

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES



**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL
TITULO PROFESIONAL DE CONTADOR PUBLICO**

**“SISTEMA DE COSTEO DE PRODUCCIÓN
EN LA EMPRESA BOMBONERIA
DIPERUGIA S.A.C. “**

AUTOR: JUAN ANTONIO IZQUIERDO AMAYA

**Callao, 2023
PERÚ**

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Juan Antonio Izquierdo Amaya".

Juan Antonio Izquierdo Amaya
Bachiller en Contabilidad

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Mg. CPC. Manuel Fernández Chaparro".

Mg. CPC. Manuel Fernández Chaparro
Asesor

**SISTEMA DE COSTEO DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA BOMBONERIA
DIPERUGIA S.A.C**

AUTOR: JUAN ANTONIO IZQUIERDO AMAYA

HOJA DE REFERENCIA DEL JURADO Y APROBACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO:

- | | |
|---------------------------------------|------------------|
| • MG. ROGELIO CESAR, CACEDA AYLLON | PRESIDENTE |
| • MG. LUIS ENRIQUE, VERASTEGUI MATTOS | SECRETARIO |
| • MG. LUIS EDUARDO, ROMERO DUEÑEZ | MIEMBRO VOCAL |
| • MG. EFRAIN PABLO, DE LA CRUZ GAONA | MIEMBRO SUPLENTE |

ASESOR:

MG. MANUEL ERNESTO FERNANDEZ CHAPARRO

- N° DE LIBRO 01
- N° DE FOLIO 3
- N° DE INCISO 14

ACTA DE EXPOSICIÓN N° 005-2023-01-CT-TSP/UNAC/FCC.

FECHA DE SUSTENTACIÓN: 10 DE JUNIO DEL 2023

RESOLUCIÓN DE CONSEJO DE FACULTAD N° 211-2023-CFCC/TR-DS.

FEHCA DE RESOLUCIÓN: 07 DE JUNIO DEL 2023.



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

Ciclo Taller de Trabajo de Suficiencia Profesional 2023-1

"Año de La Unidad, La Paz y el Desarrollo"



ACTA DE EXPOSICIÓN N°005-2023-01-CT-TSP/UNAC/FCC
DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LIBRO N°01 FOLIO N°3 INC. 14 del ACTA N°005-2023-01 DE EXPOSICIÓN DEL TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

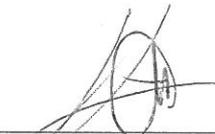
A los 10 días del mes de junio, del año 2023, siendo las 11:15 horas, se reunieron, en el auditorio de la Facultad de Ciencias Contables, el JURADO DE SUSTENTACIÓN DEL CICLO TALLER DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL 2023-01, para la obtención del TÍTULO profesional de Contador Público de la Facultad de Ciencias Contables conformado por los siguientes docentes ordinarios de la Universidad Nacional del Callao:

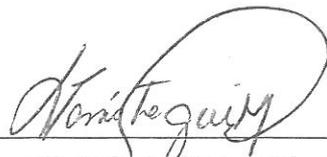
MG. ROGELIO CESAR, CACEDA AYLLÓN, : PRESIDENTE
MG. LUIS ENRIQUE, VERASTEGUI MATTOS ; SECRETARIO
MG. LUIS EDUARDO, ROMERO DUEÑEZ : MIEMBRO VOCAL
MG. EFRAIN PABLO, DE LA CRUZ GAONA : MIEMBRO SUPLENTE
MG. MANUEL ERNESTO, FERNANDEZ : ASESOR
CHAPARRO

Previa lectura de la Resolución de Consejo de Facultad N°211-2023-CFCC/TR-DS, de fecha 07 de junio del 2023, de la designación del Jurado de Sustentación del Trabajo de Suficiencia Profesional 2023-01, se da inicio al acto de exposición del Bachiller: IZQUIERDO AMAYA, JUAN ANTONIO; quien habiendo cumplido con los requisitos para optar el Título Profesional de Contador Público expone el informe titulado: "SISTEMA DE COSTEO DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA BOMBONERIA DIPERUGIA S.A.C.", cumpliendo con la exposición en acto público, de manera presencial.

Con el quórum reglamentario de ley, se da inició a la exposición de conformidad con lo establecido por el Reglamento de Grados y Títulos de pregrado vigente. Luego de la exposición, y la absolución de las preguntas formuladas por el Jurado y efectuadas las deliberaciones pertinentes, acordó:

Dar por APROBADO con la escala de calificación cualitativa EXCELENTE y la calificación cuantitativa Dieciocho, del presente Informe, conforme a lo dispuesto en el Art. 27 del Reglamento de Grados y Títulos de la UNAC, aprobado por Resolución de Consejo Universitario N° 099-2021-CU, del 30 de junio del 2021.


MG. ROGELIO CESAR, CACEDA AYLLÓN
Presidente


MG. LUIS ENRIQUE, VERASTEGUI MATTOS
Secretario


MG. LUIS EDUARDO, ROMERO DUEÑEZ
Vocal


MG. EFRAIN PABLO, DE LA CRUZ GAONA
Miembro Suplente



“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

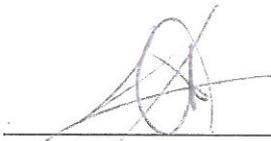
**INFORME FAVORABLE DE LA EXPOSICIÓN DEL
TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL N°
005-2023-01-CT-TSP/FCC/UNAC.**

INFORME TITULADO:

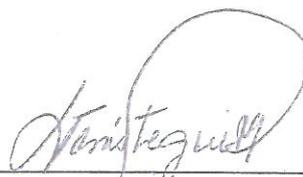
"SISTEMA DE COSTEO DE PRODUCCIÓN EN LA EMPRESA BOMBONERIA DIPERUGIA S.A.C."

AUTOR : IZQUIERDO AMAYA, JUAN ANTONIO

En Bellavista, Callao, Ciudad Universitaria, en la Facultad de Ciencias Contables, siendo las...^{11:15}... horas del día **SABADO, 10 de Junio del 2023** y luego de escuchar la exposición de los miembros del Jurado Evaluador del Trabajo de Suficiencia Profesional 2023-01, por unanimidad no encuentran observación alguna, por lo que el Bachiller queda **Expedito** para realizar el trámite, para el Título Profesional por la modalidad de Trabajo de Suficiencia Profesional.



MG. ROGELIO CESAR, CACEDA AYLLÓN
Presidente



MG. LUIS ENRIQUE, VERASTEGUI MATTOS
Secretario



MG. LUIS EDUARDO, ROMERO DUEÑEZ
Vocal



EFRAIN PABLO, DE LA CRUZ GAONA
Miembro Suplente

Por consiguiente, como se indica en el Reglamento de Grados y Títulos de pregrado que a la letra dice: en el Art. 59 El resultado de la calificación es inapelable e irrevocable. Cada participante, en coordinación con su asesor, realiza las correcciones o levanta las observaciones (SI LAS HUBIERA) formuladas por el jurado evaluador y en un plazo no mayor a los quince (15) días calendarios presenta la tesis final para su revisión por los miembros del jurado, quienes en no más de siete (07) días calendarios emiten su DICTAMEN COLEGIADO. No se presentarán observaciones complementarias o adicionales a las planteadas inicialmente en el dictamen. Con ello, el bachiller queda EXPEDITO para realizar el empastado del trabajo y puede continuar con los trámites para su TITULACIÓN.

Document Information

Analyzed document	Archivo 1.1A, Izquierdo Amaya , Juan Antonio. Titulo -2023 .docx (D169921222)
Submitted	6/7/2023 3:58:00 AM
Submitted by	MANUEL ENRIQUE PINGO ZAPATA
Submitter email	mepingoz@unac.edu.pe
Similarity	6%
Analysis address	mepingoz.unac@analysis.arkund.com

Sources included in the report

SA	Cañarte García y Moreira Alcívar.docx Document Cañarte García y Moreira Alcívar.docx (D156773829)	 1
SA	Tesis Andrea Carrillo Aponte.pdf Document Tesis Andrea Carrillo Aponte.pdf (D13390802)	 8
SA	submission.docx Document submission.docx (D111784962)	 1
SA	TESIS - JORGE VIÑANZACA Terminado.docx Document TESIS - JORGE VIÑANZACA Terminado.docx (D18180451)	 3
W	URL: https://literature.rockwellautomation.com/idc/groups/literature/documents/td/1497-td001_-en-p.pdf Fetched: 7/3/2020 9:34:24 PM	 3

Entire Document

CARÁTULA DEL INFORME DE TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO (FACULTAD, ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES)
TRABAJO DE SUFICIENCIA PARA OBTENER EL TITULO DE CONTADOR PUBLICO
"IMPLEMENTACION COSTEO DE PRODUCCION EMPRESA BOMBONERIA DIPERUGIA SAC." BACH JUAN ANTONIO
IZQUIERDO AMAYA
MAG. CPC MANUEL FERNANDEZ CHAPARRO Callao, 2023 PERÚ
DEDICATORIA
A Dios, por permitirme tener a mi lado a mi madre, que siempre me motiva a seguir adelante, para ella todo mi amor, y el presente trabajo.
AGRADECIMIENTO
A mi esposa e hijos, por motivarme a seguir adelante, a la facultad de ciencias contables con su calidad de profesores, que nos hicieron los mejores profesionales.
ÍNDICE DE CONTENIDOS

Document Information

Analyzed document	Archivo 2.1A, Izquierdo Amaya , Juan Antonio. Titulo -2023 Referencias - doc.docx (D169921228)
Submitted	2023-06-07 03:58:00
Submitted by	MANUEL ENRRIQUE PINGO ZAPATA
Submitter email	mepingoz@unac.edu.pe
Similarity	21%
Analysis address	mepingoz.unac@analysis.arkund.com

Sources included in the report

SA	Burga Romero cluber y Casanatan Borjas aAnali_ T1 de taller de Tesis.docx Document Burga Romero cluber y Casanatan Borjas aAnali_ T1 de taller de Tesis.docx (D105311378)		1
SA	T2 AGUIRRE - BRAVO.docx Document T2 AGUIRRE - BRAVO.docx (D137525288)		1
SA	T1_Taller Tesis 2_ZAPATA RAMIREZ CARLA V2.docx Document T1_Taller Tesis 2_ZAPATA RAMIREZ CARLA V2.docx (D140338682)		1

Entire Document

VI. BIBLIOGRFÍA
Bolaños, M. y Andrés, J. (2014)

94% **MATCHING BLOCK 1/3** **SA** Burga Romero cluber y Casanatan Borjas aAnali_ ... (D105311378)

Diseño del sistema de costos por órdenes de producción, aplicando la metodología de costeo tradicional, para la empresa grupo Destaka Tu Marca SAS, del sector comercial de publicidad de la ciudad de Cali.

Tesis de Grado. Universidad del Valle. Cali, Colombia

81% **MATCHING BLOCK 2/3** **SA** T2 AGUIRRE - BRAVO.docx (D137525288)

Cevallos Bravo, Marco Vinicio. (2021). Efectividad Del Sistema De Gestión Del Costo Como Un Óptimo Empresarial. Ciencias administrativas, (17), 14-22.

<https://dx.doi.org/https://doi.org/10.24215/23143738e071> Cooper, R., & Kaplan, R. S. (1992). Activity-based systems: Measuring the costs of resource usage. Accounting Horizons, 6(3), 1-13. Di Perugia. (2020). Celebremos el verdadero chocolate. recuperado el 16 de mayo de 2023. <https://www.diperugia.com.pe/>

DEDICATORIA

A mi madre Matilde Amaya, por sus palabras de aliento e incentivarme a no rendirme, para ella esta tesis y mi eterna admiración.

AGRADECIMIENTO

A mi esposa e hijos, por motivarme a seguir adelante, a la facultad de ciencias contables con su calidad de profesores, que nos hicieron los mejores profesionales.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

\ ¡Error! Marcador no definido.

AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS	viii
RESUMEN	x
I. ASPECTOS GENERALES	10
1.1 Descripción de la empresa	10
1.1.1 Misión	10
1.1.2 Visión	10
1.1.3 Valores	10
1.1.4 Marca	12
1.1.5 Grupos de productos	12
1.1.6 Principales Clientes	12
1.1.7 Principales Proveedores	13
1.1.8 Canales de Venta	13
1.1.9 Competencia	13
1.2 Objetivos	14
1.3 Organización de la empresa o institución	14
II. FUNDAMENTACIÓN DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL	17
2.1. Marco teórico	17
2.2. Descripción de las actividades desarrolladas	31
III. APORTES REALIZADOS	51
3.1. Implementación el procedimiento de valorización de la producción de chocolates.	51
IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	62
CONCLUSIONES	63
V. RECOMENDACIONES	64
VI. BIBLIOGRFÍA	65

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Marcas de chocolate de la empresa Bombonería Di Perugia S.A.C	12
Figura 2 Grupos de familia	12
Figura 3 Clientes principales	13
Figura 4 Organigrama general	14
Figura 5 Centro de costos de la empresa antes de las modificaciones.....	16
Figura 6 Configuración de los centros de costos.	33
Figura 7 Listado de productos terminados.	34
Figura 8 Fórmulas de los principales productos, a costo de empaques y materia prima	36
Figura 9 Fórmulas de los principales productos, a costo de empaques y materia prima.	36
Figura 10 Kardex resumido para el consumo de la materia prima	38
Figura 11 Kardex resumido para el consumo de empaques.....	38
Figura 12 Costo de mano de obra directa e indirecta.....	39
Figura 13 Cálculo de la mano de obra	40
Figura 14 Gasto de mano según centro de costos.....	41
Figura 15 Distribución del costo indirecto de fabricación	43
Figura 16 Cálculo de desviación	44
Figura 17 Distribución de la desviación del mes.	45
Figura 18 Kardex resumido de los productos terminados, con la valorización de la producción.....	47
Figura 19 Registro de compra de materia prima.....	48
Figura 20 Registro de compra de empaques	48
Figura 21 Registro de gasto indirecto de fabricación – alquileres.	48

Figura 22 Registro de gasto de mano de obra.....	48
Figura 23 Registro Costo de consumo de empaques.....	49
Figura 24 Registro Costo de consumo de materia prima.....	49
Figura 25 Registro Costo de producción productos en proceso.....	49
Figura 26 Registro Costo de producción productos terminados.....	50
Figura 27 Registro Costo del costo de venta.....	50
Figura 28 Cadena de supermercados.....	51
Figura 29 Ventas por canal de distribución.....	52
Figura 30 Ventas por cliente.....	53
Figura 31 Ventas por producto.....	53
Figura 32 Ventas por categoría o familia.....	54
Figura 33 Performance de ventas.....	55
Figura 34 conciliación de ventas.....	56
Figura 35 Relación de compras y ventas mensuales.....	56
Figura 36 Compras mensuales por almacén.....	57
Figura 37 Compras de materia prima.....	57
Figura 38 Compras mensuales por almacén.....	58
Figura 39 Compras de grasa Cebao/Azucar rubia/cacao pangoa.....	58
Figura 40 Compras de lácteos: suero/descremada/entera.....	59
Figura 41 Compras de bolitas de arroz: nacional.....	59
Figura 42 Cuadro de eficiencia.....	60
Figura 43 Cuadro de rendimiento del cacao.....	61

RESUMEN

Como profesional contable dedicado a la contabilidad de costos con 10 años de experiencia, se me contrata en la empresa Bombonería Di Perugia S.A.C., en marzo del 2015 para validar la información de Inventarios presentada a un fondo de inversiones.

La valuación de los costos de los productos ofrecidos por la compañía, correspondía a información histórica e imprecisa, que no tenía bases contables, ni tomaba información de la contabilidad, que era manejado por la gerencia.

Con la información contable y las recetas de cada producto se implementó un sistema de costeo, que permitió a la Gerencia, tener razonabilidad en la valuación de sus existencias, así como poder tener información de rentabilidad por línea marca familia grupo, cliente, vendedor producto, para toma de decisiones importantes en la empresa, así como analizar las desviaciones de los costos.

I. ASPECTOS GENERALES

1.1 Descripción de la empresa.

La empresa Bombonería Di Perugia S.A.C con Ruc 20126426870, domiciliada en Av. La Paz Nro. 250, San Miguel, con inicio de actividades el 01 de febrero de 1992, fundado por Stefano Mentuccia de raíces italiana, con amplia experiencia en el rubro del chocolate.

Bombonería Di Perugia S.A.C. desarrolla su actividad económica en la producción de chocolate, para la venta como Huevos de chocolate para las celebraciones de pascuas, Bombones para regalos, Tabletas de chocolates, Bañados, y Coberturas, su materia prima el cacao es 100% peruano proveniente de la selva.

1.1.1 Misión

“Somos la empresa líder en Producción y comercialización de chocolates del Perú de alta calidad, con el fin de satisfacer las exigencias de cada uno de nuestros clientes, dejando huella en cada lugar que llevamos nuestra empresa”.

1.1.2 Visión

“Ser la empresa de chocolates más respetada y confiable del Perú, ofreciendo al mundo los mejores chocolates del mercado utilizando insumos de alta calidad para satisfacer a nuestros clientes”.

1.1.3 Valores

- Liderazgo:
Desarrollar la capacidad y habilidad para llevar a cabo las estrategias organizacionales.
- Integridad:
Hacer lo que es correcto.

- Innovación:
Generar ideas creativas y reales que contribuya a las mejoras de la empresa.
- Eficiencia:
Hacer las cosas bien siempre, eliminando la burocracia.
- Trabajo en equipo:
Cooperación eficiente del factor humano para el logro de los objetivos comunes.
- Calidad:
Mantener los estándares de calidad de clase mundial requeridos en la industria.
- Servicio al cliente con valor agregado:
Exceder en todo momento las expectativas de nuestros clientes, logrando su lealtad.
- Rentabilidad:
Obtener el valor económico agregado y los ahorros necesarios para lograr la permanencia exitosa en el mercado.

1.1.4 Marca

Figura 1 Marcas de chocolate de la empresa Bombonería Di Perugia S.A.C



Nota: Tomada de la página oficial DI PERUGIA.

1.1.5 Grupos de productos

- Bañados
- Bombones
- Coberturas
- Tabletas
- Huevos
- Semi elaborados
- Servicios

Figura 2 Grupos de familia



Nota: Tomada de la página oficial DI PERUGIA.

1.1.6 Principales Clientes

- Gloría S.A.
- Supermercados Peruanos S.A.
- Cencosud S.A

Makro S.A
Hipermercados Tottus S.A.

Figura 3 *Clientes principales*



Nota: Tomada de la página oficial DI PERUGIA.

1.1.7 Principales Proveedores

Molinos del triunfo sac
A Y F impresores sac
Nutry body sac
Inversiones Llanos Sac
Corporación White sac

1.1.8 Canales de Venta

Supermercados
Institucional
Mayorista
Horecas
Tiendas de Conveniencia
Distribuidores
Co-Distribuidores
Bodegas
Online

1.1.9 Competencia

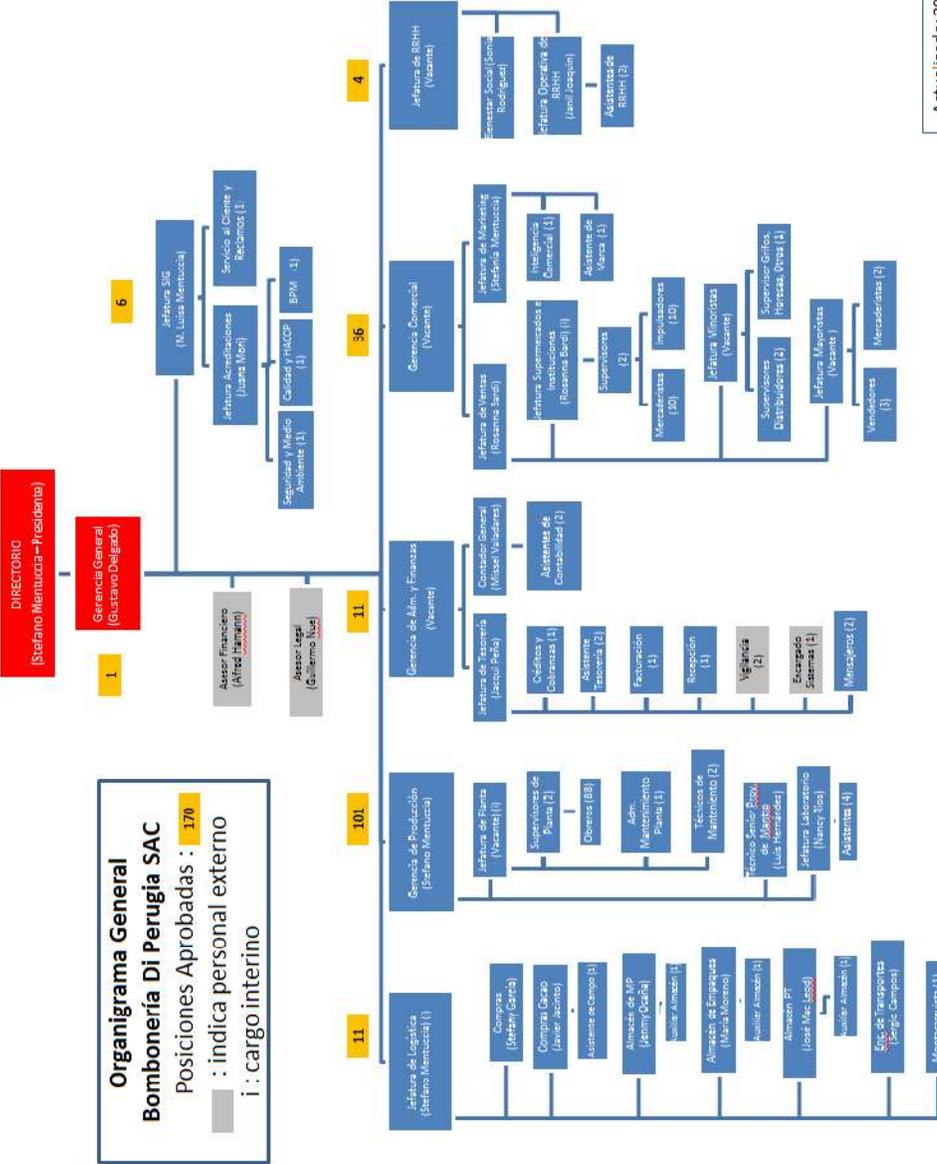
Fábrica de Chocolates la Ibérica sa
Machu Pichu Foods sa
Mondelez Perú sa

1.2 Objetivos.

- Organizar la información contable que se utilizara para la determinación del costo de producción.
- Armar un sistema de costeo idóneo en Excel, que permita determinar el costo de producción.
- Digitalizar las recetas de cada ítem producido.
- Determinar la distribución de la mano de obra en función a las áreas de producción que intervengan en la producción de cada producto.
- Distribuir los gastos indirectos de fabricación de acuerdo a los kilos producidos por cada producto.
- Presentar la utilidad bruta por cada producto vendido, con el análisis a nivel de ítem marca grupo familia, cliente, canal, vendedor, mes, año, que brinde información comparativa a todo nivel.

