANTIDAD	VALOR UNIDAD \$	VALOR TOTAL	TOTAL MENSUAL
TRANSPORTE DE MERCANCIA	CIF	MENSUAL	1	4	\$ 2.000.000	\$ 8.000.000	\$ 8.000.000
TOTAL							\$ 8.000.000

Arriendo: SOEMSA SAS asume un canon de arrendamiento por valor \$1.700.000 el cual se desembolsa de forma mensual, este costo se da por dos locales y no se tenía contemplado dentro de los costos de cada producto, es por ello que dentro de las secciones sostenidas con los dueños fue clave explicarles el por qué este valor tenía que ser llevado al valor unitario de cada unidad vendida, del mismo modo esta se vio impactada en nuestra herramienta para su debido calculo y visualización para la toma de decisiones.

Servicios públicos:

La dispensadora de cárnicos soemsa sas, está ubicada en la plaza de Basurto Cartagena, un lugar que busca apoyar a aquellos emprendedores que quieren iniciar con sus pequeños negocios, es por ello que este tipos de espacio gozan de ciertos privilegios en materia de servicios públicos a través de la entrevista se concluye que el agua tiene un apoyo del 100% mientras que para la luz si se debe asumir el costo total la cual a partir de la construcción y aplicación de la herramienta se comenzó a cargar de forma individual a cada uno de los productos que se comercializan en las vitrinas.

Gasolina (moto): Dentro de las actividades esporádicas de la carnicería, se pone a disposición la moto personal del propietario mauricio, con el fin de desplazarse para llevar

pedidos de carne o en ocasiones salir en búsqueda de nuevos proveedores el gasto de esta gasolina se saca de caja y jamás se contemplaba dentro de los gastos dados por la operación, es por ello que después de entrevistarnos con ellos se les explico la importancia de cargar este valor a cada uno de los productos comercializados por la carnicería.

Figura 7

Propuesta de Calculo Gastos Administrativos.

GASTOS ADMINISTRATIVOS							
TIPO	ITEM	PERIODO	PERIODOSIDAD MENSUAL	CANTIDAD	VALOR UNIDAD \$	VALOR TOTAL	TOTAL MENSUAL
CIF	Arriendo	MENSUAL	1	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	\$1.700.000
CIF	luz	MENSUAL	1	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$1.000.000
CIF	Gasolina moto -Domicilios	MENSUAL	1	1	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
TOTAL							\$2.750.000

Costos Variables

Insumos

insumos y papelería Para la elaboración de esta hoja se tuvo en cuenta la prioridad con la que se compran insumos de aseo y papelería, luego de tomar su valor unitario, se multiplicaba por su cantidad y posterior a ello se dividía por la periodicidad en que se compraba y arde este modo arrojaba un valor mensual

Figura 8

Propuesta de cálculo de Insumos y Papelería

INSUMOS DE ASEO Y PAPELERIA							
ITEM	TIPO	PERIODO	PERIODICIDAD MENSUAL	CANTIDAD	VALOR UNIDAD \$	VALOR TOTAL	TOTAL MENSUAL
ESCOBAS	CV	TRIMESTRAL	3	2	\$ 7.000,00	\$ 14.000,00	\$ 4.666,67
MANGUERA	CV	ANUAL	12	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00	\$ 3.333,33
TRAPERO	CV	TRIMESTRAL	3	2	\$ 6.000,00	\$ 12.000,00	\$ 4.000,00
CLOROX	CV	MENSUAL	1	8	\$ 4.000,00	\$ 32.000,00	\$ 32.000,00
PACA BOLSAS 25K	CV	MENSUAL	1	2500	\$ 32,00	\$ 80.000,00	\$ 80.000,00
PACA BOLSAS 3 - 5 -15	CV	MENSUAL	1	4500	\$ 14,00	\$ 63.000,00	\$ 63.000,00
ROLLO CAJA REGISTRADORA	CV	MENSUAL	1	12	\$ 1.417,00	\$ 17.004,00	\$ 17.004,00
CALCULADORA	CV	ANUAL	12	1	\$ 20.000,00	\$ 20.000,00	\$ 1.666,67
CAJA ESFEROS	CV	ANUAL	12	1	\$ 958,00	\$ 958,00	\$ 958,00
MARCADORES	CV	ANUAL	1	12	\$ 1.200,00	\$ 14.400,00	\$ 14.400,00
TALONARIOS	CV	BIMESTRAL	2	12	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 6.000,00
TOTAL							\$ 227.028,67

