



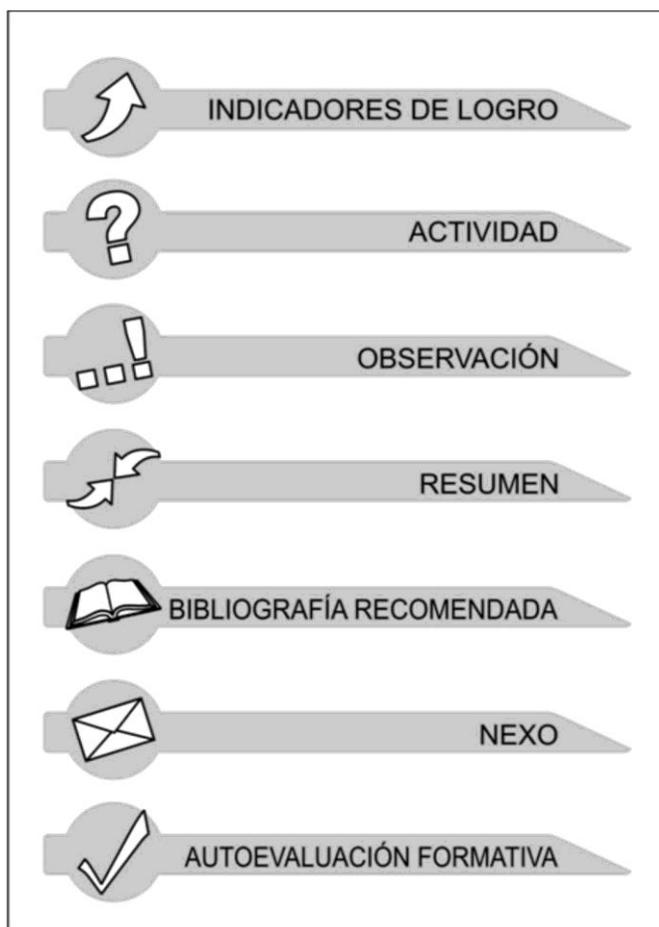
**EDUCACIÓN
A DISTANCIA**

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES



**COSTOS Y
PRESUPUESTOS**

HUANCAYO - PERÚ



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

Educación a Distancia.

Huancayo.

Impresión Digital

SOLUCIONES GRAFICAS SAC

Jr. Puno 564 - Hyo.

Telf. 214433

INDICE

UNIDAD TEMÁTICA 1	
MARCO TEORICO DE LOS DE COSTOS	7
1. Conceptos de Costos	8
2. Características de los costos	10
3. Principales Fines del Costo	10
4. Costos estratégicos	11
5. Area de Aplicación de los Costos	11
6. Clasificación de los Costos según su importancia en la toma de decisiones	12
7. Clasificación de los Costos de acuerdo al campo donde operan.	13
8. Estado de Ganancias y Pérdidas de una Empresa Comercial y de una Empresa Industrial	13
9. Costos Comerciales, Industriales y Servicios	13
10. Elementos que conforman el desarrollo de los Sistemas de Costos	30
11. Flujo de Costos	31
12. Proceso operativo	31
13. Los costos antes y después de la Globalización	32
14. Nuevos enfoques de costos en un Mundo Globalizado	33
15. Relación de los costos con la NIC'S 2 "Existencias"	37
UNIDAD TEMÁTICA 2	
CLASIFICACION DE LOS COSTOS	47
1. "Costos fijos	47
2. Costos Variables	48
3. Costos semivARIABLES	48
4. Costeo Variable y el costeo Absorbente	52
5. Optimización de los Costos	56
6. Gestión de Costos	58
7. Costos y Precio	65

UNIDAD TEMÁTICA 3

COSTOS INDUSTRIALES

81

1. Conceptos Basicos	81
2. Gastos de producción	84
3. Desecho, Desmedro, Desperdico y Merma	87
4. Costo de venta Empresa Industrial, Comercial y de servicios.	92
5. Obligados a llevar un Sistema de Contabilidad de Costos. Tratamiento tributario.	96
6. Costos de Mala Calidad.	98
7. Sistema de Contabilidad de Costos.	99
8. Costos por Órdenes de Producción.	100
9. Sistema de Acumulación de Costos por Proceso.	101
10. Costos Predeterminados	104

UNIDAD TEMÁTICA 4

TOMA DE DECISIONES

113

1. El Punto de Equilibrio	113
2. La Gerencia Estratégica de Costos	115
La Cadena de Valor	116
El Posicionamiento Estratégico	116
Causales de Costos o Inductores de Costos	117
Costos ABC	117
Gerencia Basada en Actividades (ABM)	119
3. Estados Financieros Proyectados	122

Unidad Temática I

MARCO TEORICO DE LOS DE COSTOS

CONCEPTOS BÁSICOS DE COSTOS

El concepto de costo tiene diferentes significados por cuanto está en función de su estructura y aplicación. Así en la obra del Dr. Justo Franco Falcón denominada “Costos para la toma de Decisiones” propone la definición de costos por diversos especialistas, a mencionar:

Una definición basada en la estructura de Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de fabricación, es la de **Edward Menesby**, “ el costos se define como la medición en términos monetarios, de la cantidad de recursos usados para algún propósito u objetivo, tal como un producto comercial ofrecido para la venta general o un proyecto de construcción. Los recursos emplean materia prima, materiales de empaque. Horas de mano de obra trabajada, prestaciones, personal salariado de apoyo, suministros y servicios comprados y capital atado en inventario, terrenos edificios y equipo”.

Esta es una definición de costos relacionada directamente con el proceso industrial, pero también aunque tangencialmente se refiere a los costos comerciales o de servicios que fundamentalmente tienen como estructura los desembolsos de Remuneraciones, bienes , Servicios, Intereses.

C. Ferguson y J. Gould, definen al costo como “un aspecto de la actividad económica, para el empresario individual esto implica sus obligaciones de hacer pagos en efectivo, para el conjunto de la sociedad, el costo representa los recursos que deben sacrificarse para obtener un bien dado”.

Esta definición emplea el término “sacrificios” para referirse a costos que directamente no están relacionados con el dinero en efectivo, como las depreciaciones del activo fijo, pero están involucrados en el proceso productivo, comercial o de servicio. Harry Howe, define al costo como el “precio pagado o la retribución para adquirir un activo. Aplicando a los

inventarios, el costo significa en principio la suma de los desembolsos aplicables y cargos incurridos directa o indirectamente al traer un artículo a su condición y localización existente”.



Indicadores de logro

- Formaliza y expresa con propiedad, los conceptos, objetivo y los fines del costo.
- Define y distingue de la contabilidad Financiera y la Contabilidad de Costos
- Diferenciar entre costos, gastos y pérdidas.
- Conoce los principales fines del Costo y su importancia.
- Identifica las área de aplicación de los Costos
- Conoce y define la clasificación de los costos de acuerdo al campo donde operan.
- Reconoce y aplica los diversos métodos de costeo para el cálculo de los costos comerciales.
- Reconoce y aplica los costos de importaciones
- Diferenciar entre costos directos y costos indirectos
- Definir los tres componentes esenciales de un producto
- Definir costos primos y costos de conversion
- Conoce información de costos y gastos con la finalidad de que sirva de base para la planificación estratégica empresarial.

1. **CONCEPTOS DE COSTOS** La palabra costo tiene dos acepciones básicas: La primera puede significar la suma de esfuerzos y recursos que se han invertido para producir algo útil, por ejemplo, se dice: “Su examen le costo dos días de estudio”, lo que significa que invirtió dos días para poder presentarlo. La Segunda acepción se refiere a lo que se sacrifica o se desplaza en lugar de la cosa elegida: en este caso, el costo de una cosa equivale a lo que se renuncia o sacrifica el objeto de obtenerla, así por ejemplo: “Su examen le costó no ir a la fiesta” quiere expresar que el precio del examen fue el sacrificio de su diversión. El primer concepto, aun cuando no se aplicó al aspecto Fabril, expresa los factores técnicos e intelectuales de la producción, y el segundo manifiesta las consecuencias obtenidas por la alternativa elegida.

1.1. Costo de Inversión Es el costo de un bien, que constituye el conjunto de esfuerzos y recursos invertidos con el fin de producir algo útil; la inversión está representada en : tiempo, esfuerzo o sacrificio, y recursos o capitales. La producción de un bien requiere un conjunto de factores integrales que son:

- a) Cierta clase de materiales
- b) Un número de horas de trabajo-hombre, remunerables
- c) Maquinaria, herramientas, etc. Y un lugar adecuado en la cual se selleve a cabo la producción.

Estos factores pueden ser físicos o de otra naturaleza, pero su denominador común será en dinero, que intervienen en la producción.

1.2. Costo de desplazamiento o de sustitución En la moderna teoría económica el costo significa desplazamiento de alternativas, o sea que el costo de una cosa es el de aquella otra cosa que fue escogida en su lugar. Si se eligió algo, su costo estará representado por lo que ha sido sacrificado o desplazado para obtenerlo. Costantemente el sujeto esta tomando desiciones frente a varias alternativas; por ejemplo, cuando un estudiante se decide por la carrera de contador público, en lugar de filosofía, entonces el no ser filósofo, es el costo de la carrera de contador.

1.3. Definición de los Costos Definir costos resulta un verdadero problema, no se encuentra la verdadera acepción de la palabra, pues con mucha frecuencia por ejemplo la escuela Italiana interpreta a los costos como un conjunto de valores gastados por una empresa para llegar a la venta de un producto, de una mercancía, de un trabajo, de un servicio. Luego decide también que el costo es un conjunto de gastos efectivamente soportados y variadamente reunidos en un ordenado grupo o conjunto, y la palabra costo se sustituye con frecuencia sin distinción de significado por la palabra “gasto”.

En cambio tratadistas norteamericanos por su parte no se comprometen a confundir los términos de “Costos “ y “gastos” como sinónimos. Los costos deben ser diferenciados de los gastos y pérdidas: Los costos representan una porción o parte del precio de adquisición de los artículos propiedades o servicios, los cuales quedan diferidos dentro de ellos, o se hacen presente solo en el momento de su realización o venta.. Los “Gastos se constituyen en Costos cuando se aplican conra los ingreso de un periodo en particular. Los Costos: En nuestra forma de

conceptuarlo viene a ser la suma de valores debidamente analizados y concentrados acumulativamente, que son necesarios reconocer para transformar un bien natural, en un bien útil o servicio, capaz de satisfacer las necesidades humanas.

2. CARACTERISTICAS DE LOS COSTOS

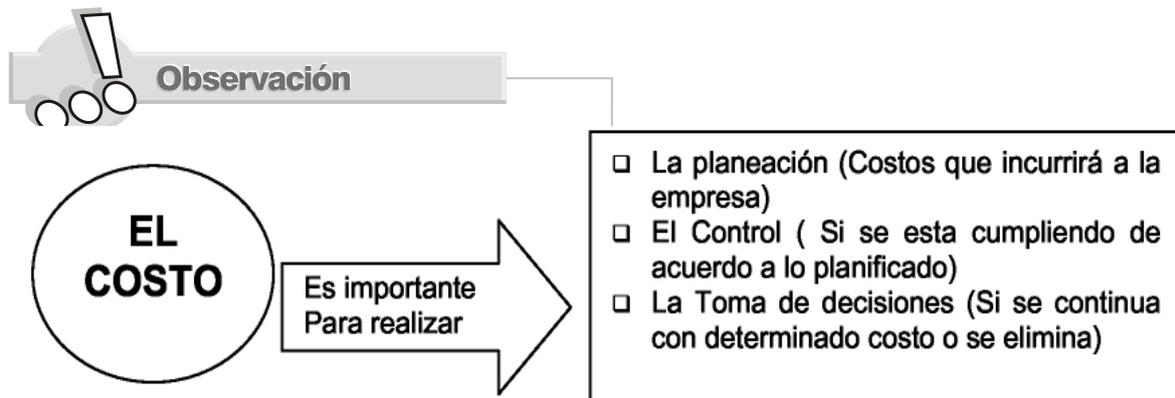
- COSTO ACTIVO.-** Cuando la empresa incurre en un costo que posiblemente generará ingresos en un determinado periodo. Ejemplo: mercaderías.
- COSTO GASTO.-** Aquellas erogaciones o desembolsos de efectivo que contribuyen a generar ingresos para la empresa, y que como resultado se obtienen utilidades para un determinado periodo. Ejemplo: Sueldos administrativos, publicidad, depreciación de la maquinaria, etc.
- COSTO PÉRDIDA.-** Suma de erogaciones o desembolsos de efectivo que efectuó la empresa, pero que no generaron los ingresos estimados, por lo que no existe un ingreso con el cual se pueda comparar la inversión realizada. Ejemplo: Incendio del automóvil de una empresa que no estaba asegurado, mercaderías pasadas de moda, etc.

3. PRINCIPALES FINES DEL COSTO Y SU IMPORTANCIA Entre sus fines tenemos:

- Analiza Todas las actividades que han ocurrido en obtener algo
- Da la información exacta y oportuna a la gerencia.
- La información, sirve para una toma de decisiones, lo cual lleva a hacer cambios en la política de la empresa.

Su importancia radica en:

- Permite determinar el desembolso que ha efectuado la empresa al adquirir una mercadería, producir un producto.
- Permite determinar el costo del servicio que se va a brindar.
- Permite determinar el valor de venta, del producto o servicio que se va a ofertar porque deduciendo su costo respectivo, determinamos la utilidad o pérdida respectiva.



4. COSTOS ESTRATEGICOS

Es la utilización de los costos en forma eficiente y eficaz por parte de la gerencia de la empresa.

Ejemplo: Eliminación en lo posible de los gastos de representación, gasajos, etc.

Actividad N° 1.1

1. Establezca el significado de la palabra costos
2. Establezca la diferencia entre costos y gastos
3. Mediante un cuadro comparativo describa las actividades de una empresa Comerciales, Industriales y servicios
4. Fundamente los fines del Costo.

5. AREA DE APLICACIÓN DE LOS COSTOS

1. **Area Comercial.-** Son los que se calculan dentro del campo exclusivamente mercantil, o sea dentro del regimen comercial de las compras y ventas, sin que haya habido intervención de actividad creadora del hombre.
2. **Area Industrial.-** esto es el campo propicio de los costos , en este caso se supone la pre existencia de una sustancial física previa que es la materua prima y que en manos del hombre y con ayuda de máquinas y otros instrumentos la transforman y convierten en objeto útil capaz de satuisfacer las necesidades.
3. **Area Financiera.-** es el movimiento o captación de capotales para determinar la carga financiera.
4. **Area de Servicios.-** Se refiere que se realizan para saber el costo de servicios.

5. **Area de Inversiones.-** Se refiere a los costos de los activos movilizados de empresa.

Además los costos se aplican en todos los sectores, como son:

SECTORES	APLICACIÓN
1. Minería	<input type="checkbox"/> Determinar cuanto cuesta las herramientas y uniformes de un minero.
2. textil	<input type="checkbox"/> Determinar el valor de teal consumida
3. Químico	<input type="checkbox"/> Determinar el valor de la fórmulas que se han empleado para producir una medicina.
4. Médico	<input type="checkbox"/> Determinar el desembolso que se realizaría para poner operativo un consultorio médico.
5. Construcción	<input type="checkbox"/> Determinar el costo que se desembolsaría por construir una casa
6. Agrario	<input type="checkbox"/> Determinar el importe de los insumos, que se utilizarían en una cosecha.

En conclusión, los costos se encuentran presentes en toda actividad empresarial que realiza una persona natural o empresa.



Actividad

Nº 1.2

1. Establezca la diferencia entre: Las empresa Comerciales, Industriales y Servicios.
2. Establezca la diferencia entre las Instituciones Financieras e Inversionistas.

6. CLASIFICACION DE LOS COSTOS SEGÚN SU IMPORTANCIA EN LA TOMA DE DECISIONES

Esta clasificación nos permitirá reconocer a segmentar las partidas relevantes e irrelevantes en la toma de decisiones.

COSTOS RELEVANTES.- So aquellos que se modifican o cambian dependiendo de la opción que se adopte; también se les conoce como costos diferenciales. Por ejemplo, cuando solicitan a la empresa, la fabricación de un producto determinado que tiene características especiales habiendo capacidad ociosa; en este caso los únicos costos que cambian si aceptamos elaborar dicho producto, son el consumo de materia prima, suministros diversos, horas extras, fletes, etc. Los salarios en base a jornales, la depreciación de la maquinaria permanencen constantes, por lo que los primeros son relevantes, y en el esgundo caso son irrelevantes para tomar decisión de fabricar dicho producto.

COSTOS IRREVLEVANTES.- (costo hundido) Son aquellos costos que permanecen ilaterables, sin importar el curso de acción elegido.

Es decir costos que se incurrieron en el pasado, y que se repetirán exactamente en el futuro.

Ejemplo: Sueldo pagado S/. 1,000 y que seguirá pagando la empresa en forma mensual.

7. CLASIFICACION DE LOS COSTOS DE ACUERDO AL CAMPO DONDE OPERAN

- a) **Costo Comerciales.-** Se denominan cuando el cálculo se efectúa en la actividad mercantil o sea la actividad en que el comerciante o intermediario simplemente relaciona el centro de producción con el mercado de consumo y no realiza actividad creadora de su parte.
- b) **Costos Industriales.-** Se llaman los que se desarrollan en la actividad industrial, que extraen la riqueza natural o la transforma, o simplemente otorga un servicio para satisfacer las necesidades humanas.
- c) **Costos Operacionales.-** se realizan en los casos en que no se emplea materia prima transformable sino servicios de operación.

CONTABILIDAD FINANCIERA Antes de definir conceptualmente la contabilidad de costos, tenemos que conocer su naturaleza u origen, su origen está en la contabilidad general y ésta se conoce según el Comité sobre terminología del AICPA de los estados Unidos de Norteamérica, propiso en 1941 que se definiera, como “ el arte de registrar, clasificar y resumir de una manera significativa y en términos monetarios, las transacciones y eventos (o sucesos) que son, cuando menos en parte, de carácter financiero, así como de interpretar sus resultados”. Tambien , podemos decir, que la contabilidad es la ciencia que tiene como objetivo estudiar y analizar razonablemente todos los eventos económicos, pasados o futuros relacionados con los procesos de producción, distribución, administrativos y consumo de los recursos del ente público o privado, facilitando al usuariotomar decisiones relacionadas con dicha entidad.

CONTABILIDAD DE COSTOS La contabilidad de costos identifica, define, mide, reporta y analiza los diversos elementos de los costos directos e indirectos asociados con la producción y la comercialización de bienes y servicios. La contabilidad de costos también mide el desempeño, la calidad de los productos y la productividad. La contabilidad de costos es una materia muy amplia y va más allá del cálculo de los costos de los

productos para la valuación de los inventarios, lo cual exigen de manera predominante los requerimientos de información externa. De hecho, el foco de atención de la contabilidad de costos está abandonando la antigua valuación de inventarios para propósitos de información financiera para centrarse ahora al costeo para la toma de decisiones.

 **Actividad** N° 1.3

1. Mediante un cuadro comparativo describa los costos Comerciales, Industriales y de operaciones.
2. mencione las semejanzas y diferencias entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costos.

8. ENTENDAMOS UN ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS DE UNA FIRMA COMERCIAL Y EL DE UNA FIRMA INDUSTRIAL

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS (COMERCIAL)

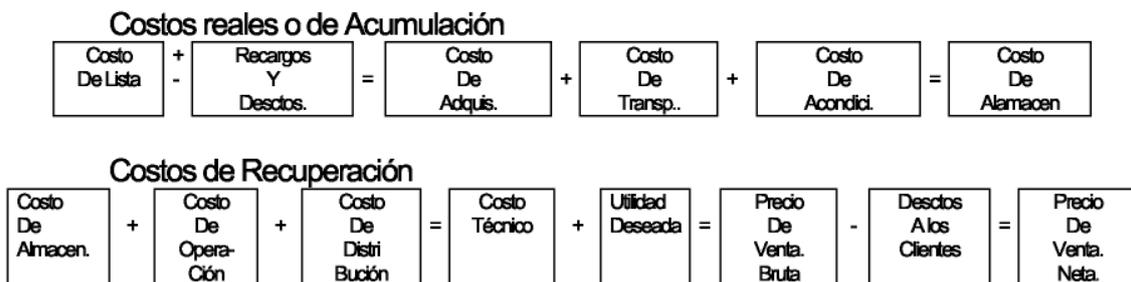
1ra. Zona	{	<p><u>COSTO DE VENTAS</u> Inventario inicial de productos terminados.</p> <p>Más, costos de los artículos fabricados en el período</p> <p>Menos, inventario final de mercaderías.</p> <p>UTILIDAD BRUTA</p>								
						VENTAS				
						(MENOS COSTO DE VENTAS)				
						UTILIDAD BRUTA				
						(MENOS GASTOS DE OPERACION)				
						UTILIDAD OPERATIVA				

9. COSTOS COMERCIALES, INDUSTRIALES Y SERVICIOS 9.1. COSTOS

COMERCIALES Los costos comerciales son los que se calculan dentro del campo exclusivamente mercantil, es decir, dentro del régimen comercial de la compra y venta sin que haya habido intervención de actividad creadora del hombre. Se refiere al

reconocimiento de todos los valores incorporados, desde la adquisición de un artículo ya elaborado, hasta su disponibilidad para ser vendido al consumidor. Los costos Comerciales tiene su aplicación en la actividad del intercambio y su cálculo comienza con la compra o adquisición de los objetos que genéricamente se denominan “mercaderías” hasta el momento en que son entregadas a los clientes en venta o enajenación.

Costo Comercial hasta el Precio de Venta



Costo de lista o de catálogo es el precio que figura generalmente para todo comprador según las disposiciones de mercado de compras.

A este costo de lista se agregan los recargos generalmente por embalajes u cargos financieros y se abona los descuentos o rebajas que recibe el comerciante comprador con lo que finalmente se obtiene el llamado costo de adquisición o costo de factura.

Se agrega nuevos costos de transporte que representa los adicionales para llevar la mercadería adquirida hasta su propio almacén.

Tenemos el Costo de acondicionamiento que se refiere a los gastos que tienen que realizarse para habilitar determinadas mercaderías y hacerlas aptas para la venta. Así por ejemplo: gastos de almacenaje, seguros de precaución de líquidos inflamables, andamiajes.

La suma de todos estos costos hasta el momento recién constituye el costo de Almacén o Costo de Stock.

Los costos parciales de flete o transporte y de acondicionamiento no necesariamente deben de ser incorporados al costo de inventario.

Así nos encontramos con el Costo de Almacén y viene el costo de Operación que es el equivalente al llamado comúnmente gastos Generales de Administración y que se refiere a los gastos que tienen que efectuarse para habilitar el negocio en capacidad de venta, pero que no tiene ninguna relación ni con el monto de las compras ni con el volumen de las ventas.

El Costo de distribución representa un cargo adicional motivado por la operación de venta, de allí que también se les llama Gasto de Venta y generalmente son proporcionales al importe de ventas.

Estos dos tipos de costos se llaman costos de recuperación y son generalmente formulados a base de estimaciones.

La suma de los costos hasta aquí se llama Costo Técnico que es un cálculo de costo estimado y que sirve para la determinación del costo total antes de las ventas.

La utilidad deseada supone el margen prefijado de antemano por el comerciante como rendimiento a su inversión. Esta utilidad se calcula a base de un porcentaje sobre la venta o sobre el costo técnico o una cantidad fija.

El precio de venta bruto es el precio sin descuento que se tiene para cada artículo.

Los descuentos y rebajas son condiciones particulares a cada cliente pero cuyo cálculo debe ser considerado para la fijación de los precios de venta.

Finalmente el precio de venta neto es el término del ciclo cuyo cálculo debe corresponder a las expectativas del comerciante, a la recuperación de los costos de distribución y de operación y de adquisición.

METODOS DE COSTO COMERCIAL

La forma como se calcula el Costo Comercial entre los más conocidos tenemos los siguientes:

- 1. Cálculo por División Simple.-** Consiste en dividir el total de los valores de una compra o adquisición entre la suma de unidades adquiridas. Este método se emplea cuando se compra unidades homólogas o sea unidades de una misma clase. Ejemplo:

Supongamos que un comerciante compra 2 100 bicicletas de un tipo especial a S/. 900.00 cada una. El valor de compra es igual a S/. 1'890,000 A este señor le conceden un descuento del 7% sobre la cantidad anterior que es equivalente a S/. 132,300.00 Nos dá un valor de S/. 1'757,700.00 que es el Costo de Adquisición. tiene que hacer otros gastos por traslado así como fletes conducción que asciende a S/. 15,000.00 y gastos de acondicionamiento por S/. 12,300.00 El total de los gastos equivalen a S/. 27,300.00 sumando esta cantidad al costo de adquisición tenemos S/. 1'785,000.00 que es el costo total.

1'890,000.00	-
132,300.00	
1'757,700.00	+
27,300.00	
1'785,000.00	

2. Cálculo

$$\text{Costo Unitario} = \frac{1'785,000.00}{2,100} = 850$$

por
Operación

Múltiple.- este método se utiliza en los casos cuando las mercaderías adquiridas no son exactamente iguales, pudiendo corresponder a objetos heterogéneos (no homólogos) o adquiridos en distintas condiciones de venta. El método de cálculo por operación múltiple se subdivide en varios otros sub-métodos.

a) **Cálculos de Costo por Recargos.-** Se usa en los casos en los que los artículos adquiridos no guardan entre sí una misma relación en cuanto a los precios de lista, factores de descuento, cargos por embalaje, condiciones de pago, etc. En este caso el método de los recargos consiste en tabular convenientemente las operaciones para cada clase de artículo, los factores que intervienen en la compra total.

N° Orden	Cant.	Objet. Adquis.	Costo Lista		Descuento		Importe Neto Factura	Conducción		Costo Total Compra	Costo Unitario
			Unita.	Total	%	Impor.		F1	Costo		
1	15	A	8,500	127,500	5%	6,375	121,125	40	600	121,725	8,115
2	25	B	12,100	302,500	2%	6,050	296,450	40	1,000	297,450	11,898
3	25	C	2,800	70,000	10%	7,000	63,000	100	2,500	65,500	2,620
4	15	D	3,100	46,500			46,500	80	1,200	47,700	3,180
				546,500		19,425	527,075		5,300	532,375	

b) **Método de coeficientes o Factor de Equivalencia.**- Este método se usa en los casos de artículos no homólogos siempre y cuando las condiciones de la venta si sean comunes a todos los artículos adquiridos.

El método consiste en acumular todos los costos que se refieren a la operación de compra y este gran total se divide entre el total de la compra a precio de lista (es decir sin afectación de descuentos ni recargos de ninguna especie). El cociente de esta división se denomina coeficiente o factor de equivalencia el cual deberá ser multiplicado (por una máquina calculadora) por cada uno de los sumandos del costo total de lista.

Ejemplo de aplicación:

100 u	de un Art. "X"	a S/	180	c/u es igual a S/.	18,000
1,000 u	de un Art. "X"	a S/	15		15,000
1,000 u	de un Art. "X"	a S/	28		28,000
100 u	de un Art. "X"	a S/	25		2,500

A suma totalizada S/. 63,500.00 hay un descuento del 5% que equivale a S/. 3,175.00

El Importe neto de la compra asciende a S/. 60,325.00

El costo de embalaje y flete para todos los artículos es de S/. 475.00

El total asciende a S/. 60,800.00

Esta factura se paga con dos letras a 60 y 90 días corriendo los gastos por interese por cuenta del comprador.

Calcular los costos unitarios (13% en intereses)

La regla del factor de equivalencia consiste en dividir el total de los costos acumulados entre el costo de lista, cuyo cociente se llama factor de equivalencia. Dicho factor de equivalencia se multiplica por cada uno de los sumandos que nos da el total de precio de lista con lo que se obtienen e l costo redondeando al que a su vez dividiendo entre el número de unidades adquiridas nos da el costo unitario correspondiente.

Factura			60,800.00
Intereses:			
60 d/v.	S/. 30,400.00	S/. 658.66	
90 d/v.	S/. 30,400.00	S/. 988.00	1,646.66
Recargo			
0.009 de S/. 60,800			1,646.66
			62,993.86

$$\text{Factor de Equivalencia} = \frac{62,993.86}{63,500} = 0.992029$$

COSTO DE LISTA	COSTO REDONDEADO		COSTO UNITARIO
X	18,000 x 0.992029	17,856.53	178.57
W	15,000 x 0.992029	14,880.44	14.88
Y	28,000 x 0.992029	27,776.83	27.78
Z	2,500 x 0.992029	2,480.07	24.80
	63,500	62,993.87	

c) **Método de Porcentajes.-** Consiste en relacionar el total de costo de lista con respecto al ciento por ciento, aplicando los porcentajes que resulten al total de la compra para obtener otra vez el costo reordenado.



Actividad

Nº 1.4

1. Revisar el taller de costos comerciales CC.01, CC.02, y CC.03

9.2. COSTOS DE IMPORTACIÓN.- Se denomina así el costo resultante de las adquisiciones hechas en el exterior del país donde es importante establecer el costo de moneda extranjera original más los gastos que demanda la compra, los derechos o impuestos a la importación y los gastos propios ocurridos en el país hasta que llega la mercadería al almacén. Se trata de un típico caso de costo por recargo.

Simbología de los precios Internacionales:

- C.O.D. Cash or Delivery: Pago contra entrega. Cuando el comprador importador paga la mercadería en el establecimiento del exportador.
- F.A.S. Free at Steamer: Libre hasta la vera del bando o el muelle. Es una cotización por el cual el exportador se compromete a transportar la mercadería y ponerla en puerto de embarque al lado del vapor o avión.
- F.O.B. Free on Board: Cotización por el cual el exportador se compromete a llevar la mercadería a puerto, contratar la nave y embarcarlo a bordo sin pago de seguro ni flete.
- C. & F. Cost and Freight : Costo y flete. Por el cual el exportador paga el flete hasta puerto y destino pero no paga seguro.
- C. I. F. Cost, Insume and Freight. Por el cual el exportador tiene el compromiso de entregar la mercadería en puerto de destino, libre de todo riesgo a favor

del comprador.

