



www.gacetafinanciera.com

CONTABILIDAD GERENCIAL.

CONTENIDO TEMÁTICO

1. [Análisis de Entorno.](#)
2. [Diagnóstico Corporativo.](#)
3. [Presupuestos.](#)
4. [Costos.](#)
 - 4.1. [CONCEPTOS GENERALES.](#)
 - [SISTEMA CONTABLE.](#)
 - [CONTABILIDAD DE COSTOS.](#)
 - [CLASIFICACIÓN DE COSTOS.](#)
 - [METODOLOGÍAS DE COSTEO.](#)
 - [FORMULAS DE COSTO.](#)
 - [CICLO CONTABILIDAD DE COSTOS.](#)
 - [INFORMES DE COSTOS.](#)
 - [RIESGOECONOMICO Y FINANCIERO.](#)
 - [MODELO ALTMAN](#)

CONTENIDO DETALLADO

1. Fuerzas competitivas Porter.
2. Signos vitales de la organización: Liquidez, rentabilidad, endeudamiento.
3. Apalancamiento organizacional.
4. Lectura y proyección de estados financieros.
5. Estado de fuentes y aplicación de fondos.
6. Costeo Directo, Costeo Total.
7. Los costos y toma de decisiones en el corto plazo.

8. Relación Precio, Volumen, Utilidad.
9. Principios de fijación de precios.
10. Presupuesto de tesorería. Optimización del flujo de efectivo.
11. Presupuesto Operativo.
12. Técnicas de proyección de ventas
13. Presupuesto Financiero. Indicadores de valoración.
14. Presupuesto Maestro.
15. Riesgo e incertidumbre en el SIP.

GESTIÓN FINANCIERA CORPORATIVA. 1 [Inicio](#)

Elementos que deben considerarse en la administración financiera:

- Medio económico de la empresa
- Fluctuaciones económicas
- Crecimiento económico
- Movimientos de precios
- Precio de valores bursátiles
- Competencia y cambios tecnológicos
- Estructura jurídica y fiscal

[Medio económico de la empresa.](#) Los negocios operan bajo el sistema de libre empresa (economía capitalista), caracterizada por el hecho de que los recursos económicos (tierra, trabajo, capital y administración) se asignan por medio de los precios que acepta el usuario y las utilidades o participación en los ingresos que satisfagan a los productores.

¹ FUENTE: UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MEXICO. VÍA INTERNET

El sistema de precios rige el control y la distribución de los bienes ya producidos, la obtención de utilidades determina por consecuencia cuáles de esos bienes ingresarán o saldrán del mercado.

Fluctuaciones económicas. Los impactos de las fluctuaciones económicas provocan ciclos de recesión, repunte, recuperación y estabilización; trae como consecuencia cambios en los niveles de empleo y de compras de bienes y servicios.

Los cambios en el nivel de venta, son los primeros en presentarse y los que tienen mayor impacto en las necesidades financieras de los negocios. Por ejemplo un descenso en las ventas, interrumpe el flujo de caja en el negocio, caso contrario, un aumento en las ventas origina un desequilibrio en las operaciones de la empresa, tales como el agotamiento del inventario que deberá reponerse si el aumento en las ventas ha de conservarse.

Crecimiento económico. La empresa deberá crecer por lo menos a la misma velocidad que marque el ritmo macroeconómico en el cuál se encuentra. El aumento de las ventas implica (normalmente) un incremento proporcional en sus inversiones (activos), así como un aumento en su fuerza de trabajo y en su personal de ventas; un crecimiento de esta naturaleza requiere una financiación en gran escala, con un consecuente costo financiero.

Movimiento de precios. Representado por la inflación, afecta igualmente a consumidores y productores, la empresa deberá buscar un equilibrio entre costos e ingresos a fin de obtener la tasa de utilidad deseada; asignar fondos para adquisición de inventarios y activos fijos con anticipación a la época en que los actuales planes de desarrollo lo requieran, a fin de aprovechar oportunidades o bien como protección contra inesperados aumentos de precios.

Precio de valores bursátiles. Las fluctuaciones de tasas, activos y pasivos bancarios, que pueden representar oportunidades a la empresa ya sea como ingreso adicional ajeno a la operación para fondos improductivos temporales o bien como costo de dinero accesible para el desarrollo de nuevos proyectos de inversión para la empresa.

Competencia y cambios tecnológicos. La competencia es un elemento de gran importancia para el eficiente funcionamiento de la economía, se da entre empresas y productos actuales y los de nueva creación. Pretendiendo mejores procedimientos y en consecuencia una mayor eficiencia repercutiendo en: precios, calidad y posicionamiento del mercado.

Estructura jurídica y fiscal. Un factor que afecta sistemáticamente la función financiera, es el medio jurídico en el cuál se encuentra la empresa, el entorno legal que norma su actividad comercial normalmente cualquier decisión de tipo financiero en la empresa tiene un impacto en materia fiscal el cual debe ser adecuadamente medido a efecto de evitar desviación de recursos monetarios y necesarios provocados por descapitalización o situaciones fiscales riesgosas.

Objetivos de la administración financiera:

1. Determinar cual debe ser el tamaño ideal de la empresa y su ritmo de crecimiento.
2. Determinar la mejor composición porcentual de los activos de la empresa (usos de capital).
3. Determinar la mejor composición porcentual de la combinación de pasivos y patrimonio (fuentes de capital)

Se pueden usar diversos instrumentos para medir la capacidad financiera de un negocio incluyendo el análisis horizontal, vertical y razones financieras. Un analista financiero emplea los índices para efectuar dos tipos de comparaciones:

Comparación industrial: Los índices de una empresa se comparan con los de compañías similares o con promedios industriales o normas para determinar como se esta comportando la empresa en relación con sus competidores.

2. **Análisis de tendencias.** El índice actual de una empresa se compara con sus promedios pasados y futuros para determinar si la condición financiera de la compañía esta mejorando o se esta deteriorando con el tiempo.

ANALISIS HORIZONTAL.

El análisis horizontal se emplea para evaluar la tendencia en las cuentas durante varios años, por lo general se muestra en estados financieros comparativos; es relativamente fácil identificar áreas de amplia divergencia que exigen mayor atención.

Cuando el análisis cubre un período de muchos años, los estados financieros comparativos resultan difíciles de manejar. Para evitar esto, se pueden presentar los resultados del análisis horizontal que muestren tendencias relativas a un año base.

ANALISIS VERTICAL.

En el análisis vertical se utiliza una partida importante en el estado financiero como cifra base, y todas las demás partidas en dicho estado se comparan con ella. Al ejecutar un análisis vertical del balance, se le asigna el 100% al total del activo. Cada cuenta del activo se expresa como un porcentaje del total del activo. Al total de pasivo y patrimonio también se le asigna el 100%. Cada cuenta del pasivo y patrimonio se expresa como un porcentaje del total pasivo y patrimonio de los accionistas. En el estado de resultados se le da el valor del 100% a las ventas netas y todas las demás partidas en comparación con ellas. Las cifras que resultan se dan entonces en un estado de tamaño común.

El análisis vertical se emplea para revelar la estructura interna de una empresa. Indica la relación que existe entre cada cuenta del estado de resultados y las ventas. Muestra la mezcla de activos que produce el ingreso y la mezcla de fuentes de capital, bien sea por pasivos corrientes o a largo plazo o por fondos de patrimonio. Además de hacer posible esa evaluación interna, los resultados del análisis vertical también se usan para comparar la posición relativa de la empresa en relación con la de la industria.

ANÁLISIS DE RAZONES.

Los análisis horizontal y vertical comparan una cifra con otra dentro de la misma categoría. También es esencial comparar diferentes categorías. Esto se logra por medio de análisis de razones. Existen muchas razones que puede utilizar un analista según lo que considere relaciones importantes.

Las razones financieras pueden clasificarse en 5 grupos:

1. Razones de Liquidez.
2. Razones de Actividad.
3. Razones de Influencia o Apalancamiento.
4. Razones de Utilidad.

El análisis a base de razones indica probabilidades y tendencias y señala los puntos débiles en el negocio y sus principales fallas, siempre que se tenga cuidado de escoger relaciones proporcionales adecuadas con las cifras de mayor significación, esto es, que sus elementos integrantes tengan entre si relaciones estrechas de dependencia.

La elección de razones que se usen y el resultado que proporcionen, deberá ser analizada de acuerdo a la naturaleza del negocio, antigüedad y posicionamiento del mercado para llegar a obtener conclusiones valederas.

Relación causa y efecto

El análisis de la relación causa y efecto se basa en 15 relaciones financieras clave expresadas como proporciones matemáticas entre los principales renglones del balance y del estado de resultados.

Las 15 relaciones se dividen para su aplicación en: las 9 relaciones secundarias que son las que aportan importante información acerca de la estructura financiera y la posición competitiva de la empresa, pero que no indican, individualmente, causas de fortaleza o debilidad. Las 6 relaciones fundamentales o causales, las que reflejan las relaciones que directamente influyen en la empresa.

Las 6 relaciones principales o causales son:

1. Activo fijo a capital neto
2. Periodo de cobro
3. Ventas netas a inventarios
4. Ventas netas a capital neto
5. Utilidad neta a ventas netas
6. Activos diversos a capital neto

Las 9 relaciones secundarias son:

1. Relación circulante (activos circulantes a pasivos circulantes)
2. Pasivos circulantes a capital neto
3. Pasivos totales a capital neto
4. Cuenta por cobrar a capital de trabajo
5. Inventarios a capital de trabajo
6. Pasivo a largo plazo a capital de trabajo
7. Utilidad neta a capital neto
8. Ventas netas a activos fijos
9. Ventas netas a capital de trabajo

RAZONES DE LIQUIDEZ

La liquidez es la capacidad que tiene una compañía para cancelar sus obligaciones de corto plazo o a su vencimiento, es esencial para dirigir una actividad particularmente en tiempos de adversidad, como cuando ocurre una huelga o cuando sobrevienen pérdidas en las operaciones debidas a una recesión económica o un aumento considerable en el precio de una materia prima o de una pieza de equipo.

Es especialmente importante para los acreedores. Las razones de liquidez son de naturaleza estática al final del año. Por lo tanto, también es importante para la administración examinar los futuros flujos de caja.

A continuación se presenta una descripción de las diversas medidas de liquidez.

CAPITAL NETO DE TRABAJO.

El capital de trabajo neto es igual al activo corriente menos el pasivo corriente. Los activos corrientes son aquellos activos que se supone se puede convertir en efectivo o utilizados en el término de un año. Los pasivos corrientes son aquellos

pasivos que se deben pagar en el término de un año. El CTN es un colchón de seguridad para los acreedores.