Dotación

Para la operación diaria del negocio y el buen cuidado de los colaboradores es indispensable contar con los implementos necesarios para asistir las tareas diarias; manipular los artículos, operar la zona de cortes, ingresar al cuarto frío y realizar el descargue de la mercancía requiere de una adecuada protección.

Es por ello que dentro de nuestra visita de campo se evidencio la necesidad plena de integrar estos elementos dentro de los costos dados a la operación, adicional este espacio de visualización y análisis se integró a la herramienta en donde los propietarios pueden tener un control sobre los gastos que requieren en el día a día del negocio, mostrando su periodicidad de cambio, valore por unidad, cantidades y costo final, junto con ello se mostró que estos elementos si o si tienen que verse reflejados en el costo final de cada producto que se comercializa en las vitrinas.

Figura 9

Propuesta de Calculo Dotación.

CUADRO DE DOTACION							
ITEM	TIPO	PERIODO	PERIODOS MENSUAL	CANTIDAD	VALOR UNIDAD \$	VALOR TOTAL	TOTAL MENSUAL
Guantes	CV	BIMESTRAL	2	4	\$ 9.000	\$ 36.000	\$ 18.000
Botas	CV	SEMESTRAL	6	4	\$ 40.000	\$ 160.000	\$ 26.667
Delantales	CV	SEMESTRAL	6	4	\$ 18.000	\$ 72.000	\$ 12.000
TOTAL							\$ 56.667

Mantenimiento

Dentro del análisis realizado a través de las entrevistas y la visita de campo se dio a entender la importancia de prever y evitar cualquier eventualidad que se pudiera dar con los cuartos y vitrinas de refrigeración, ya que si estos llegaran a fallar o a presentar cualquier eventualidad sería fatal para el funcionamiento diario del negocio.

Para ello se incluyó dentro de la herramienta un cuadro especial que le permite a los propietarios calcular un costo mensual para prevenir o enfrentar posibles daños con los cuartos de refrigeración, es importante resaltar que esta provisión fue necesaria cargarla a los productos que se comercializan.

Figura 10

Propuesta de Calculo Mantenimiento de Activos Fijos.

CUADRO DE MANTENIMIENTO							
ITEM	TIPO	PERIODO	PERIODOS MENSUAL	CANTIDAD	VALOR UNIDAD \$	VALOR TOTAL	TOTAL MENSUAL
Mantenimiento cuarto frio	CV	ANUAL	12	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 83.333
Mantenimiento vitrinas	CV	ANUAL	12	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 83.333
TOTAL							\$ 166.667

Hoja De Costeo

Para la construcción de nuestra hoja de costeo se tuvo en cuenta cierto orden para que esta fuera clara y precisa a la hora de tomar decisiones, en primera instancia desglosamos todos los productos que se comercializan en la dispensadora de carnes (Columna A) a su lado se observan los precios sobre los cuales se adquieren a los diferentes proveedores (Columna B), es importante resaltar que a este punto el precio final que se daba a cada artículo no contemplaba en lo absoluto los costos sobre los cuales incurría la dispensadora, es por ello que dentro de la herramienta se aplicó el precio de venta el cual se dio a través de la fórmula $(\text{precio de compra} / (1 - \% \text{de utilidad}))$, después de ello se incluyó el acumulado de ventas semanales tanto de compra como de venta la cual se dio a través de la suma de los kilos vendidos en el mes multiplicado por el precio de venta, junto a ello calculamos la utilidad que consta de tomar nuestra compra bruta y restarle la venta bruta hallada anteriormente, después de obtener los % de cada uno de los productos se empezó a involucrar cada uno de los gastos en los que incurre Soemsa los cuales son, depreciación, dotación, mantenimiento, arriendo, luz, gasolina moto, insumos y papelería, mano de obra y transporte a todo ello se le cargo un valor de acuerdo con el % que se obtuvo en su venta posterior a ello se halló la utilidad neta la cual dio como resultado rentabilidad.