Las Importaciones: El Régimen tributario Costos y Contabilización

La importancia es el régimen aduanero por el cual se autoriza el ingreso de mercaderías provenientes de extranjero. Los tributos que afectan a las importaciones son:

1. Derechos Ad- valorem
2. Impuesto Selectivo al Consumo
3. Impuesto General a las Ventas
4. Derecho Especifico variable- fijo Sobretasa especial.

1. Derechos Ad- valorem

Son los pagos que tienen que realizar los importadores de bienes para retirarlos de la aduana, con un porcentaje del 12% como mínimo y 20 % máximo, aplicables sobre el valor CIF.

FOB (Puerto embarque) + SEGURO + FLETE

La obligación tributaria se origina en la fecha de numeración de la póliza de importación.

Estos derechos resultan de los criterios establecidos por los que dirigen la economía del país y pueden ser reajustados manteniendo la estructura arancelaria adecuado el nivel de protección a la política de desarrollo nacional, protegiendo la producción nacional.

Solo se encuentran vigentes las exoneraciones, inafectaciones y suspensiones de pagos o rebajas de los derechos Ad- valorem que corresponda a aplicar a las importaciones de bienes amparados en lo dispuesto por las leyes vigentes, dentro de los que se encuentran:

- A favor de las Universidades y Centros Educativos y Culturales.
- Convenios y Tratados Internacionales.
- Importación de oro, plata, billetes, monedas, y cuños que efectúe el Banco

Central de Reserva del Perú.

- Reglamento de Equipaje y Menaje de casa.
- Importación de obsequios.
- Referidos a las importaciones que realicen agentes diplomáticos, consulares, funcionarios de organismos internacionales y similares.
- Equipos y armamentos destinados a la defensa nacional y al orden Interno de la República.

2. **Impuesto Selectivo al Consumo** Es una tasa variable que se aplica por el tipo de producto que se importa, con la finalidad de seleccionar, discriminar mercancías superfluas o de flujo. La base imponible es el resultado de la suma de:

Valor CIF + derechos ad valorem

El total se multiplica por la tasa que le corresponde al producto.

Se gravará con el Impuesto Selectivo al Consumo a los bienes comprendidos en los apéndices que señala los dispositivos legales.

La base imponible del ISC es el precio ex planta, el cual no incluye a los tributos que afectan la producción o venta de dichos bienes.

La obligación tributaria se origina en la fecha en que se solicita su despacho o consumo.

3. **Impuesto General a las Ventas** La tasa porcentual total es de 19 %. Esta tasa única se encuentra discriminada de la siguiente manera:

- 17% para el Tesoro Público (IGV)
- 2% por Impuesto de Promoción Municipal (IPM).

Para su aplicación, se determina en primer lugar la suma de:

**Valor CIF + derechos ad valorem + ISC
(si estuviera afecto)**

El total se multiplica por la tasa actual de 19%.

La base imponible está constituida por el valor CIF aduanero más los derechos e impuestos que afecten la importación. Este impuesto será liquidado por las Aduanas de la República en el mismo documento en que se determinen los derechos aduaneros y será pagado en forma conjunta.

4. **Derechos Específicos o Sobretasa** La aplicación de los derechos específicos es en forma sencilla y exacta. El derecho específico se aplica en el momento que sean exigibles los derechos de importación y será cancelada en la Aduana la que se depositara en una cuenta especial del Banco de la Nación. El Derecho Especifico es cobrado en dólares americanos por tonelada métrica, y se determina conforme a las respectivas tablas aduaneras, sobre la base del menor precio FOB del producto en el mercado internacional, a la fecha del embarque de la mercadería, con fecha del conocimiento o guía de embarque.

Derecho Específico Variable: La aplicación de los derechos específicos variables a la importación de los productos clasificados, el derecho específico será aplicado a las importaciones provenientes de todos los países, inclusive de aquellos con los que el Perú haya celebrado acuerdos comerciales con ventajas arancelarias. Al revisar estas tablas pueden verse que los productos que los componen son alimentos como trigo duro, maíz amarillo, arroz, harina de trigo, azúcar, etc.

Derecho Especifico Fijo: Este tipo de derecho recae sobre la importación de productos lácteos (leche en polvo, mantequilla deshidratada, etc.).

**Actividad**

Nº 1.5

2. Revisar el taller de costos de importación CI.01, CI.02, y CI.03

9.3. COSTOS DE INDUSTRIALES

- A) **Concepto:** Esta clase de costos se realiza en el campo industrial, que comprende al llamado periodo de producción de características muy especiales y distintas con respecto a la actividad comercial. La industria es la actividad desarrollada por el hombre por el cual se captan los elementos de la naturaleza para su transformación primaria, secundaria o progresiva en productos o bienes capaces de satisfacer las necesidades humanas.
- B) **Clasificación de los Costos Industriales:** De acuerdo a la actividad industrial los costos pueden ser:
1. **Costos de Extracción:** Se utilizan en las industrias extractivas ya sea de riqueza animal, vegetal y mineral. En la industria extractiva no está el concepto de materias primas, por que los productos extraídos, de estas industrias que se llaman básicas suelen ser materias primas de otras industrias secundarias.
 2. **Costos de Transformación:** Son las que elaboran materias primas de la industria primaria, para su transformación en objetos que satisfagan las necesidades humanas, y que pueden ser objeto de primera transformación, segunda transformación, tercera transformación como ocurre en las siguientes industrias:
 - a) Industria de la Alimentación.
 - b) Industria de la Vivienda.
 - c) Industria del Vestuario.
 - d) Industria referente a la Salud y Bienestar.
 - e) Industria pasada o gran industria.
 3. **Costo de Servicio Industrial:** Son los que se desarrollan en la industria del servicio y donde no hay transformación de materia prima física como tenemos: la industria de las telecomunicaciones de transporte, etc.

C) Objetivos del Cálculo del Costo Industrial:

1. **Análisis de Producción:** Es una necesidad impostergable de la producción, sin ella este análisis puede prescindir aparentemente de los costos, sin embargo estos análisis carecen de sentido sino tienen una explicación de costo unitario.
2. **Control de Materia Prima y Materiales:** En lo que respecta a las materias primas y materiales por su objeto de volumen físicos, deben controlarse las compras, los consumos y las existencias a fin de impedir pérdidas físicas que determinan deterioro de capital de trabajo de la empresa.
3. **Control de Mano de Obra:** Siendo la mano de obra un factor importante del costo de producción, debe controlarse muy especialmente, utilizando medidas de control como las horas máquina, etc. En igual forma es importante estudiar las incidencias de las cargas sociales en el costo de mano de obra y en el costo de producción, finalmente un buen control del costo de mano de obra permite atender una política salarial o laboral conveniente a los intereses de la empresa.
4. **Control Carga Fabril:** Se denomina carga fabril a toda la suma de gastos de explotación que soporta la empresa industrial para cumplir lo que se llama la capacidad normal de producción.
5. **Fijación de Normas y Estándar:** Significa el camino a seguir en la producción sobre los cuales la empresa debe laborar en condiciones sanamente económicas. En cuanto a los estándares, son ventas o programas de producción que se refieren particularmente a cada clase de artículo producido, en cuanto a su composición en cantidad y valor de las materias primas, en cantidad y tarifa de las horas que se deben trabajar, en cantidad y tarifa de las horas absorbidas en relación con los gastos presupuestales.
6. **Formulación de Presupuestos:** El presupuesto es la fijación

anticipada por un periodo de tiempo, generalmente en un año de la probable producción y venta para lo cual es indispensable contar con el apoyo de los costos.

7. **Política de Precios:** Se refiere a la elaboración de los precios de venta tal como se calcula en los costos comerciales.
8. **Índices de Economicidad:** Representan el ahorro en el tiempo y material.
9. **Índices de Productividad:** Representan sucesivamente la mejor forma de aprovechar los recursos de la empresa en tiempo y material, por un lado economicidad; y en lo que respecta a la productividad es el estudio del mejor rendimiento de la producción, aumentando la eficiencia y disminuyendo las pérdidas de materiales y tiempo improductivo.

D. CLASIFICACION DE LOS COSTOS POR SU APLICACIÓN: Los costos por su aplicación tan variada responden a la siguiente clasificación:

1. Por su forma son:

- Costos Unitarios
- Costos Parciales
- Costos Totales:
 - a) Costo de materias primas.
 - b) Costo de materiales en proceso.
 - c) Costo de productos terminados.

Costo Unitario: Es la relación que existe entre el total de valores acumulados para una clase de productos y el total de Unidades producidas:

- a) **Costo de Materias Primas:** Es el valor neto sin ningún recargo de manufactura.
- b) **Costo de Materias en Procesos:** Es el de la misma materia prima sumados los costos parciales hasta el estado de avance de su producción. El material en proceso recibe también el nombre de productos semi- elaborados cuando se calcula que está a mitad de un proceso.
- c) **Costo de Productos Terminados:** Es la misma materia prima, luego de haber completado todo su proceso de transformación y sumados sus

costos totales de manufactura o de valor agregado.

2. Por su Posición del Material:

- a) Costos Divisionales: Poco prácticos.
- b) Costos Departamentales.
- c) Costos Seccionales- Centros de Costos.
- d) Costos Producción Auxiliar: Prestan servicios a la función principal.

3. Por su Ejecución:

- a) Costos Hora Hombre-
- b) Costos Hora Maquina.

4. Por el Sistema:

1. Costos Reales:

1.1. Históricas

1.2. PRE- determinadas:

- a) Estimados
- b) Standard
- c) Directos
- d) Standard- Directos

2. Por su aplicación o incidencia:

- a) Costos Directos
- b) Costos Indirectos
- c) Costos Variables
- d) Costos Semi- Variables
- e) Costos Fijos

4.1.1. **Costo Real:** Entendemos por costo Real o costo Histórico, los compuestos por valores realmente efectuados o por efectuarse, en el cálculo realmente histórico se va del cálculo parcial hacia el total para recién calcular

los costos unitarios.

4.1.2. **Los costos Predeterminados.** EN este caso el cálculo del costo parte del costo unitario de cada artículo producido; es la base de un costo estimado compararse finalmente con el costo real para establecer variaciones.

- a) **Los Costos Estimados:** Se forman en un cálculo presupuestal, de los factores del costo, por unidad de producto y las variaciones que se producen con el costo real se llama Sobre Estimación o sub.- estimación según los costos.
- b) **El Costo Estándar:** También es un Costo anticipado, pero como significa una secta de costos de producción, no se rectifica ni ajusta, y las variaciones reciben el nombre de desviaciones del Standard.
- c) **Los Costos Directos y los Standard Directos:** Se presentan una novísima modalidad de procedimientos de costos por lo cual solo se considera en el costo industrial, la materia prima, mano de obra directa, o sea el costo primo, más algunos directos, las cargas indirectas no se incluyen en el costo unitario.

5. De acuerdo con el tipo de Costo Incurrido:

1. **Costos Desembolsables:** Son aquellos que representan una salida de dinero efectivo por lo cual pueden registrarse en la información contable. Dichos costos se convierten en costos históricos.
2. **Costos de Oportunidad:** Es aquel que se origina al tomar una determinada decisión, la cual provoca la renuncia a otro tipo de opción. Como los costos de oportunidad no se incurran realmente, no se registran en los libros de contabilidad.

6. De acuerdo con la importancia en la toma de decisiones:

1. **Costos Relevantes:** Son costos futuros esperados que difieren entre cursos alternos de acción y que pueden eliminarse si cambia alguna actividad

económica.

2. **Costos Irrelevantes.** Son aquellos que no se afectan por las decisiones de la gerencia. La relevancia no es un atributo de un costo en particular, un costo puede ser relevante en una circunstancia e irrelevante en otra.

10. ELEMENTOS DEL COSTO

- ♦ Por supuesto que una firma comercial no necesita de la Contabilidad de Costos.
- ♦ Para saber cuánto le cuesta lo que ha vendido:- El comerciante recurre en última instancia a la factura de lo que compra. El Industrial recurre a la CONTABILIDAD DE COSTOS.
- ♦ Nuestro conocimiento en Costos nos permitirá que estos estén debidamente presentados y ordenados, de manera que la Gerencia pueda realizar un análisis que han de servirle de guía para tomar acciones de control y decisiones.
- ♦ El costo está constituido por varias partes a las que se denomina: Elementos del Costo.
- ♦ Par cuantificar el costo es necesario referirlo a una unidad denominada: Unidad de Costo. La Unidad de Costo puede ser un solo artículo, tal como un par de zapatos, una alfombra, una chompa; también la Unidad de Costo puede ser un lote o un determinado peso o volumen, por ejemplo: 100 chompas, 100 kilos de detergente. Tratándose de servicio puede ser una determinada unidad: un Km/hora para servicio de taxi, una cama para un hospital, una cama para un hotel. etc.
- ♦ Los elementos del costo pueden ser clasificados en: directos e indirectos.
- ♦ Los elementos de costo de un producto o sus componentes son los **materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.** Esta clasificación suministra información necesaria para la medición del ingreso y la fijación de precio del producto.

MATERIALES. Son los principales recursos que se usan en la producción; éstos se transforman en bienes terminados con la adición de mano de obra directa y costos indirectos. El costo de los materiales puede dividirse en materiales directos e

indirectos, de la siguiente manera:

Materiales directos. Son todos los que pueden identificarse en la fabricación de un producto terminado, fácilmente se asocian con éste y representan el principal costo de materiales en la elaboración del producto. Ejm. Madera aserrada que se utiliza en la fabricación de un repostero.

Materiales indirectos. Son todos aquellos involucrados en la elaboración de un producto, pero no son materiales directos. Estos se incluyen como parte de los costos indirectos de fabricación. Ejm. Pegamento usado en construir el repostero.

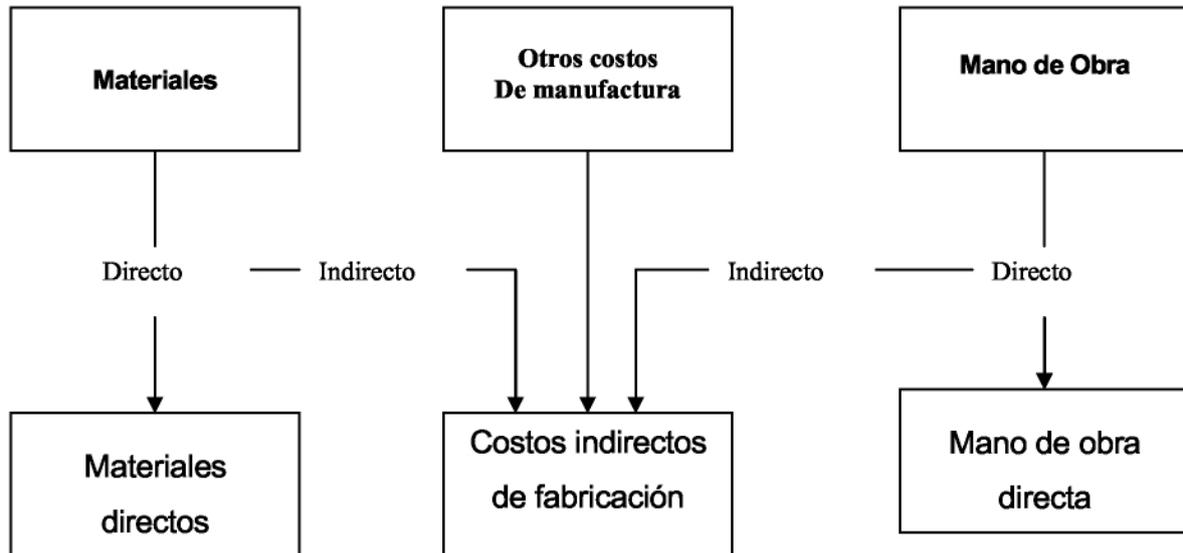
MANO DE OBRA. Es el esfuerzo físico o mental empleados en la fabricación de un producto. Los costos de mano de obra pueden dividirse en mano de obra directa y mano de obra indirecta, como sigue:

Mano de obra directa. Es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con éste con facilidad y que representa un importante costo de mano de obra en la elaboración del producto. El trabajo de los operadores de una máquina en una empresa de manufactura se considera mano de obra directa.

Mano de obra indirecta. Es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación. El trabajo de un supervisor de planta es un ejemplo de este tipo de mano de obra.

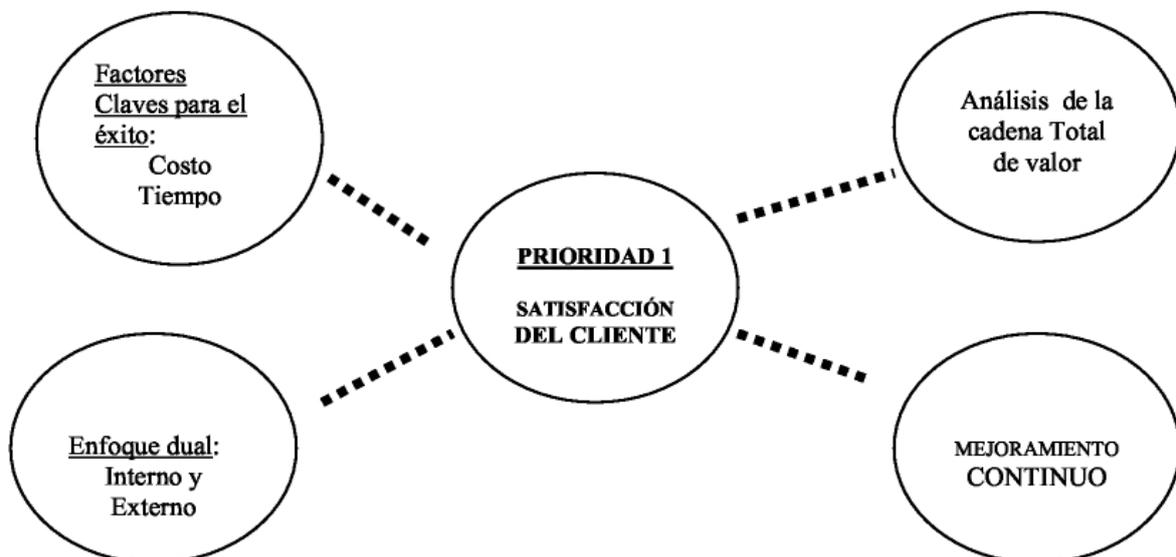
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN. Este pool de costos se utiliza para acumular los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los demás costos indirectos de fabricación que no pueden identificarse directamente con los productos específicos. Ejemplo de otros costos indirectos de fabricación, además de los materiales indirectos y de la mano de obra indirecta, son arrendamiento, energía y calefacción, y depreciación del equipo de la fábrica.

Los costos indirectos de fabricación pueden clasificarse además como fijos, variables y mixtos.

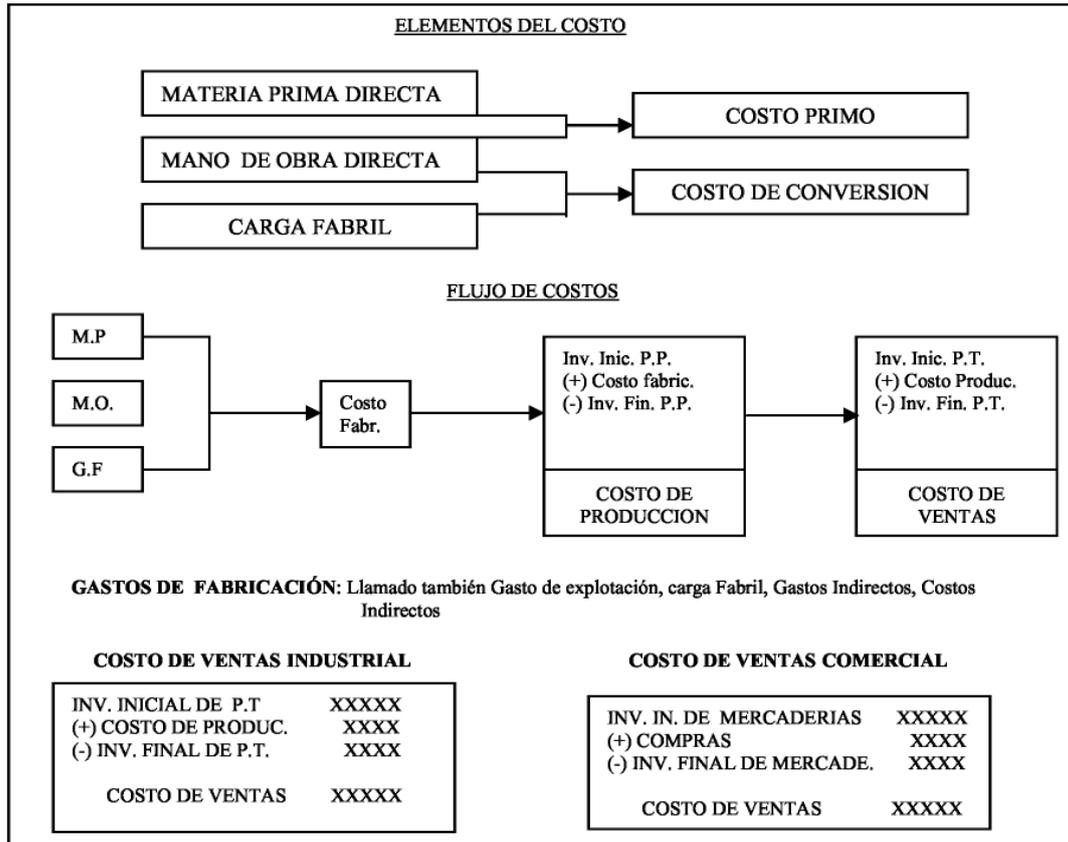


ELEMENTOS DE UN PRODUCTO

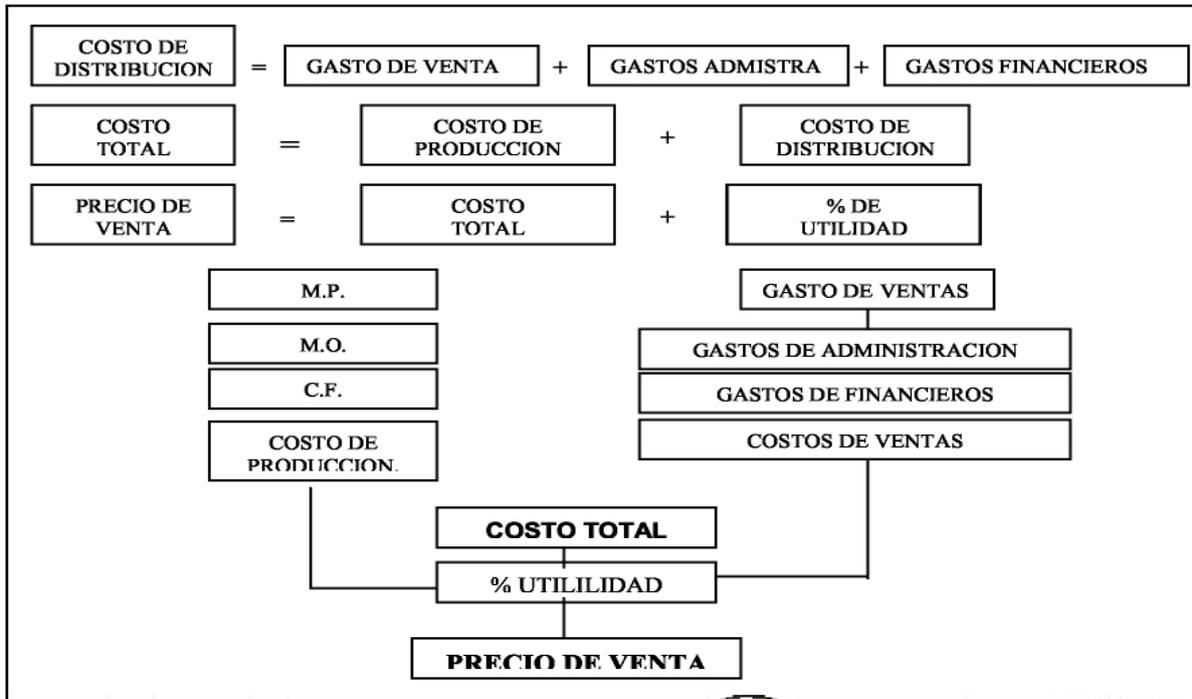
10. ELEMENTOS QUE CONFORMAN EL DESARROLLO DE LOS SISTEMAS DE COSTOS



11. FLUJO DE COSTO-ELEMENTOS DEL COSTO

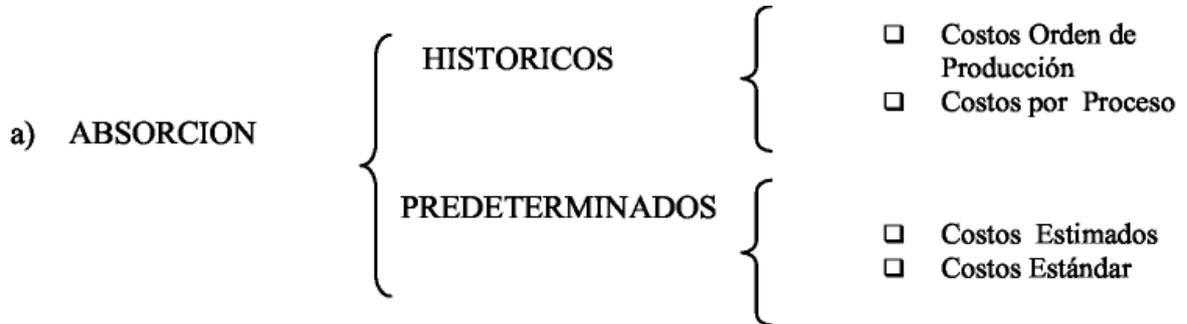


12. EL PROCESO OPERATIVO



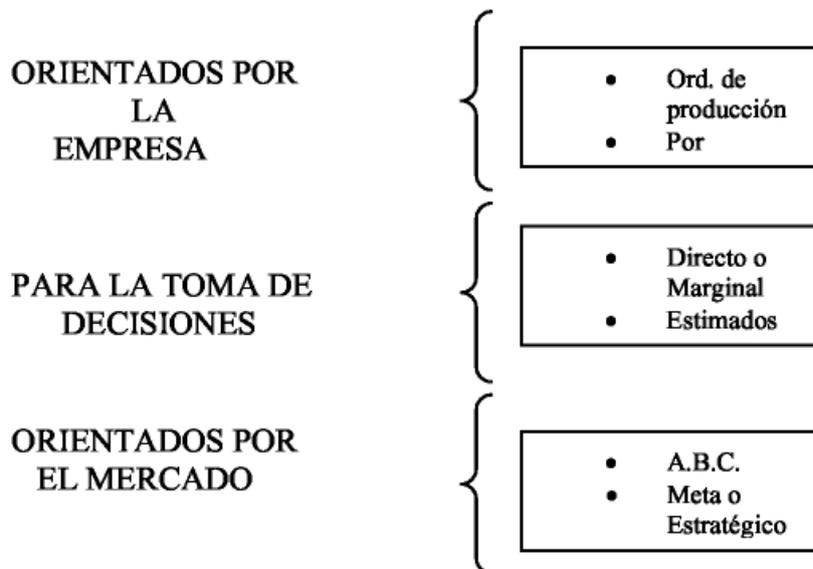
13. LOS COSTOS ANTES Y DESPUES DE LA GLOBALIZACION

LOS COSTOS ANTES DE LA GLOBALIZACION



b) DIRECTO O MARGINAL

LOS COSTOS CON LA GLOBALIZACION



14. NUEVOS ENFOQUES DE COSTOS EN UN MUNDO GLOBALIZADO

1. LA CADENA DE VALOR Y LOS COSTOS



B. FACTORES DE COSTOS PARA LAS AREAS FUNCIONALES

FUNCIONES	FACTORES DE COSTOS
Investigación Y Desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> • Número de proyectos • Horas hombre en un proyecto • Complejidad técnica de Proyectos
Diseño de productos,	<ul style="list-style-type: none"> • Número de productos • Número de piezas por producir.

Servicios y proceso.	<ul style="list-style-type: none"> • Número de horas ingeniería
Producción	<ul style="list-style-type: none"> • Número de unidad producida • Número de montajes. • Número de ordenes de cambio • Costo de mano de obra Directa
Mercadotecnia	<ul style="list-style-type: none"> • Número de anuncios • Número de personal en ventas. • Soles por ventas.
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> • Número de artículos distribuidos • Número de clientes • Peso de artículos distribuidos
Servicio Al Cliente	<ul style="list-style-type: none"> • Número llamadas de servicio • Número de productos a los que se les dio servicios. • Horas de servicio a productos.
Estrategia y Administración	<ul style="list-style-type: none"> • Número de miembros del directorio. • Número nuevas regulaciones gubernamentales. • Horas de trabajo sub-contratadas a los abogados

C. METODO DE CONTROL DE COSTOS

METODO TRADICIONAL DE CONTROL DE COSTOS					
CODIGO CUENTA	NOMBRE DE LAS CUENTAS	CENTRO DE COSTOS			TOTAL GENERAL
		ADMINISTRACION	PRODUCCIÓN	SERVICIOS	
61	Materias primas	G. general	Lavado	Control de calidad	
62	Mano de Obra	G. Administrativo y de Finanzas.	Cocido	Mantenimiento.	
63	Carga fabril	G. de Comercialización.	Acabado	Sub.Esta. Eléctrica.	
64	Tributos	G. de producción.	Emvasado	Almacenes	
65	Cargas Diversas	Gastos		Seg. Industrial	
66	Carga Excepcion.	Financieros.			
67	Cargas Financie.				
68	Provisiones				

Administración.- Incluye administración, ventas, Financieros y todo gasto que se carga a ganancias y Pérdidas.

Producción.- Incluye todos los Procesos de producción.

Servicios.- Incluye: Control de calidad, Superintendencia de producción, maestranza, valor, Almacenes, Seguridad Industrial. Distribuidos en base a método Directo., escalonado, se integran a los Costos de Producción Directa.

