



UNIVERSIDAD  
DE PIURA

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES**

**Análisis y propuesta de un sistema de costos de productos  
especializados en una óptica en la ciudad de Piura**

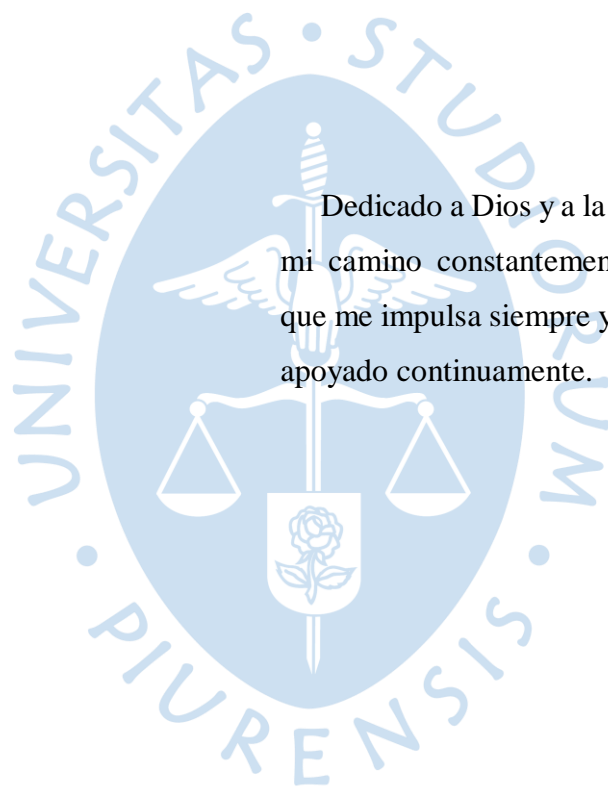
Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de  
Contador Público

**Lucia Beatriz Vences Delgado**

Revisor(es):  
Lic. Yulliana Marised Llauce Ontaneda de Agapito

Piura, noviembre de 2020





Dedicado a Dios y a la Virgen María, que guían mi camino constantemente, a mi amado esposo que me impulsa siempre y a mis papás que me han apoyado continuamente.



## **Resumen Analítico – Informativo**

**Análisis y propuesta de un sistema de costos de productos especializados en una óptica en la ciudad de Piura**

**Lucia Beatriz Vences Delgado**

**Revisor(es): Lic. Yulliana Marised Llauce Ontaneda de Agapito**

**Trabajo de Suficiencia Profesional**

**Título de Contador Público**

**Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

**Piura, 27 de noviembre de 2020**

**Palabras claves:** Costos/ Sistema de Costos/ Producto especializado/ Órdenes específicas/ Utilidad/ Rentabilidad

**Introducción:** El principal ingreso en una óptica ubicada en Piura – Perú es la venta de lentes. Los lentes están formados por monturas y lunas. Sin embargo, el producto que depende de las especificaciones y necesidades del cliente son las lunas. El presente trabajo surge de la necesidad de obtener el costo real de las órdenes específicas de cada cliente, ya que no se cuenta con esta información. Por ello, en esta investigación se detalla la propuesta y el análisis cualitativo de un proyecto viable que, mediante un sistema de costos, permita la obtención de éstos en los productos especializados de este negocio.

**Metodología:** Para este trabajo, la metodología aplicada es el desarrollo de un proyecto factible en dos fases: diagnóstico, que se realizó con una revisión documentaria, y la propuesta, que se realizó con el diseño de la implementación de sistema de costeo por órdenes específicas.

**Resultados:** Se logró proponer un sistema de costos acorde con las necesidades del negocio. Así mismo, indicar el procedimiento para una adecuada implementación.

**Conclusiones:** Con la implementación del sistema de costos con órdenes específicas se logrará cuantificar el costo de cada proceso de producción de cada orden de pedido. De la misma forma, se lograrán tomar decisiones más acertadas en el momento oportuno.

**Fecha de elaboración del resumen:** 2 de noviembre, 2020

## Analytical - informative Summary

**Análisis y propuesta de un sistema de costos de productos especializados en una óptica en la ciudad de Piura**

**Lucia Beatriz Vences Delgado**

**Revisor(es): Lic. Yulliana Marised Llauce Ontaneda de Agapito**

**Trabajo de Suficiencia Profesional**

**Título de Contador Público**

**Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

**Piura, 27 de noviembre de 2020**

**Keywords:** Costs/ Costing system/ Specialized product/ Specific orders/ Profit/ Profitability

**Introduction:** The main income in an optical center located in Piura - Peru is the sale of glasses. The glasses are formed by frames and glass. However, the product that depends on the specifications and needs of the client is the glass. The present work arises from the need to obtain the real cost of the specific orders of each client, because this information is not available. Therefore, this research details the proposal and qualitative analysis of a viable project that, through a costing system, allows the obtaining of these in the specialized products of this business.

**Methodology:** For this work, the methodology applied is the development of a feasible project in two phases: diagnosis, which was done with a documentary review, and the proposal, which was carried out with the design of the implementation of a costing system by specific orders.

**Results:** It was possible to propose an appropriate costing system according to the business needs. Also, to indicate how the implementation process will be accomplished.

**Conclusions:** With the implementation of the costing system by specific orders, it will be possible to quantify the cost of each production process of each order. In the same way, more accurate and timely decisions will be made.

**Summary date:** November 2nd, 2020

## Tabla de contenido

<b>Introducción</b> .....	1
<b>Capítulo 1 Aspectos generales</b> .....	3
<b>1.1. Descripción de la empresa</b> .....	3
1.1.1. Ubicación geográfica. ....	3
1.1.2. Actividad. ....	3
1.1.3. Misión y visión de la empresa .....	3
1.1.4 Organigrama .....	4
<b>1.2. Descripción general de la experiencia profesional</b> .....	5
1.2.1. Actividad profesional desempeñada .....	5
1.2.2. Propósito del puesto. ....	5
1.2.3. Producto o proceso que es objeto de informe.....	6
1.2.4. Resultados que se esperarían lograr .....	6
<b>Capítulo 2 Fundamentación</b> .....	9
<b>2.1 Teoría y la práctica en el desempeño profesional</b> .....	9
2.1.1 Sistemas de costos .....	9
2.1.2 Características de un sistema de costos .....	9
2.1.3. Sistema por órdenes específicas .....	9
2.1.4 Características del sistema de costos por órdenes específicas. ....	10
2.1.5. Ventajas del sistema de costos por órdenes específicas.....	11
2.1.6 Antecedentes .....	11
2.1.7 Sector óptico en el Perú. ....	12
<b>2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos</b> .....	13
2.2.1 Problemas detectados.....	13
2.2.2 Metodología.....	13
2.2.3 Procedimiento.....	14
<b>Capítulo 3 Aportes y desarrollo de experiencias</b> .....	15
<b>3.1 Aportes</b> .....	15
<b>3.2 Desarrollo de la experiencia</b> .....	17
<b>3.3 Resultados que se esperan obtener</b> .....	18
<b>Conclusiones</b> .....	19
<b>Recomendaciones</b> .....	21