Figura 11

Propuesta De Hoja De Costeo

PRODUCTO	SEMANA 4 (24 AL 31)			VENTA TOTAL MES ABRIL						COSTEO DE GASTOS DE SOEMSA												
	COMPR A EN (KI)	KILOS VENDI OS	VENTAS	INVENTARIO PARA EL SIGUIENTE MES	COMPRA BRUTA	VENTA NETA	UTILIDAD BRUTA	COMPRA TOTAL KILOS	VENTA TOTAL KILOS	% VENTA	% COMPRA	DEPRECIACION	DOTACION	MANTENIMIENTO	ARRIENDO	LUZ	GASOLINA	INSUMOS	MANO DE OBRA	FLETE	UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD NETA
Huaza Especial	1251,94	1234,99	\$ 5.110.300	188,88	\$ 16.423.400	\$ 27.534.630	\$ 11.111.230	6.843,08	6.654,20	27%	23,06%	175.001	15.126	44.488	453.779	266.929	13.346	60.600	1.082.826	2.125.428	\$ 11.111.230	9.059.735
Cañete	629,73	327,14	\$ 922.700	197,46	\$ 2.232.960	\$ 5.168.590	\$ 2.935.630	2.029,96	1.832,50	5,07%	3,14%	32.850	2.829	8.351	95.180	50.106	2.505	11.375	205.240	400.846	\$ 2.935.630	2.550.539
Arachera	384,00	163,60	\$ 421.500	224,55	\$ 1.259.300	\$ 1.536.300	\$ 278.500	829,87	615,32	1,4%	1,77%	9.777	845	2.485	25.352	14.913	746	3.356	60.495	119.202	\$ 278.500	163.887
Baño	172,65	124,48	\$ 784.200	64,24	\$ 3.757.842	\$ 4.478.615	\$ 920.723	316,93	752,65	4,54%	5,23%	29.736	2.570	7.559	77.105	45.356	2.248	10.247	183.491	342.847	\$ 920.723	572.138
Carota	323,43	71,63	\$ 482.100	226,31	\$ 1.444.640	\$ 1.254.900	\$ 189.740	412,75	186,44	1,22%	2,03%	7.976	689	2.028	20.681	12.165	608	2.762	49.350	97.323	\$ 1.254.900	283.238
Carazan	417,18	236,45	\$ 2.897.200	218,72	\$ 7.282.000	\$ 8.264.350	\$ 987.350	1.190,65	971,92	8,11%	10,37%	53.193	4.598	13.522	137.929	81.135	4.057	18.420	329.123	649.079	\$ 987.350	263.783
chinchurria	289,80	116,18	\$ 695.200	217,34	\$ 1.271.200	\$ 2.460.350	\$ 1.189.150	635,60	418,26	2,39%	1,78%	15.637	1.352	3.975	40.547	23.851	1.193	5.415	96.756	190.811	\$ 1.189.150	1.005.829
Carvillo de ros	179,82	172,09	\$ 2.119.800	269,27	\$ 9.152.400	\$ 9.947.200	\$ 794.900	1.076,75	807,49	10%	12,85%	63.222	5.464	16.072	162.924	96.432	4.822	21.892	391.157	771.456	\$ 794.900	53.747
Cholito	0,00	12,21	\$ 136.800	2,41	\$ 292.200	\$ 316.800	\$ 26.800	33,20	20,79	0,2%	0,45%	2.026	175	515	5.254	3.991	155	702	12.537	24.724	\$ 26.800	2.847
Chalote	0,00	2,52	\$ 35.600	0,88	\$ 117.950	\$ 115.800	\$ 2.150	9,07	8,20	0,1%	0,17%	736	64	197	1.908	1.123	56	255	4.554	8.981	\$ 2.150	10.778
Carno blanda	0,00	1,24	\$ 25.000	1,68	\$ 741.200	\$ 808.440	\$ 67.240	41,88	40,19	0,7%	1,04%	5.138	444	1.306	13.323	7.937	392	1.779	31.793	62.698	\$ 67.240	7.006
Carno de quinar	0,00	0,00	\$ -	2,54	\$ 495.700	\$ 545.000	\$ 49.300	58,32	55,78	0,53%	0,70%	3.464	299	881	8.882	5.283	264	1.199	21.423	42.267	\$ 49.300	3.694