METODO MODERNO DE CONTROL DE COSTOS									
COD. CUENTA	NOMBRE	ESTRATEGIA Y ADMINISTRACION	INVESTIGACION Y DESARROLLO	DISEÑO DEL PRODUCTO	PRODUCCION	MERCADOTECNIA	DISTRIBUCION	SERV. AL CLIENTE	TOTAL GENERAL
61									
62									
63									
64									
65									
66									
67									
68									

D. PERFIL DE EMPRESA INDUSTRIAL COMPETITIVA

1. Abierta a su entorno
2. Orientada al cliente.

3. Con visión integracional y apta para actuar en un mercado global.
4. Con una estrategia definida de servicio.
5. Innovación permanente.
6. Practican un Marketing personalizado.
7. Estilo gerencial corporativo con gerentes globales.
8. Planeamiento estratégico interactivo.
9. Estructura organizacional mas horizontal, menos jerarquizada.
10. Enfocada a procesos, no a funciones.
11. Organización por redes: Grupos apoderados; mayor resolución.
12. menos niveles jerárquicos.
13. Actúan dentro de una cultura organizacional.
14. Más centros de utilidades y menos centros de costos.
15. Uso de moderna tecnología de producto y de producción.
16. Planta industrial flexible.
17. Mayor automatización o uso de la computación.
18. mayor valor agregado al producto y menos costos.
19. Afinada selección del nuevo personal.
20. Capacitación intensiva y permanente.
21. mayor apoderamiento, menos supervisión.
22. Administración del conocimiento de las personas: El mayor patrimonio de la empresa.
23. Comunicación intensiva y multidireccional.

E. HERRAMIENTAS BASICAS EN EL CONTROL DE LOS COSTOS

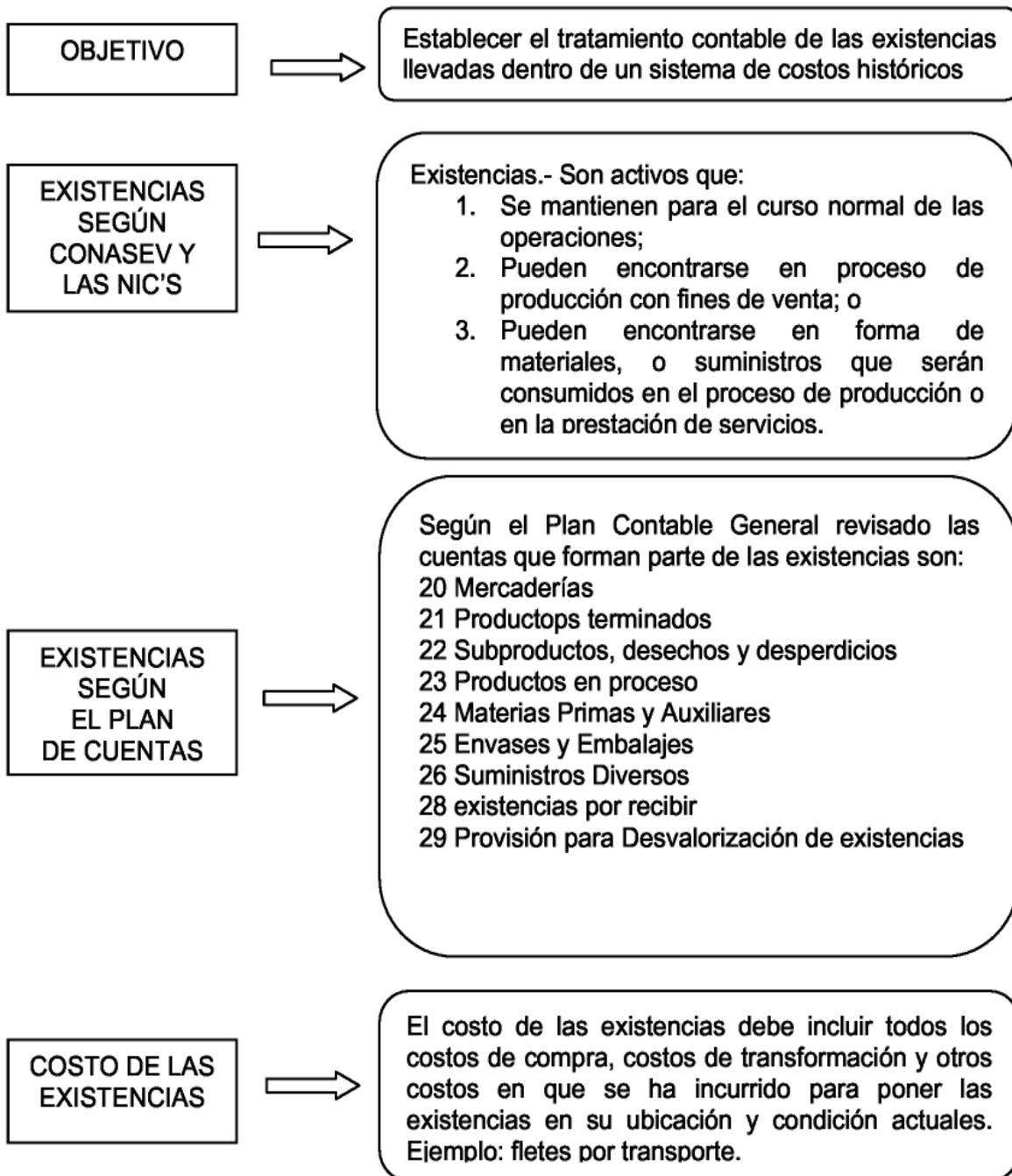
1. Organigrama estructural
2. Manual de actividades y procedimientos.
3. Reglamento interno de trabajo.
4. Plan de cuentas.
5. Sistema de codificación integral
6. Sistema de información gerencial.
7. Plan anual de utilidades
8. Plan estratégico empresarial



COSTO.- Los costos de producción se transfieren (capitalizan) al inventario de productos terminados. En otras palabras, el costo de los productos fabricados está dado por los costos de producción en que fue necesario incurrir para su fabricación. Por esta razón los costos se incorporan en los bienes producidos y quedan, por tanto, capitalizados en los inventarios hasta tanto se vendan los productos. Por lo cual se muestran en el balance General.

GASTO.- los gastos de administración y ventas, por el contrario, no se capitalizan sino que, como su nombre lo indica, se gastan en el periodo en el cual se incurren y aparecen como tales en el Estado de ganancias y Pérdidas.

15. RELACION DE LOS COSTOS CON LA NIC 2 “EXISTENCIAS”




Actividad

Nº 1.6

**EJERCICIOS Y CASOS PRACTICOS. FLUJO DE COSTOS ESTADO PROYECTADO DE
 GANANCIAS Y PERDIDAS
CASO N° 1:FLUJO DE COSTOS**

La Compañía de galletas Field S.A.A. tiene al 31 de diciembre de 2005 la presente información para la determinación del costo de ventas de los artículos manufacturados

- | | | |
|---|----------------------|--------------------|
| 1. Materias Primas: | Inv. Inicial: 25 000 | Inv. Final: 26 500 |
| 2. Trabajos en proceso: | Inv. Inicial: 20 000 | Inv. Final: 17 000 |
| 3. Productos Terminados: | Inv. Inicial: 50 000 | Inv. Final: 46 000 |
| 4. Las compras de MP por el año fueron de 70 000 | | |
| 5. Mano de Obra pagada 42 000; el 22% es indirecta. | | |
| 6. Los gastos Adm. Fueron 13 000; los gastos de ventas fueron 35 000 | | |
| 7. la energía eléctrica consumida fue de 16 000 por la planta. | | |
| 8. La depreciación de equipos de oficina fue de 5 000 | | |
| 9. La carga fabril total fue de 70 000 incluyendo los materiales y la mano de obra indirecta. | | |

Determinar:

- Un estado de Costos de Artículos Terminados (Producidos)
- Un estado de Costos de Artículos vendidos.

CASO N° 2:ESTADO PROYECTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

La Corporación Andina de productos S.A.C., manufactura muchos tipos de productos controlables de vapor. Necesitan presentar un estado de Ganancias y Pérdidas al banco, para solicitar un préstamo. Ud. Ha sido contratado para prepararlo. La gerencia le presenta la siguiente información:

Conceptos	final	Inicial
Trabajos en Proceso	55, 000	70,000
Productos Terminado	50, 000	31,000

1. Materiales directos aplicados	S/. 175,000
2. Se pagó por Mano de Obra Directa	S/. 225,000
3. La Carga fabril fue de	S/. 200,000
4. Gastos de Administración pagados	S/. 110,000
5. Gasto de Ventas	S/. 50,000
6. ventas Netas del periodo	S/. 800,000

SE SOLICITA:

- A. Prepare el Costo de producción
- B. Prepare el Costo de ventas
- C. Prepare e Estado de Ganancias y Pérdidas.

CASO N° 3: COSTO DE PRODUCCION Y ESTADO PROYECTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

1. Le gerencia de la empresa "CONSUL S.A" produce el producto "Z" desea establecer su costo de producción y proyectar su estado de ganancias y pérdidas

Los datos que presenta la Empresa son los siguientes:

1. El movimiento de la Materia Prima en el año concluido es el siguiente:

Saldo al inicio	2,000	Unidades a S/. 1.00 c/u
Compras Enero	25,000	Unidades a S/. 1.50 c/u
Compras Febrero	55,000	Unidades a S/. 1.75 c/u
Compras Octubre	30,000	Unidades a S/. 1.80 c/u
Consumo Enero	7,000	
Consumo Marzo	15,000	
Consumo Junio	25,000	
Consumo Agosto	20,000	
Consumo Diciembre	35,500	

El movimiento de la Materia prima se valúa al Costo promedio Unitario

2. La merma de producción es 5% de la materia prima
3. El consumo de materiales auxiliares y envases fue de S/. 25,000 y S/. 50,000 respectivamente.
4. Los gastos de mano de obra directa es al destajo y representa S/. 3.00 por cada unidad producida.
5. Los gastos de depreciación y gastos generales de fabricación fueron de S/. 80,000 y S/. 230,000 respectivamente.

6. Los gastos de ventas y gastos Administrativos fueron de S/. 625,000 y S/. 500,000 respectivamente.
7. Con los datos señalados preparar el costo de Producción y el estado de Ganancias y Pérdidas, teniendo en cuenta que la Empresa produce a pedido y su precio de venta en el ejercicio fue de S/. 35.00 por unidad.
8. Proyectar el Costo de Producción y el Estado de Ganancias y Pérdidas para el siguiente año, teniendo en cuenta la siguiente información:
 - a) Las compras de materias primas van a sufrir un aumento en el precio del 40%, con respecto al saldo, la empresa va a mantener el stock igual en unidades
 - b) Los materiales auxiliares y envases se prevé un aumento del orden de 35% y 50% respectivamente.
 - c) La mano de obra a destajo, se tiene prevista pagar a razón de S/. 5.00 por unidad producida.
 - d) Los gastos de depreciación aumentan en 20% y los gastos generales de fabricación en un 35%
 - e) La merma de producción disminuye en 4%
 - f) Los gastos de venta y gastos administrativos aumentan en 80% y 117% respectivamente.
 - g) Siendo las unidades a producir 196,500
 - h) El precio de venta de cada producto es S/. 50.00

POLIMENI, Ralph S.;FABOZZI, Frank **J..Contabilidad de Costos.-**Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. McCRAW-HILL. 1999.

ISIDRO CHAMBERGO, Guillermo. **Introducción a los Costos Empresariales.** Instituto de Investigación y Desarrollo.

FARFAN PEÑA SANTOS, Alberto. **Contabilidad de Costos** Instituto de Enfoque peruano Internacional. Lima. 2000.

SANTA CRUZ RAMOS, Alfonso. **Costos de Importación, exportaciones y comercialización** Instituto de Investigación El pacífico. 2004

**Nexo**

Una vez comprendido los conceptos vinculados a los costos y relacionarlos con los objetivos de la gerencia y analizar de qué manera éstos se logran, la misma que nos ayuda a comprender la importancia de la estructura organizacional en tiempos de hoy para el análisis de la relación de los costos con la planeación, el control y la toma de decisiones; el siguiente UNIDAD TEMÁTICA nos ayudará a tener una visión más amplia sobre la clasificación de los costos.

REFLEXION

**"NO SON LA RIQUEZA NI EL ESPLANDOR, SINO LA
TRANQUILIDAD Y EL TRABAJO LO QUE PROPORCIONA LA
FELICIDAD"**

Thomas Jefferson

**Autoevaluación formativa**

1. Explique la importancia de los Costos
2. Defina el concepto por inversión
3. Defina el concepto de costo de desplazamiento o de sustitución
4. Escriba el concepto de costos Comerciales, Industriales y Servicios.
5. Establezca la diferencia entre Instituciones Financieras e Inversionistas.
6. Escriba cuales son los objetivos del costo
7. escriba los usuarios de la información de costos
8. Diga que tipos de información contable sirve para una toma de decisiones.
9. Escriba los términos de costos comerciales
10. Escriba los términos de costos industriales
11. Escriba los términos de costos de servicios.
12. Qué elementos intervienen en el costo comercial
13. Cómo se calcula el costo comercial por división simple
14. Cómo se calcula el costo comercial por operación múltiple.
15. Escriba el concepto de costos de importación
16. escriba los documentos que se requieren para la importación

17. escriba que gastos afectan al costo de las importaciones
18. Escriba el régimen tributario aplicable a las importaciones.
19. Como se clasifican los costos industriales por su aplicación
20. Escriba en detalle los elementos que intervienen en el costo de producción
21. Como se Clasifican los costos por su forma
22. La Compañía de Manufacturas Satipo produce Equipo de Sonidos para discotecas. La siguiente información está disponible para el periodo que termino el 31 de diciembre del 2005.
 - a. Materiales empleados en la producción: 120,000 de los cuales 80,000 fueron para materiales directos.
 - b. Costo de mano de obra de fábrica por el periodo: 90,000, de los cuales 25,000 fueron para mano de obra indirecta.
 - c. Costos indirectos de fabricación por servicios generales: 40,000
 - d. Gastos de venta, generales y administrativos: 60,000

Calcule lo siguiente:

- a) Costos primos
 - b) Costos de conversión
 - c) Costos de producto
 - d) Costos del período
23. Supóngase que una empresa incurre en los siguientes costos en la fabricación de mesas de madera:

1. Materiales:

Madera de roble	150,000
Madera de pino	110,000
Cola de carpintero	800
Tornillos	<u>1,000</u>
Total	<u>261,800</u>

2. Mano de obra:

Cortadores de madera	180,000
Ensambladores de mesas	190,000

Lijadores	170,000
Supervisor	20,000
Portero	<u>10,000</u>
Total	<u>570,000</u>

3. Otros:

Arriendo de fábrica	70,000
Servicios generales de fábrica	20,000
Arriendo de Oficina	16,000
Salarios de oficina	80,000
Depreciación del equipo de fábrica	21,000
Depreciación del equipo de oficina	<u>8,000</u>
Total	<u>215,000</u>

Con base en las anteriores cifras, calcule los elementos del producto (MPD, MOD, Costos indirectos de fabricación) , el costo total de producción, Costos primos y el Costo de conversión.

24. A Continuación se da los montos de una serie de gastos incurridos y estimados en una empresa para una determinada producción durante un mes.

Suministros al taller para la limpieza	7,500
Calefacción (70% del taller, 30% oficinas administración)	12,000
Portes y comunicaciones	900
Materia prima directa	350,000
Alquiler (75% taller- 25% administración)	40,000
Depreciación de equipo	72,000
Sueldo de vendedores	31,000
Planeamiento y control de producción	6,000
Jornales pagados por mano de obra directa	94,000
Lubricantes:	
- Para la máquina del taller	3,800
- Para los vehículos del personal	1,500
Comisión de Agentes de Ventas	29,000
Jornales pagados al personal de limpieza (90 % taller- 10 % administrativos)	18,000

Capataces	13,200
Energía eléctrica	
- Fuerza (trifásica del taller)	12,500
- Luz (65% taller – 35 % administrativos)	1,200
Materiales diversos (oficinas administrativas)	500
Material consumible (taller)	9,200
Propaganda	8,000
Personal del almacén general	11,300
Gerente de Producción y auxiliares	19,000
Personal de Contabilidad (80% contabilidad-20% Cont. De Costos)	15,000

En base a esta información calcular el Costo primo., Costo de Fabricación, Costo de Producción y el Costo de ventas.

DESARROLLE LOS SIGUIENTES CASOS:

CASO N° 4: FLUJO DE COSTOS

La Compañía de Galletas Field S.A.A. tiene al 31 de diciembre de 2005, la presente información para la determinación del costo de ventas de los artículos manufacturados

1. Materias Primas: Enero/01: 27 000 Dic. /31 : 28 500
2. Trabajos en proceso: Enero/01: 25 000 Dic. /31 : 22 000
3. Productos Term.: Enero/01: 49 000 Dic. /31 : 45 000
4. Las compras de MP por el año fueron de 72 000
5. Mano de Obra Directa e Indirecta fue de S/ 32 000 y S/ 9 000 respectivamente.
6. Los Salarios de oficina tuvieron un monto de S/. 12 000.
7. La Fuerza Eléctrica consumida fue de 18 000.
8. Los gastos de ventas y Administrativos fueron S/ 37 000
9. La depreciación de equipos de oficina fue de 6 000
10. Los costos indirectos de fabricación totales para el periodo fueron de S/. 73 500 incluyendo los materiales y la mano de obra indirecta.

CASO N° 5: FLUJO DE COSTOS

Elabore el estado de Costos de producción y Estado de resultados, de la CIA SAN IGNACIO S:A:C. Con la siguiente información:

1. Productos terminados al 31/12/ 2005 15,000 unidades

2. Productos terminados al 30/06/ 2006 8,000 unidades
3. Productos en Proceso al 31/12/ 2005 5,000 unidades (tenía el 60 % de costos)
4. Productos en Proceso al 30/06/ 2006 6,000 unidades (tenía el 40% de costos)
5. Materia prima utilizada S/.25,000
6. Mano de Obra S/.12,000
7. Carga fabril S/.18,000
8. Unidades producidas 14,000
9. Costo Operativo 20% de la venta
10. Ventas 35,000 unidades, con una utilidad del 90% sobre el costo de ventas.

CASO N° 6: ESTADO PROYECTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Alfabéticamente se menciona abajo ciertas cuentas de la CIA. MANUFACTURERA HUANCAYO S.A.C., con los saldos por un año que terminó al 31 de diciembre del 2002. Prepárese un estado de Ganancias y pérdidas detallado con esta información:

Gastos de administración	S/. 35,000
Devoluciones y Bonificaciones sobre ventas	54,400
Depreciación de Planta y Equipo	38,800
Depreciación División de ventas	4,300
Mano de obra Directa	164,500
Dividendos pagados por la empresa	14,000
Luz, fuerza y calefacción	91,500
Artículos para consumo de fábrica	24,100
Inventario Inicial de Productos Terminados	74,400
Inventario Final de Productos Terminados	71,500
Fletes y acarreos de compras.	9,800
Inventario inicial de productos en Proceso	20,800
Inventario Final de de Productos en proceso	45,600
Mano de Obra indirecta	25,750
Impuestos y seguros (fábrica)	8,900
Intereses pagados	9,000
Utilidad en venta de Maquinaria	11,500
Impuesto a la renta	30%
Compras	270,000
Inventario Inicial de Materias Primas	158,300
Inventario Final de Materias primas	169,290
Ventas Brutas	792,500
Gastos de Ventas	41,500

CASO N° 7: ESTADO PROYECTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

Cuál sera la utilida presupuestada de la empresa industrial “PODER S:A:” en el próximo periodo si solo se produce el 50% de su capacidad y vende el 40% de lo producido y el valor de venta es igual al costo fijo unitario de lo que se piensa producir multiplicado por 75.

Capacidad normal de producción es	160,000 unidades
Costo fijo total es	S/. 640,000.00
Costo variable unitario	S/. 420.00

CASO N° 8: CLASIFICACION EN COSTOS Y GASTOS

El Señor Julio Roman Torres, de profesión Médico Cirujano, desea constituir su consultorio médico, para lo cual cuenta con la siguiente información:

- a. Material médico
- b. Equipo de rayos láser
- c. Gastos de Constitución.
- d. Alquiler de local, donde funciona el consultorio Médico
- e. Muebles (cama, silla de atención al paciente)
- f. Publicidad
- g. Pago a la enfermera
- h. Compras de medicina
- i. Adquisición de computadora, para tener al día la historia clínica de los pacientes.
- j. Pago de luz, agua, etc.
- k. Pago de licencia de funcionamiento, arbitrios, etc.

Se pide:

Clasifique la relación detallada anteriormente en costos y gastos.

Unidad Temática II

CLASIFICACION DE LOS COSTOS

Para Glenn A. Welsch en su libro Presupuesto: “Planificación y Control de Utilidades” indica que la clasificación de los costos según su variabilidad de los costos se clasifican en:

1. Costos fijos
2. Costos variables
3. costos semivariantes (o semifijos)



Indicadores de logro

- ◆ Definir costos variables, fijos y mixtos y analizar los efectos de los cambios en el volumen de estos costos.
- ◆ Determinar el costo de los productos manufacturados utilizando el costeo directo y el costeo por absorción
- ◆ Comparar el uso del costeo directo con el costeo por absorción en el estado del costo de los artículos manufacturados, estado de ingresos y balance general.
- ◆ Identificar las principales ventajas del costeo directo con respecto a la planeación operativa, análisis del costo-volumen-utilidad, análisis de punto de equilibrio, toma de decisiones gerenciales, fijación de precios de productos y control gerencial.

1. COSTOS FIJOS Para **Kohler** los costos fijos son gastos imperativos o gastos de las operaciones como clase, que no varían en relación con el volumen de negocios. Ejemplos: los intereses sobre bonos; los impuestos sobre bienes, la depreciación (línea recta); las cantidades mínimas de gastos de venta y gastos generales de fabricación. Un costo considerado como fijo representa frecuentemente una función de capacidad y, por tanto, aún cuando es fijo con respecto al volumen, varía de acuerdo con el tamaño de la planta. O bien, un departamento de una planta puede sufrir un cargo mensual por un servicio que tenga su origen en otro departamento, en el caso del primero, el cargo se considera un costo fijo, fuera de su control inmediato, en el segundo, el cargo puede provenir en gran parte de los costos variables sobre los cuales se tiene principalmente

control. Los costos fijos no son fijos en el sentido de que no fluctúan o no varían, si varían, es por causas independientes del volumen. Aún cuando el término se define usualmente respecto al volumen puede aplicarse también cuando algún otro factor es la variable independiente y el costo la variable dependiente. Para **Welsch** los costos fijos son aquellos que no varían con la producción o la actividad productiva. Se acumulan con el transcurso del tiempo, es decir, son costos de tiempo. Permanecen constantes en valor durante un periodo a corto plazo dado, dentro de un rango pertinente de actividad. Los costos fijos son ocasionados por el mantenimiento de activos y de los otros factores de producción en un estado de “disposición a producir”; de ahí, que frecuentemente son denominados costos de capacidad. Los costos fijos son de dos tipos principales. Primero, ciertos costos fijos son establecidos por decisiones administrativas previas. Algunos ejemplos de estos costos son depreciación, impuestos y seguro. Segundo,. Algunos costos fijos son establecidos por decisiones administrativas considerando una base de corto plazo, ejemplos: sueldos, gastos de publicidad y gastos de investigación que caen en esta categoría.

2. COSTOS VARIABLES Según Kohler los costos variables, son gastos operativos o gastos de operación como clase, que varían directamente, algunas veces en forma proporcional con las ventas o con el volumen de producción, los medios empleados, la utilización u otra medida de actividad, ejemplos los materiales consumidos; la mano de obra directa; la fuerza motriz, los suministros diversos; la depreciación (sobre la base de producción); las comisiones sobre ventas, etc. Según Welsch los costos variables son aquellas partidas de costo que varían en proporción directa con la proporción o actividad en un centro de responsabilidad. Los costos variables son costos de actividad porque se acumulan como resultado de la producción, actividad o trabajo realizado. No existirían si no fuera por la realización de alguna actividad. Un costo variable es necesariamente cero a cero actividad. Los costos variables aumentan o disminuyen directamente con ambos en la producción; por eso, si se duplica la producción, el costo variable se duplica, o si la producción disminuye en un 10%, el costo disminuye en un 10%.

3. COSTOS SEMIVARIABLES Son aquellos gastos en la que incurre una empresa en la cual no siempre tienen una relación constante con los costos de las unidades fabricadas o vendidas, como es el caso de los gastos en relación con el consumo de agua, de energía, de teléfono, la supervisión en muchos casos, que contienen una parte fija y otra variable pero no en forma proporcional a la producción sino de acuerdo a

determinados volúmenes de actividad. Y el que un gasto sea fijo o variable, o tenga las dos condiciones, depende del análisis que se haga particularmente en cada empresa, según sus condiciones propias de funcionamiento, porque con mucha frecuencia se da el caso de que mientras en una empresa un determinado gasto es fijo, como sería el sueldo de supervisión, por ejemplo, en otra puede ser semivariable o semifijo, es decir, dicho sueldo tendría una parte fija y una parte variable si se pagara por incentivos a la producción. El costo es muy importante en las empresas, porque: A su vez Welsch, indica que los costos semivariables o semifijos son aquellas partidas de costos que aumentan o disminuyen a medida que la producción o actividad aumenta o disminuye, pero no proporcionalmente. Esta definición implica necesariamente que los costos semivariables posean algunas de las características de ambos costos fijos y variables. En general la variabilidad de los costos semivariables pueden atribuirse al efecto combinado de (1) el transcurso del tiempo, (2) la actividad o producción y (3) las decisiones dicrecionales de política administrativa. Los costos semivariables frecuentemente representan una porción significativa de los gastos de la empresa.



Observación

La clasificación de los costos por su variabilidad es muy importante en la elaboración de los presupuestos, porque le permitirá al gerente responsable de elaborarlos, controlar a dichos costos en forma eficiente y eficaz. Y a su vez dentro la estructura de los costos de un producto, la asignación de estos costos se efectuará de manera racional.



Actividad

Nº 2.1

CASO Nº 1

El señor Alberto Bueno Gerente Financiero de la empresa comercial "FE S.A.C"; vende bicicleta para niños al por mayor.

Le presenta la siguiente información correspondiente al mes de Julio 2005

Precio de venta de cada bicicleta	S/.200.00
Costos variables por unidad	S/.160.00
Costos fijos	S/.15,000.00
Volumen de ventas (unidades)	500 bicicletas

Se pide:

Determinar la utilidad en cada caso como resultado de los siguientes cambios, suponiendo que los demás factores no se alteren:

1. Aumento del 10% en el precio de venta
2. reducción de S/. 25 en el precio de venta.
3. Aumento de S/. 20 en el costo variable.
4. Reducción del 10% en el costo variable.
5. Aumento de S/. 2,000 en el costo fijo.
6. reducción del 10% en el costo fijo.
7. Aumento del 10% en el volumen de ventas.
8. Reducción del 20% en el volumen de ventas
9. Reducción del 10% del precio de venta y 10% de aumento en el volumen de ventas.
10. Aumento del 10% en el precio de venta y reducción de 10% en el volumen de ventas.
11. reducción de S/. 20 en el precio de venta y reducción de S/. 4 por unidad en el costo variable.
12. Aumento del 10% en los costos fijos y aumento del 10% en el volumen de ventas.
13. Aumento de S/. 5,000 en los costos fijos y reducción del 10% en el costo variable por unidad.

Solución

1. AUMENTO DEL 10% EN EL PRECIO DE VENTA

PV	=	200 + 10%	220
ITV	=	220 x 500	110,000
CVT	=	160 x 500	80,000
CF	=		<u>15,000</u>
C.TOTAL	=		95,000

Donde:

PV = Precio de venta
 ITV = Ingreso Total por venta
 CVT = Costo Variable Total
 CF = Costo Fijo
 CT = Costo Total

$$\text{Utilidad} = \text{ITV} - \text{CT}$$

$$\text{Utilidad} = 110,000 - 95,000$$

$$\text{Utilidad} = \text{S/. } 15,000$$

2. CON REDUCCIÓN DE S/. 25 EN EL PRECIO DE VENTA

PV	=	200 - 25	175
ITV	=	275 x 500	87,500
CVT	=	160 x 500	80,000
CF	=		<u>15,000</u>
C.TOTAL	=		95,000

Utilidad =ITV – CT
 Utilidad =87,500 - 95,000
 Pérdida =(7,500)

3. AUMENTO DE S/. 20 EN EL COSTO VARIABLE

CV	=	160 + 20	180
CVT	=	180 x 500	90,000
CF	=		<u>15,000</u>
C.TOTAL	=		105,000

ITV	=	200 x 500
ITV	=	100,000

Utilidad =ITV – CT
 Utilidad =100,500 - 105,000
 Pérdida = (5,000)

4. (Siga calculando Ud hasta el ejercicio 13.

CASO N° 2

La empresa “PICONE S.A.C” al término del primer semestre del 2005, le presenta una relación de costos y gastos así como el ingreso total por ventas.

Ingresos por ventas	1,150	
Materiales	105	
Manode Obra Directa	130	
Supervisión de la fabrica	30	(20% Fijo)
Luz, Agua y Fuerza Motriz	11	(10% Fijo)
Depreciación	10	
Otros gastos de Fabricación	4	(30% Fijo)
Propaganda	48	(40% Fijo)
Comisiones	200	
Sueldos Administrativos	60	
Sueldos del contador general	180	
Gastos varios	25	

Los resultados obtenidos obedecen a una capacidad del 80% de operación. El Gerente financiero desea proyectar el estado de ganancias y pérdidas para el próximo semestre pero a una capacidad del 100% de operación.

Para la proyección deberá considerarse las siguientes condiciones especiales:

- a. El precio de venta no sufrirá variación alguna
- b. La mano de obra sufrirá un incremento del 20%
- c. En cuanto a la supervisión de la fabrica aumentará en un 15% respecto a la parte variable
- d. Los demás costos variables se modificarán en función de la capacidad proyectada.

Se pide:

- a. Elaborar el Estado de ganancias y Pérdidas Proyectado
- b. Determinar el punto de equilibrio a la nueva capacidad.

