COSTOS Y PRESUPUESTOS

Conceptos básicos

Autor: [Ciro Alfonso Amaya Osorio](#)

Con la colaboración de los estudiantes

[Karla Yuliana Sandoval Jaimes](#)

[Yeimy Yeraldyn Cruz Sanabria](#)

[Daniel Santiago Quintero García](#)

[Brayam Alejandro Moya Porras](#)

UNIVERSIDAD SANTO TOMÁS
PRIMER CLAUSTRO UNIVERSITARIO DE COLOMBIA

VIGILADA MINEDUCACIÓN - SNIES 1704

ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN	6
1. CONCEPTOS GENERALES	7
1.1. TIPOS DE EMPRESAS	7
1.2. INVENTARIOS	8
1.3. SISTEMAS DE INFORMACIÓN	9
1.4. DIFERENCIAS ENTRE COSTO-GASTO	10
1.5. ELEMENTOS DEL COSTO	11
1.6. CONFIGURACIÓN DEL COSTO	12
1.7. IMPORTANCIA DE LOS COSTOS	12
1.8. CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS	13
2. ASIGNACIÓN DE COSTOS	22
2.1. COSTOS DIRECTOS	22
2.2. COSTOS INDIRECTOS	22
2.2.1. Problemática de los costos indirectos	23
2.2.2. Asignación de costos indirectos	23
2.3. CASO PRÁCTICO	24
2.3.1. Análisis de la aplicación de costos indirectos	25
2.3.2. Costos indirectos sub-aplicados y sobre-aplicados	25
2.4. SISTEMAS DE COSTOS	27
2.4.1. Sistema de Costos por Órdenes de Producción	28
2.4.2. Sistema de Costos por Procesos	29
2.4.3. Sistema de Costos Basados en Actividades ABC	30
3. MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD	36
3.1. PUNTO DE EQUILIBRIO	37
3.1.1. Demostración del punto de equilibrio	37
3.2. MARGEN DE SEGURIDAD	38
3.3. PRECIOS DE VENTA	39
3.3.1. SOBRE EL COSTO	39
3.3.2. SOBRE EL INGRESO	40
3.3.3. COSTO OBJETIVO	41
3.4. REDUCCIÓN DE COSTOS	43
3.5. RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ	44
4. PRESUPUESTOS	45
4.1. CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS	45
4.1.1. Según la Flexibilidad	45
4.1.2. Según el Periodo que Cubran	46
4.1.3. Según el Campo de Aplicabilidad en la Empresa	46
4.1.4. Según el Sector en el Cual se Utilicen	46
4.1.5. Según la Técnica de Evaluación	47
4.2. ASPECTOS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO	47
4.3. VENTAJAS DEL PRESUPUESTO	47
4.4. ETAPAS EN LA PREPARACIÓN DE UN PRESUPUESTO	47
4.4.1. Fase preliminar	47

COSTOS Y PRESUPUESTOS

4.4.2. Elaboración del presupuesto	48
4.4.3. Ejecución.....	48
4.4.4. Control.....	48
4.4.5. Evaluación.....	48
4.5. PRESUPUESTO BASE CERO	49
4.6. CONTROL PRESUPUESTAL	49
5. CONCLUSIONES	51
BIBLIOGRAFÍA.....	52

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Diferencias entre la contabilidad financiera y administrativa.....	10
Tabla 2. Diferencia entre costos estimados y costos estándar.....	15
Tabla 3. Resumen de la clasificación de los costos.	20
Tabla 4. Diferencias entre un sistema de costos por proceso y ordenes de producción.	30
Tabla 5. Diferencias entre sistema de costeo tradicional y sistema de costeo basado en actividades (ABC).	32
Tabla 6. Estado de Resultados: Información Real & Información Presupuestada.	49
Tabla 7. Estado de Resultados: Análisis de Variaciones.	50

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Costo de Conversión.	12
Figura 2. Costo por órdenes de producción.	28
Figura 3. Costo por procesos.....	29
Figura 4. Recursos operacionales.....	31
Figura 5. Mapa de navegación de un sistema de costos ABC.....	34
Figura 6. Representación gráfica del punto de equilibrio.	37
Figura 7. Representación gráfica del Margen de seguridad.	39

INTRODUCCIÓN

En el desarrollo de la gestión empresarial es muy importante alcanzar los resultados esperados por una organización, en este sentido aspectos como la globalización, la competitividad, la crisis actual generada por la pandemia covid-19, requieren replantear la generación de valor y las estrategias desarrollados por la empresa por lo que es necesario contar con información que sirva como referencia para la toma de decisiones y el mejoramiento continuo, enmarcado en el manejo óptimo de los recursos, consecución de resultados y en algunos casos garantizar la supervivencia de la empresa.

La primera edición de la cartilla Costos y presupuestos. Conceptos básicos, es una apuesta por brindar al lector la posibilidad de acercarse a esta temática tan importante en el ámbito empresarial, de un emprendimiento o de un proyecto, mediante la presentación de una forma clara y concreta de los principales conceptos, acompañado de ejemplos para complementar la comprensión de los mismos.

La cartilla se desarrolla en cuatro partes a saber, en una primera parte los conceptos generales de los costos, que permiten conocer las definiciones más importantes relacionados con los costos para una conceptualización básica. En la segunda parte la asignación de costos directos y costos indirectos, prestando especial atención a la problemática de los costos indirectos, los sistemas de costos más importantes para obtener el costo unitario de la fabricación de un bien o la prestación de un servicio. En la tercera parte un acercamiento a los costos para la toma de decisiones con temas como el modelo costo volumen utilidad CVU, punto de equilibrio, precios de venta y conceptos de rentabilidad y liquidez. Y en la cuarta parte una presentación de los presupuestos, definición, clasificación, tipos de presupuesto y control presupuestal.

1. CONCEPTOS GENERALES

1.1. TIPOS DE EMPRESAS

De acuerdo a la actividad y al desarrollo de su objeto social las empresas se pueden clasificar en:

1. Empresas comerciales

Son las que se dedican a la compra y posterior venta de bienes en la misma forma física en la que fueron adquiridos.

El proceso se denomina: **Comercialización.**

- ❖ **Utilizan la cuenta de inventarios**

Mercancías no Fabricadas por la Empresa.

2. Empresas de transformación

Se dedican a la producción de bienes, transformando la Materia prima en un producto terminado mediante la agregación de valor (Mano de obra y Costos Indirectos). De acuerdo con la relación de la tecnología y la mano de obra, pueden ser Industriales o Manufactureras.

El proceso se denomina: **Producción.**

- ❖ **Utilizan las cuentas de Inventario**

Materias Primas.

Productos en Proceso.

Productos Terminados.

- ❖ **Y controlan los costos en la cuenta:** Costos de Producción.

3. Empresas de servicios

Son aquellas que se dedican a la satisfacción de las necesidades de un cliente mediante la ejecución de actividades casi siempre intangibles que generan valor.

El proceso se denomina: **Servucción.**

Pueden o no manejar inventarios, depende del objeto social que desarrollen.

4. Empresas extractivas

Son aquellas que se dedican a la explotación de los recursos naturales renovables o no renovables.

El proceso se denomina: ***Extracción.***

1.2. INVENTARIOS

Según las Normas contables los inventarios son aquellos:

- Activos mantenidos para la venta en el curso normal de las operaciones. (Productos terminados)
- En proceso de producción con vista a esa venta. (Productos en proceso)
- En forma de materiales o suministros, para ser consumidos en el proceso de producción, o en la prestación de servicios. (Materias primas).

❖ Productos Terminados

Son aquellos que se encuentran en condiciones de ser entregados al cliente. Es importante tener en cuenta que el producto terminado no todas las veces corresponde al producto que requiere el consumidor final, ya que este puede tener como destino ser una materia prima para un proceso de producción en otra empresa.

❖ Productos en Proceso

Este inventario hace referencia a todos los productos que están en proceso de transformación y no han sido terminados al finalizar el periodo productivo.

❖ Materias Primas

Son aquellos que van a servir de insumos para la elaboración de un producto y no han sido entregados al proceso de producción.