Razón corriente: Es igual al activo corriente dividido por el pasivo corriente. Esta relación, que esta sujeta a fluctuaciones, se utiliza para medir la capacidad de una empresa para cancelar sus pasivos corrientes con los activos corrientes. Una limitante de esta razón es la de que puede elevarse justo antes de haber dificultades financieras, por el deseo de una empresa de mejorar su posición de dinero en efectivo.

Otra limitación de la razón corriente es que será excesivamente volátil dependiendo del sistema para valorar los inventarios.

Razón rápida o **prueba ácida**: En una prueba rigurosa de liquidez. Se encuentra dividiendo los activos corrientes más líquidos (efectivo, valores negociables y cuentas por cobrar), por el pasivo corriente. El inventario no se incluye por que se necesita mayor tiempo para convertirlo en efectivo. Los gastos pagados por anticipado tampoco se incluyen porque no so convertibles en efectivo y por tanto no pueden cubrir los pasivos corrientes.

Razón de **actividad o utilización de activos**: Se utiliza para determinar la rapidez con que las cuentas convierten en ventas o efectivo. Las razones totales de liquidez generalmente no proporcionan un cuadro adecuado de la liquidez real de una compañía, debido a diferencias en las clases de activos y pasivos corrientes que mantiene la compañía. Por lo tanto es necesario evaluar la actividad o liquidez de cuentas corrientes específicas. Existen diversas razones para medir la actividad de cuentas por cobrar, inventario y activo total.

Razones de **cuentas por cobrar**: Están constituidas por rotación de cuentas por cobrar y el periodo de cobro promedio. Indica el número de veces que se cobran las cuentas por cobrar durante el año. Se calcula dividiendo las ventas netas a crédito, por el promedio de cuentas por cobrar. El promedio de cuentas por cobrar se encuentra por lo general sumando las cuentas por cobrar al comienzo y al final del periodo y dividiendo por dos. Aunque el promedio de cuentas por cobrar puede calcularse anual, trimestral o mensualmente, la razón es mas exacta cuando se utiliza un periodo mas corto. Entre mayor sea la rotación de cuentas por cobrar, mejor, ya que la compañía esta cobrando rápidamente a sus clientes. Una razón excesivamente alta puede indicar que la política de crédito de la empresa es demasiado rigurosa y la compañía no esta derivando el potencial de utilidades por medio de ventas a clientes en las clases de altos riesgos. El periodo de cobro (días en ventas por cobrar), es el número de días que se necesitan para cobrar una cuenta.

Razones **de inventario**: Si una compañía mantiene un exceso de inventarios, significa que tiene restringidos fondos en inventarios que podrían emplearse en otra parte. Además, habría altos costos de manejo por el almacenaje. Las dos razones más importantes para evaluar el inventario son:

La rotación de inventario y el promedio de edad de este. El promedio de inventario se determina sumando los inventarios al comienzo y al final del periodo y dividiendo entre dos. La edad promedio del inventario se computa:

$$\text{Edad promedio del inventario} = \frac{365}{\text{Rotación de inventario.}}$$

Administración de Inventarios

Frecuentemente el inventario es la parte más importante de los activos circulantes de la empresa, pero es la parte menos líquida de los activos y los errores en su administración no se pueden corregir fácilmente y por lo tanto pueden ser muy costosos.

Los sistemas de administración de inventarios tienen como objetivo establecer el nivel que minimizaría los costos de la empresa y aumentaría al máximo sus ingresos, esto hace suponer que se basa en nivelar los costos y beneficios que se esperan.

Así que cada unidad que se agregue al inventario disminuirá el riesgo y por lo tanto el costo de quedarse sin inventario, si la empresa continua agregando unidades, finalmente llegará al punto en que los costos de mantener y almacenar al inventario adicional sobrepasan los beneficios de minimizar los faltantes. Si las empresas pudieran tener la seguridad de que el flujo de materias primas que les proporcionan sus proveedores se ajustará a sus necesidades de producción, se eliminaría la necesidad de tener un inventario de materias primas.

En estas condiciones ideales las empresas podrían operar virtualmente sin inventarios. Uno de los principales problemas de esta forma de operación consiste en que al menor precio que se puede comprar la materia prima o el ritmo de producción más eficiente no coincide con la cantidad y las épocas de demanda del producto que se fabrica.

Ventajas del mantenimiento del inventario.

La compra de grandes cantidades de materia prima puede suponer precios más bajos, provocando:

- Una reducción en el costo de productos vendidos.

- Estar dispuesto a mantener inventarios de artículos terminados puede suponer:
- Ahorro en costos, equipo y la mano de obra de manera más económica al tener una producción continua.
- Permite a la empresa proporcionar a sus clientes un flujo más constante y seguro de sus productos.

Con el mantenimiento del inventario la empresa puede liberar las funciones de compra y producción, haciendo que dejen de estar rígidamente sometidas al ritmo de ventas logrando así que cada actividad pueda funcionar de manera más eficiente. Costos relacionados con el mantenimiento del inventario

Se dividen en dos grupos como sigue:

- Costos de Adquisición
- Costos de operación

Costos de Adquisición

Son los costos en los que incurre la empresa excluyendo el precio de compra para recibir los inventarios en sus almacenes, un ejemplo de ello serían los costos por formulación de pedidos, estos costos de adquisición son independientes al volumen del inventario comprado. El papeleo para ordenar una unidad es el mismo que para ordenar 1000 unidades.

Costos de Operación.

Son los costos que se incurren para llevar o mantener el inventario, entre estos costos se encuentran almacenaje, pago de personal (para la bodega), intereses por créditos para la obtención de inventarios, seguros, etc.

Estos costos tienden a elevarse en forma proporcional al aumento del nivel de inventario. Conforme aumenta la cantidad de pedido de un artículo los costos de adquisición tienden a disminuir más rápidamente que los costos de operación; en consecuencia el total de los costos anuales del inventario disminuirán conforme aumente la cantidad de los pedidos, sin embargo en un momento determinado los costos de adquisición disminuirán más lentamente que los aumentos en el costos de manejar el inventario (costos de operación).

Formas de calcular el C.P.E. (Cantidad de Pedido Económico)

- a) Forma arbitraria
- b) Por aplicación de formula

- a) Forma arbitraria

Consiste en seleccionar arbitrariamente diversos valores diferentes a la cantidad de artículos del periodo, estimar los costos de adquisición y de operación relativos a cada uno de los valores y seleccionar los menores costos total (Suma de costos de adquisición y de operación).

- b) Por formula

$$CPE = \sqrt{\frac{2KS}{PI}}$$

Valor promedio

$$CPE = \sqrt{\frac{KS}{PI}} \text{ ó } \sqrt{\frac{2KS}{2PI}}$$

Valor total

Donde:

S: Cuota anual de salidas del inventario

K: Costo de adquisición de cada periodo

P: Precio Unitario

I : Costos de operación del inventario en porcentaje (%)

Ciclo de operación: Es el número de días que se necesitan para convertir en efectivo el inventario o las cuentas por cobrar. De ahí que sea deseable un corto ciclo de operaciones.

Ciclo de operaciones = periodo promedio de cobro + edad promedio de inventario

Rotación de activos totales: Es útil para evaluar la capacidad de la compañía para utilizar la base de activos eficazmente en la generación de ingresos

Rotación de activos totales =
$$\frac{\text{ventas netas}}{\text{Promedio total de activos.}}$$

Interrelación entre liquidez y actividad con ganancias: Existe un intercambio entre riesgo por liquidez y los ingresos. El riesgo de liquidez se minimiza manteniendo mas activos corrientes que no corrientes, sin embargo la tasa de liquidez disminuirá debido a los ingresos sobre los activos corrientes. Es importante mantener un equilibrio adecuado entre liquidez y los ingresos para la conservación general de una empresa.

Los ingresos pueden ser altos pero pueden existir problemas de efectivo debido a deudas que vencen y a la necesidad de reemplazar activos entre otras razones.

El impacto de las actividades que obtiene ingresos sobre liquidez resulta al comprar el flujo de efectivo de operaciones con el ingreso neto.

RAZONES DE INFLUENCIA (solventia, deuda a largo plazo)

La solventia es la capacidad que tiene una compaa de pagar sus obligaciones a largo plazo cuando vencen. Un análisis de solventia se concentra en la estructura financiera a largo plazo y en operación de la empresa. Se tiene en cuenta el tipo de deuda a largo plazo en la estructura del capital, la solventia depende de la rentabilidad.

Razón de deuda: compara el pasivo total (deuda total), con el activo total. Esto indica el porcentaje de fondos totales que se obtuvieron de los acreedores. Los acreedores preferirían ver una razón de deuda baja debido a que existe una mayor protección para pérdidas para los acreedores si la firma se declara en quiebra.

$$\text{Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

Razón deuda/patrimonio: Es importante para medir la solventia, ya que un alto nivel de deuda en la estructura de capital, puede dificultarle a la compaa pagar los cargos principales y por intereses a su vencimiento.

$$\text{Razón de deuda/patrimonio} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Capital accionistas}}$$

Razón del número de veces que se gana el interés (cubrimiento de interés): El número de veces que se gana el interés refleja el número de veces que las utilidades antes de impuestos cubre el gasto por interés. Este es un indicador marginal de seguridad en el sentido de que muestra cuanto puede absorber una compaa en el caso de una disminución en las utilidades; la razón se calcula así:

$$\text{Número de veces que se gana el interés} = \frac{\text{útil. Antes de interés y de impuestos}}{\text{Gasto de interés.}}$$

RAZONES DE RENTABILIDAD.

Un indicador de buena posición financiera y de la forma eficiente en que se administra una empresa es la habilidad que tiene la empresa para ganar la utilidad satisfactoria y reinvertir: los inversionistas estarán renuentes a asociarse con una entidad que tiene un pobre potencial de ganancia ya que el precio en el mercado de las acciones y el potencial de dividendos se vera afectados adversamente.

A continuación se resumen las principales razones que miden los resultados de las operaciones:

Margen de utilidad bruta: Revela el porcentaje de cada dólar (unidad monetaria en general) que queda después de que la empresa ha pagado sus mercancías: Entre más alta sea la utilidad bruta ganada mejor.

$$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas netas.}}$$

Margen de utilidad: El índice de ingreso neto a ventas netas se denomina margen de utilidad e indica la rentabilidad generada por los ingresos y por lo tanto es una medida importante de rendimiento en las operaciones. Proporciona para precios, estructura de costos y eficiencia en la producción.

$$\text{Margen de utilidad} = \frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Ventas netas}}$$

Utilidad sobre inversión: Es una medida clave, pero aproximada del comportamiento de la empresa. Muestra el nivel hasta donde se han obtenido ganancias sobre las inversiones hechas en el negocio, el valor real por lo general es algo distorsionado.