4. EL COSTEO VARIABLE Y EL COSTEO ABSORBENTE

Según **Richard M. Lynch y Robert W. Williamson**, en su libro **Contabilidad para la Gerencia** indican lo siguiente: El costeo variable es un método de registro e información de costos que únicamente considera como costos del producto aquellos que tienden a variar directamente de acuerdo con el volumen de la actividad. Debemos recordar que el costeo convencional considera como costos del producto los costos de fabricación, tanto fijos como variables. El método convencional, conocido generalmente como costeo absorbente, considera el costo unitario de producto como formado por la mano de obra directa, el material directo, los gastos de fabricación variables, y los gastos de fabricación fijos. El costeo variable excluye una carga general fija y limita los costos del producto a los elementos del costo variable. Los costos del producto, a su vez, van unidos a las unidades del producto, ya sea como costo de venta, o como de inventarios, dependiendo que se haya vendido, o no, la producción realizada durante el periodo. Bajo el sistema de costeo absorbente los gastos de fabricación fijos incurridos, en cualquier período de producción, son identificados con la producción de ese mismo periodo; bajo el sistema de costeo variable; esos gastos fijos incurridos quedan identificados como las ventas del propio período, debido a que no son considerados como parte del costo del producto sino que son cancelados totalmente en contra de las operaciones del mismo período. Por lo tanto, en cualquier período en el cual el volumen de la producción llegue a diferir del volumen de las ventas, la utilidad neta reportada de acuerdo con el costeo variable será distinta de la reportada bajo el costeo absorbente.

4.1. DIFERENCIAS DE AMBOS METODOS DE COSTEO

Según David Noel Ramírez Padilla, en su Libro Contabilidad Administrativa indica que las diferencias entre ambos métodos son:

- A) El sistema de costeo variable considera los costos fijos de producción como costos de período, mientras que el costeo absorbente los distribuye entre las unidades producidas.
- B) Para valuar los inventarios, el costeo variable sólo contempla los costos variables, el costeo absorbente incluye ambos. Esto repercute en el balance general.
- C) La forma de presentación de la información en el estado de resultados
- D) En el método de costeo absorbente, las utilidades pueden ser cambiadas de un período a otro con aumentos o disminuciones en los inventarios. Se aumenta la utilidad incrementando los inventarios finales y se reduce llevando a cabo la operación contraria.

Esta diferencia, según el método de costeo que utilicemos, puede dar origen a las siguientes situaciones:

- a) La utilidad será mayor en el sistema de costeo variable, si el volumen de ventas es mayor que el volumen de producción. En el costeo absorbente, la producción y los inventarios de artículos terminados disminuyen.
- b) En el costeo absorbente la utilidad será mayor si el volumen de ventas es mayor que el volumen de producción. En costeo variable la producción y los inventarios de artículos terminados aumentan.
- c) En ambos métodos tenemos utilidades iguales, cuando el volumen de ventas coinciden con el volumen de producción.

4.2. VENTAJAS DEL COSTEO VARIABLE

En la opinión de **David Noel Ramírez Padilla**, las ventajas son:

- Facilita la planeación, utilizando el modelo costo-volumen-utilidad, a través de la presentación del estado de resultados, mediante el sistema de costeo variable.
- La preparación del estado de resultados facilita a la administración la identificación de las áreas que afectan más significativamente a los costos y así tomar decisiones adecuadas, basándose en el criterio de márgenes de contribución.
- El análisis marginal de las diferentes líneas que se elaboran ayudan a la

administración a escoger la composición óptima que deberá ser la pauta para que las ventas alcancen sus objetivos.

- ❑ El análisis marginal de las líneas ayuda a determinar cuáles de ellas deben apoyarse y cuáles deben ser limitadas, por producir márgenes de contribución negativos.
- ❑ El análisis marginal de las diferentes líneas ayuda a evaluar opciones respecto a reducciones en precios, descuentos especiales, campañas publicitarias tendientes a incrementar las ventas a través del análisis costo-beneficio, comparar costos incrementables con ingresos incrementable, etc.
- ❑ Elimina fluctuaciones en los costos por efecto de los diferentes volúmenes de producción.
- ❑ Es un marco de referencia sustancial para aprovechar pedidos especiales a precios inferiores de lo normal, hechos con la idea de utilizar la capacidad ociosa, del tal forma que ayuden a cubrir los costos fijos.
- ❑ Este sistema nos ofrece un índice para saber hasta dónde se puede reducir el precio obtenido el margen de contribución estimado. El costeo variable también se utiliza para tomar decisiones como comprar o fabricar, fabricar o alquilar, producir menos líneas de productos, ventas de exportación, etc.
- ❑ Elimina el problema de elegir bases para prorratear los costos fijos, ya que si distribución es subjetiva.
- ❑ Facilita la rápida valuación de los inventarios, al considerar sólo los costos variables, los cuales se pueden medir.
- ❑ Suministra un mejor presupuesto de efectivo, debido a que normalmente los costos variables implican desembolsos.
- ❑ Ante una recesión es una herramienta esencial para determinar estrategias que optimicen la capacidad instalada.



Actividad

N° 2.2

CASO N° 1

Materiales		\$	4
Mano de Obra		\$	3
Costos fijos de fabricación		\$	2
Costos variables de fabricación		\$	1
Costos de producción total		\$	10
Gastos fijos de administración		\$	3
Gastos variables de administración		\$	1
Gastos fijos de venta		\$	2
Gastos variables de venta		\$	1
Costo total		\$	17
Inventario final			800
Producción			4800
Capacidad normal de la empresa			5000
La mano de obra directa es un costo fijo			
Valor de venta		\$	22
Ventas			6000
Inventario inicial			200

CASO N° 2

La CIA "ARCO IRIS S.A.C", le proporciona la siguiente información a fin de que le ayude a determinar el precio de venta de su único producto "Best". Se sabe que la Cía., desea obtener un 20% después de Impuestos sobre la Inversión de Activos, (la tasa impositiva es del 30%), que es de 2'400,000.

- a. Calcular el precio de venta por el método de costeo directo para 40,000

El director general de **CRECIONES LUZ S.A.C.**, dedicada a la fabricación de lámparas, presenta el estado unitario de costos de producción para que se obtenga un estado de resultados bajo el sistema de costeo variable:

Unidades. Capacidad presupuestada	10,000 horas MOD
Unidades producidas por MOD	4 Costos estimados:
Materias Primas	S/. 280,000.00
Mano de Obra Directa	S/. 80,000.00 Carga
fabril: Variable	S/. 80,000.00
Fija	S/. 160,000.00 S/.240,000.00

Gastos Adm y ventas: Variable S/.	40,000.00		
Fijos	S/.	160,000.00	S/. <u>200,000.00</u>
TOTAL GASTOS	S/.	800,000.00	

- b. Formule un Estado de Ganancias y Pérdidas
- c. Si tuviera un pedido especial, a cualquier volumen. ¿Cuál es el precio de venta mínimo que debería tener? Tenga en cuenta que las 40,000 unidades que producimos se venden todas. Y estas unidades de pedido adicional son aparte.

5. OPTIMIZACION DE LOS COSTOS

¿QUÉ SE ENTIENDE POR COSTOS?

Es el precio que se paga o el valor real de cualquier bien o servicio que se entrega a cambio de los bienes o servicios que se adquieren. Cabe indicar que el costo constituye un sacrificio económico, el cual se mide por el valor monetario que se ha incurrido en una transacción financiera o de intercambio.. A su vez la Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 “Existencias”, oficializada con Resolución del Consejo Normativo de Contabilidad N° 007-96-EF/93.01 considera lo siguiente:

◆ Costo de existencias

Debe incluir todos los costos de compra, costos de transformación y otros costos en que se ha incurrido para poner las existencias en su ubicación y condición actual.

◆ Costo de compra

Comprenden el precio de compra, los derechos de importación y otros impuestos (no recuperables por la empresa ante las autoridades fiscales), y los costos de transporte, manipuleo y otros directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios. Los descuentos y bonificaciones mercantiles y otras partidas similares se deducen al determinar los costos de compra.

◆ Costos de Transformación

Los costos de transformación de existencias comprenden los gastos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa. También incluyen una asignación sistemática de gastos de producción indirectos, fijos y variables, en que se incurre al transformar los materiales en productos terminados. Los gastos de producción indirectos, fijos y variables, en que se incurre al transformar los materiales en productos terminados. Los gastos de producción indirectos fijos son aquellos que permanecen relativamente constantes, independiente del volumen de

producción,, como son los de depreciación y mantenimiento de los edificios y quipo de la planta y los de administración y dirección de la fábrica. Los gastos de producción indirectos variables son aquellos que varían directamente, o casi indirectamente, con el volumen de producción, como son los de materiales y mano de obra indirectos.

◆ Otros costos

En el costo de existencias puede incluirse otros costos sólo en la medida en que se incurra en ellos para poner las existencias en su ubicación y condiciones actuales. Por ejemplo, puede se apropiado incluir, en el costo de existencias gastos indirectos que sean de producción o aquellos en que se incurrido para diseñar el producto de un cliente específico.



Algunos ejemplos de costos que se excluyen del costo de existencias y que son reconocidos como gasto en el periodo en que se incurren en ellos, son los siguientes:

- ◆ Montos anormales de desperdicios en material, mano de obra u otros costos de producción.
- ◆ Costos de almacenaje, salvo que éstos sean necesarios para el proceso de producción antes de una etapa más avanzada de producción.
- ◆ Gastos de administración indirectos que no contribuyen a poner las existencias en su ubicación y condiciones actuales, y
- ◆ Costo de venta.

¿CÓMO CUANTIFICAMOS LOS VALORES INCORPORADOS A NUESTROS ACTIVOS?

Los cuantificamos en base a los factores productivos consumidos, es decir en unidades físicas valoradas a una tasa de costos.

En resumen, podemos definir el costo como la valoración del consumo que se ha realizado para obtener un producto, un trabajo o un servicio

DECISIONES PARA OPTIMIZAR LOS COSTOS

Para optimizar los costos dentro de una empresa, se debe tomar las siguientes decisiones:

1. Implementar una filosofía de reducción de costos
2. Reconocimiento de los costos incurridos.
3. optimización y concentración de los esfuerzos.
4. Eliminar costos ineficientes
5. Mantener incentivos
6. Optimizar incentivos
7. Producir más optimizando los recursos
8. Análisis de productos o servicios de alta y baja rotación.
9. Negociación efectiva con los proveedores
10. Implementación del Outsourcing
11. mantener trabajadores eficientes
12. reestructurar e innovar
13. Implementar presupuestos y control
14. Implementación de un eficiente sistema informático de costos.



Observación

- ◆ El “outsourcing” debe llevarse a cabo para capitalizar las ventajas de otras empresas en el mercado. Se puede “outsource” los servicios de soporte (por ejemplo: contabilidad, planilla, mantenimiento de información). Ir despacio con el “outsourcing” y no intentar hacerlo con todo.
- ◆ Revisa los presupuesto periódicamente (semanalmente) y explicar acciones correctivas inmediatas.
- ◆ Dar al sistema informático de costos la debida importancia, aunque la informática no sea el objetivo de la empresa, pero su implementación hara que el gerente de producción tenga información eficiente y oportuna.
- ◆

6. GESTION DE COSTOS GLOBALIZACIÓN Y GESTION

La globalización de la economía nos obliga a ser competitivos en precio y calidad en todos los productos y servicios que comercialicemos en el mercado local y en el exterior. Localmente siempre estaremos expuestos a que un producto importado tome parte de nuestro mercado o incluso nos deje afuera. Por ejemplo, en el mercado de las carnes de ave, el pollo es el producto estrella de nuestro sector avícola y dieta cotidiana, sin

embargo su precio está fijado por el mercado internacional, por lo que se observa con cuidado. En el caso de la carne de pavo existe una amenaza real representada por el 20% que se importa de Canadá, Brasil y Estados Unidos. Por otro lado, en el exterior, nuestra industria de confecciones textiles presenta un ejemplo notable de crecimiento logrado con un mayor mercado y mejores procesos de producción logística. La competitividad de nuestros productos estará siempre en su innovación constante y en costos adecuados al mercado, esto último sólo factible si realizamos una gestión integral de costos.

CAM-I

La conservación de los mercados locales y la conquista de mercados externos ha llevado a muchos países a preocuparse por la eficiencia y productividad de su industria. Un ejemplo es el Consorcio para la Manufactura Avanzada Internacional (CAM-I) ubicado en Texas, Estados Unidos, en cuyo seno se formó, en 1987, el programa de sistemas de gestión de costos. La idea de este organismo era reunir al mundo académico e industrial para investigar y desarrollar metodología para el avance de la gestión de costos y recursos, en la industria. Hoy CAM-I es reconocida como una autoridad mundial por sus desarrollos del Costeo Basado en Actividades (ABC), Gestión Basada en Actividades (ABM), Costeo Objetivo, Medición y gestión de Capacidad y gestión de Procesos. Las industrias participantes en CAM-I envían a lo más selecto de sus profesionales para que colaboren entre sí en el desarrollo de métodos de gestión de costos. Un reciente aporte de CAM-I ha sido el Modelo de Procesos de gestión estratégica que integra diversa metodología de gestión de costos con las decisiones empresariales de tipo estratégico.

LOS TIEMPOS CAMBIAN

La economía global y los clientes que la integran constantemente buscan mejores productos y servicios a precios competitivos, surtidos y variados y con garantía de entrega rápida. Ya pasó la época en que buscábamos que el precio cubra nuestros costos o que nuestras utilidades mejoren produciendo el mismo producto más rápido. Los estados financieros ya no nos sirven para saber si el desempeño del negocio está de acuerdo a nuestros objetivos estratégicos. Se necesitan indicadores de calidad, costo, entrega, etc. Desde hace diez años que el mundo empresarial ha visto la aparición de diferentes metodología orientada a mejorar el desempeño de los negocios. La primera, y la más conocida en nuestro medio es el costeo ABC cuyos orígenes datan de fines de los ochenta. Hoy el costeo ABC lo podemos ver aplicado en diversas empresas industriales y

comerciales. Tenemos otras como el Outsourcing (tercerización) que también en nuestro medio es aplicado a las funciones de contabilidad e informática. Ni que decir de las certificaciones ISO y los programas de gestión de calidad TQM en un creciente número de empresas. Y la más reciente de toda esta metodología, el cuadro de mando Integral (BSC Balnaced Scorecard) que algunas empresas extranjeras del medio aplican. Cada una de estas herramientas cumplen un cometido pero también presentan algunos inconvenientes, entre ellos la falta de cohesión en la información de costos. Los síntomas de ello suelen ser:

- a) la información operacional de planta está en conflicto con la información de finanzas.
- b) Responsables de áreas que se reúnen con estimados de costo e indicadores de desempeño discrepantes.
- c) La implementación de nuevos sistemas de información e costos se demora.
- d) Dificultad en determinar los costos de nuevos productos con la información disponible.
- e) Cada nuevo sistema requiere una base de datos y reportes diferentes, que no conversan entre sí.



A la larga, se da la paradoja que usando diversos métodos para gestionar costos, la falta de cohesión e integración nos genera mayores costos. Entonces no queda más que reconectar las piezas fragmentadas para tener un sistema único de gestión de costos y ello requiere una visión compartida por toda la organización sobre qué información se requiere para una gestión integral de costos, es decir, se debe aplicar: el Diseño conceptual CAM-OI de información de costos.

NEGOCIOS Y DECISIONES

Antes de presentar el diseño Conceptual CAM-I conviene explicar cómo puede una empresa llevar a cabo una gestión integral de costos. Por ejemplo, suponga que usted fabrica fajas para frenos de vehículos de transporte pesado. De pronto, una compañía minera le pide le cotice un abastecimiento continuo de fajas para un tipo especial de equipo. Investiga los precios en el exterior y llega a un precio tentativo a partir del cual usted prepara su estructura de costos. Analizando los datos, encuentra que el volumen que le han solicitado sólo cubrirá un 50% de su capacidad instalada adicional para dicho producto. Tiene que comenzar a ver qué encontraría. De otro lado, ¿incluiría sólo la faja o algún otro valor agregado como servicio técnico, accesorio, etc. Y si las fajas son de diferente tipo, ¿Cómo le

convendría producirlas? ¿Podrán sus proveedores abastecerlo de material (grafito, fibra de vidrio, metales, etc.)? ¿Requiere equipos y máquinas adicionales? ¿Cómo le afectará mi organización de planta y distribución con este producto? ¿Qué procesos conviene que tercerice? ¿Cuánta capacidad utilizaré de las líneas de producción? ¿En cuánto se incrementará mi inventario de suministros y materia prima? Así como éstas, surgirán un sin número de cuestiones que si las ordenamos básicamente resultan cuatro partes, llamados niveles de decisión:

- a) Cliente/mercado
- b) Producto/servicio
- c) Procesos (los tecnológicos y administrativos)
- d) Recursos (personal, planta y equipo)

DECISIONES Y COSTOS

Para resolver estas cuestiones, y muchas otras que surgirán cuando empiece la producción se necesita información de costos sobre siete aspectos básicos en los que debemos poner atención.

- a) Que la estructura de costos esté de acuerdo al precio de mercado y a mi política de márgenes. Contar con un sistema de costeo objetivo (Target costing)
- b) Que los costos reflejen economías logradas con la colaboración de más proveedores y distribuidores. Contar con un sistema integrado de abastecimiento y política de tercerización (Suplí Change Managemnet y outsourcing).
- c) Que la capacidad de mi planta sea utilizada lo suficiente porque sino terminaré con problemas financieros. Tener un sistema de medición de capacidad.
- d) Que las inversiones en nuevos equipos sean las más apropiadas al nuevo nivel de producción, y que me generen los retornos esperados. Tener políticas para realizar nuevas inversiones.
- e) Que permanentemente pueda medir el desempeño de la organización, no sólo en sus resultados financieros, sino también la atención al cliente, eficiencia interna, etc. Tener un sistema cuadro de mando integral (Balanced scorecard)
- f) Que pueda medir el desempeño operacional de los procesos productivos y administrativos de mi cadena de valor, y buscar su mejoramiento continuo. Tener un sistema de administración de procesos.
- g) Que pueda conocer el costo de mis procesos con el nuevo nivel de producción y asignarlo a los productos adecuadamente. Tener un sistema costeo ABC.

LOS BENEFICIOS

Este enfoque integrado nos permitirá enfocar el desarrollo de estos sistemas sin entrar en conflicto ni redundancias en la base de datos y, lo que es más importante, los responsables de la gestión comercial, productiva y financiera siempre contarán con información coherente e integrada. Los beneficios de enfocar la información de costos con el modelo CAM-I son:

- a) Anticiparnos a reaccionar ante cambios del mercado. Evitar en vez de corregir problemas.
- b) Mejorar continuamente nuestras operaciones.
- c) Crear en el personal una orientación hacia el cliente y las amenazas de la competencia.
- d) Poder tratar los problemas de gestión de manera integral y no con parches.
- e) Optimizar las utilidades asegurando que los recursos estén asignados a actividades que generen valor.
- f) Asegurar que todo el personal entienda y se motive a cumplir los objetivos estratégicos y operacionales.

De lo que se trata es integrar la información para una mejor calidad en las decisiones que adopten nuestros ejecutivos. Si muchas empresas invierten ingentes recursos en buscar la integración de su gestión operacional con sistemas ERP, el siguiente paso lógico es que se hagan lo mismo con su gestión estratégica.



Actividad

Nº 2.3

1. Investigue todas las bondades de un Sistema cuadro de mando integral (Balanced Scorecard)

2. CASO Nº 1

La empresa industrial "HIERRO S.A." fabrica herramientas especiales para la industria metal mecánica. La orden de trabajo Nº 785 fue iniciada en abril 2005 y se terminó en mayo. La tarjeta de la orden de trabajo mostraba los siguientes costos de manufactura al 1º de Mayo 2005.

Materiales directos	S/.	140
Mano de obra directa		35
Gastos de producción		<u>30</u>
Total		205

En el mes de mayo se registran los siguientes datos en relación con la terminación de las órdenes:

- Material empleado, departamento 1 S/ 700
- Horas de mano de obra directa, departamento 1 40
- Horas de mano de obra directa, departamento 2 50
- Horas máquina, departamento 1 26
- Horas máquina, departamento 2 36
- Tasa de mano de obra directa, departamento 1 S/. 2.80 /hora de trabajo
- Tasa de mano de obra directa, departamento 2 S/. 3.20 /hora de trabajo
- Tasa de aplicación gastos de producción, departamento 1 S/. 2.40 /hora de trabajo
- Tasa de aplicación gastos de producción, departamento 2 S/. 5.30 /hora de trabajo

Se factura al cliente cuando la orden de trabajo está terminada y los costos de fabricación han sido acumulados. El precio se proyecta con un 20% del precio para gastos de ventas y administración y una ganancia neta del 25 % sobre el valor de venta.

Se pide:

Determinar el valor de venta de la orden de trabajo número 785.

3. CASO N° 2

El gerente Financiero de la empresa industrial "SUPER S.A." está afrontando un problema acorto lazo de disponibilidad de materias primas suficientes para cubrir la producción prevista para los próximos meses de sus tres productos X, Y, Z. Los presupuestos originales para el próximo mes fueron los siguientes:

(en nuevos soles)	Producto X	Producto Y	Producto Z	Total
Costos variables				
Materias primas	6,800	3,600	5,200	15,600
MOD	8,000	6,200	11,600	25,800
CF	3,200	2,200	2,400	7,800
Distribución de costos fijos	<u>12,000</u>	<u>8,800</u>	<u>11,200</u>	<u>32,000</u>
Costos totales	30,000	20,800	30,400	81,200
Utilidad	<u>8,800</u>	<u>5,600</u>	<u>7,200</u>	<u>21,600</u>
Ventas	38,800	26,400	37,600	102,800

El

importe de materias primas disponibles para la producción total del mes próximo de los tres productos es improbable que supere los S/. 10'000,000

Se pide:

- calcular la combinación de ventas más rentable en este caso, asumiendo que la empresa dese producir como mínimo un 50% del presupuesto para los tres productos.
- Comente sus conclusiones y el razonamiento que sustenta su opción.

4. CASO N° 3

El gerente Financiero de la empresa industrial "BELLA S.A." se encuentra evaluando los siguientes resultados de uno de sus departamentos de producción correspondientes a un periodo contable:

Costo de producción	Nuevos soles
Matreial directo	1'200,000
Mano de obra directa (600 soles/hora)	600,000
Gastos de producción variables	240,000
Gastos de producción fijos	<u>900,000</u>
Costos de producción	2'940,000

El número de unidades en el periodo fue 5,000. El costo por unidad fue S/. 588.

El gerente general le solicita elaborar una fórmula de prima de productividad y explicar la diferencia entre producción y productividad con una referencia específica a los aspectos siguientes:

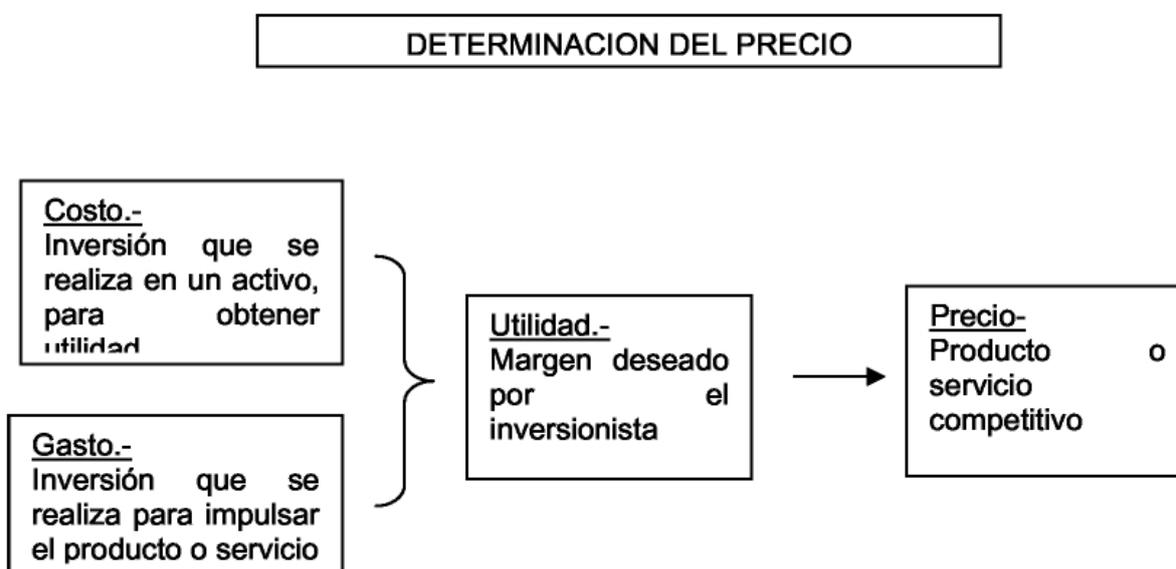
- El efecto en las cifras antes citadas de un aumento del 15% en la producción, sin ningún incremento en la productividad.
- El efecto del dicho 15% de aumento en la producción con un aumento del 15% en la productividad de la mano de obra.
- Los otros aspectos, distintos de la mano de obra, que deberían tenerse en cuenta a la hora de considerar los incentivos por productividad.

7. COSTO Y PRECIO

¿DETERMINA USTED PRIMERO EL COSTO O EL PRECIO?

Toda persona al ofrecer un producto o brindar un servicio, debe determinar primero cuanto es el costo que va a invertir, para luego agregar la utilidad deseada y así estimar un precio razonable o competitivo del producto que ofrece o el servicio que piensa brindar.

Es ese sentido es muy importante conocer los diferentes conceptos que se aplican en la actualidad.



La señorita Rita Goñil, de profesión médico cirujano, le presenta la siguiente información:

a) Inversión total a realizar

- Constitución del consultorio médico S/. 200
- Adquisición de maquinaria de uso médico S/. 1,440 (uso 10 años)
- Adquisición de muebles para atender a los pacientes S/. 800 (uso 10 años)
- Otros instrumentos médicos S/. 300.

b) Otros desembolsos a realizar

- Alquiler del local donde funciona el consultorio médico S/. 400 mensual.
- Pago de luz, agua, teléfono, etc. S/. 250 mensual
- Impuestos S/. 100 mensual
- Pago de sueldos a 2 enfermeras S/. 500 mensual

c) Información adicional

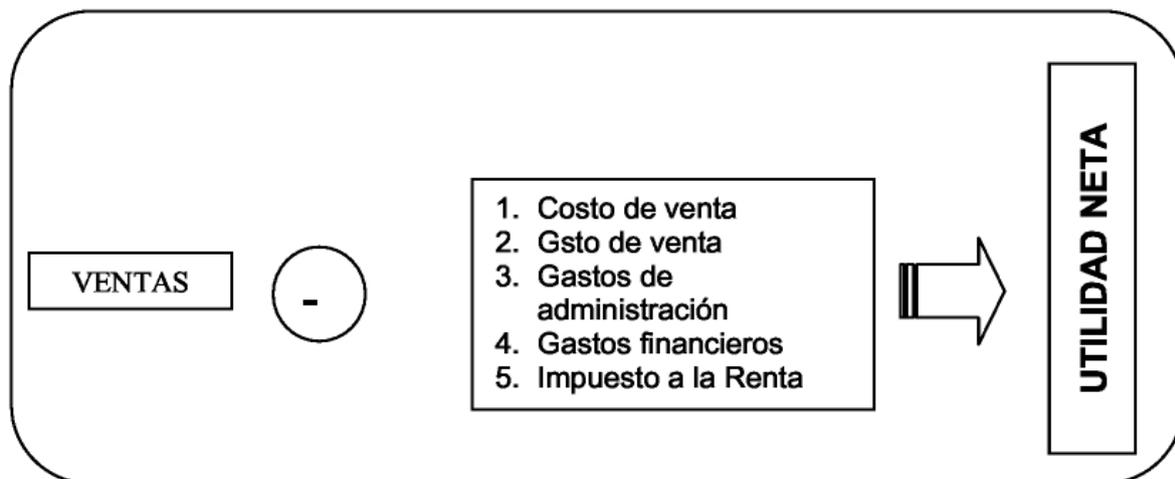
- Pacientes al mes que recibe 100
- Costos del servicio de cada consulta S/. 40

Se pide:

- a) ¿Cuál es el costo de servicio de cada consulta que la Srta. Rita realiza?
- b) Le conviene poner el consultorio médico a la Srta. Rita?

GASTOS DE ADMINISTRACION, DE VENTAS Y FINANCIEROS

Todo tipo de empresa o persona, tiene particular interés en la administración y control de los costos.



El costo de venta se relaciona con la función de producción o adquisición del producto, los gastos de venta se relacionan con las funciones de marketing y distribución, los gastos de administración se relacionan con la función administrativa, y los gastos financieros e impuesto a la renta se relacionan con la función financiera de la empresa. Una empresa industrial o comercial incurrirá en todos los cinco tipos de costos antes enumerados. Una empresa textil, una lavandería o un taller de reparación de televisores, por ejemplo, incurrirá en gastos de ventas y administración, así como gastos financieros cuando solicita préstamos y pago del impuesto a la renta, al desarrollar sus actividades propias del giro del negocio.

CONCEPTO	EJEMPLOS
GASTOS DE ADMINISTRACION Clasificación de los gastos incurridos en dirección general de una empresa en su conjunto, en contraste con los gastos de una función más específica, como la de fabricación o la de ventas; pero que no incluye la deducción de los ingresos. Las partidas que se agrupan bajo este rubro varían de acuerdo con la naturaleza del negocio.	<input type="checkbox"/> Sueldos de gerentes , perosonal <input type="checkbox"/> Gastos de comisión y viaje <input type="checkbox"/> Artículos de escritorio y papelería <input type="checkbox"/> Teléfono, luz y agua <input type="checkbox"/> Suscripciones <input type="checkbox"/> Depreciación muebles y ensres, etc.
GASTO DE VENTA Cualquier desembolso o erogacion incurrido en la venta o distribución del producto o servicio	<input type="checkbox"/> Comisiones por ventas <input type="checkbox"/> Publicidad <input type="checkbox"/> Sueldo de vendedores <input type="checkbox"/> Gastos de créditos y cobranza
GASTOS FINANCIEROS Costo relacionado al financiamiento de la empresa	<input type="checkbox"/> Intereses sobre préstamos banacarios <input type="checkbox"/> Descuentos en letras
IMPUESTO A LA RENTA Desembolso que se paga en forma mensual, por generar una renta.	<input type="checkbox"/> El impuesto a la renta que se deduce por tener la empresa utilidades.