<b>Referencias bibliográficas</b> .....	23
<b>Apéndices</b> .....	25
<b>Apéndice A.</b> Orden de compra de lunas para óptica de Piura - Perú .....	27
<b>Apéndice B.</b> Orden de compra de biselado para óptica de Piura – Perú .....	28





## Lista de figuras

- Figura 1.** Organigrama de la óptica de la ciudad de Piura – Perú.....4
- Figura 2.** Gráfica de sistema de costeo por órdenes específicas.....10
- Figura 3.** Flujo de trabajo de actividades para la determinación de los costos.....16





## Introducción

Según oftálmica – clínica de la visión (2016), la discapacidad visual es la segunda mayor discapacidad en el Perú, por lo que la mayoría de personas utilizan lentes para corregir su dificultad. En la ciudad de Piura, la mayor cantidad de negocios que trabajan en el sector óptico son pymes, las cuales generalmente carecen de datos de costos. Esto afecta en una correcta fijación de precios, en la alteración de la información sobre la utilidad real del negocio y, por lo tanto, en las determinaciones de los directores o propietarios sobre la empresa.

La presente investigación se refiere a la propuesta y el análisis cualitativo de un proyecto factible que, mediante un sistema de costos, permita la obtención de éstos en los productos especializados en una óptica en la ciudad de Piura, Perú. Con la implementación de este sistema no se garantiza la obtención de utilidades, sin embargo, se contribuye al control de los costos para el cuidado del margen que generan.

Es necesario mencionar que la característica principal de este sistema de costos, es que se basa en los productos especializados, ya que destaca la aplicación de los costos en su cadena de suministro. Por lo que, con ello, se obtendrían los valores reales de cada orden de pedido.

La principal problemática de la ausencia de un sistema de costeo es que no es posible conocer el verdadero costo de ventas, en consecuencia, el estado de resultados que se maneja no es el adecuado; esto puede influir directamente en las decisiones que se toman, y en el desconocimiento de la rentabilidad que el negocio tiene.

Este trabajo se ha desarrollado en tres capítulos; en el primer capítulo se realiza la descripción de la óptica que es objeto de estudio y el desempeño profesional de la autora de este trabajo, en el capítulo siguiente se muestra el marco teórico y los procedimientos que se deben realizar para poder utilizar un sistema de costos por órdenes específicas. Finalmente, en el último capítulo se detallan los aportes que se pueden obtener de implementar este sistema de coste y el desarrollo de la experiencia.

Por último, se explica en las conclusiones que la ejecución del sistema de costos por órdenes específicas es la metodología apropiada para brindar solución para la problemática presentada.



# Capítulo 1

## Aspectos generales

### 1.1. Descripción de la empresa

Este negocio corresponde al rubro de ópticas y centros oftalmológicos. Inicia debido a que muchas personas necesitan conseguir resultados reales sobre su visión y estado oftalmológico y de adquirir monturas y lentes de calidad a precios accesibles. La óptica abrió sus puertas al público desde el año 2001, y corresponde al grupo de las mype<sup>1</sup>. Cuenta con un aproximado de 120 clientes mensuales y con 07 trabajadores.

Esta empresa tiene como principal finalidad la venta de productos ópticos y oftalmológicos. Además de ofrecer el servicio de consultas oftalmológicas, cirugías de retina y vitrio, glaucoma, catarata y pterigión.

**1.1.1. Ubicación geográfica.** Este comercio se encuentra ubicado en la avenida Grau, en el departamento de Piura, en la ciudad de Piura.

**1.1.2. Actividad.** La primordial actividad que genera ingresos en la óptica es la comercialización de monturas y lunas. El negocio ofrece monturas de tipo abiertas y cerradas para niños, jóvenes y adultos; de cinco materiales distintos: acetato, TR, metal, goma y carey. En el caso de las lunas trabajan con: cristal o también llamado vidrio, resina y policarbonato. Así mismo, dependiendo de la actividad de cada cliente hay diferentes baños de protección para la luna.

#### **1.1.3. Misión y visión de la empresa.**

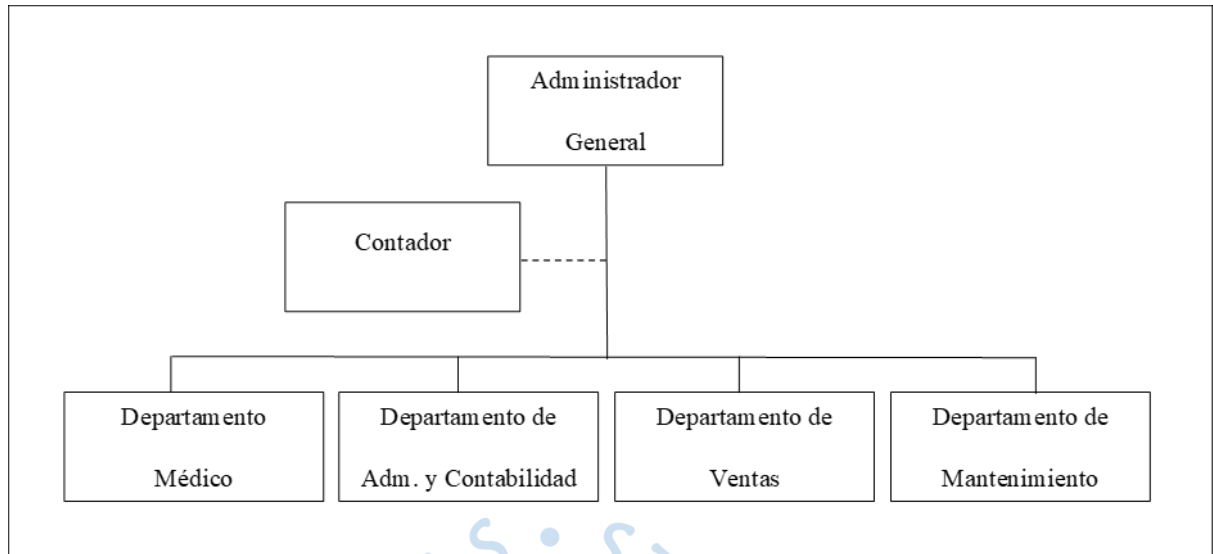
1.1.3.1. *Misión.* Es un centro oftalmológico comprometido con brindar un servicio integral: velando por la salud visual de sus usuarios, cuidando la importancia de una atención de excelencia, y ofreciendo productos de alta calidad y vanguardia; para generar una huella en la vida de sus clientes.

1.1.3.2. *Visión.* Se proyecta a consolidarse como el Centro oftalmológico líder, más fiable y moderno de la ciudad de Piura; a través de la innovación, el talento, y el espíritu de servicio de sus profesionales.