1.3 Organización de la empresa o institución

Figura 4 *Organigrama general*



Actualizado: 29/10/15

Nota: Elaboración propia

Figura 5 Centro de costos de la empresa antes de las modificaciones.

CENTRO COSTOS	NOMBRE	SUB CENTRO COSTOS	NOMBRE
0092	PRODUCCION		
0092	PRODUCCION	1	GERENCIA DE PRODUCCION
0092	PRODUCCION	2	JEFATURA DE PLANTA
0092	PRODUCCION	3	SUP. DE PLANTA
0092	PRODUCCION	4	PRODUCCION - OBREROS
0092	PRODUCCION	5	ADM.MANTENIMIENTO PLANTA
0092	PRODUCCION	6	TECNICOS MANTENIMIENTO
0092	PRODUCCION	7	TEC. SENIOR PROY DE MTTO
0092	PRODUCCION	8	JEFATURA LABORATORIO
0093	LOGISTICA		
0093	LOGISTICA	1	JEFATURA DE LOGISTICA
0093	LOGISTICA	2	COMPRAS
0093	LOGISTICA	3	COMPRAS CACAO
0093	LOGISTICA	4	ALM MAT. PRIMA Y CONSUMIB
0093	LOGISTICA	5	ALM DE EMPAQUES
0093	LOGISTICA	6	ALMACEN DE PT
0093	LOGISTICA	7	ENCARGADO DE TRANSPORTE
0093	LOGISTICA	8	MONTACARGUISTA
0094	ADMINISTRACION		
0094	ADMINISTRACION	1	GERENCIA GENERAL
0094	ADMINISTRACION	2	G. ADM Y FINANZAS
0094	ADMINISTRACION	3	CONTABILIDAD
0094	ADMINISTRACION	4	JEFATURA DE TESORERIA
0094	ADMINISTRACION	5	CREDITOS Y CBZAS
0094	ADMINISTRACION	6	FACTURACION
0094	ADMINISTRACION	7	RECEPCION
0094	ADMINISTRACION	8	MENSAJEROS
0094	ADMINISTRACION	9	JEFATURA DE RR.HH
0094	ADMINISTRACION	10	BIENESTAR SOCIAL
0094	ADMINISTRACION	11	JEF. OPERATIVA RR.HH
0094	ADMINISTRACION	12	JEFATURA SIG
0094	ADMINISTRACION	13	JEFATURA ACREDITACIONES
0094	ADMINISTRACION	14	SERV. CLIENTE Y RECLAMOS
0094	ADMINISTRACION	15	SEG. Y MEDIO AMBIENTE
0094	ADMINISTRACION	16	CALIDAD Y HACCP
0094	ADMINISTRACION	17	BPM
0095	VENTAS		
0095	VENTAS	1	GERENCIA COMERCIAL
0095	VENTAS	2	JEFATURA DE VENTAS
0095	VENTAS	3	JEFATURA DE MARKETING
0095	VENTAS	4	INTELIGENCIA COMERCIAL
0095	VENTAS	5	ASIST. DE MARCA
0095	VENTAS	6	JF. SUP E INSTITUCIONES
0095	VENTAS	7	SUPERVISORES
0095	VENTAS	8	MERCADERISTAS SUPERMERCAD
0095	VENTAS	9	IMPULSADORAS SUPERMERCAD
0095	VENTAS	10	JEFATURA MINORISTAS
0095	VENTAS	11	SUP. DISTRIBUIDORES
0095	VENTAS	12	SUP. GRIFOS
0095	VENTAS	13	JEFATURA MAYORISTAS
0095	VENTAS	14	VENDEDORES
0095	VENTAS	15	MERCAD. MAYORISTAS

Nota: Elaboración propia

II. FUNDAMENTACIÓN DE LA EXPERIENCIA PROFESIONAL

2.1. Marco teórico

A continuación, se detallan los antecedentes internacionales:

Humberto (2021) llevó a cabo un estudio con el objetivo de determinar la influencia del sistema de costos en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C. durante el año 2018. El enfoque de la investigación fue cualitativo. Los resultados obtenidos revelaron que al estimar los costos basándose en los datos de contabilidad financiera, se obtuvo una utilidad bruta anual de S/ 14,308,307, una utilidad operativa de S/ 13,422,474 y una utilidad neta de S/ 9,462,844. Por otro lado, al estimar los costos utilizando el sistema de costos por órdenes de trabajo, las utilidades fueron de S/ 14,524,658, S/ 13,719,370 y S/ 9,672,156, respectivamente. Se observó que la diferencia entre ambos métodos fue favorable al sistema de costos por órdenes de trabajo. La mayoría de los entrevistados consideraron que el método de costeo más adecuado sería el sistema de costos por órdenes de trabajo. Se concluyó que la lavandería Industrial Wash S.A.C. carece de un sistema de costos bien definido que proporcione información precisa sobre los costos incurridos en el servicio de lavandería, así como sobre sus utilidades. Sin embargo, los datos recopilados permitieron evaluar la implementación de un sistema de costos por órdenes de trabajo, que arrojó resultados positivos en cuanto a las utilidades.

En resumen, el estudio evidenció la importancia de implementar un sistema de costos adecuado en la lavandería Industrial Wash S.A.C., con el objetivo de obtener información precisa sobre los costos y las utilidades. La utilización del sistema de costos por órdenes de trabajo se identificó como una opción favorable para mejorar la gestión de costos y aumentar la rentabilidad de la lavandería.

Asimismo, Escobar-Mamani et al. (2021), realizaron un estudio cuyo propósito fue revisar la literatura científica más reciente relacionada con el sistema de costos basado en actividades, analizando su desarrollo, aplicabilidad, desafíos y beneficios en empresas de fabricación y servicios. Para ello, se realizaron

análisis de revistas de alto impacto indexadas en bases de datos como PubMed, Web of Science (WoS) y Scopus, entre otras. Los resultados revelaron un aumento en la cantidad de publicaciones sobre la implementación del sistema ABC en estas bases de datos (855 en PubMed, 1131 en WoS y 2535 en Scopus). Estos hallazgos demuestran que la aplicabilidad del sistema ABC sigue siendo una opción viable como herramienta de costeo alternativa para gestores y propietarios de pequeñas y medianas empresas (PYMES). El estudio concluye que la implementación del sistema ABC es adecuada para determinar los costos reales y podría contribuir a establecer precios más justos y competitivos en el mercado. No obstante, aún existe resistencia a su adopción debido a la falta de conocimiento tanto humano como tecnológico en este ámbito.

Por último, Cevallos (2021), realizó un estudio cuyo propósito de investigación fue demostrar la eficacia del sistema de gestión de costos como una práctica óptima para las empresas. Para lograr este objetivo, se utilizó la plataforma académica de investigación Scopus y sus herramientas correspondientes. Los resultados principales indican que el uso del Sistema de Gestión Contable (SGC) es una herramienta poderosa para respaldar decisiones estratégicas y operativas, adaptándose a la implementación de diversas estrategias.

La estructura de la investigación examinó la proposición teórica de que la efectividad del SGC depende de la medida en que su alcance de uso sea complementario a la utilización de sistemas estratégicos por parte de una empresa. En otras palabras, se evaluó cómo el SGC se integra y se beneficia de la utilización de sistemas estratégicos en una organización.

En resumen, los resultados de este estudio respaldan la idea de que el Sistema de Gestión Contable es una herramienta efectiva para la toma de decisiones tanto estratégicas como operativas. Además, se subraya la importancia de que su implementación sea complementaria a otros sistemas estratégicos utilizados por la empresa

Por otro lado, se detallan los antecedentes nacionales:

Pardave,(2020), realizó un estudio cuyo objetivo fue Implementar un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de la Empresas Pinto Perú S.A. Lima – 2020, la metodología empleada fue de enfoque cuantitativo, con diseño pre experimental, el estudio ha implementado el sistema de costos por orden de producción con el objetivo de supervisar y controlar las operaciones de manera eficiente, a través de la gestión de costos y una comunicación efectiva entre las diferentes áreas productivas. Este enfoque permite una mejor administración del tiempo de los colaboradores, lo que resulta en un aumento de la productividad. Además, contribuye a mejorar el proceso logístico, incluyendo el almacenamiento, los inventarios de recursos y las compras necesarias.

En un estudio realizado por Mío (2021), se llevó a cabo una investigación con el objetivo de desarrollar un sistema de costos para maximizar las utilidades en la Panadería Mi Luchito. El enfoque metodológico utilizado fue descriptivo, con un diseño no experimental. Los resultados revelaron que el personal de la panadería tiene un nivel medio de experiencia (60%), planifican siempre el proceso productivo (60%) y llevan un control regular de la materia prima e insumos (60%). Sin embargo, se encontró que el control de costos es deficiente (60%). Como conclusión, se determinó que la Panadería Mi Luchito carece de un sistema de costos, lo que implica desconocimiento y falta de control sobre los costos incurridos en las actividades del proceso de producción de pan.

El análisis de los datos de costos de la panadería en años anteriores reveló que solo obtuvieron una utilidad promedio del 1.5% (S/. 412.47) y que en la venta de Pan Pequeño registraron una pérdida promedio del -128.82% de utilidad. Sin embargo, al implementar un sistema de costos por procesos, se logró obtener una utilidad del 20%, equivalente a S/ 5,172.80 Soles.

En resumen, el estudio evidenció la necesidad de implementar un sistema de costos en la Panadería Mi Luchito, ya que carecían de conocimiento y control sobre los costos de producción. La aplicación de un sistema de costos por procesos permitió maximizar las utilidades, generando un aumento significativo en los resultados financieros de la panadería.

A su vez, Hilario (2020), realizó un estudio cuyo objetivo es diseñar, evaluar e implementar una estructura de costos, precios y rentabilidad neta antes de participación e impuestos estimados a corto plazo y presentar un plan de mejoras para la empresa con la finalidad de maximizar la rentabilidad, se diseñó e implementó una plantilla para la elaboración de proyecciones de precios, costos y rentabilidad neta antes de impuestos y participaciones, a nivel detallado de producto. Esta herramienta brindó información sobre la rentabilidad proyectada para el período establecido, al tiempo que permitió precisar la rentabilidad según el cliente, la ubicación y el canal de distribución. Esta información fue valiosa para que los gerentes pudieran implementar estrategias de ventas con el fin de aumentar y mejorar la rentabilidad en el período proyectado. Los resultados obtenidos permitieron realizar un análisis comparativo entre los costos reales y los costos estimados, identificando las desviaciones (en kilogramos y soles) en los consumos de materia prima, aditivos y envases en las órdenes de producción reales. La realización de este proyecto fue altamente enriquecedora, ya que se aplicaron herramientas de ingeniería y se pudieron observar las variables más representativas relacionadas con el proceso productivo. En conclusión, la contabilidad de costos desempeñó un papel crucial en la elaboración de la estructura de costos para cumplir con los objetivos de rentabilidad de la empresa molinera.

2.1.1. Teorías de la implementación del costeo:

Kaplan y Anderson (2007) desarrollaron la teoría de la implementación del costeo basada en su trabajo sobre el Sistema de Costeo Basado en Actividades (ABC). Según estos autores, la implementación del costeo implica la adopción y aplicación del sistema de costos en una organización. Proponen que la implementación exitosa del costeo requiere de varios factores clave. En primer lugar, es necesario un liderazgo fuerte y comprometido por parte de la alta dirección para respaldar el cambio y promover el uso efectivo del sistema de costos. Además, se debe contar con un equipo capacitado y motivado que comprenda los principios y beneficios del costeo.

Kaplan y Anderson (2007) también enfatizan la importancia de una comunicación clara y una adecuada capacitación de los empleados sobre el sistema de costos.

Esto implica educar a los empleados sobre cómo utilizar la información generada por el sistema de costos para la toma de decisiones. Asimismo, destacan la necesidad de contar con sistemas de información adecuados que puedan recopilar, procesar y presentar los datos de costos de manera precisa y oportuna.

Cooper y Kaplan (1992) desarrollaron la teoría de la implementación del costeo basada en su trabajo sobre el Costeo Basado en Actividades (ABC) y el Costeo Basado en Procesos (PBC). Según estos autores, la implementación del costeo implica la integración del sistema de costos en las actividades y procesos de una organización. Proponen que la implementación exitosa del costeo requiere de una comprensión clara de los objetivos y beneficios del sistema de costos, así como un compromiso por parte de la alta dirección.

Cooper y Kaplan (1992) sostienen que la implementación del costeo implica un cambio cultural en la organización, donde se valora y utiliza la información de costos de manera efectiva. Destacan la importancia de involucrar a todos los niveles de la organización en el proceso de implementación, brindando capacitación y apoyo adecuados. Asimismo, enfatizan la necesidad de establecer métricas y sistemas de seguimiento para evaluar el desempeño y la efectividad del sistema de costos implementado.

En resumen, tanto Kaplan y Anderson (2007) como Cooper y Kaplan (1992) coinciden en que la implementación exitosa del costeo requiere de un liderazgo comprometido, una comunicación clara, una adecuada capacitación de los empleados y sistemas de información efectivos. Ambos enfatizan la importancia de integrar el sistema de costos en los procesos y actividades de la organización, así como en la toma de decisiones.

Por otro lado, autores como Lenen et al. (2019). han realizado importantes contribuciones a la teoría del costeo y la contabilidad de costos. En su obra "Fundamentos de contabilidad de costos", presentan una perspectiva integral del costeo, proporcionando una comprensión profunda de los conceptos y métodos asociados. Estos autores resaltan la importancia de basar la toma de decisiones

en información precisa de costos y subrayan la necesidad de adaptar los sistemas de costos a las necesidades específicas de cada empresa. Este enfoque puede abarcar discusiones sobre métodos de costeo como el costeo absorbente, el costeo directo y el costeo basado en actividades (ABC), junto con otros enfoques. Además, es probable que su libro aborde temas relacionados como el análisis de punto de equilibrio, la asignación de costos conjuntos y la toma de decisiones estratégicas basadas en información de costos.

Del mismo modo, los autores Horngren et al. (2020) han realizado contribuciones significativas en el campo de la contabilidad gerencial y de costos. Su libro "Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial" ofrece una perspectiva práctica y centrada en la toma de decisiones en la contabilidad de costos. Estos autores destacan la importancia de los costos como herramienta para evaluar el rendimiento, tomar decisiones estratégicas y mejorar la eficiencia operativa. En su obra, es probable que aborden diversos temas, como el costeo por actividades (ABC), el análisis de costo-volumen-utilidad, el control de costos y presupuestos, así como la gestión estratégica de costos. Además, es probable que presenten casos y ejemplos que ayuden a los lectores a comprender y aplicar los conceptos de costeo en situaciones empresariales reales. Su enfoque se centra en proporcionar a los lectores las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas y mejorar la eficiencia en la gestión de costos en el contexto empresarial.

Según Bolaños y Andrés (2014), los costos se refieren a los desembolsos totales que se registran inicialmente como activos y se convierten en gastos cuando generan beneficios en el futuro. Estos autores definen el costo como el valor que se sacrifica para adquirir bienes o servicios, y se mide en términos monetarios mediante la disminución de activos o el aumento de pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios. En el momento de la adquisición, el costo incurrido tiene como objetivo lograr beneficios presentes o futuros. Una vez que se utilizan estos beneficios, los costos se convierten en gastos.

De acuerdo con Pastrana (2013), los costos se refieren a todos los desembolsos relacionados con la producción, ya que se incorporan en los bienes producidos y

se capitalizan en los inventarios hasta que se vendan los productos. Estos desembolsos están asociados a los Materiales Directos (MD), la Mano de Obra Directa (MOD) y los Costos Indirectos de Fabricación (CIF) necesarios para transformar la materia prima en productos terminados mediante la integración de factores humanos (trabajadores) y técnicos (máquinas). También podemos afirmar que los costos representan los desembolsos incurridos, ya sea de forma directa o indirecta, en la adquisición de bienes durante su proceso de producción.

2.1.2. Gastos

Según lo expresado por Chambergó (2015), se establece que cuando se incurre en un gasto, se produce una "doble circulación económica", en la cual se desembolsa dinero a cambio de recibir bienes y servicios reales que contribuyen al proceso productivo. Los gastos están asociados y se relacionan con las operaciones y acciones de consumo de bienes y servicios necesarios para la elaboración de productos y servicios de la empresa. Los gastos pueden incluir la adquisición de mercaderías, la contratación de servicios de terceros, las amortizaciones y depreciaciones de los activos, así como la protección contra diversos riesgos como créditos, insolvencia e incobrabilidad, entre otros.

2.1.3. Concepto de la contabilidad de costos

En este sentido, Jiménez (2015) destaca la importancia crucial de la contabilidad de costos tanto para los administradores como para los gerentes de una empresa. Es fundamental contar con un manejo adecuado de los conceptos básicos, las definiciones y las clasificaciones de costos, ya que esto proporciona una base conceptual sólida del tema de manera adecuada.

A su turno, Drury (2020) define la contabilidad de costos como un sistema de información esencial para la planificación, control y toma de decisiones en una organización. Se enfoca en identificar, medir, analizar y controlar los costos relacionados con la producción y distribución de bienes y servicios. Mediante la contabilidad de costos, se obtiene información valiosa para evaluar el

rendimiento, administrar los recursos y mejorar la eficiencia operativa de la empresa.

2.1.4. Elementos del costo

Según Pastrana (2013), cualquier producto o servicio consta de tres elementos básicos: material directo, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. En el caso de los servicios, generalmente se componen de dos elementos: costos de mano de obra directa y costos indirectos de prestación del servicio.

Para Guía (2016), el material directo se refiere a los insumos utilizados en la producción de un bien o servicio. Son cuantificables, valorizables y se pueden identificar directamente con el producto final. Constituyen la unidad del producto o servicio que se ofrece.

Del mismo modo, Rivero (2015) indica que la mano de obra directa incluye los salarios del personal que trabaja en la empresa, las obligaciones laborales y sociales, así como otros pagos relacionados con la elaboración del producto. Estos costos están directamente vinculados a la producción y contribuyen a su realización.

Los costos indirectos de fabricación son elementos necesarios para la elaboración de un producto, pero no siempre son identificables, cuantificables ni valorizables de manera precisa. Estos costos se distribuyen proporcionalmente entre los productos. Se componen de los costos generales de fabricación, materiales indirectos y mano de obra indirecta.

Además, se mencionan los costos de los materiales indirectos, que son difíciles de identificar y cuantificar de manera precisa en la fabricación del producto o la prestación del servicio. También se mencionan los costos de la mano de obra indirecta, que corresponden a las prestaciones, salarios y pagos diversos realizados por el personal que realiza tareas específicas, pero no ocupa cargos de jefatura o supervisión.

Por último, se mencionan los costos generales de fabricación, que engloban todos los gastos relacionados con el mantenimiento, repuestos menores, seguros de equipos, vigilancia, depreciaciones, alquileres, servicios públicos, impuestos y otros conceptos similares. Estos costos son conocidos como el tercer elemento del costo.

2.1.5. Sistema de costos

López y Marín (2013) resaltan que, en la actualidad, las empresas buscan ser competitivas, especialmente en los mercados internacionales, lo cual requiere adoptar sistemas de costos diferentes a los tradicionales y emplear técnicas de gestión que permitan optimizar la reducción de costos y tomar decisiones más acertadas. Por su parte, Flores (2016) afirma que cada empresa debe diseñar, desarrollar e implementar su sistema de información de costos de acuerdo a sus características operativas y necesidades particulares. Esto implica considerar tres aspectos clave: las características de producción de la industria, el método de costeo utilizado y el momento en que se determinan los costos. Adaptar el sistema de costos a estos factores permite a los propietarios conocer los costos respectivos en cada etapa de producción y establecer el costo de producción unitario por unidad.

La función principal de un sistema de costos es contabilizar los costos reales e históricos de manera organizada, siguiendo un plan o sistema contable establecido por la empresa. Un manejo adecuado de los costos representa una ventaja competitiva para una organización, ya que le permite establecer márgenes de utilidad favorables y tomar decisiones empresariales fundamentadas.

Es importante conocer las bases tributarias y las directivas en las cuales se sustentan el trabajo realizado la cual nos permite tener claro la metodología para el desarrollo de la solución administrada para la determinación del costo de producción en Bombonería Di Perugia S.A.C.

En este sentido, (La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT], 2000), en la **DIRECTIVA N° 002-2000-SUNAT**, publicada el 11 de marzo de 2000, indica en el Artículo 62° del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, dispone que los contribuyentes, empresas o sociedades

que, en razón de la actividad que desarrollen, deban practicar inventario, valuarán sus existencias por su costo de adquisición o producción adoptando cualquiera de los siguientes métodos, siempre que se apliquen uniformemente de ejercicio en ejercicio:

- a) Primeras entradas, primeras salidas (PEPS).
- b) Promedio diario, mensual o anual (PONDERADO MOVIL)
- c) Identificación específica.
- d) Inventario al detalle o por menor.
- e) Existencias básicas

Agrega el citado artículo que, el reglamento podrá establecer, para los contribuyentes, empresas o sociedades, en función a sus ingresos anuales o por la naturaleza de sus actividades, obligaciones especiales relativas a la forma en que deben llevar sus inventarios y contabilizar sus costos.

