



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y  
FINANZAS**

**“IMPLEMENTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTOS EN UNA  
EMPRESA DE SERIGRAFÍA EN EL DISTRITO DE CHOSICA -  
LIMA”**

Trabajo de investigación para optar el grado académico de:  
BACHILLER EN CONTABILIDAD Y FINANZAS

Presentado por:

Araceli Yezmin Zeballos Zavala (0000-0001-8746-194X)

Lima – Perú

2022

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

**ANEXO 6**

**ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR PROFESOR DEL CURSO**

Fecha: 23/07/2022

El profesor del curso evaluador del trabajo de investigación de Bachiller:

Mg. Richard Alejandro Aguirre Camarena

En el curso de:

Seminario de Tesis I

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

Implementación de un sistema de costos en una empresa de Serigrafía en el Distrito de Chosica - Lima

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100072046	Araceli Yezmin Zeballos Zavala

Para optar al grado de Bachiller en: **Contabilidad y Finanzas** en la carrera de **Contabilidad y Finanzas**, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACION	
100072046	Araceli Yezmin Zeballos Zavala	Aprobado ( 17 )	Desaprobado ( )

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.



Mg. Richard Alejandro Aguirre Camarena

**INDICE**

<b>DEDICATORIA.....</b>	<b>VI</b>
<b>RESUMEN EJECUTIVO .....</b>	<b>VII</b>
<b>INTRODUCCION.....</b>	<b>VIII</b>
<b>Capítulo 1 : DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA.....</b>	<b>IX</b>
1.1 Análisis de la empresa.....	IX
1.1.1 Organigrama de la empresa de serigrafía.....	IX
1.1.2 Foda de esta empresa de serigrafía .....	XI
1.2 Plan estratégico de la empresa .....	XIII
1.2.1 Visión.....	XIII
1.2.2 Misión .....	XIII
1.2.3 Objetivos estratégicos .....	XIV
1.2.4 Estrategia del negocio.....	XIV
1.2.5 Fuentes generadoras de la ventaja competitiva .....	XV
1.2.6 Matriz del perfil competitivo .....	XV
<b>Capítulo 2 : PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....</b>	<b>XIX</b>
2.1. Realidad problemática.....	XIX
2.2. Objetivos .....	XIX
2.2.1 Objetivo General.....	XIX
2.2.2 Objetivos Específicos .....	XIX
2.3. Antecedentes .....	XX
<b>Capítulo 3 : MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>XXI</b>
3.1. Sistema de costos.....	XXI
3.2. Contabilidad de costos .....	XXIII
3.3. Estudio de mercado .....	XXIV
3.3.1. Aspectos para analizar .....	XXIV
3.3.2. Cálculo de mercado .....	XXV
3.4. Determinación del precio.....	XXVI
<b>Capítulo 4 : METODOLOGÍA .....</b>	<b>XXVII</b>
4.1. Población .....	XXVII
4.1.1. Clientes Externos .....	XXVII
4.1.2. Clientes Internos.....	XXVII
4.2. Técnicas e instrumentos.....	XXVIII

4.2.1. Entrevista Diagnostica .....	XXVIII
4.3. Controles patrimoniales .....	XXIX
<b>Capítulo 5 : SISTEMA DE COSTOS .....</b>	<b>XXX</b>
5.1 Implementación del sistema de costos.....	XXX
5.1.1 Costeo por orden de producción .....	XXX
5.2 Hoja de costos .....	XXXI
5.3 Comparación de los costos por producto al aplicar el sistema.....	XXXIII
5.3.1 Costo Indirecto de Fabricación CIF .....	XXXIII
5.3.2 Estado de Material Directo Consumido.....	XXXIV
5.3.3 Estado de Costo de Envases Culminados.....	XXXIV
5.3.4 Estado de Costo de Ventas .....	XXXV
5.4 Cálculo comparativo del precio.....	XXXV
5.1 Estado de resultados .....	XXXVII
5.2 Asientos contables .....	XXXVII
5.3 Aplicación del sistema de costos.....	XXXIX
<b>CONCLUSION.....</b>	<b>XLII</b>
<b>RECOMENDACIONES .....</b>	<b>XLIII</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>XLIV</b>

#### INDICE DE FIGURAS

Figura 1: Organigrama General de la Empresa de serigrafia .....	X
Figura 2: Macroproceso de la Empresa de serigrafia.....	XVIII
Figura 3: Hoja de costos Orden de servicio serigrafia.....	XXXII

**INDICE DE TABLAS**

Tabla 1:	FODA de la Empresa solinse que realiza serigrafia .....	XII
Tabla 2:	MPC Matriz de Perfil Competitivo .....	XVII
Tabla 3:	Estudios de mercado de la Empresa SOLINSE E.I.R.L. ....	XXIV
Tabla 4:	Estudios de mercado de los competidores de una empresa de serigrafia	XXV
Tabla 5:	Entrevista al Gerente.....	XXVIII
Tabla 6:	Costo Indirecto de Fabricación (CIF) .....	XXXIII
Tabla 7:	Estado de Material Directo Consumido .....	XXXIV
Tabla 8:	Estado de Costo de Envases Culminados.....	XXXIV
Tabla 9:	Estado de Costo de Venta .....	XXXV
Tabla 10:	Costo de Personal Obrero Mensual .....	XXXVI
Tabla 11:	Estado de resultados .....	XXXVII
Tabla 12:	Asientos contables .....	XXXVIII
Tabla 13:	Procedimiento a seguir para la realización del sistema de costos .....	XLI

**INDICE DE GRAFICOS**

Grafico 1:	Estudios de mercado de los competidores de las empresas de serigrafia	XXVI
------------	---	------

## DEDICATORIA

*Primeramente, agradecer a Dios por que sin él no tendríamos la fuerza y la salud en esta pandemia que estamos pasando a nivel mundial, a mis padres que son el motivo que me impulsa día a día a ser una mujer de bien y a mi profesor por brindarme la orientación y apoyo por tenerme paciencia en el desarrollo de este proyecto.*

## RESUMEN EJECUTIVO

En el capítulo uno se definió todos los datos fundamentales del proyecto realizado datos como información esencial con respecto al rubro averiguado, incluyendo el organigrama de funciones, foda con todas sus estrategias bien planteadas, los objetivos que tiene la empresa para lograr cumplir sus metas en un tiempo esperado.

En el capítulo dos se detecta el problema esencial que tiene la empresa para lo cual se ve necesario implementar un sistema de costos y se definen los objetivos claros de la empresa y se da a conocer información sobre lo que se averiguara según autores.

En el capítulo tres es donde se pondrá en marcha la implementación del sistema de sistema de costos, Esperamos que mejoren todos los flujos de información con la creación de un plan de costos y ayude a evaluar si los gastos realizados en la empresa de serigrafía sean de mucho beneficio para la empresa.

En el capítulo cuatro básicamente se hace el estudio del mercado con los competidores y se evalúa porque es necesario la implementación del sistema de costos para ellos se desarrolla la técnica de la entrevista a la gerencia, esto brindara un diagnostico ya que permite saber la situación real que está pasando la empresa sin llevar un sistema de costos.

Por último, en el capítulo cinco se implementa el sistema de costos evaluando todos los puntos a analizar y se compara los resultados considerando si fue lo esperado para que el negocio siga en marcha sin problemas con los registros pertinentes para poder tener una información clara.

## INTRODUCCION

En el capítulo uno se realizó un foda para analizar las fortalezas, oportunidades, debilidad y amenazas en la empresa en sí y considerando las estrategias planteadas para superar cada amenaza y tomarlo como un ejemplo y mejorarlo cada vez más para ello realizamos una descripción de la empresa indicando su estructura organizacional, las áreas afectadas por ellos hemos visto necesario la implementación de un sistema de costos que ayude a llevar un buen control de ello y evaluar si el servicio que se realiza es rentable tanto para la empresa.

En el capítulo dos se tiene bien claros los objetivos de la empresa y se tiene una meta clara para poder alcanzar y con la información conseguida con respecto a ese servicio se evalúa que decidir con respecto a la mejora.

En el capítulo tres determinamos que sistema de costos implementaremos y que costos llevara eso investigar y averiguar a la competencia estudiando todos sus movimientos en el mercado y decidir si es necesario brindar un valor agregado al servicio que brinda dicha empresa.

En el capítulo cuatro decidimos como buen control de sus finanzas en general es esencial para cualquier empresa porque así se tiene bien controlado los gastos de la organización y si el servicio que se brinda es rentable o no.

