

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGRO, LJO
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**FORMALIZACIÓN DE LAS PRODUCTORAS DE
QUESO ARTESANAL DE LA PROVINCIA DE SANTA
CRUZ, DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA Y LA
DETERMINACIÓN DE UN PROCESO DE COSTEO
PARA INFLUIR EN LA MEJORA DE LA
COMPETITIVIDAD DEL PRODUCTO, EN EL AÑO
2013**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE:

CONTADOR PÚBLICO

AUTORES:

**Sixto Enmanuel Calderón Flores
Giancarlos Ivan Gonzales Barboza**

Chiclayo, 29 de setiembre de 2014

**FORMALIZACIÓN DE LAS PRODUCTORAS DE
QUESO ARTESANAL DE LA PROVINCIA DE SANTA
CRUZ, DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA Y LA
DETERMINACIÓN DE UN PROCESO DE COSTEO
PARA INFLUIR EN LA MEJORA DE LA
COMPETITIVIDAD DEL PRODUCTO, EN EL AÑO
2013.**

POR:

**Calderón Flores, Sixto Enmanuel
Gonzales Barboza, Giancarlos Ivan**

Presentada a la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, para
optar el Título de:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADO POR:

Mgtr. Cecilia Alayo Palomino
Presidenta de Jurado

Mgtr. Roberto Che León Poletty
Secretario de Jurado

Mgtr. Cesar Wilbert Roncal Díaz
Vocal/Asesor de Jurado

CHICLAYO, 2014

DEDICATORIA

A:

Dios, quién sabe guiarnos por el buen camino, brindándonos fuerzas para seguir adelante y la sabiduría que necesitamos para llegar a nuestras metas.

Nuestros Padres por ser grandes ejemplos de vida, ayudándonos a cruzar con firmeza el camino de la superación.

SIXTO ENMANUEL
GIANCARLOS IVAN

AGRADECIMIENTO

A:

Nuestros hermanos con los cuales
hemos pasado momentos muy
gratos e inolvidables.

Los profesores quienes nos orientan
y guían con sus consejos,
principalmente: Luisa Urraca Vera,
Jesús Faverio Linares, César
Roncal Díaz por cada uno de sus
consejos que nos sirven a lo largo de
nuestra formación profesional, y
por cada una de sus enseñanzas

SIXTO ENMANUEL

GIANCARLOS IVAN

RESUMEN

En la investigación realizada se determinó que era relevante y conveniente proponer la formalización de las productoras de queso artesanal, conociendo todos los costos de producción bajo el costeo por proceso, para mejorar la competitividad del producto en la provincia de Santa Cruz – Departamento de Cajamarca, en el año 2013.

El trabajo científico fue respaldado por el aporte de la Teoría de la ley N° 28015 de “Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa”, y teoría de Michael E. Porter sobre “Ventaja Competitiva”, metodológicamente la investigación que es de tipo propositivo y se usó el diseño con las mismas características.

El mejorar las posibilidades de inversión, beneficios tributarios, trabajar sin interrupciones ni problemas por omitir la Ley; es mediante la opción de formalizarse bajo la Ley MYPE, y así acogerse a todos los beneficios que brinda el Estado, contribuyendo con el bienestar social de cada una de las queseras artesanales de la Provincia de Santa Cruz; del mismo modo, el proceso de costeo permitirá tener un control y manejo adecuado de lo producción, detallando el procedimiento en la transformación de la materia prima , llegando a obtener como producto final el queso fresco; también nos da a conocer el costo real del producto, bajo el cumplimiento de toda la normativa actual que rigen a las empresas. Finalmente la determinación de los costos por proceso eleva a la investigación a un mayor nivel, al momento de mostrar diseños diferentes con la creación de una pequeña fábrica de producción de queso artesanal.

Palabras Claves: Productora Artesanal, Queso Fresco, Costo por Proceso, Formalización, Competitividad del Producto, Santa Cruz – Cajamarca.

ABSTRACT

In the research conducted was determined to be relevant and appropriate to propose the formalization of the producers of handmade cheese, knowing all the costs of production under the costing process, to improve the competitiveness of the product in the province of Santa Cruz - Department of Cajamarca, in 2013.

The scientific work was supported by the contribution of the theory of the law N° 28015 "Promotion and formalization of the Micro and Small Enterprise", and theory of Michael E. Porter on "Competitive Advantage", methodologically research which is of type purposeful and use the design with the same characteristics.

The improving investment opportunities, tax benefits, work without interruptions or problems by omitting the law; it is through the option of formalized under the Law MSES, and thus eligible for all benefits offered by the State, contributing to the social welfare of each one of the artisan cheese of the Province of Santa Cruz; in the same way, the process of costing will allow you to have a proper control and management of the production, detailing the procedure in the processing of the raw material , arriving to get as the end product the fresh cheese; it also gives us to know the real cost of the product, under the compliance of all the current rules that govern companies. Finally the determination of costs by process raises to research to a higher level, at the time of display different designs with the creation of a small factory for the production of handmade cheese.

Keywords: Studio Artisanal Cheese, Cost Process, Registration, Product Competitiveness, Santa Cruz - Cajamarca.

ÍNDICE

DEDICATORIA

AGRADECIMIENTO

RESUMEN

ABSTRACT

I. INTRODUCCIÓN	20
II. MARCO TEÓRICO	23
2.1 Antecedentes del tema de investigación.....	23
2.2 Teorías.....	28
2.2.1 Formalización.....	28
2.2.2 Competitividad.....	29
2.3 Bases teóricas – Científicas.....	30
2.3.1 Formalización.....	30
2.3.1.1 Concepto.....	30
2.3.1.2 Formalización de empresas.....	30
2.3.1.3 Definición de MYPE.	31
2.3.1.4 Indicadores MYPE.....	31
2.3.1.5 Características de las MYPES.	31
2.3.1.6 Implicancia de la formalización.	31
2.3.1.7 Inicio de formalización.	32
2.3.1.8 Tipos de empresa según su forma legal.....	32
2.3.1.9 Beneficios al formalizarse.	33

2.3.1.10	Ley MYPE.....	34
2.3.1.11	Ley del impuesto a la renta Art. 19°.....	36
2.3.1.12	Modalidades empresariales.....	41
2.3.1.13	Conceptos ligados a las empresas y sociedades.....	42
2.3.2	Competitividad.....	42
2.3.2.1	Concepto.....	42
2.3.2.2	Productividad.....	43
2.3.2.3	Determinantes de la competitividad.....	44
2.3.2.4	Etapas del desarrollo de la competitividad.	44
2.3.2.5	Los factores básicos de la competitividad.....	44
2.3.2.6	Competitividad de las organizaciones.	45
2.3.2.7	Determinantes estructurales de la intensidad de la competencia.....	46
2.3.2.8	Riesgos de que entren más competidores.	46
2.3.3	Costos	47
2.3.3.1	La contabilidad de costos.	48
2.3.3.2	Diferencia entre costo y gasto.	54
2.3.3.3	Estado de costo de ventas.....	55
2.3.3.4	Elementos fundamentales del costo de producción.....	56
2.3.3.5	Clasificaciones de los costos, según su comportamiento.....	59
2.3.3.6	Sistema de Costos por órdenes de producción.....	60
2.3.3.7	Método FIFO: First In First Out (PEPS).	60
2.3.3.8	Método del promedio ponderado (PP).....	62

2.3.3.9	Sistema de costos por procesos.	62
III.	METODOLOGÍA.....	69
3.1	Tipo de investigación.....	69
3.2	Diseño de investigación.	69
3.3	Población muestral.	70
3.4	Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	70
3.4.1	Método de investigación.....	70
3.4.2	Técnicas de investigación.	70
3.4.2.1	Técnicas de gabinete.....	70
3.4.2.2	Técnicas de campo.	72
3.4.3	Instrumentos de recolección de datos.....	73
3.4.4	Técnicas de procesamientos de datos.	73
3.4.5	Análisis estadísticos de los datos.	73
IV.	RESULTADOS, DISCUSIÓN Y PROPUESTA.	74
4.1	Resultados.....	74
4.1.1	Descripción de la provincia de Santa Cruz, Departamento de Cajamarca.	74
4.1.2	Resultados de las encuestas.	76
4.1.2.1	Evaluación actual de formalización.....	78
4.1.2.2	Competitividad y rentabilidad del producto.....	85
4.1.2.3	Tratamiento actual de costos y manejo de materia prima.	89
4.1.3	Resultados de las entrevistas.	101
4.1.3.1	Evaluación actual de formalización.....	101

4.1.3.2	Competitividad y rentabilidad del producto.....	102
4.1.3.3	Tratamiento actual de costos y manejo de materia prima.....	103
4.2	Discusión.....	106
4.3	Propuesta.....	109
4.3.1	Formalización de las productoras.....	109
4.3.1.1	Pasos a seguir para la formalización.....	110
4.3.1.2	Análisis de la situación actual de financiamiento y propuesta.....	116
4.3.1.3	Gastos de Formalización.....	116
4.3.2	Costos por proceso.....	118
4.3.2.1	Descripción de las operaciones.....	119
4.3.2.2	Análisis y descripción de los materiales de recepción para la materia prima, materiales directos e instrumentos para la creación de una pequeña fábrica de queso artesanal.....	120
4.3.2.3	Identificación de costos fijos, variables y causantes de costo.....	145
4.3.2.4	Identificación de los departamentos y centros de costos....	146
4.3.2.5	Identificación, asignación y determinación del costo de los elementos de producción en la transformación de la leche a un producto terminado, denominado queso.....	148
4.3.2.6	Identificación, control y registro de la mano de obra directa.....	158
4.3.2.7	Identificación, control y registro de los CIF.....	161

4.3.3	Proyección de ventas y gastos del periodo.	181
4.3.3.1	Ventas	181
4.3.3.2	Gastos.....	183
4.3.3.3	Estado de resultados	187
V.	CONCLUSIONES	189
VI.	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	191
	ANEXOS	194

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 01:	Productoras en el lugar donde ofrecen su producto.	76
Figura 02:	Muestra del Producto.	76
Figura 03:	Punto de vena de las productoras.	77
Figura 04:	Condiciones de venta.....	77
Figura 05:	Panorama donde se ofrece la venta de quesos.....	78
Figura 06:	Conocimiento de las productoras de queso artesanal de los beneficios que tendrán si se formalizan.....	79
Figura 07:	Venderán más al formalizarse como empresa.....	80
Figura 08:	Conocimiento de la ley MYPES o Agrario.	81
Figura 09:	Conocimiento del acceso a la formalización podría exportar.	83
Figura 10:	Incremento del precio al formalizarse con las productoras.	84
Figura 11:	Se gana más comprando la leche o teniendo ganado.	85
Figura 12:	Creando una fábrica de queso artesanal será rentable.	87
Figura 13:	Vendiendo los quesos fuera de la zona será más rentable.....	88
Figura 14:	Conocimiento de ganancia diaria por sus ventas.	90

Figura 15: Conocimiento de gastos para producir un queso.....	91
Figura 16: Las queseras compras o acopian la leche.	92
Figura 17: Tienen establecimiento para vender el queso.	94
Figura 18: Flujograma de formalización esquematizado en pasos según ley. 115	
Figura 19: Panorama de vivienda de las productoras de queso artesanal.	121
Figura 20: Centro de elaboración del queso artesanal.....	122
Figura 21: Lugar donde ofrecen los quesos a los clientes.	122
Figura 22: Venta a los diferentes clientes de la provincia de Santa Cruz. .	123
Figura 23: Estructura de la pequeña empresa formalizada.	124
Figura 24: Segundo piso de la empresa formalizada, área administrativa.	126
Figura 25: Recepción de la materia prima.....	127
Figura 26: Almacenamiento de Leche.	127
Figura 27: Porongos para el transporte de leche de vaca,	128
Figura 28: Instrumentos denominado PH para el control de calidad de la leche.....	129
Figura 29: Ubicación del cuajo de la vaca.....	130
Figura 30: Concentración del quesillo con las manos.	131
Figura 31: Bolsa de mercado para realizar el desuerado.....	131
Figura 32: Productoras concentrando el quesillo en los recipientes.....	132
Figura 33: Modelo de recipiente de acero inoxidable.	133
Figura 34: Maso para concentrar el quesillo al fondo del recipiente.....	134
Figura 35: Modelo de coladores.....	135

Figura 36: Molino de piedra (utiliza el llamado CHUNGO).....	135
Figura 37: Molino metálico utilizado a mano (tradicionalmente se utiliza para moler el queso).	136
Figura 38: Productora de queso moliendo el quesillo.....	136
Figura 39: Molino de 100 kilos por minuto.....	137
Figura 40: Actuales moldes para el comprimido de queso.....	138
Figura 41: Forma en la que son utilizados los moldes.	138
Figura 42: Molde para la elaboración de 1 kilo de queso.	139
Figura 43: Molde para la elaboración de 0.5 kilo de queso.	140
Figura 44: Pedazos de tela que son recortados de las bolsas de harina.	140
Figura 45: Forma que lo utilizan para el proceso de queso artesanal.....	141
Figura 46: Forma actual para comprimir el queso.....	142
Figura 47: Tapa para comprimir el queso de 1kilo.	143
Figura 48: Tapa para comprimir el queso de 0.500 kilo.	143
Figura 49: Balanza que se utilizará para el proceso de queso artesanal. ...	144
Figura 50: Mesa de acero utilizadas para el envasado.	144
Figura 51: Flujograma del proceso productivo de queso artesanal.	147

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01: Conoce los beneficios siendo formal, según el número de Queseras Artesanales en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	79
Tabla 02: Venderán más si se formalizan como empresa, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	80

Tabla 03: Conoce sobre la Ley MYPES o Agrario según el número de Queseras Artesanales en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	81
Tabla 04: Conocimiento de formalización según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.	82
Tabla 05: El precio del queso será menor al formalizarse, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	84
Tabla 06: Gana más comprando la leche o con su ganado, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	85
Tabla 07: Crear una fábrica de queso es más rentable, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	86
Tabla 08: Vender queso fuera de Santa Cruz es más rentable, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.	88
Tabla 09: Conocimiento de ganancias, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.	89
Tabla 10: Conocimiento de gastos para producir un queso, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	90
Tabla 11: Compra o acopio de leche, según el número de queseras artesanales en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	92
Tabla 12: Tiene establecimiento para vender el queso, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	93
Tabla 13: Costos de producción según temporadas establecida por las Productoras, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	95
Tabla 14: Determinación de costos según litros por queso en las productoras de queso artesanal, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	95

Tabla 15: Ventas según temporadas del queso en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	96
Tabla 16: Proyección de utilidad promedio por quesera en las ventas diarias de queso según temporadas del queso artesanal, en la provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	97
Tabla 17: Proyección de ventas mensual en base a 30 días según temporadas de queso artesanal en la Provincia de Santa Cruz –Cajamarca.....	97
Tabla 18 –A: Proyección de rentabilidad Enero - Junio según temporadas establecidas por las productoras de queso artesanal de la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	99
Tabla 18 – B: Proyección de rentabilidad Julio – Diciembre, según temporadas establecidas por las productoras de queso artesanal de la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.....	100
Tabla 19: Beneficios según Ley MYPE.....	113
Tabla 20: Entidades y empresas que intervienen en la formalización.....	117
Tabla 21: Identificación de costos fijos, variables y causantes de costos para la producción de queso artesanal.....	145
Tabla 22: Identificación de los departamentos y centros de costos en la transformación de queso, según las funciones que realizan.....	146
Tabla 23: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de la materia prima.....	150
Tabla 24: Valorización de la materia prima según norma internacional de contabilidad 02: Existencias.....	151
Tabla 25: Determinación del consumo de materia prima mediante el método por absorción.....	151

Tabla 26: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (cuajo).....	153
Tabla 27: Determinación del consumo de materiales.	153
Tabla 28: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (sal).....	154
Tabla 29: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.	154
Tabla 30: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (Tela).	155
Tabla 31: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.	155
Tabla 32: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (Chante).	156
Tabla 33: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.	156
Tabla 34: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (Bolsas).....	157
Tabla 35: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.	157
Tabla 36: Planilla de mano de obra directa del personal contratado directamente para trabajo de producción de la empresa formalizada.	160
Tabla 36–A: Distribución del costo de mano de obra directa en producción.	160
Tabla 37: Consumo de suministros de planta para la producción de queso artesanal.	165

Tabla 38: Planilla de mano de obra indirecta del personal contratado directamente para trabajo de producción.	166
Tabla 39: Distribución del costo de mano de obra del supervisor de planta entre los departamentos de producción y servicios.	167
Tabla 40: Determinación de la tasa unitaria para la asignación del supervisor de planta.	167
Tabla 41: Distribución del costo de mano de obra de mantenimiento y limpieza de producción y servicios.	168
Tabla 42: Determinación de la tasa unitaria para la asignación de mantenimiento y limpieza.	168
Tabla 43: Consumo de energía identificando los equipos.	169
Tabla 44: Valor de las inversiones presupuestadas por el maestro de obra y certificado por el Ing. Civil.	171
Tabla 45: Vida útil y tasa fija de depreciación para las inversiones.	171
Tabla 46: Depreciación mensual de los activos de la empresa.	172
Tabla 47: Consumo de materiales de limpieza y otros consumos.	173
Tabla 48: Distribución primaria costos indirectos de fabricación entre los departamentos de producción.	174
Tabla 49: Distribución secundaria del costo de mantenimiento y limpieza (logística) basado en metros cuadrados.	175
Tabla 50: Distribución secundaria de los CIF entre los departamentos de producción.	175
Tabla 51: Costos de la transformación de la leche de queso artesanal.	176
Tabla 52: Informe de costos de producción según cada departamento - costos por proceso.	177

Tabla 53–A: Registro de costos – elementos del costo de Enero a Junio.....	178
Tabla 53 –B: Registro de costos – elementos del costo mensual de Julio a Diciembre.....	179
Tabla 54. Registro de costos – Estado de Costo de Producción Anual.....	180
Tabla 55: Ventas mensuales por temporada.	181
Tabla 56: Ventas por meses y temporada.....	182
Tabla 57: Precio de venta para queso de 1 kg. según temporada.	182
Tabla 58: Planilla de administración y ventas.....	183
Tabla 59: Inmueble, maquinarias y equipos.	184
Tabla 60: Depreciación anual de inmuebles, maquinarias y equipos y su clasificación según el gasto que corresponda.....	185
Tabla 61: Consumo de energía.....	186
Tabla 62: Otros gastos anuales.	186
Tabla 63: Resumen de gastos de administración y ventas.	187
Tabla 64: Estado de resultados.	188

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, si queremos hablar de “Cuencas de Leche”, se nos viene a la mente diferentes productos que se elaboran con esa materia prima, uno de los principales es el queso. En su historia relata que fue descubierto en diversas comunidades al mismo tiempo.

La diversidad ecológica de cada Región es fundamental para convertirse en una gran zona lechera, tal es el caso de Cajamarca, donde inicialmente se contaba con ganado vacuno de baja producción, logrando a lo largo de la historia cruces con razas importadas; así se comenzaron a elaborar diferentes productos que pueden ser derivados de la misma; llegando a producir tres (3) tipos de queso, el andino tipo “Suizo, Mantecoso y Fresco”. El gran interés de elaborar dicho producto, no solo se desarrolla en Cajamarca, sino en sus diferentes provincias; una de ellas es Santa Cruz, donde se elabora de manera artesanal. Un tema demasiado desconocido en todos los pobladores de la provincia de Santa Cruz, es la formalización, por lo que cabe mencionar que la entidad recaudadora de impuesto SUNAT, no ha llegado aún por la zona, planteando como hipótesis que, formalizando a las productoras de queso artesanal de la provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca y determinar un proceso de costeo, mejorará la competitividad del producto, en el año 2013.

El objetivo general es el formalizar a las productoras de queso artesanal de la provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca y determinar un proceso de costeo, para mejorar la competitividad del producto, en el año 2013. Y como objetivos específicos, diagnosticar la situación actual de formalización de las productoras de queso artesanal, determinar los costos por proceso para incrementar la producción en el queso, analizar la

factibilidad de producir queso costeando la materia prima y determinar si el producto puede ser más rentable formalizándose.

Las productoras artesanales, tienen varios años elaborando de la misma forma el queso, transmitiéndolo de generación en generación, empleando bajos conocimientos para mejorar el producto; además, no tienen en cuenta muchos peligros que pueden suscitar si es que no se emplea un adecuado control. La formalización nos ayudará a acceder a diversos mercados, expandir el producto en nuevas zonas, en donde la acogida sea mucho mayor a la que actualmente se tiene; con esto se está generando puesto de trabajo con beneficios laborales; así también, se asumirían nuevos retos y compromisos para llegar a satisfacer las necesidades del cliente, las cuales día a día va en aumento.

Por lo consiguiente, se exponen de manera organizada todos los aspectos mencionados en este informe final de investigación que responde a lo esquematizado por la Escuela de Contabilidad, Facultad de Ciencias Empresariales, en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo, siendo estructurado de la siguiente manera:

Capítulo I. Introducción, se realiza el preámbulo del trabajo realizado.

Capítulo II. Marco Teórico, donde se abordan los antecedentes de estudio, teorías que dan el soporte al presente trabajo de investigación, y así como las bases teóricas – científicas.

Capítulo III. Metodología, que incluye; el tipo de investigación, diseño, la población muestral, los métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como las técnicas de procesamiento de los datos.

Capítulo IV. Resultados, Discusión y Propuesta, en la cual se presenta: el análisis descriptivo de los resultados, así como el resumen de la ciudad de Santa Cruz, además los resultados de las encuestas y entrevistas realizadas a las Nueve Productoras de Queso Artesanal. Los resultados se muestran en tablas y gráficos.

Finalmente, en la investigación se presenta las conclusiones, las referencias bibliográficas y los respectivos anexos.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del tema de Investigación.

El nuevo enfoque metodológico nos lleva a realizar una evaluación a los diferentes contextos de la historia; es por ello, que se cree pertinente dirigir los conocimientos a los siguientes hechos relacionados con costos por proceso y formalización.

Aquino, C Y Piscocoy, C. (2011). En su tesis denominada “Proponer un sistema de acumulación de costos por proceso para la producción del frijol de palo en la empresa agroindustrial procesadora S.A.C. – Departamento de Lambayeque 2008 – 2009”. Concluyen.

Los elementos del costo (materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación) son primordiales en un proceso productivo, ya que suministra la información necesaria para la medición del costo de fabricación.

COMENTARIO:

Al igual que en este proceso de costo del queso artesanal, se tendrá en cuenta los principales elementos del costo como base primordial para el desarrollo del mismo.

Así mismo Cotrina, M. (2011). En su tesis denominada “Análisis y determinación del costo de producción en la transformación de arroz pilado en la empresa ARROCEROS S.A.C. en el periodo 2009”. Concluye.

Los departamentos de costos que intervienen la transformación de Arroz Pilado corresponden a dos tipos: Los departamentos de producción: Recepción, Secado, Pilado, Envasado y Embolsado y los departamentos de servicios: Mantenimiento, Limpieza y Seguridad y Vigilancia.

COMENTARIO:

La categorización de estos departamentos dentro del Arroz Pilado, contribuyen a que los costos por proceso se desarrollen de acuerdo a su fin; es por ello, que dentro de la producción de queso se tendrá que determinar cuáles son los departamentos que el proceso puede establecer, para facilitar la designación de costos.

La leche es la principal materia prima para la producción de queso artesanal es por eso que Chávez, R. (2010). En su tesis denominada *“Costos en la Producción de Leche Fresca Establo Montenegro”*. Concluye

El Establo Montenegro para cubrir la demanda de leche fresca, produce directamente de sus vacas el 18% y acopia el 82% de leche en un mes aproximadamente. A pesar de que la producción de leche es mínima por parte del establo, se obtiene una rentabilidad de 25% mientras que el acopio tiene una pérdida de 14% generando un resultado global negativo.

El litro de leche tiene un precio de venta diferenciado entre 0.90 a 1.39 nuevos soles dependiendo de la Institución a quien se provee (municipalidades y Programas Sociales); mientras que el costo de producción de litro de leche es de 0.75 nuevos soles. La empresa Gloria S.A. Adquiere el 47% (10,728 litros de leche) a un precio unitario de 0.90 céntimos, precio que no resulta rentable para el Establo.

COMENTARIO:

Para que la producción de queso sea artesanal o industrial se necesita como materia prima la leche, Chiclayo no es una zona de cuenca lechera, pero está obteniendo grandes niveles de producción; es por ello, que si en algún momento las productoras necesitan expandir el producto, pueden tomar nuevos centros de elaboración; facilitando los costos de producción, y se pueda ahorrar el traslado del mismo producto.

El esquema de la competitividad del producto, es base primordial para el desarrollo de esta investigación, debido a esto Baldera, B. (2009). En su tesis denominada “*Análisis del eslabón productivo de la cadena de Leche Fresca en la Provincia de Chiclayo. Caso SONAGAN*”. Concluye.

El principal límite que afecta la competitividad de los productores asociados SONAGAN, es la falta de visión empresarial de los socios, que se trasmite en la desorganización existente entre ellos, por lo que notamos la carencia de estrategias que permitan el desarrollo de la asociación; hay heterogeneidad de intereses entre los involucrados, a pesar de ser una de las asociaciones mejor consolidadas de la provincia de Chiclayo. SONAGAN no alcanza

buenos niveles de productividad en cuanto a la reducción de los costos de producción de leche.

COMENTARIO:

Las productoras de queso artesanal deben de tener en cuenta que buscar beneficios personales puede ser a veces menos rentable que formar una sociedad con un solo fin, y un grande objetivo, el de crecer conjuntamente; si bien son productoras que viven en la informalidad, deben de llevar una mejor visión empresarial, para sacar a flote su producción.

Finalmente Ramos, A. Y Rioja, S. (2009). En su tesis denominada *“Estrategias de Formalización de Comerciantes Ambulantes Ubicados Alrededor Del Mercado Modelo de Chiclayo”*. Concluyen De la presente investigación, se ha obtenido que el 77% de los comerciantes ambulante son negocios informales que se vienen dirigiendo por un tiempo considerable, ya que es su única fuente de ingreso, convirtiéndose esto en una razón predominante para que ellos sigan comercializando de manera informal.

El 82% de los comerciantes ambulantes ubicados alrededor del Mercado Modelo de Chiclayo, no cuenta con educación completa; el 88% no ha asistido a alguna capacitación de dirección de empresas y temas afines. Esto a la vez nos hace reflexionar acerca de la gran importancia de la educación para el desarrollo del país y ser conscientes de los beneficios que trae consigo el estar debidamente capacitados.

El 67% de los comerciantes ambulantes consideran que su necesidad primordial es contar con un local cómodo, pues corren el riesgo de ser desalojados al encontrarse vendiendo informalmente

en los alrededores del mercado. A la vez, el 77% de los comerciantes ambulantes han pensado en un futuro llegar a formalizar sus negocios, y el 93% cree que es importante recibir ayuda para mejorar su situación empresarial. A todo ello, consideramos que los comerciantes ambulantes por si solos no van a poder llegar a formalizar sus pequeños negocios, pues la situación socioeconómica en la que se encuentran no se los permite.

COMENTARIO:

Como es de conocimiento actual, existe un gran porcentaje de informalidad a nivel de todo el Perú, Chiclayo no es la excepción con estos grados de informalidad, y sobre todo que ya se conocen los factores primordiales de los comerciantes para incurrir en ello: Educación incompleta, falta de conocimiento, consideraciones de excesos en cobros por parte de tributos, entre otros. Santa Cruz no es ajeno al grado de informalidad, debido que la Entidad Recaudadora del Tributo no tiene sede dentro de la Provincia, haciendo menos posible la capacitación a la población.

Un gran porcentaje de las empresas peruanas se encuentra dentro de la informalidad, el resto ha buscado financiarse de alguna forma.

“Las empresas peruanas se financian mayoritariamente con recursos propios o créditos bancario. En el caso de las empresas de origen familiar, existiría una resistencia por razones de tradición, cultura organizativa o de control sobre la toma de decisiones al querer abrir el acceso al patrimonio a inversionistas ajenos, introduciéndolos a su entorno inmediato” otras empresas se encuentran ya vinculadas con grandes bancos, accediendo a diversos créditos altamente flexibles. Por

otro lado, en diciembre del 2010 “el saldo del crédito del sistema financiero como porcentaje del PBI ascendió a 33%, mientras el saldo vigente de bonos de empresas no financieras representó, alcanzó el 3%. (Golmark (ed), 2012, p 96-97).

2.2 Teorías.

2.2.1 Formalización.

* La Ley 28015 para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, se aprobó la ley de “Promoción y formalización de la micro y pequeña empresa”, norma que ha tenido constantes modificatorias como la que se puede ver en el D. Leg. N° 1086; el cual, dictó el acceso al “Empleo Decente”. Frente a esta situación, el ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) aprobó el D.S. N° 007 – 2008 –TR, mediante el cual se dispuso el TUO de la Ley de “Promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del Acceso al empleo decente”, Ley MYPE. Además de agregó el reglamento, D.S. N° 008 -2008 – TR para terminar la Ley actual vigente y publicada el 02 de julio del 2013.

La ley es aplicada a toda las empresas que están en vía de desarrollo y buscan un acceso adecuado dentro del mercado. Es una buena forma de contribuir con la actividad económica del país fomentando el crecimiento.

Por otro lado, esta Ley fomenta el empleo, ayudando a la disminución de la pobreza, facilitando la recaudación y

ayudando a que obtengamos una sociedad más justa, contribuyendo de manera equitativa.