De otro lado, el inciso a) del Artículo 35° del Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta, establece que los contribuyentes, empresas o sociedades cuyos ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente hayan sido mayores a mil quinientas (1500) Unidades Impositivas Tributarias del ejercicio en curso, deberán llevar un sistema de contabilidad de costos.

Asimismo, el último párrafo del citado artículo señala que a fin de mostrar el costo real, las empresas deberán acreditar, mediante registros adecuados de control, las unidades producidas durante el ejercicio, así como el costo unitario de los artículos que aparezcan en sus inventarios finales. En el transcurso del ejercicio gravable, las empresas podrán llevar un Sistema de Costo Estándar que se adapte a su giro, pero al formular cualquier balance para efectos del impuesto, deberán necesariamente valorar sus existencias al costo real.

Adicionalmente indica que, el contribuyente deberá proporcionar el informe y los estudios técnicos necesarios que sustenten la aplicación del sistema antes referido, cuando sea requerido por la SUNAT.

Debe tenerse en cuenta que los métodos de valuación tienen como finalidad valorizar las existencias a una fecha determinada, debiendo los contribuyentes, para efectos tributarios, aplicar los métodos señalados expresamente en la Ley del Impuesto a la Renta.

En tanto, la finalidad de un sistema de costos es la determinación de los costos unitarios de producción o comercialización, a través de la acumulación y asignación de los elementos del costo.

Como puede apreciarse, existe una clara diferencia entre los métodos de valuación de existencias y un sistema de costos, razón por la cual se puede afirmar que el hecho que un contribuyente pueda llevar durante el transcurso del ejercicio gravable un sistema de costo estándar, no significa que no deba valorar sus existencias de acuerdo con los métodos expresamente establecidos en el Artículo 62° del Texto Unico Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta.

Normas Internacionales de Contabilidad 2 Existencias

Costo de los inventarios 10. El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición y transformación, así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales. Costos de adquisición 11. El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales), los transportes, el almacenamiento y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de las mercaderías, los materiales o los servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición. Costos de transformación 12. Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades producidas, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una parte, calculada de forma sistemática, de los costos

indirectos, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la amortización y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta. 13. El proceso de distribución de los costos indirectos fijos a los costos de transformación se basará en la capacidad normal de trabajo de los medios de producción. Capacidad normal es la producción que se espera conseguir en circunstancias normales, considerando el promedio de varios periodos o temporadas, y teniendo en cuenta la pérdida de capacidad que resulta de las operaciones previstas de mantenimiento. Puede usarse el nivel real de producción siempre que se aproxime a la capacidad normal. La cantidad de costo indirecto fijo distribuido a cada unidad de producción no se incrementará como consecuencia de un nivel bajo de producción, ni por la existencia de capacidad ociosa. Los costos indirectos no distribuidos se reconocerán como gastos del periodo en que han sido incurridos. En periodos de producción anormalmente alta, la cantidad de costo indirecto distribuido a cada unidad de producción se disminuirá, de manera que no se valoren los inventarios por encima del costo. Los costos indirectos variables se distribuirán, a cada unidad de producción, sobre la base del nivel real de uso de los medios de producción. 14. El proceso de producción puede dar lugar a la fabricación simultánea de más de un producto. Este es el caso, por ejemplo, de la producción conjunta o de la producción de productos principales junto a subproductos. Cuando los costos de transformación de cada tipo de producto no sean identificables por separado, se distribuirá el costo total, entre los productos, utilizando bases uniformes y racionales. La distribución puede basarse, por ejemplo, en el valor de mercado de cada producto, ya sea como producción en curso, en el momento en que los productos comienzan a poder identificarse por separado, o cuando se complete el proceso productivo. La mayoría de los subproductos, por su propia naturaleza, no poseen un valor significativo. Cuando este es el caso, se miden frecuentemente al valor neto realizable, deduciendo esa cantidad del costo del producto principal. Como

resultado de esta distribución, el importe en libros del producto principal no resultará significativamente diferente de su costo. Otros costos 15. Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos. 16. Son ejemplos de costos excluidos del costo de los inventarios, y por tanto reconocidos como gastos del periodo en el que se incurren, los siguientes: (a) las cantidades anormales de desperdicio de materiales, mano de obra u otros costos de producción; (b) los costos de almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso productivo, previos a un proceso de elaboración ulterior; (c) los costos indirectos de administración que no hayan contribuido a dar a los inventarios su condición y ubicación actuales; y (d) los costos de venta. 17. En la NIC 23 Costos por Intereses, se identifican las limitadas circunstancias en las que los costos financieros se incluyen en el costo de los inventarios. 18. Una entidad puede adquirir inventarios con pago aplazado. Cuando el acuerdo contenga de hecho un elemento de financiación, como puede ser, por ejemplo, la diferencia entre el precio de adquisición en condiciones normales de crédito y el importe pagado, este elemento se reconocerá como gasto por intereses a lo largo del periodo de financiación.

Sistemas de medición de costos 21. Los sistemas para la determinación del costo de los inventarios, tales como el método del costo estándar o el método de los minoristas, podrán ser utilizados por conveniencia siempre que el resultado de aplicarlos se aproxime al costo. Los costos estándares se establecerán a partir de niveles normales de consumo de materias primas, suministros, mano de obra, eficiencia y utilización de la capacidad. En este caso, las condiciones de cálculo se revisarán de forma regular y, si es preciso, se cambiarán los estándares siempre y cuando esas condiciones hayan variado. 22. El método de los minoristas se utiliza a menudo, en el sector comercial al por menor, para la medición de inventarios, cuando hay un gran número de artículos que rotan velozmente, que tienen márgenes similares y para los cuales resulta impracticable usar otros métodos de cálculo de costos. Cuando se

emplea este método, el costo de los inventarios se determinará deduciendo, del precio de venta del artículo en cuestión, un porcentaje apropiado de margen bruto. El porcentaje aplicado tendrá en cuenta la parte de los inventarios que se han marcado por debajo de su precio de venta original. A menudo se utiliza un porcentaje medio para cada sección o departamento comercial. Fórmulas del costo 23. El costo de los inventarios de productos que no son habitualmente intercambiables entre sí, así como de los bienes y servicios producidos y segregados para proyectos específicos, se determinará a través de la identificación específica de sus costos individuales. 24. La identificación específica del costo significa que cada tipo de costo concreto se distribuye entre ciertas partidas identificadas dentro de los inventarios. Este es el tratamiento adecuado para los productos que se segregan para un proyecto específico, con independencia de que hayan sido comprados o producidos. Sin embargo, la identificación específica de costos resultará inadecuada cuando, en los inventarios, haya un gran número de productos que sean habitualmente intercambiables. En estas circunstancias, el método para seleccionar qué productos individuales van a permanecer en la existencia final, podría ser usado para obtener efectos predeterminados en el resultado del periodo. 25. El costo de los inventarios, distintos de los tratados en el párrafo 23, se asignará utilizando los métodos de primera entrada primera salida (FIFO) o costo promedio ponderado. La entidad utilizará la misma fórmula de costo para todos los inventarios que tengan una naturaleza y uso similares. Para los inventarios con una naturaleza o uso diferente, puede estar justificada la utilización de fórmulas de costo también diferentes. 26. Por ejemplo, dentro de la misma entidad, los inventarios utilizados en un segmento del negocio pueden tener un uso diferente del que se da al mismo tipo de inventarios, en otro segmento del negocio. Sin perjuicio de lo anterior, la diferencia en la ubicación geográfica de los inventarios (o en las reglas fiscales correspondientes) no es, por sí misma, motivo suficiente para justificar el uso de fórmulas de costo diferentes. 27. La fórmula FIFO, asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes, serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en la existencia final serán los producidos o comprados más recientemente. Si se utiliza el método o fórmula del costo promedio ponderado, el costo de cada unidad de producto se determinará a partir del promedio

ponderado del costo de los artículos similares, poseídos al principio del periodo, y del costo de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El promedio puede calcularse periódicamente o después de recibir cada envío adicional, dependiendo de las circunstancias de la entidad.

2.2. Descripción de las actividades desarrolladas.

Mi experiencia laboral en Di Perugia comenzó en marzo de 2015 y continúa hasta la fecha actual. En este puesto, me encargo de la contabilidad de costos. Antes de eso, trabajé en Baterías Enerjet como analista de costos durante dos años, donde fui responsable de determinar el costo de producción, analizar los costos de venta, analizar desviaciones y gestionar los inventarios. Anteriormente, trabajé en Textiles Camones SA como encargado de la contabilidad de costos, donde pude contribuir en la implementación del proceso de costeo y también fui responsable de la valorización de las existencias. Durante mi trayectoria profesional, he adquirido habilidades y conocimientos importantes en el campo de la contabilidad de costos, lo que me ha permitido desempeñarme eficientemente en mis responsabilidades.

En la entrevista de trabajo, le indique la importancia de tener un sistema de costeo en Excel, que luego podría ser integrado al sistema, además el alcance que se podría lograr con tener información a nivel de producto, eso sumado a la experiencia comentado, como reconstrucción de Kardex y implementación de sistema de costos en Batería Enerjet sa, Textiles camones Sa y Michelle Belau SA, supo convencer para que me pueda incorporar a Bombonería Di Perugia Sac en Abril 2015.

a. Fase de reuniones.

En la reunión con el Contador Missel Valladares, y revisando los gastos, nos percatamos que solo se tenía 3 centro de costos, administrativo, producción y

ventas, las cuales no era amigable para las áreas ni permitía mayor análisis en los encargados de cada área.

En la reunión con el Gerente de Producción, Stefano Mentuccia, en un mes se pudo llevar en reuniones semanales, las recetas de todos sus productos en función a pesos por kg, y que tipo de empaques lleva, esto para tener la fórmula de cada producto, para su costeo en función a la materia prima.

En la reunión con la encargada de planillas Janil Joaquín, nos indicó que cada personal de planta este amarrado a un área específica.

- i. Tostado
- ii. Prensado
- iii. Cobertura
- iv. Moldeo
- v. Tapado
- vi. Grajeado
- vii. Selección
- viii. Platinado
- ix. Flow pack
- x. Empaque

Se solicitó poderlo registrar de esa manera tanto los sueldos como los beneficios en la contabilidad, para poder extraer esa información mes a mes.

En la reunión con el encargado de almacén Productos terminados nos comentó que no se tiene uniformidad al ingreso de los productos producidos que ingresan al almacén de productos terminados y que todas las salidas por ventas se manejan de acuerdo al tipo de documento emitido.

b. Fase de ejecución.

Con el apoyo del usuario del contador se procedió a ampliar los centros de costos de acuerdo a cada área, y la apertura un área más de Logística que sería incluido como gasto administrativo para los estados de ganancia y perdidas.

De esta manera ahora hasta la planilla sería ingresada por área, y estos centros de costos se irán actualizando de acuerdo a la necesidad.

Con este cambio también se podrá analizar los gastos, así como saber en qué área se tuvo un incremento o caída de acuerdo a lo presupuestado.

Figura 6 Configuración de los centros de costos.

Siigo - BOMBONERIA DI PERUGIA SAC			
PARAMETROS TABLA CENTROS DE COSTOS			
Procesado en :2015/11/04 10:22:39:42			
CENTRO COSTOS	NOMBRE	SUB CENTRO	NOMBRE
0092	PRODUCCION	1	TOSTADO
0092	PRODUCCION	2	PASTA MANT COCOA
0092	PRODUCCION	3	COBERTURA
0092	PRODUCCION	4	MOLDEO
0092	PRODUCCION	5	TAPADO
0092	PRODUCCION	6	GRAJEADO
0092	PRODUCCION	7	SELECCIÓN
0092	PRODUCCION	8	PLATINA
0092	PRODUCCION	9	FLOW PACK
0092	PRODUCCION	10	EMPAQUE
0093	LOGISTICA	1	JEFATURA DE LOGISTICA
0093	LOGISTICA	2	COMPRAS
0093	LOGISTICA	3	COMPRAS CACAO
0093	LOGISTICA	4	ALM MAT. PRIMA Y CONSUMIB
0093	LOGISTICA	5	ALM DE EMPAQUES
0093	LOGISTICA	6	ALMACEN DE PT
0093	LOGISTICA	7	ENCARGADO DE TRANSPORTE
0093	LOGISTICA	8	MONTACARGUISTA
0094	ADMINISTRACION	1	GERENCIA GENERAL
0094	ADMINISTRACION	2	G. ADM Y FINANZAS
0094	ADMINISTRACION	3	CONTABILIDAD
0094	ADMINISTRACION	4	JEFATURA DE TESORERIA
0094	ADMINISTRACION	5	CREDITOS Y CBZAS
0094	ADMINISTRACION	6	FACTURACION
0094	ADMINISTRACION	7	RECEPCION
0094	ADMINISTRACION	8	MENSAJEROS
0094	ADMINISTRACION	9	JEFATURA DE RR.HH
0094	ADMINISTRACION	10	BIENESTAR SOCIAL
0094	ADMINISTRACION	11	JEF. OPERATIVA RR.HH
0094	ADMINISTRACION	12	JEFATURA SIG
0094	ADMINISTRACION	13	JEFATURA ACREDITACIONES
0094	ADMINISTRACION	14	SERV. CLIENTE Y RECLAMOS
0094	ADMINISTRACION	15	SEG. Y MEDIO AMBIENTE
0095	VENTAS	1	GERENCIA COMERCIAL
0095	VENTAS	2	JEFATURA DE VENTAS
0095	VENTAS	3	JEFATURA DE MARKETING
0095	VENTAS	4	INTELIGENCIA COMERCIAL
0095	VENTAS	5	ASIST. DE MARCA
0095	VENTAS	6	JF. SUP E INSTITUCIONES
0095	VENTAS	7	SUPERVISORES
0095	VENTAS	8	MERCADERISTAS SUPERMERCAD
0095	VENTAS	9	IMPULSORAS SUPERMERCADO
0095	VENTAS	10	JEFATURA MINORISTAS
0095	VENTAS	11	SUP. DISTRIBUIDORES
0095	VENTAS	12	SUP. GRIFOS
0095	VENTAS	13	JEFATURA MAYORISTAS
0095	VENTAS	14	VENDEDORES
0095	VENTAS	15	MERCAD. MAYORISTAS

Nota: Elaboración propia

Se procedió a preparar un listado de todos los productos vendidos en los últimos 3 años, los mismos que su nomenclatura empezaron con 500, se procedió a crear una lista de los productos vigentes con una nueva codificación ordenada

por marca, y con la nomenclatura que empiece con el dígito 900, según los cuadros adjuntos.

Figura 7 Listado de productos terminados.

CODIGO	DESCRIPCION	CODIGO	DESCRIPCION
9000001000001	BAÑADO ARO ARROZ CRUJIENTE X 500G	9000002000025	BOMBONES DP AMOR ETERNO CAJA 160G
9000001000002	BAÑADO ARO GALLETAS X 500G	9000002000026	BOMBONES DP BOUQUET CASTAÑAS CAJA 110G
9000001000003	BAÑADO ARO MANI X 500G	9000002000027	BOMBONES DP BOUQUET CREMA DE MANI CAJA 110G
9000001000004	BAÑADO ARO PASAS X 500G	9000002000028	BOMBONES DP BOUQUET CREMA DE MANI CAJA 154G
9000001000009	BAÑADO DP ARROZ CRUJIENTE x 1KG	9000002000029	BOMBONES DP BOUQUET CREMA DE MANI CARTERITA 88G
9000001000012	BAÑADO DP ARROZ CRUJIENTE (4-6mm) X 4KG	9000002000030	BOMBONES DP BOUQUET LUCUMA CAJA 110G
9000001000013	BAÑADO DP CRISPY ROCK X 250G	9000002000031	BOMBONES DP BOUQUET TRUFA AL PISCO CAJA 110G
9000001000014	BAÑADO DP CRISPY ROCK X 1KG	9000002000032	BOMBONES DP CASTAÑA MIA (TURISTA) (4U X 16G)
9000001000015	BAÑADO DP CASTAÑA MIA 120G	9000002000035	BOMBONES DP CASTAÑA MIA (TURISTA) DISP (12U X 16G)
9000001000016	BAÑADO DP CASTAÑA MIA 120G	9000002000036	BOMBONES DP CASTAÑA MIA (TURISTA) DISP (24U X 16G)
9000001000017	BAÑADO DP DELICRISPY 300G	9000002000037	BOMBONES DP CASTAÑA MIA CAJA (12U X 16G)
9000001000020	BAÑADO GORDIS GALLETAS DOYPACK 85G	9000002000038	BOMBONES DP CASTAÑA MIA CAJA 224G
9000001000021	BAÑADO GORDIS GALLETAS PACK (4U X 21G)	9000002000039	BOMBONES DP CASTAÑA MIA CAJA 250G
9000001000022	BAÑADO GORDIS GALLETAS TIRA (8U X 21G)	9000002000040	BOMBONES DP CASTAÑA MIA DISP (20U X 16G)
9000001000023	BAÑADO GORDIS GALLETAS DISPLAY (12U X 21G)	9000002000041	BOMBONES DP CASTAÑA MIA FLOWPACK (12 X 2U)
9000001000024	BAÑADO GORDIS GALLETAS BOLSA 250G	9000002000042	BOMBONES DP CASTAÑA MIA TUBITO (4U X 16G)
9000001000025	BAÑADO GORDIS GALLETAS BOLSA 1KG	9000002000050	BOMBONES DP CUORE CREMA DE MANI CAJA 118G
9000001000026	BAÑADO GORDIS CASTAÑAS DOYPACK 85G	9000002000051	BOMBONES DP CUORE CREMA DE MANI CAJA 182G
9000001000027	BAÑADO GORDIS CASTAÑAS PACK (4U X 21G)	9000002000052	BOMBONES DP CUORE CREMA DE MANI CARTERITA 91G
9000001000028	BAÑADO GORDIS CASTAÑAS TIRA (8U X 21G)	9000002000053	BOMBONES DP DIME QUE SI CAJA 170G
9000001000029	BAÑADO GORDIS CASTAÑAS DISPLAY (12U X 21G)	9000002000054	BOMBONES DP LIC. PISCO PASAS (TURISTA) (20U X 12G)
9000001000030	BAÑADO GORDIS CASTAÑAS BOLSA 250G	9000002000070	BOMBONES DP LIC. TRUFA PISCO (TURISTA) (20U X 12G)
9000001000031	BAÑADO GORDIS CASTAÑAS BOLSA 1KG	9000002000071	BOMBONES DP LIC. TRUFA PISCO (TURISTA) (4U X 12G)
9000001000032	BAÑADO GORDIS MANI DOYPACK 85G	9000002000072	BOMBONES DP LIC. TRUFA PISCO (TURISTA) 170G
9000001000033	BAÑADO GORDIS MANI PACK (4U X 21G)	9000002000073	BOMBONES DP LICORINAS CEREZA CAJA (12U X 12G)
9000001000034	BAÑADO GORDIS MANI TIRA (8U X 21G)	9000002000074	BOMBONES DP LICORINAS CEREZA DISP (20U X 12G)
9000001000035	BAÑADO GORDIS MANI DISPLAY (12U X 21G)	9000002000075	BOMBONES DP LICORINAS PISCO PASAS CAJA (12U X 12G)
9000001000036	BAÑADO GORDIS MANI BOLSA 250G	9000002000076	BOMBONES DP LICORINAS PISCO PASAS CARTERITA 84G
9000001000037	BAÑADO GORDIS MANI BOLSA 1KG	9000002000077	BOMBONES DP LICORINAS PISCO PASAS DISP (20U X 12G)
9000001000038	BAÑADO GORDIS PASAS DOYPACK 85G	9000002000078	BOMBONES DP LICORINAS TRUFA PISCO (4U X 12G)
9000001000039	BAÑADO GORDIS PASAS PACK (4U X 21G)	9000002000079	BOMBONES DP LICORINAS TRUFA PISCO CAJA (12U X 12G)
9000001000040	BAÑADO GORDIS PASAS TIRA (8U X 21G)	9000002000080	BOMBONES DP LICORINAS TRUFA PISCO CAJA 168G
9000001000041	BAÑADO GORDIS PASAS DISPLAY (12U X 21G)	9000002000081	BOMBONES DP LICORINAS TRUFA PISCO DISP (20U X 12G)
9000001000042	BAÑADO GORDIS PASAS BOLSA 250G	9000002000082	BOMBONES DP LUCUMA (TURISTA) (4U X 12G)
9000001000043	BAÑADO GORDIS PASAS BOLSA 1KG	9000002000083	BOMBONES DP LUCUMA (TURISTA) DISP (20U X 12G)
9000001000073	BAÑADO DP CASTAÑA MIA 120G	9000002000084	BOMBONES DP LUCUMA CAJA (12U X 12G)
9000001000076	BAÑADO DP CASTAÑA MIA 120G	9000002000085	BOMBONES DP LUCUMA CAJA 168G
9000001000100	BAÑADO BELLS GALLETAS X 500G	9000002000086	BOMBONES DP LUCUMA DISPLAY (20U X 12G)
9000001000101	BAÑADO DP ARROZ CRUJIENTE (7-9mm) X 4KG	9000002000087	BOMBONES DP LUCUMA TUBITO (4U X 12G)
9000001000102	BAÑADO MINIGORDIS ARROZ CRUJIENTE 350G	9000002000088	BOMBONES DP LUNA DE MIEL CAJA 140G
9000001000103	BAÑADO GORDIS HALLOWEEN DISPLAY (12x21grs)	9000002000089	BOMBONES DP SURTIDO BOLSA 1KG