Existen dos razones básicas que valoran el retorno de la inversión. La primera, es la utilidad sobre el total de activo y la otra es, la ganancia sobre el patrimonio de los accionistas.

La [utilidad sobre activo total](#) indica la eficiencia con la cual la administración ha utilizados sus recursos disponibles para generar ingresos.

$$\text{Utilidad sobre activo total} = \frac{\text{Ingreso neto}}{\text{Total de activos promedio}}$$

La [formula Du Pont](#) muestra una relación importante entre el margen de utilidad y la ganancia sobre activo total. La relación es:

Utilidad sobre activo total = margen de utilidad * rotación de activos totales.

Por lo tanto,

$$\text{Ingreso neto} \div \text{total activos} = \text{ingresos neto} / \text{ventas netas} * \text{ventas netas} / \text{promedio}$$

Promedio total de activos

[PROPÓSITO Y NATURALEZA DE LOS PRESUPUESTOS.](#) [Inicio](#)

En la Búsqueda de estabilizar las actividades de las empresas públicas y privadas se han venido desarrollando, desde finales del siglo pasado, normas y principios para administrar los esfuerzos colectivos y alcanzar mejores logros.

Toda empresa, con o sin ánimo de lucro, está siempre interesada en conseguir un fin determinado por unas metas y unos objetivos. Para poner en claro estos objetivos y metas se desarrollan unas Mecánicas, unas técnicas y unos fundamentos que integrados en una sola cosa dan por resultado lo que se conoce como presupuestos. Estos son la cuantificación de un pronóstico de

acontecimientos futuros que no pueden preverse con exactitud, pero que la administración moderna considera como una de las principales herramientas con que se cuenta para el manejo eficaz de los negocios.

DEFINICIÓN.

Podemos conceptualizar los presupuestos como el desarrollo y aceptación de una serie de objetivos y metas, así como de la movilización eficiente de una organización para alcanzarlos.

La presupuestación es la base sobre la cual se fundamentan: la planeación estratégica, la administración participativa y la calidad total.

QUE COMPRENDEN?

- * Unos objetivos generales de largo plazo.
- * Unas metas específicas a corto plazo.
- * Un plan financiero a largo plazo y elaborado en forma general.
- * Un plan financiero a cada plazo presentado en forma discriminada.
- * Unos informes de resultados, presentados periódicamente para las diferentes áreas de acuerdo con las responsabilidades atribuidas.
- * Una acción de seguimiento y control permanente y continuo.

TIPOS DE PRESUPUESTOS.

SEGÚN EL SECTOR. Pueden ser oficiales o privados.

OFICIALES. Son aquellos presupuestos de tipo gubernamental y que buscan el equilibrio entre los recaudos por impuestos y los gastos e inversiones necesarios para el desarrollo de una región o entidad pública.

PRIVADOS. Son los de las entidades o personas que buscan principal, aunque no necesariamente, una utilidad económica o de lucro.

SEGÚN EL TIEMPO. Pueden ser estratégicos o tácticos.

ESTRATÉGICOS. Son los presupuestos a largo plazo, entre tres (3) y cinco (5) años.

TÁCTICOS. Presupuestos a corto plazo. Son los generales de todas las empresas y muestran los planes de período normal del ejercicio anual.

SEGÚN EL ÁREA. Pueden ser de ventas, de producción, de administración, de servicios, de contabilidad, de costos, etc.

SEGÚN EL COMPORTAMIENTO. Se dividen en flexibles o fijos (Rígidos).

FLEXIBLES. Aquellos que se pueden ajustar de acuerdo con las Situaciones que se estén presentando.

FIJOS. Denominados rígidos. Son aquellos presupuestos que no se pueden variar. Son las denominadas camisas de fuerza en la planeación y control administrativos.

TODOS LOS NEGOCIOS NECESITAN PRESUPUESTOS?

Hay quienes consideran que los negocios pequeños se pueden manejar y supervisar personalmente por sus dueños o administradores en todas sus actividades y realmente tener éxito. También hay personas que consideran necesario adoptar un presupuesto formal y buenos sistemas de control presupuestal.

Realmente el que un negocio sea pequeño no hace innecesario efectuar una planeación y control de sus actividades y logros. La planeación y el control, como dos (2) de las funciones básicas de la administración, son tan necesarios en las pequeñas empresas como en los grandes emporios.

Tampoco es necesaria una sofisticación exagerada en la presupuestación para que ésta funcione. Un sistema adecuado de presupuestos para cada tipo de negocio da resultados mucho mejores que ideas andantes muy generales, de aquellos que no elaboran planes presupuestarios. El tamaño de los negocios nada tiene que ver con la necesidad de unos parámetros y objetivos bien planificados y un control apropiado en la búsqueda de ellos.

IMPORTANCIA DE LOS PRESUPUESTOS.

La presupuestación conlleva implícitamente a una integración de gran cantidad de enfoques y técnicas administrativas que pueden ser aprovechadas, tales como: Análisis estadísticos (Mínimos cuadrados, correlación y regresión, etc.), pronósticos de ventas, análisis de flujo de caja, proyecciones de inversión y de capital, análisis de costo - volumen, utilidad o punto de equilibrio, estudios de tiempos y movimientos y otros.

Debido a su naturaleza, el área de presupuestos está relacionada en las empresas con las de finanzas, administración de personal, ventas, mercadotecnia y producción. Es decir, se relaciona con todas las áreas de una empresa.

Los presupuestos se basan en el sistema contable para poder desarrollarse, debido a que:

La contabilidad proporciona los datos históricos que sirven para analizar y proyectar el futuro.

' Los datos valorizados de un presupuesto se presentan en formatos contables.

* Los datos reales para el análisis de las variaciones son suministrados en gran parte por la contabilidad de la empresa.

Es conocido que las funciones administrativas son: Planeación, organización, dirección, ejecución y revisión o control.

Dos (2) de estas funciones están consignadas en los presupuestos. La función presupuestaria es esencialmente un proceso de planeación y control. Estas se basan en la convicción de que una administración puede y debe controlar el futuro de la empresa mediante la toma de una serie continua de decisiones bien concebidas. Prosperidad planeada vs. Caso fortuito.

La toma de decisiones administrativas consiste fundamentalmente en concentrarse en el manejo de una serie de variables controlables por la empresa, y sacar el máximo provecho de los impactos favorables de las variables no controlables que pueden influir en el éxito de la entidad en el futuro minimizando los posibles impactos desfavorables que puedan presentarse.

PROYECCIONES.

PROYECCION DE REFERENCIA Se considera cuál sería el estado futuro de una entidad o de una empresa, si no se hace nada nuevo, es decir, si no se planifica.

PROYECCIÓN DESEADA. Es una especificación de los sueños, de las esperanzas, con relación al estado futuro de la entidad, es decir, las aspiraciones de la empresa.

PROYECCIÓN PLANEADA. Es el análisis de las posibilidades que tiene la entidad para lograr la proyección deseada en forma realista.

De acuerdo con lo anterior, la planeación debe comenzar con una proyección de referencia conjuntamente con una proyección deseada y concluir con una proyección planeada que represente el plan administrativo de trabajo.

VENTAJAS, PROBLEMAS Y LIMITACIONES DE LOS PRESUPUESTOS.

VENTAJAS. Dentro de estas tenemos

1. Exige políticas básicas previas.
2. Requiere una estructura organizacional adecuada y sólida.
3. Obliga a todos los niveles y áreas a participar en el establecimiento de planes, objetivos y metas.
1. Obliga a una existencia armónica entre todas las dependencias de la Entidad.
5. Requiere de la gerencia el establecimiento de cifras para obtener buenos resultados.
6. Requiere de datos históricos adecuados y apropiados.
7. Obliga a planificar el uso más apropiado de los recursos.
8. Obliga a estudiar todos los factores para llegar a decisiones importantes.
9. Proporciona más tiempo para la planeación.
10. Elimina la incertidumbre respecto a políticas básicas y a los objetivos.
11. Puntualiza eficiencia e ineficiencia.
12. Exige autoanálisis periódicos.
13. Promueve la comprensión de los problemas.
14. Comprueba el progreso hacia los objetivos y metas.

PROBLEMAS. Es normal que se presenten los siguientes

1. Sofisticación en su preparación y aplicación.
2. Presupuestos de ventas, gastos e inversiones poco realistas.
3. Objetivos, metas y estándares no realistas.
4. Comunicación inadecuada de las actitudes, políticas y pautas por parte de la alta gerencia.
5. Inflexibilidad en la aplicación del sistema.
6. Desactualización del sistema.

LIMITACIONES. Se encuentran principalmente las siguientes

1. No son hechos reales, se basa en estimados.
2. Deben adaptarse continuamente para ajustarlos a los cambios que ocurren normalmente.
3. Su ejecución no ocurrirá automáticamente.
4. No reemplaza ni reemplazará jamás a la gerencia.

PROGRAMA DE PRESUPUESTOS.

Un programa de presupuestos se refiere a todos los pasos que se deben efectuar para obtener los mejores planes posibles y lograr resultados excelentes en la operación de los negocios.

ETAPAS: Son fundamentalmente cuatro (4): Análisis interno y externo de la empresa, plan administrativo, plan financiero y seguimiento y control.

ANÁLISIS DE LA EMPRESA. Es la actividad que permite efectuar un diagnóstico de la empresa sobre las variables internas y externas, controlables y no controlables que pueden afectar el desarrollo operacional de la entidad. Incluye

también un análisis de los puntos fuertes llamados fortalezas, y de los puntos débiles denominados debilidades, que tiene toda organización.

PLAN ADMINISTRATIVO. Incluye cuatro (4) pasos: Objetivos generales, metas específicas, estrategias a seguir y pautas o premisas.

DEFINICIÓN Y ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS. Es la filosofía de las organizaciones. Sirven de base para desarrollar orgullo y respeto por una entidad ante la administración, el personal, los dueños, los clientes, la competencia y el público en general.

ESPECIFICACIÓN DE METAS. Son aspectos fundamentales que llevan a detallar los objetivos generales, a especificarlos para convertirlos en metas definidas y medibles para la empresa entera y para cada área determinada. Ejemplo, es un objetivo de la empresa la maximización de las utilidades, una meta específica es esperar un 15% de utilidad neta sobre las ventas esperadas para el próximo período.