---

<sup>1</sup> Definición según SUNAT: La micro y pequeña empresa (MYPE) es la unidad económica conformada por una persona natural o jurídica (empresa), que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios (2019).

### 1.1.4. Organigrama



**Figura 1.** Organigrama de la óptica de la ciudad de Piura – Perú.

**Fuente:** Elaboración propia (2020)

Debido al tamaño del negocio, está conformado por una administradora general, una contadora externa y cuatro departamentos pequeños.

La administradora general dirige la empresa, coordina las actividades, asigna las responsabilidades, toma decisiones sobre los pedidos y proveedores de monturas, compra de máquinas oftalmológicas, entre otras.

La contadora externa prepara las declaraciones juradas, realiza los documentos para los pagos de compensación por tiempo de servicio, revisa los programas de declaración telemática (PDT) de los pagos mensuales, y demás.

El Departamento médico: Tiene a cargo las consultas médicas y la realización de las operaciones oftalmológicas.

El Departamento de administración y contabilidad: Tiene a cargo el registro de mercadería de los productos oftalmológicos, el registro de ingresos y gastos, realización de recibos por honorarios (si se trata de consultas y/u operaciones oftalmológicas) o boletas de ventas, realización y pagos de planillas, elaboración de PDT mensuales, entre otras cosas.

El Departamento de ventas: Sus principales tareas son la atención al cliente que tiene como primordial trabajo programar las citas médicas y las programaciones quirúrgicas; y las ventas y entregas de productos ópticos y oftalmológicos.

El Departamento de mantenimiento: Su principal función es hacer la limpieza del local.

## **1.2. Descripción general de la experiencia profesional**

La autora de este trabajo desempeñó la función de encargada administrativa por dos años, encargándose de los inventarios, control de ingresos y gastos, cuadre diario de ingresos y gastos del día, elaboración de planillas y fijar los importes de venta de los artículos ópticos y oftalmológicos. Realizó, además, el registro y pago de las letras de los proveedores y de la elaboración de todos los comprobantes de pago. Otras de las funciones fueron elaborar y presentar el estado de resultados mensual y anual.

**1.2.1. Actividad profesional desempeñada.** Las principales actividades desarrolladas fueron:

1. Registro de las entradas y salidas de las monturas a través de un *kardex*.
2. Realizar el conteo de la mercadería física cada quince días, con el fin de ejercer una prueba de control al vendedor.
3. Registro de los ingresos, costos y gastos diarios. Posteriormente, a partir de estos registros se preparan los estados de resultados mensuales y la declaración de impuestos mensual.
4. Realizar las planillas de los trabajadores y de pagar los tributos y aportes de cada trabajador en el agente bancario correspondiente.
5. El registro y pago de las letras de los proveedores de la empresa, según el cronograma de pagos de las facturas que se hayan decidido fraccionar por letras, y abonar o cancelar según corresponda.
6. Elaboración de recibos por honorarios electrónicos y boletas de venta según corresponda el caso.
7. Determinación de los precios de venta de monturas y lunas, en base a los costos de ventas.

**1.2.2. Propósito del puesto.** El objetivo principal del cargo es velar por la correcta recolección de datos financieros para la preparación de informes que permitan generar mejores decisiones, en relación a los costos y gastos del negocio. Así mismo, ejercer un

sistema de control sobre las unidades del inventario de monturas, costos y gastos a partir de distintos registros y codificaciones.

Por otro lado, establecer la rotación de las monturas a partir del número de unidades vendidas, las marcas que más salen, qué tipo de público es el que más compra; ya que la empresa posee monturas para niños, niñas, adultos, de distintas marcas y formas. De esta manera, se obtiene información más clara y precisa sobre en qué producto hay que invertir mayor cantidad de dinero.

**1.2.3. Producto o proceso que es objeto de informe.** El proceso que es objeto de este informe es la obtención de costos de los productos especializados.

Uno de los principales ingresos en el rubro de la óptica es la venta de lentes. Los lentes están conformados por la montura y por las lunas. En el caso de las monturas, la obtención del costo dependerá de la marca, el diseño, modelo y material del que este hecho, y se obtiene de la factura de compra del proveedor, ya que el envío hasta oficina se negocia con él. Por otro lado, para obtener el costo de las lunas, va a depender de las especificaciones de cada pedido: medidas, material de luna, baños de protección, el biselado y reducción de luna en caso se requiera, por ello se trata de un producto especializado.

Los principales costos en que se incurren en las lunas se otorgan a las medidas, el material escogido y los baños de protección.

Las lunas pueden ser de tres materiales distintos: cristal o vidrio, resina y policarbonato; además de baños de protección de los rayos solares o de la luz azul, la última mencionada se da por los rayos producidos por la televisión, celular, computadoras, entre otros aparatos tecnológicos. Estos baños de protección dependen del material escogido, las alternativas son para resina o policarbonato, el antireflex o también el *blue protect*, solo para la resina, el *fotomatic* y para el vidrio *fotogrey*. Incrementa el costo si se requiere de una reducción de luna, esto dependerá de la medida de las lunas. Finalmente se incurre en el costo del biselado, que se refiere al corte de las lunas para que puedan encajar en la montura.

**1.2.4. Resultados que se esperarían lograr.** Se espera implementar un sistema de costos que favorezca la determinación de costos más reales de los productos especializados, para poder organizar la información y establecer un mejor criterio para la toma de decisiones, con el que se pueda lograr el crecimiento de la empresa.



Efectuar a tiempo un sistema de costos lograría un ajuste en los costos de venta en los productos, con lo que se podría obtener mayor rentabilidad y utilidad en el negocio, alcanzando un beneficio óptimo en la empresa.

Se podría identificar las actividades o productos que generan valor o, por el contrario, las que no generan valor, para poder eliminarlas o modificarlas, y con esto hallar los costos en los que se incurren para poder realizar el prorrateo correcto a los productos y servicios. Esto a través de la obtención del costo unitario por órdenes específicas, ya que permite la acumulación y la asignación de costos al producto concreto.

En épocas complejas como la que se vive en la actualidad por el coronavirus, tener información relacionada con los costos unitarios, utilidad bruta, órdenes de producción, entre otros, se considera relevante para tomar decisiones que ayuden al sostenimiento del negocio y a su perdurabilidad en el tiempo.





## Capítulo 2

### Fundamentación

#### 2.1 Teoría y la práctica en el desempeño profesional

**2.1.1 Sistemas de costos.** Según Sinisterra (1997) el sistema de contabilidad de costos es un subsistema que permite manipular información detallada sobre el costo total de fabricación. Las operaciones incluyen la clasificación, recolección, repartición y verificación de información; por lo que es necesario contar con las normas contables, con la tecnología adecuada y con un método que permita el acopio y procesamiento de datos para establecer adecuadamente el costo de cada unidad del producto (Morillo, 2002).