En el capítulo cinco ponemos en marcha el sistema monitoreándolo y dándole el seguimiento que se requiere con los flujos de información y los cuadros contables necesarios para la empresa y que todo sea esencial en el proceso de la implementación del sistema de costos.



## Capítulo 1 : DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

### 1.1 Análisis de la empresa

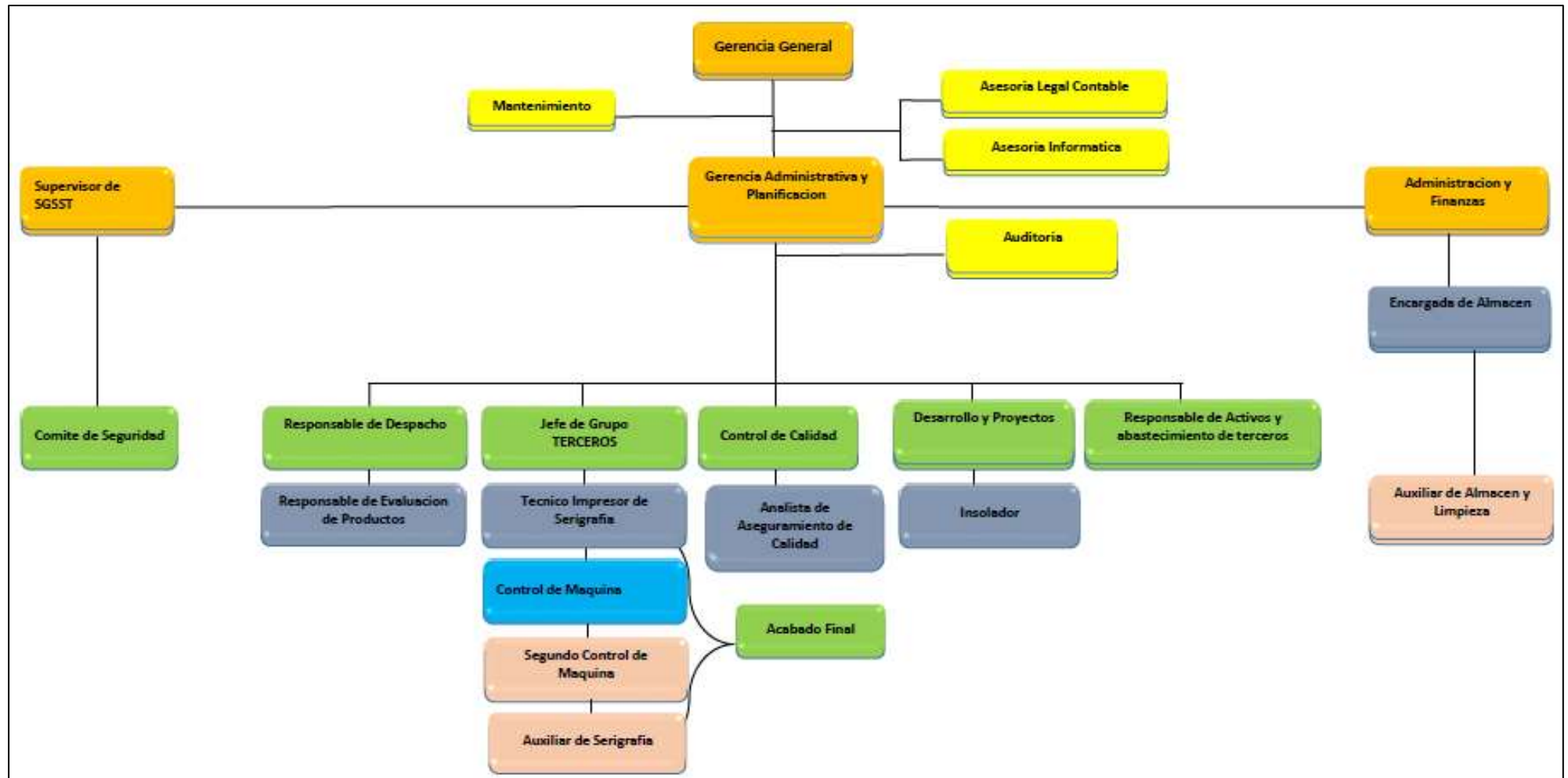
La serigrafía es un sistema de impresión (Pintado) en envases de plásticos, siendo una las principales funciones de una empresa, por lo cual se necesita que tenga años de experiencia en la técnica de la Serigrafía de envases plásticos. Trabajar con diversos sectores de la industria como: Cosméticos, Productos Químicos y Farmacéuticos, Pinturas, Productos de Consumo y Publicitarios. Cuentan con dos amplias sedes y personal experimentado lo cual le ha permitido contar con reconocimiento en su sector. Además, usa técnicas como la Cuatricromía y complementos como el Hot Stamping.

Con el paso del tiempo, la prestación del servicio ha tenido más acogida y la competitividad del sector hace que la aceleración de los procesos sea una necesidad para seguir a la vanguardia con las nuevas tecnologías; es por ello que el procesamiento de la información para agilizar la labor del área administrativa, se sigue teniendo deficiencias siendo una vulnerabilidad no solo para la empresa, sino para los involucrados dentro del mismo; puesto que la falta de implementación tecnológica y de seguridad afectara en la pérdida de información, robo de procesos importantes para la empresa, información de los clientes que trabajan con la empresa, entre otros.

#### 1.1.1 Organigrama de la empresa de serigrafía

En esta figura se detalle el organigrama de una empresa de serigrafía y como es el proceso que lleva para realizar un buen servicio y en óptimas condiciones.

Figura 1: Organigrama General de la Empresa de serigrafía



Fuente: Elaboración propia

### 1.1.2 Foda de esta empresa de serigrafía

Se muestra el FODA de la empresa Solinse el cual realiza el servicio de serigrafía en plásticos, teniendo fortaleza, oportunidades, Debilidades y Amenazas, los cuales generan estrategias para poder posicionarse en el mercado.

Estrategias planteadas en el foda:

1. Demostrar que el capital humano y el avance tecnológico lograra que la empresa cumpla sus objetivos.
2. La calidad del servicio asegura que el trabajo en equipo será el que llevará a la empresa por un buen rumbo.
3. Se implementará un sistema de datos para un respaldo y evitar el robo de información.
4. Se mejorará y implementará el sistema de costos para llevar todos los gastos ingresos y egresos de la empresa.
5. Brindar siempre un valor agregado al servicio que brindamos puesto que el cliente si se siente satisfecho será un cliente fiel.
6. La calidad que brinda el servicio garantiza que es un producto en buenas condiciones y ser reconocido en el país.
7. Llevar siempre un inventario actualizado y registrado para llevar un mejor control en la empresa.
8. Evaluar constantemente a los proveedores para decidir si realmente está cumpliendo en brindar un buen producto para serigrafía.

Tabla 1: FODA de la Empresa solinse que realiza serigrafía



	<b>FORTALEZAS</b>	<b>DEBILIDADES</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Años de experiencia.</li> <li>2. Personal calificado.</li> <li>3. Producto culminado y garantizado.</li> <li>4. Buena aptitud para satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Tiene vulnerabilidad en la protección de datos.</li> <li>2. Falta de un sistema de costos</li> <li>3. No tener un sistema integrado de la empresa que lleve el control de todo.</li> <li>4. Tener más pérdidas que ganancias por no llevar un buen control en la empresa.</li> </ol>
<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>ESTRATEGIA FO</b>	<b>ESTRATEGIA DO</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Constantes avances e innovaciones permanente.</li> <li>2. Brindar la oportunidad de crecimiento laboral y profesional al personal de la empresa.</li> <li>3. Trabajo en equipo con las habilidades de la empresa.</li> <li>4. Aceptación fácil de los servicios.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Demostrar que el capital humano y el avance tecnológico lograra que la empresa cumpla sus objetivos (F2-O1).</li> <li>2. La calidad del servicio asegura que el trabajo en equipo será el que llevará a la empresa por un buen rumbo (F4-O2).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Se implementará un sistema de datos para un respaldo y evitar el robo de información (D1-O1).</li> <li>2. Se mejorará y implementará el sistema de costos para llevar todos los gastos ingresos y egresos de la empresa (D2-O1).</li> </ol>
<b>AMENAZAS</b>	<b>ESTRATEGIA FA</b>	<b>ESTRATEGIA DA</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Trabajar con productos que no sean de buena calidad para realizar el servicio de serigrafía.</li> <li>2. Que la competencia no sea leal y que haiga plagio en métodos de trabajo.</li> <li>3. Hurto de mercadería, insumos, herramientas y información.</li> <li>4. Entrada de nuevos competidores.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Brindar siempre un valor agregado al servicio que brindamos puesto que el cliente si se siente satisfecho será un cliente fiel (F1-A3).</li> <li>2. La calidad que brinda el servicio garantiza que es un producto en buenas condiciones y ser reconocido en el país (F3-A2).</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Llevar siempre un inventario actualizado y registrado para llevar un mejor control en la empresa (D3-A3).</li> <li>2. Evaluar constantemente a los proveedores para decidir si realmente está cumpliendo en brindar un buen producto para serigrafía (D4-A1).</li> </ol>

Fuente: Elaboración propia

## 1.2 Plan estratégico de la empresa

Consta en realizar la serigrafía en todo tipo de envases, si bien es cierto se encuentra aplicada al público en general, pero está concentrada en las personas que desean dar una personalización al producto que tienen en mente para promocionar un producto o negocio y la serigrafía forma parte de esa idea de inicio de un emprendimiento.