ANÁLISIS Y DESARROLLO DE ESTRATEGIAS. Tiene su fundamentación en la búsqueda de las mejores alternativas que se puedan conseguir para el logro de los objetivos generales y las metas específicas. Representan el plan de acción a seguir, el cómo hacer las cosas, y se deben concentrar en las áreas críticas, tales como: los resultados financieros, el manejo de ventas, el control de calidad, la productividad, los recursos humanos y económicos, la aceptación del público, etc.

PREPARACION DE LAS PAUTAS A SEGUIR. Es el desarrollo y comunicación de las diferentes premisas o pautas que se esperan llevar a cabo. Las suposiciones, lo

que se espera hacer. Conjuntamente con las estrategias desarrollan completamente el plan de acción para el logro de objetivos y metas.

PLAN FINANCIERO. Se subdivide en la preparación y evaluación de los proyectos, en un plan económico a corto plazo y en un plan económico a largo plazo.

FORMULACION Y EVALUACION DE LOS PROYECTOS. Los proyectos cubren períodos de tiempo variables y se refieren a actividades que pueden ser identificadas por separado para propósitos de planeación específicos, como por ejemplo ensanche de planta, nuevos productos, construcción de edificaciones, implantación de nuevos sistemas o nuevas tecnologías.

PLAN O PRESUPUESTO A CORTO PLAZO. Este consiste en la cuantificación de los objetivos y metas de acuerdo con unas estrategias y unas premisas establecidas. Debe desarrollarse concurrentemente para todos los fines prácticos y en su elaboración deben intervenir todos los ejecutivos encargados de los centros de responsabilidad en la entidad. Este plan a corto plazo es lo que normalmente se conoce como el presupuesto anual o presupuesto de operación y está compuesto por los presupuestos de: Ventas, producción, materiales directos, compras, inventarios, mano de obra directa, costos indirectos de fabricación, inventario de productos terminados, gastos de ventas (distribución y promoción), gastos de administración, estado de resultados proyectado, flujo de caja proyectado, balance general proyectado y todos los demás necesarios. Estos presupuestos deben ser detallados por períodos, por responsables, por producto, etc.

PLAN O PRESUPUESTO A LARGO PLAZO. Conjuntamente con el plan a corto plazo debe elaborarse de acuerdo con las premisas de plantación y por intermedio de los responsables de los diferentes centros de responsabilidad. No se elabora tan detalladamente como el presupuesto a corto plazo y generalmente se proyecta

de acuerdo con: Un plan de utilidades, un estado de ingresos, una proyección de flujo de caja, proyección de ventas, necesidades de materiales y mano de obra directa para la fabricación de las ventas planeadas, plan de costos indirectos de fabricación, de gastos de administración y ventas, planes de investigación, necesidades de capital y planes de penetración en el mercado. Todo lo anterior a largo plazo.

SEGUIMIENTO Y CONTROL. Esta etapa se desarrolla en cuatro (4) pasos, a saber: Análisis suplementarios, implementación de los planes, informes de resultados y acciones de seguimiento.

ANÁLISIS SUPLEMENTARIOS. Se refiere al desarrollo y análisis de aspectos tales como: Simulaciones de modelos económicos de planeación, análisis de costo - volumen - utilidad o punto de equilibrio, costos marginales, presupuestos variables de gastos, retorno de la inversión, y otros que sirven de complementos específicos a los planes financieros.

EJECUCION DE LOS PLANES. Esto involucro la función administrativa de dirigir a los subordinados en la consecución de los objetivos y metas de la empresa. Una comunicación efectiva se hace indispensable para poderla llevar a cabo. Por lo anterior una administración competente exige a todos los niveles que los objetivos, metas, estrategias y políticas sean apreciados y comprendidos por todos los subordinados.

INFORMES PERIODICOS. Generalmente se deben analizar y cuantificar los resultados realmente obtenidos por cada centro de responsabilidad con sus resultados presupuestados, proporcionando las variaciones que se presentaron. Lo anterior se muestra en una serie de informes periódicos de resultados. Se concentran en el control dinámico y continuo, ajustado a las responsabilidades asignadas a cada centro de responsabilidad.

ACCIONES DE SEGUIMIENTO. Esta es una faceta importante de control y de la planeación eficaz en el proceso de la presupuestación. Los informes de resultados proporcionan una base para ciertas acciones de seguimiento. Es importante distinguir entre causa y efecto. Las variaciones que se presentan entre los resultados reales y los presupuestados son efectos y la identificación de la causa es responsabilidad de jefe de área o centro de responsabilidad. Debe darse prioridad a los análisis que identifiquen las causas fundamentales tanto de resultados desfavorables como de los favorables.

Los procedimientos de seguimiento deben ser diseñados para determinar la eficacia de las acciones correctivas que se adopten y para proporcionar bases que sirvan en el mejoramiento de los presupuestos futuros.

COSTOS Y LA TOMA DE DECISIONES [inicio](#)

Fuente. Ciencias Económicas UdeA.

TEMA 1: LA EMPRESA



El concepto de empresa es fundamental al abordar el tema de costos, pues dependiendo del tipo de empresa en la que se actúe, se diseñará un sistema de costos diferente, es más en dos empresas del mismo sector pero con formas diferentes de ejecutar su proceso productivo, el sistema de costos variará sustancialmente. Veamos algunas definiciones importantes:

EMPRESA: Es una actividad económica organizada para la transformación, circulación, prestación de servicios, administración y custodia de bienes. En la empresa se reúnen y organizan los diversos **1factores** económicos con la perspectiva de alcanzar determinados objetivos, los cuales están relacionados con el **2tipo** de producto o servicio ofrecido. Toda empresa debe contar con un sistema de información financiero que le permita registrar el costo de la prestación de los servicios o la fabricación de los productos.

1FACTORES: a la empresa ingresan una serie de recursos (inputs) los cuales se procesan y transforman en unas salidas (outputs). Los principales factores que ingresan a la empresa son:

El trabajo

Los bienes físicos

La tecnología

Los recursos financieros

La dirección

2,13 TIPOS DE EMPRESAS

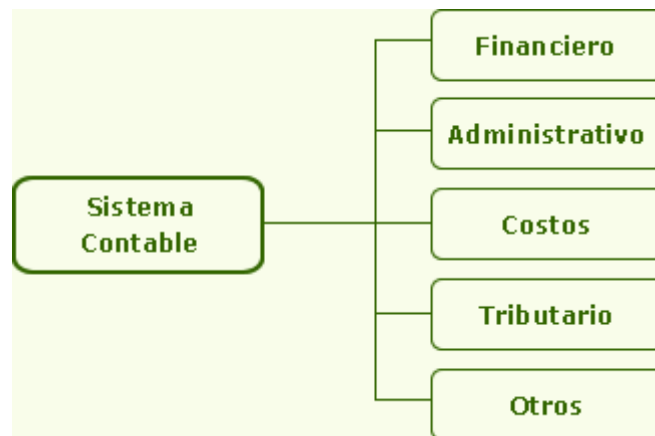
- Empresas de Servicios: su objeto social es la prestación de un servicio. Ejemplos: hospitales, colegios, empresas de servicios públicos domiciliarios.
- Empresas Comerciales: su objeto social es la compra de bienes para luego ser vendidos sin que ellos sufran transformación alguna. Ejemplos: almacenes
- Empresas Industriales: su objeto social es la transformación de una materia prima en productos terminados
- Empresas Extractivas: su objeto social es la explotación de un recurso natural.



SISTEMA CONTABLE [inicio](#)

La información contable tiene diferentes usuarios y diferentes fines, por lo tanto, no se podría hablar de un único sistema contable, sino de un conjunto de **3subsistemas** que preparan información de acuerdo con sus usuarios; se podrán

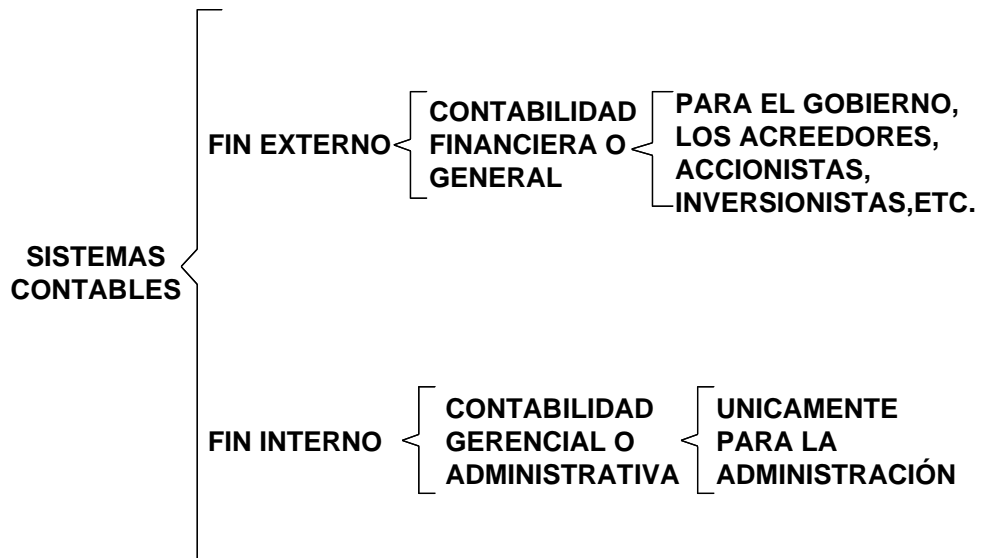
entonces preparar informes de tipo financiero (balances, estados de resultados, flujos de efectivo, etc), informes de tipo administrativo (puntos de equilibrio, márgenes de contribución, etc), informes de costos (estados de costos), y así de acuerdo con cada subsistema de información se prepararán informes útiles para el usuario objetivo.



A continuación analizaremos dos de los subsistemas más utilizados:

4 **CONTABILIDAD FINANCIERA:** sistema que identifica, mide, procesa y comunica información financiera para permitir juicios y decisiones a los diferentes usuarios. El propósito fundamental de la contabilidad financiera es suministrar información sobre una empresa.

5, 10 **CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA:** Sistema de información destinado a satisfacer las necesidades internas de la empresa, para facilitar la toma de decisiones y la medición de actuaciones de los elementos de la organización, en relación con los planes y presupuestos establecidos por la administración.