Así mismo, como refiere Chacón (2007) pretende revelar las necesidades de registro, control e información diseñadas dentro de las empresas con el fin de optimar sus costos, ser competitivas y garantizar su conservación.

**2.1.2 Características de un sistema de costos.** De acuerdo a García (2008) para el diseño del sistema de costos es primordial saber a qué se dedica la empresa; conocer el proceso productivo y las características operativas; familiarizarse con todos los procesos que se precisan para la elaboración del producto final. Cada empresa debe diseñar, desarrollar e implantar su sistema de costeo, de acuerdo con su proceso productivo y necesidad de información, considerando tres aspectos fundamentales:

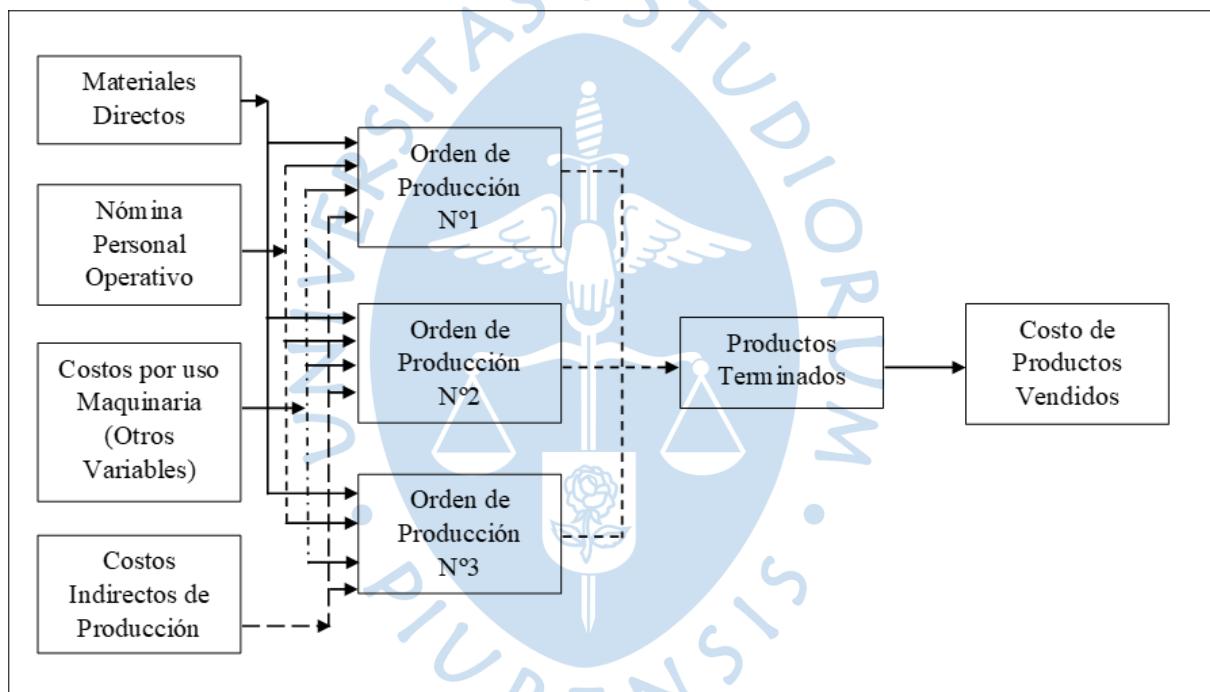
1. Las características de proceso productivo.
2. El método de costeo.
3. El periodo en que se establecen los costos.

**2.1.3. Sistema por órdenes específicas.** Sinisterra (1997) define al sistema por órdenes específicas como aquel procedimiento que recolecta los costos de producción de acuerdo a lo que el comprador especifica. Así, el valor en el que incurre cada orden de trabajo se va sumando con los demás, obteniendo los costos de un conjunto de artículos similares, con las características que cada cliente quiere (Morillo, 2002).

Así mismo, García (2008) refiere al sistema de costos por órdenes de producción como un sistema que posee una naturaleza discontinua, separada, diferenciada, que cumple

instrucciones precisas y determinadas de fabricar uno o varios productos similares. Es por eso que para registrar cada elaboración de artículos es necesario la orden de producción, en la que se acopien los componentes del costo de producción.

Según Aguirre (2004) la teoría del sistema de costos por órdenes específicas responde al procedimiento de recolección de costos, que se aplican en las instituciones cuya realización de bienes y servicios se producen de forma no homogénea; es decir que la producción de cada bien probablemente sea distinta en sus características con respecto a componentes, volúmenes, especificaciones y tiempo de duración. Los costos se van acumulando a cada pedido con una adecuada identificación de cada elemento del costo, por eso la necesidad de la emitir una orden. El autor presenta el siguiente esquema:



**Figura 2.** Grafica de sistema de costeo por órdenes específicas

**Fuente:** Sistema de Costeo (Aguirre, 2004)

**2.1.4 Características del sistema de costos por órdenes específicas.** Chambergo (2014) nombra las siguientes características de este sistema:

- Permite reclutar cada elemento del costo para todas las órdenes de pedido, así sea que ya haya sido terminada o que aún se encuentre en desarrollo.
- Para comenzar el proceso productivo, se requiere realizar una orden de pedido con las especificaciones y la cantidad de artículos iguales que necesitan ser fabricados.

- Se efectúa esa producción específicamente por el pedido de los clientes de la empresa.
- Resulta práctico y posible subdividir y ratificar la producción de conformidad con lo que cada empresa requiere y necesita.

**2.1.5. Ventajas del sistema de costos por órdenes específicas.** Los autores Jiménez y Espinoza (2007) indican algunas de las ventajas de utilizar el sistema de costos por órdenes específicas:

- Permite controlar individualmente los tres componentes del costo: materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación.
- Al controlar los costos de manera independiente, se puede obtener el resultado, ya sea positivo o negativo, de cada orden de pedido.
- Acepta colocar precios de venta que sirven como la base para generar las cotizaciones de los clientes.

**2.1.6 Antecedentes.** Aguirre en el año 2013 realizó una investigación en una cosedora en Guayaquil (Ecuador), la cual tenía por objetivo estudiar el costo de producción por medio de un análisis metódico del procedimiento de manufactura del calzado, los efectos demostraron que el procedimiento de elaboración no es el adecuado, pues estaba basado en técnicas experimentales, por lo que se propone aplicar un sistema de costeo por órdenes de producción, cuyo fin era que la empresa disponga de información real de los costos de producción, y así medir el control del desempeño, establecer el costo de una unidad de artículo y la toma de decisiones, llegando a concluir que el principal error de la empresa es la ausencia de un sistema de costos adecuado.

Guerrero y Gutiérrez (2015) realizaron una investigación que tuvo como propósito diseñar un sistema de costos por órdenes específicas en un local del comidas de Nicaragua, para lo cual plantearon una estructura de reunión de información para alimentar el sistema de costos, en el cual se precisa cada componente del costo, material directo, mano de obra y costos indirectos de fabricación, de esta forma poder ordenar la alternancia del inventario, y saber la contribución de cada empleado al momento de clasificar cada solicitud específica.