1.3. SISTEMAS DE INFORMACIÓN

Los sistemas de información relacionados con la gestión de costos en una empresa son básicamente la *contabilidad de costos*, la *contabilidad financiera* y la *contabilidad administrativa*.

❖ **Contabilidad De Costos**

Es un sistema de información que mide, registra, procesa e informa acerca de los costos de producir un bien o de prestar un servicio. La contabilidad de costos no se debe limitar únicamente a los registros contables ya que también aporta información a la toma de decisiones y gestión empresarial.

❖ **Contabilidad Financiera**

La contabilidad financiera proporciona información sobre la situación financiera, el rendimiento y los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil para la toma de decisiones económicas de una amplia gama de usuarios que no están en condiciones de exigir informes a la medida de sus necesidades específicas de información. (NIIF Para Pymes-2015. 2.2)

La contabilidad financiera hace uso de la contabilidad de costos básicamente para:

- valorizar existencias que hacen parte del Estado de Situación Financiera.
- Cálculo del costo de ventas, necesario para preparar el Estado de Resultados.
- Los reportes necesarios para comprender el movimiento de inventarios y costos en un periodo determinado.

❖ **Contabilidad Administrativa**

Sistema de información diseñado para uso interno de la entidad, hecha a la medida de la gerencia.

La contabilidad Administrativa hace uso de la contabilidad de costos básicamente para asegurar la utilización óptima de los recursos y el cumplimiento de los objetivos empresariales, mediante:

- La toma de decisiones
- Mejoramiento continuo
- Diseño de estrategias empresariales.

Tabla 1. Diferencias entre la contabilidad financiera y administrativa.

Criterio	Contabilidad financiera	Contabilidad administrativa
Propósito	Reportes contables (externa)	Reportes administrativos (Interna)
Usuarios	Diferentes grupos de interés	La administración de la empresa
Alcance	Periodos pasados	Periodos futuros (planeación)
Medición	Normas contables	A la medida de la gerencia
Reportes	Políticas legales y de la empresa	Requerimientos internos
Precisión	Alta	Información para la toma de decisiones
Similitud	Responsabilidad en el manejo de los recursos Mismo sistema de información	

Fuente: Elaboración propia.

1.4. DIFERENCIAS ENTRE COSTO-GASTO

La contabilidad financiera es muy clara en la separación de los conceptos Costo y Gasto, dentro de este análisis los gastos no tienen relación con el producto terminado o el servicio prestado.

❖ Costo:

Es el esfuerzo económico orientado a la producción de un bien o la prestación de un servicio, hace parte de la valoración de los productos y servicios, se asocia con los ingresos en el momento de la realización de los mismos. (también se denomina inventariable)

❖ Gasto:

Son los recursos económicos que se consumen para mantener las áreas administrativas, de distribución y atención de la deuda, se asocian con los ingresos en el periodo en que se presentan. (también se denomina no inventariable)

1.5. ELEMENTOS DEL COSTO

Representan los conceptos necesarios para la producción de un bien o la prestación de un servicio. Materiales Directos, Mano de obra directa, Costos indirectos de fabricación y un cuarto elemento denominado contratación con terceros.

❖ **Materiales Directos**

Son elementos físicos de consumo que se utilizan en la producción de bienes o en la prestación de servicios y tienen las siguientes características:

- Se identifican fácilmente.
- Son cuantificables en la medida de que se puede determinar su cantidad y precio.

❖ **Mano De Obra Directa**

Son los salarios, prestaciones y demás conceptos que devengan los trabajadores que tienen una relación directa con la producción o la prestación de un servicio. Al igual que los materiales directos se caracteriza porque es identificable con el producto o servicio y es cuantificable.

❖ **Costos Indirectos De Fabricación**

Son todos aquellos conceptos diferentes a los materiales directos y la mano de obra directa, que se consumen en el área de producción y que son necesarios para completar los procesos productivos. Es el elemento del costo más difícil de medir y cuantificar, por las siguientes características:

- Son Indirectos al producto
- Presentan en su estructura costos fijos y variables
- Están compuestos por diversidad de conceptos
- Por lo general van asociados a una capacidad instalada

❖ **Contratación De Terceros**

Representa el costo de servicios recibidos en desarrollo de contratos celebrados por la entidad con personas Naturales y/o Jurídicas con el fin de ejecutar labores relacionadas con el proceso productivo.

1.6. CONFIGURACIÓN DEL COSTO

Para diferentes análisis los costos se configuran en costo primo y costos de conversión.

❖ Costo primo

Está compuesto por los Materiales Directos y La Mano De Obra Directa, estos costos se relacionan en forma directa con la producción.

❖ Costo de conversión

Son los relacionados con la transformación de los Materiales Directos en productos terminados, son la Mano de Obra Directa y los costos indirectos de fabricación.

Figura 1. Costo de Conversión.

Fuente: Elaboración propia.

1.7. IMPORTANCIA DE LOS COSTOS

La información de costos es importante para varios aspectos en una empresa ya que brinda información para varios fines, entre los más importantes tenemos:

❖ A nivel contable

Para la presentación de reportes de contables, la información de costos es imprescindible para presentar información de inventarios, costo de ventas y resultados (utilidades o pérdidas) en un periodo determinado.

❖ **A nivel gerencial**

Contar con información de costos de alta calidad es muy importante para la toma de decisiones, el mejoramiento continuo y el desarrollo de estrategias empresariales.

❖ **Para la planeación**

Los costos para la planeación son importantes porque son un insumo para realizar proyecciones y análisis financieros.

❖ **Para el control**

Para el control, los costos son importantes ya que permiten establecer comparaciones entre los costos reales y los costos proyectados, determinando causas y tomando acciones para la mejora continua.

1.8. CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

La información de costos es importante tanto para el sistema de información contable, como para la administración de la empresa y se clasifican de acuerdo al análisis que se realice. De acuerdo a sus diferentes usos y aplicaciones, las principales clasificaciones de los costos son:

1. DE ACUERDO CON LA FUNCIÓN EN LA QUE SE INCURREN:

Los costos según su función se clasifican en costos de producción, de distribución, de administración y financieros.

❖ **Costos de producción**

Son los que se generan en la elaboración de bienes o prestación de servicios. Se clasifican en:

- Materiales directos
- mano de obra directa
- costos indirectos de fabricación
- servicios a la producción.

❖ **Costos de distribución**

En los que se incurre para colocar los productos a disposición del comprador (Ej: Publicidad, comisiones, etc.)

❖ **Costos de administración**

Son los originados en el área administrativa (Ej: Sueldos, Servicios públicos, etc.)

❖ **Costos financieros**

Son los que se originan de los recursos obtenidos por préstamos solicitados. (E. los Intereses).

2. DE ACUERDO A SU IDENTIFICACIÓN CON UNA ACTIVIDAD, DEPARTAMENTO O PRODUCTO:

Los costos según su identificación se clasifican en directos e indirectos. Algunos costos pueden presentar un comportamiento dual depende del análisis que se realice frente a un producto, departamento o actividad.

❖ **Costos directos**

Son aquellos que se identifican con una actividad, departamento o producto. De tal forma se puede calcular su cantidad y precio con alto grado de razonabilidad. (Ej. sueldo del gerente es directo a la Administración, Los materiales directos, son directos al producto...etc.)

❖ **Costos indirectos**

Son aquellos que no se pueden identificar con una actividad, departamento o producto. (Ej. El arriendo de la planta de producción con respecto al producto)

3. DE ACUERDO CON EL TIEMPO EN QUE FUERON CALCULADOS:

De acuerdo al tiempo en que se calculan los costos se identifican en costos históricos y costos predeterminados.

❖ **Costos históricos o reales**

Son los que se obtienen después de que el producto ha sido manufacturado o prestado un servicio.

❖ **Costos predeterminados**

Son aquellos que se calculan antes de producción de un bien o la prestación de un servicio. Se clasifican en costos estimados y estándar:

- ✓ **Estimados:** se calculan mediante bases empíricas, indican lo que “puede” ser el costo.
- ✓ **Estándar:** se calcula mediante bases técnicas indica lo que “debe” ser el costo.

Tabla 2. Diferencia entre costos estimados y costos estándar.