Veamos un paralelo entre los dos sistemas de información:

CONTABILIDAD FINANCIERA	CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA
Genera información para usuarios externos a la empresa: accionistas, estado, acreedores, comunidad	Genera información para la toma de decisiones internas. Es usada básicamente por la administración
Registra hechos pasados	Centra su punto de atención en la prospección, en el análisis de hechos futuros
Debe prepararse teniendo en cuenta Principios de contabilidad generalmente aceptados	No cuenta con unos principios que rijan su preparación y presentación
Es obligatoria su preparación	No es obligatorio prepararla
Unos de sus objetivos es determinar de forma acertada la utilidad obtenida	Su objetivo final no es el cálculo de utilidades
Debe abarcar toda la organización	Puede prepararse para segmentos de la organización
Para su preparación no se apoya mucho en otras disciplinas	Se apoya mucho en disciplinas tales como la estadística, economía, investigación de operaciones, finanzas, entre otras.

Así mismo, como los dos subsistemas tienen diferencias tan radicales en su funcionamiento, también debe aclararse que aun cuando producen resultados

diferentes, pues usuarios tienen diferentes necesidades, ambas parten del mismo sistema de información.

CLASIFICACIONES DE COSTOS [inicio](#)

Los costos tienen diferentes clasificaciones de acuerdo con el enfoque y la utilización que se les de. Algunas de las clasificaciones más utilizadas son.

Según el área donde se consume:

- Costos de Producción: son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados: se clasifican en Material Directo, Mano de Obra Directa, CIF y Contratos de servicios.
- Costos de Distribución: son los que se generan por llevar el producto o servicio hasta el consumidor final
- Costos de Administración: son los generados en las áreas administrativas de la empresa. Se denominan Gastos.
- Costos de financiamiento: son los que se generan por el uso de recursos de capital.

Según su identificación:

- Directos: son los costos que pueden identificarse fácilmente con el producto, servicio, proceso o departamento. Son costos directos el Material Directo y la Mano de Obra Directa.
- Indirectos: su monto global se conoce para toda la empresa o para un conjunto de productos. Es difícil asociarlos con un producto o servicio específico. Para su asignación se requieren base de distribución (metros cuadrados, número de personas, etc).

De acuerdo con el momento en el que se calcula:

- Históricos: son costos pasados, que se generaron en un periodo anterior.
- Predeterminados: son costos que se calculan con base en métodos estadísticos y que se utilizan para elaborar presupuestos.

De acuerdo con el momento en el que se reflejan en los resultados:

- Costos del periodo: son los costos que se identifican con periodos de tiempo y no con el producto, se deben asociar con los ingresos en el periodo en el se genero el costo.
- Costos del producto: este tipo de costo solo se asocia con el ingreso cuando han contribuido a generarlos en forma directa, es el costo de la mercancía vendida.

De acuerdo con el control que se tenga sobre su consumo:

- Costos Controlables: Son aquellos costos sobre los cuales la dirección de la organización (ya sea supervisores, subgerentes, gerentes, etc) tiene autoridad para que se generen o no. Ejemplo: el porcentaje de aumento en los salarios de los empleados que ganen más del salario mínimo es un costo controlable para la empresa.
- Costos no Controlables: son aquellos costos sobre los cuales no se tiene autoridad para su control. Ejemplo el valor del arrendamiento a pagar es un costo no controlable, pues dependen del dueño del inmueble.

De acuerdo con su importancia en la toma de decisiones organizacionales:

- Costos Relevantes: son costos relevantes aquellos que se modifican al tomar una u otra decisión. En ocasiones coinciden con los costos 7variables.
- Costos no Relevantes: son aquellos costos que independiente de la decisión que se tome en la empresa permanecerán constantes. En ocasiones coinciden con los costos 8fijos.

De acuerdo con el tipo de desembolso en el que se ha incurrido

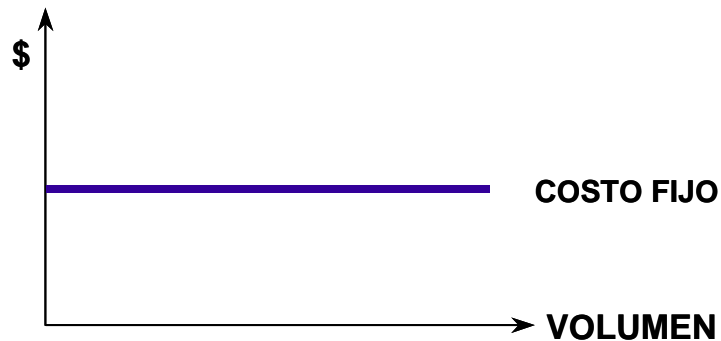
- Costos desembolsables: son aquellos que generan una salida real de efectivo.
- Costos de oportunidad: es el costo que se genera al tomar una determinación que conlleva la renuncia de otra alternativa.

De acuerdo con su comportamiento:

- 8Costos Fijos: son aquellos costos que permanecen constantes durante un periodo de tiempo determinado, sin importar el volumen de producción. Los costos fijos se consideran como tal en su monto global, pero unitariamente se consideran variables. Ejemplo el costo del alquiler de la bodega durante el año es de \$12.000.000 por lo tanto se tiene un costo fijo mensual de \$1.000.000. en el mes de enero se produjeron 10.000 unidades y el mes de febrero se

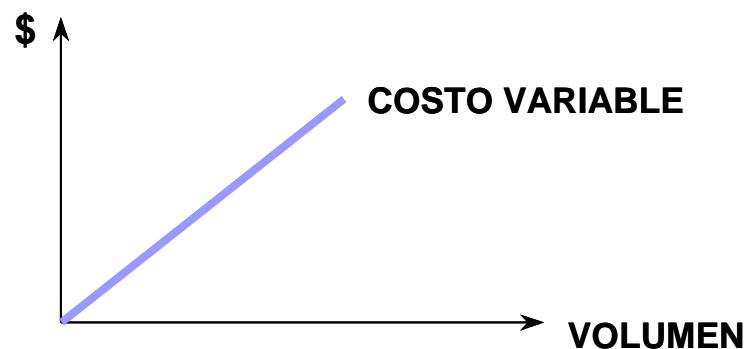
produjeron 12.000 unidades; por lo tanto el costo fijo de alquiler por unidad para enero es de \$100/u y el de febrero es de \$83.33/u.

Veamos la gráfica de los costos fijos:



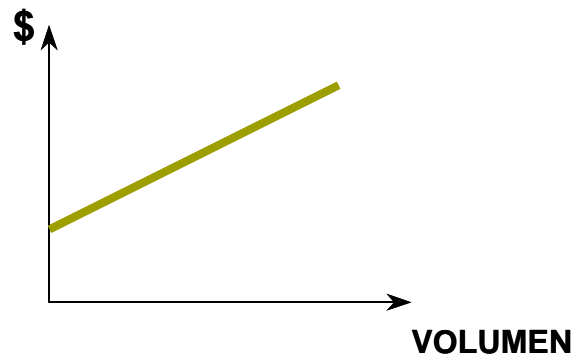
- **Costos Variables:** son aquellos que se modifican de acuerdo con el volumen de producción, es decir, si no hay producción no hay costos variables y si se producen muchas unidades el costo variable es alto. Unitariamente el costo variable se considera Fijo, mientras que en forma total se considera variable. Ejemplo: el costo de material directo por unidad es de \$1.500. En el mes de marzo se produjeron 15.000 unidades y en el mes de abril se produjeron 12.000 unidades, por lo tanto, el costo variable total de marzo es de \$22.500.000 y el de abril es de \$18.000.000, mientras que unitariamente el costo se mantiene en \$1.500/u.

Veamos la gráfica de los costos variables:



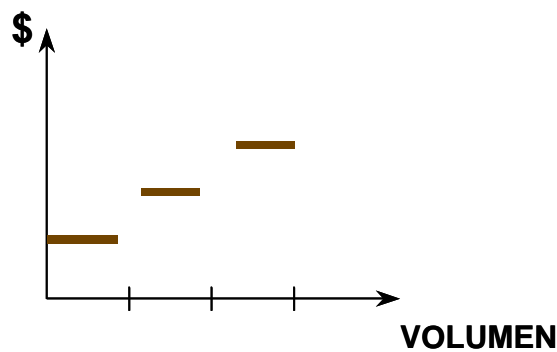
- **Costo semi-variable:** son aquellos costos que se componen de una parte fija y una parte variable que se modifica de acuerdo con el volumen de producción. Hay dos tipos de costos semivariables:

- o Mixtos: son los costos que tienen un componente fijo básico y a



partir de éste comienzan a incrementar

- o Escalonados: son aquellos costos que permanecen constantes hasta cierto punto, luego crecen hasta un nivel determinado y así sucesivamente:



La separación de costos en fijos y variables es una de las más utilizadas en la 9contabilidad de costos y en la 10contabilidad administrativa para la toma de decisiones. Algunas de las ventajas de separar los costos en fijos y variables son:

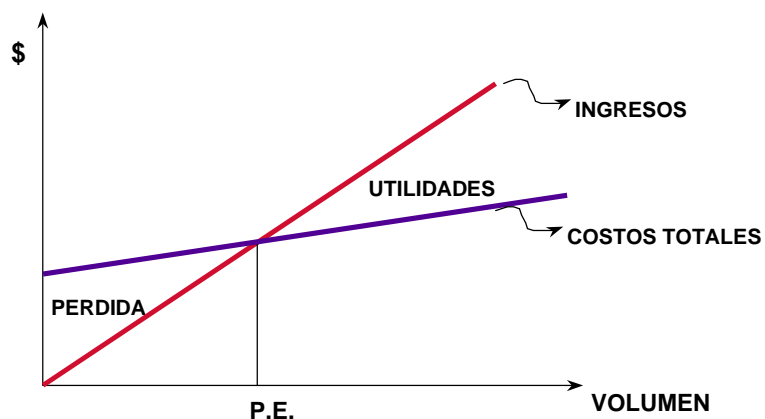
- ✓ Facilita el análisis de las variaciones
- ✓ Permite calcular 11puntos de equilibrio
- ✓ Facilita el diseño de presupuestos
- ✓ Permite utilizar el 12costeo directo
- ✓ Garantiza mayor control de los costos

6, 11Punto de Equilibrio

Es el nivel de ventas en el cual los ingresos obtenidos son iguales a los costos de producción, tanto fijos como variables, dicho de otro modo, es el nivel de ventas en el cual la empresa ni gana ni pierde. El cálculo de este punto es importante para las empresas pues define el límite mínimo sobre el cual se debe operar, tratando siempre de estar lo más alejado posible de él. Para el cálculo del punto de equilibrio se parten de los siguientes supuestos:

- ✓ Ingresos y Costos tienen un comportamiento lineal.
- ✓ Existe sincronización entre el volumen de ventas y el volumen de producción
- ✓ Perfecta diferenciación entre costos fijos y costos variables
- ✓ El cambio de una variable no tiene efecto sobre las demás
- ✓ El modelo se basa en la utilización de una sola línea de producción.