Actividad

Nº 2.5

Un grifo en la cual se distribuye petróleo, gasolina, kerosene, etc., ubicado en la Av. Angamos Nº 798, le presenta la siguiente información:

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS DEL AÑO 2005

Ventas netas (1 000 000 gal. X S/ 10)	S/. 10'000,000
Costo de gasolina (inc. Impuestos y trasporte 1 000 000 gal S/. 4)	(4'000,000)
Utilidad Bruta	6'000,000

Gastos de Admnistración y de Ventas

Alquiler de local	S/. 16,800
Sueldos	70,000
Otros	35,700

Total Gastos administrativos y de ventas

(122,500)

Utilidad antes de Impuesto a la renta

5'877,500

Supongamos también, que tomando en cuenta la creciente competencia local ha calculado que venderá 10% menos de gasolina el año 2 006. Sus otros gastos deben seguir siendo los mismos. Al hacer sus planes para el 2006 le presenta el siguiente estado de ganancias y pérdidas.

ESTADO PROYECTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS DEL AÑO 2006

Ventas netas (900 000 gal. X S/ 10)	S/.	9'000,000
Costo de gasolina (inc. Impuestos y transporte 900 000 gal S/. 4)		<u>(3'600,000)</u>
Utilidad Bruta		5'400,000
Gastos de Administración y de Ventas		
Alquiler de local	S/.	16,800
Sueldos		70,000
Otros		35,700
Total Gastos administrativos y de ventas		<u>(122,500)</u>
Utilidad antes de Impuesto a la renta		5'277,500

Se pide:

Ud. como Gerente Administrativo de este Grifo que decisiones optaría

d) Inversión total a realizar

- ◆ Constitución del consultorio médico S/. 200
- ◆ Adquisición de maquinaria de uso médico S/. 1,440 (uso 10 años)
- ◆ Adquisición de muebles para atender a los pacientes S/. 800 (uso 10 años)

GASTOS FINANCIEROS

IDENTIFICACION DE LOS COSTOS FINANCIEROS TOTALES

Existe el costo financiero del capital propio y del capital ajeno. Simpre consideramos en la materia elementos del costo el del capital ajeno, es por ello que estudiaremos al costo del capital propio. Existen argumentos en contrario de su cálculo, a saber

La creencia que hay una función financiera identificable separadamente de las otras cuyos efectos no deben confundirse con los que se qoriginen en esas otras.

Considerar que para la determinación del resultado del ejercicio correspondiente al dueño, socio o accionista, ciertos costos financieros como los del capital propio pueden estimarse redundantes porque los suministradores o beneficiarios de ellos son a la vez destinatarios

de las ganancias o pérdidas de la entidad donde colocan esos fondos.

Entender que en cuanto al costo financiero que debe reconocerse es sólo el de la financiación ajena, no es razonable buscar una relación de él con el de los activos ya que sería imposible compatibilizar el pasivo causante de esos activos.

Estos fundamentos sirven para justificar la idea de reconocer el costo del capital propio. La dificultad mayor radica en reconocer los parámetros que utilizarán para reconocer los elementos del capital propio, tasa y tiempo.

Capital Propio.- Resulta el que corresponda como representativo de un período que se determinará ponderando cada rubro del patrimonio neto con el tiempo de disposición en ese término. Obviamente deben incluirse todas las cuentas diferenciales (Capital, Ganancias reservadas, resultados no asignados de ejercicios anteriores y las cuentas de resultados del ejercicio).

Tasa.- La de interés que podría obtenerse en condiciones de riesgo mínimo (tendiendo a cero) y sin esfuerzo de conducción. Correspondería a una colocación que ofrece garantías absolutas respecto de la devolución del capital y el interés en un contexto de estabilidad monetaria.

Tiempo.- Debe correlacionarse con el cálculo del capital cuya magnitud se establecería como representativa de un período. Un análisis racional excluye toda posibilidad de desvincular la financiación de la inversión. Es más, llega a las siguientes conclusiones indiscutibles:

- ❑ Es imposible cualquier inversión sin empleo de financiación por lo que se trata siempre de valores equivalentes.
- ❑ La composición de la financiación no estacionada por la inversión, pero su magnitud total depende de ella.

El razonamiento lógico conduce igualmente a considerar que en la actividad económica es imposible obtener una financiación que no tenga costo. De estos conceptos axiomáticos resulta lo siguiente:

- ❑ Es válido considerar al costo de la financiación como un costo de todos los activos existentes o extinguidos.
- ❑ Es válido decir que el gasto financiero es una consecuencia de la imposibilidad de aplicar el costo financiero cuando su incorporación al activo no es compensada como el ingreso potencial que es capaz de generar éste.

CALCULO DEL RESULTADO FINANCIERO POR INTERESES

Una adecuada conceptualización de los intereses será: las consecuencias del manejo del capital en un tiempo determinado. Para calcular el resultado por intereses deben emplearse tasas de interés. Para realizar este cálculo el procedimiento sugerido es el siguiente:

- ❑ Se calcula el costo financiero, o sea la consecuencia de aplicarle las tasas de interés que correspondan, lo que representa una suma determinada para aplicar el activo y obviamente un crecimiento del valor de las fuentes de financiación.
- ❑ Se distribuye la suma a la cual se hizo referencia en el punto anterior, en base a los tiempos de aplicación de los activos y hasta los límites que permiten sus valores actualizados netos de realización o de utilización económica según corresponda. El resultado será negativo si el activo no es capaz de absorber el costo de la financiación.

SOBRECOSTOS

Son aquellos que su cuantificación tiene una característica particular, se clasifica en:

- a) **Sobrecostos Burocráticos** Son aquellos costos que no se pueden cuantificar con precisión por las dificultades que acarrea su estimación. Estos son las pérdidas de esfuerzo humano y tiempo valiosos que implican el seguimiento de trámites burocráticos lentos, prolongados y aun innecesarios, la solución de trabas e interferencias administrativas en exceso de los antes gubernamentales, a la hora de aplicar las leyes y reglamentos, otorgar permisos y licencias, resolver reclamos y ajustes de valorización, etc., que inciden en gastos excesivos no planeados y pérdidas. De tiempo valioso.
- b) **Sobrecostos Jurídicos** Son los sobrecostos empresariales legales vinculados con los procesos jurídicos para resolver conflictos económicos de las empresas con terceros a cargo de los tribunales de justicia. Sobrecostos originados por la lentitud en los trámites judiciales.

DETERMINACION DEL PRECIO DEL PRODUCTO O SERVICIO

La determinación de precios de los productos es un proceso que involucra muchas consideraciones, siendo el costo un solo factor. Entre otros factores ajenos al costo que afectan la determinación de los precios están la naturaleza de la industria, el grado de competencia entre diferentes industrias y dentro de la misma industria, la elasticidad de la demanda, las condiciones económicas, la situación financiera de la empresa, las

características del producto, los patrones institucionales, el nivel de actividad de la planta, la política del gobierno, el nivel de los inventarios, etc.

La empresa puede tener que enfrentarse con una estructura de precios del mercado ya existente, en tal caso, la relación entre los costos y los precios tienen que analizarse desde el punto de vista del mercado, es decir en lugar de actuar como base para los precios, los costos sirven para evaluar la conveniencia de aceptar o rechazar un negocio al nivel de precios que prevalece.

Los procedimientos para la determinación de precios son instrumentos para lograr los objetivos de la administración y para seguir las políticas declaradas. La política de determinación de precios puede tener como objetivo cierto crecimiento a largo plazo, utilidades excesivas a largo plazo, hacer frente a la competencia, penetrar en nuevos mercados, obtener un rendimiento justo de la inversión. Esto supone por supuesto la existencia de políticas de determinación de precios claramente definidas, las que con frecuencia no existen. Aún cuando la gerencia haya establecido políticas para la fijación de precios, esto no implica ninguna seguridad de que estas políticas estarán siempre impulsadas por los ejecutivos que determinan precios en un nivel inferior.

MÉTODOS PARA LA DETERMINACION DE PRECIOS A TRAVES DE COSTOS

Los métodos de fijación de precios que generalmente se aplican son:

- ◆ **Determinación de precios sobre la base del Costo total.**- Los precios de venta que se ha establecido sobre la base de costos totales, son iguales al costo total de fabricación más aumento por gastos de venta y administración y un margen de utilidad deseado.
- ◆ **Determinación de precios sobre la base del costo de conversión.**- Los partidarios del método de conversión de costos para la determinación de precios sostienen que las utilidades deberían basarse solamente sobre el valor aumentado por el costo de fabricación, es decir, los costos de conversión, y que los materiales comprados no deberían generar ninguna utilidad.
- ◆ **Determinación de precios sobre la base del costo marginal (Costo Variable).**- Costos marginales o diferenciales son costos agregados que pueden asociarse directamente a un producto determinado, una línea u otro sector del negocio. Son costos en que no se incurriría si se eliminase el producto. Desde el punto de vista de la

determinación de los precios, generalmente incluyen costos variables y el elemento variables de los costos semivARIABLES. El precio de recuperación de los costos incurridos es el precio mínimo que se puede incurrir sin tener una pérdida monetaria. El precio del producto que se lleva en los libros pueden considerarse como el precio mínimo necesario a largo plazo para recuperar los costos en efectivo, como también los costos fijos directamente relacionados con la fabricación y distribución de un producto

- ◆ **Determinación de precios sobre la base del rendimiento de la inversión.-** Al computar los precios de venta de acuerdo con cada uno de los métodos de costos exteriormente tratados, no se han tomado en consideración la inversión requerida para producir, financiar y distribuir los productos o líneas de productos. No obstante, el rendimiento de la inversión es la medida suprema de la eficacia de una empresa. La inclusión en el precio de venta de un factor que considera la inversión es particularmente importante en empresas que tienen muchos productos, en las cuales se requiere inversiones variables de capital para productos o líneas de productos diferentes.
- ◆ **Costo Flexible.-** Hemos examinado brevemente los métodos de costeo que se emplean comúnmente en la determinación de los precios, No es necesario considerar estos métodos como excluyentes unos de otros, En realidad, el método más efectivo es aquel que puede combinar las características esenciales de cada uno de estos métodos. Esto proporcionaría a los ejecutivos que determinan los precios una información de costo flexible que puede emplearse para resolver los diferentes problemas relativos a la determinación de precios a medida que se presentan.



Actividad

CASO N °1

En el presente año la empresa industrial "CARTELI S.A.C" vendió un artículo en S/ 200 para satisfacer un pedido de 50 unidades. Los costos incluían S/. 50 de materia prima por unidad y S/. 30 de costo de mano de obra directa también por unidad. Los costos indirectos de fabricación se computaron al 100% del costo de la mano de obra directa. Los gastos por interese por un préstamo bancario obtenido al 4% equivalía a S/. 1.80 por unidad. La tasa del impuesto a la renta del 30% equivalía a S/. 15 por unidad.

Desde el 01.01.05 el costo de la materia prima disminuirá 5% y los costos de la mano de obra aumentaría 20%. También a partir del 01.01.005 la tasa de interés sobre el préstamo bancario aumentaría de 4% al 5% mensual.

- a) Suponiendo que no hay ningún cambio en el coeficiente de los costos indirectos de fabricación en relación a los costos de la mano de obra directa, se dea saber cual es el precio de venta por unidad que rendiría el mismo índice de utilidad bruta.
- b) Suponiendo que S/. 10 de los costos indirectos de fabricación consistirían en costos fijos, determínese el precio de venta por unidad que rendiría el mismo índice de utilidad bruta.

ESTRATEGIAS DE PRECIOS Y SUS POLITICAS

La fijación de precios es un proceso complejo tanto para el fabricante y/o distribuidor quien considera todos los factores de influencia y los criterios más realistas en su determinación, como para el demandante, quien es el que toma la decisión de compra, en función a una serie de decisiones propias y únicas.

El solo hecho de ejercer influencia directa en las utilidades y en desempeño empresarial, convierte al precio en una variable digna de ser tratada estratégicamente.

Asimismo, las estrategias de precios y sus políticas tienen como finalidad asegurar la supervivencia de la organización, facilitar el posterior crecimiento y desarrollo, propiciar el desempeño de la empresa en todas las etapas de su ciclo de vida y mantener posturas y posiciones competitivas dentro del mercado.

IMPORTANCIA ESTRATEGICA DEL PRECIO

Esta variable afecta de manera directa las decisiones de compra de los consumidores y de los clientes organizacionales.

Esto explica la razón del uso intensivo de las actividades promocionales (reducción o rebaja porcentual del precio original, premios, sorteos temporales o permanentes-caso bancos-rembolsos, productos sobre o dentro del envase-cepillos dentales, servidores en las margarinas y modificaciones de peso y contenido-caso de Nestlé con Milo, Nescafé y Kirma), eventos, como en el caso de participaciones por radio y Tv tales como: las versiones Crunch, Twister clásico y hawaino a 4.90 soles, precio psicológico, los sorteos bimestrales de leche Gloria, la extensión que tuvo la promoción de la Tombokola y sus dos variantes (artículos domésticos a uniformes escolares), la campaña anual del Banco de Crédito (Rescatando al cliente puntual), las ofertas semanales(reducción de precios) de las tiendas por departamento y de descuento (Saga Falabella, Ripley), entre otros.

El precio, es la única variable dentro de la mezcla de marketing, que se encarga de generar los ingresos producto de las ventas.

En esta situación la política de fijación de precios y las estrategias de ajuste de precios reviste

la mayor importancia, debido a las condiciones cambiantes del mercado nacional en donde la fuerte propensión a los precios bajos, reducción temporal o permanente del precio y otras acciones son cosa diaria en el mundo de los negocios.

Así se tiene la fuerte incidencia de “precios bajos” en muchas categorías de productos y servicios. Como es el caso de las gaseosas y diarios “económicos”, los “menús” ejecutivos de los restaurantes, los productos textiles de “Gamarra”, productos de primera necesidad de bodegas, supermercados e hiper mercados, salas de cine (2 x 1, “Día del Espectador”) o el “maquillaje de la extensión de línea” (al extender el tamaño de los envases, presentaciones, variedades de los productos), lo cual permite contar con una lista de precios alternativos.

Sin embargo, en el caso de los productos de precio alto-el simbolismo, el valor emocional, la calidad, la tecnología, etc., justifican su alto valor de intercambio.

Existen algunos productos-marcas que representan dicho valor, el cual es percibido por los consumidores, como son los autos selectivos y exclusivos (marcas Volvo, BMW, Mercedes benz, Audi), computadoras personales, marcas de licores finos, prendas de vestir con una imagen de marca muy fuerte (Tommy Hilgiger, Pierre Cardin) perfumes, joyas, servicios médicos, educativos, turísticos, venta de terrenos, casas y departamentos en lugares exclusivos., etc.

VALOR, PRECIO Y COSTO	
Según el diccionario de la Lengua por estos términos se entiende:	En términos gerenciales sería:
Valor: El grado de utilidad o aptitud de las cosas, para satisfacer las necesidades o proporcionar bienestar o deleite. También: Cualidad de las cosas, en cuya virtud se da por poseerlas cierta suma de dinero o algo equivalente.	Valor: Apreciación personal, monto que alguien está dispuesto a pagar dada una determinada calidad en un determinado momento o circunstancia.
Precio: Valor pecuniario en que se estima una cosa.	Precio: Monto solicitado por el vendedor o el ofertado por el comprador de un bien o servicio. En el caso de acuerdo, la compra-venta materializa el precio.
Costo: Precio y gastos que tiene una cosa; sin ganancia ninguna.	Costo: Son los recursos sacrificados o dados a cambio por la posesión o producción de un bien o servicio.
Calidad: propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa, que permite apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de su especie.	Calidad: Es una condición de cumplimiento de normas o especificaciones.



Actividad

Nº 2.7

CASO N °1: FIJACION DE PRECIOS

La empresa “GANA S.A.C” desea calcular los costos para sus tres productos para fines de fijación de precios. La empresa tiene costos de producción fijos de S/. 492,000. Los costos variables de los productos de la empresa son los siguientes:

Producto	Costos variables De Producción (por Unidad)
Alfa	S/. 6
Beta	9
Conta	12

La empresa espera producir y vender 60,000 unidades del producto Alfa, así como 80,000 unidades del Producto Beta, además de 100,000 unidades del producto Contar por año. Para efectos de calcular el precio de venta tentativo, la política de la empresa consiste en agregar una margen de utilidad del 30% a los costos totales de producción de cada producto.

Se pide:

1. calcular el precio de venta de cada producto si los costos fijos se asignan a los productos sobre la base de número de unidades producidas.
2. Calcular el precio de venta de cada producto si los costos fijos se asignan a los productos sobre la base de los costos variables totales.
3. vuelva a calcular los precios para los incisos 1 y 2 , suponiendo que la política de la empresa sea añadir una margen de utilidad del 50% a los costos variables de producción de cada uno de los productos.



Observación

En la fijación de precios, el costo total del producto o servicio es la base para determinar el precio.

Cabe indicar que para fijar el precio de un producto o servicio, se debe tener en cuenta otras variables, como son la competencia, calidad, cliente, etc.



Bibliografía recomendada

POLIMENI, Ralph S.;FABOZZI, Frank J..Contabilidad de Costos.-Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales.McCRAW-HILL. 1999.

ISIDRO CHAMBERGO, Guillermo. Introducción _____ a los _____ Costos Empresariales. Instituto de Invetigación y Desarrollo

L.G.Rayburn Contabilidad de costos T. 1 y 2. Grupo Editorial Oceano. Espala 1987



Nexo

Una vez que se tiene los conocimientos necesarios sobre la clasificación de los costos, toma de decisiones en la determinación de los costos, gastos financieros, sobrecostos, la determinación del precio del producto o servicio y conocer ciertas estrategias de precio y sus políticas; nos permite llegar al estudio de los tópicos referentes a los Costos Industriales.

REFLEXION

"CUANDO TIENES RAZON, PUEDES PERMITIRTE
CONSERVAR LA CALMA, Y CUANDO NO LA TIENES
NO PUEDES PERMITIRTE PERDERLA"

Ghandi



Autoevaluación formativa

Nº 02

1. Son compatibles un análisis costo-volumen-beneficios y la estimación de costos por absorción?
2. ¿Qué distinción se hace en el comportamiento de los costos en la estimación de costos variables y en qué se diferencia de la distinción hecha según la estimación de costos por absorción? ¿Cuál es la diferencia fundamental entre la estimación de costos variables y por absorción?

3. ¿Cuál es el costo unitario de un producto si, durante un mes, la empresa produjo 1,000 unidades con los siguientes costos: materiales directos, S/.32,000 ; mano de obra directa S/. 45,000; gastos generales variables, S/. 62,000 y gastos generales fijos, S/. 70,000?
4. DESARROLLE LOS SIGUIENTES CASOS

CASO N° 1

Supongamos que la Empresa Industrial "MIRIM S.A.C"; se dedica a la fabricación de Estantes de Metal y le presenta la siguiente información:

CONCEPTOS	MES DE JULIO 2005	
Ventas	3,000	Estantes de metal
Costos de fabricación variables	S/.100	
Gastos de fabricación Fijos	S/. 64,000	
Gastos de Administración y Ventas Variables	S/.30	
Gastos de Administración y Ventas Fijos	S/.10,000	
Capacidad normal de Producción	3,200	Estantes de metal
Producción del mes	3,100	Estantes de metal
Inventario Inicial	400	Estantes de metal
Inventario Final	600	Estantes de metal
Valor de venta Unitario	S/. 800	

Se

solicita: elaborar el estado de ganancias y Pérdidas bajo el Sistema Costeo Absorbente y Costeo Variable

CASO N° 2: Costos por Absorción y Directo

La EMPRESA INDUSTRIAL "CASTROL DEL PERU S.A.C" presenta la siguiente información correspondiente al 31 de Diciembre del 2005 para determinar el cálculo de los costos y registrarlos en los libros Diario y mayor:

Unidades producidas	60,000
Unidades vendidas	50,000
Compra de Materias primas	9'000,000
Salarios Pagados	3'000,000
Cargas Sociales	30% de la mano de obra
Fletes y transporte de compras	100,000
Variación de suministros	500,000
Variación de Envases y embalajes	700,000
Variación de Mat. Primas y Auxiliares	500,000

GASTOS DE FABRICACION VARIABLES

Materia Prima Indirecta	3,000.000
Mano de Obra Indirecta	3,500,000
Electricidad y agua	500,000
Reparación y mantenimiento	500,000

GASTOS DE FABRICACION FIJOS

Otras remuneraciones	6,000,000
Seguros	3,000,000
Impuestos	2,000,000
Depreciación Activo Fijo	3,000,000

GASTOS DE ADMINISTRACION Y DE VENTAS

FIJOS

Sueldos	3,000,000
Honorarios	1,000,000
Amortización Intangibles	2,000,000

VARIABLES

Comisiones	1.000,000
Publicidad	1,500,000
Inventario Inicial de Mat. Primas	1,000,000
Inventario Final de materias primas	1,000,000

Valor de Venta unitario incluye el 70% de utilidad sobre el costo de venta

- Determinar el costo de producción y el costo de ventas bajo los métodos de costeo directo y costeo por absorción.
- Valorización de inventario final de productos terminados bajo ambos métodos.
- Formular el estado de resultados en ambos métodos
- Determinar el punto de equilibrio en soles y en cantidades.

CASO N° 3: Toma de decisiones

La empresa industrial "RECEL S:A." Se constituyo el año 2004 con el fin de fabricar un solo producto. Durante el año 2004 se llevaron las hojas de costo detallando los elementos del costo del producto; al final del 2004 se obtuvo de los registros contables la siguiente información de cotos:

Número de unidades producidas y vendidas		30,000
Precio de venta por unidad	S/	11
Costos totales de materiales	S/.	150,000
Costos totales de mano de obra	S/.	75,000
Gastos de producción incurridos	S/.	60,000

El 1° de enero del 2005 la empresa nombró un nuevo gerente general. El cuál efectuó cambios en los métodos de producción, los cuales dieron origen a gastos de producción adicionales, pero a su vez suprimieron la necesidad de varios empleados. También modificó el tipo de materiales utilizados en el proceso de producción, reduciendo el precio de venta del producto a S/. 10 por unidad en un intento de incrementar el volumen de ventas.

Información resumida del año 2005:

Número de unidades producidas y vendidas		40,000
Precio de venta por unidad	S/	10
Costos totales de materiales	S/.	160,000
Costos totales de mano de obra	S/.	90,000
Gastos de producción incurridos	S/.	110,000

El gerente de venta se mostró muy contento con los resultados obtenidos como consecuencia de las decisiones del nuevo gerente general de la empresa, puesto que las ventas aumentaron 30,000 a 40,000 unidades. El gerente de producción, por el contrario, no estaba tan complacido debido a que sus costos totales de producción eran más elevados.

Se pide:

El gerente de la empresa le solicita al administrador con asesoría del contador que determine cuáles fueron las repercusiones de sus decisiones sobre las utilidades.

- Elabore un estado de ganancias comparativo del año 2004 con el año 2005.
- Elabore una análisis que muestre el costo por unidad de cada elemento del costo de producción para el año 2004 y el año 2005.

CASO N° 4: COSTO Y PRECIO

Con la información que se da más abajo debe calcularse el precio de venta unitario, al cual la Compañía Salas debe vender el el presente año, su único producto con el fin de ganar una utilidad presupuestaria de S/. 60,000 antes de impuesto a la renta.

Para el presente año 2 005 el Comité de Presupuesto ha estimado los siguientes cambios en los ingresos y costos:

30% de aumento de las unidades vendidas; 20% de aumento del costos unitario de la materia prima; 15% de aumento del costo de la mano de obra por unida; 10% de aumento

de los costos indirectos por unidad; 14% de aumento de los gastos de ventas, causados por el mayor volumen como también por el nivel de precios más altos; 7% de aumento de los gastos de administración que reflejan el mayor nivel anticipado de los salarios y de los precios de los materiales. Cualquier cambio de los gastos administrativos que sea causado solamente por un aumento del volumen de ventas no se consideran pertinente para el propósito de este presupuesto.

Como las cantidades del inventario permanecen bastantes constantes el comité considera que para los objetivos del presupuesto, cualquier cambio en la valuación del inventario puede pasar por alto. La composición del costo de una unidad del producto terminado durante el año anterior estaba constituida por Materia prima, Mano de Obra y Costos indirectos de fabricación en la proporción de 3 a 2 a 1, respectivamente. Para el 2205 no se pensaba hacer ningún cambio en el método de producción ni en la política de crédito.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS AL 31.12.2005	
Ventas (30,000 unidades)	450,000
Devoluciones	<u>13,500</u>
Ventas netas	436,500
Utilidad Bruta	130,500
Gastos de venta	60,000
Gastos de Administración	<u>30,000</u>
Utilidad antes de Impuesto a la Renta	40,500

CASO N° 5: FIJACION DEL PRECIO DE VENTA

La empresa industrial "TROMIL S.A.C."; le presenta la siguiente información:

Costos	Máquina	Montaje	Acabado
Horas mano de obra directa	20,000	18,000	10,000
Tarifa salarial por hora	1,050	820	900
Gastos de producción	16'000,000	7'200,000	4'000,000

La empresa ha recibido una solicitud para hacer una oferta de suministro de una pieza especial de equipo y el ejecutivo de la empresa a cargo de la estimación ha recopilado la siguiente información:

Componentes a ser adquiridos	64,000
Materiales de almacén	114,000
Tiempos de mano de obra:	
Máquina	60 horas
Montaje	20 horas
Acabado	10 horas
Costo de entrega al cliente	32,000

Unidad Temática III

COSTOS INDUSTRIALES

En una empresa industrial, los componentes de los costos industriales, están compuestos por el esfuerzo productivo humano de poner operativas las maquinarias, equipos y herramientas, y así convertir las materias primas o materiales, en productos que satisfagan las condiciones de clientes potenciales.



Indicadores de logro

- Definir el costeo por órdenes de trabajo e identificar los posibles tipos de industria más aptos para el uso de este sistema
- Explicar la mecánica de un sistema de costeo por órdenes de trabajo.
- Explicar el tratamiento de unidades dañadas, unidades defectuosas, material de desecho y material de desperdicio.
- Definir el costeo por procesos y analizar los principales objetivos y características de un sistema de costeo por procesos.
- Analizar, a fondo, el informe de costo de producción que ayuda a la gerencia en el análisis de los costos totales y los costos unitarios de cada departamento.
- Definir estándares y analizar cómo se establecen
- Explicar la diferencia entre costeo real, normal y estándar
- Explicar el establecimiento de estándares de materiales directos, de mano de obra directa y de costos indirectos de fabricación.
- Comprender que son las variaciones y su importancia en el análisis para la



gerencia.

- Establecer los tipos de variaciones que existen y analizar el costeo estándar con respecto al cálculo y análisis de estas variaciones.

Los costos industriales, se encuentran compuestos por tres elementos básicos, los cuales son:

❑ **Costo Primo**

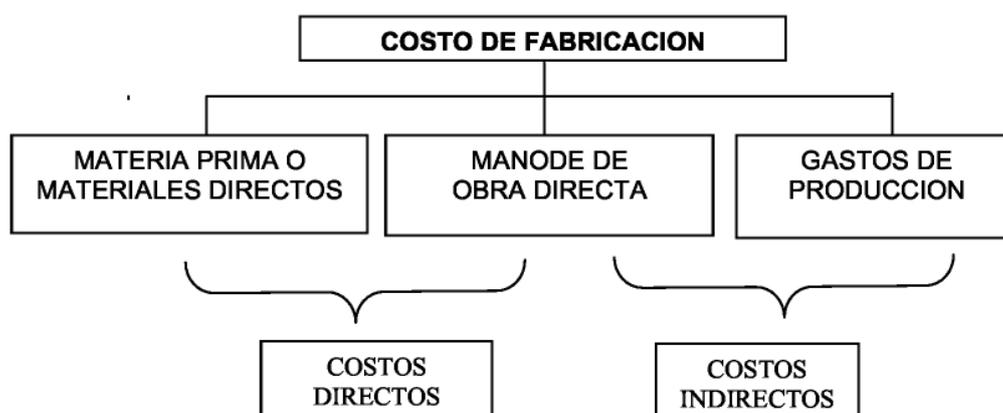
A los dos elementos que están directamente identificados con el producto fabricado como son: materia prima y la mano de obra directa.

❑ **Costo de Conversión**

A la suma de la mano de obra directa con los gastos de producción, llamado también costos de transformación.

❑ **Costo de Fabricación**

Son aquellos costos que se generan al transformar la materia prima en productos terminados, y sus componentes son:



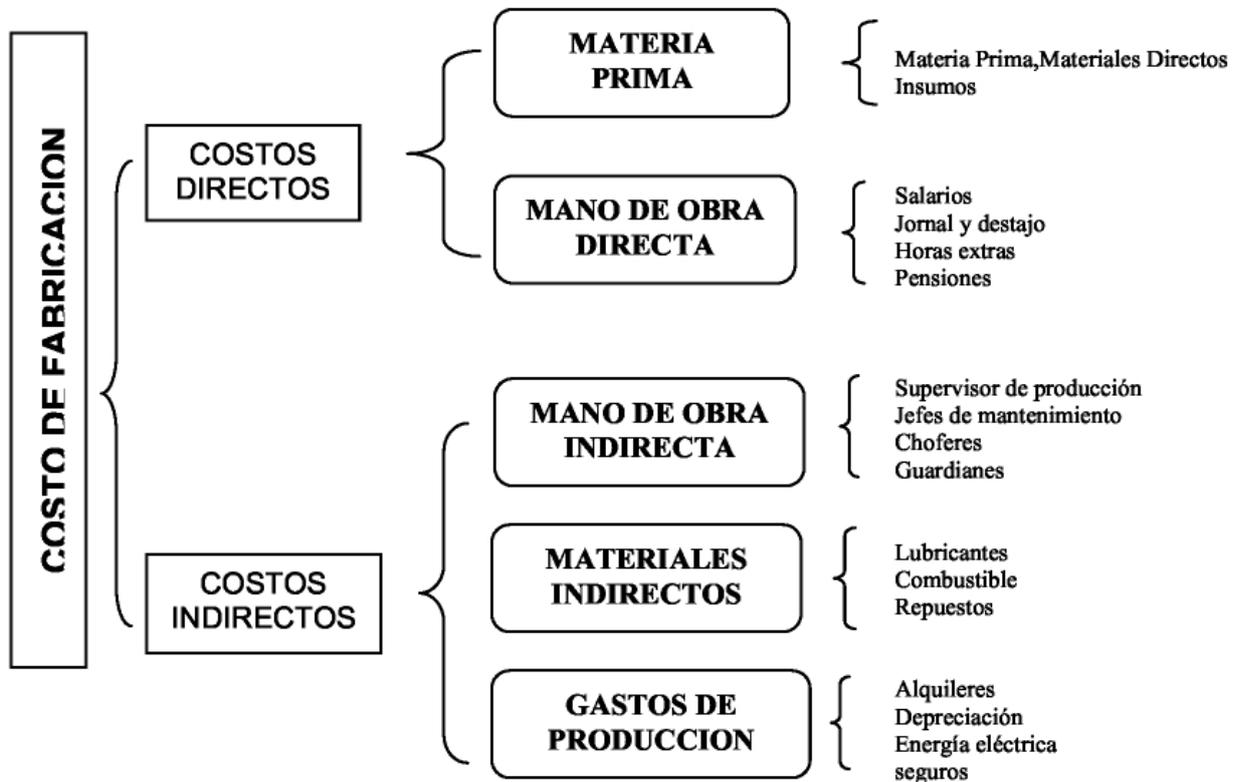
Costo de Materia prima. El costo de materiales integrados al producto. Por ejemplo, la malta utilizada para producir cerveza, el tabaco para producir cigarrillos. Etc.