### 1.2.1 Visión

“Ser una empresa líder en serigrafía del Perú, prestando un servicio satisfactorio y con los mejores estándares de calidad del mercado.”

Si se brinda un servicio tal y cual solicita el cliente y con la calidad que se requiere se logra lo planificado.

### 1.2.2 Misión

“Ser una de las empresas con mayor liderazgo y competitividad en la industria serigráfica, brindando un servicio con todos los estándares de calidad y teniendo satisfecho a los clientes.”

Un cliente satisfecho refleja que la empresa está brindando un buen servicio y abriéndose paso en el mercado con los competidores.

### 1.2.3 Objetivos estratégicos

La empresa de serigrafía tiene sus objetivos claros los cuales le permitirán tener un buen lugar en el mercado logrando posicionarse como uno de los mejores, logrando innovar siempre brindando un valor agregado a su producto y aumentando su cartera de clientes, con ello se ha propuesto el desarrolla un plan de costos en una empresa de serigrafía para evaluar si los gastos son de beneficio.

- Lograr una sobrevivir en el mercado teniendo más participaciones en los años siguientes.
- Incrementar las ventas anuales en los 5 años siguientes.

### 1.2.4 Estrategia del negocio

Esto básicamente se basa en trabajar revisando y actualizándonos en las marcas y publicidad, para de ese modo desarrollar las mejores estrategias publicitarias que nos ayudarán a llegar a nuestro mercado objetivo. El tema de precios se evalúa y se calcula de acorde al precio que ofrece el mercado y brindando facilidades de pago al cliente.

- Aumentar su participación en el mercado competitivo.
- Mantener los precios, pero siempre brindando la misma calidad de servicio.
- Ampliar los servicios a brindar y en que envases se realiza.

### 1.2.5 Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

Actualmente el servicio de serigrafía es muy solicitado en el país ya que cumple los estándares de calidad y demostrando porque sigue vigente en el mercado ya que practican las normas ISO y cumplen por brindar el servicio que solicita el cliente.

En la serigrafía se tiene que contar con un excelente capital humano para que desarrollan el proceso adecuadamente, tener un excelente servicio que garantiza que el trabajo de serigrafía es un buen método de promoción.

### 1.2.6 Matriz del perfil competitivo

En la Matriz del perfil competitivo (MPC) analizada se muestra a las empresas líderes en el mercado y a la competencia que tendría y por tal motivo implementaríamos el sistema de costo para mejorar todos los aspectos más débiles.






Basándonos en los factores claves y críticos para el éxito en el cual la empresa SOLINSE han mostrado un liderazgo en el mercado de la serigrafía ya que cuenta con:

**Fortalezas principales:** Los cuales lo hace líder en el rubro de serigrafía en las que mostramos a continuación se optimo el más alto puntaje 4.

- **Red de ventas:** reconocida por su buen servicio de calidad con las empresas de plásticos del mercado.
- **Línea de productos:** brinda servicio para todos los envases a serigrafiar y en todo tipo de materiales.
- **Personal:** es más calificado para las funciones a realizar.
- **Acceso a proveedores:** contacto continuo y solicitud de pedidos, monitoreo del mismo.
- **Marketing:** por todas las redes sociales y páginas de internet.
- **Antigüedad:** 12 años de liderazgo que avalan su trabajo.
- **Grupo económico:** un solo dueño el cual tiene sus finanzas estables.
- **Alianzas o Partners:** con plásticos nacionales empresa líder en el rubro.
- **Sistema de distribución:** no solo reciben los envases también los entrega en buenas condiciones y en un tiempo muy rápido de entrega.



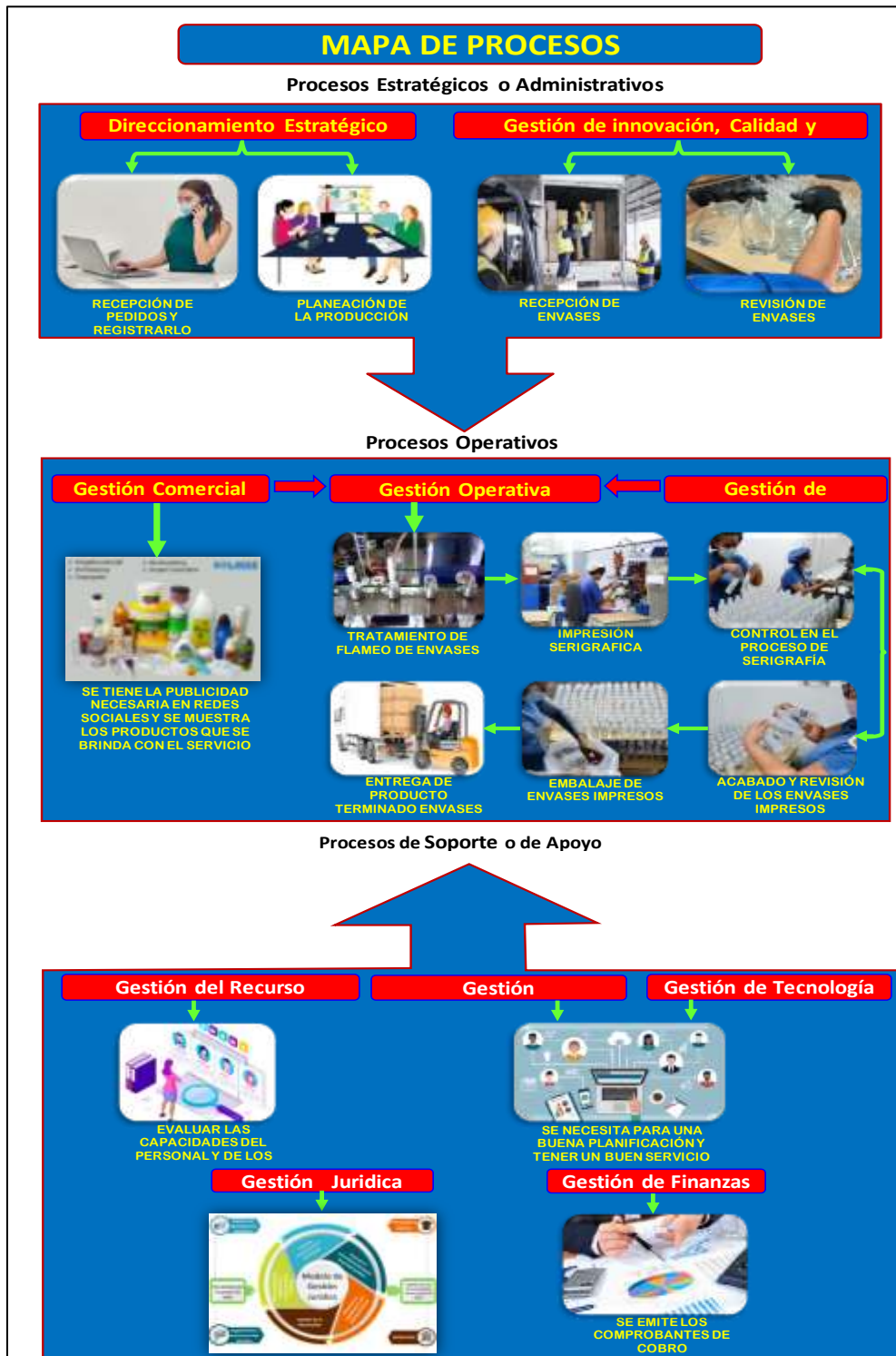
Tabla 2: MPC Matriz de Perfil Competitivo