Gráficamente el punto de equilibrio se expresa así:



Las fórmulas utilizadas para el cálculo del punto de equilibrio son:

$$\text{P.E. (En Unidades)} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{PRECIO - COSTO VARIABLE}}$$

$$\text{P.E. (En Pesos)} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTO VARIABLE}}{\text{PRECIO}}}$$

De las dos fórmulas anteriores se derivan las siguientes:

Margen de Contribución: el margen de contribución se define como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables; los cuales contribuyen a cubrir los costos fijos y a obtener utilidad.

$$\text{MÁRGEN DE CONTRIBUCIÓN} = \text{PRECIO} - \text{COSTO VARIABLE}$$

Índice de Contribución: es el porcentaje en el cual los ingresos exceden los costos variables. Equivale a expresar el margen de contribución en porcentaje.

$$\text{ÍNDICE DE CONTRIBUCIÓN} = 1 - (\text{COSTO VARIABLE} / \text{PRECIO})$$

Veamos el cálculo del punto de equilibrio mediante un ejemplo: La empresa Siempre Viva presenta la siguiente información:

COMPAÑÍA SIEMPRE VIVA
Estado de Resultados
Enero 1 - Diciembre 31

Ventas (50.000 uds. x \$600)		\$30'000.000
Costos y gastos		
Variables (50.000 uds. x \$400)	\$20'000.000	
Fijos	7'000.000	
Costos totales		\$27.000.000
Utilidad operacional		3'000.000

Con la anterior información determinar:

- ¿Cuántas unidades se deben vender en el punto de equilibrio?
- ¿Cuántas unidades se deben vender para duplicar la utilidad?

- ¿Hasta dónde podría disminuirse el precio, ante un aumento en el volumen del 50%, si la política es mantener el mismo margen de utilidad?

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES

$$U = \frac{\$7.000.000}{\$600/u - \$400/u} = 35.000$$

UNIDADES A VENDER PARA DUPLICAR LA UTILIDAD:

$$\underbrace{\$6.000.000}_{\text{UTILIDAD}} = \underbrace{\$600/u \cdot X}_{\text{VENTAS}} - \underbrace{\$400/u \cdot X}_{\text{C. VARIABLE}} - \underbrace{\$7.000.000}_{\text{C. FIJO}}$$

$$X = 65.000U$$

NUEVO PRECIO DE VENTA ANTE UN CAMBIO EN EL VOLUMEN Y MANTENIENDO EL MARGEN DE UTILIDAD:

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD INICIAL} = \frac{\$3.000.000}{\$30.000.000} = 0.10 \quad \begin{array}{l} \rightarrow \text{UTILIDAD} \\ \rightarrow \text{VENTAS} \end{array}$$

$$\underbrace{0.10 (75.000u \cdot X)}_{\text{UTILIDAD}} = \underbrace{75.000u \cdot X}_{\text{VENTAS}} - \underbrace{\$400/u \cdot 75.000}_{\text{C. VARIABLE}} - \underbrace{\$7.000.000}_{\text{C. FIJO}}$$

$$X = \$548,15/u$$

CONTABILIDAD DE COSTOS [inicio](#)

La contabilidad de costos al igual que los dos subsistemas analizados 3anteriormente, hace parte del sistema contable y surte información tanto para la contabilidad 4financiera: preparación de estados de resultados, como para la

contabilidad 5administrativa: cálculo de 6puntos de equilibrio, márgenes de contribución, presupuestos, entre otros.

La contabilidad de costos en el subsistema que identifica, mide, procesa y comunica información objetiva sobre el costo de producir un bien o prestar un servicio. Algunos de los objetivos de la contabilidad de costos son:

- Determinar el costo de producir un bien o prestar un servicio
- Establecer un control administrativo
- Suministrar información para la planeación y toma de decisiones

DEFINICIONES BÁSICAS:

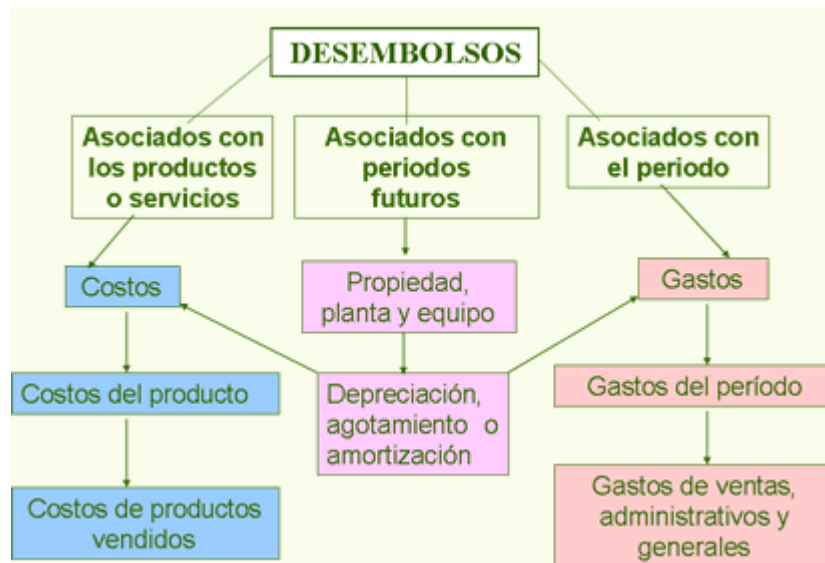
Uno de los aspectos más importantes en la contabilidad de costos es la diferenciación entre los conceptos de costo y gasto, a continuación se definirá cada uno de estos conceptos:

COSTO: Es el consumo de recursos (materias primas, mano de obra, etc.) para realizar actividades relacionadas directamente con la producción del bien o la prestación del servicio. El beneficio obtenido por el sacrificio de estos recursos se obtendrá una vez se venda el producto final. Ejemplo: los materiales utilizados para la fabricación del producto, el salario de los obreros.

GASTO: Es el consumo de recursos requerido para realizar actividades que apoyen la producción del bien o la prestación del servicio. El sacrificio de estos recursos deberá cargarse al estado de resultados del periodo en el cual fueron consumidos, por lo tanto, no se relacionan con la venta de los productos. Ejemplo. El salario del personal administrativo.

PÉRDIDA: Es el consumo de recursos en el cual no se obtiene ningún beneficio: Por ejemplo cuando se consumen unos recursos para la fabricación de un producto pero se comete un error y el producto sale defectuoso y no puede venderse.

INVERSIÓN: es el consumo de recursos en el cual el beneficio se obtendrá a lo largo de varios periodos. Ejemplo. La compra de maquinaria.



METODOLOGÍAS DE COSTEO [inicio](#)

Al momento de definir la metodología de costos que debe aplicarse a la empresa, deberán tenerse en cuenta aspectos tales como:

- El tamaño de la empresa
- Los objetivos que tiene el sistema de costos
- Las necesidades de información de la empresa
- Las características de la actividad económica
- El Costo montaje vs. El beneficio que se obtendrá

Una vez analizados estos factores podrá tomarse la decisión sobre cual metodología implementar. A continuación se presentan de manera resumida las principales características de cada una de ellas:

☞ De acuerdo con las características de la producción:

Costos por Órdenes de Fabricación: aplica en empresas en las cuales la producción sea heterogénea, es decir, se fabrica a solicitud del cliente y con las especificaciones dadas por el mismo, el objetivo de este tipo de producción no es mantener unidades en inventario, es una modalidad de producción poco económica y la unidad de costeo es cada orden de fabricación.

Costos por Procesos: aplica en empresas en las cuales la producción es homogénea, se fabrican grandes cantidades y se mantienen en inventarios, es una modalidad de producción más económica, la unidad de costeo es cada proceso y el costo unitario se calcula por promedios de producción.

☞ De acuerdo con la base de costos utilizada:

Base Histórica: es una metodología de costos que basa su cálculo en datos reales, pasados, sobre los cuales ya no se tiene ningún control. Es esta clasificación se encuentran los costos por órdenes y los costos por procesos.

Base predeterminada: es una metodología que calcula los costos antes de que se incurra en ellos. Busca mejorar la planeación y presupuestación. Existen dos metodologías que predeterminan los costos:

Costos Estimados: son aquellos que se conocen con anticipación, pero su cálculo es subjetivo, puesto que los criterios mediante los cuales se calcula el costo no tienen justificación científica. Se utiliza la información histórica y la experiencia para estimar el comportamiento futuro.

Costos Estándar: son los costos que se calculan mediante la utilización de procedimientos científicos, tales como la ingeniería industrial (tiempos y movimientos), se calcula el consumo óptimo de recursos y al finalizar el proceso productivo se determinan las variaciones de lo real frente al estándar establecido.

☞ De acuerdo con Filosofías:

Costeo Total o Absorbente: es una metodología de costeo que incluye dentro de su cálculo todos los costos asociados a la producción, tanto fijos como variables, los gastos se asignan al periodo en el cual se consumieron.

¹²Costeo Directo o Variable: tiene en cuenta para el cálculo del costo del producto solo lo variable, todos los costos fijos se asignan al periodo en el cual se consumieron, por lo tanto no hacen parte del valor de los inventarios. Esta metodología requiere la separación de costos en fijos y variables. Los gastos se asignan al igual que los costos fijos al periodo en el cual se consumieron.

Costeo Basado en Actividades: tiene en cuenta para el cálculo del producto, tanto lo fijo como lo variable y además incluye en el costo del producto todos los gastos consumidos. Esta metodología introduce un nuevo concepto, el

costeo de las actividades necesarias para elaborar el producto. Actualmente es la metodología más utilizada.

Nuevas Técnicas de costeo: recientemente se han diseñado nuevas metodologías para el cálculo de costos, las cuales no han sido muy utilizadas, puesto que involucran cambios en la forma de ver la organización y de registrar la información. Algunas de estas metodologías son el costeo objetivo, la teoría de restricciones, el costeo basado en ventas, entre otras.