Costo de mano de obra. El costo que interviene directamente en la transformación del producto. Por ejemplo, el salario del mecánico, del soldador, etc.

Gastos de producción. Los costos que intervienen en la transformación de los productos, con excepción de la materia prima y la mano de obra directa. Por ejemplo, el sueldo del supervisor, mantenimiento, energía, depreciación, etc.

Costos directos. Los que se identifican plenamente con una actividad, departamento o producto. En este concepto se encuentra el sueldo correspondiente a la secretaria del gerente de ventas, que es un costo directo para el departamento de ventas; la materia prima es un costo directo para el producto, etc.

Costo indirecto. El que podemos identificar con una actividad determinada. Por ejemplo, la depreciación de la maquinaria o el sueldo del gerente de producción respecto al producto.



Actividad N° 3.1

CASO 1:

Supongamos que la empresa industrial “AROLI S.A.C.” produce un solo artículo. El mayo auxiliar de gastos revela que la empresa industrial AROLI incurrió en los siguientes gastos de producción al mes de Setiembre del 2005.

Mano de obra directa	7,000
Inspección de la fábrica	3,000
Suministros de fábrica	2,100
Alquiler de la fábrica	3,200
Depreciación de maquinaria	700
Seguros de fábrica	<u>2,200</u>
Total de gastos de fabricació	18,200

Supongamos también que el costo de la mano de obra directa en el mes fue de S/. 6,300 y que produjeron 10,000 unidades del producto.

Se pide:

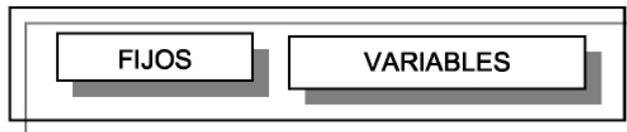
¿Cuál es el costo de conversión, por unidad, para la producción de Setiembre.

2. GASTOS DE PRODUCCION

Los gastos de producción se encuentran definidos en las siguientes normas y dispositivos legales que a continuación detallamos:

a) Según la Norma Internacional de Contabilidad NIC 2 “Existencias”; párrafo 10, indica lo siguiente:

Los gastos de producción indirectos se clasifican en:

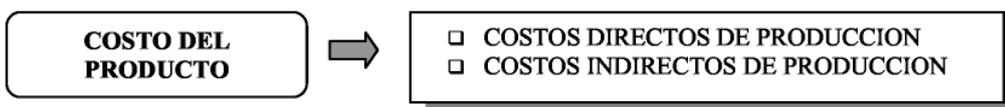


Son gastos que se incurren al transformar los materiales en productos terminados

GASTOS DE PRODUCCIÓN INDIRECTOS FIJOS	SON	Aquellos que permanecen relativamente constantes independientemente del volumen de producción, como son los de depreciación y mantenimiento de edificios y equipo de la planta y los de administración y dirección de la fábrica.
GASTOS DE PRODUCCIÓN INDIRECTOS VARIABLES	SON	Aquellos que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción, como son los materiales y mano de obra indirecta

b) Según el manual de contabilidad de Costos y gestión Empresarial elaborado por la Contaduría de la Nación, a través de la dirección de Contabilidad Analítica de explotación, pág. 76; indica lo siguiente:

COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION	SON	<ol style="list-style-type: none"> 1. Todos Los costos que no sean los materiales directos y la mano de obra directa que estén relacionados con el proceso de producción. 2. En esta categoría de costos se recogen aquellos que no han tenido lugar en los anteriores rubros, tales como los materiales indirectos, la mano de obra indirecta, alquileres, primas de seguro, mantenimiento y conservación, energía, limpieza, la depreciación, sueldos de supervisión.
--	------------	---



c) Según LA MODIFICACIÓN DEL REGLAMENTO DE LA LEY DEL IMPUESTO A LA RENTA, decreto Supremo N° 194-99 EF (Publicado en EL Peruano 31 de Diciembre

de 1999), indica lo siguiente: Artículo 16°.- Sustituye el texto de los incisos d9 y f) del Artículo 35° del reglamento:

<p>GASTOS DE FABRICACIÓN FIJOS Y VARIABLES</p>	<p>Se</p>	<p>(f) Deberán contabilizar en cuentas separadas los elementos constituidos del costo de producción. Dichos elementos son los comprendidos en la Norma Internacional correspondiente, tales como: materia prima, mano de obra y gastos de fabricación fijos y variables.</p>
---	-----------	--

d) Según el reglamento de Normas de Ajuste por inflación del balance General con incidencia Tributaria, aprobado con Decreto Supremo N° 006-96 EF publicado en El Peruano el 12 de Enero de 1996; indica lo siguiente:

<p>GASTOS GENERALES DE FABRICACION</p>	<p>Art. 7° Existencias</p>	<p>b.4) Los productos en proceso y los productos terminados se actualizan de acuerdo con la antigüedad de cada uno de los componentes del costo histórico. Los componentes del costo histórico comprenden:</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Materias primas, materiales auxiliares, envases y embalajes y suministros diversos. <input type="checkbox"/> Mano de obra <input type="checkbox"/> Gastos generales de fabricación y <input type="checkbox"/> Depreciación.
---	----------------------------	--

e) La resolución CONASEV N° 103-99-EF/94.10 publicado en El Peruano el 26 Noviembre de 1999, que aprueba el REGLAMENTO DE INFORMACIÓN FINANCIERA Y MANUAL PARA LA PREPARACIÓN DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA, considera lo siguiente:

<p>GASTOS DE FABRICACION</p>	<p>Considera</p>	<p>2.000 Estado de ganancias y Péridas 2.200 Costo de Ventas Incluye los costos que representen erogaciones y cargos asociados directamente con la adquisición o la producción de los bienes vendidos o la prestación de los servicios, tales como el costo o materia prima, mano de obra y los gastos de fabricación que se hubiere incurrido para producir los bienes vendidos, o los costos incurridos para proporcionar los servicios que generen los ingresos. Se mostrará el costo de ventas a terceros separadamente del costo de ventas a las empresas vinculadas.</p>
-------------------------------------	------------------	--


Actividad

Nº 2.3

CASO 1:

La empresa industrial "EL DURO S:A", se constituyó en el año 2004 con el fin de fabricar un solo producto. A finales del año 2004 sus registros contables muestran la siguiente información de costos:

Número de unidades producidas y vendidas		30,000
Precio de ventas por unidad	S/.	11
Costos totales de materia prima	S/.	150,000
Costos totales de mano de obra directa	S/.	75,000
Gastos de fabricación totales	S/.	60,000

El 1° de enero del 2005 la empresa nombró un nuevo gerente general. De inmediato se efectuó varios cambios en los métodos de producción, los cuales dieron origen a gastos de fabricación adicionales, pero a su vez suprimieron la necesidad de varios empleados. También modificó el tipo de materia prima a utilizar en el proceso de producción, reduciendo el precio de venta del producto a S/. 10 por unidad en un intento de incrementar el volumen de ventas. La información que se presenta es la correspondiente al periodo 2005.

Número de unidades producidas y vendidas		40,000
Precio de ventas por unidad	S/.	10
Costos totales de materia prima	S/.	160,000
Costos totales de mano de obra directa	S/.	90,000
Gastos de fabricación totales	S/.	110,000

El gerente de ventas se mostró muy contento con los resultados obtenidos como consecuencia de las decisiones del nuevo gerente de la empresa, puesto que las ventas aumentaron de 30,000 a 40,000 unidades. El gerente de producción, por el contrario, no estaba tan complacido debido a que sus costos totales de producción eran más elevados.

Se pide:

El gerente general de la empresa le solicita a Usted como administrador de la empresa determinar lo siguiente:

1. Elabore un estado de Ganancias y Pérdidas Comparativo del año 2004 y 2005.
2. Elabore un análisis que muestre el costo por unidad de cada elemento del costo de producción para los años 2004 y 2005.

3. DESECHO, DESMEDRO, DESPERDICIO Y MERMA

DESECHO

Es aquel residuo de material resultante de ciertas operaciones de fabricación, que tienen un valor medible de recuperación, aunque relativamente reducido. Ejemplo, el recorte de metal que resulta de la operación de troquelado, el aserrín y los pedazos que resulta del trabajo de la madera, el metal que se pierde en los procesos de fundición, los retazos de tela que resultan de las operaciones de corte y confección de un vestido, etc. El desecho puede venderse o volver a usarse.



CASO 1:

La empresa industrial "SERRUCHO S:A" adquiere; un lote de madera como materias primas valorizado en S/. 30,000.00; si durante el proceso de producción de muebles para computadoras; genera aserrín (desecho) que lo vende por un importe de S/. 200 más IGV, según valor de mercado.

Se pide:

1. Efectúe el asiento contable por la compra y el destino de la materia prima a producción.
2. Efectúe el asiento contable por la venta del desecho (aserrín)
3. Tratamiento tributario

DESPERDICIO

Material que se pierde, evapora, en un proceso de fabricación, o que constituye un residuo sin ningún valor medible de recuperación. Ejemplo los gases, el polvo, el humo, estos residuos son invendibles y no generan ningún beneficio económico.

Generalmente los costos relacionados con el desperdicio normal se consideran como costos del producto, porque es inevitable que se produzca determinada cantidad de desperdicios.

Backer y Jacobsen en su libro Contabilidad de Costos: Un enfoque Administrativo y de

Gerencia considera que:

Ciertas técnicas de producción son de una naturaleza tal que es inevitable que se produzca cierta cantidad de desperdicio. Hay pérdidas de peso, por ejemplo, en los procesos que requieren evaporación, o quemado, fundición, o reducción de las materias primas. Generalmente, es inevitable el desperdicio de metal al cortar las piezas componentes en las láminas.

Las unidades de producto defectuosas son un tipo especial de desperdicio. La contabilidad de estas unidades generalmente depende del uso que se les dé. Algunas de las posibilidades son:

- ◆ Venta como unidades defectuosas (desecho)
- ◆ Reprocesamiento para convertirlas en unidades buenas.
- ◆ Considerarlas como desperdicios propiamente dichos.

Si las unidades defectuosas se venden en forma irregular se consideran los ingresos provenientes de la venta como otro tipo de ingresos. Cuando las unidades defectuosas se vuelven a procesar uno de los métodos para su contabilidad es el asignar el costo de materiales únicamente a estas unidades, procesarlas nuevamente, y tratar a las unidades defectuosas como cualquier otro material que ingresa al proceso.



- ◆ Para que el gasto (desperdicio S/. 800) sea aceptado tributariamente debe cumplir lo que indica la Modificación del reglamento de la ley del Impuesto a la renta- D.S. N° 194-99-EF (31-12-99)



CASO 2:

La empresa industrial "CARON S.A." fabrica un Producto "A" ; por lo cual compra materia prima 10,000 litros por un importe de S/. 80,000; al producir 5,000 productos "A", se consumió los 10,000 litros de los cuales se sufrió un desperdicio de 100 litros cuyo importe es S/. 800; la política de la empresa es enviar al gasto este desperdicio, con la finalidad de que el costo del producto sea competitivo.

Se pide:

Elabore el asiento contable por la compra de materia prima y el envío a la producción considerando el desperdicio ocurrido.

MERMA

Pérdida física, en el volumen, peso o cantidad de las existencias, ocasionadas por causas inherentes a su naturaleza o al proceso productivo.

Para que sea aceptado como un gasto deducible del Impuesto a la renta, se debe considerar lo que estipula el Art. 10° del D.S. N° 194-99-EF, indicado en el párrafo anterior.

Tratamiento tributario**Impuesto a la renta**

Para que este gasto sea aceptado tributariamente debe cumplir lo que indica el T.U.O. de la Ley del Impuesto a la renta D.S. N° 054-99-EF (14 AGO.99). art. 37° , inciso f). Art. 37°.- A fin de establecer la renta neta de tercera categoría se deducirá de la renta bruta los gastos necesarios para producirlas, mantener su fuente, en tanto la deducción no este expresamente prohibida por esta Ley, en consecuencia son deducibles.

f) Las depreciaciones por desgaste u obsolescencia de los bienes de activo fijo y las mermas y desmedros de existencias debidamente acreditados, de acuerdo con las normas establecidas.

Impuesto General a las ventas

Si el gasto ha sido debidamente acreditado, no esta afecto al IGV; según lo estipulado en el TUO de la ley del IGV e ISC D.S. 055-99 EF (15.ABRI.99).

**Actividad**

N° 3.5

CASO 3:

La empresa industrial “FUEGO S.A.” ; fabrica cocinas a gas, para lo cual tiene balones de gas como insumo importante de funcionamiento de las cocinas de gas, cuyo peso ha disminuido por un valor de S/. 300; como consecuencia de ser un producto volátil y que la 31.DIC 2005; todavía no se han utilizado dentro del proceso de producción de las cocinas a gas.

Se pide:

1. Efectúe el asiento contable por la merma producida.

2. Cuál es el tratamiento tributario a seguir.

DESMEDRO

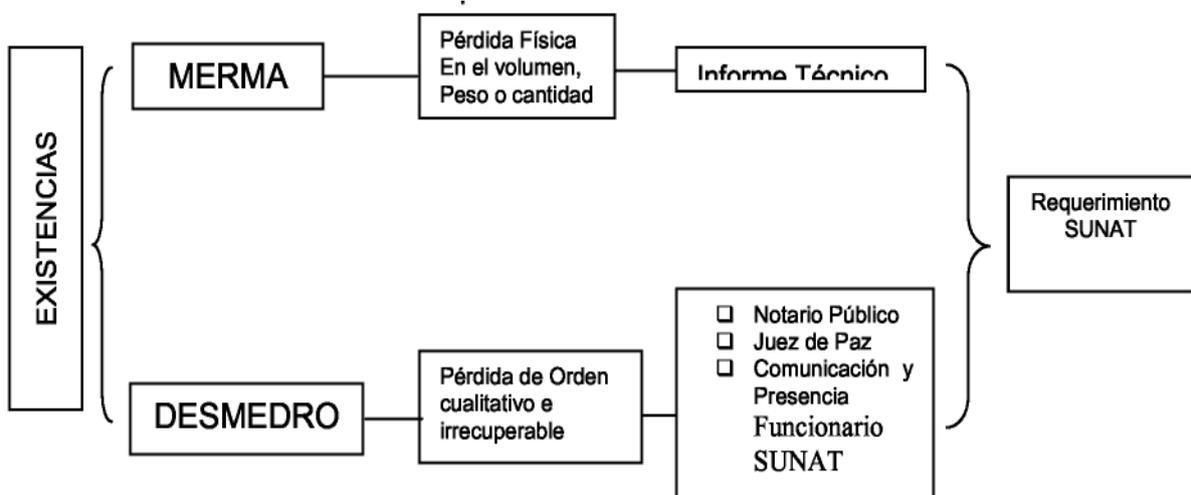
Pérdida de orden cualitativo e irrecuperable de las existencias, haciéndolas inutilizables para los fines que estaban destinados.

Tratamiento tributario

Modificación del reglamento de la ley del Impuesto a la Renta D.S. N° 194-99-EF.

Para que sea aceptado como un gasto deducible del Impuesto a la Renta se debe considerar lo siguiente:

Art. 10.- Tratándose de los desmedros de existencias, la SUNAT aceptará como prueba la destrucción de las existencias efectuadas ante Notario Público o Juez de Paz, a falta de aquel, siempre que se comunique (6) días hábiles anteriores a la fecha en que se llevará a cabo la destrucción de los referidos bienes. Dicha entidad podrá designar a un funcionario para presenciar dicho acto; también podrá establecer procedimientos alternativos o complementarios a los indicados, tomando en consideración la naturaleza de las existencias o la actividad de la empresa.



**Actividad**

Nº 3.4

CASO 4:

La empresa química farmacéutica "HOLANDA S.A." fabrica productos farmacéuticos. Tiene productos stock que tiene fecha de vencimiento 31.12. 2004, después de esta fecha se convierte en un producto invendible. En el caso planteado, para que sea deducible el costo de las mercaderías antes mencionadas se requiere que sea incinerado, es decir se debe destruir en presencia del Notario Público y del Fedatario de la SUNAT.

Se pide:

- a) Asiento Contable
- b) Tratamiento tributario

MATERIAL DAÑADO

Material que no satisface los estándares de dimensión o de calidad dentro de un proceso de fabricación y que es echada a la basura o vendida a su valor residual. El costo neto del material dañado es la diferencia entre los costos acumulados hasta el punto de rechazo menos el valor de realización.

MATERIAL DAÑADO NORMAL

Según Charles T. Horngren indica que el material dañado normal es el que se origina en condiciones eficientes de operación; es un resultado inherente del proceso y por tanto inevitable en el curso regular de las operaciones. Los costos de material dañado normal se consideran típicamente como parte integrante de los costos de la producción buena porque para obtener unidades buenas es inevitable que aparezca simultáneamente unidades dañadas. En otras palabras, el material dañado normal es planeado, en el sentido de que la elección de una combinación dada de factores de producción supone un coeficiente de material dañado que la administración está dispuesta a aceptar de antemano.



Observación

GASTOS DEDUCIBLES:

- ◆ Pérdidas extraordinarias sufridas por caso fortuito o fuerza mayor.
- ◆ Delitos cometidos en perjuicio del contribuyente
- ◆ En caso de delito debe probarse judicialmente tal hecho.
- ◆ Pérdidas que no resulten cubiertas por indemnizaciones o seguros.



Actividad

Nº 3.4

CASO 5: Mercaderías pasadas de moda

La empresa comercial "GAMA S.A" adquirió un lote de pantalones el año 2000; por un valor de S/. 14,000 que al 31. DIC. 2005; el importe el importe de dicho lote de pantalones esta valorizado en S/. 7,500; por haber pasado de moda.

Se pide:

- a. Asiento contable por la desvalorización de las existencias S/. 6,500 (S/. 14,000 – S/. 7,500)
- b. El tratamiento tributario de la desvalorización de las existencias.

CASO N° 6: Mercaderías pérdidas por incendio (sin póliza de seguros)

La empresa comercial "BARATO S.A." sufrió un incendio en sus almacenes, generando la pérdida de sus mercaderías por un importe de S/. 19,500. Generando la pérdida de sus mercaderías por un importe de S/. 19,500.

Cabe indicar que la empresa no tenía una poliza de seguros contra incendios.

Se pide:

1. Procedimiento a seguir para contabilizar las mercaderías incineradas.
2. Tratamiento tributario a seguir.

CASO N° 7: Mercaderías pérdidas por incendio (con póliza de seguros)

La empresa comercial “CAROL S:A”, sufrió un incendio; generando la destrucción de sus mercaderías por un importe de S/. 21,400; al mes siguiente de producido tal hecho, la empresa de seguros reembolssa a “CAROL S.A.” ; s/. 15,000.

Se pide:

1. Efectúe los asientos contables respectivos.
2. Tratamiento tributario a aplicar.

4. COSTO DE VENTA. EMPRESA INDUSTRIAL, COMERCIAL Y DE SERVICIOS ¿QUÉ ES EL COSTO DE VENTAS?

1. Según el GLOSARIO TRIBUTARIO elaborado por el Instituto de Administración Tributaria de la SUNAT, considera los siguiente: Costo de ventas: es el costo de producción o adquisición de los bienes vendidos.
2. Según la NIC 2 “EXISTENCIAS”, considera los siguientes conceptos: Costo de existencias Párrafo 7: El costo de existencias debe incluir todos los costos de compra, costode de transformación y otros costos en que se ha incurrido para poner las existencias en su ubicación y condición actual.

¿Cuáles son las técnicas de valuación para medir o determinar el costo de las existencias?

Para determinar el costo de las existencias según la NIC 2 , se deben considerar las siguientes técnicas.

Si los resultados se aproximan al costo, se pueden utilizar las siguientes técnicas:

1. **Método del costo estándar.**
2. **Método de las ventas al detalle**

1. El costo estándar toma en cuenta los niveles normales de materiales y suministros, mano de obra, eficiencia y capacidad de producción utilizada. Este costo es regularmente revisado y, si es necesario. Modificado a la luz de las nuevas condiciones.
2. El método de las ventas al detalle es frecuentemente usado en la actividad minorista para valorizar existencias de artículos numerosos de rápida rotación que tienen márgenes similares y para los cuales no es práctico o posible usar otros métodos de costos. El costo de existencias se determina reduciendo el valor de venta de las existencias mediante el correspondiente porcentaje de utilidad bruta. El porcentaje

usado toma en consideración las existencias que han sido rebajadas por debajo de su precio de venta original. Suele usarse un porcentaje promedio por cada departamento o sector de venta al detalle.

Este procedimiento se utiliza para determinar el valor de las existencias finales. Costo de Compra

Párrafo 8: Los costos de compra de existencias comprenden el precio de compra, los derechos de importación y otros impuestos (no recuperables por la empresa ante las autoridades fiscales), y los costos de transporte, manipuleo y otros directamente atribuibles a la adquisición de productos terminados, materiales y servicios. Los descuentos y bonificaciones mercantiles y otras partidas similares se deducen al determinar los costos de compra.

Esta clasificación nos permitirá reconocer a segmentar las partidas relevantes e irrelevantes en la toma de decisiones.

FORMULAS DE COSTEO (Atribución de los Costos a las Existencias)	
IDENTIFICACIÓN ESPECIFICA	Hacer una identificación específica de los costos significa atribuir costos específicos a los items en existencia identificados.
TRATAMIENTO REFERENCIAL	El costo de las existencias, debe ser asignado aplicando la fórmula PEPS o las del Costo Promedio
TRATAMIENTO ALTERNATIVO PERMITIDO	El costo de las existencias debe asignarse aplicando las fórmula UEPS, últimas entradas, primeras salidas.

Según la NIC 1 “Presentación de estados Financieros” Párrafo 82: Se refiere al método de la función del gasto o método del “costo de ventas” y clasifica a los gastos de acuerdo a su función como parte del costo de ventas, actividades de distribución o actividades de administración. Esta representación proporciona, a menudo, más información de interés para los usuarios, que la que proporciona la presentación de gastos por naturaleza. No obstante, la distribución de los costos a cada función puede resultar arbitraria e involucrar un alto grado de criterio. Un ejemplo de clasificación por el método de la función del gasto es el siguiente:

Ingresos	X
Costo de ventas	(x)
Utilidad Bruta	X
Otros Ingresos Operativos	X
Gasto de venta	(X)
Gastos de Administración	(X)
Otros Gastos Operativos	(X)
Utilidad en las Actividades de Operación	X

COSTO DE VENTAS

EMPRESA INDUSTRIAL	EMPRESA COMERCIAL	EMPRESA DE SERVICIOS
Inv. Inic. Prod. T. X	Inv. Inic. Mercaderías	NIC 2: EXISTENCIAS
Inv. Inic. Prod. Pro Y	+ Compras	Párrafo 16: El costo de existencias de un proveedor de servicios comprende primordialmente la mano de obra y otros costos de personal directamente encargado de proporcionar el servicio, incluyendo al personal de supervisión y los gastos indirectos atribuibles. La mano de obra y otros gastos relacionados con las ventas y con el personal de administración en general no se incluyen sino que se les reconoce como gasto en el periodo en que se incurre en ello.
MPD A	+ Fletes	En consecuencia para determinar el costo de ventas de un servicio se acumularán los costos en función al servicio que presta.
MOD B	(-) Inv. Fin. Mercaderías	Costo de ventas
GFAB C W	Costo de ventas	Incluye los costos que representan erogaciones y cargos asociados directamente con la prestación de servicios, que se hubiere incurrido para proporcionar los servicios que generen los ingresos.
(-)Inv. Fin. P.Proc. Z		
Costo de producción H		
(-)Inv. Fin Prod Ter. J		
Costo de ventas XX		



Actividad

Nº 3.8

CASO Nº 1: Identificación Específica

Este método es de aplicación manual y permite identificar a que compras pertenecen las existencias del inventario final, tomando el costo de cada una de ellas para efectuar la respectiva valuación de dichas existencias al final del ejercicio o período.

Para el caso vamos a suponer que:

El inventario final corresponde a la segunda compra de Mayo '05 y a a la primera compra de Junio '05, la valorización del inventario final sería:

INVENTARIO FINAL			
MES	UNIDADES	C.U.	IMPORTE
Mayo '05	500	55.00	S/. 27,500
Junio '05	800	70.00	56,000
Totales	1,300		83,500

DETALLE	UNID	C.U.	Importe Total
Inventario Inicial	1,000	50.00	50,000
Compras			
02.05.05	1,000	50.00	50,000
08.05.05	1,500	55.00	82,500
02.06.05	1,000	70.00	70,000
05.06.05	1,100	65.00	71,500
23.06.05	1,000	80.00	80,000
			404,000

Se pide:

Determine el Costo de ventas.

CASO N° 1: Método de la Ventas al Detalle

CONCEPTO	COSTO	VENTAS AL DETALLE
Inventario Inicial	S/. 200,000	S/. 240,000.00
Compras del Período	600,000	720,000.00
Totales	800,000.	960,000.00
Ventas del Período		(400,000.00)
Inventario Final Estimado al detalle		560,000.00
Inventario Final Estimado al Costo (0.83 de 560,000)		466,666.67

La empresa industrial "HILLAR S.A.C." le presenta la siguiente información:

Se pide:

- Calcule el costo como porcentaje al detalle
- Calcule el costo de ventas del periodo
- Determine el total de las existencias finales.

5. OBLIGADOS A LLEVAR UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS – TRATAMIENTO TRIBUTARIO

- Según el Reglamento de la Ley del Impuesto a la Renta. Decreto Supremo N° 122-EF (21.09.94), considera lo siguiente: Artículo 35°.- INVENTARIO Y CONTABILIDAD DE COSTOS Los contribuyentes, empresas o sociedades deberán llevar sus inventarios y contabilizar sus costos de acuerdo a las siguientes normas: a) Cuando sus ingresos brutos anuales durante el ejercicio precedente han sido mayores a mil quinientas (1,500) UIT del ejercicio en curso, deberán llevar un sistema de contabilidad de costos.

- ii. De acuerdo a la modificación del reglamento de la Ley del Impuesto a la renta, Decreto Supremo N° 194-99-EF (31.12.99), indica lo siguiente: **Artículo 16°.-** Sustitúyase el texto de los incisos d) y f) del artículo 35° del Reglamento los siguientes: “d) Aquellos que deben llevar un sistema de contabilidad de costos basado en registros de inventario permanente o los que sin estar obligados opten por llevarlo regularmente, podrán deducir pérdidas por faltantes de inventario, en cualquier fecha dentro del ejercicio, siempre que los inventarios físicos y su valorización hayan sido aprobados por los responsables de su ejecución y además cumplan con los dispuesto en el segundo párrafo del inciso c) del artículo 21° del Reglamento” “f) Deberán contabilizar en cuentas separadas los elementos constitutivos del costo de producción . Dichos elementos son los comprendidos en la Norma Internacional de Contabilidad correspondiente, tales como: materia prima, mano de obra y gastos de fabricación fijos y variables”. **Artículo 17°.-** Incorpórese como inciso g) y último párrafo del Artículo 35° del reglamento, los textos siguientes: “g) La SUNAT podrá establecer los requisitos que deberán contener los registros de control de existencias y los procedimientos a seguir para la ejecución de la toma de inventarios físicos, en armonía con las normas de contabilidad referidas a tales registros y procedimientos.” “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 Costos Estándar que se adapte a su giro, pero al formular cualquier balance para efectos del impuesto, deberán necesariamente valorar sus existencias al costo real. 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”.

OBLIGADOS DE LLEVAR CONTABILIDAD DE COSTOS

Reglamento de la Ley del Impuesto a la renta D:S. N° 122-94-EF (21.Set.94)

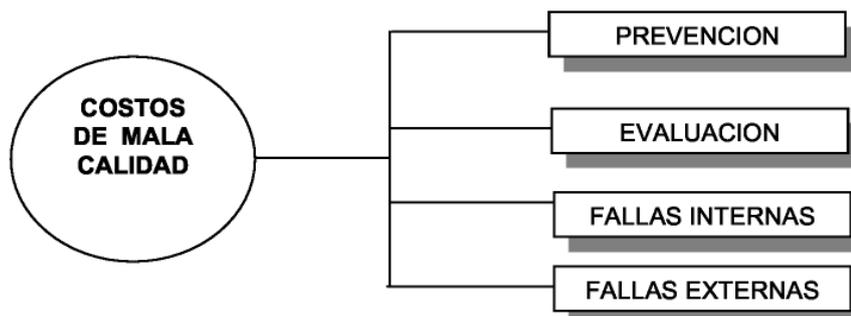
(1)		(2)		(3)	
NO OBLIGADOS A LLEVAR REGISTROS DE INVENTARIO PERMANENTE (BINCARD)		OBLIGADOS A LLEVAR REGISTROS DE INVENTARIOS EN UNIDADES		OBLIGADOS A LLEVAR UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS, CONTROL DE INVENTARIOS EN UNIDADES Y VALORES (BINCARD Y KARDEX)	
INGRESO BRUTO ANUAL DEL EJERCICIO PRECEDENTE AÑO 2004	< 500 UIT	INGRESO BRUTO ANUAL DEL EJERCICIO PRECEDENTE AÑO 2004	500 UIT HASTA 1500 UIT	INGRESO BRUTO ANUAL DEL EJERCICIO PRECEDENTE AÑO 2004	> 1500 UIT
Deberan practicar inventarios físicos al final del ejercicio, el cual debe ser firmado por el que lo realiza.		UIT. 2005= 3 300		Modificación al reglamento de la LIR D.S. N194-99-EF (31.DIC.99) Se debe contabilizar en cuentas separadas los elementos del costo del producto: Materia Prima, manode Obra, gastos de fabricación Fijos y Variables.	