2.2.2 Competitividad.

* Según Michael E. Porter en su teoría “Ventaja Competitiva”, explica las estrategias competitivas tomando acciones ofensiva o defensivas para poder crear un frente defendible en una industria, con el propósito de llegar a tener éxito, y obtener un retorno de la inversión.

Básicamente Porter nos habla dentro de su teoría de tres tipos de ventajas competitivas, las cuales nos permitirán darle un sentido lógico a la estructura de una empresa.

Liderazgo por Costos; el cual una firma o una empresa se caracterice por su producto dentro del mercado o industria, también nos comenta que, esta ventaja tiene que ir de la mano con la diferenciación, si no correríamos el peligro de fracaso.

La diferenciación viene a ser otra de las ventajas competitivas de Michael Porter, explicando que la empresa intenta ser única en algunas dimensiones siendo apreciadas extremadamente por los compradores, y la característica se debe a: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, entre otros.

Por último tenemos la ventaja competitiva, que es un segmento o grupo de segmentos, y estas son las empresas

exclusivas y especializadas en un determinado enfoque por costos o enfoque por diferenciación.

2.3 Bases Teóricas – Científicas.

2.3.1 Formalización.

2.3.1.1 Concepto.

Para la Real Academia Española (2010) uno de los conceptos de formalización indica que es, “dar carácter de seriedad a lo que no la tenía”.

Sánchez, A. (2007), define que la formalización viene a hacer para todas aquellas personas que laboran algo clave o llamado fundamental, indicando que el comportamiento se verá afectado de manera vital por el grado de la formalización. Así pues la formalización tendrá diversas consecuencias muchas de ellas consideradas importantes para la organización, tales como: comunicación y la innovación tecnológica.

2.3.1.2 Formalización de Empresas.

El Perú viene creciendo a lo largo de su historia empresarialmente y gracias a ello ha aportado grandes índices de empleo, como lo refleja el Ministerio de la Producción del Perú (2012) al indicar que las Micro Empresas aportan el 53% de empleo, pequeña empresa 7% entre otras, donde se quiere hacer mención al Autoempleo con un 21% y el más bajo trabajadores del hogar 3%.

2.3.1.3 Definición de MYPE.

Actualmente se le llama unidad económica, ésta puede ser constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, todo esto esta complementada dentro de la legislación vigente y se puede enfocar o se desarrolla en las siguientes actividades: extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios. (Ministerio de Producción del Perú, 2012).

2.3.1.4 Indicadores MYPE.

a). Trabajador. Prestación personal sea de naturaleza laboral.

b) Nivel de Ventas. Viene hacer los ingresos producto de la transferencia de bienes y prestación de servicios teniendo en cuenta los regímenes tributarios clasificados en ingresos brutos RUS e Ingresos netos RER y RG.

2.3.1.5 Características de las MYPES.

Se pueden clasificar dentro del Perú en MICRO EMPRESA que consta hasta 10 trabajadores y sus ventas anuales hasta 150 UIT; y PEQUEÑA EMPRESA hasta 100 trabajadores con ventas anuales hasta 1700 UIT.

2.3.1.6 Implicancia de la formalización.

a) Persona Jurídica

Implica formalización Jurídica, Tributaria, Laboral, Sectorial y Municipal.

b) Persona Natural con Negocio.

2.3.1.7 Inicio de Formalización.

Muchas veces uno tiene diversas interrogantes de cómo empezar es por ello que se detallará los pasos a seguir:

- Información sobre el producto o servicio que va a ofrecer.
- Investigar el mercado.
- Analizar, comparar.
- Capital que se requiere para el negocio.
- Evaluación y tomar la decisión correcta.

2.3.1.8 Tipos de Empresa según su forma legal.

Todas las formas que puede tener un negocio son las siguientes:

2.3.1.8.1 Persona Natural.

Se puede caracterizar de la siguiente forma:

- Realiza actividades comerciales, industrial o de servicios a título personal.
- Se identifica con el nombre del propietario o comercial.
- No tendrá dentro de sus requisitos Minuto ni Escritura Pública, se considera solo el RUC.

- Responsabilidad limitada.
- El propietario responderá ante

terceros no solo con tu capital invertido, sino con todo su patrimonio personal.

2.3.1.8.2 Persona Jurídica.

- Sus principales características son:

- Puede ser creada por una persona natural, varias personas tanto naturales como jurídicas ya existentes.

- Tiene existencia legal pero no física y es representada por una o más personas naturales.

- Esta no dependerá de la vida de quienes lo integran.

- Como solo tiene existencia legal la empresa responde por todas las deudas.

2.3.1.9 Beneficios al formalizarse.

Al tener la formalización se podrá tener mayor facilidad para acceder a todo el sistema financiero, participar de forma segura en compras, diversidad de formación de empresas ya se asociándose o conformando consorcios, si somos personas jurídicas solo responderemos por todas las obligaciones que respecta a nuestro capital y finalmente nos ofrece un mercado nacional e internacional al no colocar límites de negocios.

2.3.1.10 Ley MYPE.

Dentro de la LEY MYPE N° 28015 explica que las empresas que están en vía de desarrollo se pueden favorecer de la ley para poder surgir en una sociedad globalizada y totalmente competitiva como es la que tenemos hoy en día.

Esta ley mencionada nos ayuda a tener una noción y nos dan los rangos y normas que las empresas que recién comienzan se puedan establecer dentro del territorio peruano sin ninguna complicación. Se ofrece todos los pasos a seguir, en los que se resumirá lo siguiente:

a) Formalización Empresarial Simplificada.

Se ofrece la constitución de las empresas en línea iniciando primero en dirección de mi empresa, notaria, SUNARP, SUNAT y finalmente NOTARIA, la empresa en 72 horas podrá se constituida.

b) Promueve el Desarrollo y la Competitividad.

El desarrollo y la forma de competitividad vienen gracias a que se podrán hacer compras estatales, compras directas MYPE, asociatividad, consorcios, cooperativas, entre otros.

c) Facilita el acceso al Financiamiento.

Es donde se accederá a los diferentes créditos que ofrecen los bancos tales como: Factoring, Leasing,

Créditos entre otros, debido que dentro de ellos piden como principal requisito la formalización o documentos legales.

d) Régimen Laboral Especial.

Se considera como aspectos generales la diferenciación de regímenes, inscripción en el registro nacional de la MYPE, se pueden establecer condiciones laborales y es incompatible con otros regímenes.

La contratación laboral dentro de la MYPE no hay un contrato especial para éste régimen laboral, entre ellos están contratos de naturaleza temporada, accidental, obra o servicio específico, a plazo indeterminado, jornada o tiempo parcial, personal extranjero, etc.

Adicionalmente se pueden considerar contrataciones de familiares.

e) Régimen Tributario.

Todo estado se rige a sus leyes tributarias y el Perú no es anejo es por ello que existe los diferentes regímenes como Especial de renta, General de Renta; el primero paga una tasa de impuesto a la renta mensual del 2% llevando contabilidad muy simple con los registros de compra y venta y la segunda se llevará desde los registros de compra y venta, diario simplificado a contabilidad completa dependiendo de las UIT.

2.3.1.11 Ley del impuesto a la renta Art. 19°.

Artículo 19°.- Están exonerados del impuesto hasta el 31 de diciembre del año 2012:

a. Las rentas que, las sociedades o instituciones religiosas, destinen a la realización de sus fines específicos en el país.

b. Las rentas de fundaciones afectas y de asociaciones sin fines de lucro cuyo instrumento de constitución comprenda exclusivamente, alguno o varios de los siguientes fines: beneficencia, asistencia social, educación, cultural, científica, artística, literaria, deportiva, política, gremiales, y/o de vivienda; siempre que destinen sus rentas a sus fines específicos en el país; no las distribuyan, directa o indirectamente, entre los asociados o partes vinculadas a estos o a aquellas, y que en sus estatutos esté previsto que su patrimonio se destinará, en caso de disolución, a cualquiera de los fines contemplados en este inciso.

El reglamento establecerá los supuestos en que se configura la vinculación, para lo cual tendrá en cuenta lo siguiente:

(i) Se considera que una o más personas, empresas o entidades son partes vinculadas a una fundación o asociación sin fines de lucro cuando una de aquellas participa de manera directa o indirecta en la administración o control, o aporte significativamente al patrimonio de éstas; o cuando la misma persona o grupo de personas participan directa o indirectamente en la dirección o control de varias personas, empresas o entidades, o aportan significativamente a su patrimonio.

(ii) La vinculación con los asociados considerará lo señalado en el acápite precedente y, en el caso de personas naturales, el parentesco.

(iii) También operará la vinculación en el caso de transacciones realizadas utilizando personas interpuestas cuyo propósito sea encubrir una transacción entre partes vinculadas.

Se considera que las entidades a que se refiere este inciso distribuyen indirectamente rentas entre sus asociados o partes vinculadas a éstos o aquéllas, cuando sus costos y gastos:

i. No sean necesarios para el desarrollo de sus actividades, entendiéndose como tales aquellos costos y gastos que no sean normales en relación con las actividades que generan la renta que se destina a sus fines o, en general, aquellos que no sean razonables en relación con sus ingresos.

ii. Resulten sobrevaluados respecto de su valor de mercado.

Asimismo, se entiende por distribución indirecta de rentas:

i. La entrega de dinero o bienes no susceptible de posterior control tributario, incluyendo las sumas cargadas como costo o gasto, e ingresos no declarados. El Reglamento establecerá los costos o gastos que serán considerados no susceptibles de posterior control tributario.

ii. La utilización de los bienes de la entidad o de aquellos que le fueran cedidos en uso bajo cualquier título, en actividades no comprendidas en sus fines, excepto cuando la renta generada por dicha utilización sea destinada a tales fines.

En los demás casos, la SUNAT deberá verificar si las rentas se han distribuido indirectamente entre los asociados o partes vinculadas.

De verificarse que una entidad incurre en distribución directa o indirecta de rentas, la SUNAT le dará de baja en el Registro de entidades exoneradas del Impuesto a la Renta y dejará sin efecto la resolución que la calificó como perceptora de donaciones. La fundación o asociación no gozará de la exoneración del Impuesto en el ejercicio gravable en que se le dio de baja en el referido registro ni en el siguiente, y podrá solicitar una nueva inscripción vencidos esos dos ejercicios.

La disposición estatutaria a que se refiere este inciso no será exigible a las entidades e instituciones de cooperación técnica internacional (ENIEX) constituidas en el extranjero, las que deberán estar inscritas en el Registro de Entidades e Instituciones de Cooperación Técnica Internacional del Ministerio de Relaciones Exteriores.

c. Los intereses provenientes de créditos de fomento otorgados directamente o mediante proveedores o intermediarios financieros por organismos internacionales o instituciones gubernamentales extranjeras.

Se entenderá por créditos de fomento aquellas operaciones de endeudamiento que se destinen a financiar proyectos o programas para el desarrollo del país en obras públicas de infraestructura y en prestación de servicios públicos, así como los destinados a financiar los créditos a microempresas, según la definición establecida por la Resolución SBS núm. 11356-2008 o norma que la sustituya.

d. Las rentas de los inmuebles de propiedad de organismos internacionales que les sirvan de sede.

e. (19) Las remuneraciones que perciban, por el ejercicio de su cargo en el país, los funcionarios y empleados considerados como tales dentro de la estructura organizacional de los gobiernos extranjeros, instituciones oficiales extranjeras y organismos internacionales, siempre que los convenios constitutivos así lo establezcan.

f. (20) Las rentas a que se refiere el inciso g) del Artículo 24° de la presente Ley.

(Cualquier tipo de interés de tasa fija o variable, en moneda nacional o extranjera, que se pague con ocasión de un depósito o imposición conforme con la Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros, Ley N° 26702, así como los incrementos de capital de los depósitos e imposiciones en moneda nacional o extranjera, excepto cuando dichos ingresos constituyan rentas de tercera categoría.

(23) Los ingresos brutos que perciben las representaciones deportivas nacionales de países extranjeros por sus actuaciones en el país.

k. Las regalías por asesoramiento técnico, económico, financiero, o de otra índole, prestados desde el exterior por entidades estatales u organismos internacionales.

l. Inciso Derogado por el inciso a) de la Única Disposición Complementaria Derogatoria del Decreto Legislativo N° 972, publicado el 10 de marzo de 2007, vigente a partir del 1.1.2010, según la modificación establecida en la Segunda Disposición Complementaria Modificatoria de la Ley N.º 29492, publicada el 31.12.2009, vigente a partir del 1.1.2010.

ll. Inciso Derogado por el inciso a) de la Única Disposición Complementaria Derogatoria del Decreto Legislativo N° 972, publicado el 10 de marzo de 2007, vigente a partir del 01 de enero de 2010, según la modificación establecida en la Segunda Disposición Complementaria Modificatoria de la Ley N.º 29492, publicada el 31 de diciembre de 2009, vigente a partir del 01 de enero de 2010.

m. (27) Las Universidades Privadas constituidas bajo la forma jurídica a que se refiere el Artículo 6º de la Ley N° 23733, en tanto cumplan con los requisitos que señala dicho dispositivo.

n. (28) Los ingresos extranjeros por los espectáculos en vivo de teatro, zarzuela, conciertos de música clásica, ópera, opereta, ballet y folclor, calificados como

espectáculos públicos culturales por el Instituto Nacional de Cultura, realizados en el país, brutos que perciben las representaciones de países

ñ. Inciso derogado por el numeral 4.1 del artículo 4° de la Ley N.° 27356, publicada el 18 de octubre de 2000.

o. (29) Los intereses que perciban o paguen las cooperativas de ahorro y crédito por las operaciones que realicen con sus socios.

Las entidades comprendidas en los incisos a) y b) de este artículo deberán solicitar su inscripción en la SUNAT, con arreglo al reglamento.

La verificación del incumplimiento de alguno de los requisitos para el goce de la exoneración establecidos en los incisos a), b) y m) del presente artículo dará lugar a gravar la totalidad de las rentas obtenidas por las entidades contempladas en los referidos incisos, en el ejercicio gravable materia de fiscalización, resultando de aplicación inclusive, de ser el caso, lo previsto en el segundo párrafo del artículo 55° de esta ley. En los casos anteriormente mencionados son de aplicación las sanciones establecidas en el Código Tributario.

2.3.1.12 Modalidades Empresariales.

Existen diferentes formas de empresas entre las más importantes podemos clasificar según la ley de sociedades como:

- Empresa Individual de Responsabilidad Limitada – E.I.R.L.
- Sociedad Comercial de Responsabilidad limitada – S.R.L.
- Sociedades Anónimas – S.A. / S.A.C.

2.3.1.13 Conceptos Ligados a las Empresas y Sociedades.

Se deberá considerar el Pacto social, estatuto, minuta, escritura pública, actas. Además de ello se deberá seguir los pasos de constitución según lo que está en portal de SUNAT.

Toda la información basada en MYPE fue extraída del Ministerio de la Producción del Perú (2012).

2.3.2 Competitividad.

2.3.2.1 Concepto.

Alarco et al. (2011) afirma que la competitividad es el nivel de productividad que pueden alcanzar las empresas que se encuentran en un determinado lugar. Esto representa que si una empresa no tiene un correcto estándar de productividad no llega a ser competitiva dentro de un mercado establecido.

“La competitividad internacional de una nación está basada en un mejor desempeño de la productividad y en la habilidad de la economía para modificar su productos hacia

actividades de mayor productividad, lo cual genera altos niveles de salarios” (Cohen, Teece, Tyson y Zysman, 1984)

“Una economía es competitiva si su población puede gozar de un alto y crecimiento nivel de vida y alto empleo sobre una base sustentable. De modo tal que el nivel de la actividad económica no debería causar un desbalance externo de la economía ni comprometer el bienestar de las futuras generaciones” (European Competitiveness Report, 2000).

“La competitividad es relativa y no absoluta. Depende de los valores de los accionistas y de sus clientes, la fortaleza financiera que determina la habilidad de actuar y reaccionar en un ambiente competitivo, y el potencial de las personas y tecnología en implementar los cambios estratégicos necesarios. La competitividad puede ser sostenida solo si se mantiene un balance apropiado entre estos factores, que pueden ser de naturaleza conflictiva”. (Feurer y Chaharbaghi, 1994).

2.3.2.2 Productividad.

La competitividad se encuentra enlazada directamente con la productividad con que un país o una empresa usa sus recursos teniendo en cuenta la calidad y singularidad de los bienes y servicios y con qué eficiencia son proporcionados o producidos. Esto también nos da a entender que un incremento económico, o un incremento en el PBI no necesariamente es un incremento en la productividad. (Alarco, et al., 2011).

2.3.2.3 Determinantes de la competitividad.

Alarco et al. (2011) comenta que la competitividad tiene factores que afecta en un área determinada, ya sea país, región, ciudad, y, en consecuencia poder identificar aquellos niveles en los cuales se pueden mejorar. Esta determinación se da por la dotación de los recursos en un país, los aspectos macroeconómicos por los cuales se caracterizan, así como los microeconómicos que sustentan.

2.3.2.4 Etapas del desarrollo de la competitividad.

La competitividad es un proceso en el cual existe una mejora permanente del ambiente en donde operan las empresas las cuales responden a los retos de la etapa de desarrollo de un país. A medida que las empresas desarrollan sus ventajas competitivas y las formas en las que compiten, se mueven a través de tres momentos característicos: la competencia basada en la producción de los recursos naturales, basada a su vez en la eficiencia en la producción o a la innovación. (Alarco, et al., 2011).

2.3.2.5 Los factores básicos de la competitividad.

Los factores de competitividad , significando con esta denominación aquellos aspectos, características, valores, referencias, principios, convicciones, reglas y pautas de comportamiento que, instaladas en la cultura y en la realidad operativa de un país, tienen influencia relativa y observable en la actividad social y económica de ese país.

Los factores de competitividad se agrupan en tres campos que configuran los soportes vitales del sistema.

Los cuales son Factores sociopolíticos son los que configuran la estructuración básica y operativa de un país, que condicionan los costes operativos funcionamiento, que definen la eficacia y eficiencia de sus instituciones. También tenemos. Factores educacionales estos son la estructura básica y operativa de la educación y del sistema educativo de un país. Por ultimo tenemos Factores de conocimiento e innovación que son aquellos que configuran la estructuración básica y operativa de la investigación y el desarrollo. (Calleja, 2010).

2.3.2.6 Competitividad de las organizaciones.

La capacidad de esta suministrar con éxito bienes y servicios al mercado. Lo más importante, en esta definición, es que el mercado y o la organización tiene el veredicto final respecto del desempeño de la empresa. La competitividad en una compañía o empresa podría mejorar, incluso, si disminuye alguno, o algunos, de sus indicadores de productividad.

Una empresa será más competitiva en la medida en que produzca bienes o servicios que se comercialicen de manera exitosa en el mercado. El crecimiento de las organizaciones dedicadas a la hospitalidad es un ejemplo de ello.

La competitividad por lo tanto es, una medida de eficacia o de logro de los objetivos. Suministrar con éxito bienes y servicios al mercado presupone conocer y atender

las necesidades del consumidor a un costo menor al precio transado. (Alarco y Anderson, 2011).

2.3.2.7 Determinantes estructurales de la intensidad de la competencia.

Porter, E. (2012). La competencia en una industria lucha constantemente por la reducción que se obtendría en la industria “perfectamente competitiva” de los economistas.

Es necesario distinguir la estructura esencial de una industria, la cual se refleja en la fortaleza y la multitud de factores transitorios capaces de incidir a corto plazo en la competencia y en la rentabilidad.

2.3.2.8 Riesgos de que entren más competidores.

Los nuevos competidores en una industria promueven o aportan capacidad, el deseo de conquistar participación en el mercado y, a menudo, grandes recursos. Ello puede hacer que tomen diferentes alternativas como disminución en los precios o que se inflen los costes de las compañías establecidas.

El riesgo de que ingresen más competidores en una industria dependerá de las barreras actuales de entrada y también de la reacción previsible por parte de las empresas ya establecidas. El riesgo será escaso si las barreras son importantes o si las nuevas empresas esperan una gran represalia de los competidores bien consolidados. (Porter. 2012).

2.3.3 Costos

Según Santa Cruz y Coca (2007) indica lo siguiente:

Durante el año 1955, la contabilidad de costos cobra notablemente progresos.

En el año 1960 cuando surge la contabilidad administrativa, no solo como una herramienta esencial para el análisis de los costos de producción, sino más bien, junto con muchas otras técnicas financieras y estudios socioeconómicos, como el instrumento indispensable que tiene que ver con la toma de decisiones.

La contabilidad, como un conjunto de conocimientos, ha comprobado en todo momento como una ciencia dinámica que se mantienen en constante evolución en cuanto a su aplicación a los negocios a través del desarrollo de nuevas técnicas, basadas cada vez más en fundamentos matemáticos, y en la aplicación creciente de tales técnicas a los procesos de computación electrónica virtual, internet.

Del registro manual se ha pasado, a lo automatizado permitiendo un mejor registro de datos, sino también en el control, en la planeación y en la toma de decisiones. Se ha llegado a un punto en que el ejecutivo contable debe poseer, además de amplios conocimientos en los diferentes sistemas de contabilidad financiera y de costos, bases matemáticas suficientes y conocimientos concretos en todos los aspectos económicos y sociales de la región en donde opera, porque podría ser desplazado por personal técnico.

2.3.3.1 La Contabilidad de Costos.

Rafph (como se citó en Santa Cruz y Torres, 2008) lo define como: “Relaciona principalmente con la acumulación y análisis de la información para uso interno, con el fin de ayudar a la Gerencia en la Planificación, control y la Toma de decisiones”.

Así como este autor, pueden muchos definir a contabilidad de costos pero todos tienen una semejanza con la estructura y el fin que persigue. Por lo tanto, la relación a la producción, administración y financiero provenientes del análisis de los eventos económicos, puede darnos el objetivo de la contabilidad de costos, siempre y cuando esta se estudie y analice razonablemente, facilitando la toma de decisiones.

a. Necesidad de contabilidad de costos en la Organización.

La realización de cambios adecuados dentro de la organización es producto de la medida que se tome en la reducción y control de sus costos. Por ejemplo: Se pueden lograr controlar los costos de merma, cuando se comienza a examinar y a llevar un mejor cuidado del tratamiento de la materia prima durante su proceso, logrando así tener menor porcentaje de merma y una mayor producción.

La contabilidad de costos tendrá la necesidad de obtener los siguientes objetivos; determinar la

producción equivalente, los costos unitarios, valor las producciones y los inventarios de la producción en proceso, entre otros.

Para Santa Cruz y Coca (2007), los costos tendrán diversas definiciones, así mismo detalla la importancia como:

b. Definición de Costos.

Vicenzomasi, menciona que es un conjunto de valores fastados por una empresa para llegar a la venta de un producto de una mercadería y de un trabajo.

Gionazappa describe que el costo es el conjunto efectivamente soportado y variadamente reunidos en ordenado conjunto. Así mismo dice que no se debe hacer distinción con el significado, por la palabra gasto.

Para Domenico Amadeo, el cambo contable se designará con la palabra costo, y el producto dado será las cargas o gasto que me llevaron a tener esa obtención.

c. Importancia de los costos.

Se encuentra en la medición del grado de eficiencia teniendo en cuenta los factores o elementos que intervienen dentro de la producción y comercialización del bien o del servicio, así es como la dirección del negocio podrá llegar a su objetivo y ser emitida para el futuro.

Son importantes ya que:

- Planea estratégicamente sistematiza de manera anticipada el negocio.

- Logra los resultados tal como se había planeado.
- Da calidad competitiva en el mercado interno y externo.

Así mismo Santa Cruz y Torres (2008), indica que:

d. Enfoque Costo – Beneficio.

Para la elección acerca de los costos, se deberá tener un criterio entre el sistema de contabilidad o escoger los costos del mismo sistema. Los que siempre se van a fijar al costo y el beneficio que se espera alcanzar, son los sistemas de contabilidad, ya que estos no solo incluyen el costo del nuevo sistema, sino engloba programas educativos, que al usuario le demandará tiempo.

Si el administrador ve los costos espectador son menores a los beneficios deseados, comprara un sistema de contabilidad administrativa. Esto se podría tomar como un juego de azar, teniendo el único objetivo de lograr el alcance de las metas organizacionales, es decir, que esto se produce debido que los beneficios no van en una línea recta, sino tienen diversas formas.

Si nosotros en cualquier organización suplantamos el registro de libros históricos por un nuevo sistema de contabilidad, existirá una gran diferencia, teniendo a

disposición tiempo y beneficio, a causa de que las decisiones gerenciales se tomarán con un menor riesgo de error material.

Hay que tener en cuenta que COSTO – BENEFICIO, solo será útil para marcar el inicio de todos aquellos temas que se pueden conocer dentro de contabilidad.

e. Por la Función.

Divide según su función en 3:

- Costos de Producción: Se encuentran directamente relacionados con el proceso de transformación de la materia prima, entre ellos estas: Mano de obra directa, Costos Indirectos de Fabricación y Materia Prima.

- Costos de Distribución: Será considerado como costo de producción todo aquello que se produzca desde la empresa hasta la entrega directa al consumidor.

- Costos Administrativos: Todos los manejos de las operaciones generales de las empresas y su dirección es conocido como el costo administrativo.

f. Por su Identificación.

- Costos Directos: Son todos aquellos que se podrán reconocer o medir durante el proceso y de forma directa con los productos o servicios, los cuales son: Materias Primas Directas y la Mano de Obra directa.

- Costos Indirectos: Son todos aquellos que no se podrán reconocer o medir durante el proceso y de forma directa con los productos o servicio.

Estos pueden variar de acuerdo al rubro de la empresa.

g. Por el Período en que se llevan a los resultados.

- Costos inventariables (costos). Será reflejado como un activo en el balance general y si detallamos más a fondo, para presentación de los EE.FF. está ubicado en el estado de resultados ya sea por función o naturaleza, debido que estos costos dentro de las empresas se encuentran relacionados con la producción, si queremos detallar, se podría colocar en los casos de incorporar a los inventarios de materias primas, producción en proceso y productos terminados.

- Costos no inventariables (gastos). Para identificar estos costos no se utiliza por medio de los productos elaborados, sino toma como referencia intervalos de tiempo, debido a las funciones operativas, siendo reflejado a su vez en el estado de resultados por función.

- Costos Fijos. Así se registren un aumento en la ventas, o se disminuya estos costos son independientes, debido que permanecerán constantemente durante el período determinado.

- Costos Variables. Son todo lo contrario a los costos fijos, debido que estos por un aumento en el volumen de las operaciones realizadas, cambiaran.

- Costos semifijos, Semi-variables o Mixtos. Se le llama mixtos por su propia definición debido que estos pueden ser tanto fijos como variables, por ejemplo: la energía debida que está aumentará o se mantendrá de acuerdo al consumo de la misma o no.

h. Por el momento en que se determinan los Costos

- Costos históricos.- En este caso los costos se determinan con posterioridad a la conclusión del periodo de costos.

- Costos predeterminados.- Este tipo de costos se determinan anticipadamente a la conclusión del periodo de costo o durante el transcurso del mismo periodo.

- Costos estimados.- Son los costos que se predeterminan anticipadamente antes de que ocurran, para predeterminarlos se toma como base teórica.

- Costo estándar.- Este tipo de costos son predeterminados que según la empresa debe costar un producto o la operación de un proceso durante un periodo.

i. Por su forma o costo total.

- Costo primo.- Este tipo de costos está compuesto por materia prima directa y la mano de obra directa.

- Costo de conversión.- Este tipo de costos está compuesto por mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

j. Por la función en la relevancia que tienen en la toma de decisiones.

- Costos relevantes.- Este tipo de costos se considera como un costo pertinente para la toma de decisiones.

También son los costos que pueden evitarse o eliminarse como consecuencia de la elección entre dos o más alternativas. Se puede decir que todos los costos son relevantes, con excepción de aquellos costos que incurren en forma definitiva.

- Costos no relevantes.- Estos costos independientemente de la decisión que se tome, el resultado o comportamiento del costo será el mismo por consiguiente al momento de tomar una decisión se puede considerar o no.

2.3.3.2 Diferencia entre Costo y Gasto.

Para Santa Cruz y Torres (2008) “El termino gasto, aplicable a la contabilidad de costos, tiene dos criterios, el anglosajón y el latino. El primero recomienda no utilizar el término Gasto para ninguna de sus cuentas, aduciendo que dicho termino es sinónimo de perdida, es decir, de una erogación o desembolso no recuperable, de ahí, algunos conocen como Gastos de Operación. El criterio anglosajón recomienda Costos de Distribución; es decir, este criterio utiliza siempre el término costo.

El criterio latino, recomienda utilizar el término gasto únicamente en las cuentas correspondientes del balance, tales como gasto de constitución, gasto de instalación, etc., y el término costo, recomienda utilizarlo en las cuentas de resultados, tales como Costos de Administración, Costos de Venta, Costos Financieros, etc.

2.3.3.3 Estado de Costo de Ventas.

Según Santa Cruz y Torres (2008), indica que:

a. Concepto.

“Estado financiero que muestra lo que costó vender determinados artículos en un periodo o ejercicio dado” o bien: “estado financiero dinámico que analiza el renglón de costo de ventas netas de un estado de pérdidas y ganancias”.

b. Características.

- En un estado financiero.
- Muestra el costo de las ventas netas o costo de lo vendido.
- La información que proporciona este estado, corresponde a un ejercicio determinado (dinámico).

c. Estado del Costo de Producción.