FÓRMULAS DE COSTOS [inicio](#)



Dentro de la metodología empleada para el cálculo de costos se utilizan algunas fórmulas que combinan los diferentes elementos del costo. Estas fórmulas son:

Costo Primo: Es el costo del Material directo sumando con el costo de la mano de obra directa. Como su costo lo indica es la suma de los dos principales costos del producto o servicio.

$$CP = MD + MOD$$

Costo de Conversión: Es el costo de la Mano de Obra Directa sumado con los costos indirectos de fabricación. Representan el costo necesario para transformar la materia prima.

$$CC = MOD + CIF$$

Costo de Producción: Es la suma de los tres elementos del costo, es el costo que se carga a las unidades producidas.

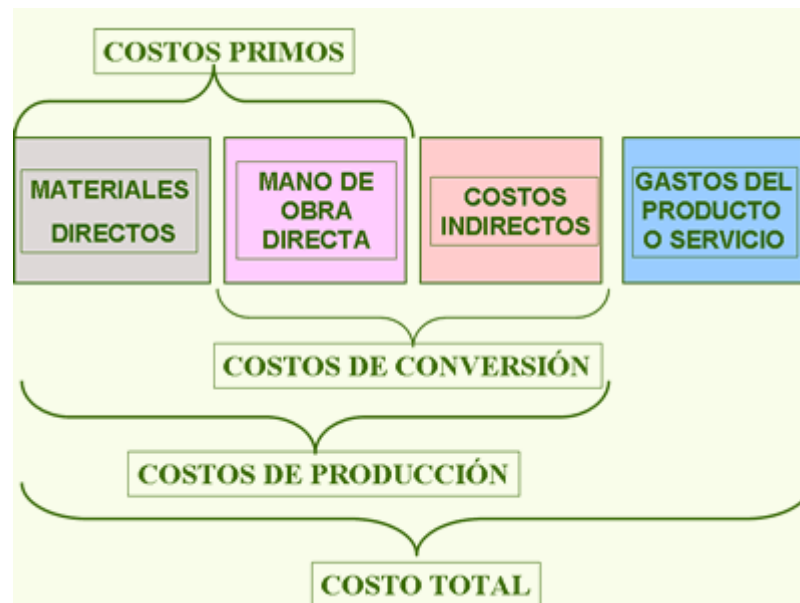
$$CPD = MD + MOD + CIF$$

Costo Total: Es la sumatoria del costo de producción más todos los gastos necesarios para fabricar el producto.

$$CT = MD + MOD + CIF + GASTOS$$

Costo Unitario de Producción: Es el costo final de cada unidad producida, resulta de dividir el costo de producción por las unidades producidas.

$$CPD / UNIDADES PRODUCIDAS$$



Ejercicio: Dado un costo de producción de \$110.000 y si el costo primo es de \$90.000 y el costo de conversión es de \$60.000; determinar el valor de: MD, MOD y CIF

Utilizando las fórmulas antes descritas tenemos:

$$CPD (MD + MOD + CIF) - CP (MD + MOD) = CIF$$

$$110.000 - 90.000 = 20.000 \quad CIF$$

$$CC (MOD + CIF) - CIF = MOD$$

$$60.000 - 20.000 = 40.000 \quad MOD$$

$$CP (MD + MOD) - MOD = MD \quad 90.000 - 40.000 = 50.000 \quad MD$$

CICLO DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS [inicio](#)

El ciclo de la contabilidad de costos dependerá del 13 tipo de empresa, así:

- En una empresa de servicios: Los materiales se manejan mediante cuentas de inventarios y en el momento del consumo se registra en la cuenta de costo respectivo.

Compra Materia prima:

I NVENTARIO MATERIA PRIMA	XXX
CxP - BANCOS	XXX

Consumo Materia Prima:

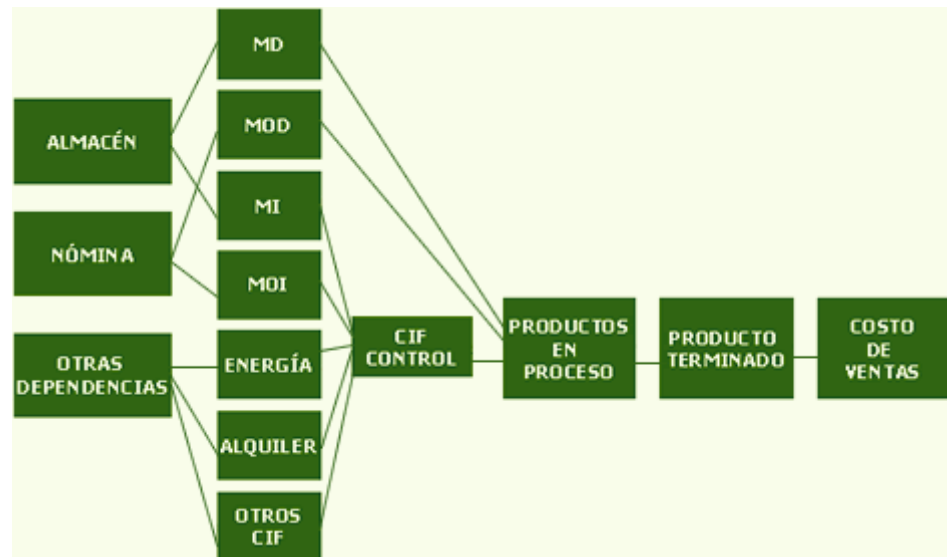
COSTO MATERIAL DIRECTO	XXX
COSTO MATERIAL INDIRECTO (CIF)	XXX
I NVENTARIO MATERIA PRIMA	XXX

Otros costos:

COSTO MANO DE OBRA DIRECTA	XXX
COSTO MANO DE OBRA INDIRECTA (CIF)	XXX
COSTO ARRENDAMIENTO (CIF)	XXX
BANCOS	XXX

- En una empresa Comercial: las mercancías se manejan mediante la cuenta de inventario de mercancía y cuando se vende, se registra el costo de ventas y se reduce el inventario.

En Una empresa industrial: el ciclo de costos tiene varias etapas, la compra de la materia prima, el consumo en la producción, la terminación de la producción y la venta:



Compra Materia prima:

I NVENTARIO MATERIA PRIMA	XXX
CxP - BANCOS	XXX

Consumo Materia Prima:

COSTO MATERIAL DIRECTO	XXX
COSTO MATERIAL INDIRECTO (CIF)	XXX
I NVENTARIO MATERIA PRIMA	XXX

Otros costos:

COSTO MANO DE OBRA DIRECTA	XXX
COSTO MANO DE OBRA INDIRECTA (CIF)	XXX
COSTO ARRENDAMIENTO (CIF)	XXX
BANCOS	XXX

CIF Control: esta es una cuenta opcional en la cual pueden agruparse todos los conceptos de CIF cuando se utiliza una única base para su asignación a la producción. El registro sería:

CIF CONTROL	XXX
COSTO MI	XXX
COSTO MOI	XXX
COSTO ARRENDAMIENTO	XXX

Asignación a la producción: cuando la producción ya se encuentra los procesos se debe cargar todo el costo de la misma a una cuenta de inventario, así:

I NVENTARI O PRODUCTOS EN PROCESO	XXX
COSTO MATERI AL DIRECTO	XXX
COSTO MANO DE OBRA DI RECTA	XXX
CIF CONTROL	XXX

Terminación de la producción:

I NVENTARI O PRODUCTO TERMI NADO	XXX
I NVENTARI O PRODUCTO EN PROC.	XXX

En el momento de la venta:

COSTO DE VENTAS	XXX
I NVENTARI O PRODUCTO TERM.	XXX

INFORMES DE COSTOS [inicio](#)

En la regulación contable colombiana, se encuentra contemplado un estado financiero de propósito especial denominado ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA este es el principal informe generado por el sistema de costos. El estado de costos tiene dos presentaciones:

Resumido: muestra de forma total cada uno de los elementos del costo

COMPAÑÍA ABC		
ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA		
ENERO – DICIEMBRE		
I. I. Producto Terminado		\$XXXXXX
I. I. Productos en Proceso	XXXXXX	
(+) Material Directo	XXXXXX	
(+) Mano de obra Directa	XXXXXX	
(+) CIF	XXXXXX	
(=) Costo Total Productos en P.	XXXXXX	
(-) I. F. Productos en Proceso	XXXXXX	
		<hr/>
(=) Costo de los Productos Terminados		<u>\$XXXXXX</u>
(=) Costo de la mercancía Disponible		\$XXXXXX
(-) I. F. Producto Terminado		<u>\$XXXXXX</u>
(=) COSTO DE VENTAS		<u><u>\$XXXXXX</u></u>

Detallado: discrimina el consumo de cada uno de los elementos del costo

COMPAÑÍA ABC			
ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA			
ENERO – DICIEMBRE			
	I.I. Materias Primas	XXXX	
(+)	Compras de M. P.	<u>XXXX</u>	
(=)	Disponibilidad de M.P.	XXXX	
(-)	I. F. Materia Prima	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo de la M.P. Utilizada	XXXX	
(-)	Material Indirecto	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo del Material Directo		XXXX
	Nómina de producción	XXXX	
(-)	Mano de Obra Indirecta	<u>XXXX</u>	
(=)	Mano de Obra Directa		XXXX
	Material Indirecto	XXXX	
(+)	Mano de Obra Indirecta	XXXX	
(+)	Otros CIF	<u>XXXX</u>	
(=)	Costos Indirectos de Fabricación		<u>XXXX</u>
(=)	Costo del Periodo		XXXX
(+)	I.I. Productos en Proceso	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo total de Productos en Proceso		XXXX
(-)	I.F. Productos en Proceso	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo de Productos Terminados		XXXX
(+)	I.I. Producto Terminado	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo de la mercadería Disponible		XXXX
(-)	I.F. Producto Terminado	<u>XXXX</u>	
(=)	COSTO DE VENTAS		<u>XXXX</u>

Ejercicio: con la siguiente información preparar el estado del costo de producción y venta:

Compra de materiales:	\$15.000.000
Materia Prima disponible:	20.500.000
I.F. de Materia Prima:	2.500.000
Nómina de producción:	12.000.000
Mano de Obra Indirecta:	1.500.000
Costo Primo:	24.000.000
Costo de Conversión:	23.000.000

Al finalizar el periodo se determinó que el inventario de productos en proceso había aumentado \$4.000.000 con respecto al inicial que era de \$2.000.000 y el de

producto terminado había disminuido \$2.000.000 con respecto al inicial, que era de \$9.000.000.