cuaja	633,87	174,71	\$ 623.970	696,68	\$ 2.053.600	\$ 2.401.390	\$ 347.790	1.369,07	672,39	2,33%	2,88%	15.262	1.319	3.880	39.576	23.230	1.164	5.285	94.427	186.238	\$ 347.790	163.872
Diazulmo	157,60	110,11	\$ 579.500	271,49	\$ 1.991.200	\$ 3.211.100	\$ 1.619.900	995,60	124,11	3,6%	2,80%	24.222	2.094	6.159	62.808	34.946	1.847	8.388	149.875	295.567	\$ 1.619.900	1.535.950
Mure de corda	34,91	29,03	\$ 546.200	1,25	\$ 1.150.300	\$ 1.288.000	\$ 137.700	85,21	83,96	1,2%	1,62%	8.186	708	2.081	21.227	12.486	624	2.835	50.652	99.590	\$ 137.700	41.736
Libre	0,00	0,00	\$ -	10,73	\$ 389.200	\$ 542.200	\$ 152.000	432,44	424,71	0,52%	0,55%	3.446	248	876	8.936	5.256	263	1.193	21.323	42.050	\$ 152.000	112.643
Pata de nor	0,00	0,00	\$ -	381,23	\$ 570.000	\$ 946.210	\$ 376.210	712,50	331,17	0,92%	0,80%	6.014	520	1.529	15.594	9.173	489	2.082	37.211	73.383	\$ 376.210	305.712
Oreja	0,00	164,27	\$ 985.600	259,54	\$ 1.646.200	\$ 1.735.150	\$ 88.950	548,73	289,19	1,68%	2,31%	11.028	953	2.804	28.596	16.821	841	3.819	69.236	134.568	\$ 88.950	40.329
Pajarilla	86,72	64,18	\$ 225.500	143,27	\$ 1.011.000	\$ 862.940	\$ 148.160	389,85	245,58	0,84%	1,42%	5.484	474	1.394	14.220	8.265	418	1.999	32.932	66.917	\$ 148.160	212.447
Piel	0,00	48,88	\$ 329.000	249,09	\$ 1.620.750	\$ 1.440.350	\$ 180.400	453,08	215,99	1,40%	2,28%	9.154	791	2.327	23.737	13.963	689	3.170	56.643	111.705	\$ 180.400	287.745
Raba de cord	285,83	243,09	\$ 1.646.710	468,32	\$ 3.682.040	\$ 2.766.310	\$ 915.730	876,68	408,36	2,68%	5,17%	17.582	1.520	4.470	45.590	26.817	1.341	6.088	108.788	214.539	\$ 915.730	1.121.827
Raba de nor	72,90	77,40	\$ 682.900	58,90	\$ 1.383.800	\$ 1.515.260	\$ 131.460	230,63	171,73	1,47%	1,94%	6.349	832	2.448	24.972	14.689	734	3.335	59.589	117.515	\$ 131.460	18.564
Riampo	776,90	683,24	\$ 1.798.900	126,73	\$ 3.200.800	\$ 5.719.130	\$ 3.419.130	2.300,00	2.173,27	5,54%	3,23%	36.349	3.142	9.240	94.253	55.443	2.772	12.587	224.910	443.543	\$ 3.419.130	2.993.021
HPIcada	0,00	1254,58	\$ 5.227.400	620,75	\$ 5.604.100	\$ 12.980.472	\$ 7.376.372	3.736,97	3.115,31	13%	7,87%	82.500	7.121	20.973	215.922	125.636	6.292	28.568	510.470	1.006.691	\$ 7.376.372	6.409.249
Mandana	173,93	112,14	\$ 1.672.200	86,29	\$ 3.244.400	\$ 4.405.075	\$ 1.160.675	381,69	295,40	4,27%	4,56%	27.997	2.420	7.117	72.597	42.704	2.135	9.695	173.234	341.632	\$ 1.160.675	332.471
TOTAL				4.988,70	\$ 71.217.862	\$ 103.152.562	\$ 31.935.600	24.588,62	21.519,92	100%	100,00%	655.611	56.667	166.667	1.700.000	1.000.000	50.000	227.829	4.056.613	8.000.000	\$ 31.935.600	16.823.814