Valverde y Saldaña (2013), en su tesis "*Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde ingenieros S.A. de la ciudad de Trujillo periodo enero-febrero 2013*"; los métodos que usaron fueron:

observación, entrevista, fichaje bibliográfico y de datos. La aplicación de costos por órdenes específicas, comienza por la orden de realización del proyecto, orden de adquisición, registro de entrada al almacén, pedido de materiales, *Kardex*, registro de salida de almacén, hoja de costos y tarjeta de control semanal de empleados. Concluyendo que este sistema de costos permite establecer los costos reales, lo que beneficia en la toma de decisiones de la gerencia.

Balcázar y Morales (2014) realizan una investigación en la empresa: Inversiones vista alegre SRL, con un diseño no experimental y un enfoque cuantitativo, en el cual realizaron un cuestionario de 20 ítems a 24 trabajadores, con el objetivo de identificar el proceso de órdenes de pedido, con el fin de dar a conocer los procedimientos inmersos, la cual según los resultados que su proceso de órdenes de pedido no precisa sus elementos de costo, por lo que ante el problema usaron el sistema de costeo por órdenes específicas, la cual ayudó a determinar la utilidad y el rendimiento de la empresa.

**2.1.7 Sector óptico en el Perú.** De acuerdo a oftálmica – clínica de la visión (2016), la segunda mayor discapacidad en el Perú que la población sufre es la discapacidad visual. Por ello, las personas suelen presentar falta de confianza en sus actividades básicas del día a día. Aunque cuando esta discapacidad es detectada a tiempo y tiene el tratamiento debido, generalmente se puede corregir su dificultad visual.

Según Butron (2016), el 52% de varones cambia sus lunas al menos una vez al año, el 14% de ellos lo realiza cada tres años, 11% lo renueva cada seis meses y el 23% de varones recién lo cambia cuando se siente incómodo con ellos (Gestión,2016).

También señalan que gran parte de la gente encuestada invierte menos de S/1000 en lentes, de igual manera indica que un 42% opta por gastar entre S/100 y S/300 soles, y solo un 3% de los encuestados puede invertir entre S/3000 y S/5000 en sus lentes.

A juicio del investigador, se concluye que el sector óptico está en crecimiento constante, ya que el uso y renovación de monturas y lunas en la población se va incrementando debido al número de personas que tienen la necesidad de usarlos por el aumento en el uso de aparatos tecnológicos, por ello siempre se debe buscar crear la mejor experiencia en el público. Parte de esta experiencia es brindar precios competitivos. Obtener los costos de los productos de manera oportuna permite ofrecer precios competitivos; es por eso que se necesita poner en marcha un sistema de costos que brinde la información útil y relevante.

## 2.2. Descripción de las acciones, metodologías y procedimientos

### 2.2.1 Problemas detectados

- Uno de los problemas detectados es que, en algunos casos, los precios de los productos no logran cubrir los costos en los que se incurre; es decir esos casos generan pérdidas en los resultados.
- No cuentan con el menú completo de servicios que brindan sus proveedores de lunas, por lo que muchas veces, después de haber aceptado el pedido, se ven obligados a buscar un nuevo proveedor que tenga la luna que se requiere, esto fomenta, en muchos casos, que el costo de la luna no sea el que se presupuesta inicialmente.
- No existe un sistema de control en cuanto a los implementos que se entregan junto a los lentes, es decir no se realiza un inventario de los paños de microfibra para limpieza ni de los estuches. Esto origina que se realicen compras locales al por menor para cubrir la falta de estos inventarios. Esto genera un incremento en los costos de manera innecesaria.
- No hay una correcta división de los costos de alquiler, agua y luz; ya que son asumidos completamente por la óptica, cuando deben ser distribuidos entre la óptica y los consultorios médicos.
- No hay un crecimiento en el número de clientes, por lo que se maneja la misma cartera desde hace algunos años. Es decir, no se cuenta con capacidad de captación de nuevos clientes.

**2.2.2 Metodología.** La metodología que se ha aplicado en este trabajo es el desarrollo de un proyecto factible en dos fases: diagnóstico, realizado mediante revisión documentaria; y propuesta, elaborado con el diseño de la implementación del sistema de costeo por órdenes específicas.

Dubs de Moya (2002) define al proyecto factible como una agrupación de dinamismos afines entre sí, cuya realización generará la obtención de propósitos concretos en solicitud a los pedidos que posiblemente tenga una organización en un momento determinado, la finalidad de esta metodología reside en el boceto de un proyecto encaminado a solucionar una dificultad o una necesidad encontrada anteriormente en dicha organización.

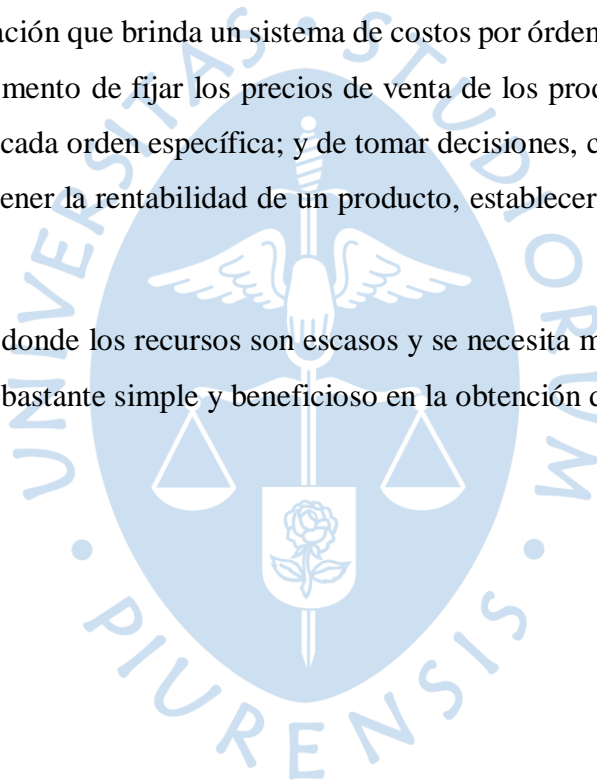
El diseño metodológico usado es la investigación descriptiva, con temporalidad transversal, ya que se recopiló información histórica para evidenciar la existencia de los

problemas ya mencionados. Esto mediante un diseño no experimental. Con enfoque cualitativo, ya que como explica Monje (2011) se interpreta la información en base al comportamiento de los hechos realizados en la empresa.

Se realizó la revisión documentaria a los departamentos de administración y contabilidad y al de ventas.