Nota: Elaboración propia

CODIGO	DESCRIPCION	CODIGO	DESCRIPCION
900000300001	HUEVO DE PASCUA BELLS X 40G	9000006000015	COBERTURA DP BITTER 70 X 200G
900000300002	HUEVO DE PASCUA BELLS X 80G	9000006000016	COBERTURA DP BITTER 70 X 400G
900000300003	HUEVO DE PASCUA BELLS X 130G	9000006000017	COBERTURA DP BITTER 70 X 1KG
900000300004	HUEVO DE PASCUA BELLS SIX PACK X 30G	9000006000025	COBERTURA DP LECHE X 300G
9000003000010	HUEVO DE PASCUA BRAVI X 40G	9000006000027	COBERTURA DP LECHE X 1KG
9000003000011	HUEVO DE PASCUA BRAVI X 80G	9000006000028	COBERTURA DP LECHE X 20KG
9000003000012	HUEVO DE PASCUA BRAVI X 130G	9000006000030	COBERTURA EL DORADO LECHE X 1KG
9000003000013	HUEVO DE PASCUA BRAVI SIX PACK X 30G	9000007000001	TABLETA DP AMARO BITTER 50 DISPLAY (12U X 50G)
9000003000015	HUEVO DE PASCUA WONG X 40G	9000007000002	TABLETA DP AMARO BITTER 50 DISPLAY (12U X 50G)
9000003000016	HUEVO DE PASCUA WONG X 80G	9000007000003	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ MANI X 50G
9000003000017	HUEVO DE PASCUA WONG X 130G	9000007000004	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ MANI (12U X 50G)
9000003000018	HUEVO DE PASCUA WONG SIX PACK X 30G	9000007000005	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ NARANJA X 50G
9000003000020	HUEVO DE PASCUA TOTTUS X 40G	9000007000006	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ NARANJA (12U X 50G)
9000003000021	HUEVO DE PASCUA TOTTUS X 80G	9000007000007	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ PASAS X 50G
9000003000022	HUEVO DE PASCUA TOTTUS X 130G	9000007000008	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ PASAS (12U X 50G)
9000003000023	HUEVO DE PASCUA TOTTUS SIX PACK X 30G	9000007000015	TABLETA DP AMARO BITTER 50 X 300G
9000003000024	HUEVO DE PASCUA BRAVI X 150G	9000007000025	TABLETA DP CHOC TAZA CON AZUCAR x 100G
9000003000025	HUEVO DE PASCUA PRECIO UNO X 40G	9000007000026	TABLETA DP CHOC TAZA CON AZUCAR DISP (6U X 100G)
9000003000026	HUEVO DE PASCUA GORDIS GALLETAS X 80G	9000007000027	TABLETA DP LECHE C/ CASTAÑAS X 300G
9000004000001	CHOCOLATADA DP 0.6KG	9000007000028	TABLETA DP LECHE C/ CASTAÑAS Y PASAS X 400G
9000004000002	CHOCOLATADA DP 1.2KG	9000007000035	TAPITAS DP BITTER X 250G
9000004000010	COCOA ARO X 1KG	9000007000036	TAPITAS DP BITTER X 500G
9000004000011	COCOA ARO X 5KG	9000007000037	TAPITAS DP LECHE X 250G
9000004000012	COCOA DP X 250G	9000007000038	TAPITAS DP LECHE X 500G
9000004000013	COCOA DP NATURAL X 1KG	9000007000045	TABLETA DP BITTER C/ NARANJA CONFITADA X 50G
9000004000014	COCOA DP NATURAL X 25KG	9000007000046	TABLETA DP BITTER C/ NARANJA CONFITADA (3U X 50G)
9000004000015	COCOA DP POTASADA X 1KG	9000007000047	TABLETA DP BITTER C/ NARANJA CONFITADA (10U X 50G)
9000004000016	COCOA DP POTASADA X 25KG	9000007000048	TABLETA DP BITTER X 44G
9000005000004	COCOA RESIDUAL X 1KG	9000007000049	TABLETA DP BITTER (3U X 44G)
9000005000011	COMBO BRAVI DP CASTAÑA MIA PACK (20U + 12X2U)	9000007000050	TABLETA DP BITTER (10U X 44G)
9000005000012	COMBO BRAVI DP CASTAÑA MIA PACK (224G + 250G)	9000007000051	TABLETA DP LECHE X 44G
9000005000013	COMBO BRAVI DP LIC. CEREZA PACK (20U + 20U)	9000007000052	TABLETA DP LECHE (3U X 44G)
9000005000014	COMBO BRAVI DP LIC. TRUFA PISCO PACK (20U + 20U)	9000007000053	TABLETA DP LECHE (10U X 44G)
9000006000001	COBERTURA DP BITTER 50 X 300G	9000007000055	TABLETA DP LECHE C/ CASTAÑA (3U X 50G)
9000006000005	COBERTURA DP ALPINA BITTER X 1KG	9000007000056	TABLETA DP LECHE C/ CASTAÑA (10U X 50G)
9000006000006	COBERTURA DP ALPINA BITTER X 20KG	9000007000058	TABLETA DP C/ MANI (12U X 30G)
9000006000007	COBERTURA DP BASE FUDGE X 20KG	9000007000065	TABLETA BRAVI CHOC TAZA C/ AZUCAR X 90G
9000006000009	COBERTURA DP BITTER 50 X 1KG	9000007000095	TABLETA DP EL DORADO BITTER 60 X 100G

Nota: Elaboración propia

Luego de tener definido los productos vigentes y ordenado con una nueva codificación que se subió al sistema, se procedió a digitar la receta de cada ítem,

Figura 8 Fórmulas de los principales productos, a costo de empaques y materia prima

CHOCOMANI X KG			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
Choc con leche diper	0.69	8.25	5.70
MANI	0.31	12.30	3.81
			9.51
BOLSA	1.00	0.07	0.07
STICKER	1.00	0.15	0.15
MASTER ARROCILLO	0.05	1.95	0.10
			9.82

GORDIS GALLETA X KG			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
Choc con leche diper	0.30	10.84	3.25
COB BITTER	0.30	7.62	2.29
GALLETA	0.40	7.45	3.00
			8.54
BOLSA	1.00	0.07	0.07
MASTER KEMANIA	0.05	2.89	0.14
STICKER	1.00	0.41	0.41
			9.17

GALLETA ARO X 500GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.50	8.54	4.27
BOLSA	1.00	0.05	0.05
STICKER	1.00	0.17	0.17
MASTER	0.05	2.89	0.14
MASTER ARROCILLO	0.03	1.95	0.05
			4.68
		0.35	7.21

PASAS ARO X 500GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
PASAS	0.50	10.38	5.19
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.17	0.17
MASTER COBERTURA	0.03	2.20	0.06
			5.45

SONRISAS MANI X 100GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
CHOCOMANI	0.10	9.51	0.95
BOLSA	1.00	0.03	0.03
DISPLAY	1.00	0.49	0.49
MASTER PISCO	0.03	2.22	0.07
			1.48

SONRISAS PASAS X 100GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
CHOCOPASAS	0.10	10.38	1.04
BOLSA	1.00	0.03	0.03
DISPLAY	1.00	0.50	0.50
MASTER PISCO	0.03	2.22	0.07
			1.64

ARROCILLO CHOCOLATADO X KG			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO	1.00	8.13	8.13
BOLSA	0.25	0.07	0.02
MASTER ARROCILLO	0.05	1.95	0.10
			8.25

CASTAÑA BAÑADA X KG			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
COB LECHE	0.60	8.25	4.95
CASTAÑA	0.40	32.39	12.96
BOLSA	1.00	0.07	0.07
MASTER	0.05	1.95	0.10
			18.07

CASTAÑA BAÑADA X 120GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
COB LECHE	0.60	8.25	0.59
CASTAÑA	0.40	32.39	1.55

GORDIS PASAS DISPLAY(12u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	1.00	8.31	4.15
BOLSA	1.00	0.07	0.07
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			4.46

GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS DISPLAY(12u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.50	8.31	4.15
BOLSA	1.00	0.07	0.07
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			4.46

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS GALLETE DISPLAY(12u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	4.15
BOLSA	1.00	0.07	0.07
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			4.46

BAÑADOS GORDIS PASAS DISPLAY(12u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	4.15
BOLSA	1.00	0.07	0.07
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			4.46

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO DOBLE	0.25	8.31	2.08
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.14	0.14
MASTER	0.05	1.95	0.10
			2.35

BAÑADOS GORDIS PASAS PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO

GORDIS X 250GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.25	8.54	2.14
BOLSA	1.00	0.02	0.02
DISPLAY	1.00	0.50	0.50
MASTER PK	0.03	2.89	0.10
2.75			

CHOCOMANI X 250			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
CHOCMANI	0.25	9.51	2.38
BOLSA	1.00	0.02	0.02
STICKER	1.00	0.15	0.15
MASTER PK	0.05	1.95	0.10
2.64			

CHOCOPASAS X 500			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
CHOCMANI	0.50	10.38	5.19
BOLSA	1.00	0.03	0.03
STICKER	1.00	0.15	0.15
MASTER PK	0.05	1.95	0.10
5.47			

GORDIS X 500 GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.50	8.54	4.27
BOLSA	1.00	0.02	0.02
DISPLAY	1.00	0.50	0.50
MASTER PK	0.03	2.89	0.10
4.88			

CHOCOMANI X 500			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
CHOCMANI	0.50	9.51	4.75
BOLSA	1.00	0.02	0.02
STICKER	1.00	0.15	0.15
MASTER PK	0.05	1.95	0.10
5.02			

BAÑADOS MINIGORDIS ARROZ CRUJIENTE 350G			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
ARROCILLO	0.35	8.12	2.84
BOLSA	1.00	0.02	0.02
DISPLAY	1.00	0.15	0.15
MASTER PK	0.09	1.95	0.18
3.19			

GORDIS X 250GR			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.25	8.54	2.14
BOLSA	1.00	0.02	0.02
DISPLAY	1.00	0.50	0.50
MASTER PK	0.03	2.89	0.10
2.75			

BAÑADO BELLS GALLETAS X 500G			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.50	8.54	4.27
BOLSA	1.00	0.02	0.02
DISPLAY	1.00	0.50	0.50
MASTER PK	0.03	1.95	0.06
4.85			

BAÑADOS GORDIS CASTAÑA DISPLAY(12u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.25	17.91	4.51
BOLSA	0.01	18.84	0.19
DISPLAY	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	0.07	1.94	0.13
5.37			

BAÑADO GORDIS CASTAÑAS TIRA (8U X 21G)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.17	17.91	3.01
SOLAPA	1.00	0.17	0.17
DISPLAY	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	1/30	1.53	0.05
3.77			

BAÑADO GORDIS PASAS TIRA (8U X 21G)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.17	10.38	1.74
SOLAPA	0.01	0.17	0.00
DISPLAY	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	1/30	1.53	0.05
2.34			

BAÑADOS GORDIS MANI DISPLAY(12u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.25	9.51	2.40
BOLSA	0.01	18.84	0.19
DISPLAY	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	0.07	1.94	0.13
3.25			

BAÑADO GORDIS MANI TIRA (8U X 21G)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.17	9.51	1.60
SOLAPA	0.01	0.16	0.00
DISPLAY	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	1/30	1.53	0.05
2.19			

BAÑADO GORDIS GALLETAS TIRA (8U X 21G)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.17	8.54	1.44
SOLAPA	0.01	0.17	0.00
DISPLAY	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	1/30	1.53	0.05
2.03			

BAÑADOS GORDIS CASTAÑA PACK(4u x 21g)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	0.08	17.91	1.50
BOLSA	0.01	18.84	0.19
PACK	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	0.07	1.94	0.13
2.36			

BAÑADO GORDIS PASAS (300U X 21G)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	6.30	10.38	65.41
BOLSA	0.01	18.84	0.19
PACK	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	0.07	1.94	0.13
66.27			

BAÑADO GORDIS CASTAÑA (300U X 21G)			
FORMULA	%	COSTO	COSTO UNIT
GORDIS	6.30	17.91	112.11
BOLSA	0.01	18.84	0.19
PACK	1.00	0.54	0.54
MASTER PK	0.07	1.94	0.13
113.97			

Nota: Elaboración propia

c. Fase de cálculo de Costo de materiales.

Para tener la información que se necesita para las fórmulas de cada producto, se procedió a obtenerlo del Kardex de Materia Prima y Empaques, pero se nos presentó un problema, y es que al cierre de cada ejercicio se tienen ingresos por guías de compras y no llegaba a contabilidad las facturas de esas compras el sistema Siigo no exige para el cierre del costeo que los ingresos por compras, tengan una factura ligada al movimiento, por lo que se procedió a cambiar las políticas de cierre mensual, y realizar la provisión de la compra con la Orden de Compra, de esta manera el sistema podría calcular de manera correcta el costo promedio para los almacenes de Materia Prima y Empaques.

Figura 10 Kardex resumido para el consumo de la materia prima

MATERIA PRIMA		SI		COMPRA		CONSUMO		SF		Costo Promedio
PRODUCTO	DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	
1000001000004	CACAO JUANJUI	416.00	3,997.76			-416.00	-3,997.76	-	0.00	9.61
1000001000012	GRANO DE CACAO	10,762.13	100,680.06	39,050.00	371,070.00	-37,680.00	-356,851.68	12,132.13	114,898.38	9.47
1000002000001	ACEITE VEGETAL	228.35	1,964.77	200.00	1,728.81	-288.35	-2,486.39	140.00	1,207.19	8.62
1000002000003	GRASA CEBAO	11,590.00	97,129.26			-410.00	-3,435.98	5,780.00	48,438.92	8.38
1000002000004	GRASA COBERTHEL	1,500.00	16,815.89			-670.00	-7,511.10	830.00	9,304.79	11.21
1000002000010	HISOMEL TF37	2,650.00	36,298.92	2,000.00	27,576.00	-2,458.10	-33,765.79	2,191.90	30,109.13	13.74
1000002000011	MANTECA POLAWAR E 25	1,380.00	13,058.73			-	-	1,380.00	13,058.73	9.46
1000003000004	BOLITAS DE ARROZ SABOR MALTA 3 - 4.5 MM	900.00	6,213.12			-	-	900.00	6,213.12	6.90
1000003000005	ALMIDON DE MAIZ	25.00	75.00			-	-	25.00	75.00	3.00
1000003000006	BOLITAS DE ARROZ SABOR MALTA 4.5 - 7 MM	1,000.00	5,754.26			-100.00	-575.43	900.00	5,178.83	5.75
1000003000007	BOLITAS DE ARROZ SABOR MALTA SIN AZUCAR 3 - 4.5 MM	8,148.00	43,799.97	7,116.00	38,079.54	-10,998.00	-58,995.73	4,266.00	22,883.78	5.36
1000003000008	ARROZ PRECOTEADO	27.00	270.00			-	-	27.00	270.00	10.00
1000004000002	LECHE DE TARRO	23.00	61.89	96.00	301.02	-71.00	-216.53	48.00	146.38	3.05
1000004000003	LECHE DESCREMADA	2,375.00	41,283.43	3,000.00	48,628.50	-2,732.64	-45,711.06	2,642.36	44,200.87	16.73
1000004000004	LECHE EN POLVO	1,900.00	35,189.97	2,000.00	35,880.00	-1,000.00	-18,223.07	2,900.00	52,846.90	18.22
1000004000006	SUERO DE LECHE	950.00	6,566.91	6,000.00	38,938.50	-3,250.00	-21,279.51	3,700.00	24,225.90	6.55
1000004000007	LECITINA DE SOYA LIQUIDA NO GMO			220.00	5,724.59	-	-	220.00	5,724.59	26.02
1000005000001	AZUCAR BLANCA	2,221.35	6,593.32	10,000.00	30,000.00	-7,624.75	-22,830.12	4,596.60	13,763.20	2.99
1000006000001	GRANILLA DE CACAO	20.00	187.20			-	-	20.00	187.20	9.36
1000007000004	MANI TOSTADO ENTERO	643.80	7,916.45	360.00	4,426.78	-523.80	-6,440.91	480.00	5,902.32	12.30
1000007000005	PASAS PEQUEÑAS	35.00	438.57	100.00	1,500.00	-25.00	-358.99	110.00	1,579.58	14.36
1000007000006	PASAS MEDIANAS	445.00	6,421.69	660.00	9,570.00	-615.00	-8,900.35	490.00	7,091.34	14.47
1000007000007	MANI TOSTADO PARTIDO	454.40	4,976.37	510.00	5,610.00	-384.20	-4,217.42	580.20	6,368.95	10.98
1000007000008	MANI TOSTADO TROZADO	140.00	1,820.00			-	-	140.00	1,820.00	13.00
1000008000001	CEREZA	139.50	2,097.46	40.30	605.93	-52.90	-795.38	126.90	1,908.01	15.04
1000008000003	NARANJITA CONFITADA	22.00	209.00			-	-	22.00	209.00	9.50
1000008000004	AGUAYMANTO DESHIDRATADO	61.20	2,155.15			-6.00	-211.29	55.20	1,943.86	35.21
1000009000002	COLORANTE LACA AMARILLO	0.42	57.23	1.00	29.37	-0.42	-25.61	1.00	60.99	60.99
1000009000006	ES. MARRASQUINO	1.74	146.93			-0.13	-10.98	1.61	135.95	84.44
1000009000007	ES. CHOCOLATE	5.45	494.11	5.00	527.45	-8.45	-826.05	2.00	195.51	97.76
1000009000008	ES. LUCUMA	4.40	213.72	2.00	107.95	-1.75	-87.96	4.65	233.71	50.26
1000009000010	ES. PISCO	5.20	481.41			-0.14	-12.96	5.06	468.45	92.58
1000009000011	ES. VAINILLA	8.20	594.45	4.00	276.19	-3.20	-228.36	9.00	642.28	71.36
1000009000012	GOMA ARABIGA	32.80	901.04	100.00	2,738.16	-57.80	-1,583.93	75.00	2,055.27	27.40
1000009000013	HARINA DE LUCUMA	31.00	744.00	20.00	480.00	-24.95	-598.80	26.05	625.20	24.00
1000009000014	LECITINA	225.00	2,906.07			-174.00	-2,247.36	51.00	658.71	12.92

Nota: Elaboración propia

Figura 11 Kardex resumido para el consumo de empaques.

EMPAQUES Y ENVASES												
PRODUCTO	DESCRIPCION	SI		COMPRA		CONSUMO		SF		Costo Promedio		
		CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR			
2000001000004	CJ AMOR ETERNO	1,200.00	2,042.78					-	1,200.00	2,042.78	1.70	
2000001000005	CJ BLANCA	1,000.00	381.75					-	1,000.00	381.75	0.38	
2000001000010	CJ C.BITTER X 300	-	-	4,000.00	3,200.00			-988.00	790.40	3,012.00	2,409.60	0.80
2000001000013	CJ C.LECHE X 300	2,714.00	1,847.95					-	2,714.00	1,847.95	0.68	
2000001000015	CJ CASTAÑA MIA FLOWPACK	4,200.00	2,896.15					-	4,200.00	2,896.15	0.69	
2000001000017	CJ CASTAÑA X 12 (1 PISO)	1,017.00	579.70					-	1,017.00	579.70	0.57	
2000001000018	CJ CASTAÑA X 24 (2 PISOS)	1,250.00	849.93					-	1,250.00	849.93	0.68	
2000001000022	CJ CHOC. BITTER X 432 - LINEA DIPERUGIA	2,890.00	2,212.10					-	2,890.00	2,212.10	0.77	
2000001000023	CJ CHOC. CASTAÑA X 432 - LINEA DIPERUGIA	887.00	575.18					-	887.00	575.18	0.65	
2000001000024	CJ CHOC. LECHE X 432 - LINEA DIPERUGIA	3,078.00	2,291.63					-91.00	67.75	2,987.00	2,223.88	0.74
2000001000025	CJ CHOC. NARANJITA CONFIT X 432 - LINEA DIPERUGIA	715.00	512.78					-87.00	62.39	628.00	450.39	0.72
2000001000032	CJ DELI CRISPY X 300 gr	600.00	795.40	2,000.00	2,300.00					2,600.00	3,095.40	1.19
2000001000033	CJ DIME QUE SI	1,166.00	1,589.03					-300.00	408.84	866.00	1,180.19	1.36
2000001000034	CJ EL DORADO BITTER X 100GR.	1,364.00	783.84					-		1,364.00	783.84	0.57
2000001000035	CJ EL DORADO DISPLAY BITTER X 12	1,612.00	1,564.48					-		1,612.00	1,564.48	0.97
2000001000036	CJ EL DORADO DISPLAY LECHE	1,550.00	1,365.88					-		1,550.00	1,365.88	0.88
2000001000037	CJ EL DORADO DISPLAY LECHE CON CASTAÑA X 12	2,200.00	1,943.26					-		2,200.00	1,943.26	0.88
2000001000038	CJ EL DORADO LECHE CON CASTAÑA X 100GR.	3,000.00	1,464.33					-		3,000.00	1,464.33	0.49
2000001000039	CJ EL DORADO LECHE PURA X 100 GR.	713.00	534.25					-		713.00	534.25	0.75
2000001000052	CJ LICORINA MACHU PICCHU DE LUJO	1,010.00	1,981.82					-811.00	1,591.34	199.00	390.48	1.96
2000001000056	CJ LUCUMA X 20 FLOW PACK	905.00	1,122.13					-		905.00	1,122.13	1.24
2000001000057	CJ LUCUMA X 4 UNID.	1,200.00	1,308.00					-		1,200.00	1,308.00	1.09
2000001000058	CJ LUNA DE MIEL X 140 GR	2,661.00	3,263.96					-		2,661.00	3,263.96	1.23
2000001000061	CJ PISCO X 20 FLOWPACK	1,200.00	864.10					-		1,200.00	864.10	0.72
2000001000069	CJ SURTIDO X 200 SAN VALENTIN	1,200.00	1,484.77					-144.00	178.17	1,056.00	1,306.60	1.24
2000001000070	CJ TABLETON DI PERUGIA X 300 GR.	-	-	2,000.00	1,860.00			-128.00	119.04	1,872.00	1,740.96	0.93
2000001000072	CJ TRES MARIAS	4,000.00	2,126.00					-		4,000.00	2,126.00	0.53
2000001000077	CJ TRUFA X 170 (ARENA)	1,289.00	1,467.93					-		1,289.00	1,467.93	1.14
2000001000079	CJ TRUFA X 4 UNID.	5,537.00	4,467.31					-		5,537.00	4,467.31	0.81
2000001000080	CJ CAST MIA T/VIZZIO EDICION MAMA	5,057.00	2,329.85					-		5,057.00	2,329.85	0.46
2000001000081	CJ CASTAÑA MIA X 120 G	2,655.00	2,568.80					-2.00	1.94	2,653.00	2,566.86	0.97
2000001000082	CJ LICORINA PISCO PASAS FP	1,447.00	885.96					-		1,447.00	885.96	0.61
2000001000083	CJ LICORINAS TRUFA AL PISCO FP	4,486.00	2,928.40					-		4,486.00	2,928.40	0.65
2000001000086	CJ CASTAÑA MIA 6X2 DE 216 GR	2,000.00	1,294.13					-		2,000.00	1,294.13	0.65
2000001000097	CJ KEMANIA MANI X 15 UNID.	1,200.00	732.80					-		1,200.00	732.80	0.61
2000001000098	CJ KEMANIA PASAS X 15 UNID	1,200.00	744.00					-		1,200.00	744.00	0.62
2000001000099	CJ KEMANIA CRISPY X 15 UNID	1,200.00	775.80					-		1,200.00	775.80	0.65

Nota: Elaboración propia

d. Fase de cálculo de Costo de Mano de Obra y Costo Indirecto de Fabricación.