Costos estimados	Costos estándar
Las variaciones frente al costo real modifican el estimado	Las variaciones frente al costo real no modifican el estándar, se analizan para determinar sus causas.
Se elaboran con base en experiencias adquiridas y conocimiento de la empresa.	Se elaboran mediante estudios técnicos.
Indica lo que “puede” ser el costo de un producto o servicio.	Indica lo que “Debe” ser el costo de un producto o servicio.
Su implantación es muy económica pero su sostenimiento es costoso.	Su implementación es costosa, pero su mantenimiento es económico.
Es una técnica primaria de valuación predeterminada.	Es una técnica máxima de Valuación predeterminada.
Para su implantación no es necesario un estricto control interno.	Para su implantación requiere de un exigente control interno.

Fuente: Elaboración propia.

4. DE ACUERDO CON EL TIEMPO QUE SE CARGAN O ENFRENTAN A LOS INGRESOS

De acuerdo al momento en que se enfrentan a los ingresos los costos se clasifican en costos del producto y costos del periodo.

❖ **Costos del producto**

También conocidos como costos inventariables. Son los que se llevan al estado de resultados únicamente cuando han contribuido a generar los ingresos, es decir cuando se vende el producto o se presta un servicio. Los costos del producto o inventariables están relacionados con los costos de producción. (Ej. El costo de un producto vendido).

❖ Costos del periodo

También conocidos como no inventariables, se identifican con intervalos de tiempo y no con los productos y/o servicios. Se llevan al estado de resultados en el periodo en el cual se presentan (Ej. Gastos de administración del periodo).

5. DE ACUERDO CON EL CONTROL QUE SE TENGA SOBRE LA OCURRENCIA DE UN COSTO:

De acuerdo con el control que se tenga sobre su ocurrencia los costos se clasifican en controlables y no controlables.

❖ Costos controlables

Son aquellos sobre los cuales una persona, de determinado nivel, tiene autoridad para realizarlos o no. (Ej: sueldos de subordinados).

❖ Costos no controlables

Son aquellos en la que determinadas personas no tienen autoridad para modificarlos (Ej: el costo del arriendo para un supervisor).

6. DE ACUERDO CON EL COMPORTAMIENTO EN RELACION CON LOS NIVELES DE ACTIVIDAD

De acuerdo con los diferentes niveles de actividad los costos se clasifican en fijos, variables y mixtos.

❖ Costos fijos

Son los que permanecen constantes dentro de un rango relevante de producción (capacidad instalada). Independiente de los niveles de Actividad o volumen. (Ej.: Los arriendos, depreciación por línea recta, etc.)

❖ Costos fijos discrecionales

Son susceptibles de ser modificados. (Ej. mantenimiento).

❖ **Costos fijos comprometidos**

Son los que no aceptan modificaciones. (Ej.: depreciación, arriendos).

❖ **Costos variables**

Son los que cambian en relación directa con una actividad o volumen dado. En el costo unitario permanece constante. (Ej.: Los materiales directos, las comisiones por ventas...etc.)

❖ **Costos mixtos**

Tienen la característica de estar integrados por una parte Fija y una parte variable. (Ej.: servicios públicos, mantenimiento...etc.).

7. DE ACUERDO CON SU IMPORTANCIA EN LA TOMA DE DECISIONES:

De acuerdo a su importancia para la toma de decisiones los costos se clasifican en relevantes e irrelevantes.

❖ **Costos relevantes**

Son los que deben considerarse al momento de tomar una decisión. (Ej: los costos de la MOD para un pedido especial).

❖ **Costos irrelevantes**

Son aquellos que no tienen relación alguna con una determinada decisión. (Ej: el sueldo del gerente de producción al momento de analizar el costo variable de un producto).

8. DE ACUERDO CON EL TIPO DE SACRIFICIO EN QUE SE HA INCURRIDO:

De acuerdo al tipo de sacrificio en que se incurre, los costos se clasifican en desembolsables, de oportunidad y virtuales:

❖ **Costos desembolsables**

Son los que implican salida de efectivo. (Ej: Salarios).

❖ **Costos de oportunidad**

Es el que se origina por la renuncia a una alternativa al tomar una decisión. (Ej: Colocar un punto de venta o arrendar el local).

❖ **Costos virtuales**

Son los que afectan la utilidad, pero no implican salidas de efectivo (Ej: Depreciación, provisiones).

9. DE ACUERDO CON EL CAMBIO ORIGINADO POR UN AUMENTO O DISMINUCIÓN DE LA ACTIVIDAD:

De acuerdo con el cambio originado en un aumento o disminución de la actividad los costos se clasifican en costos diferenciales y costos sumergidos

❖ **Costos diferenciales**

Son los aumentos o disminuciones en el costo total. (Ej: Niveles de inventario...etc).

❖ **Costos decrementales**

Se presentan por la reducción de la operación. (Ej: eliminación de una línea de producción).

❖ **Costos incrementales**

Se presentan con un aumento de la operación. (Ej: apertura de una nueva UN).

❖ **Costos sumergidos**

Permanecen constantes en el costo total independiente de un aumento o disminución de actividades. (Ej: Arriendos...etc).

10. DE ACUERDO CON SU RELACIÓN EN LA DISMINUCIÓN DE ACTIVIDADES:

De acuerdo con su relación en la disminución de actividades los costos se clasifican en evitables y no evitables:

❖ **Costos evitables**

Son aquellos que desaparecen con la eliminación de un producto a área de producción. (Ej: Materiales directos).

❖ **Costos inevitables**

Son los que no se suprimen, aunque un producto o área sean eliminados de la empresa. (Ej: Arriendo).

11. DESDE EL PUNTO DE VISTA FISCAL:

Desde el punto de vista fiscal los costos se clasifican en deducibles y no deducibles.

Costos deducibles

Son aquellos costos que una empresa puede deducir de sus ingresos para efecto del cálculo de la base de impuesto sobre la renta de acuerdo a la legislación fiscal. (Ej: costos procedentes por cumplir con los requisitos fiscales).

❖ **Costos no deducibles**

Son aquellos costos de una empresa, que, aunque aceptados contablemente no se pueden deducir de los ingresos para efecto de la base del cálculo de impuesto sobre la renta de acuerdo a la legislación fiscal. (Ej: los gastos que no cumplan con los requisitos para su deducción).

12. DE ACUERDO CON SU IMPACTO EN LA CALIDAD:

De acuerdo al impacto en la calidad los costos se clasifican en costos de fallas internas, de fallas externas, de evaluación y de prevención:

❖ **Costos por fallas internas**

Son los costos por los no conformes en los productos o servicios originados antes de ser entregados al cliente.

❖ **Costos por fallas externas**

Son los costos por no conformidades en los productos o servicios después de ser entregados al cliente (Ej. Garantías).

❖ **Costos de evaluación**

Son los costos internos para determinar si los productos o servicios cumplen con las especificaciones y requerimientos según el contrato.

❖ **Costos de prevención**

Son los costos previos al proceso de producción para minimizar las no conformidades.

Tabla 3. Resumen de la clasificación de los costos.

CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS	1	De acuerdo con la función en la que se originan.	Costos de producción	Materiales directos
				Mano de obra Directa
				Carga fabril
				Servicios a la producción
			Costos de distribución y ventas	
			Costos de Administración	
			Costos financieros	
	2	De acuerdo con su identificación con una Actividad, Departamento o Producto.	Costos Directos	
			Costos Indirectos	
	3	De acuerdo con el tiempo en que fueron calculados.	Costos históricos	
			Costos predeterminados.	Estimados Estándar
	4	De acuerdo con el tiempo en que se cargan o se enfrentan a los ingresos	Costos del periodo	
			Costos del producto	
	5	De acuerdo con el control que se tenga sobre la ocurrencia de un costo.	Costos controlables	
			Costos no controlables	
	6	De acuerdo con su comportamiento en relación con los niveles de actividad	Costos variables	
			Costos Fijos	Discrecionales Comprometidos
			Costos Mixtos	
	7	De acuerdo con su importancia en la	Costos relevantes

COSTOS Y PRESUPUESTOS

	toma de decisiones.	Costos irrelevantes	
8	De acuerdo con el tipo de sacrificio en que se ha incurrido.	Costos desembolsables	
		Costos de oportunidad	
		Costos virtuales.	
9	De acuerdo con el cambio originado por un aumento o disminución de la actividad.	Costos sumergidos	
		Costos diferenciales	Decrementales
			Incrementales
10	De acuerdo con el cambio originado por aumento o disminución de la actividad.	Costos evitables	
		Costos inevitables	
11	Desde el punto de vista fiscal	Deducibles	
		No deducibles	
12	De acuerdo con su impacto en la calidad	Fallas internas	
		Fallas externas	
		Evaluación	
		Prevención	

Fuente: tomado y adaptado de Ramírez, P David, N. (2019) y de Polimeni, Ralph S., Fabozzi, Frank J., Adelberg, Arthur H. (1989)

2. ASIGNACIÓN DE COSTOS

La asignación de costos es la actividad de distribuir a los productos o servicios los costos relacionados con la producción de un bien o la prestación de un servicio, esta distribución consiste en asignar los costos directos y una parte de los costos indirectos en función de los recursos consumidos, es decir que productos o servicios que deriven mayor dificultad o complejidad deben asumir una mayor parte de los mismos en función de consumo de los diferentes los factores de costo.

El costo de un producto y/o servicio está compuesto de los costos directos más una parte de costos indirectos.

2.1. COSTOS DIRECTOS

Los costos directos son aquellos que se pueden identificar de una forma razonable con los diferentes productos y/o servicios, de tal forma que es posible cuantificarlos en la medida que se puede determinar de una manera objetiva e individual la cantidad consumida y el costo de los mismos.

COSTOS DIRECTOS: Ej: Materiales directos y Mano de obra directa

Productos y/o servicios

2.2. COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos son aquellos que no tienen una relación directa con los productos y/o servicios y por lo tanto no se pueden cuantificar de una forma directa por lo que se necesita de una **base de asignación (tasa predeterminada)** para poderlos asignar a los productos y/o servicios.

2.2.1. Problemática de los costos indirectos

Los costos indirectos han sido el objeto de estudio de la contabilidad de costos, ya que de su asignación depende el éxito en la determinación del costo de un producto y/o servicio. Los avances en la evolución de los sistemas costos se deben en gran medida a la búsqueda de asignar los costos indirectos de la forma más razonable posible, teniendo en cuenta que los costos indirectos tienen las siguientes características:

- Son costos indirectos, por esta razón es complejo asignarlos a un producto y/o servicio en particular.
- Involucran diversos conceptos. (Ej. Servicios públicos, mano de obra indirecta, mantenimiento, depreciaciones, arriendos, etc.)
- Involucran costos Fijos, variables en su estructura.
- La mayoría son costos fijos, asociados a una capacidad instalada.

2.2.2. Asignación de costos indirectos

De acuerdo a lo anterior se debe contar con una base que permita asignar los costos indirectos. El modelo más conocido es mediante la aplicación de una tasa predeterminada, su aplicación depende de la base seleccionada y de la modalidad de producción de la empresa, es importante tener en cuenta que una empresa puede contar con una alta demanda de mano de obra o se puede caracterizar por tener tecnología en sus procesos, esto determina qué tipo de tasa predeterminada se debe utilizar.

La tasa predeterminada se calcula en función de un Presupuesto de costos indirectos y una base de Asignación (capacidad).

Costos Indirectos presupuestados

$$\text{Tasa predeterminada} = \frac{\text{Costos Indirectos presupuestados}}{\text{Base de asignación}}$$

Fuente: elaboración propia.

Tasa Predeterminada: es la resultante de dividir los costos indirectos presupuestados en la base de asignación seleccionada, expresa la cantidad monetaria que se debe asignar según el consumo de la base real durante el periodo.

Costos indirectos Presupuestados: Teniendo en cuenta que los costos indirectos reales se conocen únicamente al final de cada periodo, para poder realizar la asignación de los costos indirectos durante el periodo se debe realizar un presupuesto de costos indirectos para calcular la tasa predeterminada.

Base de asignación: corresponde a la selección de un base que guarde una relación causa-efecto entre los costos indirectos y la unidad de medida que sea representativa para la asignación de los costos indirectos a la producción, (Ej. Unidades, horas de mano de obra, horas máquina, etc.).

2.3. CASO PRÁCTICO

Para comprender la asignación de los costos indirectos tenemos las siguientes cifras presupuestadas y reales para un periodo X.

Información presupuestal

Costos indirectos presupuestados	\$ 35.000.000
Base de asignación (unidades)	10.000

Información real

Costos indirectos	\$ 36.200.000
Unidades producidas	9.420

Línea de tiempo

Inicio de periodo

Información
presupuestal

Fin de periodo

Información
Real

Durante el periodo se aplican los costos indirectos mediante la aplicación de la TP x Unds reales producidas

$$\text{Tasa predeterminada (TP)} = \frac{\$ 35.000.000}{10.000} = \$ 3.500$$

La tasa predeterminada indica que por cada unidad producida debe aplicarse un valor de \$ **3.500** equivalente a costos indirectos.

2.3.1. Análisis de la aplicación de costos indirectos

Teniendo en cuenta que las unidades producidas fueron **9.420** de acuerdo a la información real del periodo, los costos aplicados ascendieron a la suma de **\$ 32.970.000**.

Cuando se conocen los costos indirectos reales se deben comparar con los costos indirectos aplicados para establecer la diferencia y analizar que origino las variaciones.

2.3.2. Costos indirectos sub-aplicados y sobre-aplicados

El concepto de sobre y sub aplicación de costos indirectos surge de la comparación de los costos indirectos aplicados durante el periodo vs los costos indirectos reales que se conocen al final del periodo. Cuando los costos indirectos aplicados son menores a los reales se debe interpretar como una **sub-aplicación** de costos indirectos y cuando los costos indirectos aplicados son mayores a los costos indirectos reales se considera que hay una **sobre aplicación** de costos indirectos. Este análisis se realiza al final del periodo con el fin de comprobar cuanto costo indirecto fue aplicado a los productos y/o servicios vs los costos indirectos reales que fueron los reconocidos en el sistema de información contable de la empresa.

Continuando con el caso práctico tenemos el siguiente análisis:

Costos indirectos aplicados (productos y/o servicios)	\$ 32.970.000
Costos indirectos reales (reconocidos)	\$ 36.200.000
Diferencia	\$ 3.230.000

Para el caso estudio se presenta una sub-aplicación de costos indirectos por valor de **\$3.230.000**, lo que indica que los costos aplicados a los productos y/o servicios fueron menores a los costos indirectos reales, esta variación debe ser analizada para determinar las causas que originaron la sub-aplicación de costos.

Análisis de las variaciones de costos indirectos.

La variación en la aplicación de los costos indirectos aplicados con los costos indirectos reales, debe ser analizada mediante las variables que dieron origen a la Tasa predeterminada, es decir un presupuesto y una base de asignación (capacidad).

Variación de presupuesto: Surge cuando la empresa gasta más o menos de lo presupuestado en costos indirectos. Se comparan los costos indirectos Reales vs los costos indirectos presupuestados. Se calcula mediante la siguiente formula.

$$\text{Variación de presupuesto} = \text{CI Reales} - \text{CI Presupuestados}$$

Si el resultado es positivo indica que los CI Reales fueron mayores a los presupuestados, mientras si el resultado es negativo indica que CI Reales fueron menores a los CI presupuestados.

Variación de Capacidad (base de asignación): Surge cuando el nivel de la base de asignación utilizado para calcular la tasa predeterminada es diferente al nivel de actividad real del periodo. Se calcula mediante la siguiente formula:

$$\text{Variación de capacidad} = (\text{base proyectada} - \text{base real}) \times \text{TP Presupuestados}$$

Si el resultado es positivo indica que la base de asignación de la capacidad fue mayor a la ejecución real, mientras si el resultado es negativo indica que la base de asignación de la capacidad fue menor a lo presupuestado.