“Estado financiero que nos muestra lo que ha costado producir, fabricar y elaborar, determinados artículos en un periodo dado”, es decir:

“Estado financiero dinámico que analiza el reglón de costo de fabricación de un estado del costo de ventas netas”

2.3.3.4 Elementos fundamentales del costo de producción.

Para poder tener un adecuado análisis de los costos dentro de la producción artesanal de queso. “La manera más común de iniciar el análisis de los costos es empezando por la desagregación de los costos de producción. En el proceso productivo pueden definirse claramente tres elementos integrantes de dicho costo; aquellos que son indispensables para determinar el costo de producir un bien. Estos elementos fundamentales que integran el costo de producción son: Materiales directos, Mano de obra directa y Costos indirectos de fabricación” (Pabón, 2012, p.26). Estos elementos son los cuales nos permitirán obtener datos precisos para un correcto costeo.

2.3.3.4.1 Materiales directos.

En la elaboración de un producto intervienen diferentes materiales los cuales se relacionan de manera directa con el bien producido. Pabón, H. (2012) Las características que tiene que cumplir para que podamos definir si es o no un material directo son:

- Son fácilmente identificables con el producto, ya que se encuentra a simple vista.
- Tienen un valor significativo, ocupando un gran margen dentro del bien producido.
- Tienen uso relevante dentro del producto, debido a que su uso es más continuo dentro de la elaboración del bien.

Cumpliendo con esas pautas identificar el costo de mucho más sencillo permitiendo dentro de la producción tener un mejor criterio.

Viene hacer cualquier materia prima que se convierte en el componente identificable del producto. Por ejemplo, si se fabrica mesas, la madera viene hacer la materia prima. Así se recibe a la misma en cierta parte del producto, dándole un acabado y teniendo el producto final. Específicamente hablando de tecnología la materia prima sería la unión de todas las partes adquiridas. Si se da un ejemplo más tenemos el proceso de azúcar donde la caña es la materia prima identificable (Lindegard y Gálvez, 2004).

2.3.3.4.2 Mano de obra directa.

Para poder obtener un producto terminado esta tiene que ser labrada o trabajada por recurso humano. “Esto significa que la empresa paga una remuneración denominada salario y que a su vez genera o representa una serie de derechos y beneficios consagrados por la Ley a favor de los trabajadores, y a cargo de los patronos o de otras entidades

encargadas al servicio y seguridad social de los empleados” (Pabón, 2012, p.27). Este tipo de costo representa el trabajo proporcionado por los encargados de la elaboración del bien lo cual nos permitirá darnos cuenta en que magnitud es representativo dentro del costeo.

Cantidad de salario ganada por los trabajadores, los cuales han intervenido de forma real en la transformación del material, iniciando en el estado de materia prima y pasando hasta el producto terminado. Por ejemplo, los salarios pagados a los trabajadores que cortan la madera para la elaboración de mesas, por tal a ellos se les clasifica como mano de obra directa. Hace mención a los costos directos, debido que estos son los costos de materiales directos y mano de obra directa (Lindegard y Gálvez, 2004).

2.3.3.4.3 Costos indirectos de fabricación.

Este elemento del costo tiene un tratamiento más especial con respecto a los otros debido a la dificultad que se tiene para poder identificarlo dentro de la actividad productiva. “Para suplir algunos requerimientos propios del desarrollo del proceso productivo, tales como servicios públicos, alquiler de planta, arrendamiento de las oficinas de producción, seguros de planta, entre otros. Estos costos, junto con los materiales indirectos y la mano de obra indirecta, sin duda necesarios para garantizar la buena marcha de la producción, pero cuya identificación con el producto ofrece algún grado de dificultad, conforman el grupo de los CIF que constituye el tercer

elemento integral del costo de producción del periodo” (Pabón, 2012, p.28). Este elemento del costo nos pone al tanto de los demás componentes que debemos tener en cuenta para poder aplicar correctamente un coste.

2.3.3.5 Clasificaciones de los costos, según su comportamiento.

Los costos presentan un comportamiento según los cambios que se presentan en los niveles de producción.” Para esto al momento de un desarrollo de procedimiento de evaluación de costos a un determinado nivel de actividad, hace necesarios un análisis y estudio tan detallado como sea posible de dichas diferencias de comportamiento. Dentro de una escala apropiada, los costos pueden ser clasificados en dos grandes grupos: costos fijos y costos variables” (Pabón, 2012, p.39). Este tipo de costos ayuda a proveer contingencias de cambios bruscos en el precio del producto.

2.3.3.5.1 Costos variables.

Pabón, H. (2012) nos comenta que los costos en si tienden a tener fluctuaciones ya sea a aumentar o disminuir según los niveles de actividad estos costos que tienen este usual comportamiento se denominan costos variable.

2.3.3.5.2 Costos fijos.

Los costos fijos son los cuales se mantienen en una tendencia constante durante el tiempo, para este caso no importa si existiera una fluctuación o el cambio en el nivel de actividades. Esto quiere decir, no guardan relación de

directa con los cambios de la producción en un periodo de tiempo determinado. (Pabón, 2012, p.43).

2.3.3.6 Sistema de Costos por órdenes de producción.

Según Pabón, H. (2012) Los costos por Órdenes de Producción contienen dos elementos fundamentales para su funcionamiento, material directo y mano de obra directa de mismo modo estos serán considerados como reales, por otro lado tenemos los costos indirectos de fabricación que serán designados según los cálculos que involucran todo el proceso presupuestario.

Su objetivo fundamental de este sistema de costos por órdenes de producción es identificar los costos que incurren en un pedido determinado para poder darles un control adecuado y estas puedan influir en la toma de decisiones.

2.3.3.7 Método FIFO: First In First Out (PEPS).

Pabón, H. (2012) comenta que este método se basa en el principio de que el valor por concepto de costo de materiales debe ser cargado a la producción en el orden y al precio de la compra original, mejor dicho que se debe tomar el precio más antiguo que se encuentra registrado.

Hansen y Mowen (1996), nos indica que, va a requerir de los costos del periodo se dividan entre la producción

del mismo, de tal manera que solo se deben usar los costos y la producción del periodo actual, llegando así a calcular los costos unitarios del periodo actual. Tratar de seguir esta orientación teniendo las unidades equivalentes y los costos de manufactura de la producción en proceso inicial se excluyen de los cálculos de los costos unitarios del periodo actual, con lo que PEPS reconoce que el trabajo y los costos que se reciben del periodo anterior le pertenecen legítimamente.

Una vez que PEPS excluye los costos anteriores y el trabajo se necesita crear dos categorías de unidades terminadas. Por lo que dentro de este método las unidades han sido terminadas antes de iniciar la otra. Así, una categoría de unidades terminadas es la de unidades iniciales de producción en proceso, la segunda, es para las unidades que se comenzaron y terminaron en el periodo actual.

“Ambas son necesarias a fin de costear correctamente cada categoría. Para las unidades comenzadas y terminadas, el costo unitario se obtiene dividiendo el total de los costos actuales de manufactura entre la producción equivalente del periodo actual; sin embargo, para las unidades iniciales de producción en proceso, el total de costos asociados con la manufactura es la suma de los costos del periodo anterior, más los costos incurridos en el periodo actual para terminar las unidades. Así, el costo unitario es este costo total dividido entre las unidades de producción en proceso inicial”.

2.3.3.8 Método del promedio ponderado (PP).

Conocido también como método de costos promedio móvil. Mediante el uso de un sistema, los materiales que se están utilizando deben cargarse con un precio promedio ponderado, el cual resulta en combinar los primeros y los últimos valores por las cantidades comparadas a uno y otro precio. (Pabón, 2012, p.105).

2.3.3.9 Sistema de Costos por procesos.

Pabón, H. (2012) nos comenta que cuando un tipo de producción no permite la identificación de los elementos del costo de producción, dentro del proceso de creación del bien, por tratarse de una producción masiva y continua, resulta más beneficioso utilizar un sistema de acumulación por procesos o por departamentos.

Va a representar una corriente constante en la elaboración del producto por lo cual se le conoce como un procedimiento de control aplicable para empresas, además se pierden los detalles de las unidades producidas en un período determinado. “Los Costos por proceso se relacionarán con la actividad de producción continua de productos estandarizados”. Tiene como palabras identificadas durante todo el proceso, departamentos, centros de costos, centros de responsabilidad y función de operación (Santa Cruz y Torres, 2008).

2.3.3.9.1 Procedimientos de costos por proceso.

Se aplicará en las empresas cuya producción sea continua o interrumpida, sucesiva o en serie, desarrollando así su producción por una serie de procesos o etapas sucesivas. “El costo por proceso es el sistema de acumulación de costos en relación al departamento: el centro de costos o el proceso”. Muestra que no tiene identidad individual, debido que las actividades terminadas son parte de un proceso continuo (Santa Cruz y Torres, 2008).

2.3.3.9.2 Denominaciones.

Para Santa Cruz y Torres (2008), menciona:

Este procedimiento es conocido como:

- Costos por departamentos.
- Costos por procesos.

2.3.3.9.3 Características.

Entre las principales características enfocadas por Santa Cruz y Torres (2008), tenemos:

- La producción es continua y uniforme se produce para stock.
- Acumulación de los costos por proceso cuando son varios sobre la base de tiempo, diario, semanal, mensual.

- El costo unitario se determina sobre la base de promedio
- Los costos globales o unitarios siguen al producto a través de sus distintos procesos, por medio de la transferencia medida que el producto pasa al proceso siguiente.
- Debido a la continuidad de la producción existe inventario en el proceso al comenzar y al finalizar en el periodo.
- Los Costos de los materiales, mano de obra y costos indirectos, se acumulan y contabilizan por departamentos o procesos.
- Las unidades perdidas se eliminan y recargan al costo de todo el producto.
- Existe un control global de los costos.
- El costo de producción va acompañado de su informe de producción.

2.3.3.9.4 Control y valorización de la materia prima de producción.

Santa Cruz y Torres (2008), explica que el control y valorización de la materia prima, implicará desde que pasa la materia prima por los diversos departamentos, hasta llegar al estado de producto terminado. Se debe tener en cuenta 3 pasos.

Primera Etapa: Es cuando la materia prima se encuentra en el almacén lista para su transformación.

Segunda Etapa: Cuando la materia prima está en proceso de transformación, controlada por la cuenta de productos en proceso.

Tercera Etapa: Es cuando la materia prima está ya transformada y lista para venderse, controlada por la cuenta productos terminados.

“La primera y tercera etapa representan la fase en que se encuentran las existencias. Para este caso estará en una forma estática, mientras que en la segunda etapa está en forma dinámica porque se encuentra en proceso de transformación”.

Tendrá que hacerse la valoración en tres etapas, teniendo en cuenta la materia prima, tendrá como valor el costo de las compras y si fue efectuada anteriormente.

Productos en proceso, tendrá una valoración del costo de los materiales que ingresen a transformarse, así se agrega la mano de obra incurrida en el proceso y los costos indirectos necesarios para lograr la transformación hacia un producto terminado; finalmente se llega al producto terminado teniendo como costo al total de la producción del periodo.

2.3.3.9.5 Producción Equivalente.

Se terminará como las unidades acabadas de todo el proceso, teniendo un análisis que parte de ellas, no están totalmente acabados. Esta surgirá solamente cuando existe producción en proceso, de acuerdo al grado de avance de su elaboración. Por ejemplo, si tenemos 250 unidades a

la mitad de su acabado, representan 125 unidades terminadas. Las mismas unidades a un tercio de su acabado. Su equivalencia será 83 unidades terminadas. La producción equivalente sirve de base para el cálculo del costo unitario (Santa Cruz y Torres, 2008),

Según Santos, S. (2000) indica que, viene a ser la producción que está dentro del proceso de fabricación al terminar un periodo de costos; la cual, se expresa en unidades terminadas. Esto vendría a ser suma de las unidades aún en proceso al final del periodo expresada en unidades terminadas más el total de las unidades que realmente han concluido el proceso.

Lo que se busca en el equivalente del volumen de producción es encontrar una base estimativa, que esté en concordancia con las características de cada proceso, para obtener los costos promedio unitario.

Es difícil que durante un proceso todas las unidades que entran en producción, durante un periodo de tiempo determinado, sean terminadas y enviadas al siguiente departamento. En la mayoría de situaciones, en cada lapso de tiempo se tendrá un inventario inicial y un inventario final del proceso, según el avance o nivel de acabado que tenga el producto. En caso de darse un inventario de mercancías parcialmente terminadas, las unidades se deben expresar en términos de unidades completas. (Pabón, 2012).

2.3.3.9.6 Objetivos del sistema de costos por proceso.

El principal objetivo que buscan las empresas utilizando este tipo de método es el siguiente:

- “Calcular para un periodo o tiempo determinado, el costo de producción de un proceso particular, identificando claramente cada uno de los elementos del costo involucrados en el desarrollo de dicho proceso.

- Dotar a la administración de herramientas y fundamentos válidos en la definición de mecanismos de control que se van implementar, para incrementar el grado de eficiencia en el manejo y la utilización de los recursos e insumos de producción.

- Contribuir en el proceso de toma de decisiones, mediante el reporte de información que permite obtener una visión clara del desarrollo del proceso productivo y determinar criterios para análisis de alternativas”. (Pabón, 2012, p.349).

2.3.3.9.7 Elementos Fundamentales del costo.

Pabón, H. (2012) comenta que el sistema de costos por procesos, la unidad se encuentra representada por el proceso en sí. Entonces por consiguiente es

necesario identificar los costos que pueden ser pertenecientes a cada proceso.

III. METODOLOGÍA.

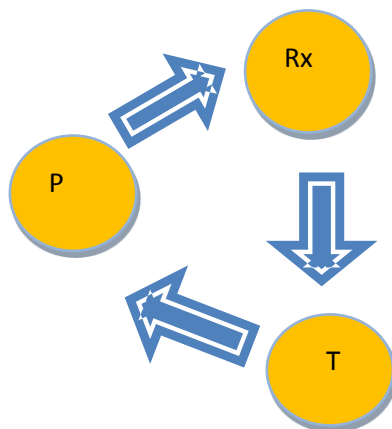
3.1 Tipo de Investigación.

El presente trabajo de investigación se encuentra circunscrito dentro del enfoque Cualitativo – Cuantitativo, orienta a la formalización de las productoras de queso artesanal de la Provincia de Santa Cruz y determinar el proceso de costo para mejorar la competitividad del producto.

Atendiendo a la naturaleza del presente trabajo de investigación el tipo de investigación asumida es: básica en su nivel Propositiva – Crítica.

3.2 Diseño de Investigación.

Atendiendo al tipo de investigación el diseño asumido en la presente es: Propositiva, cuyo diseño es el siguiente:



LEYENDA

P: Propuesta de implementación de un sistema de Costos por Procesos bajo la formalización

Rx: Diagnostico de la realidad

T: Estudios teóricos

3.3 Población Muestral

Por ser pequeña la población, la muestra estuvo constituida por 9 (nueve) productoras de queso artesanal, de la provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca.

3.4 Métodos, Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

3.4.1 Método de Investigación.

- Método lógico inductivo. Ya que a través del razonamiento, el cual parte causas particulares, permitió se eleve a conocimiento generales.

- Analítico – Sintético: fue utilizado para analizar los hallazgos del marco teórico práctico, como consecuencia de las inferencias del conjunto de datos empíricos que constituyeron la investigación, y a la vez a arribar a las conclusiones a partir de la posterior contrastación hecha de las mismas.

- Modelación: ya que la investigación plantea una perspectiva propositiva a partir de la formalización de las productoras de queso artesanal y la determinación de un proceso de costeo.

3.4.2 Técnicas de Investigación.

3.4.2.1 Técnicas de gabinete.

Estas técnicas permitieron fortalecer el marco teórico científico en la presente investigación, básicamente

los antecedentes de estudio de las diferentes teorías abordadas. En ese sentido, la investigación bibliográfica jugó un papel importante en la concreción del mismo.

El Fichaje: permitió fijar conceptos y datos relevantes, mediante la elaboración y utilización de fichas para registrar organizar y precisar aspectos importantes considerados en las diferentes etapas de la investigación. Las fichas utilizadas fueron:

- Ficha de Resumen: utilizadas en la síntesis de conceptos y aportes de diversas fuentes, para que sean organizados de manera concisa y pertinentemente en estas fichas, particularmente sobre contenidos teóricos o antecedentes consultados.

- Fichas Textuales: sirvieron para la transcripción literal de contenidos, sobre su versión bibliográfica o fuente informativa original.

- Fichas Bibliográficas: Se utilizaron permanentemente en el registro de datos sobre las fuentes recurridas y que se consulten, para llevar un registro de aquellos estudios, aportes y teorías que dieron el soporte científico correspondiente a la investigación.

Esta técnica permitió la identificación priorizada de los autores de las diferentes fuentes de consulta que luego fueron sistematizadas para construir el marco teórico

científico y así tener un gran dominio de los diferentes elementos que conforman la investigación.

- Ficha de síntesis: Sirvió para registrar información de las diferentes fuentes bibliográficas consultadas pero en base a la capacidad de análisis y síntesis puesto de manifiesto por los investigadores.

3.4.2.2 Técnicas de Campo.

- Observación: Técnica que permitió observar atentamente todo el proceso de producción artesanal que es materia de investigación (formalización de las productoras de queso artesanal de la Provincia de Santa Cruz – Departamento de Cajamarca y la determinación de un proceso de costo), registrados durante todo el proceso de investigación para su posterior análisis.

- Encuesta: Para el trabajo de investigación se utilizó la técnica de la encuesta por cuestionario, dirigido a las productoras de queso artesanal con el fin de obtener información relevante sobre la formalización actual, competitividad y proceso de costos.

- Entrevista: Esta técnica fue utilizada para la obtención de información mediante un dialogo sostenido entre las entrevistadas y el entrevistador a través de un encuentro formal planificado basado en una cultura de ética, requerida en todo trabajo de investigación. La información obtenida permitió sistematizar algunos contenidos convirtiéndose en un elemento útil para el presente trabajo de investigación.

3.4.3 Instrumentos de recolección de datos.

Para este rubro se utilizaron los métodos inductivo y deductivo; asimismo, para la recolección de datos se procedió a registrar la información a través de entrevistas a profundidad: Entrevistas sobre tratamientos de costos con un promedio de 10 preguntas, entrevista respecto a situación actual de formalización de las productoras de queso artesanal con un promedio de 5 preguntas, finalmente una entrevista de competitividad con 5 preguntas; además, para obtener una recolección cuantitativa se efectuó una encuesta basa en 13 preguntas y enfocándose directamente en los factores de investigación como son situación actual de formalización, competitividad y tratamiento de costos, debidamente estructuradas y validados por la opinión en juicio de expertos conocedores de la metodología de la investigación.

3.4.4 Técnicas de procesamientos de datos.

Para la recolección de datos se procedió a registrar la información mediante el suministro de encuesta y guía de entrevista por cuestionario, con un promedio determinado de preguntas para cada uno de dichos instrumentos.

3.4.5 Análisis estadísticos de los datos.

Para analizar la información obtenida, se utilizó el software informático Excel Windows versión 2010, con el propósito de obtener los resultados cuantitativos de la aplicación de las entrevistas. Los datos recolectados han sido procesados a través de un software informático Windows 7, versión para su evaluación y análisis de la información. Los datos recogidos se presentan en cuadros de distribución de frecuencia, tablas, figuras y gráficos.

IV. RESULTADOS, DISCUSIÓN Y PROPUESTA.

4.1 Resultados

4.1.1 Descripción de la provincia de Santa Cruz, Departamento de Cajamarca.

La provincia de Santa Cruz pertenece al Departamento de Cajamarca - Perú, pertenece a unas de las trece conformadas en la Región, la cual se encuentra limitando por el norte con la provincia de Chota, al este con Hualgayoc, sur con San Miguel, y al oeste con la Región de Lambayeque.

En el año 1917 se comenzaron a presentar todos los proyectos de creación provincial, justo cuando gobernaba en el país el General Manuel A. Odría y siendo Ministro de Fomento y Obras Públicas el Cruceño (denominación que se les da a los pobladores de Santa Cruz) Ninabambino (denominación que se les da a los pobladores del Distrito de Ninabamba, Provincia de Santa Cruz), en ese entonces el Teniente Coronel José del Carmen Cabrejo Mejía. Al inicio, el proyecto comprendía solo 9 distritos, los cuales son: Santa Cruz, Catache, La Esperanza, Ninabamba, Pulán, Yauyucán, Sexi, Chancay Baños y Uticyacu. Por lo cual, aun no se encontraban Saucepampa ni Andabamba, y fueron elevados como Distritos varios años después. En su actualidad, la Provincia de Santa Cruz, cuenta con una extensión de 1,417.93 kilómetros cuadrados y divididos en sus Distritos mencionados líneas arriba.

Alguno de sus principales lugares turísticos es el Paleontológico – Piedra Chamana: el Instituto Nacional de Cultura lo declaró como Patrimonio Cultural de la Nación, siendo esta la zona más grande y con gran cantidad de fósiles vegetales en el Perú. Se encuentra ubicado en el Distrito de Sexi a una distancia de 1.5 km. del centro de la población, desde este lugar se tiene una vista panorámica impresionante divisando los Andes circundantes, hacia los cuatro puntos cardinales lo que hará que el visitante tenga un recuerdo inolvidable y único.

Poro, es un templo de los Incas, actualmente se encuentra en excavación debido que la magnitud de dicho templo es incalculable. Así como estos lugares existen muchos más declarados como Patrimonio Cultural, tales como: los baños termo medicinales de Chancay Baños, la grutas de Uscupishgo (el arqueólogo Raimondi las visito), y otros dentro de la Provincia de Santa Cruz.

Su clima es variado pasando entre 12° como mínimo, a 17° como máximo; sus pobladores son conocidos como cruceños y la Provincia como “Tierra de la Cordialidad”. Existen diversas rutas de llegar a la provincia. La principal se encuentra entre Chiclayo/ Chongoyape/ Puente Cumbil/ desvío hacia la mano derecha para llegar a Catache y finalmente a Santa Cruz, el tiempo en ómnibus es de 4 horas aproximadamente. La Provincia hermana de Chota se encuentra a 2 horas de Santa Cruz y Cajamarca a 6 horas por una ruta directa que va hasta Tongod y luego tomando la vía que une hasta la Minera Yanacocha.

4.1.2 Resultados de las Encuestas.

La situación actual de las productoras para ejecutar la venta del queso, se reflejará en las siguientes imágenes:



Figura 01: Productoras en el lugar donde ofrecen su producto.



Figura 02: Muestra del Producto.



Figura 03: Punto de vena de las productoras.



Figura 04: Condiciones de venta.



Figura 05: Panorama donde se ofrece la venta de quesos.

4.1.2.1 Evaluación actual de formalización.

Dentro de una empresa se recibe diversos beneficios cuando estamos en planilla, para ello la organización deberá de estar formalizada; los beneficios que se pueden obtener es el acceso a atención en Essalud, ya que el empleador aportaría a dicha institución, entre otros según el régimen de cada empresa.

Tabla 01: Conoce los beneficios siendo formal, según el número de Queseras Artesanales en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Conoce los Beneficios si su Empresa es Formal</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	0	0.0
NO	9	100.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013

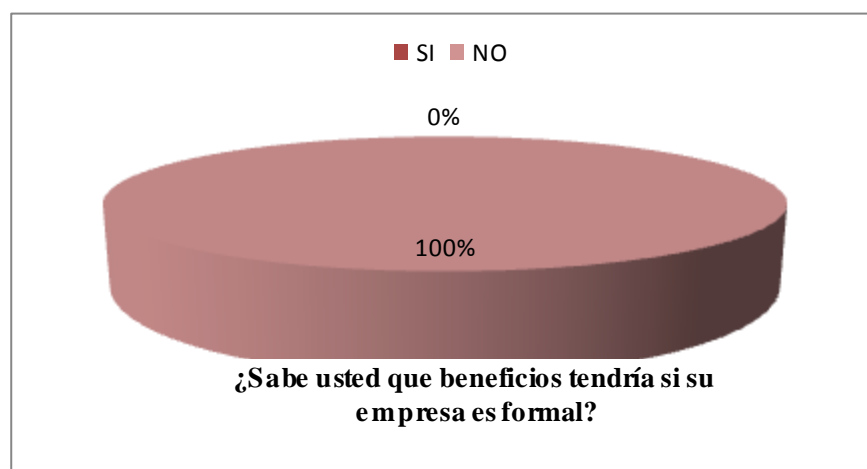


Figura 06: Conocimiento de las productoras de queso artesanal de los beneficios que tendrán si se formalizan.

Análisis e interpretación.

En la actualidad las productoras desconocen todos aquellos beneficios que pueden acceder si se formalizan, debido que no hay alguna orientación y/o capacitación en la zona sobre temas empresariales. Según el total de productoras encuestadas, todas nos afirman que NO conocen qué beneficios tendrían si es que se formalizan como una empresa, el 100% del total expresa dicha afirmación.

Cuando las masas se unen pueden afrontar nuevos retos, en este caso cuando las empresas optan por asociarse, tienden a ser más eficientes y generar mayores ventas.

Tabla 02: Venderán más si se formalizan como empresa, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Venderán más si se formalizan como empresa</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	9	100.0
NO	0	0.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013



Figura 07: Venderán más al formalizarse como empresa.

Análisis e interpretación.

A causa de un pequeño conocimiento empírico, las productoras pronostican que si se unen venderán más, ¿Cómo es que ellas pueden afirmar eso si no conocen ni manejan información sobre formalización?, la respuesta es que todo se transmite mediante

costumbre. Para las productoras el 100% está consiente que al formalizarse como una empresa, lograrán vender más.

En el Perú ya existen varias leyes que ayudan a la formalización de empresas, pero tal información no llega a los lugares lejanos. Dentro de la Provincia de Santa Cruz, no existe el ente regulador de empresas, ni asociaciones que orienten a como formalizarse.

Tabla 03: Conoce sobre la Ley MYPES o Agrario según el número de Queseras Artesanales en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Conoce sobre la Ley MYPES o Agrario</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	0	0.0
NO	9	100.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

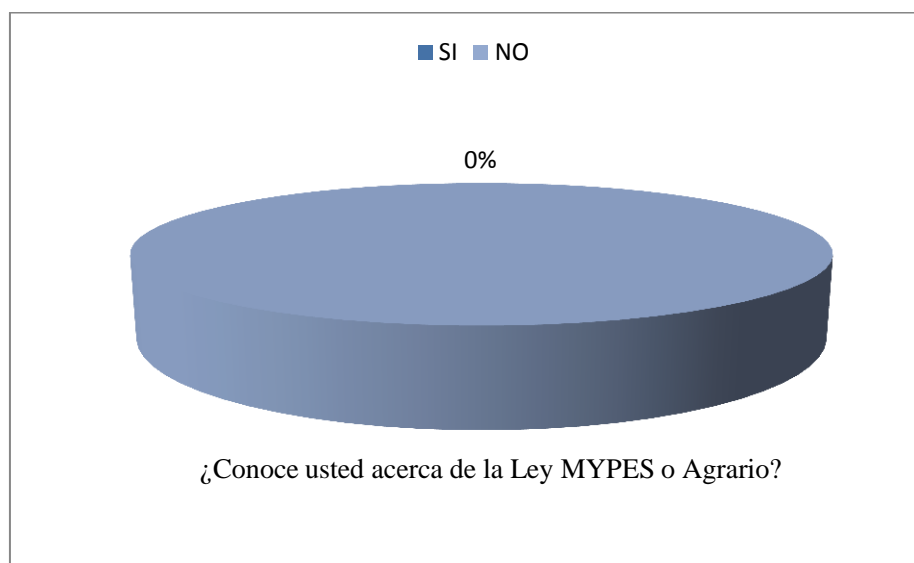


Figura 08: Conocimiento de la ley MYPES o Agrario.

Análisis e interpretación.

Como se refleja en los resultados, las productoras de queso artesanal no manejan información acerca de formalización, a causa de ello desconocen las diversas leyes que pueden regir a las empresas. Del total de encuestadas el 100% desconoce de leyes para empresas.

A pesar que no conocen algunas leyes, cuentan con información de algunos beneficios; en los casos de exportación, saben que uniéndose como empresa puede llegar a tener mayor posibilidad de sacar el producto fuera de la zona.

Tabla 04: Conocimiento de formalización según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Sabía que con la formalización podría exportar su producto</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	9	100.0
NO	0	0.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.



Figura 09: Conocimiento del acceso a la formalización podría exportar.

Análisis e interpretación.

Algo que llama la atención, es que a pesar de no tener la orientación ni información suficiente de formalización, ellas afirman conocer que tiene la posibilidad de exportar su producto. Al preguntarles acerca de la formalización, específicamente si es que teniendo acceso a ella podrían exportar el producto; el 100% expreso que si tenían conocimiento del mismo.

Sin necesidad de estar formalizadas, se les hace un enfoque a futuro, deseando conocer si el precio del producto podría ser menor cuando ellas estén formalizadas.