De acuerdo a las indicaciones dadas para el registro de los gastos, en el caso de los gastos de producción la planilla y demás gastos serán imputados a cada área del proceso productivo, esto para tener el costo de mano de obra por área.

De la contabilidad obtenemos lo siguiente.

Figura 12 Costo de mano de obra directa e indirecta

TIPO CTA	NOMBRE CUENTA	MAYO	CTA TIPO	NOMBRE CUENTA	MAYO
CIF 6311010100	COMBUS. MOV. ESTACIONAC. Y PEAJES	578	MOD 6211010100	SUELDOS	139,661
CIF 6311011200	UTILES DE LIMPIEZA Y OFICINA	13	MOD 6214010100	GRATIFICACIONES	30,563
CIF 6322010300	SERVICIO DE VIGILANCIA	8,195	MOD 6215010100	VACACIONES	15,213
CIF 6340010100	MANTEN. Y REPARAC. DE MAQUINAS Y EQUIPOS	9,074	MOD 6221010100	ASIGNACION FAMILIAR	7,790
CIF 6594010100	ACTIVOS MENORES A 1/4 UIT	407	MOD 6221030100	HORAS EXTRAS	1,565
CIF 6350010100	ALQUILER DE LOCALES	10,210	MOD 6221050100	BONIFICACIONES	30,149
CIF 6360010100	SERVICIOS BASICOS ELECTRICIDAD	34,724	MOD 6221070100	VALES DE ALIMENTOS	-
CIF 6360010200	SERVICIOS DE AGUA Y ALCANTARILLADO	4,169	MOD 6271010100	REGIMEN DE PRESTACIONES DE SALUD	18,464
CIF 6360010300	SERVICIOS DE TELEFONIA FIJA	24	MOD 6273010100	SCTR - SEGURO COMPLEMENTARIO DE TRABAJO	-
CIF 6360010400	SERVICIOS DE TELEFONIA MOVIL	1,492	MOD 6274010100	SEGURO VIDA LEY	-
CIF 6360010600	SERVICIO DE GAS	8,474	MOD 6275010100	SEGUROS PARTICULARES EPS - OTROS	3,040
CIF 6350010300A	ALQUILER VARIOS	267	MOD 6275010400	SEGURO OCUPACIONAL	-
CIF 6360010700	SERVICIO DE INTERNET	482	MOD 6277010100	SENCICO Y SENATI	1,329
CIF 6560020400	GRASAS Y ACEITES	1,066	MOD 6290010100	CTS - COMPENSACION POR TIEMPO DE SERVICI	15,991
CIF 6560010800	GASTO LABORATORIO	6,089	MOD 6290010200II	INDEMNIZACIONES	-
CIF 6560011000	GASTOS DE I&D	58	MOD 6250010100A	ATENCIONES AL PERSONAL	1,485
CIF 6560010900	CERTIFICACIONES DE CALIDAD	108		COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	265,250
CIF 6560010100	ARTICULOS DE FERRETERIA	460			
CIF 6560010300	ARTICULOS DE LIMPIEZA	42			
CIF 6560020200	MATERIALES PARA MANTENIMIENTO DE MAQUINA	15,053			
CIF 6560020300	MATERIALES PARA MANTENIMIENTO DE INFRAES	1,116			
CIF 6595010100	OTROS GASTOS DE GESTION	29,237		COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	265,250
CIF 6813020100	DEP DE ACT EN ARREND. - MAQ Y EQUIP DE E	282		COSTO INDIRECTO DE FABRICACION	183,758
CIF 6814010100	DEP DE INM MAQ Y EQUIPO - EDIFICACIONES	4,022		TOTAL GASTO DE PRODUCCION DEL MES	449,008
CIF 6814020100	DEP DE INM MAQ Y EQUIPO - MAQ Y EQUIP DE	17,845			
CIF 6814040100	DEP DE INM MAQ Y EQUIPO - MUEBLES Y ENSE	5,124			
CIF 6814050100	DEP DE INM MAQ Y EQUIPO - EQUIPOS DIVERS	3,529			
CIF 6394010100	OTROS SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	21,619			
	COSTO INDIRECTO DE FABRICACION	183,758			

Nota: Elaboración propia

Se tiene para la distribución de la mano de obra para el mes de mayo 2015 S/ 265,250, para realizar una distribución correcta por área, se tiene que saber cuántos productos pasaron esas áreas, en el caso de Bombonería Di Perugia que tiene cerca de 250 ítem vigentes en todo el año, cada tipo de producto pasan por distintas áreas, cada producto tiene un peso teórico de formulación. Para determinar el driver de distribución en este caso se utiliza los Kilos que transitan por cada aérea, por lo que se realizó una tabla de ítem vs áreas, esto tanto para los productos en proceso como para los productos terminados, teniendo en cuenta que también se valorizara los productos en proceso y productos terminados.

Figura 13 Cálculo de la mano de obra

terminados más los productos en proceso que quedan al final del mes, teniendo en cuenta que cada producto tiene un peso teórico.

Figura 15 Distribución del costo indirecto de fabricación

DISTRIBUCION DEL COSTO INDIRECTO DE FABRICACION					
PRODUCTO	DESCRIPCION	PESO X ITEM	KG PROD	FACTOR CIF	CIF
9000002000145	BOMBONES SURTIDOS 2 BRAVI (12/154G)	0.154	2	0.00%	2
9000002000152	BOMBONES TOTTUS CHOC CREMA MANI 160G (8G X 20U)	0.16	3	0.00%	3
9000003000003	HUEVO DE PASCUA BELLS X 130G	0.13	63	0.10%	67
9000003000015	HUEVO DE PASCUA WONG X 40G	0.04	271	0.43%	285
9000003000016	HUEVO DE PASCUA WONG X 80G	0.08	931	1.49%	981
9000003000021	HUEVO DE PASCUA TOTTUS X 80G	0.08	22	0.04%	23
9000003000022	HUEVO DE PASCUA TOTTUS X 130G	0.13	0	0.00%	0
9000004000001	CHOCOLATADA DP 0.6KG	0.6	2	0.00%	3
9000004000010	COCOA ARO X 1KG	1	483	0.77%	509
9000004000011	COCOA ARO X 5KG	5	625	1.00%	659
9000004000012	COCOA DP X 250G	0.25	3	0.00%	3
9000004000013	COCOA DP NATURAL X 1KG	1	51	0.08%	54
9000005000021	BARQUIMIEL TROZADO A GRANEL (KG)	1.00	500	0.80%	527
9000006000001	COBERTURA DP BITTER 50 X 300G	0.3	299	0.48%	316
9000006000006	COBERTURA BRAVI ALPINA BITTER X 20KG	20	260	0.42%	274
9000006000007	COBERTURA BRAVI BASE FUDGE X 20KG	20	1,300	2.08%	1,370
9000006000012	COBERTURA BRAVI BITTER 60 X 1KG	1	88	0.14%	93
9000006000025	COBERTURA DP LECHE X 300G	0.3	1	0.00%	1
9000007000002	TABLETA DP AMARO BITTER 50 DISPLAY (12U X 50G)	0.6	95	0.15%	100
9000007000006	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ NARANJA (12U X 50G)	0.6	1	0.00%	1
9000007000008	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ PASAS (12U X 50G)	0.6	50	0.08%	53
9000007000027	TABLETA DP LECHE C/ CASTAÑAS X 300G	0.3	41	0.07%	43
9000007000047	TABLETA DP BITTER C/ NARANJA CONFITADA (10U X 50G)	0.5	42	0.07%	44
9000007000052	TABLETA DP LECHE (3U X 44G)	0.132	53	0.09%	56
9000007000053	TABLETA DP LECHE (10U X 44G)	0.44	28	0.04%	29
9000007000117	TABLETA CHOCOLATE PARA TAZA BRAVI X90GRS	0.09	0	0.00%	0
9000007000120	TABLETA TOTTUS MANI (DISPLAY 24 X 30GRS)	0.72	985	1.58%	1,038
9000007000121	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE (10X40G)	0.4	93	0.15%	98
9000007000124	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE Y GALLETAS (10X40G)	0.4	78	0.12%	82
9000007000125	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE MANI Y PASAS (10X40G)	0.4	56	0.09%	59
9000007000126	TABLETA BRAVI CHOC BITTER (10X40G)	0.4	52	0.08%	55
9000007000127	TABLETA BRAVI CHOC BITTER C/AGUAYMANTO (10X40G)	0.4	60	0.10%	63
9000007000131	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE Y GALLETAS (12X70G)	0.84	15	0.02%	16
9000007000152	TABLETA CHOCOLATE LECHE CON MANI TOTTUS 12 X 100G	1.20	593	0.95%	625
			174,349	S/	183,758

Nota: Elaboración propia

Toda la información que tenemos calculado por separado, se une en una sola tabla, para determinar el costo de producción del mes, en este proceso también ya podemos determinar cuánto es la distorsión que se genera por el uso del costeo basado en formula o receta, ya que teniendo en cuenta la merma se va obtener una desviación que tiene que ser incluido dentro del costo de producción de tal manera que todo lo consumido sea lo mismo que la producción del mes.

Para el cálculo de la desviación, se suma el consumo real de materia prima en soles, más el consumo de los empaques en soles, luego como ya tenemos la valorización de los productos en proceso y su saldo final en almacenes, verificamos si el saldo de productos en proceso ha disminuido de ser así, significa que se ha utilizado producto en proceso para la producción del mes, de haber aumentado, quiere decir que parte de la materia prima se ha quedado en planta de producción, en ese sentido se resta del consumo del mes, como es el caso del ejemplo.

Figura 16 *Cálculo de desviación*

CALCULO DE DESVIACION	
CONSUMO	SOLES
MP	771,186.43
EMP	100,912.57
PRO	-176,977.67
	<u>695,121.33</u>
MO	197,287.84
CIF	65,908.59
Costo Real	<u>958,317.76</u>
Costo Estimado	<u>943,078.66</u>
AJUSTE MES	<u>15,239.10</u>

Nota: Elaboración propia

Una vez determinado la desviación del mes, se distribuye utilizando el factor en función a los kilos producidos por cada ítem, de tal manera que nuestro consumo , mano de obra y costos indirectos de fabricación, sumando la desviación no da el costo producción.

Figura 17 Distribución de la desviación del mes.

PRODUCTO	DESCRIPCION	PESO X ITEM	KILOS	Q	CU	COSTO MAT.	FACTOR CII	CIF	MOD	DESVIACION	COSTO PRODUCCION	CU
9000006000001	COBERTURA DP BITTER 50 X 300G	0.30	299	998	3.17	3,160	0.48%	316	2,158	73	5,707	5.72
9000006000006	COBERTURA BRAVI ALPINA BITTER X 20KG	20.00	260	13	183.72	2,388	0.42%	274	307	55	3,024	232.62
9000006000007	COBERTURA BRAVI BASE FUDGE X 20KG	20.00	1,300	65	203.99	13,259	2.08%	1,370	1,534	305	16,468	253.35
9000006000012	COBERTURA BRAVI BITTER 60 X 1KG	1.00	88	88	7.62	671	0.14%	93	502	15	1,281	14.56
9000006000025	COBERTURA DP LECHE X 300G	0.30	1	3	3.24	10	0.00%	1	6	0	17	5.79
9000007000002	TABLETA DP AMARO BITTER 50 DISPLAY (12U X 50G)	0.60	95	158	5.28	835	0.15%	100	683	19	1,637	10.36
9000007000006	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ NARANJA (12U X 50G)	0.60	1	1	5.27	5	0.00%	1	4	0	10	10.34
9000007000008	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ PASAS (12U X 50G)	0.60	50	84	6.16	517	0.08%	53	363	12	945	11.25
9000007000027	TABLETA DP LECHE C/ CASTANAS X 300G	0.30	41	137	4.68	641	0.07%	43	332	15	1,031	7.53
9000002000085	BOMBONES BRAVI LUCUMA DISPLAY (20U X 12G)	0.24	36	151	3.53	533	0.06%	38	261	12	845	5.59
9000002000072	BOMBONES BRAVI CASTAÑA MIA DISP (20U X 16G)	0.32	60	188	5.15	968	0.10%	63	434	22	1,487	7.91
9000002000075	BOMBONES BRAVI LIC. CEREZA DISP (20U X 12G)	0.24	48	198	3.18	630	0.08%	50	370	14	1,065	5.38
9000001000121	BANADO GORDIS DOYPACK CASTANAS 150G	0.15	43	289	3.06	884	0.07%	46	247	20	1,197	4.14
9000007000152	TABLETA CHOCOLATE LECHE CON MANI TOTTUS 12 X 100G	1.20	593	494	18.61	9,191	0.95%	625	4,273	211	14,301	28.95
9000001000100	BANADO BELLS GALLETTAS 500G	0.50	833	1,666	4.85	8,082	1.33%	878	1,531	186	10,676	6.41
9000002000073	BOMBONES BRAVI CASTAÑA MIA CAJA 224G	0.22	64	284	6.20	1,761	0.10%	67	459	40	2,327	8.19
9000002000076	BOMBONES BRAVI LIC. TRUFA PISCO (4U X 12G)	0.05	8	177	1.53	270	0.01%	9	66	6	351	1.98
9000002000078	BOMBONES BRAVI LIC. TRUFA PISCO DISP (20U X 12G)	0.24	44	184	3.61	664	0.07%	47	344	15	1,069	5.81
9000002000079	BOMBONES BRAVI LIC. TRUFA PISCO CAJA 168G	0.17	35	210	3.82	803	0.06%	37	275	18	1,133	5.40
9000002000083	BOMBONES BRAVI LUCUMA TUBITO (4U X 12G)	0.05	150	3,118	1.64	5,129	0.24%	158	1,079	118	6,484	2.08
9000002000039	BOMBONES BOUQUET BRAVI TRUFA AL PISCO CAJA 110G	0.11	34	308	3.42	1,053	0.05%	36	244	24	1,357	4.41
9000002000041	BOMBONES BOUQUET BRAVI LUCUMA CAJA 110G	0.11	61	554	3.09	1,710	0.10%	64	439	39	2,253	4.07
9000002000042	BOMBONES BOUQUET BRAVI CREMA DE MANI CAJA 154G	0.15	44	285	4.17	1,188	0.07%	46	316	27	1,578	5.54
9000002000077	BOMBONES BRAVI LIC. TRUFA PISCO CAJA (12U X 12G)	0.14	77	537	3.41	1,832	0.12%	82	557	42	2,513	4.68
9000001000102	BANADOS MINIGORDIS ARROZ CRUJIENTE 350G	0.35	641	1,832	3.19	5,838	1.03%	676	1,610	134	8,258	4.51
9000007000047	TABLETA DP BITTER C/ NARANJA CONFITADA (10U X 50G)	0.50	42	84	5.93	498	0.07%	44	303	11	857	10.20
9000007000052	TABLETA DP LECHE (3U X 44G)	0.13	53	404	2.35	950	0.09%	56	384	22	1,413	3.50
9000007000053	TABLETA DP LECHE (10U X 44G)	0.44	28	63	8.06	508	0.04%	29	200	12	748	11.88
9000007000120	TABLETA TOTTUS MANI (DISPLAY 24 X 30GRS)	0.72	985	1,368	10.20	13,958	1.58%	1,038	7,101	321	22,417	16.39
9000007000121	TABLETA BRAVI CHOC CILECHE (10X40G)	0.40	93	233	4.92	1,147	0.15%	98	598	26	1,870	8.03
9000007000124	TABLETA BRAVI CHOC CILECHE Y GALLETTAS (10X40G)	0.40	78	194	4.92	955	0.12%	82	498	22	1,557	8.03
9000007000125	TABLETA BRAVI CHOC CILECHE MANI Y PASAS (10X40G)	0.40	56	140	4.92	689	0.09%	59	360	16	1,124	8.03
9000007000126	TABLETA BRAVI CHOC BITTER (10X40G)	0.40	52	131	4.64	608	0.08%	55	378	14	1,055	8.05
9000007000127	TABLETA BRAVI CHOC BITTER CIAQUAYMANTO (10X40G)	0.40	60	150	4.64	696	0.10%	63	385	16	1,160	7.74
9000007000131	TABLETA BRAVI CHOC CILECHE Y GALLETTAS (12X70G)	0.84	15	18	10.34	186	0.02%	16	97	4	303	16.85
9000002000145	BOMBONES SURTIDOS 2 BRAVI (12/154G)	0.15	2	15	2.83	43	0.00%	2	22	1	68	4.54
			65,994	80,071		679,837	100.00%	65,909	197,288	15,239	958,318	

Nota: Elaboración propia

Una vez calculado el costo de producción, esta información tiene que trasladarse al Kardex, de manera manual realizando el asiento de costo de producción, entendiendo que hasta el momento el Kardex de producto terminado solo tiene saldos iniciales y unidades y valores, pero los demás movimientos de producción y venta solo tienen la información de unidades.

Esta información un vez ingresada va permitir que el sistema calcule el costo promedio, la suma de (valor de saldo inicial + valor del costo de producción) entre (unidades de saldo inicial + unidades de producción) , obteniendo el costo promedio que de acuerdo a las unidades vendidas, nos va determinar el costo de venta del mes y el saldo final de existencia.

Registro del Costo de Producción y cálculo del costo promedio

Nota: Elaboración propia

Figura 18 Kardex resumido de los productos terminados, con la valorización de la producción.

PRODUCTO TERMINADO PRODUCTO	DESCRIPCION	SI		PRODUCCION		CONSUMO		VENTA		SF		
		CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	
9000007000057	TABLETA DP CON MANI X 30G	5.00	4.18	-	-	-	-	-	-	-	5.00	4.18
9000007000058	TABLETA DP CON MANI (12U X 30G)	115.00	1,092.30	-	-	-2.00	-13.36	-	-31.00	-284.55	66.00	789.35
9000007000071	TABLETA BRAVI BITTER C/ NARANJA DISP (10U X 40G)	5.00	21.06	-	-	-	-	-	-	-	5.00	21.06
9000007000072	TABLETA BRAVI BITTER X 40G	1.00	1.20	-	-	-	-	-	-	-	1.00	1.20
9000007000075	TABLETA BRAVI BITTER DISPLAY (12U X 100G)	1.00	1.20	-	-	-	-	-	-	-	1.00	1.20
9000007000079	TABLETA BRAVI LECHE PACK (3U X 40G)	2.00	5.11	-	-	-	-	-	-	-	2.00	5.11
9000007000088	TABLETA BRAVI LECHE CON MANI DISP (12U X 30G)	1.00	1.20	-	-	-	-	-	-	-	1.00	1.20
9000007000095	TABLETA DP EL DORADO BITTER 60 X 100G	1.00	2.15	-	-	-	-	-	-	-	1.00	2.15
9000007000095	TABLETA DP EL DORADO BITTER 60 X 100G	14.00	378.61	-	-	-1.00	-27.06	-	-	-	13.00	351.75
9000007000097	TABLETA DP EL DORADO LECHE X 100G	3,050.00	3,257.52	-	-	-	-	-	-	-	3,050.00	3,257.52
9000007000098	TABLETA DP EL DORADO LECHE DISP (12U X 100G)	118.00	4,099.05	-	-	-4.00	-133.95	-	-	-	114.00	3,965.10
9000007000100	TABLETA DP EL DORADO LECHE C/CASTAÑA (12U X 100G)	38.00	1,241.58	-	-	-	-	-	-	-	38.00	1,241.58
9000007000110	TABLETA DP KEWANIA ARROCCILLO DISPLAY (15U X 22G)	40.00	223.05	-	-	-	-	-	-	-	40.00	223.05
9000007000111	TABLETA DP KEWANIA PASAS DISPLAY (15U X 22G)	11.00	72.08	-	-	-	-	-	-	-	11.00	72.08
9000007000112	TABLETA DP KEWANIA MANI DISPLAY (15U X 22G)	35.00	214.00	-	-	-	-	-	-	-	35.00	214.00
9000007000115	TABLETA BRAVI CHOCOLATE PAFA TAZA (CAJA 12X30G)	5.00	209.00	-	-	-5.00	-115.11	-	-	-	5.00	209.00
9000007000117	TABLETA BRAVI CHOCOLATE PAFA TAZA X905	2,657.00	5,008.00	1.00	2.05	-	-	-	-	-	2,658.00	5,010.05
9000007000120	TABLETA TOTIUS MANI (DISPLAY 24 X 30GRS)	166.00	5,123.40	1,368.00	22,417.13	-	-	-	-1,425.00	-26,478.03	111.00	2,062.50
9000007000121	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE (10X40G)	348.00	3,157.00	233.00	1,869.95	4.00	34.57	-	-111.00	-960.40	474.00	4,101.16
9000007000123	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE Y ARROZ CRUI (10X40G)	445.00	4,096.34	-	-	-1.00	-9.72	-	-10.00	-97.23	456.00	3,995.98
9000007000124	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE Y GALLETTAS (10X40G)	133.00	1,396.47	194.00	1,556.95	-1.00	-3.03	-	-94.00	-84.90	232.00	2,095.35
9000007000125	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE MANI Y PASAS (10X40G)	120.00	1,230.00	140.00	1,423.57	-48.00	-389.24	-	-93.00	-841.85	124.00	1,122.47
9000007000125	TABLETA BRAVI CHOC BITTER (10X40G)	59.00	679.03	131.00	1,054.79	-	-	-	-107.00	-976.41	63.00	757.40
9000007000127	TABLETA BRAVI CHOC BITTER C/AGUAMANTO (10X40G)	53.00	564.31	150.00	1,160.43	-21.00	-173.43	-	-93.00	-841.16	63.00	705.21
9000007000128	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE (12X90G)	240.00	5,098.37	-	-	-1.00	-25.41	-	-5.00	-52.46	233.00	5,929.50
9000007000130	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE Y ARROZ CRUI (12X70G)	165.00	3,622.77	-	-	-	-	-	-	-	165.00	3,622.77
9000007000131	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE Y GALLETTAS (12X70G)	131.00	2,466.00	18.00	303.35	-1.00	-13.59	-	-2.00	-37.17	146.00	2,713.61
9000007000132	TABLETA BRAVI CHOC/LECHE MANI Y PASAS (12X90G)	218.00	5,386.45	-	-	-1.00	-24.77	-	-15.00	-370.63	202.00	4,991.11
9000007000133	TABLETA BRAVI CHOC BITTER (12X90G)	272.00	5,370.00	-	-	-5.00	-210.77	-	-7.00	-63.93	266.00	5,995.29
9000007000134	TABLETA BRAVI CHOC BITTER C/AGUAMANTO (12X90G)	156.00	3,513.00	-	-	-3.00	-67.56	-	-1.00	-22.52	152.00	3,422.52
9000007000135	TABLETA FERRAÇO CHOC/LECH/FE (20X10.5g)	776.00	3,492.70	-	-	-2.00	-3.00	-	-	-	774.00	3,483.70
9000007000152	TABLETA CHOCOLATE LECHE CON MANI TOTIUS 12 X 100G	207.00	5,242.00	494.00	4,300.83	-	-	-	-24.00	-703.32	677.00	19,839.51
TOTAL		95,378.98	1,370,370.49	80,071.30	938,318.05	-5,572.00	-48,372.19	-	-52,724.93	-889,124.55	117,053.95	1,391,191.80

Nota: Elaboración propia

Figura 19 Registro de compra de materia prima.