Para el análisis del caso las variaciones de *presupuesto* y *capacidad* quedarían de la siguiente forma:

Variacion de presupuesto	
Costos indirectos reales	\$ 36.200.000
Costos indirectos presupuestados	\$ 35.000.000
Variacion de presupuesto	\$ 1.200.000

La variación de presupuesto se interpreta como que los costos indirectos reales frente a los costos indirectos presupuestados presentaron una variación de \$1.200.000.

Variacion de capacidad (base de asignacion). Unidades	
Base proyectada	10.000
Base real (unidades producidas)	9.420
Diferencia	580
Tasa predeterminada	\$ 3.500
Variacion de capacidad	\$ 2.030.000

La variación de capacidad indica que la capacidad no fue ocupada, y esa diferencia multiplicada por la tasa predeterminada indica una variación de **\$2.030.000**.

La sumatoria o neto de las variaciones de presupuesto y capacidad deben explicar la variación total de costos indirectos entre los aplicados y los reales. Estos resultados deben ser analizados para efectos de futuras proyecciones y tomar las decisiones necesarias para minimizar las estas variaciones en periodos futuros.

Sumatoria o neto de variaciones	
variacion de Presupuesto	\$ 1.200.000
Variacion de capacidad	\$ 2.030.000
Variacion total de costos indirectos	\$ 3.230.000

El departamento contabilidad de costos debe realizar los análisis necesarios para autorizar los ajustes de la diferencia entre los costos indirectos aplicados y los costos indirectos reales, con el fin de cumplir con la normatividad contable para la emisión de los reportes financieros, también es importante analizar las variaciones en términos de costos fijos y variables, para complementar los análisis de niveles de actividad y asignación de recursos.

2.4. SISTEMAS DE COSTOS

Un sistema de costos es un conjunto de elementos relacionado con la agrupación de normas contables, técnicas y procedimientos de acumulación de información de costos que permita asignar los costos de los materiales, mano de obra y otros costos relacionados con la producción de un bien o la prestación de un servicio, con el fin de determinar su costo.

Cada empresa tiene una estructura organizacional y de producción diferente, lo que conlleva a que el sistema de costos sea acorde a su proceso de producción. Para fines de valorizar existencias y determinar el costo de ventas se conocen los sistemas de costos por *órdenes de producción* y *sistema de costos por procesos*.

Implementar un buen sistema de costos permite determinar la eficiencia en el uso de los recursos, así como realizar análisis de márgenes por producto y línea de productos. De acuerdo a la naturaleza de las actividades de fabricación pueden emplearse dos sistemas de costos caracterizados por la unidad de costeo y la modalidad de producción.

- ✓ La unidad de Costeo: es la unidad para la cual se van a acumular los costos, es el objetivo del sistema.
- ✓ Modalidad de producción: puede ser una producción por lotes o una producción en serie.

2.4.1. Sistema de Costos por Órdenes de Producción

En este sistema la unidad de costeo es un grupo o lote de productos iguales, la fabricación de cada lote se emprende mediante una Orden de producción, los costos se acumulan para cada orden de producción por separado y la obtención de los costos unitarios es la división de los costos totales de cada orden por el número de unidades producidas en dicha orden.

El empleo de este sistema está condicionado por las características de la producción, los productos son identificables en todo momento como pertenecientes a una orden de producción específica, las distintas Ordenes de Producción se inician y terminan en cualquier fecha dentro del periodo contable y los equipos se emplean para la fabricación de distintas ordenes, ya que la diversidad de productos no justifica una producción en serie, en donde los equipos se pueden destinar a cumplir tan solo una tarea dentro de la cadena productiva.

Figura 2. Costo por órdenes de producción.

Fuente: Elaboración propia.

En algunas industrias los costos se acumulan para cada producto individual, pero el sistema es el mismo, quiere decir que la orden de producción no cubre un lote de productos iguales, sino un solo producto Ej.: Barcos, Maquinas especiales, Aviones etc.

Ejemplos de empresas aptas para un sistema de costos por órdenes son imprentas, artículos de cuero, fábricas de muebles, etc.

2.4.2. Sistema de Costos por Procesos

En este sistema la unidad de costeo es un proceso de producción, los costos se acumulan para cada proceso durante un tiempo dado, el total de costos de cada proceso dividido por el total de unidades obtenidas en el periodo respectivo, nos dan el costo unitario en cada uno de los procesos.

Figura 3. Costo por procesos.

Fuente: Elaboración propia.

Donde empieza y donde termina un proceso de producción se debe decidir en cada empresa en particular, generalmente los procesos coinciden con departamentos y a veces con plantas completas de una fábrica, secciones físicas donde se realizan operaciones similares y se identifican claramente como centros de costos bajo la responsabilidad de algún jefe determinado.

El costo total unitario del producto terminado es la suma de los costos unitarios obtenidos en los procesos por donde haya pasado el artículo, el sistema es apto para producción en serie de unidades homogéneas, cuya fabricación se cumple en etapas sucesivas (procesos) hasta su terminación final.

NOTA: Ejemplos de este tipo de producción se pueden encontrar en las cervecerías, fábricas de cigarrillos, industrias textiles etc.

Tabla 4. Diferencias entre un sistema de costos por proceso y ordenes de producción.

Criterio	Ordenes de producción	Procesos
Objetivo:	Costear la orden	Costear el proceso
Modalidad producción:	Por lotes	En serie
Acumulación:	Por orden de producción	por proceso productivo
Control:	Analítico.	Global.
Costos:	Específicos.	Promedios.
cálculo del costo:	se calculan al final de cada orden	se calculan al final del periodo
Costo unitario:	Costo total de la orden / # unds producidas.	Σ de los costos unitarios de cada proceso.
Maquinaria & Equipo:	puede ser utilizada para varias órdenes a la vez	Específica para cada proceso.

Fuente: Elaboración propia.

2.4.3. Sistema de Costos Basados en Actividades ABC

Herramienta de gestión que asocia a los productos de un proceso, basado en actividades todos los elementos operacionales (ingresos, costos y gastos) con el objeto de conocer la Utilidad real tanto de Bienes como de Servicios.

El costeo basado en actividades surge como una alternativa de solución a la asignación de costos indirectos de fabricación en momentos en que estos pasan a ocupar un porcentaje importante en la composición del costo por efecto de la tecnología y la globalización. Posteriormente el análisis de actividades se extiende a toda la organización y da origen a una filosofía de gerencia basada en procesos y actividades mediante el análisis de la cadena de valor y la gerencia estratégica de costos.

Su principio básico es que las **Actividades** consumen recursos y los **objetos de costo** consumen **Actividades**. La conexión entre recursos y actividades se da mediante inductores o driver de costo **primarios** y entre las actividades y objetos de costo mediante los inductores o driver de costo **Secundarios**

Figura 4. Recursos operacionales.

Fuente: Elaboración propia.

El costo basado en actividades ABC aporta básicamente para la asignación de costos indirectos donde la utilización de tasas predeterminadas puede no ser la vía más adecuada para la asignación de costos.

Conceptos básicos de sistema de costos ABC:

❖ **Recursos**

Conjunto de elementos disponibles para llevar a cabo una actividad en la empresa. (Materia Prima, maquinaria y equipo, Gastos de personal)

❖ **Actividad**

Es un conjunto de acciones que tienen un objetivo común y consumen recursos. Pueden ser realizadas por una persona o grupo de personas. (Ej: Compras, maquinado, ingeniería, atención al cliente).

❖ **Objetos de costo**

Representan lo que se desea costear. (Ej: Producto, Servicio, Cliente, Orden de producción)

❖ **Inductor o Driver**

También conocido como direccionador de costo, es un criterio de aplicación o distribución de recursos y actividades de una forma objetiva y razonable. Deben cumplir con principios tales como: causalidad, medición, oportunidad, constancia y control en la asignación de los costos de los recursos a las actividades y de las actividades a los objetos de costo. (Ej: Metros cuadrados, número de pedidos, horas máquina, porcentaje de tiempo, número de quejas)

Tabla 5. Diferencias entre sistema de costeo tradicional y sistema de costeo basado en actividades (ABC).