Tabla 05: El precio del queso será menor al formalizarse, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>El precio del queso será menor al formalizarse</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
NO	9	100.0
SI	0	0.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

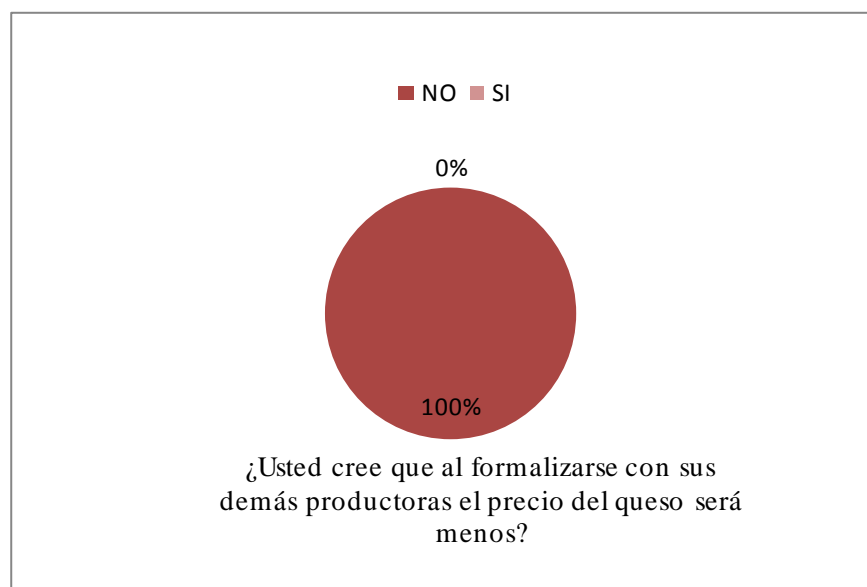


Figura 10: Incremento del precio al formalizarse con las productoras.

Análisis e interpretación.

Las productoras consideran que si se agrupan como empresa, la demanda de su producto será mayor, y por consiguientes al ser únicas en el mercado cruceño, podrían hasta elevar el precio del producto. El 100% del total de encuestadas indican que no sería menor el precio del queso.

4.1.2.2 Competitividad y rentabilidad del producto.

A pesar que no tienen gran conocimiento de costos, ellas en sus cálculos empíricos consideran que el tener ganado es más rentable.

Tabla 06: Gana más comprando la leche o con su ganado, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Se gana más comprando la leche o teniendo su ganado</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
COMPRANDO LA LECHE	0	0.0
TENIENDO SU GANADO	9	100.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

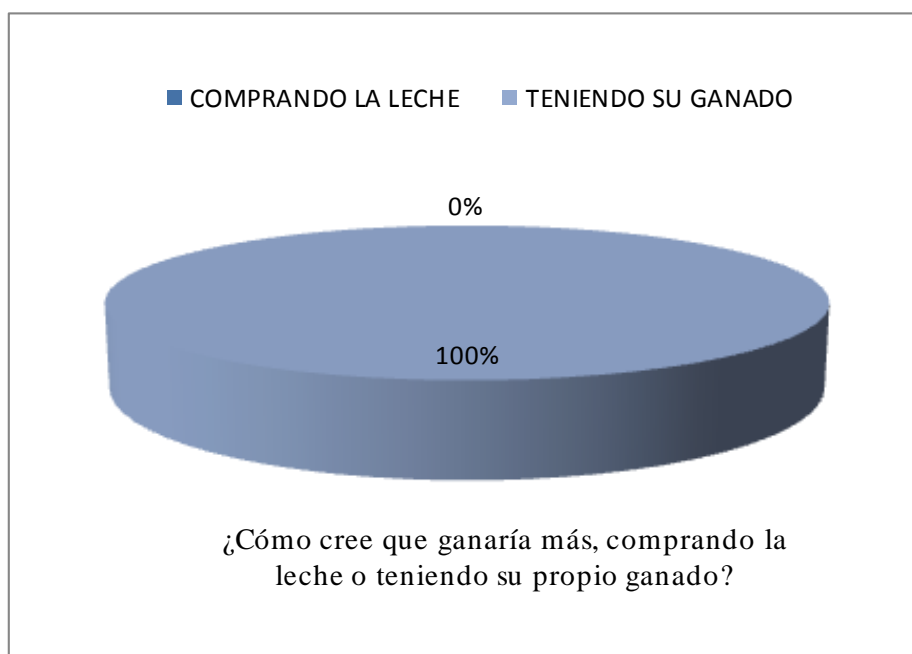


Figura 11: Se gana más comprando la leche o teniendo ganado.

Análisis e interpretación.

En los antecedentes de la investigación dentro de la ciudad de Chiclayo, se considera que rinde más la venta de leche que producen sus propias vacas, que la leche acopiada. Para la elaboración de queso se necesita como materia prima la leche, por ello el 100% de las productoras afirman que teniendo su ganado sería más rentable.

El inicio de una empresa con todas las condiciones necesarias, facilita a todos los trabajadores hacer del trabajo su segundo hogar y sobre todo poner el empeño para producir más. El considerarlos a ellos como una familia es para la empresa motivo de establecer valores internos y colocar objetivos, buscando que las personas que laboren dentro de la empresa alcancen un desarrollo profesional y competitivo, según la necesidad del mercado.

Tabla 07: Crear una fábrica de queso es más rentable, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Creando una fábrica para producir queso es mas rentable</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	9	100.0
NO	0	0.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

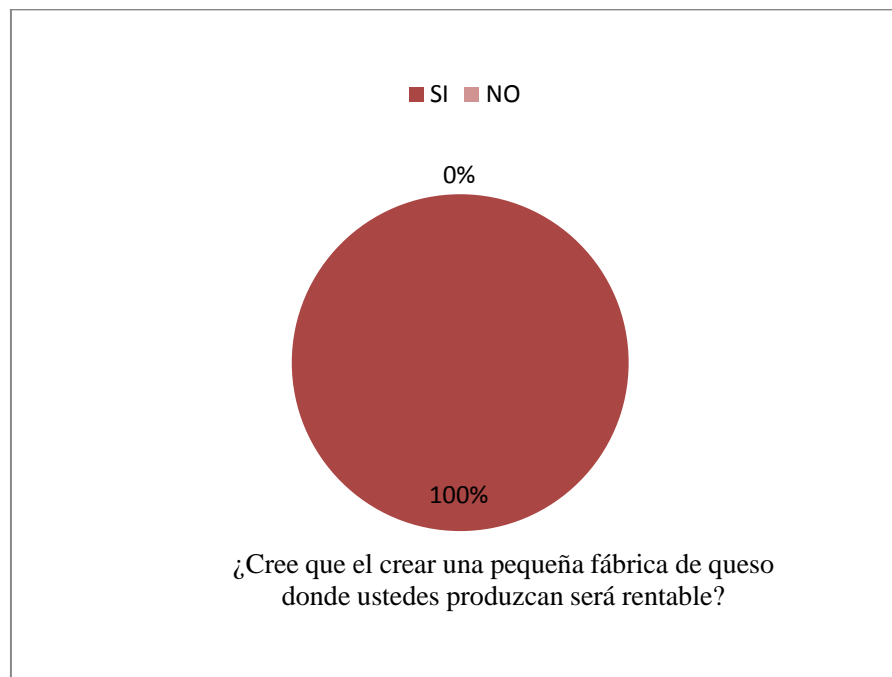


Figura 12: Creando una fábrica de queso artesanal será rentable.

Análisis e interpretación.

Dentro de la Provincia de Santa Cruz no existen fábricas creadas exclusivamente para realizar una transformación de materia prima a productos, sin necesidad de convertirse en industriales; es por ello que, nace la idea de crear una fábrica manteniendo el proceso de producción artesanal. Crear una pequeña fábrica de queso es lo más rentable según el 100% del total de las productoras de queso artesanal.

Todo producto cuando ya cruza la frontera de donde se origina, llegaría a tener mayor rentabilidad siempre y

cuando éste se encuentre en el mismo nivel de competencia que los demás productos ofrecidos.

Tabla 08: Vender queso fuera de Santa Cruz es más rentable, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Vender el queso fuera de Santa Cruz es mas rentable</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	9	100.0
NO	0	0.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

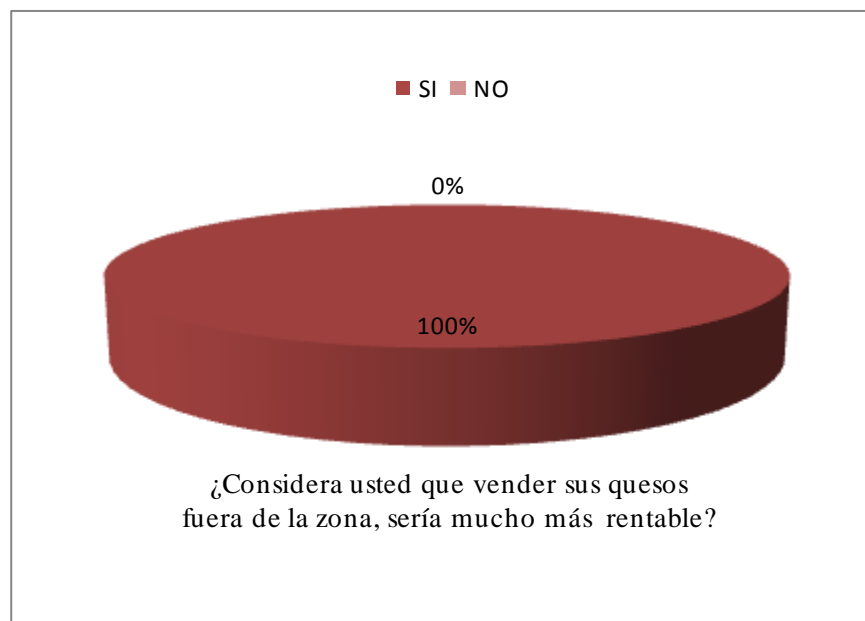


Figura 13: Vendiendo los quesos fuera de la zona será más rentable.

Análisis e interpretación.

En la Provincia de Santa Cruz nunca se ha realizado una investigación respecto de los productos que se pueden exportar, no

solo al interior del país, sino también fuera; el mercado Cruceño ya se encuentra satisfecho con la producción de queso artesanal. Para las productoras, con un 100% del total de encuestadas indica que vender su queso fuera de la zona sería mucho más rentable.

4.1.2.3 Tratamiento actual de costos y manejo de materia prima.

El conocer el nivel de ganancias permite a cada uno poder tomar mejores decisiones, debido que estamos utilizando la fórmula de ingresos menos costos igual a ganancias.

Tabla 09: Conocimiento de ganancias, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Conocimiento de Ganancia</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	2	22.2
NO	7	77.8
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.
Año: 2013.

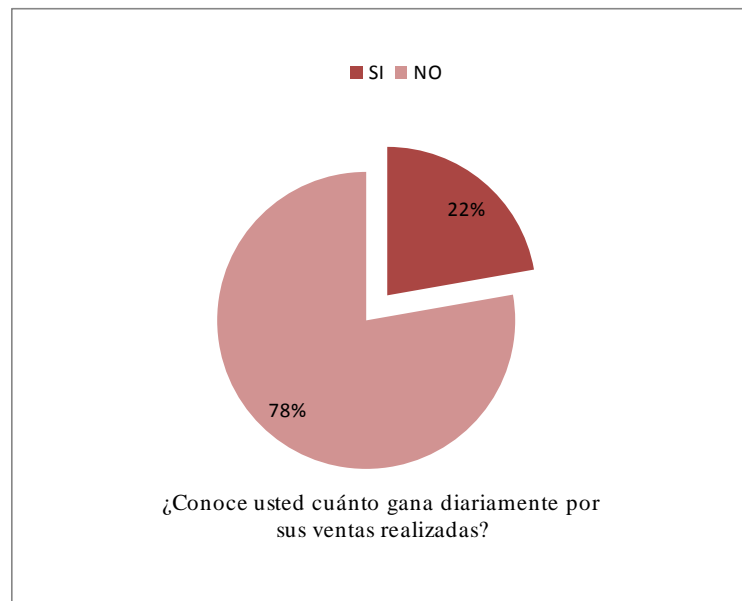


Figura 14: Conocimiento de ganancia diaria por sus ventas.
Análisis e interpretación.

Las productoras en su gran magnitud no cuentan con educación secundaria ni primaria. El cálculo de sus ventas menos costos que realizan, es el margen de su ganancia, y solo el 22% del total de encuestadas si son determinadas, mientras que el 78% no conocen cuando ganan diariamente.

El poder conocer el costo unitario del producto es el paso fundamental para establecer nuestro margen de ganancias.

Tabla 10: Conocimiento de gastos para producir un queso, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Conocimientos de gastos para producir un queso</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	1	11.1
NO	8	88.9
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

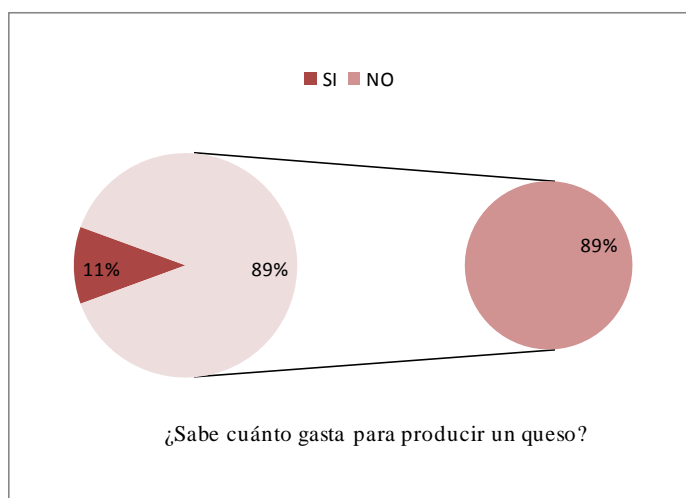


Figura 15: Conocimiento de gastos para producir un queso. Análisis e interpretación.

Como ya se dio a conocer, las productoras de queso no conocen en su totalidad el nivel de ingresos, y se considera que una de las causas es porque al mismo tiempo no todas conocen su nivel de gastos para producir un queso. El 89% del total de productoras encuestadas no sabe cuánto gasta para producir un queso, el 11% afirma que si sabe cuánto gasta.

El contar con la materia prima reduce los costos de producción, en el tratamiento de la extracción de leche contando con la vaca como parte de nuestro costo hace que la adquisición de la materia prima sea menor y genere mayor

rentabilidad, esto a comparación de comprar simplemente la leche a terceros.

Tabla 11: Compra o acopio de leche, según el número de queseras artesanales en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Forma de adquirir la leche</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
ACOPIA	1	11.1
COMPRA	1	11.1
ACOPIA Y COMPRA	7	77.8
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

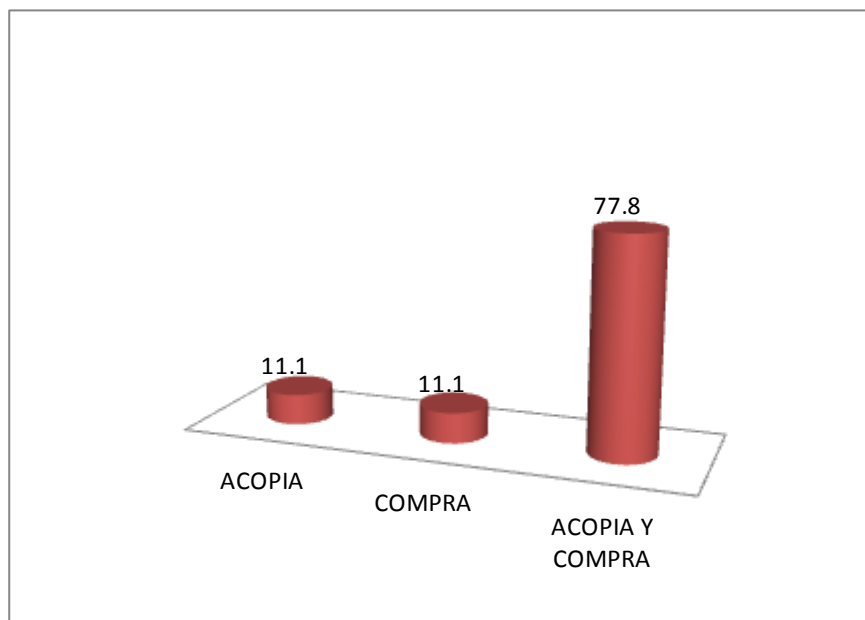


Figura 16: Las queseras compran o acopian la leche.

Análisis e interpretación.

Santa Cruz es una zona que tiene grandes niveles de producción en leche, las grandes empresas como Nestle y Gloria llegan a comprar a los pequeños ganaderos su producto, en el caso de las productoras, adquieren a los mismo ganaderos siendo el costo de la leche más caro. Para el 11.1 % del total de encuestadas la leche lo acopia, el otro 11.1% la compra y en su gran mayoría con un 77.8% realiza las dos funciones, comprar y acopiar la leche.

El ofrecer el producto en un lugar fijo, o en un establecimiento con todas las condiciones necesarias, hace que el producto tenga un valor agregado.

Tabla 12: Tiene establecimiento para vender el queso, según el número de Queseras Artesanales, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

<i>Tiene establecimiento para vender el queso</i>	<i>N° de Queseras</i>	<i>%</i>
SI	0	0.0
NO	9	100.0
TOTAL	9	100.0

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

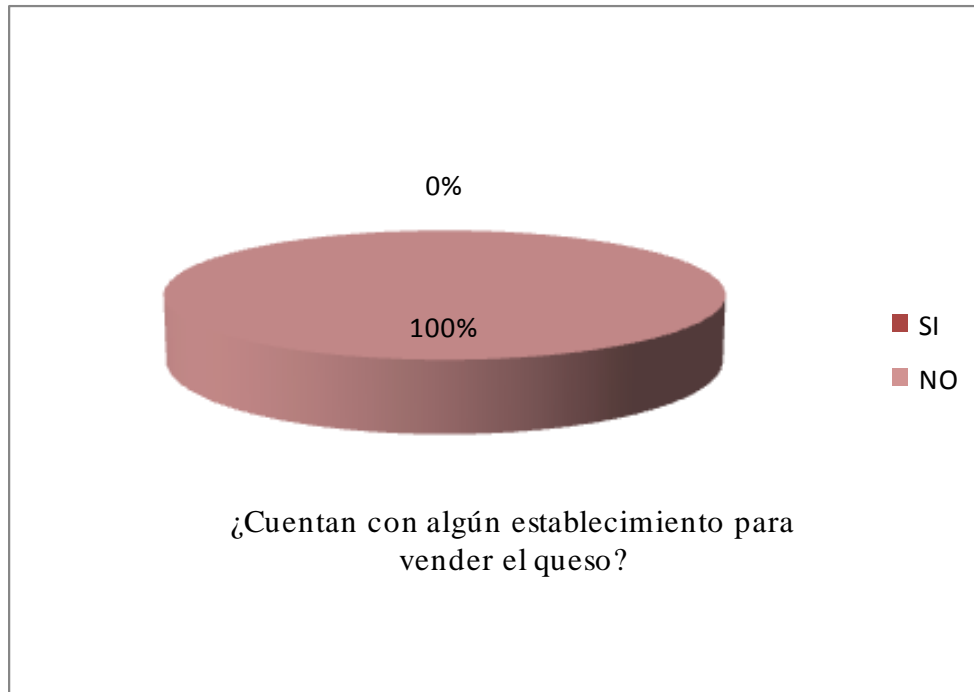


Figura 17: Tienen establecimiento para vender el queso.

Análisis e interpretación.

En la actualidad las productoras ofrecen su queso en una esquina del mercado central, pero no en un establecimiento sino en la vereda, las condiciones no llegan a ser saludables. El 100% de las productoras afirman que nadie de ese rubro cuenta con algún establecimiento para vender su queso, el cual se pudo corroborar con la realidad.

Para tener un mayor entendimiento de los costos empíricos se tabularán y proyectarán las ganancias y costos actuales en base a los datos recibidos, teniendo en cuenta su materia prima y todos aquellos costos de producción.

Tabla 13: Costos de producción según temporadas establecida por las Productoras, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

Costos de Produccion	Temporadas		
	Alta	Media	Baja
Leche por Litro	S/. 1.50	S/. 1.20	S/. 1.10
Litros de Leche para un Queso de 800 gramos	6	6	6
Costo Total para la Elaboración de un Queso	S/. 9.00	S/. 7.20	S/. 6.60

Fuente: Elaboración propia.

Año: 2013.

Interpretación.

Dentro de la tabla N°13 se puede apreciar el costo de la materia prima, en este caso la leche, según cada una de las temporadas establecidas por ellas mismas; multiplicando los litros que utilizan para un queso de 800 gramos por el costo de la leche, así ellas determinan de forma promedio cuanto les estaría costando elaborar un queso.

Tabla 14: Determinación de costos según litros por queso en las productoras de queso artesanal, en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

Determinación de costos	Litros por Queso
150 litros para 25 Quesos	6

Fuente: Elaboración propia.

Año: 2013.

Interpretación.

Las productoras de queso artesanal afirman en muchos casos que de 150 litros suelen elaborar 25 quesos de 800 gramos, por lo cual si nosotros dividimos ciento cincuenta entre veinticinco, nos resultaría que para la elaboración de queso se utilizarán 6 litros de leche.

Tabla 15: Ventas según temporadas del queso en la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

Ventas	Temporadas		
	Alta	Media	Baja
Nº de Ventas Promedio por Quesera	50	25	15
Precio de Venta	S/. 12.00	S/. 9.00	S/. 8.00
Nº de Productoras	9	9	9
Nº de Quesos Promedio por Día	450	225	135

Fuente: Encuesta a las Productoras de Queso Artesanal.

Año: 2013.

Interpretación.

Para esta tabulación las queseras confirmaron tener 3 tipos de temporadas, alta, media y baja en las que no solo varía la producción del producto, sino también el precio; así es como se ha podido determinar el promedio que elabora cada quesera de forma diaria, siempre teniendo a las 9 productoras como referencia.

El número de ventas promedio por quesera se multiplica por el número de productoras y finalmente se determinará el número de quesos promedio al día.

Tabla 16: Proyección de utilidad promedio por quesera en las ventas diarias de queso según temporadas del queso artesanal, en la provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

Flujo Proyectado	Temporadas		
	Alta	Media	Baja
Ingresos			
Ventas Promedio en Soles diario	S/. 5,400.00	S/. 2,025.00	S/. 1,080.00
(-) Costo de Producción			
Costo Promedio en Soles diario	S/. 4,050.00	S/. 1,620.00	S/. 891.00
Total Utilidad Operativa Promedio	S/. 1,350.00	S/. 405.00	S/. 189.00
N° de Queseras	9	9	9
Total de Utilidad Promedio por Quesera	S/. 150.00	S/. 45.00	S/. 21.00

Fuente: Elaboración propia.

Año: 2013.

Interpretación.

Para la elaboración de los flujos proyectados diarios se considera lo que se produce cada temporada multiplicando por el precio de venta, del mismo modo se calcula los litros de leche incurridos para cada queso, realizando la multiplicación del costo de la leche según lo que se especifica en cada temporada.

Tabla 17: Proyección de ventas mensual en base a 30 días según temporadas de queso artesanal en la Provincia de Santa Cruz –Cajamarca.

Flujo Proyectado	Temporadas		
	Alta	Media	Baja
Ingresos			
Ventas Promedio en Soles diario	S/. 162,000.00	S/. 60,750.00	S/. 32,400.00
(-) Costo de Producción			
Costo Promedio en Soles diario	S/. 121,500.00	S/. 48,600.00	S/. 26,730.00
Total Utilidad Operativa Promedio	S/. 40,500.00	S/. 12,150.00	S/. 5,670.00
Nº de Queseras	9	9	9
Total de Utilidad Promedio por Quesera	S/. 4,500.00	S/. 1,350.00	S/. 630.00

Fuente: Elaboración propia

Año: 2013.

Interpretación.

Para poder determinar las ganancias proyectadas mensuales, se toma como referencias los flujos diarios promedio proyectados, multiplicándolos por los 30 días considerados, al final se desea conocer la utilidad por cada productora, dividiendo el resultado promedio de producción entre las 9 queseras.

Tabla 18 –A: Proyección de rentabilidad Enero - Junio según temporadas establecidas por las productoras de queso artesanal de la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

Meses	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Temporadas	Media	Media	Baja	Media	Baja	Baja
Ingresos						
Ventas Promedio en Soles diario	S/. 60,750.00	S/. 60,750.00	S/. 32,400.00	S/. 60,750.00	S/. 32,400.00	S/. 32,400.00
(-) Costo de Producción						
Costo Promedio en Soles diario	S/. 48,600.00	S/. 48,600.00	S/. 26,730.00	S/. 48,600.00	S/. 26,730.00	S/. 26,730.00
Total Utilidad Operativa Promedio	S/. 12,150.00	S/. 12,150.00	S/. 5,670.00	S/. 12,150.00	S/. 5,670.00	S/. 5,670.00
N° de Queseras	9	9	9	9	9	9
Total de Utilidad Promedio por Quesera	S/. 1,350.00	S/. 1,350.00	S/. 630.00	S/. 1,350.00	S/. 630.00	S/. 630.00

Fuente: Elaboración propia

Año: 2013

Interpretación.

Para poder determinar las ganancias proyectadas anuales, se tiene en cuenta mes a mes los datos propiciados por las propias productoras y comparándolo con el comportamiento y las costumbres de la zona, distribuyéndolo de forma mensual según las temporadas que corresponda, mostrándose en esta tabla N° 18 – A, desde Enero a Junio; además se tomó como referencias los flujos promedio proyectados diarios, multiplicándolos por los 30 días considerados, al final se desea conocer la utilidad por cada productora, dividiendo el resultado promedio de producción entre las 9 queseras.

Tabla 18 – B: Proyección de rentabilidad Julio – Diciembre, según temporadas establecidas por las productoras de queso artesanal de la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

Meses	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total Anual
Temporadas	Alta	Baja	Alta	Baja	Baja	Alta	
Ingresos							
Ventas Promedio en Soles diario	S/. 162,000.00	S/. 32,400.00	S/. 162,000.00	S/. 32,400.00	S/. 32,400.00	S/. 162,000.00	S/. 862,650.00
(-) Costo de Producción							
Costo Promedio en Soles diario	S/. 121,500.00	S/. 26,730.00	S/. 121,500.00	S/. 26,730.00	S/. 26,730.00	S/. 121,500.00	S/. 670,680.00
Total Utilidad Operativa Promedio	S/. 40,500.00	S/. 5,670.00	S/. 40,500.00	S/. 5,670.00	S/. 5,670.00	S/. 40,500.00	S/. 191,970.00
N° de Queseras	9	9	9	9	9	9	9
Total de Utilidad Promedio por Quesera	S/. 4,500.00	S/. 630.00	S/. 4,500.00	S/. 630.00	S/. 630.00	S/. 4,500.00	S/. 21,330.00

Fuente: Elaboración propia.

Año: 2013.

Interpretación.

Para poder determinar las ganancias proyectadas anuales, teniendo en cuenta mes a mes los datos propiciados por las propias productoras y comparándolo con el conocimiento de las costumbres de la zona, se ha distribuido los meses respecto a las temporadas que les corresponde, mostrándose en esta tabla N° 18 – B, desde Julio a Diciembre, al final va la sumatoria de todos los meses, obteniendo la proyección Anual; se toma como referencias los flujos promedio proyectados diarios, multiplicándolos por los 30 días, al final se desea conocer la utilidad por cada productora, dividiendo el resultado promedio de producción entre las 9 queseras. Llegando alcanzar una utilidad anual de S/. 21,330.00 nuevos soles.

4.1.3 Resultados de las Entrevistas.

Se exponen los resultados de las entrevistas realizadas a las nueve productoras, los cuales fueron debidamente analizados y separados de acuerdo a las variables de la investigación.

4.1.3.1 Evaluación actual de formalización.

Las principales fuentes de información, sobre la situación actual de formalización son las propias productoras, las cuales no tienen conocimiento alguno acerca de los beneficios que obtendrían al ser una empresa formal.

“No nos informan de eso”.

Las productoras afirman que si se formalizan como una empresa ellas tendrán un mayor promedio de ventas, debido a la aceptación de que conjuntamente elaborarían más productos.

Nunca han escuchado acerca de la Ley MYPES, debido que en la provincia de Santa Cruz no existe la presencia de la SUNAT; a pesar que en algunos casos se observó locales cerrados por la entidad, esto es a causa de la existencia de pequeñas empresas formales.

“No nunca hemos escuchado”.

A pesar de no conocer sobre la Ley MYPES, si conocen que pueden exportar su producto pero de manera

rustica o llamada tradicional, por lo cual afirmaron que si tienen conocimiento alguno de ello.

“Si teníamos conocimiento de eso”.

Las productoras afirman que si ellas lograran formalizarse el precio de su producto incrementará, por lo cual no aceptarían bajar el precio al queso a causa de ofrecer una mejor calidad.

“Al contrario creo que deberíamos subir el precio”.

4.1.3.2 Competitividad y rentabilidad del producto.

Las productoras nos hacen mención que si ellas tienen sus vacas la rentabilidad sería mayor, debido que el acopio se les hace más factible y sobre todo les ayudará en temporadas donde el costo de la materia prima se incrementa por épocas de fiesta.

“Teniendo nuestras vacas se ganaría más”.

Así mismo, a las productoras les gustaría el financiamiento de un lugar donde vender, o donde puedan elaborar saludablemente sus quesos, puesto que se observó la venta de quesos en 2 esquinas del mercado central de la Provincia de Santa Cruz – Cajamarca.

“Tener un lugar donde vender, un lugarcito para hacer el queso”.

La evaluación de financiamiento está orientada en relación a un mejor establecimiento de venta, por lo cual las productoras expresan que sería lo mejor tener un

financiamiento por parte de la Municipalidad Provincial de Santa Cruz, para la creación de una pequeña fábrica y puesto de venta del producto.

“Sería lo mejor tener ese financiamiento”.

Si es que se logra dar ese financiamiento ellas consideran que vender sus quesos fuera de la zona sería mucho más rentable, expresando que se ganaría mucho más.

Después de las diversas preguntas de esta área todas llegan a la conclusión que: un pequeño lugar donde puedan ofrecer su producto de forma sana, es lo que más desean para producir y vender su queso.