Secuencia	Ruc	Sucursal	Cuenta	Detalle	Centro costo	Subcentro costo	Débito	Crédito
001	20100002621	2401010100	2401010100	BOLITAS DE ARROZ SABOR MALTA SIN AZU...	0093	4	6,187.44	.00
002	20100002621	4212020100	4212020100	MOLINO EL TRIUNFO S.A.	0093	4	.00	7,301.18
003	20100002621	4011010100	4011010100	MOLINO EL TRIUNFO S.A.	0093	4	1,113.74	.00
004	20100002621	6021010100	6021010100	MOLINO EL TRIUNFO S.A.	0093	4	6,187.44	.00
005	20100002621	6111020100	6111020100	MOLINO EL TRIUNFO S.A.	0093	4	.00	6,187.44

Figura 20 Registro de compra de empaques

Secuencia	Ruc	Sucursal	Cuenta	Detalle	Centro costo	Subcentro costo	Débito	Crédito
001	20544435010	2601010200	2601010200	CARTERITA DIPERUGIA BOUQUET CREMA ...	0093	5	4,150.00	.00
002	20544435010	4212010100	4212010100	A & F IMPRESORES GRAFICOS S.R.L	0093	5	.00	4,897.00
003	20544435010	4011010100	4011010100	A & F IMPRESORES GRAFICOS S.R.L	0093	5	747.00	.00
004	20544435010	6041010100	6041010100	A & F IMPRESORES GRAFICOS S.R.L	0093	5	4,150.00	.00
005	20544435010	6111040100	6111040100	A & F IMPRESORES GRAFICOS S.R.L	0093	5	.00	4,150.00

Figura 21 Registro de gasto indirecto de fabricación – alquileres.

Secuencia	Ruc	Sucursal	Cuenta	Detalle	Centro costo	Subcentro costo	Débito	Crédito
001	10097396300	6350010100	6350010100	FLORA MARIA GELDRES MONTOYA	0092	101	3,300.00	.00
002	10097396300	4212010100	4212010100	FLORA MARIA GELDRES MONTOYA	0092	101	.00	3,300.00
003	10090796372	6350010100	6350010100	ALACHE VILLANTOY JULIA ANTONIA	0092	101	2,500.00	.00
004	10090796372	6350010100	6350010100	ALACHE VILLANTOY JULIA ANTONIA	0092	101	1,800.00	.00
005	10090796372	4212010100	4212010100	ALACHE VILLANTOY JULIA ANTONIA	0092	101	.00	4,300.00
006	10096733467	6350010100	6350010100	BAUTISTA SUAREZ MONICA DEL CARMEN	0092	101	2,610.00	.00
007	10096733467	4212010100	4212010100	BAUTISTA SUAREZ MONICA DEL CARMEN	0092	101	.00	2,610.00
008	10090799237	6350010100	6350010100	BAZAN BARDALES GRACIELA	0092	101	6,300.00	.00
009	10090799237	4212010100	4212010100	BAZAN BARDALES GRACIELA	0092	101	.00	6,300.00

Figura 22 Registro de gasto de mano de obra.

Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	SUC.	Descripción	D/C	Valor
001	6211010100	0092	101	20126.426.870	000	SUELDOS	D	147,356.17
002	6211010100	0092	203	20126.426.870	000	SUELDOS	D	10,913.88
003	6211010100	0092	205	20126.426.870	000	SUELDOS	D	2,000.00
004	6211010100	0092	206	20126.426.870	000	SUELDOS	D	2,053.33
005	6211010100	0092	422	20126.426.870	000	SUELDOS	D	7,649.92
006	6211010100	0092	513	20126.426.870	000	SUELDOS	D	13,382.95
007	6211010100	0093	101	20126.426.870	000	SUELDOS	D	9,596.47
008	6211010100	0094	101	20126.426.870	000	SUELDOS	D	57,562.47
009	6211010100	0095	112	20126.426.870	000	SUELDOS	D	7,393.33

Figura 23 Registro Costo de consumo de empaques.

Tipo	L	10	PROV DIVER	Número	2023052	Fecha	1	MAY	2023	Vendedor	101	BOMBONERIA DI PERUGIA SAC
Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	SUC.	Descripción	D/C	Valor				
				101	0			0.00				
Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	Sucursal	Descripción	D/C	Valor	Cruce Producto Base	Inc		
001	6111040100	0092	101	20126,426,870	000	ENVASES	D	5,895.00				
002	2501010300	0092	101	20126,426,870	000	CONSUMIBLES	C	5,895.00	300-0001-000047	Bod 0100-000	Cant	.00

Figura 24 Registro Costo de consumo de materia prima.

Tipo	L	10	PROV DIVER	Número	2023051	Fecha	1	MAY	2023	Vendedor	101	BOMBONERIA DI PERUGIA SAC
Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	SUC.	Descripción	D/C	Valor				
				101	0			0.00				
Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	Sucursal	Descripción	D/C	Valor	Cruce Producto Base	Inc		
001	6111020100	0092	101	20100,002,621	000	VARIACION EXISTENCIAS-MATERIA P...	D	3,116.00				
002	2460010100	0092	101	20100,002,621	000	MATERIAS PRIMAS ACM	C	3,116.00	100-0003-000004	Bod 0100-000	Cant	.00

Figura 25 Registro Costo de producción productos en proceso.

Tipo	L	8	COSTOS PROD	Número	202301501	Fecha	31	ENE	2023	Vendedor	1	BOMBONERIA DI PERUGIA SAC
Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	SUC.	Descripción	D/C	Valor				
				1	0			0.00				
Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	Sucursal	Descripción	D/C	Valor	Cruce Producto Base	Inc		
053	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	MANTECA DE CACAO**	D	80,457.42	400-0008-000003	Bod 0400-000	Cant	.00
054	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	TORTA NAT. EN TROZOS	D	69,750.00	400-0008-000004	Bod 0400-000	Cant	.00
055	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	TORTA NATURAL	D	103,391.56	400-0008-000009	Bod 0400-000	Cant	.00
056	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	COCOA NATURAL POR KG	D	30,290.19	400-0008-000011	Bod 0400-000	Cant	.00
057	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	COCOA POTASADA POR KG	D	25,976.79	400-0008-000012	Bod 0400-000	Cant	.00
058	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	REPROCESOS INTERNOS	D	9,250.00	400-0010-000005	Bod 0400-000	Cant	.00
059	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	REPROCESO DE APOCILLO CHOCC...	D	131,305.62	400-0010-000008	Bod 0400-000	Cant	.00
060	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	REPROCESO BAÑADOS	D	48,085.60	400-0010-000009	Bod 0400-000	Cant	.00
061	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	REPROCESO BOMBONES	D	2,386.51	400-0010-000010	Bod 0400-000	Cant	.00
062	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	REPROCESO TABLETAS	D	439.81	400-0010-000011	Bod 0400-000	Cant	.00
063	2301010400	0092	001	20126,426,870	001	REPROCESO COBERTURAS	D	11,388.50	400-0010-000012	Bod 0400-000	Cant	.00
064	7131100100	0000	000	0	000	PRODUCTOS EN PROCESO	C	2,840,586.69				

Nombre Cuenta		Débito	2,840,586.69
Nombre Centro de Costo	no usar	Crédito	2,840,586.69
Nombre Tercero		Diferencia	0.00

Figura 26 Registro Costo de producción productos terminados.

Secuencia	Ruc	Sucursal	Cuenta	Detalle	Centro costo	Subcentro costo	Débito	Crédito	
071	20126426870	001	2101010100	COBERTURA DP LECHE X 300G	0092	1	20.30	.00	
072	20126426870	001	2101010100	TABLETA DP AMARO BITTER 50 DISPLAY (1...	0092	1	1,888.84	.00	
073	20126426870	001	2101010100	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ NARANJ...	0092	1	11.93	.00	
074	20126426870	001	2101010100	TABLETA DP AMARO BITTER 50 C/ PASAS L...	0092	1	1,101.14	.00	
075	20126426870	001	2101010100	TABLETA DP LECHE C/ CASTAÑAS X 300G	0092	1	1,224.45	.00	
076	20126426870	001	2101010100	TABLETA DP BITTER C/ NARANJA CONFITA...	0092	1	1,007.11	.00	
077	20126426870	001	2101010100	TABLETA DP LECHE (3U X 44G)	0092	1	1,698.13	.00	
078	20126426870	001	2101010100	TABLETA DP LECHE (10U X 44G)	0092	1	901.31	.00	
079	20126426870	001	2101010100	TABLETA BRAVI CHOCOLATE PARA TAZA X...	0092	1	2.44	.00	
080	20126426870	001	2101010100	TABLETA TOTTUS MANI (DISPLAY 24 X 30G...	0092	1	26,621.04	.00	
081	20126426870	001	2101010100	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE (10X40G)	0092	1	2,215.38	.00	
082	20126426870	001	2101010100	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE Y GALLETA...	0092	1	1,844.57	.00	
083	20126426870	001	2101010100	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE MANÍ Y PA...	0092	1	1,331.13	.00	
084	20126426870	001	2101010100	TABLETA BRAVI CHOC BITTER (10X40G)	0092	1	1,237.85	.00	
085	20126426870	001	2101010100	TABLETA BRAVI CHOC BITTER C/AGUAYMA...	0092	1	1,370.11	.00	
086	20126426870	001	2101010100	TABLETA BRAVI CHOC C/LECHE Y GALLETA...	0092	1	359.41	.00	
087	20126426870	001	2101010100	TABLETA CHOCOLATE LECHE CON MANI TO...	0092	1	17,069.16	.00	
088			7131100100	PRODUCTOS EN PROCESO			.00	1,158,105.78	
							Total débitos	Total créditos	
							1,158,105.78	1,158,105.78	

Figura 27 Registro Costo del costo de venta.

Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	SUC.	Descripción	D/C	Valor		
				101				0.00		
Seq.	Cuenta	C.C.	S.C.	RUC	Sucursal	Descripción	D/C	Valor	Cruce Producto Base	Inc
001	6901010500	0092	101	20126,426,870	000	BAÑADO ARO ARROZ CRUJIENTE X...	D	25,000.00	900-0001-000001 Bod 0500-000 Cant	.00
002	6901010500	0092	101	20126,426,870	000	BAÑADO GORDIS GALLETAS (300U X...	D	10,000.00	900-0001-000113 Bod 0500-000 Cant	.00
003	2101010100	0092	101	20126,426,870	000	PRODUCTOS MANUFACTURADOS	C	25,000.00	900-0001-000001 Bod 0500-000 Cant	.00
004	2101010100	0092	101	20126,426,870	000	PRODUCTOS MANUFACTURADOS	C	10,000.00	900-0001-000113 Bod 0500-000 Cant	.00

Nombre Cuenta		Débito	35,000.00
Nombre Centro de Costo	PRODUCCION	Crédito	35,000.00

III. APORTES REALIZADOS

3.1. Implementación el procedimiento de valorización de la producción de chocolates.

En este cuadro podemos analizar la rentabilidad del canal supermercados, por cliente sabiendo su costo venta y sus gastos adicionales de la cadena.

Figura 28 Cadena de supermercados

SUPERMERCADOS : RESULTADOS POR CADENA
Acumulado a Diciembre 2023
(expresado en miles de soles)

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Total	Neto
TOTAL SUPERMERCADOS														
Ventas	248	634	2,045	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,927	
Devoluciones	0	7	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	
TOTAL VENTAS	248	627	2,044	0	2,919									
COSTO DE VENTA	181	379	1,168	0	1,728									
UTILIDAD BRUTA	67	248	876	0	1,192									
UTILIDAD BRUTA %	27%	40%	43%	0%	41%									
TOTAL GASTOS DIRECTOS	46	109	152	0	307									
GASTOS DIRECTOS %	18%	17%	7%	0%	11%	30%								
CENCOSUD														
Ventas	34	426	778	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,238	
Devoluciones	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	
TOTAL VENTAS	34	426	777	0	1,238									
COSTO DE VENTA	18	221	383	0	622									
UTILIDAD BRUTA	17	205	395	0	616									
UTILIDAD BRUTA %	48%	48%	51%	0%	50%									
TOTAL GASTOS DIRECTOS	3	53	48	0	104									
GASTOS DIRECTOS %	9%	13%	6%	0%	8%	41%								
HIPERMERCADO TOTTUS														
Ventas	71	71	407	0	0	0	0	0	0	0	0	0	548	
Devoluciones	0	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	8	
TOTAL VENTAS	71	64	406	0	541									
COSTO DE VENTA	60	46	242	0	348									
UTILIDAD BRUTA	11	18	164	0	192									
UTILIDAD BRUTA %	16%	27%	40%	0%	36%									
TOTAL GASTOS DIRECTOS	23	36	34	0	93									
GASTOS DIRECTOS %	33%	56%	8%	0%	17%	18%								
MAKRO														
Ventas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Devoluciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL VENTAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
COSTO DE VENTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
UTILIDAD BRUTA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
UTILIDAD BRUTA %	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
TOTAL GASTOS DIRECTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
GASTOS DIRECTOS %	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
SUPERMERCADOS PERUANOS														
Ventas	142	138	861	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,141	
Devoluciones	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL VENTAS	142	138	861	0	1,141									
COSTO DE VENTA	103	111	543	0	758									
UTILIDAD BRUTA	39	26	318	0	383									
UTILIDAD BRUTA %	28%	19%	37%	0%	34%									
PPIM SUP APERTURA DE TIENDA													0	
PPIM SUP BONIFICACION AC	1	7	2										10	
PPIM SUP DESARROLLO COM	17												17	
PPIM SUP DESCUENTO POR VOLUMEN													0	
PPIM SUP DESPACHO CENTRALIZADO													0	
PPIM SUP OTROS	1	12	62										74	
PPIM SUP RAPPEL FUJO PROMOCIONAL													0	
PPIM SUP REBATE NO DEVO	0	2	7										9	
PROVISION NIIF													0	
PPIM SUP SERVICIO PORTAL	0	0	0										1	
TOTAL GASTOS DIRECTOS	19	20	71	0	110									
GASTOS DIRECTOS %	13%	15%	8%	0%	10%	24%								

Nota: Elaboración propia

Se implementó el cuadro estadístico de ventas por canal, comparando del 2016 al 2023 así tanto en el acumulado como en el mensual.

Figura 29 Ventas por canal de distribución

VENTAS POR CANAL DE DISTRIBUCIÓN
(expresado en miles de soles)

Marzo 2023									Acumulado a Marzo 2023									
2019	2018	2017	2016	PB 2023	2023 vs 2022	2023 vs PB 2023	CANAL	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023	2023 vs 2022	2023 vs PB 2023
21	32	44	53	23	84%	417%	01 Institucional	408	81	64	116	166	82	146	108	34	403%	1091%
1,309	892	1,328	559	2,019	-46%	-39%	02 Gloria	3,053	5,999	3,999	3,420	3,257	2,515	3,272	1,991	5,312	-49%	-43%
969	796	844	635	1,397	-3%	-16%	03 Supermercados	2,044	1,754	1,937	2,036	1,375	2,007	1,470	1,728	1,998	17%	2%
63	118	69	73	112	-10%	-47%	04 Mayorista	196	224	252	256	242	381	277	283	362	-12%	-46%
1	5	2	6		0%	0%	05 Co-distribuidor	0	0	0	0	7	24	10	35		0%	0%
31	29	29	20	31	44%	19%	06 Horecas	124	72	91	85	92	76	77	58	76	73%	64%
48	56	4	0	117	14%	-16%	07 TDC	179	142	86	125	123	99	15	0	196	27%	-9%
2	1	4	9	3	-6%	-24%	08 Personal	9	9	9	6	11	6	14	20	10	2%	-11%
0	0	0	0		0%	0%	09 Bodegas	30	0	0	0	0	0	0	0		0%	0%
				68	0%	-100%	10 Retail									68	0%	-100%
0	0	0	0		0%	0%	11 Exportacion	228	0	0	30	155	0	0	0		0%	0%
0	-7	-12	8	41	1782%	-89%	12 Otros	6	1	1	0	0	-11	-33	14	103	470%	-94%
2,444	1,921	2,313	1,363	3,812	-21%	-22%	Total CIA	6,278	8,281	6,440	6,074	5,428	5,180	5,250	4,237	8,160	-24%	-23%

2019	2018	2017	2016	PB 2023	CANAL (%)	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023
0.8%	1.6%	1.9%	3.9%	0.6%	01 Institucional	6.5%	1.0%	1.0%	1.9%	3.1%	1.6%	2.8%	2.5%	0.4%
53.6%	46.4%	57.4%	41.0%	53.0%	02 Gloria	48.6%	72.4%	62.1%	56.3%	60.0%	48.6%	62.3%	47.0%	65.1%
39.6%	41.4%	36.5%	46.6%	36.6%	03 Supermercados	32.6%	21.2%	30.1%	33.5%	25.3%	38.7%	28.0%	40.8%	24.5%
2.6%	6.1%	3.0%	5.4%	2.9%	04 Mayorista	3.1%	2.7%	3.9%	4.2%	4.5%	7.4%	5.3%	6.7%	4.4%
0.0%	0.3%	0.1%	0.4%	0.0%	05 Co-distribuidor	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.5%	0.2%	0.8%	0.0%
1.3%	1.5%	1.3%	1.5%	0.8%	06 Horecas	2.0%	0.9%	1.4%	1.4%	1.7%	1.5%	1.5%	1.4%	0.9%
2.0%	2.9%	0.2%	0.0%	3.1%	07 TDC	2.9%	1.7%	1.3%	2.1%	2.3%	1.9%	0.3%	0.0%	2.4%
0.1%	0.1%	0.2%	0.7%	0.1%	08 Personal	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.2%	0.1%	0.3%	0.5%	0.1%
0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	09 Bodegas	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	1.8%	10 Retail	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.8%
0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	11 Exportacion	3.6%	0.0%	0.0%	0.5%	2.9%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
0.0%	-0.4%	-0.5%	0.6%	1.1%	12 Otros	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-0.2%	-0.6%	0.3%	1.3%
100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	100.0%	Total CIA	100.0%								

Nota: elaboración propia

Se implementó el reporte de cliente, del 2016 a la fecha de manera mensual y acumulado así, tanto como venta, costo de ventas y rentabilidad

Figura 30 Ventas por cliente

VENTAS POR CLIENTE																							
(expresado en miles de soles)																							
Marzo 2023																							
Acumulado a Marzo 2023																							
2023 vs 2023 vs																							
2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023	2022	PB 2023	CLIENTE	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023	2022	PB 2023	2023 vs 2023 vs
1,231	2,280	1,485	894	1,309	892	1,328	559	N.D.	-46%	N.D.	GLORIA S A	3,053	5,999	3,999	3,420	3,257	2,515	3,272	1,991	N.D.	-49%	N.D.	
581	491	235	542	449	220	406	121	N.D.	18%	N.D.	SUPERMERCADOS PERUANOS SOCIEDAD ANONIMA 'O' S.P.S.	861	715	815	846	549	599	566	571	N.D.	20%	N.D.	
317	495	375	482	366	369	388	387	N.D.	-36%	N.D.	CENCOSUD RETAIL PERU S.A.	777	684	668	642	430	722	590	764	N.D.	14%	N.D.	
271	221	188	195	104	130	43	66	N.D.	23%	N.D.	HIPERMERCADOS TOTTUS S.A.	406	364	296	351	202	423	191	218	N.D.	11%	N.D.	
228	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	COMPAÑIA DE ALIMENTOS LTDA.	228	0	0	0	88	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	
38	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	NESTLE PERU S A	150	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	
80	70	14	12	25	27	0	0	N.D.	14%	N.D.	TIENDAS TAMBO S.A.C.	142	103	46	58	56	27	0	0	N.D.	37%	N.D.	
0	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	EXPORTADORA ROMEX SA	68	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	
27	12	8	4	9	6	9	6	N.D.	129%	N.D.	SERVICIOS COMPARTIDOS DE RESTAURANTES S.A.C.	60	34	35	27	27	10	18	17	N.D.	76%	N.D.	
0	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	CHOCOLATES GURE S.A.C.	40	0	21	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	
0	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	INDUSTRIAS ALIMENTICIAS TAHUANTINSUYO SOCIEDAD ANC	32	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	
12	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	SOLANA COMERCIAL S.A.C.	30	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	
0	45	21	0	0	0	5	21	N.D.	-100%	N.D.	NUTRY BODY SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	24	45	21	0	126	0	20	28	N.D.	-46%	N.D.	
24	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	BTL COMPANY S.A.C.	24	0	0	0	0	0	0	0	N.D.	0%	N.D.	
151	116	224	149	182	278	134	202	N.D.	31%	N.D.	OTROS	382	336	540	730	693	884	592	647	N.D.	14%	N.D.	
2,960	3,790	2,550	2,279	2,444	1,921	2,313	1,363		-21%	N.D.	TOTAL	6,278	8,281	6,440	6,074	5,428	5,180	5,250	4,237		-24%	N.D.	