Lo primero que haremos será ubicar en el estado del costo los valores que se suministraron en el enunciado

ESTADO DEL COSTO DE FABRICACIÓN Y VENTA

I.I. Materia Prima	5.500.000	
+ Compras de Materia Prima	\$15.000.000	
= Disponibilidad de Materia Prima	20.500.000	
- I.F. Materia Prima	2.500.000	
= Costo de la Materia Prima Utilizada	18.000.000	
- Materiales Indirectos	4.500.000	
= Costo Material Directo		13.500.000
Nómina de producción	12.000.000	
- Mano de Obra Indirecta	1.500.000	
= Mano de Obra Directa		10.500.000
Materiales Indirectos	4.500.000	
+ Mano de Obra Indirecta	1.500.000	
+ Otros Costos Indirectos	6.500.000	
= Costos Indirectos de Fabricación		12.500.000
= COSTOS DEL PERIODO		36.500.000
+ I.I. Productos en Proceso	2.000.000	
= Costo total Producción en Proceso		38.500.000
- I.F. Producción en Proceso	6.000.000	
= Costo de la Mercancía Terminada		32.500.000
+ I.I. Producto Terminado	9.000.000	
= Costo de la Mercancía Disponible		41.500.000
- I.F. Producto Terminado	7.000.000	

= COSTO DE VENTAS

34.500.000

$$CP = 24.000.000 - 10.500.000 = 13.500.000 \text{ MD}$$

$$CC = 23.000.000 - 10.500.000 = 12.500.000 \text{ CIF}$$

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN: C.I.F

Los CIF, son todos aquellos costos que se presentan en una empresa, necesarios para la buena marcha de la producción, pero que de ninguna manera se identifican directamente con el producto que se está fabricando. Esto quiere decir, que todos aquellos costos que no son materiales directos, ni mano de obra directa, pero se requieren para la producción, se consideran CIF, y constituyen el tercer elemento fundamental del costo.

Presupuesto de los Costos Indirectos.

Generalmente las empresas parten de un presupuesto de ventas que refleja las metas u objetivos que se esperan lograr por parte de la administración; para satisfacer estas metas propuestas se prepara un presupuesto de producción, el cual contiene todo el plan de requerimientos respecto a los diferentes insumos o recursos que se utilizarán en el proceso productivo. También se hace necesario proyectar el nivel de producción o de operación (N.O.P.), el cual refleja el nivel de actividad necesario para lograr los objetivos propuestos. Dentro del proceso de presupuestos se hace necesario entonces definir: el nivel de operación presupuestado: N.O.P y los costos indirectos de fabricación presupuestados: CIF (p).

Los costos indirectos de fabricación, sea cualquiera el nivel de operación que se haya establecido, puede presupuestarse utilizando dos técnicas diferentes, con base en: presupuesto estático o presupuesto flexible.

Presupuesto Flexible Es un procedimiento dinámico o variable que segrega los costos en sus componentes fijos y variables y se basa en el concepto de lineabilidad de los costos, es decir, supone que su comportamiento es lineal y por consiguiente puede asimilarse a la ecuación de una línea recta.

$$Y = a + bX$$

De donde,

Y = costos totales
 A = costos fijos totales
 B = costos variables unitarios
 X = cualquier nivel de operación.

Actualmente, los métodos estadísticos más conocidos para predeterminar los costos indirectos de fabricación son los mínimos cuadrados.

Método de mínimos cuadrados

Este método se basa en la aplicación de la ecuación de la línea recta, los términos constantes de dicha ecuación (a y b) se determinan mediante el empleo de las siguientes ecuaciones normales simultaneas:

$$\sum Y = Na + b \sum X$$

$$\sum XY = a \sum X + b \sum (X^2)$$

De donde;

$\sum Y$ = es la suma de los costos totales

$\sum X$ = es la suma de la producción total de unidades

N = es el número de periodos, o sea, el número de X

Caso de ilustración.

Se supone que una compañía dispone de los siguientes datos de costos indirectos totales, para diferentes volúmenes de producción.

X	Y
Nivel de Operación	C.I.F. Totales
0	5
1	5.5
2	6
3	6.5
4	7

Con los datos históricos suministrados por la empresa se elabora la siguiente tabla resumen:

X	Y	XY	X ²
0	5	0	0
1	5.5	5.5	1
2	6	12	4
3	6.5	19.5	9
4	7	28	16
$\sum = 10$	$\sum = 30$	$\sum = 65$	$\sum = 30$

Reemplazando los datos de la tabla en las ecuaciones, ya definidos, se obtienen dos ecuaciones normales simultáneas con dos incógnitas, así:

$$30 = 5a + 10b$$

$$65 = 10a + 30b$$

Resolviendo dichas ecuaciones llegamos: Valor de $a = 5$; valor de $b = 0.5$. La ecuación de la línea recta, obtenida por el método de los mínimos cuadrados, esta dada por:

$$y = 5 + 0.5X$$

Si por ejemplo, se desea conocer, cuales serán los CIF que deberán aplicarse para niveles de operación de 1.5 y 8 unidades, respectivamente; se obtendrían las siguientes proyecciones.

N.O.P: unidades	C.I.F: Valores en \$
1.5	5.75
8	9

1. EL RIESGO ECONÓMICO

El *riesgo económico* hace referencia a la incertidumbre producida en el rendimiento de la inversión debida a los cambios producidos en la situación económica del sector en el que opera la empresa. Así, a modo de ejemplo, dicho riesgo puede provenir de: la política de gestión de la empresa, la política de distribución de productos o servicios, la aparición de nuevos competidores, la alteración en los gustos de los consumidores, etcétera.

El riesgo económico es una consecuencia directa de las decisiones de inversión. De manera que la estructura de los activos de la empresa es responsable del nivel y de la variabilidad de los beneficios de explotación.

El *riesgo económico* se refiere a la variabilidad relativa de los beneficios esperados antes de intereses pero después de impuestos (BAIDT). O, dicho de otra manera, el *riesgo económico* indica la variabilidad del *rendimiento económico* esperado. Téngase en cuenta que la corriente de beneficios esperada por todos los proveedores de fondos de la empresa (accionistas y acreedores), el BAIDT, es una variable aleatoria cuyo valor real tiende a situarse en las cercanías de un valor promedio esperado.

Para calcular dicho riesgo deberemos primeramente obtener el valor del *rendimiento económico*¹, que es el rendimiento promedio obtenido por todas las inversiones de la empresa. Este rendimiento se obtiene dividiendo el BAIDT medio esperado entre el valor de mercado de los activos (generalmente, éste último, se puede calcular sumando el valor de mercado de las acciones y de las obligaciones), o en su defecto, utilizando el valor contable de los mismos. Así pues:

$$[Ec.1] \quad RE = \frac{E[BAIT] \times (1-t)}{A + D} = \frac{E[BAIDT]}{A + D}$$

2. EL RIESGO FINANCIERO O DE CRÉDITO

También conocido como *riesgo de crédito* o de *insolvencia*, el *riesgo financiero* hace referencia a la incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la posibilidad de

que la empresa no pueda hacer frente a sus obligaciones financieras (principalmente, al pago de los intereses y la amortización de las deudas). Es decir, el riesgo financiero es debido a un único factor: las obligaciones financieras fijas en las que se incurre.

Cuanto mayor sea la suma de dinero que una organización pública o privada debe en relación con su tamaño, y cuanto más alta sea la tasa de interés que debe pagar por ella, con mayor probabilidad la suma de intereses y amortización del principal llegará a ser un problema para la empresa y con mayor probabilidad el valor de mercado de sus inversiones (el valor de mercado de la compañía) fluctuará.

El cálculo del riesgo financiero se realiza obteniendo la desviación típica del *rendimiento financiero*³. Este último es igual a la diferencia entre el BAIT medio esperado y los intereses pagados por las deudas, dividida por el valor de mercado (o contable, en su defecto) de las acciones ordinarias y todo ello después de impuestos:

$$[Ec. 4] \quad RF = \frac{E[BAIT] - Int}{A} \times (1-t)$$

Modelo Altman

En 1966 Edward I. Altman contribuyó con el desarrollo del índice Z, también conocido como modelo Z de Altman, para la predicción de la quiebra o bancarrota. Este modelo se desarrolló mediante la aplicación del análisis discriminante, método estadístico desarrollado por Fisher en 1936, y que se basa en una variable clasificatoria y otras cuantitativas, las que a través de una regla matemática permiten establecer a qué grupo pertenece un ente y pueden producir un conjunto o subconjunto de combinaciones lineales que revelan las diferencias entre las clases.

La construcción del modelo Z de Altman se apoya en el análisis discriminante múltiple que permite combinar muchas características en un solo valor; las funciones discriminantes que se generaron para cada sector son las siguientes:

Para empresas manufactureras cotizadas en bolsa:

$Z = 1.2 X_1 + 1.4 X_2 + 3.3 X_3 + 0.6 X_4 + 0.99 X_5$. Los parámetros o límites de referencia para las separaciones de los grupos son las siguientes:

$Z \geq 2.99$. Se tiene baja probabilidad de quiebra

$Z \leq 1.81$. Se tiene alta probabilidad de quiebra

$1.81 < Z < 2.99$ Zona gris.

Para empresas manufactureras no cotizadas en bolsa:

$Z_1 = 0.717 X_1 + 0.847 X_2 + 3.107 X_3 + 0.42 X_4 + 0.998 X_5$. Los parámetros o límites de referencia para las separaciones de los grupos son las siguientes:

$Z \geq 2.90$. Se tiene baja probabilidad de quiebra

$Z \leq 1.23$. Se tiene alta probabilidad de quiebra

$1.23 < Z < 2.90$ Zona gris.

Para empresas comerciales y de servicio

$Z_2 = 6.56 X_1 + 3.267 X_2 + 6.72 X_3 + 1.052 X_4$. Los parámetros o límites de referencia para las separaciones de los grupos son las siguientes:

$Z \geq 2.60$. Se tiene baja probabilidad de quiebra

$Z \leq 1.10$. Se tiene alta probabilidad de quiebra

$1.10 < Z < 2.60$ Zona gris.

Donde $X_1 = (\text{Capital de trabajo} / \text{Activos totales})$; $X_2 = (\text{Utilidad retenida} / \text{activo total})$; $X_3 = (\text{U.A.I.I} / \text{activo total})$; $X_4 = (\text{Valor de mercado del capital contable} / \text{Valor en libro de la deuda})$; $X_5 = (\text{Ventas} / \text{Activos totales})$ (en veces), estos indicadores corresponden a las empresas manufactureras que cotizan en bolsa; para las empresas manufactureras que no cotizan en bolsa el indicador X_4 se reemplaza por $X_4 = (\text{Valor contable del patrimonio} / \text{Pasivo total})$ y para las empresas de servicio y comerciales el indicador X_5 se elimina ya que en este tipo de empresas varía significativamente el valor de los activos.