4.1.3.3 Tratamiento actual de costos y manejo de materia prima.

El método que siguen para la elaboración del queso es tradicional, en los cuales ellas no conocen a ciencia cierta cuánto ganan diariamente, y en algunos casos solo hacen mención que ganan en temporadas bajas S/. 20.00.

“La verdad solo empaco mis quesos y los vendo”.

No tienen un conocimiento exacto de cuánto gastan para producir quesos, debido que varía entre 100 a 200 litros de leche, según lo que encuentren, por lo que el precio exacto va en los rangos anteriormente mencionados y según la temporada.

“Yo compro según lo que tanteo y en base a eso elaboro los quesos”.

La materia prima para la elaboración del queso es la leche, las productoras indican que actualmente ellas compran la leche para luego producir el queso. A pesar que ellas viven fuera de la ciudad, no todas tienen la posibilidad de adquirir la materia prima mediante acopio.

“Tengo mis vacas pero no me alcanza, por lo que también compro leche”.

El costo actual de leche por litro está basado en temporadas, las cuales se clasifican temporadas altas (por fiestas) y temporadas media y baja (el resto de meses), la leche en temporadas altas alcanza S/ 1.50 el litro, esto sería en los meses de Julio, Septiembre y Diciembre, y el resto de meses varía entre S/ 1,10 a S/. 1,20.

“Eso también depende del tipo de la leche a veces es espumosa y cuesta más”.

Al ver baldes llenos de quesos se les consulto el promedio de quesos que venden diario, indicado que cuando traen arto en temporada baja está en el rango de 20 a 30 quesos, y en temporada alta es más de 50 quesos.

Las productoras según la temporada producen; afirmando que todo lo hacen al tanteo.

“Algunas traemos solo 15 quesos, no todas producimos igual”.

Al ver tanta producción con una población limitada, se les consulto acerca de que hacían con el queso si no se logra vender, afirmando las productoras que logran colocar todo su producto.

Las productoras a pesar de tener una limitación de la materia prima, no compran quesos elaborados, pero si afirman que comprar quesillo para luego producir el queso.

“No nos alcanza a veces y compramos quesillo para luego molerlo y hacer queso”.

Las fechas que ellas logran tener una mayor venta de quesos es en Julio, Septiembre y Diciembre, explicando que en Julio por fiestas patrias, Septiembre por la fiesta patronal y Diciembre a causa de que muchas personas visitan a su familia, el resto de meses lo consideran temporada media y baja.

“A veces en Enero también vendemos bastante, porque muchos retornan a sus lugares”.

Según lo percibido y afirmado por las productoras no cuentan con un lugar o establecimiento, en los cuales ellas pueden ofrecer su producto.

“Como ustedes ven, nosotras vendemos en la vereda”.

4.2 Discusión.

En la provincia de Santa Cruz aún se tiene un buen número de personas mayores de 18 años que solo cuentan con primaria o secundaria completa; como es el caso de las productoras, en los que se ha tenido que emplear diversas preguntas con el fin de llegar a los objetivos. Cabe indicar y recodar, que aún no existen entes de recaudación de impuestos en la zona donde se realizó la investigación, generando gran desconocimiento acerca de formalización de empresas u otros temas afines. La mayoría de pequeños negocios existentes, no cuentan con un RUC, salvo algunas que son administradas por personas con un mayor grado de conocimiento en empresas; esto nos lleva a poder establecer objetivos y determinar la situación actual de las productoras de queso artesanal en temas relacionado con formalización, costos por proceso y competitividad.

Se planteó como objetivo general formalizar a las productoras de queso artesanal de la provincia de Santa Cruz, departamento de Cajamarca y determinar un proceso de costeo, para mejorar la competitividad del producto; y de acuerdo a los resultados obtenidos en el proceso de recolección de información, se observa que en ningún momento se tiene un cuidado en la higiene, ya sea al momento de producir el queso o venderlo; el exponer el producto de forma directa al medio ambiente y en los exterior del mercado central, agrava la situación; además, si a todo lo mencionado, se agrega que se hace en medio de la informalidad que abunda en la zona. Dentro del marco teórico, se hace mención a los factores de competitividad, dominándolos como: aspectos, características, valores, referencias, principios,

convicciones, reglas y pautas de comportamiento que, instaladas en la cultura y en la realidad operativa de un país, tienen influencia relativa y observable en la actividad social y económica de ese país. Lo mencionado por Alarco profundiza nuestro análisis, y hace ver que el bajo crecimiento de la Provincia, es a causa de mantener una cultura costumbrista; si llevamos lo mencionado a la producción de queso, se identifica que se viene transmitiendo año tras año, sin adecuarse a los nuevos cambios y niveles de competencia que exige el mercado actual. Además, dentro de la teoría de formalización, nos recuerda que a través de la formalidad se tiene acceso a los diversos productos que ofrece el sistema financiero, entre otros beneficios que el Estado establece para impulsar la creación de empresas. La hipótesis planteada se llega a cumplir, debido que el 100% de las productoras está de acuerdo en agruparse y formalizarse, con un único fin de cubrir las necesidades del mercado, manteniendo una mejor higiene, desarrollando la elaboración del queso mediante procesos y manteniendo la esencia artesanal, elevando el producto a un nivel de calidad y haciéndolo competitivo en diversos mercados.

La determinación de costos por proceso para incrementar la producción de queso artesanal, esto se puede sustentar dentro del marco teórico, donde indica que: si se ha determinado los costos por proceso se podrá dotar a la administración de herramientas y fundamentos válidos en la definición de mecanismos de control que se van implementar, para incrementar el grado de eficiencia en el manejo y la utilización de los recursos e insumos de producción; es decir, las productoras de queso sabrán en donde se puede reducir los costos y consumos de la materia prima; y materiales directos, saber en qué gastos están incurriendo y cuan necesarios son; además, de trabajar las horas necesarias e

incrementar la unidades de producción diaria. En los resultados se ha observado que sólo el 22% del total de encuestadas conocen cuánto ganan, y hasta la fecha no procuran tener el cuidado higiénico necesario, basando su producción diaria en el tanteo, según los litros de leche que puedan alcanzar a comprar. En base a todo lo mencionado se cumple la hipótesis del incremento de producción, gracias a la determinación del costo por proceso.

Finalmente se plantea analizar la factibilidad de producir queso costeando la materia prima, en donde las productoras afirman que el tener la materia prima como parte de su patrimonio le es más rentable, y esto debido que la leche les está costando en temporadas alta hasta S/.1.50 nuevos soles por un litro, acá se está incluyendo el % de ganancia del proveedor; sin considerar el flete en el que se tiene que incurrir para el traslado, el costo promedio de la leche acopiada de la vaca en temporadas altas, alcanza un promedio de S/. 0.90 nuevos soles por litro, y a eso los proveedores le agregan su margen de ganancia. Teóricamente se sabe que el cuidado de la vaca también genera un costo, hasta la adquisición de la misma, pero a pesar de ello los costos siguen siendo menores a los ofrecidos en el mercado, por consiguiente todas las hipótesis planteadas en base a los objetivos, son como se tenía en expectativa; gracias al enfoque de percepción y conocimiento de las productoras, se ha llegado a afirmar dichas hipótesis; elaborando los adecuados planteamientos al trabajo.

4.3 Propuesta.

El mostrar la realidad en la que se viene realizando la producción de queso, y la falta de orientación de las productoras; impulsó a plantear la mejora del proceso de producción, enfocándolo empresarialmente, con el fin de obtener mayores beneficios.

4.3.1 Formalización de las productoras.

La formalización, es una de las posibilidades que tiene la empresa para surgir, ya que permitir ser conocidos dentro del mercado, brindándole la posibilidad de alcanzar nuevos estándares de ventas y mejores beneficios. Ahora con la nueva Ley MYPE N°28015, ha facilitado los diversos pasos de formalización, y se ha convertido en un proceso más accesible para cualquier empresa que quiere trabajar bajo las normas impuestas dentro de un Estado.

Esta Ley, permite una formalización mucho más rápida, ya que puedes hacer el trámite en tan solo 72 horas y por internet, esto con la finalidad que el proceso sea menos tedioso; por el momento la opción de inscripción por internet se encuentra disponible para las provincias de: Lima, Callao, Lambayeque y San Martín. Una vez formalizada la empresa, ya puede ingresar al Registro único del contribuyente (RUC), emitir comprobantes de pago y obtener sus libros contables; por otro lado, ante la Municipalidad se debe gestionar las respectivas licencias, que

permitan brindar los servicios legalmente; para esto la Ley MYPE, da la facilidad de asociarse y tener el acceso a diversos beneficios. Por otro lado, formalizarnos nos abre las puertas para ser un proveedor del Estado, y que el producto pueda ser comercializado fuera del país, abriéndole a la empresa una gama de posibilidades para tener éxito. El formalizarse es la mejor opción, en donde las micro, pequeña y mediana empresas pueden optar, para que su campo de acción genere mejores resultados.

4.3.1.1 Pasos a seguir para la formalización

Las productoras tienen que seguir algunos requisitos para poder ingresar a la formalización, los cuales son:

- El primer paso para empezar la formalización de la entidad, es cuando se procede a la búsqueda y reserva de nombre, con lo cual se verifica la identidad del ente a constituir.
- Se realiza la elaboración de la minuta de constitución, plasmando la conformación de la empresa, y para que será útil en la sociedad; con este documento se realiza el pacto entre los que intervienen dentro de la institución y es elaborada por un profesional competente.
- También se eleva en la notaria la “Minuta” a “Escritura Pública”, este documento da fe del

compromiso serio que la Empresa que ahora será conformada por las 9 productoras, y ese pacto tiene que ser respetado por la institución e integrantes.

- Posteriormente la Escritura Pública se ingresa a la Superintendencia Nacional de Registros Públicos (SUNARP) y así el acuerdo queda legalmente estipulado y acordado.

- El siguiente paso es tramitar el “Registro Único del Contribuyente (RUC)”, y escoger en que régimen le conviene a la empresa. Siendo la mejor opción, el “Régimen General”, debido a que es una empresa que supera el número de trabajadores y por el giro de negocio con tendencias a incrementar la colocación del producto al mercado, será lo más recomendable. Por otro lado, se ha decidido que la entidad se constituya como una Sociedad Anónima Cerrada (SAC). Para la obtención del (RUC) la entidad tiene que seguir los siguientes pasos:

El representante legal exhibirá:

- Original de su documento de identidad.

- Original de uno de los siguientes documentos: recibo de agua, telefonía fija, luz, televisión por cable, cuya fecha de vencimiento de pago se encuentre comprendida en los últimos dos meses; o la última declaración

jurada o autoevaluó del local donde funcionará el establecimiento.

- Original o copia simple del Testimonio de Escritura Pública de Constitución, inscrita en los Registros Públicos.

Si el trámite lo realiza una persona autorizada para tal efecto, exhibirá adicionalmente su documento de identidad original y, presentará una carta poder con firma legalizada notarial, o autenticada por fedatario de la SUNAT, además de llegar los siguientes formularios:

- Formulario N° 2119:
Firmado por el representante legal.

- Formulario N° 2054:
Solicitud de inscripción del Gerente General y los representantes legales de la sociedad, de acuerdo con lo establecido en su Estatuto.

- Formulario N° 2046:
Siempre y cuando tuviera locales adicionales al domicilio fiscal.

- Posterior a la inscripción podemos legalizar los libros contables, que en este caso al estar acogidos al Régimen General, están obligadas a llevar los siguientes libros: registro de compras, registro de ventas, libro diario, libro mayor, libro caja y bancos, contabilidad completa, además de emitir los

comprobantes de pago pertinentes como: factura, boleta de venta, nota de crédito, nota de débito y guías de remisión.

- La empresa se acogerá a la nueva Ley MYPE, para acceder a los diferentes beneficios, específicamente será una pequeña empresa.

Tabla 19: Beneficios según Ley MYPE.

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Año: 2014

- Siguiendo con el procedimiento de formalización, se tiene que tramitar ante la Municipalidad y los organismos correspondientes, todos los documentos necesarios para poder operar lo siguientes: Licencia de funcionamiento, Licencia de Defensa Civil, Licencia de Salubridad y Licencia de Fumigación.

- Por último la empresa tiene la responsabilidad de darles un seguro integral a los trabajadores, que les permita tener respaldo ante cualquier contingencia.

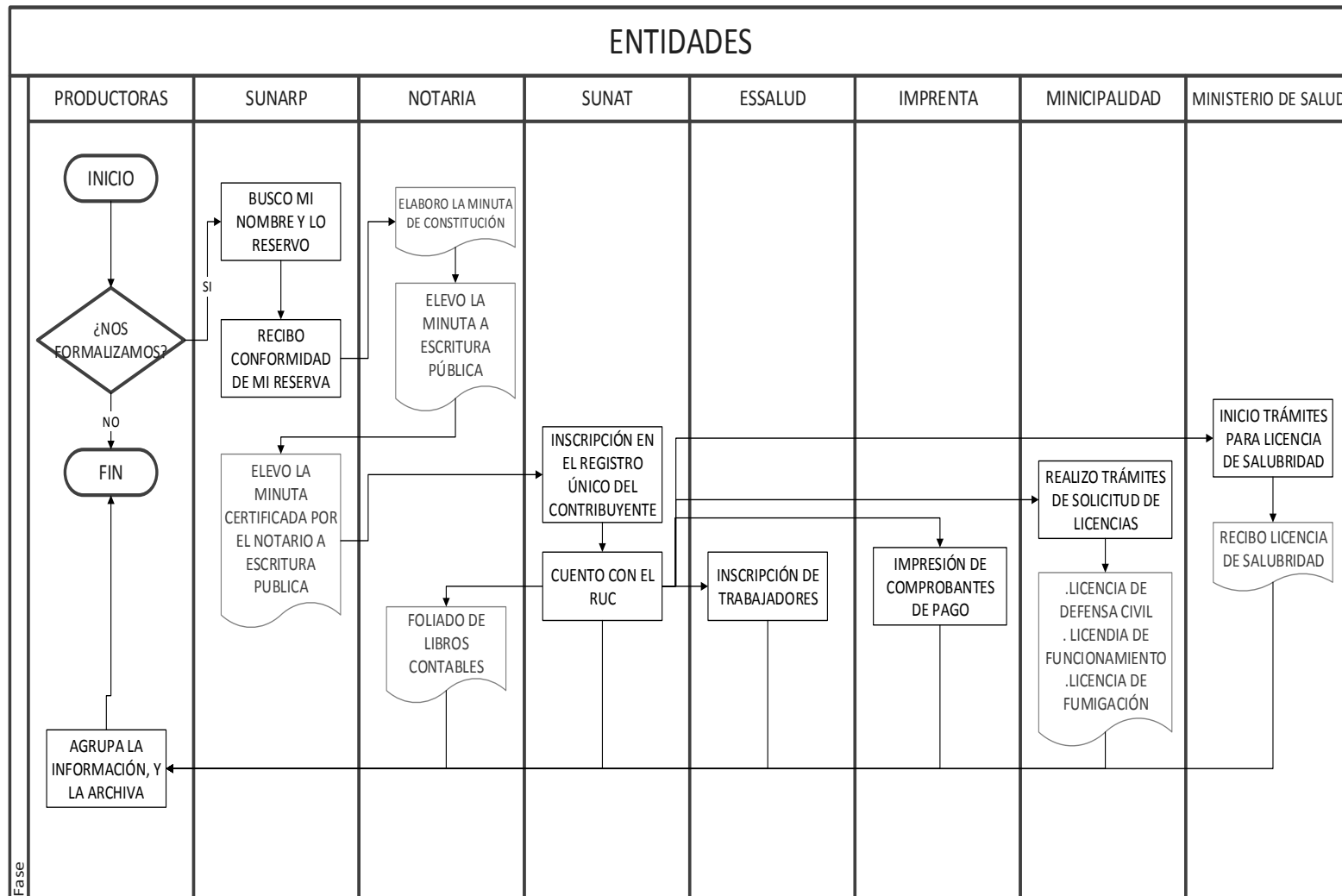


Figura 18: Flujoograma de formalización esquematizado en pasos según ley.

4.3.1.2 Análisis de la situación actual de financiamiento y propuesta.

Ahora las productoras de queso artesanal se encuentran laborando en una situación precaria, sin un adecuado establecimiento de venta y en total desorganización. La compra de los materiales para la elaboración del queso, son asumidas por cada una de ellas; y el ofrecer los productos en una de las esquinas del mercado no les genera costo/gasto alguno; la elaboración de los productos lo hacen en su lugar de residencia, sin contar con un análisis adecuado de consumos al momento de la producción, haciendo que la determinación de su margen de ganancia sea objetivo nulo, cerrándoles la barrera de crecer y mejorar su calidad de vida.

Analizando esta problemática, se propone mejorar esta situación de precariedad con la ayuda de terceros (inversionistas), optando por brindarles un mejor lugar donde elaborar y vender su producto, con mucha más limpieza orden y trabajo en equipo, formalizándolas y dándoles acceso a una gama de beneficios que brinda la Ley MYPE; las personas que integran la empresa tendrán una estabilidad económica.

4.3.1.3 Gastos de Formalización.

Los gastos promedios que la empresa tendría que incurrir para poder formalizarse, se detallarán a continuación:

Tabla 20: Entidades y empresas que intervienen en la formalización.

ENTIDADES	TRÁMITE	DURACIÓN	GASTO
Notaria	Minuta de Constitución	1 día	S/.200.00
	Elevar la Minuta a Escritura Pública	1 día	S/.150.00
	Foliado de Libros: - Registro de Compras - Registro de Ventas - Libro Diario - Libro Mayo - Libro Inventario y balances	1 días	S/.175.00
SUNARP	Búsqueda y reserva de nombre	1 día	S/.18.00
	Elevar la Minuta a Escritura Pública	3 día	S/.90.00
SUNAT	Tramitar el Registro Único del Contribuyente(RUC)	1 día	Gratuito
Imprenta	Impresión de comprobantes de pago: - Boletas - Fatura - Guías de Remisión - Notas de Crédito - Notas de Débito	8 días hábiles hasta que la entidad verifique tu domicilio. Luego de la verificación se puede proceder a la impresión de los comprobantes.	S/.300.00
Essalud	Inscripción de trabajadores en Essalud	1 días	Gratuito
Municipalidad Provincial de Santa Cruz	Licencia de funcionamiento	7 días hábiles	S/.150.00
	Licencia de defensa civil	3 días, luego de la inspección del funcionario de defensa civil.	S/.40.00
	Licencia de fumigación	1 día, luego de la inspección.	S/.50.00
Ministerio de Salud	Licencia de salubridad	5 días	S/.30.00
	Total Promedio	20 - 30 días	S/.1,203.00

El cumplimiento y el pago oportuno, evitara sanciones que se ocasionarían por no haber adquirido estos documentos.

4.3.2 Costos por proceso.

En la Provincia de Santa Cruz, más de un 50% de las bodegas, tiendas y otras entidades creadas, no está formalizadas y no conocen a ciencia cierta cuanto es su índice de rentabilidad; siendo de suma importancia conocer los costos, para la toma de decisiones y la debida evaluación de lo que ocurre durante toda una operación de producción, o en otros casos de compra y venta de productos. El estudiar la estructura de costos de una empresa no creará el valor agregado al producto terminado, pero sí nos ayudará a tener un mayor conocimiento de los costos unitarios para normar las políticas de la gerencia, evaluar toda la producción respectivamente, generar una información oportuna, clara y suficiente para poder tomar decisiones gerenciales.

Es por ello que se cree de suma importancia aplicar costos por proceso en la empresa, debido que al clasificar por departamentos todo el proceso de producción y destinarlo en centros, permitirá conocer el tratamiento de la materia prima a lo largo de su desarrollo; alcanzar un costo real, tanto unitario cómo de venta; medición de las mermas normales y anormales, y de todos los desperdicios que se pueden mostrar durante el periodo de

producción. El poder utilizar los costos por proceso determinará los costos unitarios del producto, y así poder colocarle una rentabilidad razonable.

Los investigadores creen por relevante detallar cada uno de los pasos actuales y compararlo con los procesos propuestos, para proporcionar un mayor entendimiento de costos. Cabe resaltar que no se pueden disminuir costos si es que realmente no se saben calcular.

4.3.2.1 Descripción de las operaciones.

Con los resultados de las entrevistas y encuestas realizadas se llegó a conocer el proceso para producir queso, la Empresa ya formalizada se dedicará a la producción de queso artesanal con la diferencia de tener garantizado el producto, con una mayor gestión empresarial y la salubridad necesaria. El queso se seguirá distribuyendo en la Provincia de Santa Cruz, en presentaciones de 500 kilogramos y 1 kilo; las ventas son en bolsa o dependiendo del caso envueltas en chante, para tener una mayor conservación del producto en refrigeración.

Actualmente ofrecen su producto en la vereda, proponiendo no solo la modificación de algunos instrumentos e incorporando máquinas para la producción de queso, sin dejar de ser artesanal; sino también, un establecimiento

en donde se pueda desarrollar la producción y venta, considerando las medidas necesarias para ofrecer el producto.

4.3.2.2 Análisis y descripción de los materiales de recepción para la materia prima, materiales directos e instrumentos para la creación de una pequeña fábrica de queso artesanal.

4.3.2.2.1 Local – Condicionamiento de la pequeña fábrica.

Como se ha detallado durante la narración de este trabajo de investigación, las productoras no cuentan con un adecuado establecimiento para producir el queso, ni un lugar fijo de venta, eso se pudo verificar mediante la visita al lugar donde laboran los quesos (actualmente es la casa de cada una de las productoras artesanales).



Figura 19: Panorama de vivienda de las productoras de queso artesanal.



Figura 20: Centro de elaboración del queso artesanal.



Figura 21: Lugar donde ofrecen los quesos a los clientes.



Figura 22: Venta a los diferentes clientes de la provincia de Santa Cruz.

Al ver esta magnitud del problema, se ha diseñado un perfil de la pequeña fábrica artesanal, con los diferentes implementos necesarios, para brindar mayor salubridad cuidando el bienestar de nuestro único objetivo: el cliente.

Además, de distribuir un espacio para la venta adecuada del producto.

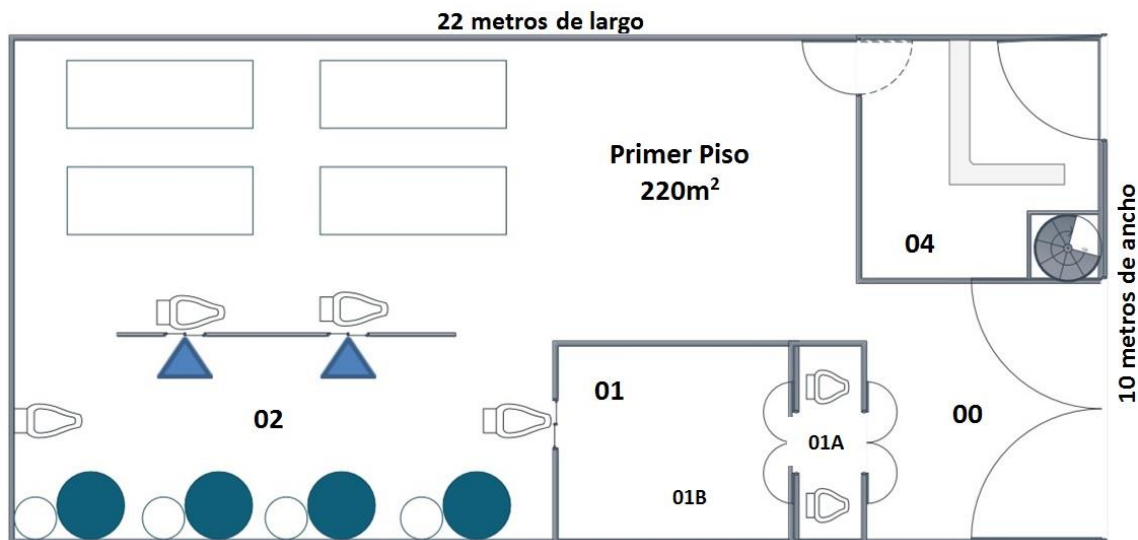




Figura 23: Estructura de la pequeña empresa formalizada.


Leyenda

 = Balanzas.

 = Recipientes de acero inoxidable para el desuerado.

 = Coladores.

 = Molino de disco.

 = Mesas de acero utilizadas para dejar comprimir el producto y envasar.

Descripción de áreas.

00: Ingreso de vehículos para la recepción de materia prima y materiales directos.

01: Departamento de recepción: dentro de este departamento está el área "01A", en donde se encuentra las balanzas y control de calidad, y el área "01B", que permitirá recepcionar toda la materia prima, materiales auxiliares. Cuando se acepte cada porongo con leche, se le colocará el respectivo cuajo: por lo que al momento de pasar del área 01A al 01B ya se encontrarán en inicio de proceso.

02: Departamento de cortado, desuerado y amasado: una vez que está la materia prima en el almacén, se verificará en este proceso, para proceder trasladar la leche a los recipientes de acero inoxidable; con la ayuda de un tipo embudo creado por los investigadores, se podrá concentrar la leche al fondo del recipientes, permitiendo abrir las llaves a los extremos para dar salida al suero y quedarse con el quesillo, para terminar se botar el suero, se sacará el quesillo y se colocará a los coladores, que se encuentran al costado de cada recipiente. Finalmente se traslada el quesillo al molino, durante el proceso de moler el quesillo se le irá colocando la sal.

03: Departamento de madurado y envasado: El quesillo se llevará a este departamento, contando con 4 mesas de acero inoxidable, en las que se encontrarán los moldes con las telas de algodón debidamente colocadas; se procederá a llenar cada orificio, y una vez terminado se cubrirá todo el producto con la tela, dejando madurar con las tapas o comprimidores; así se reposará de un día a otro para ser vendidos al público en general.

04: Departamento de ventas. Se distribuye de forma estratégica los productos para ser ofrecidos directamente a los clientes, con el fin de cubrir las necesidades del mercado.

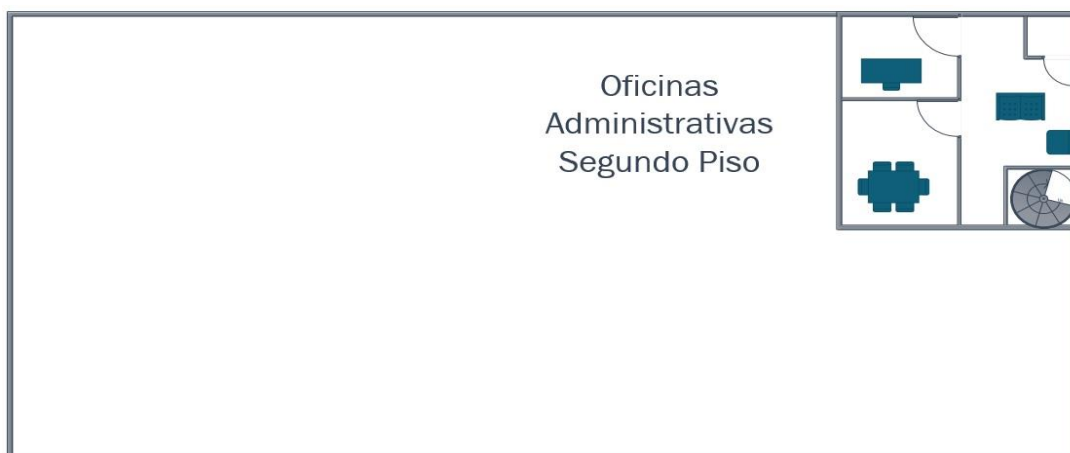


Figura 24: Segundo piso de la empresa formalizada, área administrativa.

La construcción de las oficinas administrativas serán distribuidas estratégicamente en el segundo piso, sobre del área de venta.

4.3.2.2.2 Materiales de recepción para la materia prima.

En la actualidad las productoras de queso artesanal reciben la leche de vaca en baldes, que anteriormente fueron vendidos con aceite, manjar, etc.



Figura 25: Recepción de la materia prima.



Figura 26: Almacenamiento de Leche.

Al observar este acontecimiento, la empresa va a acopiar la leche de vaca en los propios recipientes llamados “porongos o tarros de leche”, el cual genera el costo de flete; y cada porongo puede almacenar entre 20 a 30 litros.



Figura 27: Porongos para el transporte de leche de vaca,

4.3.2.2.3 Instrumento de control de calidad.

En la actualidad ninguna quesera cuenta con el instrumento para medir la calidad de la materia prima; la empresa ha considerado la adquisición de un medidor de “PH y temperatura”, estos son llamados peachímetros, cumpliendo la función de medidores profesionales para todos los lácteos. Este instrumento en el mercado se encuentra valorizado entre 686.60 euros hasta 930.01 euros.



Figura 28: Instrumentos denominado PH para el control de calidad de la leche.

4.3.2.2.4 Cuajo

La utilización del cuajo sirve para poder cortar la leche y transformarlo a quesillo, filtrando el desuerado. El cuajo a utilizar será el llamado “carne”, que es uno de los 4 estómagos de la vaca. Este cuajo se tiene que almacenar en suero (líquido que se bota en el desuerado) durante un promedio de 2 a 3 días; el tiempo que demora en cortar la leche, es mayor que los cuajos químicos, pero el queso tiene un sabor diferente al momento de su presentación.