**2.2.3 Procedimiento.** Se ha diseñado el sistema de costos por órdenes específicas, el cual resulta útil a fin de poder reflejar el verdadero resultado de utilidad o pérdida que se genera a partir de los productos vendidos. Además, es fácil de aplicar para un negocio como este, que pertenece según al tamaño, a las pymes, y no requiere de mucha complejidad. Sin embargo, la información que brinda un sistema de costos por órdenes específicas, es de vital relevancia en el momento de fijar los precios de venta de los productos, ya que se obtiene los costos reales de cada orden específica; y de tomar decisiones, como, por ejemplo, tomar o no un pedido, obtener la rentabilidad de un producto, establecer la utilidad bruta de cada pedido, entre otras.

En una mype en donde los recursos son escasos y se necesita maximizar lo que se tiene, este sistema resulta bastante simple y beneficioso en la obtención de la información.





## Capítulo 3

### Aportes y desarrollo de experiencias

#### 3.1 Aportes

Se optó por este sistema de costos porque genera un mayor control en los costos y gastos de los productos que se ofrecen. Además, debido al tamaño del negocio la aplicación de este sistema es más sencillo, ayudaría a generar en ocasiones ahorros en los costos de los productos, y la información que brindaría sería de mayor utilidad y relevancia para las determinaciones dentro de la empresa.

El principal aporte de la aplicación de un sistema de costos por órdenes específicas es la obtención de información más exacta y precisa sobre los costos en los que cada uno de los pedidos incurre. Esta distinción nos facilita la evaluación de los productos que se ofrecen, ya que es posible determinar la utilidad que cada pedido genera. Así mismo, desarrolla un apropiado control en los costos de este negocio.

La implementación de este sistema de costeo ayudaría a mejorar la planificación de los costos de fabricación de lentes, debido al mayor control que se podría ejercer al obtener la disgregación de los costos en cada fase del proceso productivo; de esta manera se consigue un mejor control analítico.

Por otro lado, el emplear un sistema de costos por órdenes específicas permite cargar el monto de los costos de mano de obra directa y los materiales directos a cada pedido específico. En el caso de esta pyme al pasar por distintos proveedores que van añadiendo partes del proceso productivo, va aumentando el valor del producto final.

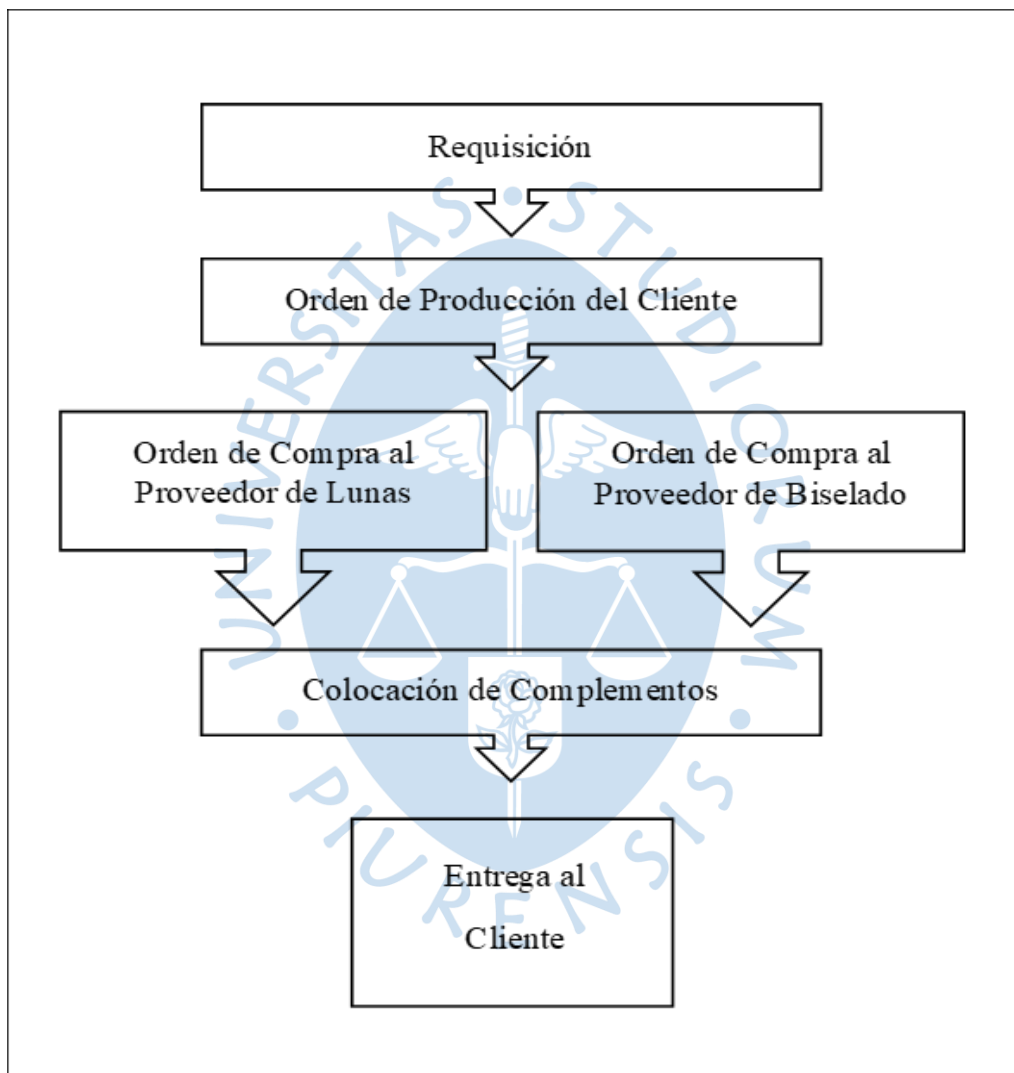
A juicio del investigador la implementación de este sistema iniciaría con la respectiva requisición con las especificaciones de las lunas: medidas, material de lunas, características de las lunas y tamaño de las lunas, que dependen de la forma de la montura.

Seguido de ello, se procederá con la elaboración de una orden de producción del cliente, en la cual se pacta el día de entrega y las condiciones de pago.

Después se realizaría la orden de compra al proveedor de lunas, para ello se tendría que hacer un Excel con los precios de los materiales y las medidas más comunes de los tres proveedores con los que cuenta el negocio. Junto con esta, se elaboraría una orden de compra al proveedor de biselado, la cual normalmente se realiza con el mismo proveedor de la luna. El proceso de

biselado, hace referencia al corte de la luna, que dependerá del tamaño de la montura. Este mismo proveedor colocará la luna en la montura.

Finalmente, llegarían los lentes con las especificaciones del pedido del cliente, el encargado de ventas coloca los implementos: el paño de microfibra y el estuche. La autora del trabajo presenta el siguiente esquema, que muestra el orden de las actividades para la determinación del costo:



**Figura 3.** Flujo de trabajo de actividades para la determinación de los costos.

**Fuente:** Elaboración propia (2020)

El resultado de este flujograma sería obtener la información que brindan las órdenes de pedido con los costos respectivos por cada pedido; de esta manera de lograría controlar el costo de cada lente, y así poder obtener el resultado individual de cada orden de producción.