Conclusión

Dentro de la actividad generada para los instrumentos del costeo, se contribuyó con los procesos de evaluación y medición para la inclusión de la nómina, el cálculo y depreciación de los activos, los precios de ventas y el correcto cálculo del costo final para cada uno de los productos comercializados, por consiguiente, a través del diseño de esta herramienta, se incentivó de manera concreta el desarrollo de la actividad para la venta de cárnicos en la plaza de Basurto Cartagena.

Después de evaluar todo el esquema dado en la herramienta se determina que el método más apropiado para costear los productos es el directo, ya que el negocio se fundamenta en la comercialización sin incurrir en métodos de fabricación o producción, adicional a esto el sistema de operación llevado a cabo continuamente evalúa el inventario y el costo de las ventas en conjunto a sus costos variables. En la caracterización de la comercialización, se identificó, que la carnicería a través de su cálculo de precios empírico no lograba obtener un punto de equilibrio que le permitiera generar ganancias a sus accionistas y que a pesar de que manejaban proveedores mucho más económicos que la competencia terminaban por desaprovechar esta oportunidad al generar cálculos incorrectos.

De acuerdo a las sesiones obtenidas se identificó que antes de la herramienta de costeo los dueños no se contemplaban la depreciación de sus activos e incluso no se provisionaba ningún rubro para reparaciones o mantenimientos futuros, lo que ocasionaba grandes impactos en el negocio cuando activos tan importantes como el cuarto frío principal llegaba a presentar

fallas técnica que los llegaba a ubicar en una línea de quiebra siendo este el lugar principal para preservar el inventario que se adquiría.

Respecto al alcance que se le dio a nuestra herramienta se da a nivel local teniendo como punto de referencia la plaza de mercado de Basurto Cartagena, en el cual se entrega como hallazgo que después de esta herramienta la competencia tiene una baja competitividad puesto que existen pocas dispensadoras de carnes en la plaza que tengan proveedores con precios tan bajos como los que frecen aquellos que surten a cárnicos del caribe SASA través de esta práctica se obtuvo el costo más adecuado para los periodos en los que se cursó el trabajo de campo, pero adicional se deja abierta la herramienta para que se pueda costear dependiendo de la necesidad del negocio y el requerimiento del mercado teniendo como relación aquellas variables cualitativas y cuantitativas que se identificaron en el desarrollo de la entrevista, esta práctica empresarial puede ser de gran utilidad para posibles investigadores que deseen profundizar en herramientas para este tipo de mercado o similares y obtengan así posibles alternativas a este tipo de prácticas

Recomendaciones

La dispensadora de carnes tiene toda la capacidad de mantenerse en el mercado y de continuar su crecimiento en vista de que dentro de la plaza de Basurto no hay competencia que se le iguale en cuanto a sus precios, se aconseja seguir en búsqueda de proveedores que les permitan tener precios por debajo de la competencia actual, por otra parte, se recomienda:

Documentación: Es de gran importancia iniciar la documentación de cada movimiento dado en la compra y comercialización de los productos, con el fin de tener claridad en lo que se compra y vende día a día, adicional es indispensable iniciar la construcción del archivo contable si se piensa en un crecimiento comercial y contable para asuntos en temas de declaraciones de renta esta.

Mano de obra: Se le recomienda a evaluar si es necesario o no el crecimiento de personal para la ayuda de las tareas diarias, de igual manera se les informa que para evitar temas laborales hacer un contrato físico donde estipulen cuanto es su salario, que empiecen aplicar el descuento de salud, hacer el cálculo de las prestaciones sociales con el fin de evitar sanciones legales que puedan afectar el negocio drásticamente, de igual forma es de vital importancia tener presente cada vinculación o desvinculación que se realice para tenerlo presente en el cálculo de los costos.