Nota: elaboración propia

Se implementó el reporte de venta, costo de venta, rentabilidad, por producto del 2016 al 2023.

Figura 31 Ventas por producto

VENTAS POR PRODUCTO												
Marzo 2023												
(expresado en miles de soles)												
DESCRIPCION	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023	2023 vs 2023 vs		
										2022	2023	
BAÑADO DP ARROZ CRUJIENTE 76SP (4-5.1MM) X 4KG	1,231	2,280	0	0	0	0	0	0	5,312	-46%	-77%	
HUEVO DE PASCUA GORDIS GALLETAS X 80G	165	124	80	0	0	0	0	0	155	33%	6%	
TABLETA DP CHOCOLATE C/LECHE C/MANI 24U X 30G	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%	
HUEVO DE PASCUA BRAVI X 40G	109	93	31	77	90	111	90	100	119	18%	-8%	
HUEVO DE PASCUA BELLS SIX PACK X 30G	103	170	97	180	114	58	166	18	199	-40%	-48%	
HUEVO DE PASCUA BRAVI X 80G	101	77	33	66	67	101	77	60	91	31%	10%	
HUEVO DE PASCUA BELLS X 40G	78	63	16	71	86	28	80	0	74	23%	5%	
HUEVO DE PASCUA WONG X 80G	73	138	119	132	89	89	104	92	257	-47%	-71%	
HUEVO DE PASCUA BELLS X 80G	70	59	0	64	81	26	79	0	69	18%	1%	
HUEVO DE PASCUA BRAVI X 130G	63	45	16	40	29	2	0	0	54	41%	18%	
HUEVO DE PASCUA BELLS X 130G	61	53	14	53	65	24	62	0	62	16%	-1%	
HUEVO DE PASCUA BRAVI SIX PACK X 30G	49	40	12	62	57	1	0	0	50	23%	-2%	
HUEVO DE PASCUA WONG X 40G	42	107	65	106	60	39	59	79	145	-61%	-71%	
HUEVO DE PASCUA TOTTUS X 40G	41	35	24	37	12	18	9	0	41	15%	-2%	
BAÑADO DP GALLETAS TROZADA X 4KG	38	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%	
OTROS	586	445	2,043	1,390	1,694	1,425	1,586	1,013	-2,815	32%	-121%	
TOTAL	2,960	3,790	2,550	2,279	2,444	1,921	2,313	1,363	3,812	-21%	-22%	

Nota: elaboración propia

VENTAS POR PRODUCTO
Acumulado a Marzo 2023
(expresado en miles de soles)

DESCRIPCION	2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023	2023	2022	2023
										vs	vs	PB
BAÑADO DP ARROZ CRUIENTE 76SP (4-5.1MM) X 4KG	3,053	5,999	0	0	0	0	0	0	2,019	-49%	51%	
HUEVO DE PASCUA WONG X 80G	256	218	181	188	89	173	129	92	162	17%	58%	
HUEVO DE PASCUA GORDIS GALLETA X 80G	165	124	80	0	0	0	0	0	155	33%	6%	
TABLETA DP CHOCOLATE C/LECHE C/MANI 24U X 30G	150	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%	
HUEVO DE PASCUA WONG X 40G	149	124	107	106	60	103	78	79	125	20%	19%	
BAÑADO DP GALLETA TROZADA X 4KG	117	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%	
HUEVO DE PASCUA BRAVI X 40G	109	93	75	91	107	154	90	195	119	18%	-8%	
HUEVO DE PASCUA BELLS SIX PACK X 30G	103	170	156	180	114	165	166	103	199	-40%	-48%	
HUEVO DE PASCUA BRAVI X 80G	101	77	77	82	83	122	77	158	91	31%	10%	
HUEVO DE PASCUA WONG SIX PACK X 30G	97	40	33	35	19	28	0	0	21	144%	359%	
HUEVO DE PASCUA WONG X 130G	91	79	68	63	38	60	66	62	73	15%	24%	
COCOA DP NATURAL X 25KG	89	7	28	47	129	2	8	19	0	1235%	0%	
HUEVO DE PASCUA BELLS X 40G	78	63	54	71	86	77	80	0	74	23%	5%	
HUEVO DE PASCUA BELLS X 80G	70	59	53	64	81	75	79	0	69	18%	1%	
TORTA NAT. EN TROZOS	68	0	0	0	0	0	0	0	0	0%	0%	
OTROS	1,582	1,227	5,526	5,147	4,621	4,221	4,477	3,529	5,052	29%	-69%	
TOTAL	6,278	8,281	6,440	6,074	5,428	5,180	5,250	4,237	8,160	-24%	-23%	

Nota: elaboración propia

Se agrupó por categorías de productos, tanto como venta costo de venta y rentabilidad para su análisis.

Figura 32 Ventas por categoría o familia

VENTAS POR CATEGORIA Y FAMILIA													Acumulado a Marzo 2023												
Marzo 2023													Acumulado a Marzo 2023												
2023	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023	2023 vs	2022	2023 vs	2022	2021	2020	2019	2018	2017	2016	PB 2023	2023 vs	2022	2023 vs	2022		
1,498	2,337	1,620	989	1,414	1,029	1,348	606	2,119	-36%	-29%	366%	167%	BAÑADOS	3,715	6,257	4,388	3,766	3,707	2,918	3,407	2,147	5,698	-41%	-35%	
267	57	135	94	105	137	20	47	100	366%	167%	BAÑADOS NIBBLES	662	259	389	346	450	403	135	156	385	156%	72%			
1,231	2,280	1,485	894	1,309	892	1,328	559	2,019	-46%	-39%	BAÑADOS NIBBLES (GLORIA)	3,053	5,999	3,999	3,420	3,257	2,515	3,272	1,991	5,312	-49%	-43%			
67	48	146	96	20	158	114	163	94	38%	-29%	BOMBONES	346	328	572	622	284	723	683	854	477	6%	-27%			
67	48	146	96	20	158	114	163	94	38%	-29%	BOMBONES	346	328	572	622	284	723	683	854	477	6%	-27%			
1,120	1,219	648	1,126	899	600	777	467	1,452	-8%	-23%	HUEVOS	1,538	1,354	1,125	1,223	932	1,157	836	900	1,611	14%	-5%			
1,120	1,219	648	1,126	899	600	777	467	1,452	-8%	-23%	HUEVOS	1,538	1,354	1,125	1,223	932	1,157	836	900	1,611	14%	-5%			
77	65	67	33	37	60	16	77	48	19%	61%	MODIFICADORES	294	162	155	181	292	182	117	130	115	81%	155%			
5	3	2	2	2	4	2	5	6	58%	-22%	CHOCOLATADA	12	9	2	13	11	9	10	10	15	25%	-20%			
72	62	65	31	35	56	15	72	42	17%	73%	COCOA	282	152	153	167	282	173	106	120	101	85%	180%			
1	3	2	1	1	1	1	0	2	-53%	-44%	OTROS	64	6	4	6	5	9	2	1	6	910%	923%			
1	3	2	1	1	1	1	0	2	-53%	-44%	OTROS	64	6	4	6	5	9	2	1	6	910%	923%			
29	24	25	19	40	39	24	27	33	19%	-13%	SEMI ELABORADOS	82	80	91	113	135	106	85	109	107	3%	-24%			
29	22	22	15	35	33	24	23	30	30%	-6%	COBERTURA BITTER	77	71	77	96	118	87	81	88	96	9%	-20%			
0	2	3	5	4	7	0	4	3	-84%	-88%	COBERTURA LECHE	5	9	14	18	17	19	4	22	11	-45%	-56%			
0	1	0	0	2	3	23	8	3	-136%	-115%	SERVICIOS	2	4	5	17	3	16	73	20	8	-57%	-75%			
0	1	0	0	2	3	23	8	3	-136%	-115%	MAQUILLA	2	4	5	17	3	16	73	20	8	-57%	-75%			
168	33	41	15	33	31	9	13	61	405%	176%	TABLETAS	236	89	99	147	71	69	46	75	137	166%	72%			
168	33	41	15	33	31	9	13	61	405%	176%	TABLETAS COMPACTAS	236	89	99	147	71	69	46	75	137	166%	72%			
2,960	3,730	2,550	2,279	2,444	1,921	2,313	1,363	3,812	-21%	-22%	TOTAL COMPAÑIA	6,278	8,281	6,440	6,074	5,428	5,180	5,250	4,237	8,160	-24%	-23%			

Nota: elaboración propia

Se implementó el comparativo por marcas de producto para el análisis de venta, costo de ventas y rentabilidad.

Figura 33 Performance de ventas

PERFORMANCE DE VENTAS Marzo 2023 (expresado en soles)									PERFORMANCE DE VENTAS Acumulado a Marzo 2023 (expresado en soles)										
2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	PB 2023	Etiquetas de fila	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	PB 2023	Avance PB
605,787	1,348,492	1,028,958	1,413,685	988,625	1,620,497	2,336,789	1,498,209	2,118,764	BAÑADOS	2,146,624	3,407,372	2,918,061	3,706,837	3,766,180	4,388,480	6,257,233	3,715,164	5,697,769	65%
29,552	20,105	115,249	71,625	59,218	58,236	44,301	209,021	82,428	DI PERUGIA	112,740	113,149	322,052	328,965	206,973	207,912	142,485	437,284	229,610	190%
559,182	1,328,400	891,750	1,309,036	894,177	1,485,170	2,279,534	1,231,338	2,018,960	GLORIA	1,991,091	3,272,046	2,515,350	3,256,956	3,420,145	3,999,175	5,998,600	3,052,929	5,312,359	57%
17,053	-12	21,958	33,024	35,230	77,091	12,954	57,850	17,376	TERCEROS	42,793	22,177	80,658	120,916	139,052	181,392	116,147	224,951	155,800	144%
163,449	113,698	157,886	19,910	95,657	146,274	48,490	66,789	94,345	BOMBONES	853,811	683,113	722,616	284,002	621,968	572,389	328,094	346,333	477,343	73%
163,449	113,698	157,886	19,910	95,657	146,274	48,490	66,072	94,345	DI PERUGIA	853,811	683,113	722,616	284,002	621,968	572,389	328,094	348,974	477,343	72%
-	-	-	-	-	-	-	718	-	TERCEROS	-	-	-	-	-	-	-	2,359	-	0%
467,364	776,653	599,685	898,751	1,125,650	648,270	1,218,797	1,120,439	1,452,373	HUEVOS	900,421	836,036	1,157,469	931,818	1,222,703	1,125,293	1,354,420	1,538,464	1,611,275	95%
163,757	166,606	214,068	303,676	292,951	172,885	416,064	521,996	514,782	DI PERUGIA	356,208	166,826	279,253	336,744	322,565	327,723	416,064	521,996	514,782	101%
303,607	610,047	385,618	595,075	832,698	475,385	802,734	598,443	937,591	TERCEROS	544,214	669,180	878,217	595,075	900,138	797,570	938,356	1,016,468	1,096,493	93%
77,363	16,345	60,075	37,108	33,398	66,729	64,534	76,944	47,758	MODIFICADORES	129,955	116,818	182,244	292,426	180,530	155,165	161,846	293,585	115,325	255%
72,453	14,575	56,419	35,338	30,915	64,993	61,593	72,307	41,823	COCOA	119,634	106,408	172,900	281,889	167,086	153,135	152,460	281,881	100,745	280%
43,975	11,628	14,519	10,680	9,981	38,777	50,874	36,244	34,748	DI PERUGIA COCOA	65,895	52,062	46,307	167,101	74,705	91,613	82,745	211,049	54,733	386%
4,910	1,771	3,656	1,770	2,483	1,737	2,941	4,637	5,935	DI PERUGIA	10,361	10,410	9,324	10,537	13,444	2,080	9,386	11,704	14,580	80%
355	1,199	1,367	866	1,022	2,356	2,593	1,206	2,167	OTROS	1,724	2,287	9,462	4,630	6,122	3,904	6,334	63,965	6,251	1023%
355	1,199	1,367	866	1,022	2,356	2,558	1,206	2,114	DI PERUGIA	1,672	2,287	1,587	4,630	5,126	3,869	6,299	36,498	6,198	589%
-	-	-	-	-	-	35	-	53	TERCEROS	53	-	7,875	-	96	35	35	27,467	53	51903%
27,244	24,373	39,327	39,678	19,282	25,332	24,323	28,949	33,441	SEMI ELABORADOS	109,442	84,521	105,840	134,675	113,387	91,089	79,500	82,033	107,242	76%
27,244	24,373	39,327	39,678	19,282	25,332	24,323	28,949	33,441	DI PERUGIA	109,442	84,521	105,840	134,675	113,387	91,089	79,500	82,033	107,242	76%
7,597	23,036	2,766	1,637	-	45	1,087	-388	2,649	SERVICIOS	20,154	73,265	15,558	2,526	16,897	4,605	4,392	1,895	7,614	25%
7,597	23,036	2,766	1,637	-	45	1,087	-388	2,649	TERCEROS	20,154	73,265	15,558	2,526	16,897	4,605	4,392	1,895	7,614	25%
13,427	9,153	30,656	32,700	15,068	40,769	33,247	167,966	60,773	TABLETAS	75,093	46,413	68,995	70,895	146,560	99,402	88,743	236,193	137,457	172%
13,427	9,153	30,656	32,700	11,496	30,063	29,549	165,094	56,305	DI PERUGIA	75,093	46,413	68,995	70,895	108,716	72,904	64,869	203,635	108,044	188%
-	-	-	-	3,571	10,707	3,698	2,873	4,468	TERCEROS	-	-	-	-	37,844	26,498	23,874	32,558	29,413	111%
1,362,586	2,312,949	1,920,720	2,444,336	2,278,701	2,550,272	3,729,860	2,960,114	3,812,368	Total general	4,237,265	5,249,795	5,180,244	5,427,810	6,074,347	6,440,327	8,288,922	6,277,632	8,160,276	77%

Nota: elaboración propia

Dentro del análisis de conciliación bancaria, se puede analizar bajo qué criterios se realizó la variación de las ventas, así como la rentabilidad, por variación de kilos vendidos, variación del costo, y productos nuevos.

Figura 34 conciliación de ventas

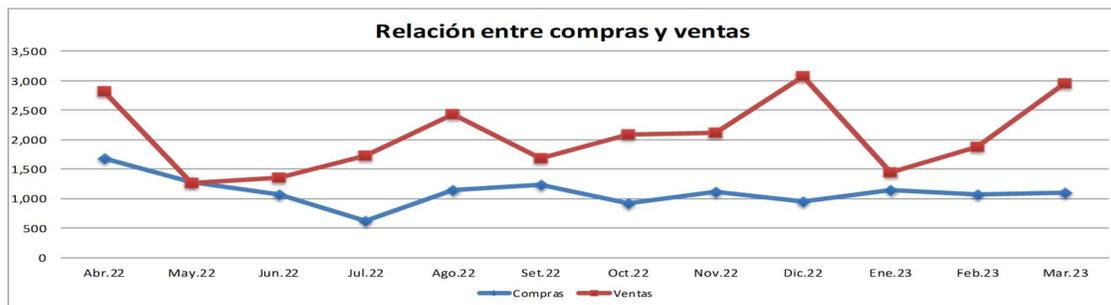
CONCILIACION DE VENTAS Acumulado a Marzo 2023 (expresado en soles)					CONCILIACION DE MARGEN BRUTO Acumulado a Marzo 2023 (expresado en soles)						
Grupo / Familia	KILOS	PRECIO	OTROS.	NUEVOS.	Var.Ventas	Grupo / Familia	PRECIO	COSTO	KILOS	NUEVOS.	Var. Margen
BAÑADOS	-2,847,842	35,241	0	270,533	-2,542,069	BAÑADOS	35,241	-402,890	-984,104	57,090	-1,294,664
BAÑADOS NIBBLES	97,519	35,550	-0	270,533	403,603	BAÑADOS NIBBLES	35,550	-37,870	34,347	57,090	89,117
BAÑADOS NIBBLES (GLORIA)	-2,945,362	-310	0		-2,945,671	BAÑADOS NIBBLES (GLORIA)	-310	-365,020	-1,018,451		-1,383,781
BOMBONES	22,279	-6,339	-0	2,359	18,299	BOMBONES	-6,339	-33,126	19,726	-542	-20,281
BOMBONES	22,279	-6,339	-0	2,359	18,299	BOMBONES	-6,339	-33,126	19,726	-542	-20,281
HUEVOS	35,662	148,382	-0		184,044	HUEVOS	148,382	-88,292	22,786		82,876
HUEVOS	35,662	148,382	-0		184,044	HUEVOS	148,382	-88,292	22,786		82,876
MODIFICADORES	54,804	76,896	0	39	131,739	MODIFICADORES	76,896	-83,265	-1,016	-0	-7,385
CHOCOLATADA	843	1,475	-		2,318	CHOCOLATADA	1,475	555	109		2,139
COCOA	53,961	75,421	0	39	129,421	COCOA	75,421	-83,820	-1,125	-0	-9,524
OTROS	-3,734	28,725	-	32,640	57,631	OTROS	28,725	-45,154	-3,006	9,900	-9,535
OTROS	-3,734	28,725	-	32,640	57,631	OTROS	28,725	-45,154	-3,006	9,900	-9,535
SEMI ELABORADOS	-9,783	12,346	-350		2,113	SEMI ELABORADOS	11,200	-4,795	-11,913		-5,508
COBERTURA BITTER	-6,648	13,226	-350		6,229	COBERTURA BITTER	12,181	-4,644	-10,573		-3,037
COBERTURA LECHE	-3,136	-961	-		-4,116	COBERTURA LECHE	-961	-151	-1,339		-2,471
SERVICIOS	-4,286	1,888	-98		-2,497	SERVICIOS	1,769	-607	-2,224		-1,061
MAQUILA	-4,286	1,888	-98		-2,497	MAQUILA	1,769	-607	-2,224		-1,061
TABLETAS	-7,181	4,080	-0	150,551	147,450	TABLETAS	4,080	-15,265	-3,927	27,665	12,553
TABLETAS COMPACTAS	-7,181	4,080	-0	150,551	147,450	TABLETAS COMPACTAS	4,080	-15,265	-3,927	27,665	12,553
Total general	-2,760,082	301,119	-448	456,122	-2,003,290	Total general	299,954	-673,395	-963,677	94,112	-1,243,005

Nota: elaboración propia

Se implementó el análisis de comparativo de las compras vs las ventas, esto para analizar lo que se genera vs lo que se gasta.

Figura 35 Relación de compras y ventas mensuales

RELACIÓN COMPRAS VS. VENTAS MENSUALES Abril 2022 - Marzo 2023 (expresado en miles de soles)													
	Abr.22	May.22	Jun.22	Jul.22	Ago.22	Set.22	Oct.22	Nov.22	Dic.22	Ene.23	Feb.23	Mar.23	Acum
Compras	1,682	1,286	1,070	620	1,147	1,231	920	1,110	945	1,148	1,074	1,107	13,340
Ventas	2,821	1,267	1,355	1,725	2,434	1,682	2,091	2,124	3,079	1,437	1,881	2,960	24,856
Ratio Compras/Ventas	60%	102%	79%	36%	47%	73%	44%	52%	31%	80%	57%	37%	54%



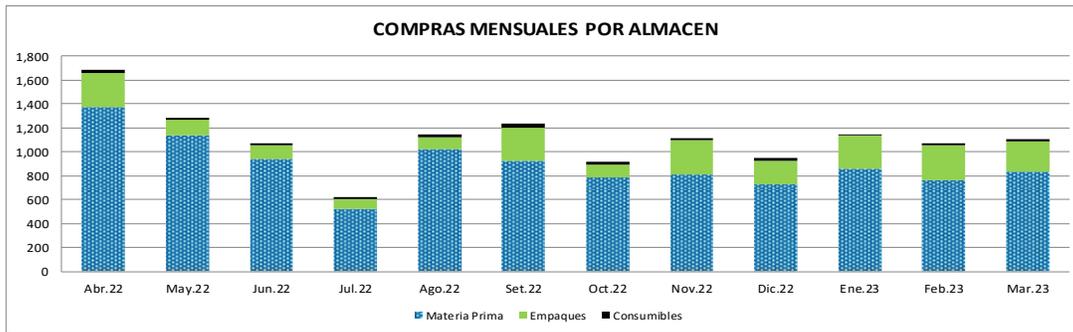
Nota: elaboración propia

Con el costeo, se implementó el cuadro de inversión en materia prima en agrupación por los productos principales.

Figura 36 Compras mensuales por almacén

COMPRAS MENSUALES POR ALMACEN
Abril 2022 - Marzo 2023

TIPO DE ALMACEN	Abr.22	May.22	Jun.22	Jul.22	Ago.22	Set.22	Oct.22	Nov.22	Dic.22	Ene.23	Feb.23	Mar.23	Acum.	Partic.
Materia Prima	1,377	1,137	942	528	1,019	921	783	808	726	862	764	832	10,700	80%
Empaques	284	127	114	79	104	284	105	287	202	271	290	252	2,398	18%
Consumibles	20	23	14	12	24	26	33	16	17	14	20	22	241	2%
Totales	1,682	1,286	1,070	620	1,147	1,231	920	1,110	945	1,148	1,074	1,107	13,340	100%



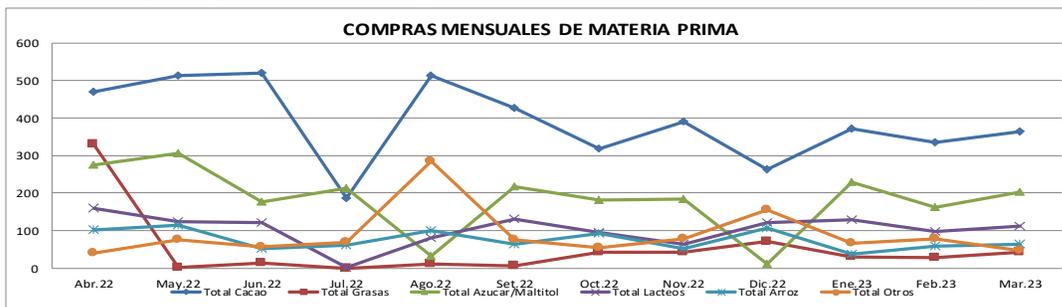
Nota: elaboración propia

Con el costeo se implementó el análisis de inversión en empaques, mediante los grupos principales.