### 3.2 Desarrollo de la experiencia

Con la implementación del sistema de costos por órdenes específicas, la autora de este trabajo espera un cambio sustancial en las determinaciones sobre la aprobación de recepción de algunos de los pedidos que no resultan con la rentabilidad esperada, y en algunos casos que generan pérdidas.

Dentro de la experiencia que se espera obtener con este sistema, está el establecimiento de un procedimiento técnico y de fácil aplicación que permita la determinación real de los costos de producción, y gracias a ellos fijar el valor venta de los productos de manera más eficiente.

Por el momento, se desconocen qué resultados conseguiría la empresa al preparar información con los datos que se obtendrían en el sistema de costos a implementar. Sin embargo, se apunta a empezar a efectuar los cambios respectivos de manera periódica, con la finalidad que sea un cambio progresivo.

La implementación de las órdenes de compra a los proveedores de lunas y biselados implica un cambio en el proceso de elaboración de lunas, por lo que se aplicará un proceso de entrenamiento en el departamento de administración y contabilidad. Las órdenes de compra que se están elaborando tienen en su contenido: el nombre y los datos que se requieren para facturar a nombre del negocio, el nombre del proveedor que atenderá el pedido, las condiciones de pago, número de orden de producción del cliente, fecha en la que se está realizando el pedido, finalmente la cantidad y la descripción de la luna; el importe que el proveedor cobrará. El esquema de las órdenes de compra a los proveedores de lunas y biselados se encuentra en el apéndice 1 y 2 del presente trabajo.

La autora de este trabajo ha basado su investigación en la experiencia que ha obtenido en el desarrollo de su trabajo en la óptica, en la que pudo percatarse de la necesidad de un sistema de costos que brinde los datos requeridos para poder sincerar el estado de resultados, mediante el costo de ventas. De esta manera, que se puedan podar las decisiones adecuadas para la empresa.

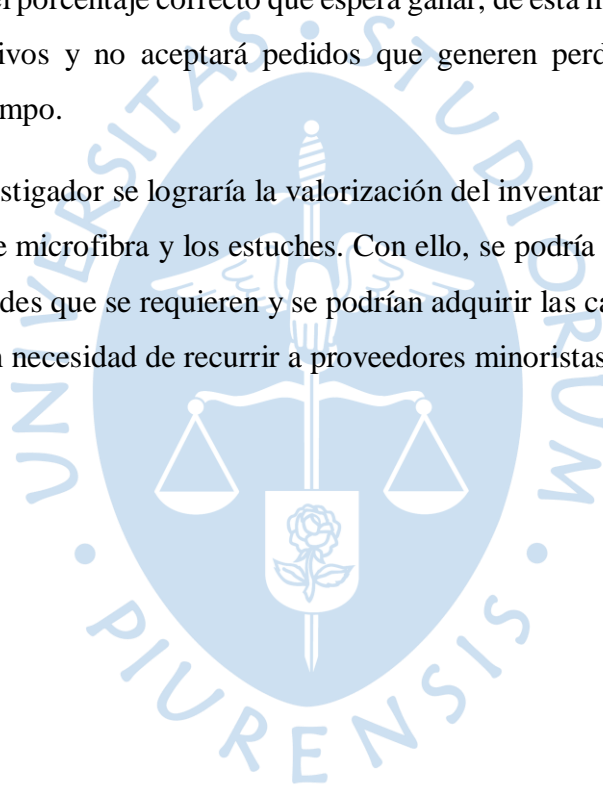
Para poder implementar el sistema de órdenes específicas se dispuso una reunión en la que se planteó el costo – beneficio de utilizar un sistema con el que se pueda obtener resultados de costos reales de cada uno de los pedidos; se pudo llegar a la conclusión que era necesario su uso, a pesar de que genere un mayor número de horas de trabajo en el departamento de administración y contabilidad al comienzo de la ejecución del proyecto.

### **3.3. Resultados que se esperan obtener**

La empresa no cuenta con información oportuna sobre todos los costos de las requisiciones de los consumidores; tiene el registro histórico de los costos de los tipos de luna más recurrentes. Sin embargo, al hablar de productos especializados, no todos los pedidos son similares, esto impide una correcta colocación de precios, ya que se pasa por alto información sobre algunos costos.

Se espera que con la implementación de un sistema de costos por órdenes específicas se pueda fijar el costo unitario de cada una de las órdenes de pedido; y con ello corregir y ajustar los precios de venta. Al realizar el ajuste, la empresa podría lograr obtener la utilidad esperada, porque podría aplicar el porcentaje correcto que espera ganar, de esta manera la empresa obtiene precios más competitivos y no aceptará pedidos que generen pérdidas, asegurando así su sostenibilidad en el tiempo.

En opinión del investigador se lograría la valorización del inventario de implementos de las monturas: los paños de microfibra y los estuches. Con ello, se podría ejercer un mayor control en cuanto a las cantidades que se requieren y se podrían adquirir las cantidades necesarias para atender los pedidos sin necesidad de recurrir a proveedores minoristas.



## Conclusiones

Por lo mencionado anteriormente, en el presente trabajo se ha logrado diseñar y se espera llegar a implementar un sistema de costos por órdenes específicas. Adicionalmente se permite concluir que el uso de un sistema de costos por órdenes específicas va a contribuir en el desarrollo de la organización y en el aprovechamiento de los recursos que se tienen, debido a que se proporcionan los datos de los costos reales para cada orden de trabajo del cliente.

Al utilizar una metodología adecuada para la presentación de los costos ayudará a cuantificar el costo de los procesos de producción, con ello verificar y comprobar que los precios de venta reflejan lo que se desea generar de utilidades con las órdenes de producción.

La organización requiere la implementación del sistema de costos por órdenes específicas debido a las necesidades que presenta. Además, el costo de esta implementación no es significativo, comparado con los beneficios que ofrece el sistema de costos. Esto teniendo en cuenta que se trata de un negocio pequeño.

En el desarrollo del presente trabajo, la autora desarrollo las lineaciones que se deben tener en cuenta para poder poner en marcha su propuesta, favoreciendo la alineación de la estrategia de la empresa, y buscando revelar a la administración general un costo de ventas más estructurado, con resultados individuales para cada orden de producción del cliente que permitan tomar decisiones estratégicas más acertadas.