Matriz de Perfil Competitivo (MPC)												
												
Nro	Factores Claves o Críticos para el éxito	Peso	Valor	Poderación	Valor	Poderación	Valor	Poderación	Valor	Poderación	Valor	Poderación
1	Red de ventas	10%	4	10.00	4	10.00	2	8.00	3	9.00	1	6.00
2	Línea de productos	10%	4	10.00	3	9.00	2	8.00	2	7.00	3	8.00
3	Patentes y marcas	5%	3	9.00	3	9.00	1	5.00	1	6.00	1	4.00
4	Equipo de gestión	10%	2	8.00	3	9.00	3	9.00	2	8.00	2	9.00
5	Personal	15%	4	10.00	2	8.00	4	10.00	4	10.00	4	10.00
6	Acceso a proveedores	5%	4	10.00	3	9.00	3	9.00	3	9.00	3	8.00
7	Tecnología	15%	1	7.00	4	10.00	2	8.00	4	10.00	3	8.00
8	Marketing	5%	4	10.00	3	9.00	2	8.00	3	9.00	3	8.00
9	Antigüedad	5%	4	10.00	2	8.00	1	5.00	1	6.00	1	4.00
10	Grupo económico	5%	4	10.00	4	10.00	2	8.00	1	4.00	2	9.00
11	Alianzas o Partners	5%	4	10.00	4	10.00	3	9.00	2	8.00	1	4.00
12	Sistema de distribución	10%	4	10.00	4	10.00	3	9.00	3	9.00	3	8.00
			<b>100%</b>	<b>84.00</b>	<b>81.00</b>	<b>70.00</b>	<b>74.00</b>	<b>65.00</b>				
<p><b>Donde Valor :</b>                      Fortaleza Principal (4)      Fortaleza Menor (3)      Debilidad Menor (2)      Debilidad Principal (1)</p>												

Fuente: Elaboración propia

Macroproceso de la empresa de serigrafía

Figura 2: Macroproceso de la Empresa de serigrafía



Fuente: Elaboración propia

## Capítulo 2 : PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 2.1. Realidad problemática

Implementaríamos un sistema de sistema de costos puesto es lo que necesita primordialmente seria de mucha ayuda ya que con eso tendremos todo en regla y con mucho más control en toda la empresa puesto que tenemos resultados esperados y posicionarnos en el mercado ya que la serigrafía es una publicidad en todo artículo en general.

Si bien es cierto la serigrafía es lo que consta en pintado de envases de plásticos y diferentes tipos de envases dando lugar y complaciendo los requerimientos de los clientes, se aplica en diversas industrias como: Cosméticos, Productos Químicos y Farmacéuticos, Pinturas, Productos de Consumo y Publicitarios. Este rubro está siendo muy reconocido en su sector y usa técnicas como la Cuatricomía y complementos como el Hot Stamping.

### 2.2. Objetivos

#### 2.2.1 Objetivo General

Determinar e implementar un buen sistema que nos proporcione los costos de la empresa en una manera prudente para tomar las mejores decisiones en la empresa de serigrafía.

#### 2.2.2 Objetivos Específicos

- Hacer una evaluación en la empresa de serigrafía para saber el funcionamiento de todos los procesos financieros y económicos, con el propósito de establecer si los recursos son bien usados.

- Determinar las distintas actividades que se hacen en una empresa de serigrafía y así estableceremos el plan de costo que permitirá un buen control de esto.
- Determinar y plantear el plan de costos que este regulado de la mejor forma a la empresa, tomando en consideración los parámetros más importantes a analizar.
- Estudiar los cambios en los resultados, mediante comparaciones anuales y mensuales y definir si obtienen los resultados esperados.

### 2.3. Antecedentes

Este tipo de servicio de serigrafía de envases plásticos, Trabaja con diversos sectores de la industria como: Cosméticos, Productos Químicos y Farmacéuticos, Pinturas, Productos de Consumo y Publicitarios. Cuentan con dos amplias sedes y personal experimentado lo cual le ha permitido contar con reconocimiento en su sector. Además, usa técnicas como la Cuatricomía y complementos como el Hot Stamping. Con el paso del tiempo, la prestación del servicio ha tenido más acogida y la competitividad del sector hace que la aceleración de los procesos sea una necesidad para seguir a la vanguardia con las nuevas tecnologías; es por ello que el procesamiento de la información para agilizar la labor del área administrativa, se sigue teniendo deficiencias siendo una vulnerabilidad no solo para la empresa, sino para los involucrados dentro del mismo; puesto que la falta de implementación tecnológica y de seguridad afectara en la pérdida de información, robo de procesos importantes para la empresa, información de los clientes que trabajan con la empresa, entre otros.

## Capítulo 3 : MARCO TEÓRICO

### 3.1. Sistema de costos

Según menciona (Jimenez Sanchez, 2016) , esta empresa que estudio no contaba con un plan de sistema de costos que permitía obtener un buen control de todo el dinero que contaba, Teniendo por consecuencia que la empresa no se dé cuenta de aquellos clientes, tipos de líneas de negocio o productos que sean muy rentables. Por tal motivo la adquisición de un sistema de costos ayudara a la empresa el monitoreo y seguimiento de los objetivos estratégicos propuestos para la administración, colocándose como un elemento clave para la tomar las mejores decisiones en la organización.

Según menciona (Jimenez Sanchez, 2016) , En la empresa que investigo dio por concluido que era necesario diseñar un sistema de costeo para buscar la mejor administración del negocio, teniendo en cuenta la información contable y financiera y que esta a su vez sea confiable para la toma de decisiones en la gerencia de la empresa, primeramente se hizo un diagnóstico enfocado en los procesos de la empresa y el plan de costo brindado, por último se procedió a su diseño para lo cual se empleó una herramienta ofimática para manejo de la información con el costo.

(Sanchez, 2016), el objetivo que tenía era elaborar un sistema de costos para esta empresa siempre en busca de la mejora del negocio, siempre teniendo en cuenta el buen potencial del crecimiento del mercado y la necesidad de contar con los datos contables y financieros sea verídico y rápida para tomar las mejores decisiones en la empresa. Se realizó un análisis enfocado en tener conocimiento de los flujos procesos de la empresa, cuando ya se tenía definido el sistema se procedió a diseñar la herramienta informática para el manejo del sistema de costos siempre teniendo presente los productos con mayor rotación en el mercado.

Este sistema de costos está basado en las actividades que permiten relacionar las actividades que realiza el negocio, para definir quienes traen beneficio a la empresa y por consiguiente no se puede eliminar.

Se tomará como un ejemplo para la elaboración del sistema de costos tomando en consideración en cuenta las funciones del libro de Douglas T, Hicks titulado “El sistema de costos basado en las actividades (ABC), guía para su implementación en pequeñas y medianas empresas”, por tal nos enseña unos pasos el cual está basado en la elaboración del siguiente sistema:

- 1)** Reconocer y precisa las actividades más resaltantes.
- 2)** Acondicionar los roles por cada departamento de costos.
- 3)** Establecer los elementos que componen los costos.
- 4)** distribución de costos y detallar lo que inicia esto.

### 3.2. Contabilidad de costos

Según indica (Economipedia, 2022), también reconocido como contabilidad analítica, es una forma de una técnica contable y espera tener resultados que permitan que la información que tengan sean datos reales de los productos fabricados. El objetivo de este tipo de contabilidad es el control administrativo y esto se espera tener un resultado con una gran ganancia m para el negocio o la empresa.

Esto tiene como fines los puntos que se detallan a continuación:

- Analizar el costo al producir el servicio con el fin de tener un buen precio de venta.
- Llevar bien los cuadros con los Kardex ya que si incurre en error afectara a los costos en general y para una elaboración correcta del balance general.
- Definir el costo del servicio prestado para de tal modo poder definir la ganancia o pérdida del periodo y tener los estados de resultados esperados.
- Tener un sistema se mucha ayuda en la planeación y control de todo lo que conlleva el costeo de la producción.
- Adquirir más información de costos para realizar el análisis económico y esto ayude en la toma de decisiones.



### 3.3. Estudio de mercado

Realizamos el estudio de mercado con los competidores puesto que el proyecto es de una implementación de mejora, para una empresa de serigrafía.