Figura 37 Compras de materia prima

COMPRAS MENSUALES DE MATERIA PRIMA
Abril 2022 - Marzo 2023
(expresado en miles de soles)

	Abr.22	May.22	Jun.22	Jul.22	Ago.22	Set.22	Oct.22	Nov.22	Dic.22	Ene.23	Feb.23	Mar.23	Acum.	Partic.
Total Cacao	470	514	521	185	512	427	317	390	263	371	336	363	4,670	44%
Total Grasas	329	2	13	0	11	6	41	41	70	29	29	43	616	6%
Total Azucar/Mal	276	306	176	212	32	216	183	184	11	229	163	203	2,191	20%
Total Lacteos	160	123	122	0	81	131	95	64	120	129	98	113	1,236	12%
Total Arroz	103	115	52	61	99	64	94	51	106	38	60	64	908	8%
Total Otros	39	76	57	69	284	76	53	77	156	65	78	46	1,079	10%
Totales	1,377	1,137	942	528	1,019	921	783	808	726	862	764	832	10,700	100%



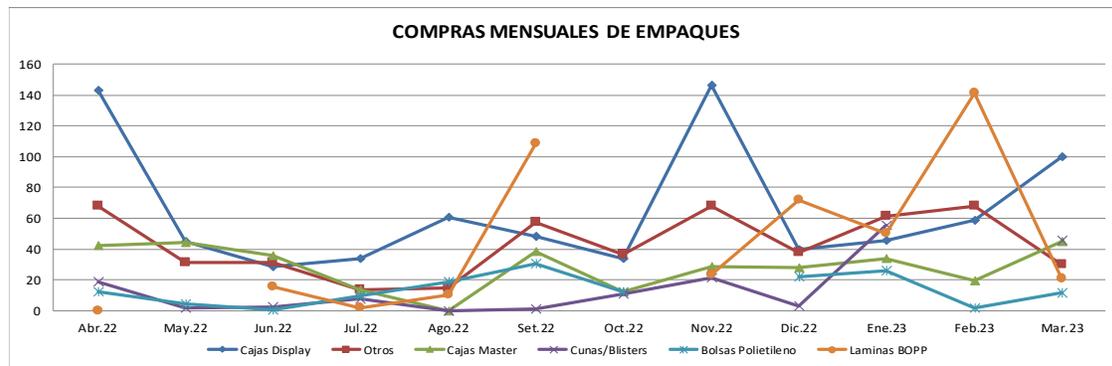
Nota: elaboración propia

Con el análisis del precio de compra del cacao, al ser un producto sensible en la producción del chocolate, podemos justificar las desviaciones en el costo de venta.

Figura 38 Compras mensuales por almacén

COMPRAS MENSUALES DE EMPAQUES
Abril 2022 - Marzo 2023
(expresado en miles de soles)

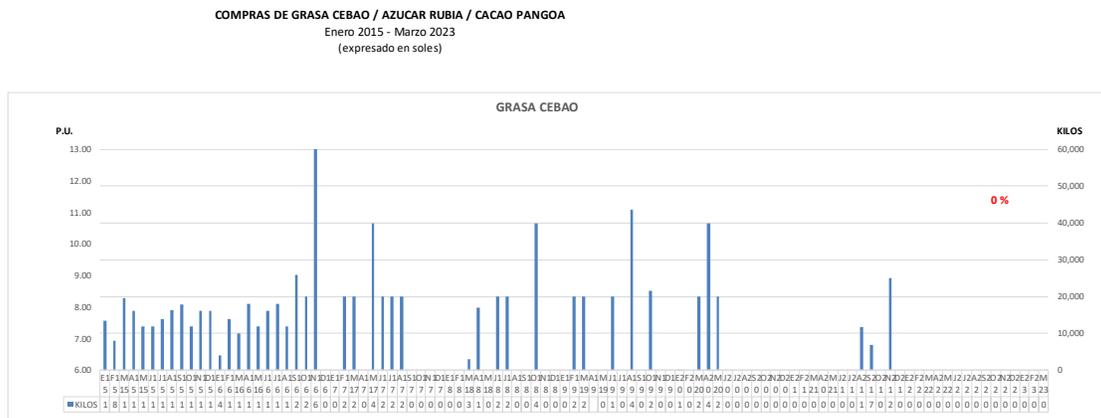
	Abr.22	May.22	Jun.22	Jul.22	Ago.22	Set.22	Oct.22	Nov.22	Dic.22	Ene.23	Feb.23	Mar.23	Acum.	Partic.
Cajas Display	143	45	28	34	60	49	34	147	39	46	59	100	783	33%
Otros	68	31	31	14	15	57	36	68	38	61	68	30	516	21%
Cajas Master	42	45	36	13	0	38	12	28	28	34	20	45	341	14%
Cunas/Blisters	19	2	2	7	0	1	11	21	3	55		46	167	7%
Bolsas Polietileno	12	5	1	10	18	31	12		22	26	2	11	149	6%
Laminas BOPP	0		16	1	10	108		23	72	50	142	20	442	18%
Totales	284	127	114	79	104	284	105	287	202	271	290	252	2,398	100%



Nota: elaboración propia

Los lácteos al ser uno de las materias primas importantes en la producción del chocolate, es importante saber la variación del precio.

Figura 39 Compras de grasa Cebao/Azúcar rubia/cacao Pangoa



Nota: elaboración propia

El cuadro de eficiencia, nos permite saber si estamos produciendo más caro o más barato en relación al año anterior, esto analizando los kg producidos y gastos de producción, Gastos logísticos, así como la dependencia de los canales.

Figura 42 Cuadro de eficiencia

Cuadro de Eficiencias (expresado en soles)									
	Acum. Mar. 2015	Acum. Mar. 2016	Acum. Mar. 2017	Acum. Mar. 2018	Acum. Mar. 2019	Acum. Mar. 2020	Acum. Mar. 2021	Acum. Mar. 2022	Acum. Mar. 2023
TOTAL VENTAS	4,324,215	4,237,265	5,249,795	5,180,244	5,427,810	6,074,347	6,440,327	8,280,922	6,277,632
Venta BDP	2,312,321	2,246,175	1,977,749	2,664,894	2,170,854	2,654,202	2,441,152	2,282,321	3,224,703
Venta Supermercados	1,761,815	1,728,480	1,469,654	2,007,236	1,374,577	2,036,029	1,937,436	1,754,280	2,044,258
Venta Otros	550,506	517,695	508,094	657,658	796,277	618,173	503,716	528,042	1,180,445
Ventas Gloria	2,011,894	1,991,091	3,272,046	2,515,350	3,256,956	3,420,145	3,999,175	5,998,600	3,052,929
UTILIDAD BRUTA	1,191,812	1,213,025	2,173,727	1,809,171	1,931,694	1,721,639	2,481,308	3,108,046	1,865,041
UB BDP	989,780	1,024,913	1,029,306	1,323,073	998,363	1,154,949	1,164,066	1,033,842	1,174,618
UB Supermercados	759,841	891,276	815,928	1,033,117	682,499	969,683	974,409	836,128	876,268
UB Otros	229,939	133,637	213,378	289,955	315,865	185,266	189,657	197,714	298,349
UB GLORIA	202,032	188,112	1,144,421	486,098	933,331	566,690	1,317,242	2,074,204	690,423
% dependencia Gloria	46.53%	46.99%	62.33%	48.56%	60.00%	56.30%	62.10%	72.44%	48.63%
Venta Supermercados / Venta BDP	76.19%	76.95%	74.31%	75.32%	63.32%	76.71%	79.37%	76.86%	63.39%
Venta Supermercados / Total Ventas	40.74%	40.79%	27.99%	38.75%	25.32%	33.52%	30.08%	21.18%	32.56%
Venta Otros / Venta BDP	23.81%	23.05%	25.69%	24.68%	36.68%	23.29%	20.63%	23.14%	36.61%
Venta Otros / Total Ventas	12.73%	12.22%	9.68%	12.70%	14.67%	10.18%	7.82%	6.38%	18.80%
GASTO DE VENTA	514,924	804,701	1,054,994	1,397,582	1,308,715	1,222,666	825,579	1,222,666	1,308,715
Gasto Venta / Venta BDP	22.27%	35.83%	53.34%	52.44%	60.29%	46.07%	33.82%	53.57%	40.58%
GASTO PRODUCCION	278,627	263,848	343,368	306,009	321,790	328,728	369,066	332,605	240,417
kg Producidos	1,112,074	1,093,019	1,569,286	1,378,040	1,395,248	1,534,051	1,195,986	1,400,923	1,416,389
Gasto Produccion	3.99	4.14	4.57	4.50	4.34	4.67	3.24	4.21	5.89
Gasto Produccion x Kilo									
Dif. en Soles x Kilo		0.15	0.43	(0.07)	(0.17)	0.33	(1.43)	0.97	1.68
Gasto/Ahorro Extra		39,932	146,843	-20,501	-53,862	108,720	-526,305	323,092	403,758
GASTO LOGISTICO	278,627	263,848	343,368	306,009	321,790	328,728	369,066	332,605	240,417
Movimiento en Kilos	106,952	164,314	258,360	281,553	255,104	259,478	233,710	355,897	236,915
Gasto Logístico	0.38	0.62	0.75	0.92	0.79	0.79	0.63	1.07	0.99
Gasto Logístico x Kilo									
Dif. en Soles por Kilo		0.24	0.13	0.17	(0.13)	(0.00)	(0.16)	0.44	(0.08)
Gasto Extra		63,035	44,524	51,304	-40,970	-1,126	-57,608	145,276	-20,339
Kilos Producidos x Mes									
Enero	91,948	89,694	106,281	84,098	113,818	134,035	113,478	101,255	64,734
febrero	64,200	91,334	107,650	112,184	85,257	116,347	123,376	109,865	73,194
marzo	122,479	82,820	129,437	109,726	122,715	78,347	132,212	121,484	102,489
abril	117,929	91,107	119,585	118,694	152,419	41,265	105,625	116,322	
mayo	98,396	113,450	143,205	143,507	172,719	64,360	111,308	135,836	
junio	93,304	111,997	95,449	120,809	152,400	81,467	108,704	63,669	
julio	107,153	103,264	45,532	158,091	144,393	121,357	126,839	78,273	
Agosto	118,120	108,576	128,480	165,024	138,104	116,345	89,164	112,450	
Septiembre	115,659	123,136	107,039	132,131	141,293	103,902	111,394	102,229	
Octubre	138,918	107,240	109,350	156,864	149,881	139,169	71,885	106,451	
Noviembre	126,179	124,323	109,114	146,048	162,241	125,666	66,282	92,518	
Diciembre	82,753	82,136	110,165	156,789	107,197	123,333	59,567	82,455	
	1,277,038	1,229,075	1,311,289	1,603,964	1,642,436	1,245,594	1,219,834	1,222,807	240,417
PROMEDIO	106,420	102,423	109,274	133,664	136,870	103,799	101,653	101,901	80,139

Nota: elaboración propia

En este cuadro, podemos analizar cuando eficiente es el cacao, esto porque de 1 kg de cacao, se retira la cáscara y la suciedad, así como la humedad, dándonos un % de eficiencia.

Figura 43 Cuadro de rendimiento del cacao

Cuadro de Rendimiento del Cacao
(Enero 2017 a Marzo 2023)

MES	CONSUMO DE CACAO KG	GRANILLA	POLVILLO	CASCARILLA	% DE GRANILLA	% DE POLVILLO	% CASCARILLA	TOTAL REND. (GRANILLA% + POLVILLO%)
ANUAL 2017	308,346	230,807	1,817	24,005	74.94%	0.59%	7.78%	75.53%
ANUAL 2018	531,758	428,793	9,915	39,017	80.64%	1.86%	7.34%	82.50%
ANUAL 2019	598,994	492,615	3,261	53,435	82.24%	0.54%	8.92%	82.78%
ANUAL 2020	515,364	411,405	7,573	60,149	79.83%	1.47%	11.67%	81.30%
ANUAL 2021	526,783	423,340	9,351	60,134	80.36%	1.78%	11.42%	82.14%
ene-22	40,840	31,815	632	4,635	77.90%	1.55%	11.35%	79.45%
feb-22	56,100	44,723	863	6,413	79.72%	1.54%	11.43%	81.26%
mar-22	49,590	39,908	782	5,796	80.48%	1.58%	11.69%	82.05%
abr-22	51,740	41,280	793	5,760	79.78%	1.53%	11.13%	81.32%
may-22	55,860	44,310	852	6,203	79.32%	1.53%	11.10%	80.85%
jun-22	32,469	25,025	488	3,525	77.07%	1.50%	10.86%	78.58%
jul-22	33,180	25,789	447	3,555	77.72%	1.35%	10.71%	79.07%
ago-22	51,760	41,170	851	5,935	79.54%	1.64%	11.47%	81.18%
sep-22	46,420	35,350	677	4,972	76.15%	1.46%	10.71%	77.61%
oct-22	37,160	28,279	593	3,980	76.10%	1.60%	10.71%	77.70%
nov-22	39,900	30,400	635	4,227	76.19%	1.59%	10.59%	77.78%
díc-22	32,340	24,960	528	3,339	77.18%	1.63%	10.32%	78.81%
ANUAL 2022	527,359	413,009	8,141	58,340	78.32%	1.54%	11.06%	79.86%
ene-23	37,680	28,826	602	4,140	76.50%	1.60%	10.99%	78.10%
feb-23	38,250	30,080	498	4,112	78.64%	1.30%	10.75%	79.94%
mar-23	44,272	35,072	657	4,695	79.22%	1.48%	10.60%	80.70%
ANUAL 2023	120,202	93,978	1,757	12,947	78.18%	1.46%	10.77%	79.65%

Nota: Elaboración propia

IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Durante los últimos años, he tenido la oportunidad de trabajar en Bombonería Di Perugia; una empresa líder en chocolatería, en este informe de trabajo de suficiencia profesional, he intentado plasmar mi experiencia laboral adquirida durante este periodo. Durante mi tiempo en la empresa, he enfrentado desafíos y limitaciones propios del campo profesional y laboral actual, pero he logrado superarlos satisfactoriamente. Considero que mi formación académica y profesional en la facultad de ciencias contables de la universidad nacional del callao ha sido fundamental. Los conocimientos y orientaciones proporcionados por mis profesores en esta institución me han permitido abordar con éxito los nuevos retos que he enfrentado y han sido la base de mis logros en el ámbito profesional.

CONCLUSIONES

PRIMERA:

La buena implementación del costeo en la empresa chocolatera denominada Bombonería Di Perugia, permite tener un conocimiento preciso de los costos asociados a la producción de cada producto. Esto ayuda a identificar áreas de oportunidad para reducir gastos, mejorar la eficiencia y optimizar los recursos disponibles.

SEGUNDA:

Mediante un adecuado sistema de costeo, la empresa chocolatera puede calcular el costo de producción unitario de cada producto. Esta información es fundamental para establecer precios de venta competitivos y rentables, garantizando que se cubran los costos y se obtenga un margen de utilidad adecuado.

TERCERA:

El costeo también permite identificar los productos más rentables y aquellos que generan mayores márgenes de utilidad. Esto ayuda a la empresa chocolatera a enfocar sus esfuerzos en aquellos productos que contribuyen de manera significativa a su rentabilidad, optimizando su portafolio de productos y mejorando su toma de decisiones.

CUARTA:

La implementación de un sistema de costeo efectivo brinda a la empresa chocolatera una visión clara de los costos directos e indirectos involucrados en la producción. Esto facilita la identificación de actividades o procesos que generan altos costos y permite buscar alternativas para reducirlos, ya sea a través de la mejora en los procesos internos, la optimización de la cadena de suministro o la búsqueda de proveedores más competitivos.

V. RECOMENDACIONES

PRIMERA:

Mantener un monitoreo continuo: Aunque la implementación del costeo haya generado mejoras en la producción de la empresa chocolatera, es importante mantener un seguimiento constante de los costos. Realizar análisis periódicos y actualizaciones del sistema de costeo asegurará que se mantengan los beneficios obtenidos y se identifiquen oportunidades adicionales de mejora.

SEGUNDA:

Capacitar al personal: Proporcionar capacitación regular al personal involucrado en la producción y gestión de costos es fundamental. Esto les permitirá comprender y aplicar adecuadamente el sistema de costeo, identificar posibles desviaciones y tomar decisiones informadas para optimizar los procesos productivos.

TERCERA:

Mejorar la precisión en la asignación de costos indirectos: Es importante revisar y refinar constantemente los métodos utilizados para asignar costos indirectos a los productos. Una asignación precisa permitirá una mejor comprensión del costo real de cada producto y ayudará a tomar decisiones más acertadas en términos de precios, rentabilidad y optimización de recursos.

CUARTA:

Integrar el costeo con otros sistemas de gestión: Para obtener una visión más completa de la producción y rentabilidad de la empresa chocolatera, se recomienda integrar el sistema de costeo con otros sistemas de gestión, como el control de inventario, la planificación de la producción y la gestión financiera. Esto facilitará la toma de decisiones estratégicas, la identificación de áreas de mejora y la optimización global del desempeño empresarial.

VI. BIBLIOGRAFÍA

- Bolaños, M. y Andrés, J. (2014) Diseño del sistema de costos por órdenes de producción, aplicando la metodología de costeo tradicional, para la empresa grupo Destaka Tu Marca SAS, del sector comercial de publicidad de la ciudad de Cali. Tesis de Grado. Universidad del Valle. Cali, Colombia
- Cevallos Bravo, Marco Vinicio. (2021). Efectividad Del Sistema De Gestión Del Costo Como Un Óptimo Empresarial. *Ciencias administrativas*, (17), 14-22. <https://dx.doi.org/https://doi.org/10.24215/23143738e071>
- Cooper, R., & Kaplan, R. S. (1992). Activity-based systems: Measuring the costs of resource usage. *Accounting Horizons*, 6(3), 1-13.
- DI PERUGIA. (2020). Celebremos el verdadero chocolate. recuperado el 16 de mayo de 2023. <https://www.diperugia.com.pe/>
- Escobar-Mamani, Fortunato, Argota-Pérez, George, Ayaviri Nina, Víctor Dante, Aguilar-Pinto, Santotomas Licímaco, Quispe Fernandez, Gabith Miriam, & Arellano Cepeda, Otto Eulogio. (2021). Costeo basado en actividades (ABC) en las PYMES e iniciativas innovadoras: ¿opción posible o caduca?. *Revista de Investigaciones Altoandinas*, 23(3), 171-180. <https://dx.doi.org/10.18271/ria.2021.321>
- Flores, J. (2016). Finanzas aplicadas a la gestión empresarial : Teoría y práctica. Lima: Centro de Especialización en Contabilidad y Finanzas.
- Guía, M. (2016) Aplicación del Modelo Costo - Volumen-utilidad en el presupuesto de la Asociación América Oeste - Trujillo 2016. Tesis de Grado. Universidad Privada Leonardo Da Vinci. Trujillo, Perú.
- Hilario Cochás, Lourdes Katherine. (2020). *DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRUCTURA DE COSTOS ESTIMADOS Y PROPUESTA DE UN PLAN DE MEJORAS PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LA EMPRESA MOLINERA. [Tesis de grado; Universidad de Lima]. Hilario_Diseño-implementation.pdf (ulima.edu.pe)*
- Jiménez, J. (2015). Disminución de los costos de producción de conservas de atún optimizando el uso de vapor. (Tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo. <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/8217/Tesis>

- %20DoctoradoX%20-
20Juan%20Jim%C3%A9nez%20Bellasmil.pdf?sequence=1
- Kaplan, R. S., & Anderson, S. R. (2007). Time-driven activity-based costing. *Harvard Business Review*, 85(11), 131-138.
- Lanen, W. N., Anderson, S. G., & Maher, M. W. (2019). Fundamentos de contabilidad de costos. McGraw-Hill.
- López, R. y Marín, A. (2013) “Diseño de estrategias de gestión de inventario y Merchandising para el comisariato “La Dolorosa” de la Ciudad de Milagro”. Tesis de Grado. Universidad Estatal de Milagro. Cuenca. Ecuador.
- Mio Llacsahuana, Herling Yovani. (2021). Sistema de costos para incrementar las utilidades en la panadería Mi Luchito-San Ignacio 2020. [Tesis de grado; Universidad Señor de Sipán]. Mío Llacsahuana Herling Yovani.pdf (uss.edu.pe)
- Pardave Vasquez, Keyla Esther. (2020). Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para mejorar la rentabilidad de Empresas Pinto Perú S.A. – Lima 2020. [Tesis de grado; Universidad Peruana de las Américas]. PARDAVE.pdf (ulasamericas.edu.pe)
- Pastrana, A. (2103). Contabilidad de costos. el cid editor.
- Rivero J. (2015). Costos y presupuestos. retos de todos los días. UNIVERSIDAD APLICADA DE CIENCIAS APLICADAS (UPC). LIMA, PERÚ.
- Soto Mujica, José Carlos Humberto. (2021). Propuesta de sistema de costos e incidencia en la utilidad de la lavandería Industrial Wash S.A.C.. *Quipukamayoc*, 29(61), 85-94. Epub 29 de diciembre de 2021. <https://dx.doi.org/10.15381/quipu.v29i61.20969>
- SUNAT (200). *Aprueban el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*. https://www.oas.org/juridico/PDFs/mesicic3_per_renta179.pdf