Sistema costeo tradicional	Sistema costeo ABC
Asigna los recursos a los productos o servicios.	Asigna los recursos a las actividades y de las actividades a los objetos de costo.
Los costos indirectos se asignan en función de una base de asignación, tasa predeterminada. (unidades, horas máquina, horas de MOD).	Los costos indirectos se asignan mediante inductores o drivers con las relaciones: Recurso-actividad y Actividad-Objeto de costo
Orientado según la estructura de la organización, los criterios se enfocan en los elementos del costo.	Orientado hacia el proceso, mediante al análisis de la cadena de valor.

Fuente: Elaboración propia.

EJERCICIO DE APLICACIÓN COSTOS ABC

Se tienen los productos A y B, con información del costo de los materiales directos, el tiempo de MOD y el costo de la tarifa, así como unos costos indirectos de para ser asignados.

Concepto	Producto A	Producto B	Totales
Unidades producidas	100	500	
Materiales directos por und	\$ 14	\$ 60	\$ 31.400
Horas de MOD por Und	2	3	1.700
Tarifa de la hora de MOD	\$ 50	\$ 50	\$ 85.000
Costos indirectos			\$ 51.000

Calcular el costo de los productos A y B, aplicando **tasa predeterminada** tomando como base las horas de MOD y **costo basado en actividades ABC**.

✓ **Solución con tasa predeterminada (Horas de MOD)**

$$\text{Tasa predeterminada (TP)} = \frac{\$ 51.000}{1.700} = \$ 30$$

Se obtiene una tasa predeterminada de **\$30**, lo que se interpreta que por cada hora de MOD se apliquen **\$30** de costos indirectos de fabricación a cada producto.

Veamos el costo unitario de los productos A y B aplicando los costos indirectos de fabricación con una tasa predeterminada de **\$30**.

Concepto	Producto A	Producto B
Materiales directos	\$ 14	\$ 60
Mano de obra directa	\$ 100	\$ 150
Costos indirectos de fabrica	\$ 60	\$ 90
Costo unitario	\$ 174	\$ 300

✓ **Solución con costo basado en actividades ABC**

Información de análisis actividades

Maquinado: es la principal actividad de la empresa y se ha definido el inductor de hora maquina por unidad. Para el producto A se requieren 4 horas por unidad y para el producto B se requiere 1 hora maquina por unidad.

Generales de planta: reúne los demás conceptos de los costos indirectos de fabricación y se asignan por medio del inductor metros cuadrados, según la ocupación del área productiva para cada producto. Los metros cuadrados son 1.000, de los cuales 600 están destinados a la fabricación del producto A.

Resumen analisis de actividades

Actividad	Inductor	Total	Costo
Maquinado	Hora maquina	900	\$ 45.000
Generales de fabrica	m ²	1.000	\$ 6.000

Figura 5. Mapa de navegación de un sistema de costos ABC.

Fuente: Elaboración propia.

✓ **Costo de las actividades**

Maquinado:

$$\text{Costo hora maquina} = \frac{\$ 45.000}{900} = \$ 50$$

Generales de planta:

$$\text{Costo por metro cuadrado} = \frac{\$ 6.000}{1.000} = \$ 6$$

1.000

El costo unitario de los productos A y B aplicando los costos indirectos de fabricación con el análisis de actividades.

Concepto	Producto A	Producto B
Materiales directos	\$ 14,00	\$ 60,00
Mano de obra directa	\$ 100,00	\$ 150,00
Costos indirectos de fabrica	\$ 236,00	\$ 54,80
Maquinado	\$ 200,00	\$ 50,00
Generales de fabrica	\$ 36,00	\$ 4,80
Costo unitario	\$ 350,00	\$ 264,80

Comparativo del costo unitario

Concepto	Producto A	Producto B
Costo tradicional	\$ 174,00	\$ 300,00
Costo ABC	\$ 350,00	\$ 264,80

Como resultado de los costos asignados por el método tradicional de tasa predeterminada y por el costeo basado en actividades podemos señalar lo siguiente sobre los costos indirectos:

- El producto A es subsidiado en costos por el producto B ya que la utilización de actividades para fabrica A es mayor que las que utiliza el producto B.
- Si el precio de venta se fija sobre el costo tradicional la empresa no recupera el costo del producto A y asigna un precio de venta muy alto al producto B. lo que puede impactar desde el punto de vista de competitividad y estrategia de ventas.

ANÁLISIS DE CONTRIBUCIÓN MARGINAL

La contribución marginal se define como la diferencia entre el precio de venta y los costos variables de un producto o servicio, e indica cual es la contribucion para cubrir los costos fijos:

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Precio de} \\ \text{venta} \\ \hline \end{array}
 -
 \begin{array}{|c|} \hline \text{Costos variables} \\ \hline \end{array}
 =
 \begin{array}{|c|} \hline \text{Contribución} \\ \text{marginal} \\ \hline \end{array}$$

Se puede calcular a nivel unitario para un producto o servicio y a nivel total teniendo en cuenta los ingresos totales menos los costos variables totales.

3. MODELO COSTO-VOLUMEN- UTILIDAD

El modelo Costo - Volumen - Utilidad sirve de apoyo a la dirección de la empresa en las funciones de toma de decisiones, planeación y control. Lo importante es poder interpretar el efecto que se produce con el cambio de alguna de las variables para efectos de lograr los mejores resultados posible dentro de los mejores términos de eficiencia y productividad.

✓ **Costo:**

Es la variable de manejo interno, se espera una empresa sea eficiente el manejo de los recursos y comprenda el comportamiento de los costos fijos en los diferentes niveles de actividad para no tener capacidades ociosas que puedan afectar los resultados de la empresa.

✓ **Volumen:**

La variable de volumen corresponde a las expectativas del mercado, el valor agregado que se puede ofrecer, estrategias de administración, distribución y marketing. Es un factor importante para ser competitivos sobre todo cuando se comprende su relación con los costos fijos.

✓ **Utilidad:**

Esta dada por la diferencia entre ingresos menos costos y gastos, se ve afectada por la fijación de precios de venta. Depende en gran medida de la estrategia adoptada por la empresa entre ser líder en costos, diferenciación o enfoque.

Modelo de estado resultados bajo el enfoque de contribución marginal

Ingresos
<u>Costos y gastos variables</u>
Contribucion marginal
<u>Costos y gastos fijos</u>
beneficio operacional

Bajo el análisis de contribución marginal para lograr utilidad se deben dar las siguientes situaciones:

- Que en cada producto o servicio se obtenga contribución marginal.
- Que los ingresos sean los suficientes para generar una contribución marginal que cubra los costos fijos de la empresa.

3.1. PUNTO DE EQUILIBRIO

Se da cuando el nivel de ingresos cubre el total de los costos, es decir que no existe ni ganancia ni pérdida en el periodo. En el momento que se supera el punto de equilibrio la empresa empieza a generar ganancias, por otro lado, la empresa registra pérdidas cuando no alcanza el punto de equilibrio, esto se debe a que no ha alcanzado a recuperar los costos totales del periodo analizado. Lo anterior lo podemos ver en la siguiente representación:

Figura 6. Representación gráfica del punto de equilibrio.

Fuente: Elaboración propia.

Como se observa en la representación gráfica anterior, el punto de equilibrio es el punto donde se cruza el costo total con el ingreso total.

3.1.1. Demostración del punto de equilibrio

El punto de equilibrio se da cuando el ingreso total (IT) es igual costo total (CT).

$$\text{Ingreso Total (IT)} = \text{Costo Total (CT)}$$

El ingreso total (IT) se obtiene del precio de venta por las unidades vendidas lo que a su vez es igual al costo total (CT), compuesto por el costo variable por las unidades vendidas más el costo fijo.

$$\text{Precio de venta} \times \text{unidades} = (\text{Costo variable} \times \text{unidades}) + \text{Costo Fijo}$$

Resumiendo, la anterior formula tenemos:

$$PV(X) = CV(X) + CF$$

Se realiza el traslado de CV(X) restando al lado izquierdo de la ecuación y se factoriza X.

$$X (PV - CV) = CF$$

Y finalmente, se traslada el termino (PV-CV) que está multiplicando a dividir al lado derecho y se obtiene la formula base del punto de equilibrio

$$X = \frac{CF}{PV - CV}$$

Donde **X** son las unidades para lograr el punto de equilibrio.