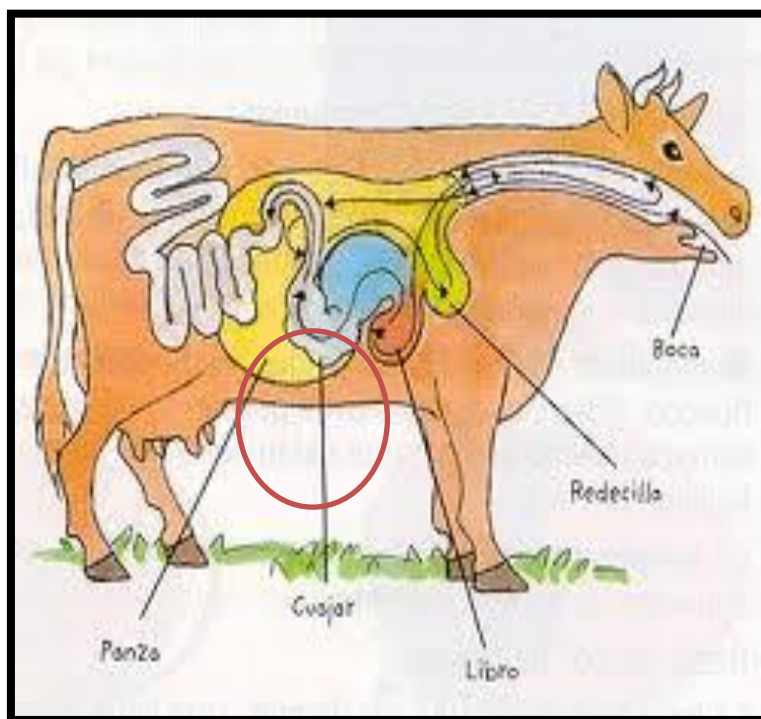


Figura 29: Ubicación del cuajo de la vaca.

4.3.2.2.5 Nuevos instrumentos para el desuerado y reposo

El desuerado actual de cada productora se realiza mediante las bolsas de mercado, y para obtener su reposo realizan una serie de movimiento con la mano en los baldes de leche, empujando hacia el fondo del balde, como se muestra a continuación:

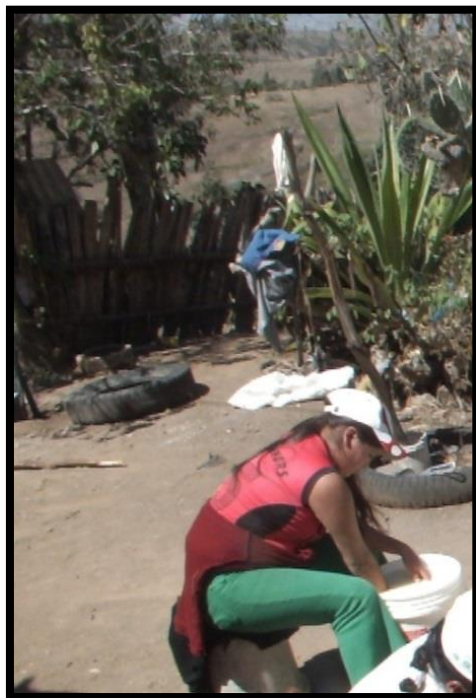


Figura 30: Concentración del quesillo con las manos.



Figura 31: Bolsa de mercado para realizar el desuerado.



Figura 32: Productoras concentrando el quesillo en los recipientes.

Se ha evaluado la posibilidad de utilizar un recipiente de aluminio, que tendrá una capacidad de almacenamiento total de 157 litros (diseñado por los investigadores), la altura consta de 0.8 metros y el radio de 0.50 metros. Por temas de utilizar un “tipo embudo” para concentrar el quesillo en el fondo del recipiente, deberá de ser llenado hasta cierta altura, que es 0.55 metros (55 centímetros), y para facilitar el proceso se colocará 2 llaves de salida del suero, una a cada extremo, la altura de dichas llaves será en 0.30 m. (30 centímetros); cerca al suelo a unos 0.02m (2 centímetros), tendrá 2 llaves de salida a cada extremo, para poder lavar el recipiente.

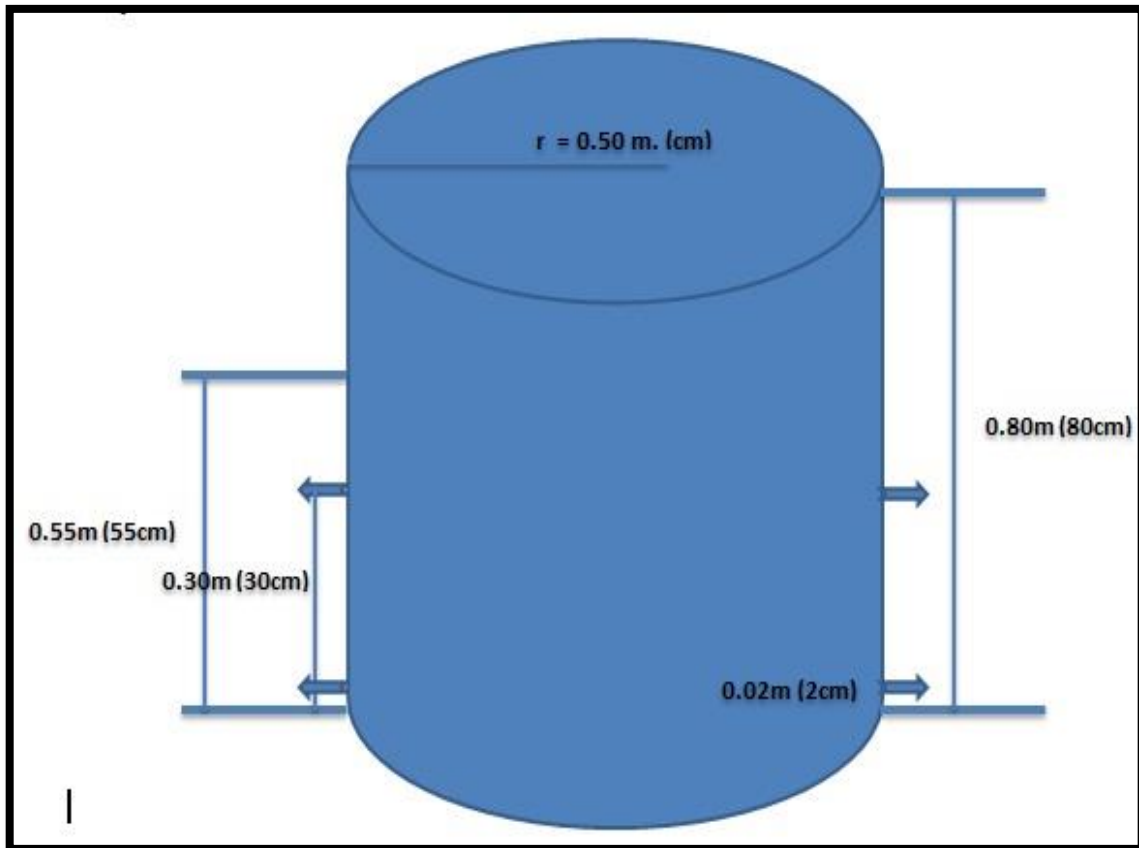


Figura 33: Modelo de recipiente de acero inoxidable.

Para dejar de utilizar las manos, se ha creado un instrumento que nos ayudará a concentrar el queso en el fondo del recipiente, este instrumento denominado por los investigadores como “brazo largo”, consta con un cabeza de 0.30 m de radio y 0.20 m de altura, solo será el contorno por lo que no tendrá relleno, debido que debe ser fácil de manejar sin hacer mucho esfuerzo, adicionalmente de un mazo de soporte para poder empujar hacia el fondo del recipiente, la medida de dicho palo de largo será de 0.65 m .

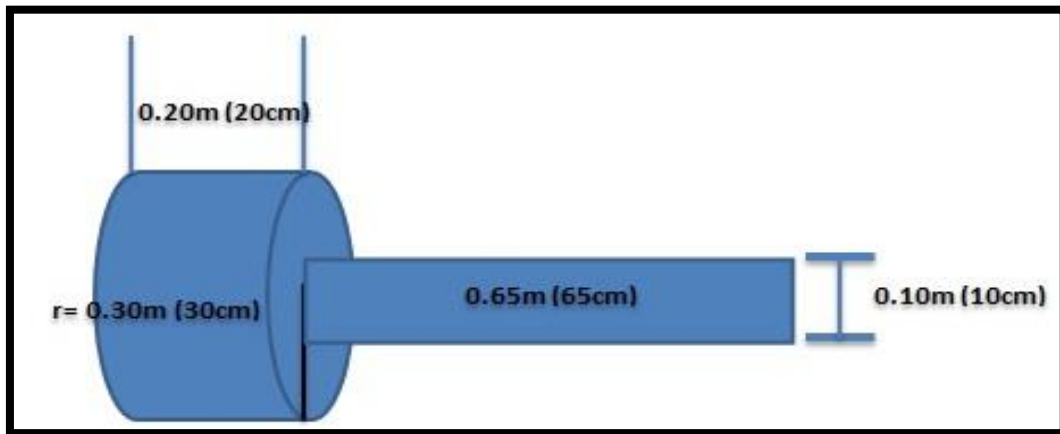


Figura 34: Maso para concentrar el quesillo al fondo del recipiente.

Las productoras utilizan las bolsas de mercado como colador; puesto que, el suero se filtra por los orificios.

Se ha diseñado una estrategia para llevar el proceso de forma saludable, al costado del recipiente creado para el desuerado existirán unos coladores, que tienen el mismo radio que los recipientes siendo equivalente a 0.35 m. , y una altura de 0.15m. , una vez que se tiene concentrado el quesillo y se filtrar el suero, pasaran el quesillo a los coladores para terminar de extraer el suero, y así enviarlos al siguiente departamento.

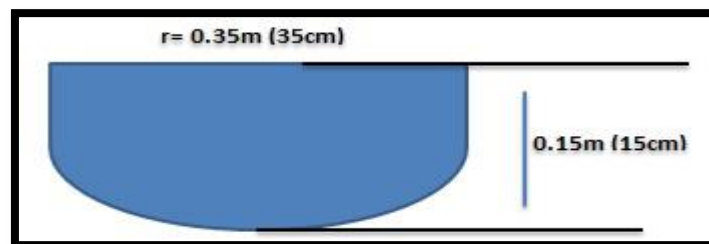


Figura 35: Modelo de coladores.

4.3.2.2.6 Amasado.

Si bien se pudo comprobar que el moler el quesillo en los molinos de piedra, que incluye un “CHUNGO” (piedra de forma ovalada), hace que el producto final tenga un mejor sabor, también existe otra forma que es con los tradicionales molinos de mano, a los cuales la empresa lo cambiará por un molino de discos capaz de moler a granos 100 kilos por hora. Durante este proceso se coloca la sal.



Figura 36: Molino de piedra (utiliza el llamado CHUNGO).



Figura 37: Molino metálico utilizado a mano (tradicionalmente se utiliza para moler el queso).



Figura 38: Productora de queso moliendo el quesillo.



Figura 39: Molino de 100 kilos por minuto.

4.3.2.2.7 Moldes.

Los moldes utilizados son de plástico, cortados de baldes que fueron para venta de otro producto como: pintura entre otros; no tienen medidas exactas y están amarrados con una pita para poder darle forma de círculo.



Figura 40: Actuales moldes para el comprimido de queso.



Figura 41: Forma en la que son utilizados los moldes.

La plancha creada será de acero inoxidable, cuenta con 8 orificios, 4 a cada lado en forma paralela, el espacio seleccionado entre cada orificio es de 0.03m, y el paralelo es de 0.03 (3cm), el radio será de 0.20m y la altura de 0.0335, esto permitirá almacenar una cantidad de 1.0519 kg. en cada orificio., así mismo se considerará otra plancha similar pero

con orificios de 0.29m de altura y 0.15m de radio, equivalente a 0.512 kg. Si el producto terminado es de 1 kg, se considera los 0.0518 de merma, debido que el siguiente paso es la comprensión en el cual aún se exprimirá el suero restante, esto es igual para el producto de 0.500 kg.

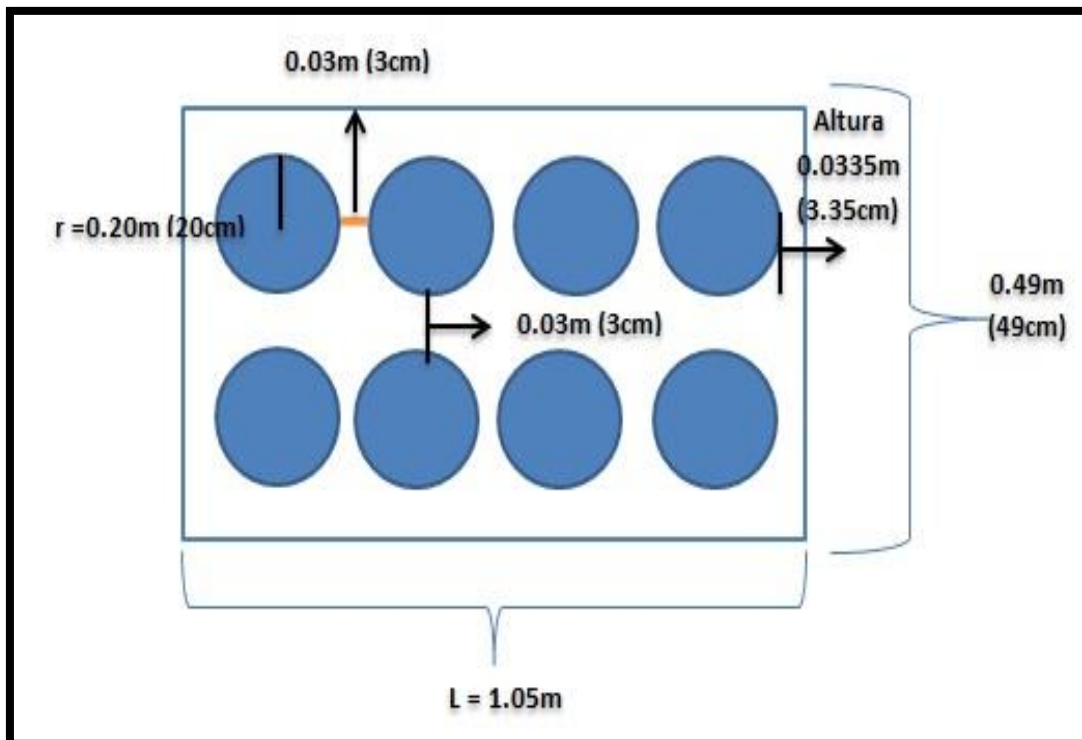


Figura 42: Molde para la elaboración de 1 kilo de queso.

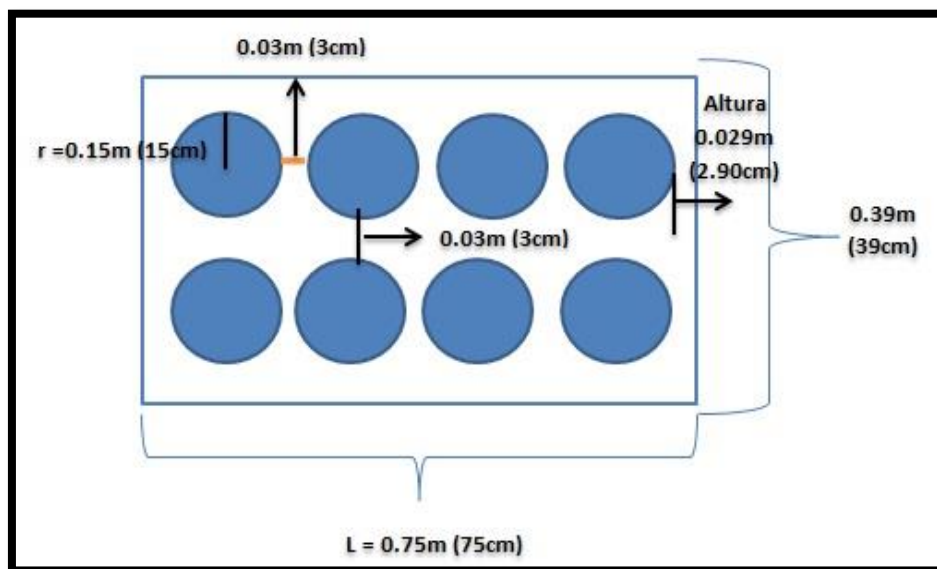


Figura 43: Molde para la elaboración de 0.5 kilo de queso.

4.3.2.2.8 Medidas estándares en la tela de algodón.

Lo que actualmente utilizan para poder contener al queso en los moldes anteriormente mencionados, son unos pequeños pedazos de tela que no tienen una dimensión estándar, además de ser cortadas de los sacos de harina.



Figura 44: Pedazos de tela que son recortados de las bolsas de harina.



Figura 45: Forma que lo utilizan para el proceso de queso artesanal.

Al realizar la respectiva investigación, se encontró una tela de algodón fina, permitiendo desarrollar el mismo proceso que las bolsas de harina, pero como se desea ahorrar costos y no perder la calidad del producto, las medidas que se deben utilizar para 1 kilo de queso es 40cm de ancho por 40cm de alto, y para los quesos de 0.500 kg, 30cm de ancho por 30 cm de alto.

4.3.2.2.9 Comprimido

Grata fue la sorpresa cuando se llegaba al final del proceso, debido que la pregunta era ¿cómo es que se logra comprimir al producto para que pueda eliminar todo el suero?, las preguntas seguían debido que se observaron maderas y piedras. Una vez colocado todo el queso molido en cada uno de

los moldes, se procedió a colocar un plástico, encima 3 maderas y para finalizar el proceso se agregó diversas piedras con diferentes pesos, que les permitió comprimir todos los quesos elaborados.



Figura 46: Forma actual para comprimir el queso.

En el molde se dieron las siguientes dimensiones: la plancha creada será de acero inoxidable, cuenta con 8 orificios, 4 a cada lado en forma paralela, el espacio seleccionado entre cada orificio es de 0.03m.; para el comprimido se utilizará los mismos espacios y orificios, debido que será como una tapa que permita ejercer presión en cada orificio, con un peso de 3 kilos, el radio será de 0.19m. y el alto de 0.02m. para los quesos de 1kilo; y para los de 0.500 kilos, el peso será de 2 kilos por orificios con un radio de 0.14m y 0.015m. de alto.

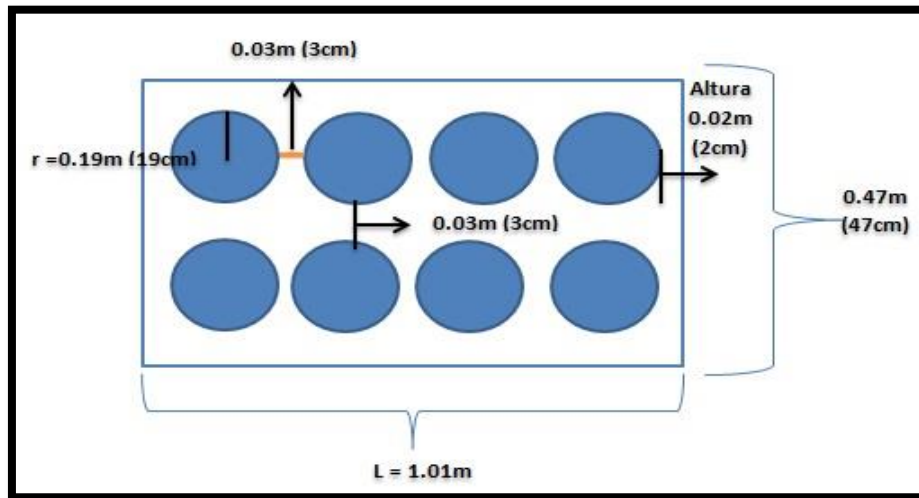


Figura 47: Tapa para comprimir el queso de 1kilo.

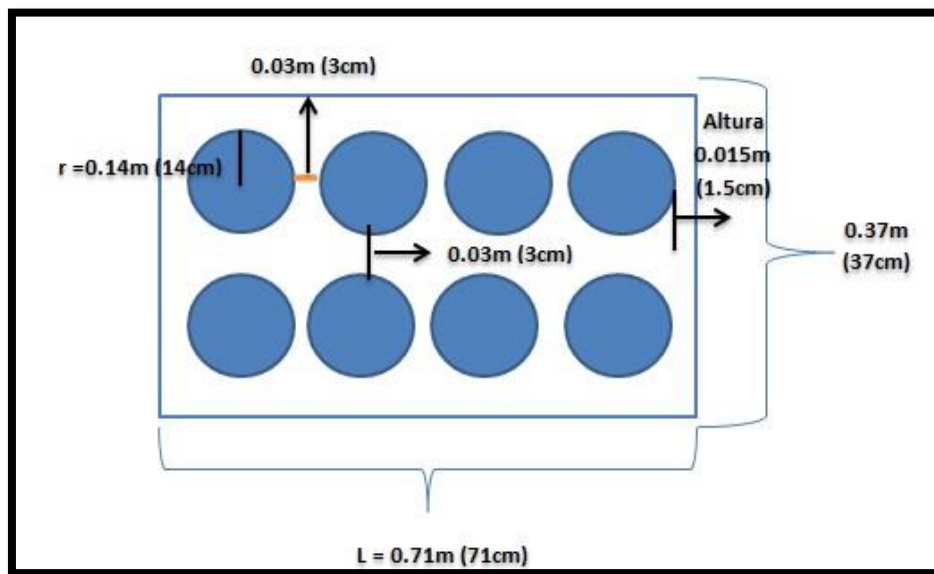


Figura 48: Tapa para comprimir el queso de 0.500 kilo.

4.3.2.2.10 Otros instrumentos necesarios para el proceso.

Los diferentes instrumentos que se tendrán que utilizar son dos balanzas para pesar los litros de

leche al momento de la compra, y otras tres balanzas que ayuda a controlar la materia prima durante el proceso de producción.



Figura 49: Balanza que se utilizará para el proceso de queso artesanal.

Cuatro mesas de acero inoxidable que permitirá dejar el queso en su reposo debido, el cual es de un día para otro, esto se da al final de proceso cuando se comienza a envasar en los moldes y se le coloca la tapa para comprimir, las dimensiones de esta mesa será de 0.50m. de alto, 4m. de ancho y 3m. de largo.

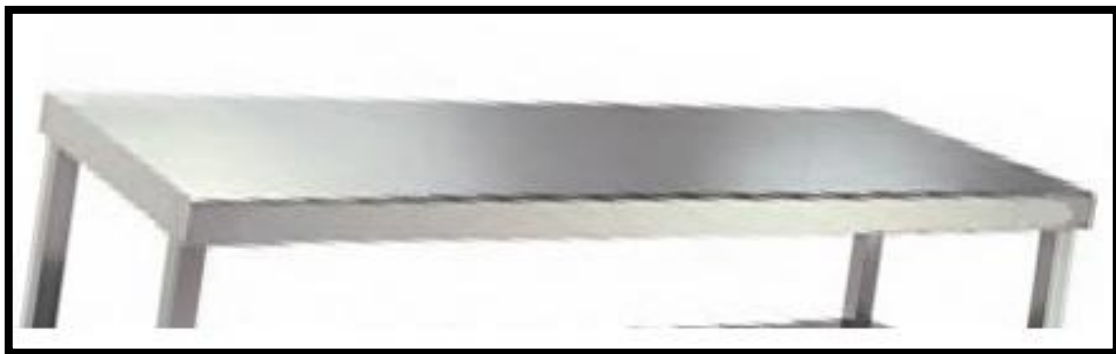


Figura 50: Mesa de acero utilizadas para el envasado.

4.3.2.3 Identificación de costos fijos, variables y causantes de costo.

Tabla 21: Identificación de costos fijos, variables y causantes de costos para la producción de queso artesanal.

Elementos	Identificador	Variable	Fijo	Causante
MATERIA PRIMA Y MATERIALES DIRECTOS	Leche	X		Litros de Leche, materia primal proceso productivo.
	Envasado y Embalaje (tela, bolsa y chante)	X		Tela de algodón que se utiliza en el molde para soportar el queso, cantidad de sal para pasar de quesillo a queso, número de embalajes utilizados para la presentación del producto (bolsa o chante).
	Suministros (cuajo y sal)	X		Cantidad de cuajo (uno de los estómagos de la vaca: "carne") que se utiliza para cortar la leche y la "sal" que se utiliza al final del proceso para transformar el quesillo en queso.
MANO DE OBRA DIRECTA	Trabajadores de Planilla		X	Número de trabajadoras, remuneraciones, aportes, contribuciones y cargas sociales.
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	Suministros de Planta	X		Costos en los que se tienen que incurrir para el funcionamiento de planta.
	Mano de Obra indirecta: Supervisora de Planta		X	Número de trabajadoras, remuneraciones, aportes, contribuciones y cargas sociales.
	Otros: Materiales de Limpieza.	X		Consumo mensual de materiales de limpieza durante el proceso productivo.
	Otros: Depreciación	X		Vida útil de los activos utilizados para la producción.

4.3.2.4 Identificación de los departamentos y centros de costos.

Para el proceso de transformación de la leche a un producto terminado denominado “QUESO”, se han establecido departamentos y centros de costos respectivamente en función a las actividades que se realizan. Se establece que un departamento de costos puede albergar uno o varios centros de costos, así pues cada centro de costo podrá definirse según las actividades que realizan, dependiendo de la supervisión de un responsable para que se puedan hacer los cálculos del costo del citado centro en un periodo escogido. El control de producción, mantendrá a la gerencia en un alto nivel de información, debido que el tratamiento de la materia prima podrá ser costeado por cada uno de los departamentos, permitiendo a los altos mandos tomar las medidas necesarias en base a la implementación de cada uno de los recursos.

Los departamentos y centros de costos que se han decidido proponer son:

Tabla 22: Identificación de los departamentos y centros de costos en la transformación de queso, según las funciones que realizan.

Departamento	Centro	Función
Recepción	Control de Calidad	Producción
	Balanza	
Cortado y Desuerado	Cortado (cuajo)	
	Concentración de quesillo	
	Colado (desuerado)	
Amasado	Moler (colocar sal)	
	Balanza	
Madurado	Distribución en moldes	
	Comprimido	
Envasado	Balanza	
	Envasado	
Logística	Mantenimiento y limpieza	Servicios

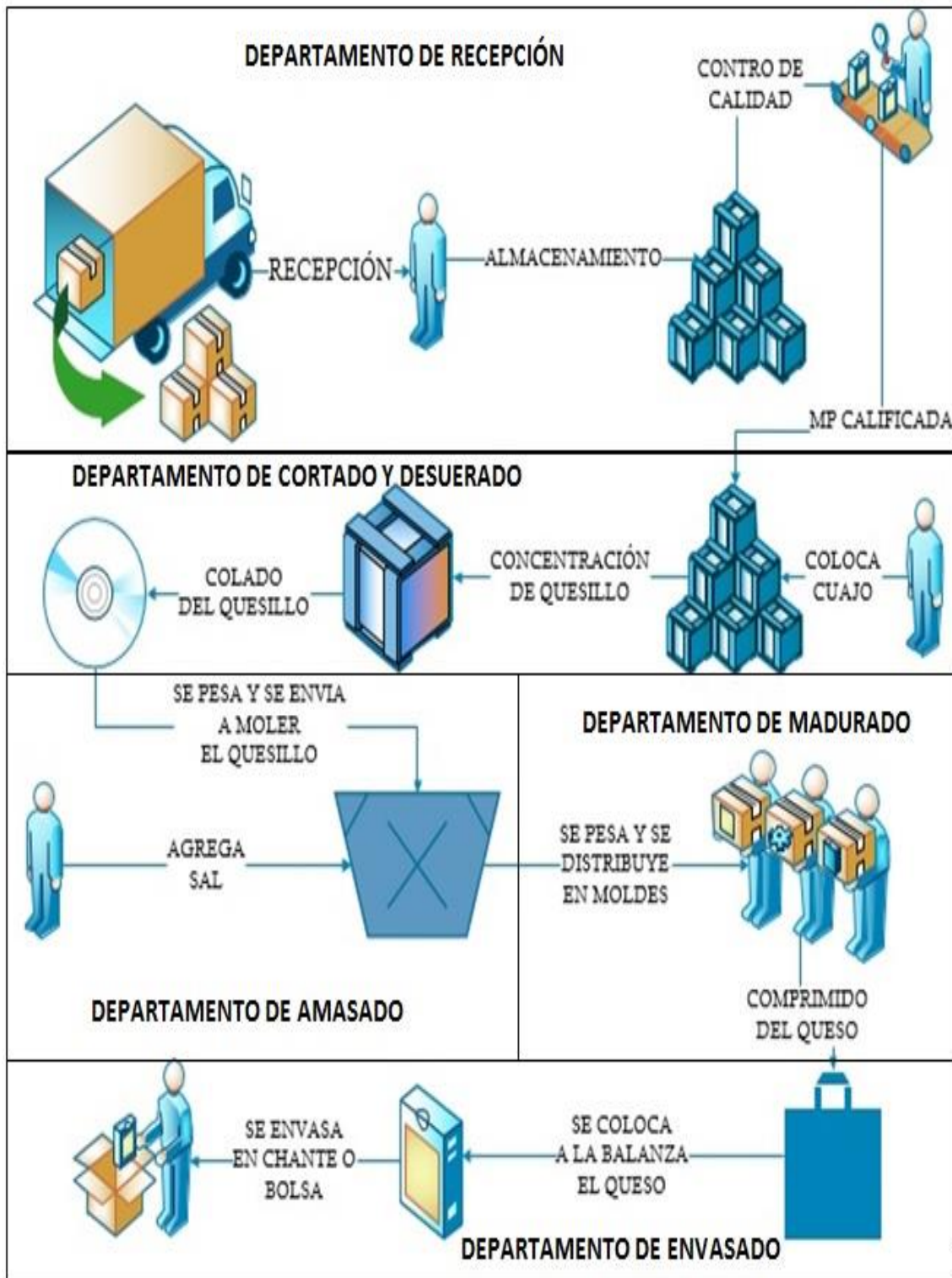


Figura 51: Flujograma del proceso productivo de queso artesanal.