5. COSTOS DE MALA CALIDAD

Generalmente en las empresas por falta de conocimiento de la problemática, se genera la cultura del defecto. El gerente no invierte el tiempo necesario para contabilizar los costos de la mala calidad (el valor que representa tener que rehacer las cosas, por no haberlas hecho bien la primera vez) El costo de la mala calidad muchas veces representa entre el 30 y el 40% del total de las ventas netas, y en muchos casos sobrepasa las utilidades netas de la empresa. El desperdicio y el trabajo son términos comunes en empresas industriales, comerciales y de servicios.

Por ello es muy importante que la gerencia preste atención a los costos de mala calidad con el fin de controlarlos y elevar así la utilidad de la empresa.

MEDIDAS PARA DISMINUIR LOS COSTOS DE MALA CALIDAD



Prevención, la gerencia debe efectuar un plan detallado para prevenir defectos, ejemplo: entrenamiento de personal, proyectos de mejoramiento, auditoría.

Evaluación, del plan para asegurar que el trabajo se realice en forma óptima desde el primer momento, ejemplo: controles.

Fallas internas, implementar un buen sistema de control de calidad, con la finalidad que se detecten los productos defectuosos antes de ser enviadas al cliente, ejemplo: desperdicios, defectos de fabricación.

Fallas externas, en base a un buen sistema de control de calidad evitar las devoluciones del cliente, ejemplo: productos que no cumpen con ls expectativas del cliente, reclamos de del cliente.



Los costos de mala calidad, se generan en la empresa cuando las cosas no se hacen bien desde el primer momento.

Por ello es muy importante que se capacite al personal de la empresa, se implemente un buen sistema de Control Interno, etc.

7. SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS

¿QUÉ ES UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS?

Es definido como el conjunto de procedimientos, técnicas, registros e informes estructurados sobre la base de la teoría de la partida doble y otros principios técnicos que tienen por objeto la determinación de los costos unitarios de producción y el control de las operaciones fabriles efectuadas.

A su vez se debe tener en cuenta los siguientes conceptos:

Sistema.- Es el conjunto de procedimientos y técnicas

Procedimiento.- es el conjunto de métodos

Método.- Es el conjunto de reglas

Regla.- es el conjunto de índices que hay que seguir

Técnica.- es la expresión de lo humano o de la actividad humana. Son los medios para superar las dificultades; es decir , la aplicación de lo práctico.

¿CÓMO SE CLASIFICAN LOS SISTEMAS DE CONTABILIDAD DE COSTOS?

Sobre la base de las definiciones anteriores, es posible clasificar los costos de la siguiente manera:

Según el sistema de acumulación de costos:

- Sistema de costos por órdenes de producción
- Sistema de Costos por procesos

Según la naturaleza de los costos o de valoración de la producción:

- Sistema de costo real histórico incurrido
- Sistema de Costos predeterminados
 - Que se clasifican en:
 - Sistema de costos estándar
 - Sistema de costos estimados

7. COSTOS POR ÓRDENES DE PRODUCCION

Es un procedimiento de Control y Riesgo de cada uno de los elementos del costo de producción (Materia Prima, mano de Obra, gastos de fabricación) , para una Orden de producción.

Es decir en este sistema se asignana y se acumulan los costos para cada orden de producción.

Se denomina también:

- Costos por Órdenes específicas
- Costos por Pedidos
- Costos por Órdenes de Fabricación
- Costos por Órdenes de producción

Características:

- Permiten reunir separadamente, cada uno de los elementos del costo para cada orden de producción.
- Permiten identificar y subdividir la producción, de conformidad con las necesidades de cada empresa.
- Al iniciar el proceso de fabricación, se debe contar con una orden de fabricación,

donde se detalla el número de productos a fabricarse.

- ❑ Se produce generalmente a base de pedidos formulados por los clientes de la empresa.
- ❑ Se tiene un control más detallado de los costos que intervienen en el proceso de producción.
- ❑ El costo del producto es conocido permitiendo de esta manera fijar el precio de venta del producto.

9. SISTEMA DE ACUMULACIÓN DE COSTOS POR PROCESO

Es un procedimiento de control y registro, que aplican las empresas cuyo proceso de transformación de la materia prima representa una corriente constante en la elaboración del producto y, donde se pierde los detalles de la unidad producida, dentro de un periodo determinado.

Según Polimeni Fabozzi, Adelberg y Kole en su obra Contabilidad de Costos consideran que los costos por procesos es un sistema de acumulación de costos de producción por departamento o centro de costos. Un departamento es una división funcional principal en una fábrica donde se realizan procesos de manufactura relacionados. Cuando dos o más procesos se ejecutan en un departamento, puede ser conveniente dividir la unidad departamental en centros de costos. A cada proceso se le asignaría un centro de costos y los costos se acumularían por centros de costos en lugar de por departamentos. Por ejemplo, el departamento de “ensamblaje” de una compañía manufacturera electrónica puede dividirse en los siguientes centros de costos: disposición de materiales, alambrado y soldadura. Los departamentos o los centros de costos son responsables por los costos incurridos dentro de su área; los supervisores de producción deben reportar a la gerencia de nivel intermedio por los costos incurridos, elaborando periódicamente un informe del costo de producción. Este informe es un registro detallado de las actividades de costo y de unidades en cada departamento o centro de costos durante un periodo.

**COMPARACION ENRE LOS SISTEMAS DE COSTOS
POR ORDENES DE PRODUCCION Y POR PROCESOS**

SISTEMA DE COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCION	SISTEMA DE COSTOS POR PROCESO
1. producción lotificada	1. producción continua
2. Producción más bien variada	2. Producción más bien uniforme
3. Condiciones de producción flexibles	3. Condiciones de producción más rígidas
4. Costos específicos	4. Costos promediados
5. Control más analítico	5. Control más global
6. Sistema tendiente hacia costos individualizados	6. Sistema tendiente hacia costos generalizados
7. Sistema mas costosos.	7. Sistema mas económico
8. Costos un tanto fluctuantes	8. Costos un tanto estandarizados
9. Algunas industrias en que se aplican: Juguetería Mueblería Maquinaria Químico-Farmacéutica Equipos de oficina Artículos eléctricos	9. Algunas industrias en que se aplican: Fundiciones de acero Vidriería Cervecera Cerilera Cemento Papel



Actividad

Nº 3.9

CASO Nº 1: Costos por Órdenes de Trabajo

“COLOR S.A.C.”

La empresa “COLOR S.A.C.”, presenta la siguiente información:

- O/F 001 unidades de producto terminado	9,000 Unidades.
- Materias primas al 30/06/05	S/. 930,000
- Compras de Suministros para Producción	850,000
- Existencia Final Productos Terminados O/F 002	3,000 Unidades
- Mano de Obra Directa	420,000
- Gastos Indirectos O/F 001	95,000
- Mano de Obra Indirecta O/F 001	70 %
- Depreciación del Período	30% del Costo Primo
- O/F 002 , Unidades Producidas	15,000 Unidades
- Consumo de Materias Primas	380 % de la MOD
- Existencia Final de Productos Terminados. O/F 001	2,100 Unidades
- Compra de Materias Primas	S/. 3'120,500
- Inventario de Suministros al 31/12 /05	S/. 500,000
- Mano de Obra Indirecta	S/. 600,000
- Gastos Indirectos : O/F 002	S/. 80,000
- Mano de Obra Directa O/F 002	52%
- Alquiler de Planta : O/F 001 37 % - O/F 002 63%	S/. 730,000
- Carga Fabril Varios: 70% de la materia prima Consumida: OF 001 49%- O/F 002 51%	
- Consumo de Suministros O/F 002	45%
- Ventas al Crédito: O/F 001 y O/F 002 con un margen de utilidad bruta operativa del 45 % sobre la venta	
- Gastos Administrativos del semestre	S/. 1'600,000
- Gastos de ventas del semestre	S/. 1'300,000

SE PIDE:

- 1) **Determine el Costo por Orden de fabricación**
- 2) **El Costo de producción**
- 3) **El Costo de artículos vendidos**
- 4) **El Estado de Ganancias y Pérdidas por Función**

CASO N° 2: Costos por Procesos

La CIA MANUFACTURERA ENVASES S.A.C. tiene una fábrica por proceso de los departamentos en los cuales fabrica un solo producto. En cada departamento se añaden materiales que aumentan el número de unidades. Hay unidades perdidas o estropeadas en todos los departamentos.

El costo de fabricación para la semana terminada el 11 de setiembre de 2005 tiene el siguiente detalle:

Productos en proceso : Setiembre 5, 2005

	Dpto. I	Dpto. II
Costos en el Dpto. precedente	0,000	20,320
Costo de Materiales	12,000	14,000
Costo de Mano de Obra	5,720	3,800
Costo de Carga Fabril	3,048	2,720

Costos de fabricación : Setiembre 11, 2005

	Dpto. I	Dpto. II
Costo de Materiales	74,000	72,000
Costo de Mano de Obra	54,000	8,000
Costo de Carga Fabril	18,800	7,000

Las estadísticas de las cantidades de producción fueron:

	Dpto. I	Dpto. II
Productos en proceso (unidades)	10,000	8,000
Unidades por añadido de materiales	42,000	12,000
Unidades completadas y transferidas al Almacén prod. Term.	50,000	60,000

Productos en proceso : Setiembre 11, 2005

	Dpto. I	Dpto. II
Todos los materiales y 40% de Costos de Conversión aplicados	2,000 Unidades	0
Todos los materiales y 50% de Costo de conversión aplicados		8,000 Unidades

Sobre la base de esta información se pide:

- Información de costos de producción para la semana del 5 al 11 de Setiembre del 2005.
- Asientos de Diario correspondiente.

10. COSTOS PREDETERMINADOS Es el cálculo anticipado del costo de un producto que se determina antes de fabricarse el producto, tomando en consideración condiciones futuras específicas y se clasifican en:

- Sistemas de Costos estimados
- sistemas de Costos Estándar

COSTOS ESTIMADOS

Son aquellos costos que se calcula sobre bases experimentales, con la finalidad de estimar los elementos del costo de un producto, determinando así lo que puede costar un producto. Al aplicar los costos estimados, encontraremos diferencias entre costo real y el costo estimado, por lo cual se efectúan los ajustes respectivos llevándolos a los costos reales.

COSTOS ESTANDAR

Son aquellos que se calculan en forma científica , para cada elemento del costo de un producto, determinando así lo que un producto debe costar, si el proceso de producción se efectúa eficientemente..

Cabe indicar que para determinar el costo de un producto de manera general se tiene que considerar dos factores: Cantidad y Precio. Donde **C** = costo; **Q** = cantidad y **P** = precio, tenemos la siguiente fórmula general:

$$C = Q \times P$$

Así, por ejemplo, el costo del trabajo de un obrero durante 8 horas a razón de S/. 12 la hora, será de S/. 96

Si los factores que integran el costo son estándares de lo que debe ser el costo, el producto resultante es un costo estándar.

DESVIACIÓN ESTANDAR

Al calcular el costo de un producto, la diferencia entre el costo estándar y el costo real se denomina desviación estándar:

$$\text{Desviación Estándar o Variación Estándar} = \text{Costo Estándar} - \text{Costo Real}$$

Las desviaciones estándar pueden ser favorables o desfavorables según sea el costo estándar mayor que el costo real o viceversa.

Cabe indicar que el trabajar con costos estándar implica que los costos sean estimados a prioridad.

Ejemplo:

Se compro materia prima por S/. 700 y el precio de compra presupuestado fue S/. 620.

$$\begin{aligned} \text{Variación Estándar} &= \text{S/. } 700 - 620 \\ \text{Variación Estándar} &= 80 \end{aligned}$$

Elementos del costo	Variación del precio	Variación de cantidades
<input type="checkbox"/> Materia Prima	Variaciones del mercado, del mayor o menor valor de compras	Mayor o menor utilización eficiente de Materia Prima en el Proceso de producción
<input type="checkbox"/> Mano de Obra Directa	Diferencias entre tarifas, horas extras, etc.	Eficiencia de los Trabajadores
<input type="checkbox"/> Carga Fabril	Variación de los gastos de fabricación.	Rendimiento y optimización de la maquinaria. Costo de tiempo perdido.



Observación

- Esta variación se considera como desvariable, puesto que la empresa pagó S/. 80 más de lo que consideró como estándar, cabe indicar que esta variación repercute en las utilidades de la empresa, porque estas disminuirán.
- La desviación estándar se originan en función a la variación en el precio y en función a la variación en la cantidad, respecto a cada elemento del costo del producto.

DIFERENCIA ENTRE COSTOS ESTANDAR Y COSTOS ESTIMADOS

COSTOS ESTANDAR	COSTOS ESTIMADOS
<input type="checkbox"/> Los costos reales o históricos se ajustan a los costos estándar.	<input type="checkbox"/> Los costos estimados se ajustan a los costos reales o históricos.
<input type="checkbox"/> Las variaciones no modifican al costo estándar, se deben analizar para determinar sus causas.	<input type="checkbox"/> Las variaciones modifican al costo estimado mediante una rectificación a las cuentas afectadas.
<input type="checkbox"/> Los costos estándar hacen estudios profundos, pseudocientíficos para fijar sus cuotas.	<input type="checkbox"/> Los costos estimados se basan en experiencias adquiridas y un conocimiento de la empresa.
<input type="checkbox"/> Es más caro su implementación y más barato su mantenimiento.	<input type="checkbox"/> Es más barato su implementación y más caro su mantenimiento.
<input type="checkbox"/> El costo estándar indica lo que "Debe costar un producto terminado"	<input type="checkbox"/> El costo estimado indica lo que "Puede costar un producto terminado"
<input type="checkbox"/> El costo estándar es la técnica máxima de valuación predeterminada.	<input type="checkbox"/> El costo estimado es la técnica primaria de valuación predeterminada.
<input type="checkbox"/> Para la implementación del costo estándar es indispensable un buen sistema de control interno.	<input type="checkbox"/> Para la implementación del costo estimado no es indispensable un buen sistema de control interno.
<input type="checkbox"/> Los costos estándar en el fondo son estimaciones, pero no toda estimación es un estándar	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	

CASO N° 1: Costos Estándar

La empresa Industrial PLÁSTICOS S.A.C., utiliza un sistema de costos predeterminados estándar. Su ciclo productivo es de un mes, ENERO 2006, y cada fin de mes la gerencia de producción analiza el comportamiento de las fluctuaciones frente a los costos reales.

I. COSTO UNITARIO ESTANDAR

Materia prima	: 3kg a S/. 35.00 el Kg.	105.00
Mano de Obra Directa	: 3 horas a S/. 2.00	6.00
Carga Fabril: 3 horas a S/. 5.00		15.00
Total		126.00

II. PRESUPUESTOS

Carga Fabril	S/. 50,000
Capacidad productiva	10,000 hrs.

III. DATOS COMPLEMENTARIOS

- Inventario inicial de materias primas 2,400 Kg. a S/. 32.00
- Se compran 14,400 kg. de materia prima a S/. 35.00 el kg. Además existen gastos de fletes S/. 2,000 por el total de compras.
- Se envía a producción el 70% del disponible de la materia prima
- Se compran 1,200 Kgs. De materia prima a S/. 30.00 el Kg. De lo cual se envía a producción el 50%.
- Se paga planilla mensual de salarios a 30 obreros, a razón de S/. 20.00 por días. Existen además, 10 obreros eventuales que perciben el 70 % del jornal de un obrero permanente.
- Carga Febril:

Teléfono	11,000	Depreciación	30,000 anual
Agua	2,083.33	Seguros	24,000 anual
Luz	15,000	Alquiler de planta	15,000

Sueldo Almacenero S/. 2,500 (70% a Costos, saldo para administración)
- El asistente del jefe de Producción informa haber terminado 3,800 unidades. En proceso quedan 320 unidades con avance del 80 % del costo de conversión.
- Se venden las 1,000 unidades c/u S/. 150.00 (Determine la utilidad o pérdida)
- Método de Valuación de Inventarios: Costo promedio.

SE PIDE:

- Realice los cálculos correspondientes y muestre las desviaciones
- Comente y recomiende respecto a las desviaciones.



Bibliografía recomendada

POLIMENI, Ralph S.;FABOZZI, Frank *J..Contabilidad de Costos.-*Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. McCRAW-HILL. 1999.

ISIDRO CHAMBERGO, Guillermo. *Introducción a los Costos Empresariales.* Instituto de Investigación y Desarrollo

CALDERON MOQUILLAZA, José G. *Contabilidad de costos II.* Teoría y Práctica. Lima Perú 2000.



Nexo

La toma de decisiones, bien sea a corto o largo plazo, puede definirse en los términos más simples como el proceso de selección entre uno o más cursos alternativos de acción. En la mayor parte de la empresas con propietarios ausentes (es decir accionistas), a la gerencia se le delega la responsabilidad de tomar todas las decisiones económicas importantes- producción, mercadeo y financieras- las cuales generaran eventualmente ganancias o pérdidas para la compañía, La toma de decisiones gerenciales compete también al administrador de una empresa moderna como celoso guardián de sus recursos debiendo entenderlo como un complejo proceso de solución de problemas; estos tópicos serán tratados en el siguiente UNIDAD TEMÁTICA a fin considerar metas de éxito en el proceso de toma de decisiones.

REFLEXION

Muchas empresa aprenden un poco tarde el juego de la contabilidad de costos moderna.Por eso el fundador usualmente se centra en el diseño de un producto, en la capacitación de la fuerza de ventas y en manejar el negocio”

**Autoevaluación formativa** N° 03

1. ¿Cuándo resulta más apropiado un sistema de costeo por órdenes de trabajo?
2. ¿Qué información se incluye en un formato de requisición de materiales?
3. ¿Qué diferencia existe entre mano de obra directa y mano de obra indirecta?
4. ¿de dónde se obtiene la información que se requiere sobre materiales directos, costos directos, costos de mano de obra directa y costos indirectos de fabricación?
5. ¿Cuáles son los documentos fuente para el uso de materiales , la mano de obra y los costos indirectos de fabricación?
6. ¿Cuál es el principal objetivo de un sistema de costeo por proceso?
7. Defina la producción Equivalente ¿Por qué es necesaria?
8. Defina los costos estándares
9. Establezca las diferencias entre costos históricos y costos estándares.
10. ¿Qué son costos de la calidad?
11. ¿En que áreas de establecen comúnmente los estándares de la calidad?
12. DESARROLLE LOS SIGUIENTES CASOS

CASO N° 1: Elementos Del Costo

La empresa de comunicaciones "OIDOL S.A.C." produce teléfonos portátiles para automóviles, camionetas, bus, le presenta la siguiente información de costos para el período que terminó en Marzo 2005.

- ◆ Materiales empleados en la producción S/. 110,000, de los cuales S/. 70, 000 fueron para materiales directos.
- ◆ Costos de mano de obra de fábrica por el período: S/. 36,000 de los cuales S/.11,000 fueron para mano de obra indirecta.
- ◆ Gastos de producción: S/. 9,000
- ◆ Gastos de venta y de administración: S/. 27,000

Se pide: determine lo siguiente:

- a. Costo primo
- b. Costo de conversión
- c. Costo de producto
- d. Gastos del período

CASO N° 2:

La empresa industrial "MUEBLES COMODO "S.A.C." CON RUC 29364857321, con domicilio fiscal ubicado en Av. Universitaria N° 1429- San Martín de Porres; le presenta la siguiente información correspondiente al mes de Setiembre del 2005.

Producto que fabrica: Escritorios Modelo ejecutivo

Costos Incurridos:

MATERIALES	Im.	MANO DE OBRA	Impor.	OTROS COSTOS	Impor.
Madera de cedro	136,000	Cortadores de la madera	25,400	Alquiler de fábrica	5,500
Madera e Caoba	114,000	Ensambladores de escritorios	86,500	CTS, SCTR, otros	1,000
Charol, pintura y pegamentos	3,600	Pulidores, fijadores y pintores	124,000	Consumo de luz por maqui. Utilizada	2,300
Pernos, tuercas y otras.	942	Suldo de supervisores de fábrica	32,000	Accesorios seguridad de fábrica	8,900
				Depreciación maquinaria	6,500
Totales	254,542	Totales	267,900	Totales	24,200

Considerando esta información, el gerente financiero solicita al contador de costos Señor Raúl Roel, que efectuó lo siguiente:

- Determine el Costo de materiales Directos consumidos.
- Determine el Costo de la Mano de Obra Directa incurrida
- Determine el total de Gastos Indirectos de Producción Indirectos según la NIC 2
- Determine el Costo Primo o Costo primario
- Determine el Costo de Transformación según la NIC 2
- Determine el Costo Total de Producción.
- Determine el Costo de cada escritorio, asumiendo que se producido 2, 321 escritorios.

CASO N° 3: Costos por Órdenes de Trabajo

En el mes de Abril del 2 005 INDUSTRIAS PRIMAVERA S.A.C., procesa dos Ordenes de Trabajo 001 y 002 para 2,000 y 1,500 unidades respectivamente.

CONCEPTOS	MONTO	N° DE ORDENES
Materias Primas	1,250	001
Materias Primas	10,200	002
Mano de Obra	1,500	001
Mano de Obra	1,000	002
Carga fabril	6,200	Distribución basándose en MP.

Los costos incurridos fueron:

e vendieron todas las unidades de la Orden 001 y 1,000 unidades de la Orden 002 , todas

con un 30% de recargo sobre el costo de producción. Los costos de distribución fueron el 20 % de las ventas.

SE PIDE: Calcular unitarios y Estado de Resultados.

CASO N° 4: Costos por Proceso

La Cía MANUFACTURA “LOS TRONCOS”. Gerencia una fabrica por procesos en las cual los materiales aumentan el volumen de la producción. El costo y las estadísticas de producción del 22-08-05 al 27-08-05 fueron:

A) DEPARTAMENTO I

Se encontraron en proceso al 23-08-05 38 000 unidades. Durante el periodo de producción fueron puestos al proceso materiales para crear 82 000 unidades adicionales; de esta cantidad, 100 000 fueron completadas y transferidas al Dpto. II. Quedando en proceso 8 000 unidades sobre los cuales se había aplicado el 35 % de mano de obra y carga fabril. El resto de unidades se desperdició.

B) DEPARTAMENTO II

Había en proceso al 22-08-05 25 000 unidades. Los materiales añadidos en este Dpto. aumentaron el volumen de producción en 36 000 unidades. De la producción de este Dpto. 130 000 unidades fueron completadas y transferidas al Dpto. III quedando por completar 28 000 unidades a los cuales se les aplicó un 65% de MOD y CF.

C) DEPARTAMENTO III

El proceso se inició con 24 000 unidades. El aumento en volumen de producción fue de 26 000 unidades. Fueron completadas y transferidas al Almacén de Productos terminados 155 000 unidades. Quedando en proceso de terminación 12 000 unidades con un 45 % de MOD y CF; perdiéndose el resto de unidades.

	23-08	Dpto. I	23-08	Dpto II	23-08	Dpto III
Dpt. precedente	0	0	315	0	890	0
Materiales	350	1 350	280	1 860	360	1 980
Mano de Obra	140	875	120	2 280	140	2 160
Carga Fabril	56	375	90	1 000	70	1 560
Total	546	2 600	805	5 140	1 460	5 700

Los costos desembolsados fueron: (en miles de nuevos soles)

SE PIDE:

Determine el cálculo de los costos totales y unitarios por cada Dpto. Y por cada elemento del costo

CASO N° 5: Costos Estándar

La Cía Fluorescentes S.A., presenta la siguiente información correspondiente al ejercicio 2005.

HOJA DE COSTO UNITARIO ESTANDAR DIRECTO

1. Materias primas 3 kg. A S/. 1.25	3.75
13. Mano de Obra Directa 2 horas a S/. 4.20	8.40
Total	12.15

DATOS COMPLEMENTARIOS

Unidades de productos terminados	15,000
Materiales directos usados en producción	50,000
Materiales directos comprados a S/. 1.10	60,000 unidades
Horas de mano de obra directa realmente trabajadas a razón de S/. 4.50 por hora	30,250 hs.

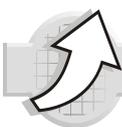
Determinar:

- 1) variación en el precio de materiales directos
- 2) variación en la cantidad de mano de obra directa
- 3) variación en la eficiencia de la mano de obra directa
- 4) variación en la tasa de la mano de obra directa.

Unidad Temática IV

TOMA DE DECISIONES

En una empresa industrial, los componentes de los costos industriales, están compuestos por el esfuerzo productivo humano de poner operativas las maquinarias, equipos y herramientas, y así convertir las materias primas o materiales, en productos que satisfagan las condiciones de clientes potenciales.



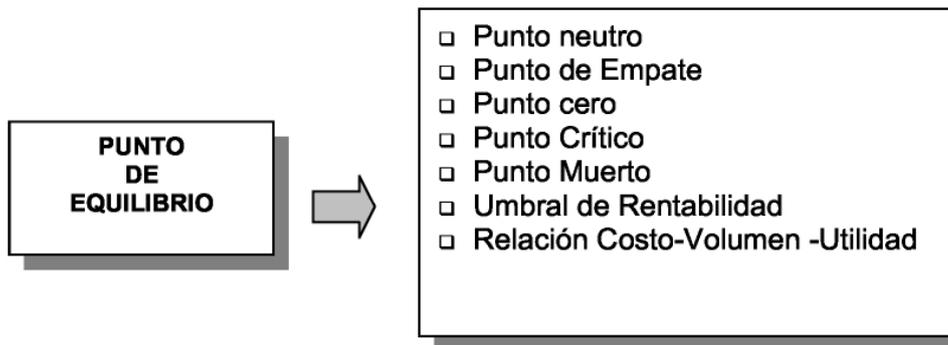
Indicadores de logro

- Diferenciar entre costos variables y fijos, y los efectos de los cambios en el volumen sobre cada uno de estos costos.
- Definir margen de contribución por unidad
- Calcular el punto de equilibrio tanto en volumen total en dinero como en unidades.
- Describir las relaciones costo-volumen-utilidad
- Describir y calcular la utilidad objetivo y el margen de seguridad,.
- Determinar las etapas del proceso de toma de decisiones
- Examinar y analizar una cantidad de problemas comunes en la toma de decisiones.
- Comprender los diferentes enfoques para la fijación de precios de productos.
- Definir el costeo ABC y analizar los principales objetivos y características de un sistema de costeo por actividades.
- Examinar y analizar los Estados Financieros Proyectados en la toma de decisiones.

1. EL PUNTO DE EQUILIBRIO

- El punto de equilibrio es el punto de actividad (volumen de ventas) donde los ingresos totales y los gastos totales son iguales, es decir, no existe ni utilidad ni pérdida.
- El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos son iguales a los egresos y la utilidad es igual a cero.
- Se designa punto de equilibrio “al vértice donde se juntan las ventas y los gastos totales, es decir, que no existen ni utilidades ni pérdidas.

Al Punto de equilibrio se conoce también con los siguientes nombres:



El Punto de equilibrio se determina a través de las siguientes fórmulas:

1. Punto de equilibrio en Unidades

$$Pe = \frac{\text{Costo fijo}}{\text{Precio de venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$Pe = \frac{CF}{Pvu - Cvu}$$

2. Punto de equilibrio en Nuevos Soles (S/.)

$$Pe = \frac{\text{Costo fijo}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Precio de venta Unitario}}}$$

$$Pe = \frac{CF}{1 - \frac{Cvu}{Pvu}}$$



Actividad

Nº 4.1

CASO 1:

Los ejecutivos de INDUSTRIAS LOBOSAN S.A.C., pequeño fabricante de producto único están desarrollando el Plan Anual de utilidades para el 2006. Acaban de repasar el “primer corte” al Estado de ganancias y pérdidas del año corriente, y están preocupados por los S/. 11,000.00 de utilidades antes de impuestos, obtenidos sobre un volumen de 20,000 unidades. La estructura de costos fijos de S/. 99,000.00 parece ser elevada, y tienen algunas dudas de que la Cía, pueda desviarse de un precio de venta por unidad de S/. 10.00. Hay un acuerdo general sobre que “la meta de utilidades debe ser de S/. 22,000

antes de impuestos”.

Se le pide:

- a) Cuál es el punto de equilibrio en unidades y valores?
- b) Ud. debe responder directamente a cada una de las siguientes opciones que está estudiando el Directorio. Trate cada una como independiente de las demás y exponga cualesquier supuesto que adopte: **Opción 1.-** Está en estudio un aumento de 20% en el precio de venta; el gerente de ventas estima que esto ocasionaría una disminución aproximada de 15% en las unidades que podría venderse. ¿Cuál es el nuevo punto de equilibrio? ¿Cuál sería la nueva cifra de ventas con la utilidad deseada? ¿Cuántas unidades habría que vender para ganar la meta de utilidades? **Opción 2.-** Se considera una disminución de S/. 5,500 en los costos fijos ¿Cuál es el nuevo punto de equilibrio y las nuevas utilidades? ¿Si Ud. fuera el Presidente del Directorio cuál sería su decisión final y porqué?

CASO 2:

La empresa “POCIL S.A.” fabrica ejes metálicos par el sector automotriz y la gerencia de dicha empresa necesita su asesoramiento. Se dispone de la siguiente información:

- a) La cantidad de capital en uso en el negocio es S/. 200,000 nuevos soles.
- b) Se tarda 12 minutos en fabricar y montar el producto a una tarifa promedio de pago de 800 soles/hora.
- c) Las materias primas cuestan S/. 50 nuevos soles por producto..
- d) Los gastos generales variables cuestan 1,000 soles/hora.
- e) Los gastos generales fijos ascienden a 18,000 nuevos soles anuales.
- f) El precio de venta propuesto es S/. 500 nuevos soles por producto.

Se solicita:

1. Calcular el número de unidades que “POCIL S.A.” tendrá que vender para alcanzar el punto de equilibrio (ignorando el costo del capital)
2. Calcular EL número de unidades que es necesario vender para obtener una rentabilidad del 20% sobre el capital.