3.2. MARGEN DE SEGURIDAD

Es el porcentaje máximo que pueden descender las ventas hasta llegar al punto de equilibrio. Se puede calcular en pesos y en unidades. Es un indicador muy importante para la empresa con el fin de realizar seguimiento al comportamiento de las ventas y el punto de equilibrio. Entre más se alto sea el porcentaje puede manejar de mejor forma un descenso en las ventas.

$$MS = \frac{\text{Ventas proyectadas} - \text{Ventas en punto de equilibrio}}{\text{Ventas proyectadas}}$$

Figura 7. Representación gráfica del Margen de seguridad.

En la anterior representación gráfica se puede observar que el margen de contribución se ubica entre las ventas en punto de equilibrio y las ventas proyectadas.

3.3. PRECIOS DE VENTA

Es el valor por el cual un productor o un vendedor está dispuesto a entregar un bien o prestar un servicio y un comprador está dispuesto a pagar. Para establecer el precio de venta, la administración de la empresa utiliza información sobre el costo, agregándole al mismo los gastos de operación y la utilidad deseada, sin perder como referencia el precio del mercado.

✓ Modelos para la fijación de precios de venta

Vamos a describir tres modelos para la fijación de precios de venta: sobre el costo, sobre el ingreso y costo objetivo.

3.3.1. SOBRE EL COSTO

Mediante este método se fija un precio de venta que cubra los costos y se obtenga un margen de utilidad sobre el costo. Por ejemplo:

Un producto cuyo costo es de **\$90.000** y se quiere vender con un margen del 30% sobre el costo.

La fórmula a aplicar es la siguiente:

$$PV = C (1+U)$$

Donde:

PV = Precio de venta

C = Costo

U = Margen de utilidad deseado.

$$PV = 90.000 \times (1 + 0.30)$$

$$PV = 117.000$$

El precio al que debe venderse el producto para obtener una utilidad sobre el costo debe ser de \$117.000.

Precio de venta	\$ 117.000
Costo	<u>\$ 90.000</u>
Utilidad	\$ 27.000

La prueba se realiza dividiendo la utilidad sobre el costo, para comprobar que efectivamente corresponda a un margen del 30%.

Utilidad	27.000	
	-----	= 30%
Costo	90.000	

Costo	000	

3.3.2. SOBRE EL INGRESO

Mediante este método se fija un precio de venta que cubra los costos y se obtenga un margen de utilidad sobre el ingreso. Por ejemplo:

Un producto cuyo costo es de **\$90.000** y se quiere vender con un margen del 30% sobre el ingreso.

La fórmula a aplicar es la siguiente:

$$PV = \frac{C}{(1-U)}$$

Donde:

PV = Precio de venta

C = Costo

U = Margen de utilidad deseado.

$$PV = \frac{90.000}{(1 - 0.30)}$$

$$PV = 128.571.42$$

El precio al que debe venderse el producto para obtener una utilidad sobre el costo debe ser de \$128.571.42

Precio de venta	\$ 128.571
Costo	\$ 90.000
Utilidad	\$ 38.571

La prueba se realiza dividiendo la utilidad sobre el ingreso, para comprobar que efectivamente corresponda a un margen del 30%.

Utilidad	38.571	
	-----	= 30%
Costo	128.571	

Costo	000	

3.3.3. COSTO OBJETIVO

Este método es importante en la medida que cambios en el precio de venta por lo general a la baja, obligan a la empresa a replantear el costo con el fin de continuar obteniendo los márgenes deseados en la venta de un producto y/o la prestación de un servicio.

También se denomina método a la inversa porque la idea es determinar el costo por un cambio en el precio de venta, se puede calcular sobre el ingreso y sobre el costo.

La fórmula a aplicar (**para mantener el margen sobre el ingreso**)

$$\text{NvoC} = \text{Nvo PV} \times (1 + U)$$

Donde:

NvoC = Nuevo Costo

NvoPV = Nuevo precio de venta

U = Margen de utilidad deseado.

Supongamos un producto cuyo costo es \$3.000 y se vende a un precio de \$4.000. de esta manera se obtiene un margen de utilidad del 25% sobre el ingreso. (comprobar con el método de fijar precio de venta sobre el ingreso).

Por efectos de mercado el nuevo precio de venta es de \$3.500, cuál debe ser el nuevo costo (costo objetivo) para mantener un margen del 25 sobre el ingreso.

$$\text{NvoC} = 3.500 \times (1 - 0.25)$$

El nuevo costo que la empresa debe colocarse como objetivo para continuar con el margen del 25% sobre el ingreso es de \$2.625.

Nvo Precio de venta	\$ 3.500
Nvo Costo	<u>\$ 2.625</u>
Utilidad	\$ 875

La fórmula a aplicar (**para mantener el margen sobre el costo**)

$$\text{NvoC} = \frac{\text{Nvo PV}}{(1 + U)}$$

Donde:

NvoC = Nuevo Costo

NvoPV = Nuevo precio de venta

U = Margen de utilidad deseado.

Supongamos un producto cuyo costo es \$3.000 y se vende a un precio de \$4.000. de esta manera se obtiene un margen de utilidad del 33% sobre el costo. (comprobar con el método de fijar precio de venta sobre el costo).

Por efectos de mercado el nuevo precio de venta es de \$3.500, cuál debe ser el nuevo costo (costo objetivo) para mantener un margen del 33% sobre el costo.

$$\text{NvoC} = \frac{3.500}{(1 + 0.25)}$$

El nuevo costo que la empresa debe colocarse como objetivo para continuar con el margen del 33% sobre el ingreso es de \$2.625.

Nvo Precio de venta	\$ 3.500
Nvo Costo	<u>\$ 2.625</u>
Utilidad	\$ 875

3.4. REDUCCIÓN DE COSTOS

La reducción de costos es una de las vías que utilizan las empresas para mejorar la rentabilidad y la productividad.

Hay que subrayar que el objetivo del negocio no es exactamente reducir costos, sino aumentar los resultados (ingresos - costos), por lo que, si la empresa no puede incrementar sus ingresos, no le queda otra solución que disminuir los costos. Así mismo, la empresa debe contemplar si puede reducir o no costos y gastos y si estos se pueden ajustar o no a cualquier cambio que la empresa considere sin que este termine afectando la rentabilidad futura esperada.

Unos de los principales aspectos en los que la empresa puede enfocarse para llevar acabo la reducción de costos son:

Mejorar la calidad: Buscar fórmulas de producción que contribuyan al incremento del nivel de calidad a un menor costo

Aumento de la productividad: Mayor productividad es sinónimo de obtener mayor producción al mismo costo o la misma producción a un menor costo.

Optimizar el proceso de producción: Es fundamental estudiar y rediseñar, en lo posible, el proceso, eliminando pasos innecesarios.

Capacitar al personal: La alta formación de los empleados se traducirá en la mejora de la calidad. Un personal capacitado es el capital más valioso de la empresa.

Reducir el catálogo de productos: Se trata de adaptar el catálogo de productos que se comercializan a las nuevas circunstancias. Por ejemplo, eliminar aquellos que se venden poco, que están mucho tiempo en el almacén y que ralentizan el retorno del capital invertido.

3.5. RENTABILIDAD Y LIQUIDEZ

La Información de costos le permite a la empresa analizar las variables de rentabilidad y liquidez con el fin de tomar decisiones y diseñar estrategias para diversas situaciones como por Ej. Realizar una cotización, incursionar en mercados externos, fijar políticas de descuentos etc.

La liquidez de una empresa es la capacidad que tiene para generar recursos y así poder atender sus obligaciones a corto y mediano plazo mientras la rentabilidad hace referencia al beneficio obtenido y la medición de la eficiencia con la cual una empresa utiliza eficientemente sus recursos.

La Rentabilidad además de hacer referencia al beneficio se considera también como la remuneración recibida por el dinero o el capital invertido.

La rentabilidad y la liquidez siempre han sido un dilema empresarial ya que la generación de recursos representado en el flujo de caja es el corazón de una organización para poder mantener la operación en marcha, en muchos casos sobrevivir, en este sentido en aras de conseguir liquidez se sacrifica rentabilidad y este impacto a su vez se ve reflejado en los análisis de inversión, por eso la importancia de una información de costos oportuna y confiable.