#### 3.3.1. Aspectos para analizar

Realizamos el análisis según los puntos más débiles que veamos en la empresa de serigrafía en la que implementaremos el sistema de costo, a continuación, se ve el estudio de mercado realizado, en el cual veremos todos los aspectos realizados.

Tabla 3: Estudios de mercado de la Empresa SOLINSE E.I.R.L.

<b>PRODUCTO: SERVICIO DE SERIGRAFÍA</b>	<b>MERCADO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El servicio de serigrafía consiste en la impresión de gráficos en superficies textiles, plásticos, etc.</li> <li>• Este servicio tiene una buena aceptación donde se observa alta demanda en diferentes distritos de Lima.</li> <li>• A diferencia de otras empresas competidores la Empresa SOLINSE destaca por su prestigio y calidad.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuenta con un transporte para la entrega de la mercadería al cliente</li> <li>• Realiza la distribución de su servicio a tiempo.</li> <li>• La empresa brinda servicios tercerizados.</li> <li>• Cuenta con dos sedes: Los Olivos y Huachipa, donde se realiza el servicio y la entrega.</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia



### 3.3.2. Cálculo de mercado

Cálculo de estudio de mercado de los competidores con la visión del público objetivo de una empresa de serigrafía el cual es el elemento esencial de cada empresa

Tabla 4: Estudios de mercado de los competidores de una empresa de serigrafía

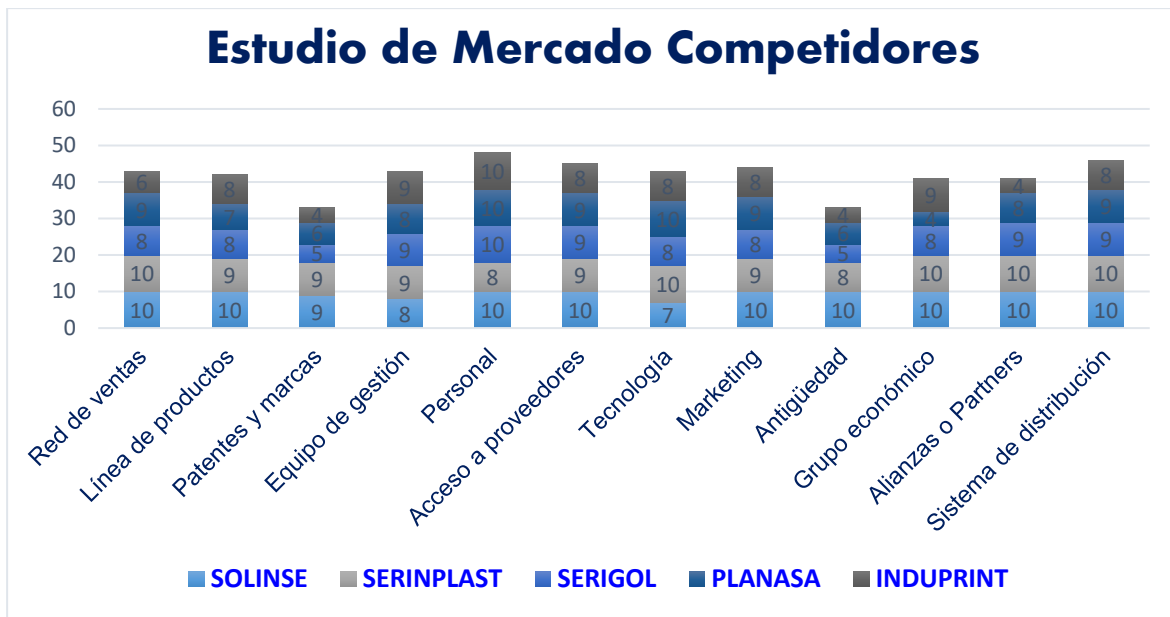
## Estudio de mercado de los Competidores

### Percepción Público Objetivo

Puntuar de 1 a 10 para nuestra empresa y para cada competidor						
CARACTERÍSTICAS	SOLINSE	COMPETIDORES				MEDIA
		DISGRAF PE	SERINPLAST	PLANSA	INDUPRINT	
Red de ventas	10	10	8	9	6	8.60
Línea de productos	10	9	8	7	8	8.40
Patentes y marcas	9	9	5	6	4	6.60
Equipo de gestión	8	9	9	8	9	8.60
Personal	10	8	10	10	10	9.60
Acceso a proveedores	10	9	9	9	8	9.00
Tecnología	7	10	8	10	8	8.60
Marketing	10	9	8	9	8	8.80
Antigüedad	10	8	5	6	4	6.60
Grupo económico	10	10	8	4	9	8.20
Alianzas o Partners	10	10	9	8	4	8.20
Sistema de distribución	10	10	9	9	8	9.20
<b>TOTAL PUNTOS</b>	<b>114.0</b>	<b>111.0</b>	<b>96.0</b>	<b>95.0</b>	<b>86.0</b>	<b>100.4</b>

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1: Estudios de mercado de los competidores de las empresas de serigrafía



Fuente: Elaboración propia

### 3.4. Determinación del precio

Se realizan las evaluaciones económicas para dar por definido si la viabilidad económica es financiada por los recursos de la misma empresa.

Determinar que el proyecto requiera de financiación externa, tampoco con entidades financieras, debe de contar con recursos en caja para atender todas las salidas de dinero en las ejecuciones de todas las actividades de la empresa.

Según señala (Lluncor Escorza, 2019) indican que una determinación de precio no solo es tener los costos sino incluir todos los factores en general de la empresa, más sin embargo es de gran beneficio para el análisis del mismo.

La mayoría de empresas deciden tomar los precios llevando como ejemplo el precio en el mercado y de la competencia, sacando todos los análisis y definiendo cual es el precio idóneo para el público en general.

## Capítulo 4 : METODOLOGÍA

### 4.1. Población

#### 4.1.1. Clientes Externos

Estos clientes se trabajan con las cotizaciones por el servicio y las órdenes de compra requeridas para el servicio prestado, se revisa bien todas las cláusulas de las ordenes antes de ser aceptadas ya que si no es correcto se puede tener un reclamo de algún cliente, poniendo en claro cuál es el servicio esencial que se brinda que es la serigrafía.

#### 4.1.2. Clientes Internos

Llegan a ser los miembros de la organización los cuales son los beneficiados en la implementación de un modelo de costo que implemente la empresa apoyará el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la organización y son los siguientes:

- Departamento de contabilidad y costos
- Departamento Comercial y de Mercadeo
- Gerencia
- Junta directiva

#### 4.2. Técnicas e instrumentos

Emplearemos este instrumento para análisis y definir si la implementación de este plan de costos es el más adecuado para la empresa de serigrafía.

##### 4.2.1. Entrevista Diagnostica

La técnica que emplearemos será la entrevista a la gerencia, esto ayudará mucho en el diagnostico ya que permite saber la situación real que está pasando la empresa sin llevar un sistema de costos.

A continuación, se muestra los resultados obtenidos luego de realizar la entrevista.

Tabla 5: Entrevista al Gerente

<b>Pregunta</b>	<b>Respuesta</b>
<i>¿De qué forma actualmente se realiza el control de los costos en la empresa?</i>	Indica que solamente se hace mediante los registros contables tanto de ventas y compras, de esa forma se ven si hay pérdidas y ganancias y se hace solo cuando se solicita por gerencia.
<i>¿Es accesible para usted el control que llevan de los costos y gastos en la empresa?</i>	Señala que no tiene acceso a eso, porque no tiene mucho conocimiento de tecnología, solo le brindan los datos cuando los solicita, pero no veo el detalle ya que no comprende bien le dan una explicación palabreada.
<i>¿Le parece necesario un sistema de costos para el manejo de la empresa?</i>	Si le parece necesario porque quiere saber en forma rápida y segura los resultados de los costos en general que tiene todos los servicios, accesorios, insumos, suministros, etc. Si son reales o están sobregirados, puesto que quiere saber si el dinero que paga por cada uno de esos conceptos son bien usados.
<i>¿Si tuviera un sistema de costos quien se encargaría de controlarlo y darle los informes?</i>	Confía que sería la persona encargada de sus finanzas la cual es la que lleva su contabilidad e igual tratara de modernizarse para manejarlo el también.
<i>¿Sera un sistema Creado o comprado?</i>	Decidió que sería un sistema hecho por el área de tecnología de la empresa puesto que desea que tenga todos lo necesario que desea llevar el control de toda la empresa.