Anexos

Preguntas Para Realizar A La Empresa SOEMSA SAS

¿Cuál es la razón social de la empresa?

Cárnicos del caribe SOEMSA SAS

¿Dónde se encuentra ubicada la empresa?

Mercado Basurto Cartagena

¿Cuántos socios hacen parte de la empresa?

Mauricio escobar y Lizeth Sandoval

¿Qué porcentaje de participación tiene cada uno?

Cada uno de los socios aporta el 50% tanto en dinero como fue con activos.

¿Qué productos distribuyen al público?

Los productos que comercializamos son de carne, cerdo y pollo

¿Cuáles son sus gastos operativos dentro de la compañía?

Los gastos que contemplamos en el momento es el arriendo, luz y pago de mano de obra.

Cada cuanto compran dotación

Durante el año cada bimestre compra lo que es el tema de los guantes, y semestrales mentes lo que es botas y delantales.

Cuantos trabajadores tiene

1 empleado fijo empezó a trabajar con ellos 04-02-2021. (mauricio y Lizzeth nos plantean que la idea es calcularles todo lo legal para ellos pagarle lo que es junto con sus prestaciones).

Cuáles son los salarios dentro de la compañía

El salario del empleado es de \$950.000 + EPS + ARL y 1.500.000 para cada uno de sus socios.

Cuál de los socios se encarga de fijar los precios

La persona encargada de fijar los precios es la jefe operativa (Liz, pero al ojo y dependiendo como está la temporada en la zona ya que nos dice que en marzo y abril bajan mucho las ventas por tema de sequía.

Tiene la sociedad una estructura o un modelo que le permita fijar los precio

No para este tiempo la empresa aun no cuenta con un sistema oficial que permita generar estos cálculos.

¿En algún momento la sociedad ha generado un estudio de costos?

La empresa no tiene una herramienta de costos, esta información se calcula a ojo y a una en cuenta semanal realizada a la competencia.

Creen ustedes que al punto de hoy la información financiera que tienen a su disposición es clave y suficiente para la toma de decisiones del ente económico.

No es suficiente motivo por el cual nos hemos visto en situación de posible quiebra por el mal manejo de los dineros

Nombre sus principales proveedores

Sus principales distribuidores son: Carnes dos mil, Distribuidora de Colanta (Sandra), Alameda, Mercado, Nutrialimentos cárnicos

Cuáles son los activos de la compañía

Figura 12

Cuadro de Activos Fijos Expendio de Carnes SOEMSA SAS

ACTIVOS SOEMSA SAS			
ACTIVO	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL
Vitrina fria pequeña	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
Vitrina fria grande	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
sierra para corte de carne	1	\$ 6.500.000	\$ 6.500.000
Cuarto firo	1	\$ 20.000.000	\$ 20.000.000
Canastas	300	\$ 18.000	\$ 5.400.000
Cuchilos tramontina	5	\$ 166.000	\$ 830.000
Bandejas metalicas para Vitrina fria	15	\$ 45.000	\$ 675.000
Basculas para pesar de suelo Digital	1	\$ 300.000	\$ 300.000
bascula para pesar digital aerea	3	\$ 250.000	\$ 750.000
Caja registradora	1	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000
Mesa para lavado	1	\$ 490.000	\$ 490.000
Hidrolavadora	1	\$ 500.000	\$ 500.000
TOTAL	332	36.069.000,00	44.745.000,00

Cada cuanto les hace mantenimiento a los cuartos fríos y de sus ganancias mensuales se reserva algún % para la prevención y cuidado de estos

El mantenimiento de los cuartos fríos es anual y dentro de sus ventas no está presupuestado el ahorro del cuarto frio.

Tienen ustedes alguna proyección de ventas mensuales (metas ventas, bonificaciones por ventas)

Ellos no se fijan ninguna meta y tampoco alguna bonificación al empleado que tienen fijo.