4.3.2.5 Identificación, asignación y determinación del costo de los elementos de producción en la transformación de la leche a un producto terminado, denominado queso.

Identificación, control y registro de la Materia Prima y los Materiales Directos e Indirectos:

- **Materia Prima.**

Dentro de la producción de queso artesanal la materia prima está constituida por la leche de vaca.

La leche de vaca proviene de distintas zonas denominadas cuencas lecheras, en gran abundancia se encuentra en la sierra de todo el Perú, los lugares más conocidos como productores de leche son Arequipa y Cajamarca.

Para poder tener un control de entradas (compra) y salidas (consumo de producción) de la materia prima, se ha optado utilizar el método de valorización de existencias PEPS (primeras entradas, primeras salidas); en éste método se halla el costo unitario de manera separada, así que los costos unitarios están relacionados solo con el trabajo del periodo actual; es decir, si ingresan 50,000 litros de leche a 1.30 nuevos soles en la primera compra y posteriormente en la segunda compra ingresan 32,000 litros de leche a 1.50 nuevos soles, para el proceso de producción se consignan que lo primero que ingresa va a salir, y de acuerdo al costo que ingreso; es decir, si producción requiere 81,000 litros, saldrá 50,000 litros de leche a 1.30 nuevos soles y

31,000 litros a 1.50 nuevos soles, quedando en recepción 1,000 litros a 1.50 nuevo soles.

Se considera este método debido que la materia prima es un producto perecible y si se tiene almacenada a un mayor tiempo puede cortarse la leche (pero este cortado de leche no es semejante al que se realiza dentro del proceso de producción) y produciría pérdidas a la empresa.

Tabla 23: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de la materia prima.

COSTO DE MATERIA PRIMA (LECHE DE VACA)										
MÉTODO DE VALORIZACIÓN: PEPS										
FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT
xx/xx/2013	Primera Compra	65000	S/. 1.30	S/. 84,500.00				65000	S/. 1.30	S/. 84,500.00
xx/xx/2013	Segunda Compra	29600	S/. 1.50	S/. 44,400.00				65000	S/. 1.30	S/. 84,500.00
								29600	S/. 1.50	S/. 44,400.00
xx/xx/2013	Resumen de Consumo				65000	S/. 1.30	S/. 84,500.00	0	S/. -	S/. -
					29500	S/. 1.50	S/. 44,250.00	100	S/. 1.50	S/. 150.00
	SALDOS	94600		S/.128,900.00	94500		S/.128,750.00	100	1.5	S/. 150.00

Cabe mencionar que uno de los grandes aspectos relevantes que se da dentro de las compras, se la valoración; esto a causa de la disposición dada a nivel internacional con la NIC 02: Existencias, en la que se tiene que considerar como valor unitario considerando todos los gastos y desembolsos que incurre la empresa, hasta que dicha materia prima se encuentre totalmente disponible en almacén. Para esta investigación se consideró el flete del traslado.

Tabla 24: Valorización de la materia prima según norma internacional de contabilidad 02: Existencias.

VALORIZACIÓN DE COMPRAS SEGÚN NIC 02: EXISTENCIAS			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	CU	CT
PRIMERA COMPRA			
Leche	65000	S/. 1.25	S/. 81,250.00
Flete			S/. 3,250.00
Total	65000	S/. 1.30	S/.84,500.00
SEGUNDA COMPRA			
Leche	29500	S/. 1.45	S/. 42,775.00
Flete			S/. 1,475.00
Total	29500	S/. 1.50	S/.44,250.00

Si dentro de un control interno se desea evaluar a la empresa, se podrá constatar lo que se colocó en el KARDEX (tabla N° 24), después de realizar una ecuación que utiliza todo departamento de contabilidad para valorizar precisamente el consumo de materia prima, el cual se detalla a continuación:

Tabla 25: Determinación del consumo de materia prima mediante el método por absorción.

CONSUMO DE LECHE	
COSTO	S/.
SALDOS INICIALES	S/. -
COMPRAS	S/. 128,900.00
SALDOS FINALES	S/. 150.00
CONSUMO	S/. 128,750.00

Así se puede observar que en la tabla N° 25 se realiza la ecuación de consumo, que es inventario inicial más compras, menos inventario final, dará como resultado el consumo de

materia prima. Se ha demostrado un claro reflejo que en la tabla n° 23 referente a KARDEX, el valor de salidas que queda al final es en soles, viene hacer igual al consumo determinado por la ecuación, dando una razonabilidad a esta medida de control.

- **Materiales Directos**

Para la producción se ha considerado, tela de algodón fina, sal, chante, bolsa y cuajo como parte de la producción de la diferente presentación de queso, las cuales serán de 0.5kg y 1kg.

En el centro de costo del proceso se identificó que el cuajo se utiliza en el segundo departamento, la sal en el tercero, la tela en el cuarto y la bolsa y/o chante se utilizan en el quinto departamento, denominado envasados, y para tener los fines semejantes que la materia prima, se utilizará mediante el método de evaluación de existencias PEPS, debiendo tener las mismas consideraciones que estipula la NIC 02: existencias; los procesos a seguir serán facturación al proveedor con todo lo que se incurra, referentes a gastos y fletes hasta que lleguen los materiales directos a recepción. Al no contar con logística, el control de estos materiales se realizará en la misma área de recepción de materia prima. Los procedimientos para comprobar si la determinación del consumo es real, será en base a los cruces con la ecuación. La descripción de los materiales indirectos y las referentes medidas de cada uno de ellos se encuentran detalladas en los anteriores párrafos en los que se describen cada uno de los instrumentos, áreas y materiales para todo el proceso.

Tabla 26: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (cuajo).

COSTO DE MATERIALES INDIRECTOS (CUAJO)										
MÉTODO DE VALORIZACIÓN: PEPS										
FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT
xx/xx/2013	Primera Compra	50	S/. 8.00	S/. 400.00				50	S/. 8.00	S/. 400.00
xx/xx/2013	Segunda Compra	40	S/. 8.00	S/. 320.00				50	S/. 8.00	S/. 400.00
								40	S/. 8.00	S/. 320.00
xx/xx/2013	Resumen de Consumo				50	S/. 8.00	S/. 400.00	0	S/. -	S/. -
					31	S/. 8.00	S/. 248.00	9	S/. 8.00	S/. 72.00
SALDOS		90		S/. 720.00	81		S/. 648.00	9	8	S/. 72.00

Tabla 27: Determinación del consumo de materiales.

CONSUMO DE CUAJO	
COSTO	S/.
SALDOS INICIALES	S/. -
COMPRAS	S/. 720.00
SALDOS FINALES	S/. 72.00
CONSUMO	S/. 648.00

Tabla 28: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (sal).

COSTO DE MATERIALES INDIRECTOS (SAL)										
MÉTODO DE VALORIZACIÓN: PEPS										
FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT
xx/xx/2013	Primera Compra	200	S/. 1.00	S/. 200.00				200	S/. 1.00	S/. 200.00
xx/xx/2013	Segunda Compra	80	S/. 1.00	S/. 80.00				200	S/. 1.00	S/. 200.00
								80	S/. 1.00	S/. 80.00
xx/xx/2013	Resumen de Consumo				200	S/. 1.00	S/. 200.00	0	S/. -	S/. -
					70	S/. 1.00	S/. 70.00	10	S/. 1.00	S/. 10.00
SALDOS		280		S/. 280.00	270		S/. 270.00	10		S/. 10.00

Tabla 29: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.

CONSUMO DE SAL	
COSTO	S/.
SALDOS INICIALES	S/. -
COMPRAS	S/. 280.00
SALDOS FINALES	S/. 10.00
CONSUMO	S/. 270.00

Tabla 30: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (Tela).

COSTO DE MATERIALES DIRECTOS (TELA)										
MÉTODO DE VALORIZACIÓN: PEPS										
FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT
xx/xx/2013	Primera Compra	400	S/. 0.30	S/. 120.00				400	S/. 0.30	S/. 120.00
xx/xx/2013	Segunda Compra	100	S/. 0.30	S/. 30.00				400	S/. 0.30	S/. 120.00
								100	S/. 0.30	S/. 30.00
xx/xx/2013	Resumen de Consumo				400	S/. 0.30	S/. 120.00	0	S/. -	S/. -
					50	S/. 0.30	S/. 15.00	50	S/. 0.30	S/. 15.00
SALDOS		500		S/. 150.00	450		S/. 135.00	50	0.3	S/. 15.00

Tabla 31: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.

CONSUMO DE TELA	
COSTO	S/.
SALDOS INICIALES	S/. -
COMPRAS	S/. 150.00
SALDOS FINALES	S/. 15.00
CONSUMO	S/. 135.00

Tabla 32: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (Chante).

COSTO DE MATERIALES DIRECTOS (CHANTE)										
MÉTODO DE VALORIZACIÓN: PEPS										
FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT
xx/xx/2013	Primera Compra	13600	S/. 0.06	S/. 816.00				13600	S/. 0.06	S/. 816.00
xx/xx/2013	Segunda Compra	13500	S/. 0.08	S/. 1,080.00				13600	S/. 0.06	S/. 816.00
								13500	S/. 0.08	S/. 1,080.00
xx/xx/2013	Resumen de Consumo				13600	S/. 0.06	S/. 816.00	0	S/. -	S/. -
					13400	S/. 0.08	S/. 1,072.00	100	S/. 0.08	S/. 8.00
SALDOS		27100		S/. 1,896.00	27000		S/. 1,888.00	100	0.08	S/. 8.00

Tabla 33: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.

CONSUMO DE CHANTE	
COSTO	S/.
SALDOS INICIALES	S/. -
COMPRAS	S/. 1,896.00
SALDOS FINALES	S/. 8.00
CONSUMO	S/. 1,888.00

Tabla 34: Valorización y control de las entradas (compras) y salidas (consumo) de materiales directos (Bolsas).

COSTO DE MATERIALES DIRECTOS (BOLSAS)										
MÉTODO DE VALORIZACIÓN: PEPS										
FECHA	CONCEPTO	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT	CANTIDAD	CU	CT
xx/xx/2013	Primera Compra	10000	S/. 0.015	S/. 150.00				10000	S/. 0.015	S/. 150.00
xx/xx/2013	Segunda Compra	3600	S/. 0.015	S/. 54.00				10000	S/. 0.015	S/. 150.00
								3600	S/. 0.015	S/. 54.00
xx/xx/2013	Resumen de Consumo				10000	S/. 0.02	S/. 150.00	0	S/. -	S/. -
					3500	S/. 0.02	S/. 52.50	100	S/. 0.015	S/. 1.50
SALDOS		13600		S/.204.00	13500		S/.202.50	100	0.015	S/. 1.50

Tabla 35: Determinación del consumo de materiales directos mediante el método por absorción.

CONSUMO DE BOLSAS	
COSTO	S/.
SALDOS INICIALES	S/. -
COMPRAS	S/. 204.00
SALDOS FINALES	S/. 1.50
CONSUMO	S/. 202.50

4.3.2.6 Identificación, control y registro de la mano de obra directa.

El primer paso fue determinación de la materia prima, pero lo fundamental para el proceso de producción es la MANO DE OBRA DIRECTA, formando uno de los pilares, debido que sirve para dar el desarrollo de esta producción artesanal, en los que se tiene que considerar costo de salarios, beneficios y aportes que el empleador (la empresa formalizada) realizará en contraprestación de todos aquellos servicios que brindarán en planta.

Para tener un mayor conocimiento del detalle de la MANO DE OBRA DIRECTA de producción, tendrá una sola parte la cual será fija, todo esto a causa que recién se constituye la empresa y el tema de bonificaciones adicionales o llamado parte variable que puede ir en función del plus adicional de producción se podría evaluar según la gestión de la entidad.

Para llevar un buen control se considerará un rol que se encargara de elaborar la supervisora de planta. La supervisora de planta estará constituida por una de las propias queseras, a causa que son ellas las que conocen con mayor rigurosidad todo el proceso, pero dicha persona a la vez tendrá una capacitación con las nuevas implementaciones, los turnos establecidos serán establecidos de la siguiente forma: durante todo el día, el cual iniciara a las 7:00 am hasta las 2:00 pm, laborando solo 7 horas diarias, y serán rotadas cada semana entre los diferentes departamentos.

Todos los trabajadores dentro de la empresa firmarán el libro de planilla, para que este sea el sustento que garantiza la asistencia de personal, y cualquier bonificación u horas extras trabajadas serán considerados de acuerdo a LEY.

Para todo el registro, control y costo de la mano de obra directa se considerará de acuerdo a lo dispuesto en la normativa laboral, efectuando los diferentes cálculos de beneficios y cargas sociales. Posteriormente todos los costos se registran contablemente para así poder culminar con el segundo elemento del costo.

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo se han considerado los beneficios sociales y cargas del personal:

- **Essalud:** Tomando en cuando la remuneración total que percibe el trabajador, que es un equivalente del 9%.
- **Gratificaciones Legales:** Para todos los trabajadores considerados en planilla se les otorga 2 sueldos al año, una en Fiestas Patrias y otra en Navidad, si el sueldo varia durante el año, se considerará el promedio de sueldos obtenidos.
- **Compensación por Tiempo de Servicio:** Los depósitos según Ley se realizan en Mayo (concernientes a Noviembre – Abril) y en Noviembre (Mayo – Octubre).

Tabla 36: Planilla de mano de obra directa del personal contratado directamente para trabajo de producción de la empresa formalizada.

COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA (PERSONAL DIRECTO)									
N°	R.B.M.	ASIG. FAM.	RB	GRATI	CTS	TOTAL REMUN.	DESCUENTOS DEL TRABAJADOR	NETO A PAGAR	APORTACIONES DEL EMPLEADOR
							O.N.P.		EsSalud
1	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
2	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
3	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
4	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
5	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
6	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
7	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
8	1,200.00	75.00	1,275.00	231.63	247.92	1,754.54	165.75	1,588.79	114.75
Planilla de Produccion	9,600.00	600.00	10,200.00	1,853.00	1,983.33	14,036.33	1,326.00	12,710.33	918.00

Tabla 36-A: Distribución del costo de mano de obra directa en producción.

Departamentos	Horas día	Horas mes	Tasa unitaria	Costo asignado
Recepción	4	120	23.74	S/. 2,848.44
Cortado y Desuerado	7	210	23.74	S/. 4,984.78
Amasado	2	60	23.74	S/. 1,424.22
Madurado	7	210	23.74	S/. 4,984.78
Envasado	1	30	23.74	S/. 712.11
Total	21	630	23.74	S/.14,954.33

La distribución del sueldo estuvo basado significativamente en las horas que se producen dentro del área al mes, dividiéndolo con el total a pagar a los trabajadores de mano de obra directa, nos brinda como resultado la tasa de distribución equivalente al 23.74.

4.3.2.7 Identificación, control y registro de los CIF.

Como último y no menos importante de todos los elementos de la producción de queso, son considerados los costos indirectos de fabricación, siendo definida como todos los costos que no son directamente identificados; se compone de: materiales directos (todos lo llamado suministros de planta), mano de obra indirecta (todo lo referente a remuneración del personal que incurre en producción) y todos los gastos considerados para la empresa formalizada como depreciación y materiales de limpieza.

Método de asignación de los costos indirectos de fabricación:

La complejidad que tienen muchas empresas es la distribución de estos costos, es por ello que los contadores lo dividen en diferentes factores; simplemente se tienen que dividir un grupo determinado de costos y distribuirlos en base a diversas unidades de la organización. Esto no afectará a los costos totales.

Existen los fijos y variables, sea el caso del sueldo de producción, así se determinaron los departamentos de producción y apoyo.

Departamentos de producción.

Responsables directos de la creación de los productos que se venden a los consumidores y en los que la empresa lo constituye: recepción, cortado y desuerado, amasado, madurado y envasado.

Departamentos de apoyo o soporte.

Vienen aportar los servicios esenciales para los departamentos de producción, teniendo conexión indirecta con el producto y/o servicio. Para la empresa formalizada lo constituyen los departamentos mantenimiento – limpieza. Así una vez determinado los departamentos de producción y apoyo, se puede determinar los costos indirectos incurridos por cada departamento, pudiendo rastrear de donde se originan, relacionándolos directamente con los departamentos individuales que los causan.

Los que no se pueden distribuir a ningún departamento se distribuyen a un departamento global como una empresa en general. Se repartirá los costos a los departamentos de producción y se prepararon tasas de costos indirectos estimados para costear los productos.

Objetivos de la asignación.

La atribución de costos a los departamentos de producción por parte de los de apoyo, están relacionados con diversos objetivos, por lo que son identificados de la siguiente manera:

- Obtener precios aceptables. Para ello requiere el conocimiento adecuado de los costos, preparando de esta forma mejores proformas para los clientes.

- Rentabilidad según la producción. Tener una rentabilidad certera de lo producido.

- Evaluación de todo efecto económico. Se podrá predecir toda la planeación y control.

- Evaluación de inventario. Ahora se podrá llevar un mejor control de inventario, debido que se maneja instrumentos como KARDEX.

- Ayuda a los directivos o gerentes. Al tener los costos facilitará la toma de decisiones.

Las bases de reparto más usadas en la propuesta de distribución de los CIF en la empresa fueron los siguientes:

- Horas hombre: obtener la cuota horas hombre.

- Área: cuando se refiere al inmueble o al espacio ocupado.

Calculo de la tasa de reparto.

Para dicho calculo será dividiendo el total de los CIF entre la base de reparto definida y cuantificada.

Prorrateo.

Para determinación del método de atribución de costos de los departamentos se trató de interactuar con el departamento de apoyo.

Mantenimiento y limpieza (metros cuadrados de planta).

El método secuencial es considerado como el método de atribución, consistiendo en los siguientes puntos fundamentales: los que prestan mayor servicio al resto del departamento son considerados primero, para el resto de departamentos se considera el mismo concepto. Finalmente se distribuyen los costos indirectos de fabricación tomando las bases de asignación según lo más significativo, la energía de planta en base a horas de producción; horas máquina para todos los activos de producción y mano de obra utilizada.

Todos los costos son los cotizados a la fecha en el año 2013, cualquier ejecución posterior al año de referencia pueden traer diferencias positivas o negativas para los inversionistas.

Materiales indirectos.

Todos los demás materiales indirectos o suministros incurridos en la producción de queso artesanal que no fueron identificados como materiales directos. Este peso

equivalente a los materiales recae sobre aquel encargado de almacén, debido que se registra el inventario con el método de evaluación PEPS., todo consumo o salida de almacén se realiza por los requerimientos que se deseen en producción. La proyección de consumo para la empresa de quesos fue:

Tabla 37: Consumo de suministros de planta para la producción de queso artesanal.

Consumo de suministros de planta.	
Combustible para moler	S/. 839.40
Trapos industriales	S/. 550.00
Otros	S/. 1,000.00
Total	S/. 2,389.40

Puesto que se necesita prorratear los costos, dentro de la tabla N° 35, se cargaran directamente al departamento de apoyo/servicio.

Mano de obra indirecta.

No está en contacto directo con todo el proceso de fabricación. Para la creación de la empresa se tendrá por el momento a una supervisora de todo el proceso, denominada supervisora de producción y a las 3 personas del área de logística.

Tabla 38: Planilla de mano de obra indirecta del personal contratado directamente para trabajo de producción.

COSTO DE MANO DE OBRA INDIRECTA										
N°	CARGO	R.B.M.	ASIG. FAM.	RB	GRATI	CTS	TOTAL REMUN.	DESCUENTOS DEL TRABAJADOR	NETO A PAGAR	APORT. DEL EMPLEADOR
								O.N.P.		EsSalud
1	Superv. De Prod.	1,500.00	75.00	1,575.00	286.13	306.25	2,167.38	204.75	1,962.63	141.75
3	Limp. Y Mant.	2,700.00	75.00	2,775.00	504.13	539.58	3,818.71	360.75	3,457.96	249.75
Planilla de Produccion		4,200.00	150.00	4,350.00	790.25	845.83	5,986.08	565.50	5,420.58	391.50

Antes de ver los cálculos que se consideraron para su distribución, se indica que el pago de planilla, son los mismos conceptos que la mano de obra indirecta.

Se tomará como base principal la cuota de horas hombre, calculando las horas de mano de obra tanto directa e indirecta, que se pueden considerar acumuladas al mes, para obtener un porcentaje por departamento y distribuir el sueldo de supervisor de producción y los empleados de mantenimiento y limpieza en base a una tasa unitaria.

Tabla 39: Distribución del costo de mano de obra del supervisor de planta entre los departamentos de producción y servicios.

PRORRATEO DEL COSTO DEL SUPERVISOR DE PRODUCCIÓN ENTRE LOS DISTINTOS DEPARTAMENTOS.							
Departamentos	MOD	MOI	Total	Horas día	Horas mes	Tasa unitaria	Costo asignado
Recepción	1		1	4	120	3.08	S/. 369.46
Cortado y Desuerado	1.3		1.3	7	210	3.08	S/. 646.56
Amasado	1		1	2	60	3.08	S/. 184.73
Madurado	12		12	7	210	3.08	S/. 646.56
Envasado	1		1	1	30	3.08	S/. 92.37
Logística		4	4	4	120	3.08	S/. 369.46
Total	16.3	4	20.3	25	750	3.08	S/.,2,309.13

Tabla 40: Determinación de la tasa unitaria para la asignación del supervisor de planta.

CÁLCULO DE LA TASA	
Horas Totales	750.00
Costo de supervisor de planta	S/.,2,309.13
Tasa unitaria determinada	3.08

Tabla 41: Distribución del costo de mano de obra de mantenimiento y limpieza de producción y servicios.

PRORRATEO DEL COSTO DE MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA ENTRE LOS DISTINTOS DEPARTAMENTOS.							
Departamentos	MOD	MOI	Total	Horas día	Horas mes	Tasa unitaria	Costo asignado
Recepción	1		1	4	120	5.42	S/. 650.95
Cortado y Desuerado	1.3		1.3	7	210	5.42	S/. 1,139.17
Amasado	1		1	2	60	5.42	S/. 325.48
Madurado	12		12	7	210	5.42	S/. 1,139.17
Envasado	1		1	1	30	5.42	S/. 162.74
Logística		4	4	4	120	5.42	S/. 650.95
Total	16.3	4	20.3	25	750	5.42	S/.4,068.46

Tabla 42: Determinación de la tasa unitaria para la asignación de mantenimiento y limpieza.

CÁLCULO DE LA TASA	
Horas Totales	750.00
Costo de supervisor de planta	S/. 4,068.46
Tasa unitaria determinada	5.42

Servicios generales recibidos por terceros: Energía.

Se distribuyó según los departamentos de producción y servicios. Y va en base a la potencia instalada de cada departamento según KW. Se ha considerado lo siguiente como parte del procedimiento.

- Número que se consideran en focos, fluorescentes basándose en sus KW. y según cada departamento.

Tabla 43: Consumo de energía identificando los equipos.

Departamentos	Equipo de iluminacion	Potencia en KW por equipo	Horas mes	Consumo de energia por equipos de iluminación
Recepción	2 focos de 100 WATS	0.01	240	S/. 1.68
Cortado y Desuerado	3 fluorescentes de 40 wats	0.04	240	S/. 10.08
Amasado	3 fluorescentes de 40 wats	0.04	240	S/. 10.08
Madurado	3 fluorescentes de 40 wats	0.04	240	S/. 10.08
Envasado	3 fluorescentes de 40 wats	0.04	240	S/. 10.08
Logística	3 focos de 100 WATS	0.03	240	S/. 7.56
Total		0.2	1440	S/. 49.56

Así conociendo la potencia instalada por cada área, el precio del KWH es S/. 0.35; y se hizo en base a horas de producción que se consideran las 8 horas diarias por departamento.

Depreciación.

Los activos de la empresa desde planta hasta todos los instrumentos de producción, que inicialmente los denominamos CIF, serán considerados en base a los siguientes aspectos.

- Muebles y enseres, métodos de línea recta o tasa fija.
- Maquinaria de producción, vida útil.
- Instalaciones de planta, métodos de línea recta o tasa fija.

Inicialmente se desarrolló identificando el valor de las inversiones por rubros de los departamentos de producción y de servicios, seguidamente se establece el tiempo de vida útil y la tasa fija anual. Finalmente se determina la depreciación mensual dividiendo todos los cálculos en base a 12 meses.

Tabla 44: Valor de las inversiones presupuestadas por el maestro de obra y certificado por el Ing. Civil.

Departamentos	Maquinarias y equipos de explotacion	Muebles y enseres	Planta	Total de inversion
Recepción	S/. 5,000.00		S/. 35,000.00	S/. 40,000.00
Cortado y Desuerado	S/. 42,500.00		S/. 10,000.00	S/. 52,500.00
Amasado	S/. 10,500.00		S/. 10,000.00	S/. 20,500.00
Madurado	S/. 33,600.00		S/. 20,000.00	S/. 53,600.00
Envasado		S/. 32,000.00	S/. 20,000.00	S/. 52,000.00
Logística		S/. 600.00	S/. 700.00	S/. 1,300.00
Total	S/. 91,600.00	S/. 32,600.00	S/. 95,700.00	S/. 219,900.00

Tabla 45: Vida útil y tasa fija de depreciación para las inversiones.

Departamentos	Maquinarias y equipos de explotacion	Muebles y enseres	Planta
Recepción	10% anual		3% Anual
Cortado y Desuerado	10% anual		3% Anual
Amasado	10% anual		3% Anual
Madurado	10% anual		3% Anual
Envasado		10% anual	3% Anual
Logística		10% anual	3% Anual

Tabla 46: Depreciación mensual de los activos de la empresa.

Departamentos	Maquinarias y equipos de explotacion	Muebles y enseres	Planta	Total de inversion
Recepción	S/. 41.67		S/. 87.50	S/. 129.17
Cortado y Desuerado	S/. 354.17		S/. 25.00	S/. 379.17
Amasado	S/. 87.50		S/. 25.00	S/. 112.50
Madurado	S/. 280.00		S/. 50.00	S/. 330.00
Envasado		S/. 266.67	S/. 50.00	S/. 316.67
Logística		S/. 5.00	S/. 1.75	S/. 6.75
Total	S/. 763.33	S/. 271.67	S/. 239.25	S/. 1,274.25

Se tiene como depreciación mensual S/. 1,274.25 nuevos soles en base a los cálculos de depreciación anteriormente establecidos, y como se observa en la tabla N°46 que están distribuidor por cada uno de los departamentos.

Mantenimiento de limpieza y otros costos.

Son todos aquellos materiales considerados para la limpieza, y otros costos en los que se pueden incurrir asignados directamente a mantenimiento y limpieza.

Tabla 47: Consumo de materiales de limpieza y otros consumos.

Elementos de mantenimiento y limpieza	Cantidad	CU	Costo Total
Escobas	4	S/. 16.50	S/. 66.00
Trapeadores	4	S/. 6.80	S/. 27.20
Desinfectantes	10	S/. 18.00	S/. 180.00
Materiales de Fumigación	2	S/. 600.00	S/. 1,200.00
Trampas para ratas	10	S/. 20.00	S/. 200.00
Veneno para roedores	10	S/. 2.00	S/. 20.00
Papeleras	5	S/. 12.00	S/. 60.00
Oros Costos			S/. 500.00
Total			S/. 2,253.20

Después de realizado todos los cálculos basándose en la determinación de costos por proceso, los últimos pasos son la acumulación de costos primarios y acumulación de costos secundarios, es dable mencionar que toda la información anteriormente calculada ya se encuentra distribuida en los diferentes departamentos, especialmente hablando de los “Costos Indirectos de Fabricación”, basándose en tasas de distribución se ha podido tener un prorratio de todo lo que se puede incurrir por departamento.

En la siguiente tabla N° 48 se encontrará detallado el primer paso referente a distribución primaria, el cual consiste en la recopilación de todos los CIF.

Tabla 48: Distribución primaria costos indirectos de fabricación entre los departamentos de producción.

DISTRIBUCIÓN PRIMARIA COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	DEPARTAMENTOS DE PRODUCCIÓN					DEPARTAMENTOS DE SERVICIOS
	Recepción	Cortado y Desuerado	Amasado	Madurado	Envasado	Mantenimiento y limpieza
Materiales Indirectos						S/. 2,389.40
Mano de Obra Indirecta	S/. 1,020.41	S/. 1,785.72	S/. 510.21	S/. 1,785.72	S/. 255.10	S/. 1,020.41
Energia Electrica	S/. 1.68	S/. 10.08	S/. 10.08	S/. 10.08	S/. 10.08	S/. 7.56
Depreciación	S/. 129.17	S/. 379.17	S/. 112.50	S/. 330.00	S/. 316.67	S/. 6.75
Mantenimiento y Limpieza						S/. 2,253.20
Total	S/.1,151.26	S/.2,174.97	S/.632.79	S/.2,125.80	S/.581.85	S/. 5,677.32

Una vez establecido todos los CIF (costos indirectos de fabricación) se procedido calcular la tasa de distribución para el departamento de mantenimiento y limpieza (logística), en el cual se basó en los metros cuadrados de cada departamento, estableciendo una tasa de 29.88 para su distribución.

Tabla 49: Distribución secundaria del costo de mantenimiento y limpieza (logística) basado en metros cuadrados.