Fuente: Elaboración propia

Después de esta entrevista concluimos que el gerente no está al tanto al detalle de toda la finanza de su empresa y aparte es porque quizás no está muy a la vanguardia con respectó a registros y flujos de información contable de su empresa, el sistema de costos le permitirá tener la información real de los gastos de la empresa, así como decidir en que invertir y a que clientes brindar un buen servicio por que cubren los costos y dejan más ganancias.

#### 4.3. Controles patrimoniales

Como su mismo nombre lo indica los controles patrimoniales tiene como rol llevar una administración y control en el patrimonio de todos los bienes, también se coordina y supervisa el mantenimiento y seguridad de lo que el patrimonio con las coordinaciones de las normas vigentes.

Si bien es cierto todas las entidades en general tienen que llevar un control patrimonial, para así cumplir con el estado del país al que pertenece y así planificar y definir si los bienes en general forman parte de la empresa.

## Capítulo 5 : SISTEMA DE COSTOS

### 5.1 Implementación del sistema de costos

En este punto decidiremos el sistema de costos a aplicar y que se adapte a las actividades de la empresa, para ello el sistema más adecuado es sistema de costos por órdenes de trabajo ya que básicamente la serigrafía es tercerizado y por tal motivo el cliente envía una orden de trabajo y con eso se hace toda la programación de la producción viendo y evaluando las fechas de entregas para brindarle al cliente y quedar satisfecho con eso.

Este sistema de costos ayudará a evaluar qué precios se brindará al servicio ofrecido desde el momento que el cliente solicita el servicio y envía la orden de compra el cual procede a ser registrado en el flujo de producción y ser planificado en producción para ser entregado a la brevedad.

Por consiguiente, evaluaremos los materiales directo, el personal que brinda el servicio directo y todo concerniente a gastos de forma diversa de los insumos a usar, cada uno en su respectivo control y revisado en el proceso, el objetivo principal es que mejore el proceso productivo por la implementación este sistema para analizar en general los costos.

#### 5.1.1 Costeo por orden de producción

Concuerda con el servicio que se brinda ya que puede controlar la dificultad, porque todo el proceso productivo es netamente realizado por pedidos

solicitados por los clientes, se factura según los requerimientos del cliente, siempre se cumple los requisitos y estándares de calidad que solicita la orden de compra recibida por gerencia, también para que se ingrese a producción se genera una orden de compra para los terceros que brindan el servicio de serigrafía.

## 5.2 Hoja de costos

La hoja de costos que implementaremos será una Orden de Compra, tal como detalla a continuación lleva todos los datos de la persona que se emitirá la orden de servicio, Indica los montos a cobrar por el servicio realizado, queda estipulado y tiene clausulas como todos documentos los cuales se respeta y se tiene que cumplir tal cual fue lo acordado:

1. Adjuntar esta Orden de Compra a la Guía de Remisión y Factura correspondiente para su recepción.
2. No se aceptan productos: dañados, en cantidad mayor a la indicada a esta orden o que no se ajusten a la descripción indicada. Dichos productos serán devueltos y/o recuperados siendo responsabilidad del proveedor el transporte y gastos.
3. No acepta mayores precios, ni modificaciones a las condiciones estipuladas en esta Orden de Compra. En caso contrario, comunicarse con la persona encargada.
4. Agradecemos no girar letras de cambio con vencimiento los días sábados, domingos o feriados.
5. Cumplir con la fecha de entrega indicada.

Figura 3: Hoja de costos Orden de servicio serigrafía

# Serigrafía

Serigrafías.....EIRL  
UCV .. Lte .. Huaycán Zona .. - Ate Lima  
RUC 20.....  
Telef: 485-6702  
e-mail: .....  
www.solinse.com.pe

## ORDEN DE SERVICIO Nº 22H-00033

Proveedor :	Fecha Emisión :
RUC :	Fecha Entrega :
Dirección :	Referencia :
Atención :	
Forma de Pago : Crédito o al Contado	Moneda : Soles

Por medio de la presente solicitamos el Servicio de Impresion de lo siguiente:

ITEM	CÓDIGO	ENVASE	DESCRIPCIÓN	OT	CANTIDAD	V. VENTA	TOTAL
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
						V. VENTA	0.00
						IGV 18%	0.00
						TOTAL	0.00

Atentamente,

\_\_\_\_\_  
Zeballos Zavala, Araceli  
SOLINSE EIRL

\_\_\_\_\_  
Aceptante:  
DNI:

- Adjuntar esta Orden de Compra a la Guia de Remisión y Factura correspondiente para su recepción.
- No se aceptan productos: dañados, en cantidad mayor a la indicada a esta orden o que no se ajusten a la descripción indicada.  
Dichos productos serán devueltos y/o recuperados siendo responsabilidad del proveedor el transporte y gastos.
- No acepta mayores precios, ni modificaciones a las condiciones estipuladas en esta Orden de Compra.  
En caso contrario, comunicarse con la persona encargada.
- Agradecemos no girar letras de cambio con vencimiento los días sábados, domingos o feriados.
- Cumplir con la fecha de entrega indicada.

Fuente: Elaboración propia



5.3 Comparación de los costos por producto al aplicar el sistema

En los cuadros detallados a continuación se ve reflejado Todos los costos que lleva la empresa en general:

5.3.1 Costo Indirecto de Fabricación CIF

En este punto se indica todos los costos en general por porcentajes y montos que se paga al mes a cada empleado y los beneficios correspondientes de cada uno, así como otros Costos de servicios que lleva la empresa.

Tabla 6: Costo Indirecto de Fabricación (CIF)

**Costos Indirectos de Fabricación (CIF)**

**1. Material Indirecto (MI) Consumido**

Inv. Inicial de MI	2,000
Compras netas de MI	-
<b>MI disponible</b>	<b>2,000</b>
Inv. Final de MI	2,000
<b>MI Consumido</b>	<b>-</b>

**2. Mano de Obra Indirecta (MOI)**

Sueldo bruto de MOI	C. Total
Encargado de manten.	3,000
Encargado de CC	1,500
Gerente de Producción	2,000
<b>Sueldo bruto de MOI</b>	<b>6,500</b>
Cargas sociales	2924.35
<b>Costo total de MOI</b>	<b>9,424.35</b>

**3. Otros CIF**

Concepto	C. Total
Seguro de planta	1,500
Energía eléctrica	2,500
Depreciación producción	7,087.08
<b>Costo otros CIF</b>	<b>11,087.08</b>

<b>TOTAL CIF</b>	<b>20,511.43</b>
------------------	------------------

Concepto	C. Total	%
Sueldo bruto		100%
Cargas sociales		44.99%
<b>Costo total de MO</b>		<b>144.99%</b>

Cargas Sociales	Producción	Adm/Vtas
Aportes	%	%
Essalud	9%	9%
SCTR	0.53%	0.00%
Senati	0.75%	0.75%
<b>Provisiones</b>		
Gratificaciones	16.66%	16.66%
CTS	9.72%	9.72%
Vacaciones	8.33%	8.33%
<b>Total Cargas Sociales</b>	<b>44.99%</b>	<b>44.46%</b>

### 5.3.2 Estado de Material Directo Consumido

En este caso si es material consumido para la impresión en serigrafía está el detalle en general tanto las compras en general mensualmente que realiza la empresa.

Tabla 7: Estado de Material Directo Consumido

#### 1 Estado de Material Directo (MD) Consumido

Concepto	Cantidad	C. Unitario	C. total
Inventario inicial de MD	125	60.00	7,500.00
(+) Compras Netas de MD	6,068		311,622.00
<b>(=) MD Disponible para la producción</b>	<b>6,193</b>		<b>319,122.00</b>
(-) Inventario final de MD	493		7,929.38
<b>(=) MD Consumido</b>	<b>5,700</b>		<b>311,192.62</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.3.3 Estado de Costo de Envases Culminados

Detallamos el costo total del servicio brindado en este caso ya que la serigrafía es un servicio a brindar y acá detallamos el servicio a brindar y sus costos en general.

Tabla 8: Estado de Costo de Envases Culminados

#### 2 Estado de Costo de Productos Terminados

Concepto	C. total
(+) Costeo inicial de envases en realización	8000
(+) Costo de producción	<b>897,165.05</b>
A. MD Consumido	311,192.62
B. Mano de obra directa (MOD)	565,461.00
C. Costos Indirectos de Fabricación	20,511.43
<b>(=) Kardex Disponible para la producción (*)</b>	<b>905,165.05</b>
(-) Kardex culminado de envases en Proceso	4,000.00
<b>(=) Costo de envases culminados</b>	<b>901,165.05</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.3.4 Estado de Costo de Ventas

Indicamos el costo de ventas que tendrá cada servicio realizado y por cuantas cantidades ya que esta detallado todos los costos en general, tenemos el inventario tanto inicial como final de los productos culminados y los costos de ventas como resultados acordes a todo.