2. LA GERENCIA ESTRATEGICA DE COSTOS

La gerencia estratégica de Costos (GEC), para el manejo eficaz de los costos, debe considerar una combinación de temas importantes, como son:

1. La cadena de valor
2. El posicionamiento estratégico
3. Las causales de costos o inductores de costos.

LA CADENA DE VALOR

Es el conjunto interrelacionado de actividades creadoras de valor, encaminados a la venta de unos determinados productos o servicios que comercializa la empresa.

La cadena de valor es la administración de los costos en forma eficiente por la empresa

El Posicionamiento Estratégico

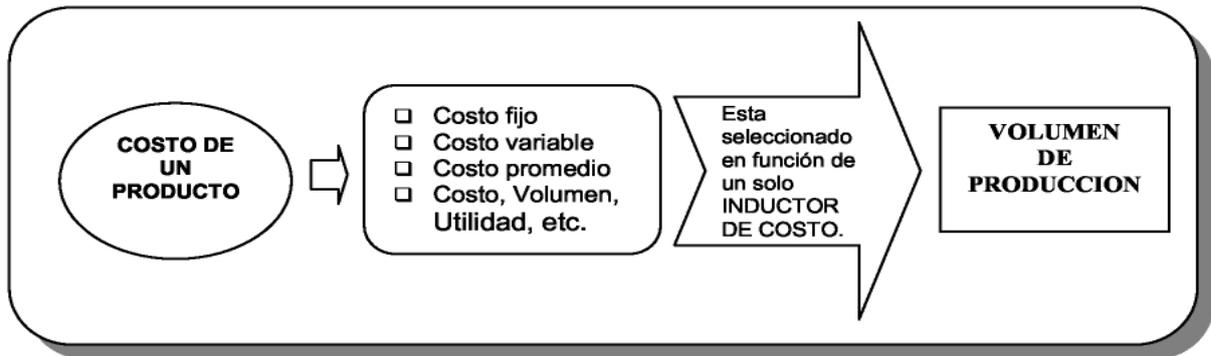
Es el uso eficiente de la información de costos, aplicada para competir.

(1)	(2)
Bien sea teniendo costos bajos (liderazgo de costos).	Bien ofreciendo productos de superior calidad (diferenciación de productos)
LIDERAZGO DE COSTOS	DIFERENCIACIÓN DE PRODUCTOS

En la Gerencia Estratégica de Costos (GEC), el papel que desempeña el análisis de costos puede variar sensiblemente, según la estrategia adoptada para competir que haya escogido la empresa. En ese sentido requerirán perspectivas de costos distintos, un negocio puede competir de la siguiente manera:

- A. El posicionamiento estratégico no involucra una simple decisión entre éste o aquel en la práctica, tenemos el caso de KOLA REAL (Costos bajos- liderazgo de costos).
- B. En cambio, para una empresa que sigue una estrategia de diferenciación de productos en un negocio rápidamente cambiante y creciente y de mercado dirigido, el cuidado especial prestado a los costos de fabricación puede ser menos importante (se busca CALIDAD)

En la diferenciación de productos, se debe tener en cuenta las cualidades que buscan los clientes, como son la comodidad, facilidad de acceso y de estacionamiento, juegos para niños, etc. En adición a la calidad del producto y al precio. Tenemos el caso de BEMBOS, KETUCKY Y FRIEND CHICKEN (aumento de costos-diferenciación de productos)



LAS CAUSALES DE COSTOS O INDUCTORES DE COSTOS

- Los costos son causados o impulsados por muchos factores, los cuales se interrelacionan en forma compleja. Entender el comportamiento de los costos significa comprender la compleja reciprocidad del conjunto de las causales de costos que funciona, en una situación determinada.
- Otra de las causales estratégicas de costos es la de la experiencia acumulada, que ha sido en alguna forma considerada entre los contadores gerenciales, como un factor determinante de los costos unitarios.

ENFOQUE MODERNO

APLICACIÓN DE LOS COSTOS ABC	
ACTIVIDADES	INDUCTORES DE COSTOS
Las necesarias para la fabricación de un producto	<input type="checkbox"/> Número de horas empleadas <input type="checkbox"/> Número de preparaciones

COSTO ABC (Activity Based Costing)

¿QUÉ ES EL COSTO ABC (Costeo Basado en Actividades)?

Es un método de análisis del costo, que mide el costo y los resultados del proceso en que se relacionan las actividades y los objetos de costos. En ese sentido el costo ABC reconoce a los inductores de costos como impulsores para asignar los costos a las actividades realizadas dentro de una empresa.

¿QUÉ SON LOS INDUCTORES DE COSTO?

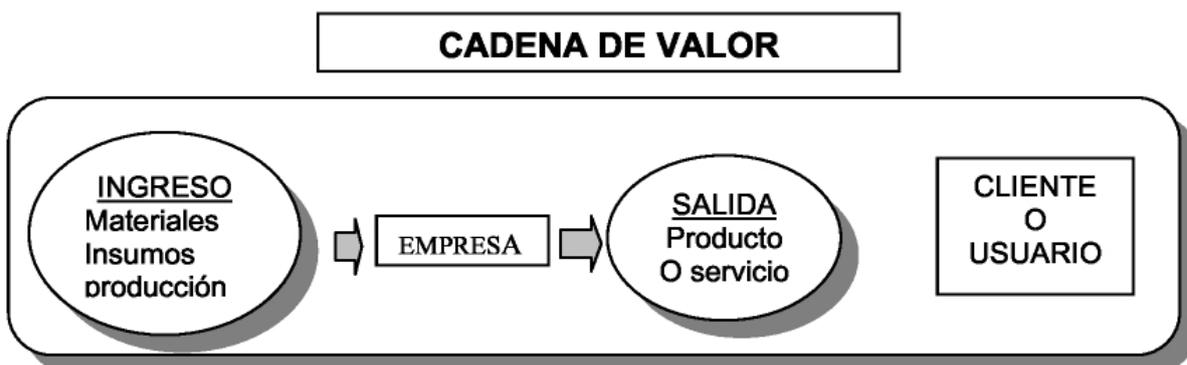
Llamados también orientadores, accionadores, medidas de actividad, factores de costo, impulsores o direccionadores de costos (driver Cost)

Los Inductores de Costos, son factores o medidas que se utilizan para asignar los costos en

forma eficiente a las actividades realizadas por una empresa.

¿TIENE ALGUNA RELACION LA CADENA DE VALOR CON LOS COSTOS ABC?

La cadena de Valor es un modelo que describe las funciones que realiza una empresa. Con la finalidad de que el producto o servicio que realiza o presta la empresa, sean adquiridos por un cliente.



Algunos ejemplos de medidas de actividad o inductores de costo:

Distribución De los Costos	departamentos indirectos	inductores de costos o medidas de actividad
Gastos de Investigación de Desarrollo o Intangibles	<ul style="list-style-type: none"> - Investigación - Estudios y proyectos - Desarrollo, diseño de productos, servicios y procesos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Número de proyectos - Horas de personal en proyecto - Complejidad de un proyecto - Número de productos - Número de piezas por producto.
Costo de Producción	<ul style="list-style-type: none"> - Manejo de materiales - Ingeniería - Ensamblaje - Control de calidad - Empaque, embarque 	<ul style="list-style-type: none"> - Número de unidades producidas - Número de ensambladura - Número de órdenes de producción en cada área. - Costo de mano de obra directa. - Hora mano de obra directa - Horas máquina
Gastos de ventas	Marketing o mercadotecnia	<ul style="list-style-type: none"> - Número de anuncios - Número del personal de ventas. - Módulo de las ventas
	Distribución y reparto	<ul style="list-style-type: none"> - Número de artículos vendidos - Número de Clientes - Peso de los artículos distribuidos
	Servicio al cliente	<ul style="list-style-type: none"> - Número de llamadas de servicio - Número de productos a los que se les dio servicio. - Horas diario servicio a los clientes
Gastos de Administración	Administración y estrategias	<ul style="list-style-type: none"> - Número de miembros del departamento de administración - Horas de trabajo de los miembros o personas independientes, así como la remuneración y honorarios.

En conclusión los costos ABC tienen una relación directa con la cadena de valor, porque permite a la empresa elaborar un producto o costos competitivos y de calidad, de tal manera que los usuarios se sientan satisfechos con dichos productos o servicios adquiridos.

¿TIENE ALGUNA RELACION LOS COSTOS ABC CON LA GLOBALIZACIÓN?

Como la globalización es la expansión del libre mercado y la homogenización de los sistemas políticos, sociales y culturales, transformando la manera en que las personas piensan, viven, producen, comercian y consumen.

En este sentido los costos ABC, permiten a las empresas a tener costos competitivos y poder enfrentar a la competencia con precios razonables en el contexto de la globalización.

GERENCIA BASADA EN ACTIVIDADES ABM (Activity Based Management)

El ABM es una técnica de gerencia, caracterizado por la toma de decisiones en base a un conocimiento y seguimiento profundo de los procesos y actividades de negocios planeados para alcanzar los objetivos de la organización.

En este contexto, desarrolla pilotos de reducción de costos, de identificación de los recursos de no-valor consumidos transfiriendo dicho valor económico a la creación de actividades y procesos de negocios que busca el cliente y por los cuales está dispuesto a pagar.

Crea las medidas de desempeño por costo, tiempo, calidad y resultados, de tal manera que cada uno comprenda el grado de contribución de su actividad a la misión y estrategia de la organización.

Desarrolla tarjetas de desempeño estándares promoviendo niveles de funcionamiento mínimos, acordes con los objetivos de la organización.

Mejora el flujo de caja, la calidad y la duración del ciclo operativo, generando, consecuentemente, mayor rendimiento.

Establece una estructura organizacional que facilita el rediseño de los procesos del negocio a aplicar según se requiera en el entorno.

◆ **Apoya y promueve el control de resultados y objetivos.** Para la gerencia basada en actividades (ABM), el sistema de costeo por actividades (ABC) es un sub-sistema, pues ésta le provee de la información necesaria acerca de los costos incurridos por las actividades y trasladadas a los procesos del negocio, a los productos, a los servicios, a los clientes, a los canales de distribución, etc. La implementación del ABM

◆ Factores de éxito en el ABM

- Conocimiento pleno de las necesidades y objetivos de la organización.
- Experiencia y calificación de los monitores y del personal de la organización designada para apoyar la implementación del ABM.
- Debe ser “compatible” con las técnicas de calidad total, mejoramiento continuo, empoderamiento del empleado y otros.

DIFERENCIA ENTRE EL COSTEO BASADO EN ACTIVIDADES (ABC) Y LA GERENCIA BASADA EN ACTIVIDADES (ABM)

El costeo basado en actividades (ABC) es una técnica que fue originalmente desarrollada para ayudar a las empresas a conocer el costo de los productos o servicios que desarrollaban y que, mejorada, identifican los gastos de explotación por actividad desarrollada al interior de la organización. Complementariamente, estas actividades se identifican con los productos, servicios y clientes para quienes se realiza la actividad. Con esta información, la gerencia estaba en condiciones de evaluar las fortalezas de cada línea de productos que hace que el cliente compre sus productos, así mismo, administrar los costos de sus procesos internos.

La gerencia basada en actividades (ABM) no se limita a la aplicación estratégica de los costos transferidos al producto, servicios y clientes, amplía el análisis para la identificación de actividades NO VALOR AGRAGADAS (NVA) que contienen el proceso operativo del negocio, y en base a este conocimiento, desarrollar programas de reducción de costos, de evaluación de rendimiento, de oportunidades, de rediseño o reajustes de los procesos del negocio.

El ABM, proporciona a los gerentes, la oportunidad de evaluar no solamente qué productos o clientes son más provechosos, adicionalmente, proporciona la oportunidad de eliminar las fuentes de consumo de recursos improductivos para la organización y para el cliente, y de optimizar los procesos beneficiosos para los productos, servicios y clientes.



Actividad

Nº 4.2

CASO Nº 1: Costeo ABC

La Empresa Industrial “VEO S:A:C” fabrica proyectores Cámara de seguridad para empresas y casa particulares, el proceso de producción es 100% automatizado y dentro de este proceso se ha identificado cuatro actividades.

ACTIVIDADES	INDUCTORES DE COSTOS	PORCENTAJE
1. Utilización de materia Prima	Costos de Materia Prima	6% el costo de la materia prima
2. Ensamblaje	Número de Accesorios utilizados	S/. 60 por Accesorio
3. Soldadura	Número de proyectores Cámara	S/. 170 por Proyectores Cámara.
4. Contro de Calidad	Minutos de Prueba	S/. 500 por minuto

La empresa industrial "VEO S.A.C." fabrica tres tipos de proyectores Cámara, cuyos modelos son: económico, estándar y súper estándar.

Los requerimientos de producción para producir un proyector –Cámara es:

DETALLE	MODELO		
	ECONOMICO	ESTANDAR	SUPER ESTANDAR
a) Costo de materia prima	S/. 4,000	5,500	9,000
b) Número de Accesorios Utilizados	60	40	25
c) Minutos de Prueba	5	3	2

Se pide:

Calcule el costo de producción de cada uno de los modelos de los Proyectores-Cámara.

CASO N° 2: Costeo ABC

La transnacional ADELA SAC decide implantar un sistema de costes ABC en una división que procesa cuatro líneas básicas de productos. La estructura organizativa se ha establecido por áreas funcionales en los siguientes Departamentos: Producción, Administración y Mercadeo. En el año que termina, la división ha experimentado una fuerte reducción de sus cifras de beneficios, por lo que la central le ha instado a revisar; y en su caso modificar el sistema de costes aplicado, dado que se toma como referencia para fijar la estrategia de producción a corto plazo. Concretamente, los datos manejados hasta el momento, muestran que los productos A y B generan pérdidas, mientras que los productos C y D, son rentables. Si bien se ha sabido que los inmediatos competidores han optado por abandonar la producción de C y D.

Los datos proporcionados son los siguientes:

PRODUCTO	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN	COSTOS DIRECTOS UNITARIOS	
		MAT. PRIMAS	M.O.D.
A	8,000	180	80
B	20,000	240	60
C	4,000	80	40
D	2,000	120	40

CONCEPTO	AJUSTE MAQUINAS	PROCESAMIENTO	PROVISIÓN MATERIAL	INGENIERIA	SUPERVISIÓN	OCUPACIÓN	TOTAL
Reparación Y Conserva.	0	1,000.0	210	0	0	250	1,460.00
Energía	0	257.5	250	0	0	0	507.50
Materiales Auxiliares	381.5	175.0	150	447.5	180.0	0	1,334.00
Seguros	0	200.0	75	0	0	50	325.00
Amortización	0	2,750.0	1,000	500.0	135.0	500	4,485.00
Tributos	0	0	0	0	0	102.5	102.50
Personal	1,335.25	0	625	1,000.0	250.0	0	3,210.25
Cost. Div.	190.75	220.0	245	140.0	112.5	147.5	1,055.75
Ot. Suminis	155.00	0	75	150.0	120.0	95.0	595.00
TOTAL	2,062.50	4,602.5	2,630	2,237.5	797.5	1,145.0	13,475.00

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN (MILES DE NUEVOS SOLES)

Del análisis de las tareas realizadas en el proceso de producción, se llega a identificar seis actividades significativas, cuyas unidades de actividad son las siguientes:

1. Establecer costos por absorción y por ABC.
2. Determinar las diferencias.

ACTIVIDAD	UNIDAD DE ACTIVIDAD	PRODUCTOS				TOTAL
		A	B	C	D	
Ajuste máquinas	N° de ajustes	400	200	800	1,000	2,400
Procesamiento	Horas/Maq	8,000	2,000	10,000	8,000	46,000
Provisionamiento	Mat. Consum(S/)	1,440	4,800	320	240	6,800
Ingeniería	N° cambios	2,600	400	1,600	2,400	6,000
Supervisión	N° Inspecciones	12,000	10,000	8,000	10,000	40,000
ocupación	Unid. Produc.	8,000	20,000	4,000	2,000	34,000

Se pide:

Los datos proporcionados son los siguientes:

3. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Es la proyección de las partidas que forman parte de un Estado Financiero, que se plasma en el Estado de Ganancias y Pérdidas y en el Balance General a un tiempo futuro.

Es decir la proyección de estados Financieros, que generalmente se le denomina Estados Financieros proyectados, se elaboran tomando como base los cálculos estimados o transacciones que aún no se han realizado. Son estados que se acompañan frecuentemente con un presupuesto.

BASE PARA ELABORAR LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

La base para elaborar los estados Financieros proyectados es el Presupuesto de ventas, de

cobranzas, e caja así como de las distintas partidas del estado de ganancias y Pérdidas.



Observación

- La preparación del Balance General y del Estado de Ganancias y Pérdidas Proyectados, permite analizar el efecto de las diversas decisiones políticas, respecto a la futura posición financiera y rentabilidad de la empresa.

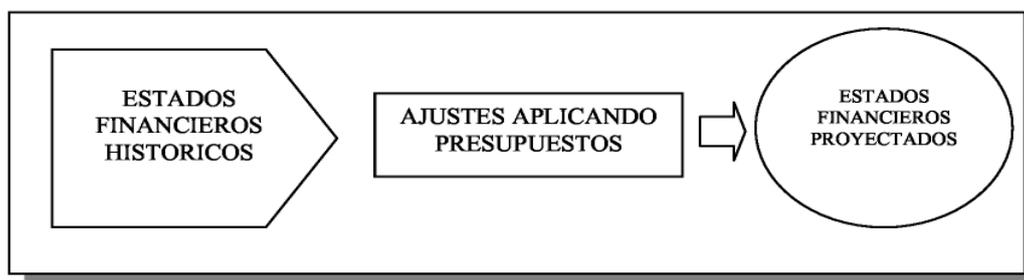
OBJETIVO PRINCIPAL DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

El objetivo principal de los estados financieros proyectados es dar a conocer los probables resultados y condiciones financieras de la empresa en el futuro con la finalidad de conocer mejor la eficacia y flexibilidad de la empresa y así mismo calcular el margen de utilidad a futuro.

Al elaborar los estados financieros proyectados, se debe considerar el Presupuesto de Caja, porque a través de esta herramienta gerencial, se va a proyectar los ingresos y desembolsos de efectivo del periodo estimado, y consecuentemente se reflejaría el saldo final de caja, que contaría la empresa para el período proyectado.

IMPORTANCIA DE LA ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

Es importante, porque de lo anteriormente comentado, se deduce que se debe elaborar con mucho cuidado los estados financieros proyectados, porque van a ser el marco económico financiero de referencia, del cual se va a guiar la empresa.





Actividad

Nº 4.3

CASO Nº 1

La empresa comercial "SATIPO S.A.C."; A TRAVÉS DEL Gerente general solicita al gerente financiero de la empresa que planifique los recursos necesarios correspondientes al 1er. Trimestre del 2006, para lo cual le presenta la siguiente información:

BALANCE GENERAL			
Al 01 de Diciembre del 2005 (en nuevos soles)			
ACTIVO	S/.	PASIVO Y PATRIMONIO	S/.
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	5,200	Cuentas por Pagar Comerciales	<u>54,600</u>
Cuentas por Cobrar Comerciales	41,000	TOTAL PASIVO CORRIENTE	<u>54,600</u>
Existencias	<u>4,300</u>	Deudas a largo plazo	<u>45,000</u>
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>50,500</u>	TOTAL PASIVO	99,600
Muebles y Enseres	72,000	Patrimonio neto	
Depreciación Acumulada	(6,500)	Capital Social	50,000
Automóviles	41,000	Capital adicional	3,000
Depreciación acumulada	<u>(4,100)</u>	Resultados Acumulados	<u>300</u>
TOTAL ACTIVO	152,900	TOTAL PATRIMONIO NETO	<u>53,300</u>
		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	152,900

- Las existencias de mercaderías correspondientes a enero, Febrero y Marzo serán S/. 3,500; S/. 1,400; y S/. 5,400 respectivamente.
- Las deudas a largo plazo se amortizarán de la siguiente manera: Enero, Febrero y Marzo, cada mes S/. 15,000.
- Las ventas se cobrarán 65% al contado y 35% al crédito. Las ventas al crédito se cobrarán 60% a 30 días y el 40 % a 60 días
- Las cuentas por Pagar por S/. 54,600 se pagarán en Enero S/. 18,200; Febrero S/. 18,200; Marzo S/. 18,200.
- Los vendedores percibirán comisiones en función al 5% de las ventas mensuales y se pagan al contado en el mismo mes que se devengan.
- Uno de los automóviles se la empresa se venderá al contado por S/. 3,600 en el mes de Enero, siendo su costo histórico S/. 2,300 y la Depreciación Acumulada S/. 1,250.
- Las ventas de Diciembre del año 2005 fueron S/. 35,000 y en enero 2006 se venderá S/. 42,000, en Febrero 2006 S/. 51,000 y en Marzo 2006 S/. 64,000.
- Las compras de mercaderías serán S/. 25,000 en Enero, S/. 31,000 en Febrero y S/. 40,000 en el mes de Marzo los que se pagarán 65% al contado y 35% al crédito a 20 días.

9. Los gastos de administración a pagar serían S/. 15,000 en enero; S/. 20,000 en Febrero; S/. 19,000 en Marzo, los cuales, incluyen S/. 2,000 por concepto de Depreciación de Muebles y Enseres y S/. S/. 1,000 de depreciación de Automóviles en forma mensual.
10. En Enero del 2006 se comprará Muebles y Enseres por S/. 22,000, el cual se pagará el 80% en Febrero y 20% en el mes de Marzo.

El Señor Roger Torres gerente Financiero de la empresa desea mantener un saldo mínimo de caja S/. 16,000 en forma mensual, y cabe indicar que la empresa solicita préstamos al Banco de Crédito en Enero S/. 37,000, Febrero S/. 52,000, Marzo S/. 35,000; dichos préstamos serán amortizados a partir del mes de Abril.

Se pide:

Elaborar el Presupuesto de caja. El estado de ganancias y Pérdidas Proyectado y el Balance General proyectado, para los meses de Enero, Febrero y Marzo del 2006.

CASO N° 2

El gerente general de la empresa comercial "ROTEL S.A.C." con RUC 12968956123, dedicada a la venta al por mayor y menor de abarrotes, solicita al Gerente Financiero que elabore los presupuestos correspondientes de enero a junio del 2006, para lo cual le presenta la siguiente información:

1. Balance General

Comercial ROTEL S.A.C. BALANCE GENERAL Al 31 de Diciembre del 2005 (en nuevos soles)			
<u>ACTIVO</u>	S/.	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	S/.
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	13,000	Cuentas por Pagar Comerciales	<u>2,650</u>
Cuentas por Cobrar Comerciales	8,680		
Existencias	<u>20,500</u>		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>42,180</u>	TOTAL PASIVO CORRIENTE	2,650
Maquinaria	20,000	PATRIMONIO	
Depreciación Acumulada	<u>(5,800)</u>	Capital Social	<u>53,730</u>
Automóviles		TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u>56,380</u>
TOTAL ACTIVO	56,380		

2. Las ventas reales de los últimos meses del año 2005 fueron: Noviembre S/. 12,000 y Diciembre S/, 10,000
3. El Gerente Financiero informa que en el presente año no se adquirirá ningún tipo de activo fijo.
4. El Gerente del Departamento de ventas, informa al Gerente Financiero que las ventas se estiman para los siete meses del año 2006 en:

Enero	14,000
Febrero	26,000
Marzo	22,000
Abril	35,000
Mayo	48,000
Junio	18,000
Julio	16,000

5. El contador informa al gerente Financiero que para la elaboración de los presupuestos se

debe

Enero	1,4000
Febrero	1,600
Marzo	1,600
Abril	1,800
Mayo	1,800
Junio	1,400

considerar los siguientes gastos:

- 5.1. Gastos pagados en efectivo en el mes que se incurren:
 - a. Sueldos
 - b. Alquileres S/. 600 mensual
 - c. Otros gastos 2% de las ventas
- 5.2. Se provisiona el siguiente gasto: La depreciación es S/ 200 mensual
6. El gerente financiero considera que durante el año 2006 no habrá aumento ni disminución de capital.
7. Además de la información anteriormente propuesta, se debe asumir lo siguiente:
 - 7.1. Las ventas son 30% al contado y 70% al crédito; con respecto a las ventas al crédito se cobran 80% el primer mes siguiente a la venta y 20% el segundo mes siguiente a la venta.
 - 7.2. El margen de utilidad bruta sobre las ventas es 25%

- 7.3. Se mantiene un inventario mínimo de S/. 10,000 y la política de la empresa es comprar lo suficiente cada mes para cubriría las ventas del mes siguiente.
- 7.4. Las cuentas por pagar al 31.DIC 2005,, serán canceladas en el mes de febrero del 2006.
- 7.5. La empresa tiene la política de mantener un saldo mínimo de efectivo de S/. 3,000 a fin de cada mes.

Se pide:

1. Elaborar el Presupuesto de Caja de Enero a Junio del 2006
2. Elabore el Flujo de efectivo de enero a Junio del 2006.
3. Determinar los requerimientos de préstamos, la cantidad máxima a solicitar y en que mes será posible cancelar dicho préstamo, en caso se requiera préstamos financieros estos debes ser múltiplos de S/ 1000
4. Elabore en forma mensual el estado de ganancias y Pérdidas, el Balance General de enero a Junio del 2006.

**Bibliografía recomendada**

POLIMENI, Ralph S.;FABOZZI, Frank J..Contabilidad de Costos.-Conceptos y Aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. McCRAW-HILL. 1999.

ISIDRO CHAMBERGO, Guillermo. Introducción a los Costos Empresariales. Instituto de Investigación y Desarrollo

CALDERON MOQUILLAZA, José G. Contabilidad de costos II. Toería y Práctica. Lima Perú 2000.

REFLEXION

“NO SIRVE DE NADA IR SIEMPRE RECTO, SI UNO NO SABE A DONDE VA. TAN SOLO SE ES FELIZ CUANDO SE MARCHA EN LA DIRECCION CORRECTA”

Saint-Exúpery

**Autoevaluación formativa** N° 04

1. ¿Qué es el punto de equilibrio?
2. Explique por qué el análisis del punto de equilibrio y el análisis de costo volumen-utilidad son útiles para gerencia.
3. ¿Qué se entiende por el término “margen de contribución por unidad”?
4. ¿Cuáles son las etapas del proceso de toma de decisiones o solución de problemas?
5. ¿Qué ventajas trae consigo la implementación de un sistema de costeo por actividades (ABC)
6. DESARROLLE LOS SIGUIENTES CASOS

CASO N° 1: Punto de equilibrio

Una empresa establece en S/. 800 el precio de venta de sus productos, representando los costos variables el 70% de la cifra de ventas y sus costos fijos de S/ 3,000.

Se pide:

- a) Determine la inversión total
- b) El número de unidades a vender, para no ganar ni perder.
- c) Punto de equilibrio financiero
- d) Punto de equilibrio Contable

CASO N° 2: Estados Financieros Proyectados

El Señor Renzo Ortega Ramírez gerente de la empresa RENOR S.A.C., Empresa que se dedica a la venta al por mayor y menor de artículos de perfumería para damas y caballeros, solicita al contador de la empresa que elabore la información financiera y económica correspondiente a Enero del 2006 de la empresa RENOR S.A.C., para lo cual le presenta la siguiente información.

1. Balance General al 31 de diciembre del 2005

RENOR S.A.C.			
BALANCE GENERAL			
Al 01 de Diciembre del 2005 (en nuevos soles)			
<u>ACTIVO</u>	S/.	<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	S/.
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Caja y Bancos	9,246	Cuentas por Pagar Comerciales	6,278
Cuentas por Cobrar Comerciales	10,927	Otras Cuentas por Pagar	
Existencias	<u>14,262</u>	Sueldos por Pagar	425
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	34,435	Cuentas por Pagar Diversas	4,000
Inmueble , maquinaria y Equipo		TOTAL PASIVO CORRIENTE	10,703
Automóvil de reparto	10,000	PATRIMONIO NETO	
Depreciación Acumulada	<u>(2,000)</u>	Capital	16,000
Valor neto	8,000	Capital adicional	826
Equipo de Oficina	1,200	Resultados Acumulados	<u>14,906</u>
Depreciación acumulada	<u>(1,200)</u>	TOTAL PATRIMONIO NETO	31,732
Valor neto	0		
TOTAL ACTIVO	42,435	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	42,435

2. Movimiento de Caja del mes de enero del 2006

RENOR S.A.C.	
MOVIMIENTO DE CAJA ENERO 2006	
INGRESOS	
Saldo inicial de caja	9,246
Ventas al contado	40,526
Cobranzas de ventas al crédito	<u>51,536</u>
Total Ingresos	101,308
EGRESOS	
Pago de sueldos	17,486
Alquiler de local	4,760
Publicidad	2,463
Compras de mercaderías al contado	2,950
Pago a cuenta de Impuesto a la Renta	1,150
Pago de arbitrios	852
Recibo de teléfono	426
Pago de seguros	560
Pago gastos varios	2,340
Pago de compras de mercaderías al crédito	<u>64,401</u>
Total Egresos	<u>97,388</u>
Saldo de caja al 31 de Enero 2006	3,920

3. Además se presenta la siguiente información adicional:
- a. Los sueldos pendientes de pago (incluyen contribuciones e impuestos) al 31 de enero del 2006 importan S/. 581
 - b. Las cuentas por pagar al 31 de Enero del 2006 por compras de mercaderías al crédito representan S/. 5,094
 - c. Las cuentas por cobrar comerciales al 31 de Enero del 2006, representan S/. 14,048
 - d. El saldo final de mercaderías al 31 de enero del 2006 es S/. 16,286
 - e. La tasa de depreciación del automóvil de reparto es 20% anual.
 - f. El 30 de Enero del 2006 se vende el Equipo de oficina por S/. 2,000, importe que se cobrará el 15 de febrero del 2006.
 - g. Las cuentas por pagar diversas iniciales permanecen invariables.
 - h. En el mes no habrá aumento de capital social ni de capital adicional.

Se pide:

1. Efectúe los cálculos auxiliares respectivos, determine las ventas, el costo de ventas, los gastos del mes de enero del 2006 y el Flujo de efectivo del mes de enero 2006.
2. Elabore el Estado de Ganancias y Pérdidas del mes de Enero del 2006
3. Elabore el Balance General correspondiente al mes de enero del 2006.