Departamentos	Metros Cuadrados	Tasa Unitaria	Costos Distribuido
Recepción	50	29.88	S/. 1,494.03
Cortado y Desuerado	30	29.88	S/. 896.42
Amasado	30	29.88	S/. 896.42
Madurado	40	29.88	S/. 1,195.23
Envasado	40	29.88	S/. 1,195.23
Total	190	29.88	S/. 5,677.32

Tabla 50: Distribución secundaria de los CIF entre los departamentos de producción.

DISTRIBUCIÓN PRIMARIA COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	DEPARTAMENTOS DE PRODUCCIÓN				
	Recepción	Cortado y Desuerado	Amasado	Madurado	Envasado
Materiales Indirectos					
Mano de Obra Indirecta	S/. 1,020.41	S/. 1,785.72	S/. 510.21	S/. 1,785.72	S/. 255.10
Energía Eléctrica	S/. 1.68	S/. 10.08	S/. 10.08	S/. 10.08	S/. 10.08
Depreciación	S/. 129.17	S/. 379.17	S/. 112.50	S/. 330.00	S/. 316.67
Mantenimiento y Limpieza (logística)	S/. 1,494.03	S/. 896.42	S/. 896.42	S/. 1,195.23	S/. 1,195.23
Total	S/.2,645.29	S/.3,071.39	S/.1,529.21	S/.3,321.03	S/.1,777.08

Tabla 51: Costos de la transformación de la leche de queso artesanal.

DEPARTAMENTO DE PRODUCCIÓN	MATERIA PRIMA Y MATERIALES DIRECTOS	MANO DE OBRA DIRECTA	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	TOTAL DEL COSTO DE PRODUCCION
Recepción	S/. 128,750.00	S/. 2,848.44	S/. 2,645.29	S/. 134,243.74
Cortado y Desuerado	S/. 648.00	S/. 4,984.78	S/. 3,071.39	S/. 8,704.17
Amasado	S/. 270.00	S/. 1,424.22	S/. 1,529.21	S/. 3,223.43
Madurado	S/. 135.00	S/. 4,984.78	S/. 3,321.03	S/. 8,440.81
Envasado	S/. 2,090.50	S/. 712.11	S/. 1,777.08	S/. 4,579.69
Total	S/. 131,893.50	S/. 14,954.33	S/. 12,343.99	S/. 159,191.83

En la tabla N° 51 sirve para efectos de un control detallado, incurriendo en materia prima, mano de obra directa y CIF, detallados en la tabla anteriormente mencionada, permitiendo dominar la información para efectos de toma de decisiones.

Se llegó a conocer el nuevo proceso de costos permitiendo la comparación con los costos empíricos, a continuación se detallará el informe de costos y breve análisis entre los costos actuales con los establecidos en la propuesta.

Tabla 52: Informe de costos de producción según cada departamento - costos por proceso.

INFORME DE COSTO DE PRODUCCIÓN	Recepción	Cortado y Desuerado	Amasado	Madurado	Envasado
	Costo	Costo	Costo	Costo	Costo
Costos del departamento anterior	S/. -	S/. 134,243.74	S/. 142,947.90	S/. 146,171.33	S/. 154,612.14
COSTOS EN EL PERIODO					
Costo de materia prima y materiales directos	S/. 128,750.00	S/. 648.00	S/. 270.00	S/. 135.00	S/. 2,090.50
Costo de mano de obra directa	S/. 2,848.44	S/. 4,984.78	S/. 1,424.22	S/. 4,984.78	S/. 712.11
Costos indirectos de Fabricación	S/. 2,645.29	S/. 3,071.39	S/. 1,529.21	S/. 3,321.03	S/. 1,777.08
COSTOS TOTALES DEPARTAMENTALES	S/. 134,243.74	S/. 8,704.17	S/. 3,223.43	S/. 8,440.81	S/. 4,579.69
COSTO ACUMULADO DEPARTAMENTAL	S/. 134,243.74	S/. 142,947.90	S/. 146,171.33	S/. 154,612.14	S/. 159,191.83
Costo de lo transferido al siguiente departamento	S/. 134,243.74	S/. 142,947.90	S/. 146,171.33	S/. 154,612.14	0
Terminado y transferido al almacén de producto terminados					S/. 159,191.83
COSTO ACUMULATIVO TOTAL	S/.134,243.74	S/.142,947.90	S/.146,171.33	S/.154,612.14	S/.159,191.83

Todo el proceso estuvo en base al 100% de las 13,500 unidades de queso artesanal para temporada alta, denominado también como queso de corte o fresco; en base a ello resultan los costos con un precio unitario de S/. 11.79 para quesos de 1kg, de la misma manera se han proyectado 6,750 unidades y 4,050 para las temporadas media y baja, obteniendo un CU de S/. 10.66 y S/. 9.11 respectivamente. Los costos empíricos arrojan resultados sin costear materiales

indirectos, ni cuidados higiénicos, y su producto es de 0.800 kg a un costo en temporada alta, media y baja de S/.9.00, S/. 7.20 y S/. 6.60 respectivamente. Las temporadas se consideran altas cuando el queso tiene mayor rotación y el costo de la leche se eleva, debido que en esas fechas los ganaderos conocen la necesidad de su producto. Ahora se conocen los costos incurridos por departamento y se pueden establecer estrategias en las diferentes situaciones, para una mejor toma de decisiones. Con esta información se enfocarán los costos de producción incurridos según temporadas:

Tabla 53–A: Registro de costos – elementos del costo de Enero a Junio.

CONSUMO EN LA PRODUCCIÓN	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
TEMPORADA	Media	Media	Baja	Media	Baja	Baja
1. Materiales y Suministros Directos	48,697.75	48,697.75	20,327.70	48,697.75	20,327.70	20,327.70
2. Mano de Obra Directa	14,954.33	14,954.33	9,346.46	14,954.33	9,346.46	9,346.46
3. Costos de Producción Indirectos	8,312.99	8,312.99	7,237.69	8,312.99	7,237.69	7,237.69
TOTAL PRODUCCIÓN	71,965.08	71,965.08	36,911.85	71,965.08	36,911.85	36,911.85

Tabla 53 –B: Registro de costos – elementos del costo mensual de Julio a Diciembre.

CONSUMO EN LA PRODUCCIÓN	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
TEMPORADA	Alta	Baja	Alta	Baja	Baja	Alta	
1. Materiales y Suministros Directos	131,893.50	20,327.70	131,893.50	20,327.70	20,327.70	131,893.50	663,739.95
2. Mano de Obra Directa	14,954.33	9,346.46	14,954.33	9,346.46	9,346.46	14,954.33	145,804.75
3. Costos de Producción Indirectos	12,343.99	7,237.69	12,343.99	7,237.69	7,237.69	12,343.99	105,397.12
							-
TOTAL PRODUCCIÓN	159,191.83	36,911.85	159,191.83	36,911.85	36,911.85	159,191.83	914,941.82

La proyección de los costos está en base a las unidades producidas por temporadas, llegando a determinar los costos unitarios de producción. Así mismo, se establecerá los costos anuales con el fin de ser proyectados en un Estado de Resultados.

Los costos anuales se realizaron en base a la ecuación de costos, teniendo como resultado lo siguiente:

Tabla 54. Registro de costos – Estado de Costo de Producción Anual.

CONSUMO EN LA PRODUCCIÓN	TOTAL ANUAL
1. Materiales y Suministros Directos	S/. 663,739.95
2. Mano de Obra Directa	S/. 145,804.75
3. Costos Indirectos de Fabricación	S/. 105,397.12
COSTO DE PRODUCCIÓN	S/. 914,941.82

Como no se tiene inventario inicial, y se considera que todo lo que entró a producción fue vendido, el costo será sólo la suma de los consumos en producción, llegando a elaborar 85,050 unidades durante todo el año, a un costo de S/. 914, 941.82 nuevos soles.

4.3.3 Proyección de ventas y gastos del periodo.

La conclusión del análisis de costos y los beneficios para las productoras se reflejará en la proyección de ventas y determinación de utilidad, tomando como datos las unidades promedio de venta por temporada.

4.3.3.1 Ventas

Para el cálculo de las ventas en soles por temporada, se extrajo los datos de costos unitarios mostrado anteriormente; a este importe se agregó la utilidad deseada por temporada: alta, media y baja será 15%, 15.25% y 16.20% de ganancia respectivamente, con esto se determinó nuestro valor venta.

Tabla 55: Ventas mensuales por temporada.

TEMPORADAS	UNIDADES VENDIDAS POR TEMPORADA	COSTO DE PRODUCCIÓN	%UTILIDAD POR TEMPORADA	MARGEN DE UTILIDAD S/.	VALOR VENTA	TOTAL VENTAS EN S/.
Temporada Alta	13,500	S/. 11.79	15.00%	S/. 1.77	S/. 13.56	S/. 183,070.60
Temporada Media	6,750	S/. 10.66	15.25%	S/. 1.63	S/. 12.29	S/. 82,939.75
Temporada Baja	4,050	S/. 9.11	16.20%	S/. 1.48	S/. 10.59	S/. 42,891.57

Para el cálculo de la venta anual se procedió a multiplicar el valor venta por las unidades vendidas, según temporada por mes.

Tabla 56: Ventas por meses y temporada

MESES	TEMPORADA	UNIDADES VENDIDAS	VALOR VENTA	TOTAL VENTAS
Enero	Media	6,750	S/. 12.29	S/. 82,939.75
Febrero	Media	6,750	S/. 12.29	S/. 82,939.75
Marzo	Baja	4,050	S/. 10.59	S/. 42,891.57
Abril	Media	6,750	S/. 12.29	S/. 82,939.75
Mayo	Baja	4,050	S/. 10.59	S/. 42,891.57
Junio	Baja	4,050	S/. 10.59	S/. 42,891.57
Julio	Alta	13,500	S/. 13.56	S/. 183,070.60
Agosto	Baja	4,050	S/. 10.59	S/. 42,891.57
Septiembre	Alta	13,500	S/. 13.56	S/. 183,070.60
Octubre	Baja	4,050	S/. 10.59	S/. 42,891.57
Noviembre	Baja	4,050	S/. 10.59	S/. 42,891.57
Diciembre	Alta	13,500	S/. 13.56	S/. 183,070.60
TOTAL ANUAL		85,050.00		S/. 1,055,380.48

En los precios de venta actual de las productoras de queso artesanal (quesos de 0.800kg) no está incluido el IGV a causa de su informalidad. Después de haber determinado nuestro valor venta, se le agregó el IGV para el cálculo del precio de venta.

Tabla 57: Precio de venta para queso de 1 kg. según temporada.

TEMPORADAS	VALOR VENTA	IGV 18%	PRECIO DE VENTA UNITARIO
Temporada Alta	S/. 13.56	S/. 2.44	S/. 16.00
Temporada Media	S/. 12.29	S/. 2.21	S/. 14.50
Temporada Baja	S/. 10.59	S/. 1.91	S/. 12.50

4.3.3.2 Gastos

Se calculó el promedio de los gastos administrativos y ventas que incurrirán, teniendo en cuenta la economía de la zona y considerando la cotizando de los precios a la fecha de investigación.

Cálculo de planilla de administración y ventas

Tabla 58: Planilla de administración y ventas.

Personal	Área	R.B.M	ASIG. FAM.	RB	GRATI	CTS	TOTAL REMUN.	DESCUENTOS DEL TRABAJADOR	NETO A PAGAR	APORTACIONES DEL EMPLEADOR
								O.N.P.		EsSalud
Administrador/ Contador	Administración	2,500.00	75.00	2,575.00	467.79	500.69	3,543.49	334.75	3,208.74	231.75
Cajero	Venta	1,000.00	75.00	1,075.00	195.29	209.03	1,479.32	139.75	1,339.57	96.75
Vendedor	Venta	1,000.00	75.00	1,075.00	195.29	209.03	1,479.32	139.75	1,339.57	96.75
Total		4,500.00	225.00	4,725.00	858.38	918.75	6,502.13	614.25	5,887.88	425.25

Los resultados de planilla se multiplicaron por los 12 meses para calcular los gastos anuales. Los gastos administrativos anuales por concepto del pago al Administrador/Contador asciende a S/. 45,302.83, mientras que los gastos de ventas anual del cajero y vendedor es equivalente a S/. 37,825.67.

Activos fijos

Para la ejecución de las operaciones de venta y administración se promedió el costo de activos destinándolo por área, considerando lo siguiente:

Tabla 59: Inmueble, maquinarias y equipos.

ACTIVOS FIJOS	INMUEBLES	MUEBLES Y ENSERES	EQUIPOS	TOTAL DE INVERSIÓN	DEFINICIÓN PARA DEPRECIACIÓN
TASA DE DEPRECIACIÓN	3%	10%	25%		
Construcción del área de ventas	S/. 20,000.00			S/. 20,000.00	Gasto de Ventas
Construcción del área de administración	S/. 25,000.00			S/. 25,000.00	Gasto Administrativo
Maquina registradora			S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	Gasto de Ventas
Computadora			S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	Gasto de Ventas
Computadora			S/. 2,000.00	S/. 2,000.00	Gasto Administrativo
2 Mostrador Congeladora		S/. 6,000.00		S/. 6,000.00	Gasto de Ventas
4 Repisas		S/. 3,200.00		S/. 3,200.00	Gasto de Ventas
2 Mesas para oficina		S/. 3,000.00		S/. 3,000.00	Gasto Administrativo
Muebles de espera		S/. 2,000.00		S/. 2,000.00	Gasto Administrativo
TV		S/. 1,500.00		S/. 1,500.00	Gasto Administrativo
Total	S/.45,000.00	S/.15,700.00	S/. 6,000.00	S/.66,700.00	

Los costos promedio de adquisición están cotizados a la fecha de la investigación, y ha sido clasificado de acuerdo al aporte por área para su posterior depreciación y destino al gasto.

Cálculo de depreciación.

Para el cálculo de la depreciación se han considerado las tasas establecidas por la Administración Tributaria; para años posteriores se deberá evaluar por un perito de acuerdo a su vida útil; además, se clasificó cada inmueble, maquinaria y equipo según destino al gasto.

Tabla 60: Depreciación anual de inmuebles, maquinarias y equipos y su clasificación según el gasto que corresponda.

ACTIVOS FIJOS	INMUEBLES	MUEBLES Y ENSERES	EQUIPOS	TOTAL DEPRECIACIÓN	GASTO ADMINISTRATIVO	GASTO DE VENTAS
TASA DE DEPRECIACIÓN	3%	10%	25%			
Construcción del área de ventas	S/. 600.00			S/. 600.00		S/. 600.00
Construcción del área de administración	S/. 750.00			S/. 750.00	S/. 750.00	
Maquina registradora			S/. 500.00	S/. 500.00		S/. 500.00
Computadora			S/. 500.00	S/. 500.00		S/. 500.00
Computadora			S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00	
2 Mostrador Congeladora		S/. 600.00		S/. 600.00		S/. 600.00
4 Repisas		S/. 320.00		S/. 320.00		S/. 320.00
2 Mesas para oficina		S/. 300.00		S/. 300.00	S/. 300.00	
Muebles de espera		S/. 200.00		S/. 200.00	S/. 200.00	
TV		S/. 150.00		S/. 150.00	S/. 150.00	
Total	S/. 1,350.00	S/. 1,570.00	S/. 1,500.00	S/. 4,420.00	S/. 1,900.00	S/. 2,520.00

Cálculo del consumo de energía y otros gastos.

Para el cálculo de energía se consideró el promedio de la suma, de la potencia de cada activo por área, y se multiplicó por las horas de consumo al año.

Tabla 61: Consumo de energía.

Departamentos	Potencia promedio de KW por el total de equipos	Horas año	Consumo de energía por equipos de iluminación
Administración	0.12	7200	S/. 604.80
Ventas	0.13	7200	S/. 982.80
Total	0.25	14400	S/. 1,587.60

Los otros gastos promedio en los que incurrirá la empresa, se ha multiplicado por los 12 meses para determinar el total de gastos anual.

Tabla 62: Otros gastos anuales.

DESCRIPCIÓN	GASTOS ADMINISTRATIVOS	GASTOS DE VENTAS	TOTAL
Gastos de Constitución	S/. 1,203.00		S/. 1,203.00
Publicidad Radial		S/. 1,200.00	S/. 1,200.00
Internet/Teléfono	S/. 780.00	S/. 780.00	S/. 1,560.00
Cable	S/. 360.00		S/. 360.00
Agua	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 1,200.00
Insumos	S/. 600.00	S/. 600.00	S/. 1,200.00
Otros	S/. 1,200.00	S/. 1,200.00	S/. 2,400.00
Total	S/. 3,540.00	S/. 4,380.00	S/. 7,920.00

Dependiendo de la necesidad de incurrir en gastos, se irán implementando a lo largo del desarrollo de la empresa.

Resumen de gastos.

Una vez calculado los gastos promedio y destinados por área (administración y ventas), se procedió a sumar; con el fin de obtener los gastos anuales.

Tabla 63: Resumen de gastos de administración y ventas.

GASTO	TOTAL ANUAL
Administrativo	S/. 51,347.63
Venta	S/. 45,708.47
Total	S/. 97,056.10

4.3.3.3 Estado de Resultados

El desarrollo de la propuesta se aterrizó al cálculo de la utilidad final; por lo que se determinó las ventas anuales en soles, y los gastos promedios que incurrirá la empresa.

Los costos fueron determinados por temporadas (en la investigación se muestra el detalle de la temporada alta, las demás fueron calculados independientemente siguiendo los mismo procedimientos). Las queseras ahora tendrán un sueldo fijo básico considerado como mano de obra, y acceso a mejoras profesionales mediante capacitaciones. La idea de la formalización tiende a expandir el producto y ser diversificado, considerando a la leche de vaca como materia prima. Finalmente, se deberá de cumplir con los reglamentos tributarios, principalmente con el pago del 30% por concepto de impuesto a la renta.

Tabla 64: Estado de resultados.

Ingresos de actividades ordinarias	2013 S/.
Ventas netas	1,055,380
Total ingresos de actividades ordinarias	1,055,380
Costo de ventas	914,942
Utilidad bruta	140,439
Gastos operativos	
Gastos de administración	(51,348)
Gastos de ventas	(45,708)
Utilidad de operación	43,383
Utilidad (pérdida) antes de impuesto a las ganancias	43,383
Impuesto a la renta (30%)	(13,015)
Utilidad (pérdida) neta	30,368

La venta de quesos elaborado por las 9 productoras artesanales, sólo se realiza en la Provincia de Santa Cruz, siendo ellas las únicas del mercado y compitiendo entre sí con el precio de venta. Ahora que estarán asociadas, generarán un monopolio en el mercado, convirtiéndose en las únicas en producir queso en la zona; debido a ello, se buscará la diversificación y expansión del producto a los lugares más cercanas como: Chota y Chiclayo.

V. CONCLUSIONES

El mejorar las posibilidades de inversión, beneficios tributarios, trabajar sin interrupciones ni problemas por omitir la Ley; es mediante la opción de formalizarse bajo la Ley MYPE, y así acogerse a todos los beneficios que brinda el Estado, contribuyendo con el bienestar social de cada una de las queseras artesanales de la provincia de Santa Cruz, Departamento de Cajamarca; siguiendo el cumplimiento de toda la normativa actual que rigen a las empresas. El panorama actual de informalidad en la zona es desalentador, por lo que nos motiva a impulsar un crecimiento guiado en la búsqueda de expansión y mejora de la localidad.

Las productoras en su mayoría desconocen todos los beneficios que se obtienen al formalizarse, esto está basado en los resultados; debido que, el 100% no tiene conocimiento o forma de acceso a la información, a causa que la entidad tributaria (SUNAT), no cuenta con instalaciones en la provincia de Santa Cruz, menos aún con una unidad móvil que pueda realizar alguna campaña de concientización masiva a la población, el porcentaje mencionado líneas arriba, es el resultado para todas las preguntas relacionadas al conocimiento de formalización. Lo que no es desconocido para ellas, son los temas de venta; entre ellos, el colocar su producto fuera del mercado local mediante la exportación. A través de la propuesta de formalizarse se les dará las capacitaciones necesarias, con la intención de diversificar y expandir el producto a zonas cercanas.

La determinación de los costos por proceso, nos llevó a calcular el costo de producción; estableciendo medidas de control en el consumo de “Materia Prima”, con el único fin de obtener una mayor rentabilidad;

además, considerando que en la actualidad, las ganancias por productora está sujeta a ventas por temporada, haciendo que su economía sea poco estable; planteando considerarlas como “Mano de Obra Directa”, con esta medida, ellas no sólo tendrán un sueldo fijo, sino que estarán en constante capacitación. La investigación se desarrolló para mejorar el proceso, mediante el diseño de “activos fijos” que ayuden a tener mayor productividad, permitiendo tomar mejores decisiones durante o después de la elaboración del queso fresco.

El 78% de las productoras de queso artesanal desarrollan en la actualidad el acopio y compra de leche, debido que el rendimiento de las vacas no son lo suficiente para cubrir su demanda; en tal sentido, el 11% simplemente acopia la leche, afirmando tener mayor facilidad de ofrecer su producto al mercado, estableciendo precios que obligan a las demás productoras a negociar un precio de mercado, y finalmente el 11% compra la materia prima. En su totalidad las productoras indican que es más factible producir queso costeadando la materia prima.

Para tener una mayor competitividad, se necesita la capacitación a las productoras en la elaboración de diversos productos que pueden derivar de la leche de vaca, con el fin de establecer un mayor mercado. Creando la pequeña fábrica de queso artesanal en la provincia de Santa Cruz, se estará dando un valor agregado al producto, al tener los cuidados higiénicos, precio y peso razonable, garantizando su adquisición.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alarco, G & Anderson, C. (2011). Competitividad y Desarrollo. MetroColor S.A.: Lima.

Aquino, C y Piscocoya, C. (2011). Proponer un sistema de acumulación de costos por proceso para la producción del frijol de palo en la empresa agroindustrial procesadora SAC – Departamento de Lambayeque 2008 – 2009 (tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Lima, Perú.

Baldera, B. (2009). Análisis del eslabón productivo de la cadena de Leche Fresca en la Provincia de Chiclayo. Caso SONAGAN (tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Lambayeque, Perú.

Calleja, T. (2010). Competitividad y Modelo de Sociedad. Universidad de Navarra, S.A.: España.

Chávez, R. (2009). Costos en la Producción de Leche Fresca “Establo Montenegro” (tesis de pregrado). Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Lambayeque, Perú.

Cohen, S., Teece, D., Tyson, L., y Zysman, U.; (1984). Universidad de California, Berkeley. N/n: California

Chávez, R. (2009). Costos en la Producción de Leche Fresca “Establo Montenegro” (tesis de pregrado). Universidad

Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo, Lambayeque, Perú.

European Competitiveness Report.; (2000). European Competitiveness Report. N/n: Europa.

Feurer. R. y Chaharbaghi, K.; (1994). Decisión Administrativa. N/n: n/n.

Hansen, D. & Mowen, M. (1996). Administración de Costos: Contabilidad y control. México: International Thomson Editores, S.A. de C.V.

Lindegaard, E. & Gálvez, G. (2004). Contabilidad de Gestión: Presupuestaria y de Costos. Sección 8. España: Oceano Grupo Editorial S.A.

Ministerio de la Producción del Perú. (2012). Crecemype La Web del Empresario MYPE. Perú: CTB Perú. Recuperado de <http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-mi-empresa/formalizacion.pdf>

Oficina Internacional del Trabajo. (2003). Paraguay: Empleo y protección social: Desafíos institucionales para reducir la pobreza. Primera Edición. Paraguay

Pabón, H. (2012). Fundamentos de costos. Alfaomega: Bogotá

Porter. E. (2012). Estrategias Competitivas. Lavel S.A.: Madrid

- Real Academia Española. (2010). Diccionario de la lengua española [versión electrónica]. Dictionary of the Spanish Language, <http://buscon.rae.es/drae/srv/search?val=formaliz%Elis>
- Sánchez, Á. (2007). Gestión empresarial, relaciones de poder, liderazgo, conflicto e intereses en una organización financiera colombiana. Madrid, España: Eumed.net
- Santa Cruz, A. & Coca, L. (2007). Contabilización de Costos de Importación y Exportación. Perú: Pacifico Editores.
- Santa Cruz, A. & Torres, M. (2008). Tratado de Contabilidad de Costos. Primer Tomo. Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Santa Cruz, A. & Torres, M. (2008). Tratado de Contabilidad de Costos. Segundo Tomo. Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
- Santos, S. (2000). Contabilidad de costos enfoque peruano – internacional. Universidad Peruana Unión: Lima.

ANEXOS



Anexo 01: Guía de entrevista dirigida a las productoras de queso artesanal.

- I. Objetivo: Recoger información sobre tratamiento actual de costos y manejo materia prima de las productoras de queso artesanal.

- II. Instrucciones: Estimadas productoras sírvase a responder las siguientes interrogantes objetivamente.

- III. Información General:
 - Zona de Residencial.
 - Edad.....
 - Grado o Estudio académico.....

- IV. Items:
 1. ¿Conoce usted cuánto gana diariamente por sus ventas realizadas?
 -
 -

 2. ¿Sabe cuánto gasta para producir un kilo de queso?
 -
 -

3. ¿La leche la acopia o la compra?

.....
.....

4. ¿Si es que la compra cuanto es el costo de la leche por litro?

.....
.....

5. ¿Cuántos quesos promedio vende diario?

.....
.....

6. ¿Cuántos quesos promedio produce al día?

.....
.....

7. ¿Si no vende todo su producto, que hace con el?

.....
.....

8. ¿Usted produce todo su queso o compra quesos hechos?

.....
.....

9. ¿En qué temporada se vende más quesos?

.....
.....

10. ¿Cuentan con algún establecimiento para vender el queso?

.....
.....

¡GRACIAS POR SU APOYO!

SIXTO ENMANUEL

GIANCARLOS IVAN



Anexo 02: Guía de entrevista dirigida a la productoras de Queso Artesanal.

I. Objetivo: Recoger información sobre situación actual de formalización en las productoras de queso artesanal, provincia de Santa Cruz.

II. Instrucciones: Estimadas productoras sírvase a responder las siguientes interrogantes objetivamente.

III. Información General:

Zona de Residencial.

Edad.....

Grado o Estudio académico.....

IV. Items:

1. ¿Sabe usted que beneficios tendría si su empresa es formal?

.....

2. ¿Cree que si se formaliza como una empresa con las demás productoras venderán más?

.....

3. ¿Conoce usted acerca de la Ley MYPES o Agrario?

.....
.....

4. ¿Sabe que teniendo acceso a la formalización podría exportar su producto?

.....
.....

5. ¿Usted cree que al formalizarse con sus demás productoras el precio del queso será menos?

.....
.....

¡GRACIAS POR SU APOYO!

SIXTO ENMANUEL

GIANCARLOS IVAN



Anexo 03: Guía de entrevista dirigida a las productoras de Queso Artesanal.

I. Objetivo: Recoger información sobre los parámetros de competitividad y rentabilidad del producto.

II. Instrucciones: Estimadas productoras sírvase a responder las siguientes interrogantes objetivamente.

III. Información General:

Zona de Residencial.

Edad.....

Grado o Estudio académico.....

IV. Items:

1. ¿Cómo cree que ganaría más, comprando la leche o teniendo su propio ganado?

.....

2. ¿Cree que el crear una pequeña fábrica de queso donde ustedes produzcan será rentable?

.....

3. ¿Qué le parece la idea de que la Municipalidad de Santa Cruz, financie la creación de una pequeña fábrica y puesto de venta de queso?

.....
.....

4. ¿Considera usted que vender sus quesos fuera de la zona, sería mucho más rentable?

.....
.....

5. ¿Qué le gustaría como productora tener, para vender y producir más su queso?

.....
.....

¡GRACIAS POR SU APOYO!

SIXTO ENMANUEL

GIANCARLOS IVAN



Anexo 04: Guía de encuesta dirigida a las productoras de Queso Artesanal.

- I. Objetivo: Recoger información de forma cuantitativa sobre los factores de situación actual de formalización, competitividad del producto y tratamiento actual de costos.

- II. Instrucciones: Estimadas productoras sírvase a responder las siguientes interrogantes objetivamente marcando con un aspa la respuesta que es correcta para usted.

- III. Items:
 1. Edad: _____

 2. ¿Conoce usted cuánto gana diariamente por sus ventas realizadas?
 - a. SI b. NO

 3. ¿Sabe cuánto gasta para producir queso?
 - a. SI b. NO

 4. ¿La leche la acopia o la compra?
 - a. ACOPIA b. COMPRA c. ACOPIA Y COMPRA

5. ¿Cuentan con algún establecimiento para vender el queso?

a. SI b. NO

6. ¿Sabe usted que beneficios tendría si su empresa es formal?

a. SI b. NO

7. ¿Cree que si se formaliza como una empresa con las demás productoras venderán más?

a. SI b. NO

8. ¿Conoce usted acerca de la ley MYPE o Agrario?

a. SI b. NO

9. ¿Sabe que teniendo acceso a la formalización podría exportar su producto?

a. SI b. NO

10. ¿Usted cree que al formalizarse con sus demás productoras el precio del queso será menos?

a. SI b. NO

11. ¿Cómo cree que ganaría más, comprando la leche o teniendo su propio ganado?

- a. COMPRANDO LA LECHE b. TENIENDO SU GANADO

12. ¿Cree que el crear una pequeña fábrica de queso donde ustedes produzcan será rentable?

- a. SI b. NO

13. ¿considera usted que vender sus quesos fuera de la zona sería mucho más rentable?

- a. SI b. NO

¡GRACIAS POR SU APOYO!

SIXTO ENMANUEL

GIANCARLOS IVAN