Tabla 9: Estado de Costo de Venta

<b>3 Estado de Costo de Ventas</b>				
	<b>Concepto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>C. Unitario</b>	<b>C. total</b>
	Inventario inicial de productos culminados	0	0.00	-
(+)	Costo de Productos Terminados	6,000	150.194175	901,165.05
(=)	<b>PT disponibles para la venta</b>	<b>6,000</b>	150.194175	<b>901,165.05</b>
(-)	Inventario final de productos culminados	0	150.194175	-
(=)	<b>Costo de ventas</b>	<b>1,250</b>	150.194175	<b>187,742.72</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.4 Cálculo comparativo del precio

Realizamos esto para evaluar los resultados que se obtienen en la realización e este plan de costos, como su mismo nombre dice se comparan todos los costos en general y analizado y estipulado por el gerente de la empresa.

Tabla 10: Costo de Personal Obrero Mensual

<b>COSTO DE MANO DE OBRA (MENSUAL) S/.</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>%</b>	<b>COSTO DE PRODUCCION</b>		<b>G. ADM.</b>	<b>G.VTAS</b>
		<b>MOD</b>	<b>MOI</b>		
<b>OBREROS</b>					
<b>Salario básico</b>					
1 obrero (40 soles diarios / 30 días) (con hijos)		1,200.00			
<b>Asignación familiar</b>					
(10% del RMV = S/ 102.5)		102.50			
<b>EMPLEADOS</b>					
<b>Sueldo básico</b>					
Gerente de Administración (s/hijos/S/.4000)				4,000.00	
Ingenieros de Planta (c/hijos/S/.3000)			3,000.00		
<b>Asignación familiar (10% del RMV = S/ 102.5)</b>			102.50		
<b>Sub-total Remunerac.</b>		<b>1,302.50</b>	<b>3,102.50</b>	<b>4,000.00</b>	<b>-</b>
<b>CARGAS SOCIALES</b>					
<b>Vacaciones (1/12)</b>	8.33%	108.50	258.44	333.20	
<b>CTS (1/12)</b>	8.33%	108.50	258.44	333.20	
<b>Gratificaciones (2/12)</b>	16.67%	217.13	517.19	666.80	
<b>Essalud</b>	9.00%	117.23	279.23	360.00	
<b>Senati</b>	0.75%	9.77	23.27		
<b>Accidente de trabajo (*)</b>	5.00%	65.13	155.13		
<b>TOTAL C.SOCIALES</b>	<b>48.08%</b>	<b>626.24</b>	<b>1,491.68</b>	<b>1,693.20</b>	<b>-</b>
<b>COSTO TOTAL M.Obra</b>		<b>1,928.74</b>	<b>4,594.18</b>	<b>5,693.20</b>	<b>-</b>

(\*) Nota:

La tasa de accidente de trabajo es variable, depende del tipo de riesgo al que está expuesto el trabajador.  
En el curso vamos a trabajar con la tasa del 5%.

Fuente: Elaboración propia

## 5.1 Estado de resultados

Acá vemos todos lo que logro alcanzar la empresa durante el periodo contable investigado incluyendo todos los conceptos, gastos, utilidades, ingresos y egresos. Teniendo como resultado la Utilidad Neta al terminar el ejercicio contable.

Tabla 11: Estado de resultados

<b>4 Estado de Resultados</b>	
<b>Concepto</b>	<b>V. Total</b>
Ventas	281,614.08
(-) Costo de ventas	187,742.72
(=) <b>Utilidad Bruta</b>	<b>93,871.36</b>
(-) Gastos Administrativos	10,684.00
(-) Gastos de Ventas	27,377.23
(=) <b>Utilidad Operativa</b>	<b>55,810.12</b>
(+) Ingresos Financieros	0
(-) Gastos por deuda financiera	0
(+) Otros Ingresos	0
(-) Otros egresos	0
(=) <b>Utilidad antes de las participaciones y impuestos</b>	<b>55,810.12</b>
(-) Participaciones (10%)	5,581.01
(=) <b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>50,229.11</b>
(-) Impuesto a la Renta (29.5%)	14,817.59
(=) <b>Utilidad Neta</b>	<b>35,411.52</b>

Fuente: Elaboración propia

## 5.2 Asientos contables

Una vez terminado todos los registros procedemos a realizar los Asientos contables donde se detalla todas las partidas y detallando cada movimiento por fecha y en la cuenta contable que corresponda según el PCG.

Tabla 12: Asientos contables

ASIENTOS CONTABLES DE COSTOS	DEBE	HABER
<u>1</u>		
COMPRAS	311,622.00	
*Materia Prima Productos Manufacturados		
TRIBUTOS	56,091.96	
IGV		
CUENTAS x PAGAR COMERCIALES		367,713.96
<b><i>Por la compra de MP incurrida en el mes Mayo/18</i></b>		
<u>2</u>		
MATERIA PRIMAS	311,622.00	
*Materia Prima Productos Manufacturados		
VARIACION DE EXISTENCIAS		311,622.00
*Materia Prima Productos Manufacturados		
<b><i>Por el ingreso de MP al almacén</i></b>		
<u>3</u>		
VARIACION DE EXISTENCIAS	311,192.62	
*Materia Prima Productos Manufacturados		
MATERIA PRIMAS		311,192.62
*Materia Prima Productos Manufacturados		
<b><i>Por el consumo de MP incurrida</i></b>		
<u>4</u>		
GASTOS DE PERSONAL	565,461.00	
TRIBUTOS		73,509.93
REMUNERACIONES x PAGAR		491,951.07
<b><i>Por la Mano de Obra empleada</i></b>		
<u>5</u>		
VARIACION DE EXISTENCIAS -SumInistros		-
SUMINISTROS		-
<b><i>Por el consumo de suministros</i></b>		
<u>6</u>		
GASTOS DE PERSONAL	9,424.35	
TRIBUTOS		1,225.17
REMUNERACIONES x PAGAR		8,199.18
<b><i>Por la Mano de Obra Indirecta empleada</i></b>		
<u>7</u>		
GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS	4,000.00	
VALUACION DE ACTIVOS-Depreciacion	7,087.08	
TRIBUTOS	720.00	
IGV		
CUENTAS x PAGAR COMERCIALES		4,720.00
DEPRECIACION y AMORTIZACION ACUMULADA		7,087.08
<b><i>Por Los otros CIF incurrido</i></b>		
<u>8</u>		

COSTO DE PRODUCCION		897,165.05	
MD	311,192.62		
MOD	565,461.00		
CIF	20,511.43		
CARGAS IMPUTABLES CUENTA DE COSTOS			897,165.05
<b><i>Por el Costo de Produccion del mes de Mayo/18</i></b>			
	<u>9</u>		
PRODUCCION TERMINADA		901,165.05	
VARIACION DE PRODUCCION TERMINADA			901,165.05
<b><i>Por el Ingreso de PT</i></b>			
	<u>10</u>		
CUENTAS X COBRAR COMERCIALES		332,304.61	
*Facturas x cobrar			
VENTAS DE PRODUCCION TERMINADA			281,614.08
*Venta de Productos terminados			
TRIBUTOS			50,690.53
IGV			
<b><i>Por la venta de las 1200 unidades</i></b>			
	<u>11</u>		
COSTO DE VENTAS		187,742.72	
* Productos terminados			
PRODUCCION TERMINADA			187,742.72
<b><i>Por el Costo de la Produccion Terminada vendida de las 1250 unidades</i></b>			

### 5.3 Aplicación del sistema de costos

Este sistema que aplicaremos es lo más idóneo ya que la empresa es una empresa que brinda un servicio por lo cual el plan de costos por órdenes de producción es lo más adecuado para esta empresa, puesto que así sabremos cual será la parte que está flaqueando la empresa porque tendremos evaluado todos los flujos de costos.