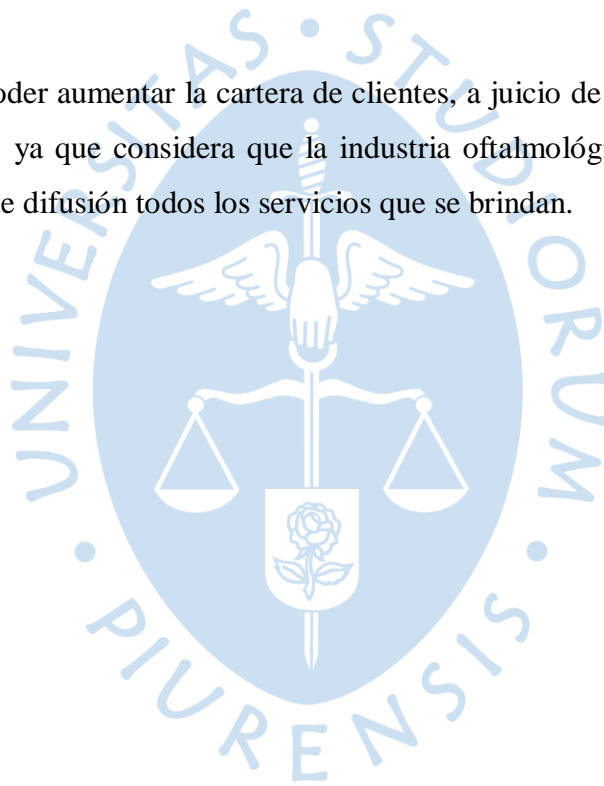
### **Recomendaciones**

Se sugiere la activación del sistema de costos por órdenes específicas, dado a que el negocio responde a productos específicos. Con el diseño de esta estrategia se podrá contar con resultados que influyan en las determinaciones estratégicas que afecten a la empresa.

Se debe capacitar al personal del departamento de administración y contabilidad en el control y manejo de las órdenes de compra, de tal forma que puedan proporcionar la información de manera eficiente y oportuna.

Se debe instaurar de manera formal la estructura orgánica de la empresa, en la cual se dé lugar a un manual de funciones y responsabilidades que recoja las distintas actividades que se realizan.

Finalmente, para poder aumentar la cartera de clientes, a juicio de la investigadora se debe invertir en publicidad, ya que considera que la industria oftalmológica tiene un crecimiento constante, y requiere de difusión todos los servicios que se brindan.







## Referencias bibliográficas

- Aguirre L. y Mero O. (2013). *Implementación de un sistema de costos por órdenes de producción para la determinación de costo de venta en la Cosedora Samanta de Guayaquil*(Tesis de licenciatura). Universidad estatal de milagro, Guayaquil, Ecuador.
- Aguirre J. (2004). Sistema de costeo: la asignación del costo total a productos y servicios. Bogotá: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Balcazar, E. y Morales, N. (2014). Aplicación de un sistema de costos por órdenes específicas en la empresa inversiones vista alegre SRL, para mejorar su rentabilidad, en José Leonardo Ortiz 2013. *Revista Científica Horizonte Empresarial*, 1(1). Recuperado de <http://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/149/148>
- Chacón, G. (2007). La Contabilidad de Costos, los Sistemas de Control de Gestión y la Rentabilidad Empresarial. *Actualidad Contable Faces*, 10(15),29-45. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25701504>
- Chambergó, G. (2014). *Contabilidad de Costos para la Toma de Decisiones. Aplicación Práctica*. Lima: Instituto Pacífico.
- Dubs de Moya,R. (2002)El Proyecto Factible: una modalidad de investigación. Sapiens. Revista Universitaria de investigación, 3(2). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41030203>
- García, J. (2008). *Contabilidad de costos* (3era ed.). México D.F.: Mc Graw-Hill.
- Gestión (2016). Por qué los hombres gastan más en una óptica que las mujeres. Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/tendencias/hombres-gastan-optica-mujeres-114493-noticia/>
- Guerrero,R. y Gutiérrez,W.(2015). *Diseño y aplicación de un sistema de la contabilidad de costos por órdenes específicas al restaurante el buen gusto para el año 2014*. (Tesis de licenciatura). Universidad nacional autónoma de Nicaragua. Managua,Nicaragua.
- Jiménez,F. y Espinoza,C. (2007). *Costos industriales*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Monje, C. (2011). Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa: Guía didáctica. Neiva, Colombia: Universidad Surcolombiana. Facultad de Ciencias Sociales y Humanas. Recuperado de: <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- Morillo,M. (2002). Diseño de Sistemas de Costeo: Fundamentos Teóricos. *Actualidad Contable Faces*, 5(5),7-22. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=257/25700507>
- Oftálmica-Clínica de la visión (2016). Problemas visuales son la segunda mayor discapacidad en el Perú. Recuperado de: <https://oftalmicaperu.com/problemas-visuales-son-la-segunda-mayor-discapacidad-en-el-peru/>
- SUNAT. (2019). Emprender: Formaliza ahora el fruto de tu esfuerzo. Recuperado de: <https://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo#:~:text=La%20Micro%20y%20Peque%C3%B1a%20Empresa,bienes%20o%20prestaci%C3%B3n%20de%20servicios>
- Valverde, M. y Saldaña, K. (2013). *Implementación de un sistema de costos por órdenes específicas para la toma de decisiones en la empresa Oshiro y Valverde ingenieros S.A.*

- de la ciudad de Trujillo periodo enero-febrero 2013* (Tesis de licenciatura). Universidad Privada Antenor Orrego, Trujillo.
- Vargas, J. (2016). *Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa alpaca color S.A.* (Tesis de licenciatura). Universidad Autónoma del Perú, Lima, Perú.



## Apéndices





**Apéndice A. Orden de compra de lunas para óptica de Piura - Perú**

**Óptica ABC**

**RUC: 1111111111**

**Dirección: Av. Grau N° 000 - Piura**

**N° 000001**

**ORDEN DE COMPRA DE LUNAS**

**Fecha de Pedido:** \_\_\_\_\_

**Proveedor:**

**N° Orden de Producción  
del Cliente:**

**Fecha de Pago:** \_\_\_\_\_

	<b>Ojo</b>	<b>ESP</b>	<b>CIL</b>	<b>EJE</b>	<b>Precio</b>
<b>Lejos</b>	<b>Derecho Izquierdo</b>				
<b>Cerca</b>	<b>Derecho Izquierda</b>				

**Material de Luna:**

**Especificaciones:**

**Fuente:** Elaboración propia (2020)

**Apéndice B.** Orden de compra de biselado para óptica de Piura – Perú

<b>Óptica ABC</b>	
<b>RUC: 1111111111</b>	
<b>Dirección: Av. Grau N° 000 - Piura</b>	
<b>N° 000001</b>	
<b>ORDEN DE COMPRA DE BISELADO</b>	
<b>Fecha de Pedido:</b>	_____
<b>Proveedor:</b>	_____
<b>N° Orden de Producción del Cliente:</b>	_____
<b>Fecha de Pago:</b>	_____
<b>Material de Luna:</b>	_____
<b>Tipo de Montura:</b>	Montura Cerrada <input type="checkbox"/>
	Montura semi al aire <input type="checkbox"/>
	Montura al aire <input type="checkbox"/>
<b>Precio:</b>	_____
* Se está enviando montura y/o forma de la luna	

**Fuente:** Elaboración propia (2020)