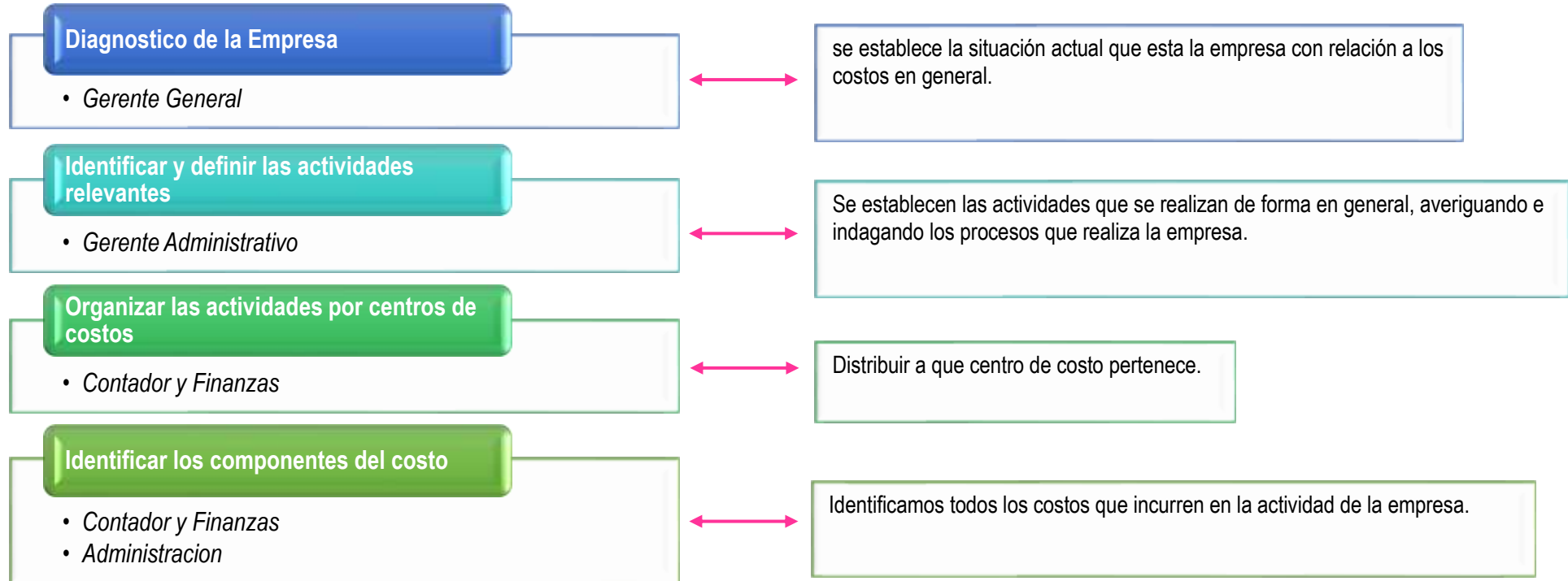
Sera de mucha ventaja conocer los costos exactos de cada servicio que brinda y los gastos y ganancias que tiene cada uno de este servicio y si el tiempo que se efectúa en entregarlo es el adecuado para toda la empresa, con todo esto lograremos saber si las ganancias son las idóneas para lo brindado o se está teniendo perdidas.

Tendremos este procedimiento que demuestra los pasos que seguiremos para ver si el sistema de costos a implementar es el adecuado para ello evaluaremos todos estos puntos:

- Se realizará un diagnóstico de la empresa
- Se identificarán y se definirán las funciones de la empresa.
- Se organizará las actividades por cada centro de costos o área de costos.
- Se identificará los componentes de costos.



Tabla 13: Procedimiento a seguir para la realización del sistema de costos



Fuente: Elaboración propia

## CONCLUSION

- Si se identifica y se hace el diagnóstico de la empresa permite establecer la realidad de la empresa con respecto a todo el manejo de costos, por tal motivo definen la necesidad de implementar un sistema de costos pero que tenga acceso fácil y práctico para tener los resultados cuando lo necesiten.
- Si se realiza un buen control del manejo en todos los gastos etc., esto no afectará mucho a los costos para lo cual se realizan todos los procesos necesarios para el negocio, para ello se implementará este sistema de costos para llevar el seguimiento y por tal se espera la mejora continua de la empresa.
- Este sistema de costos no funcionará por sí solo se necesita el compromiso de todos los miembros de la empresa y de la gerencia para que pueda cumplir sus objetivos, el de brindar la información de forma confiable y veraz para que puedan tomar las mejores decisiones.
- Se concluye que si una empresa lleva un buen control de este sistema implementado tendrá el control de todo el negocio y ver si realmente puede invertir en lo que necesite para que tenga un crecimiento en el mercado de forma general y este bien posicionado y sea más rentable.

## RECOMENDACIONES

- Se recomienda a la gerencia hacer seguimiento cada cierto tiempo por el momento de forma trimestral para la actualización del sistema de costos, evaluando todos los cambios de su desempeño y si brinda los resultados esperados para la gestión de más gastos en general.
- Si recomienda siempre actualizar el sistema cuantas veces sea necesario y llevar el control y seguimiento continuo, con ello estar seguros si está generando los resultados esperados en la empresa de serigrafía.
- Es recomendable siempre que todos tengamos al menos la noción de cómo llevar el control de costos de un negocio o una empresa, es necesario que todo interactúen para que la información está clara y confiable y esto sirve de apoyo para la gerencia.
- Se recomienda siempre estar al pendiente de todo con respecto a las finanzas de una empresa y si es necesario añadir nuevos programas o flujos tecnológicos que ayuden a llevar un mejor control no solo de las finanzas de la empresa sino de todo en general y así ser los líderes en el mercado.

**BIBLIOGRAFIA**

- Economipedia. (jueves de mayo de 2022). *Economipedia haciendo facil la economia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/contabilidad-de-costes.html>
- <https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/urp/1464/aplicaci%3%93n%20del%20an%3%81lisis%20e%20interpretaci%3%93n%20de%20los%20estados%20financieros%20y%20su%20incidencia%20para%20la%20toma%20.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- Eirl, s. (15 de mayo de 2022). *Datos de una empresa de serigrafia*. Obtenido de <https://www.universidadperu.com/empresas/soluciones-integrales-serigraficas-empresa-individual-de-responsabilidad-limitada-solinse.php>
- Jimenez sanchez, d. J. (2016). Diseño e implementación de modelo de costos para la empresa colaciones el manjar. *Trabajo presentado como requisito principal para optar al título de*.
- <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/748/iba%3%91ez%20samanez%20flor%20-%20pdf.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2325/edgard%20barrios\\_tesis\\_titulo%20profesional\\_2019.pdf?sequence=1&isallowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2325/edgard%20barrios_tesis_titulo%20profesional_2019.pdf?sequence=1&isallowed=y)
- <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1511/1/ta0024.pdf>
- Lluncor escorza, c. I. (2019). Costo de producción y fijación de precios. En c. I. Lluncor escorza.
- Lopez flores, b. Y. (2015). *Implementación del sistema de costos abc para industrias dedicadas a la serigrafía en el estampado de productos promocionales*

Centroamerica. Ltda, i. D. (2015). *Nataly consuelo barragan viancha*. Colombia.

- Morales, c. S. (2018). Diseño e implementación de modelo de costos para empresa seguridad urbana esu. *Trabajo presentado como requisito principal para optar al título de.*
- Sanchez, d. J. (2016). *Diseño e implementacion de una estructura de costos para la empresa colaboraciones el manjar*. Lima.
- <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/unc/1739/tesis%20arana%20pa%20redes%20abelardo.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/unc/3545/el%20an%c3%a1lisis%20financiero%20como%20instrumento%20para%20la%20toma%20de%20decisiones%20gerenciales%20en%20la%20cl%c3%adnica%20laur.pdf?sequence=1&isallowed=y>
- File:///c:/users/sony/desktop/ucv/ciclo%20vi/financiamiento%20analysis%20for%20decision-making/semana%202/tapia\_jose.pdf
- Sanchez, d. J. (2016). Diseño implementacion de una estructura de costos para la empresa colaciones el manjar. *Trabajo para optar por el titulo de ingeniero industrial.*
- Serigrafia. (06 de junio de 2022). *Tintas para serigrafia*. Obtenido de jaime a chavez:  
[https://www.google.com/search?q=serigrafia&sxsrf=aliczsbks\\_nqjlvuv0i3jcx\\_tj1a7cqng:1656521370945&ei=h4k8yqeeota45oup6by](https://www.google.com/search?q=serigrafia&sxsrf=aliczsbks_nqjlvuv0i3jcx_tj1a7cqng:1656521370945&ei=h4k8yqeeota45oup6by)