4. PRESUPUESTOS

Un presupuesto es una herramienta gerencial que expresa de forma numérica los planes y objetivos de la empresa. El proceso de administración de un negocio consiste en dos elementos básicos, la planeación y el control, para que una empresa pueda alcanzar los diferentes objetivos, la gerencia debe planear las actividades y eventos que la empresa debe lograr durante los periodos futuros, luego a medida que se realizan las actividades, deberá existir un control, de tal manera que los hechos reales se puedan comparar con lo planeado.

La planeación y el control tienen igual importancia para asegurar el éxito a largo plazo de un negocio, sin embargo, la mayoría de fracasos en los negocios proviene de una inadecuada planeación. Innumerables riesgos podrían minimizarse si la administración planifica las condiciones futuras dentro de las cuales deberá de operar el negocio, elaborando un plan detallado de las actividades que habrá de realizar, tales como:

- Especificar las metas de la empresa.
- Asignar responsabilidades.
- Desarrollar un plan de las utilidades.
- Elaborar un sistema de informes periódicos.
- Determinar procedimientos a seguir.

4.1. CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS

Los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista, el orden de prioridades que se les dé, depende de las necesidades del usuario.

4.1.1. Según la Flexibilidad

- ✓ **Rígidos, estáticos, fijos o asignados:**

Por lo general, se elaboran para un solo nivel de actividad, Una vez definido, no se permiten ajustes por las variaciones que sucedan.

- ✓ **Flexibles o variables:**

Se elaboran para diferentes niveles de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento, muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de

operaciones manufacturero o comercial. Tienen amplia aplicación en el campo de la predeterminación de los costos de producción (estándar), gastos de administración y de ventas.

4.1.2. Según el Periodo que Cubran

✓ **A corto plazo (tácticos)**

Los presupuestos a corto plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año, se deben presentar al máximo detalle posible.

✓ **A largo plazo (estratégicos)**

Corresponden con una planificación a largo plazo, corresponden a periodos de tres a cinco años.

4.1.3. Según el Campo de Aplicabilidad en la Empresa

✓ **De operación o económicos**

Incluye las actividades para el periodo, por lo general se resume en el estado de resultados: ventas, costo de ventas, gastos operacionales y gastos no operacionales.

✓ **Financieros**

Incluyen partidas que inciden fundamentalmente en el flujo de caja, estado de situación financiera, flujo de efectivo y cambios en el patrimonio.

4.1.4. Según el Sector en el Cual se Utilicen

✓ **Público**

Cuantifican los recursos que requieren la operación, Inversión y Servicio de la deuda de las entidades del estado.

✓ **Privado**

Lo utilizan las empresas privadas como apoyo a la planificación de las actividades empresariales.

4.1.5. Según la Técnica de Evaluación

✓ **Estimados**

Se formulan sobre bases empíricas, representan una probabilidad de que efectivamente suceda lo que se ha planeado.

✓ **Estándar**

Se elaboran sobre bases científicas lo cual elimina en alto porcentaje las probabilidades de error.

4.2. ASPECTOS PARA LA ELABORACIÓN DE UN PRESUPUESTO

Para que un presupuesto sea coherente y responda a las expectativas de tener en cuenta los siguientes aspectos:

- Compromiso de la alta dirección.
- Análisis de la empresa.
- Análisis del entorno.
- Definir el alcance del presupuesto en términos de tiempo.
- Elaborar un plan de trabajo para su preparación.
- El presupuesto debe ir en función directa a las características de la empresa y adaptarse a las finalidades de la misma en todos sus aspectos.

4.3. VENTAJAS DEL PRESUPUESTO

- Ayuda en la definición de estrategias para alcanzar los objetivos.
- Motiva la participación de todos los niveles de la empresa.
- Es una herramienta integradora de los objetivos de la empresa.
- Facilita el control de los recursos.
- Permite el desarrollo del proceso administrativo.

4.4. ETAPAS EN LA PREPARACIÓN DE UN PRESUPUESTO

4.4.1. Fase preliminar

En esta etapa se evalúan los resultados de periodos anteriores, se analizan las variaciones y tendencias de los indicadores empleados en la gestión gerencial (Ventas en unidades,

Precios de venta, Costo de ventas, Gastos operacionales, Márgenes de Utilidad, Retornos de inversión, etc.), con el fin de establecer estrategias y tácticas en la toma de decisiones futuras. De igual forma se fijan los objetivos y asignación de recursos.

4.4.2. Elaboración del presupuesto

Con base en los planes aprobados, estos adquieren dimensión monetaria en términos presupuestales.

- Ventas en volumen y precios de venta.
- Producción, niveles de inventarios y compras.
- Requerimientos de personal en todos los niveles.
- Gastos para la operación del negocio.
- Proyectos de inversión y financiación

4.4.3. Ejecución

Se relaciona con la puesta en marcha de los planes con el consecuente interés de alcanzar los objetivos trazados, así como la presentación de informes de acuerdo a la periodicidad acordada para cada área interesada de la empresa.

4.4.4. Control

Es la comparación de los pronósticos con la realidad y busca medir la ejecución de las actividades desarrolladas en un periodo determinado, para lo cual es importante tener en cuenta:

- Informes de ejecución Parcial y Acumulada.
- Interpretar, Explicar y determinar responsabilidades en las variaciones.
- Implementar correctivos o modificar el presupuesto.

4.4.5. Evaluación

Consiste en la preparación de informes finales del periodo presupuestado con los resultados obtenidos, no solo de las variaciones sino también del comportamiento de todas y cada una de las funciones y actividades empresariales. Este informe servirá de base para proyecciones futuras en la etapa de la fase preliminar.

4.5. PRESUPUESTO BASE CERO

El presupuesto base cero es la parte de un presupuesto donde cada centro de responsabilidad debe justificar su actividad planeada y estimar el costo total como si fuera la primera vez que se realiza.

4.6. CONTROL PRESUPUESTAL

El control presupuestal es una herramienta que sirve para el control de objetivos, y utilización de recursos, derivado de la comparación de las proyecciones con la ejecución real, se debe realizar en términos objetivos y subjetivos para una mayor comprensión y análisis de las desviaciones presentadas, es un insumo muy importante para la toma de decisiones de la gerencia.

Una variación o desviación se entiende como la diferencia de un presupuesto para un periodo de tiempo determinado comparado con la información real, por lo general se presenta en términos absolutos y porcentuales.

Como ejemplo tenemos a continuación la información del estado de resultados de la empresa ABC.

En la siguiente tabla se puede observar los datos reales y presupuestados de la empresa ABC del estado de resultados:

Tabla 6. Estado de Resultados: Información Real & Información Presupuestada.

EMPRESA ABC		
Concepto	Información real	Información presupuestada
Ventas	\$ 126.756	\$ 130.000
Costo de ventas	\$ 85.300	\$ 86.000
Beneficio bruto	\$ 41.456	\$ 44.000
Gastos de administración	\$ 10.300	\$ 10.000
Gastos de distribución	\$ 15.600	\$ 14.500
Beneficio operacional	\$ 15.556	\$ 19.500
Otros ingresos	\$ 1.200	\$ 1.000
Otros egresos	\$ 3.500	\$ 5.000
Beneficio antes de impuestos	\$ 13.256	\$ 15.500
Impuestos	\$ 4.100	\$ 4.300
Beneficio neto	\$ 9.156	\$ 11.200

Fuente: Elaboración propia.

COSTOS Y PRESUPUESTOS

En el siguiente cuadro se puede observar los datos reales y presupuestados de la empresa ABC, del estado de resultados:

- El porcentaje de cumplimiento esta dado de la relación entre la información real y la información presupuestado.
- La variación absoluta se obtiene de la resta entre los datos reales menos los datos presupuestados.
- La variación porcentual es la relación de variación absoluta frente a la información presupuestada.

Análisis de las variaciones (como ejemplo se presenta el análisis de las ventas):

- El cumplimiento de las ventas reales frente a las presupuestas fue del **97.50%**.
- Las ventas reales fueron menores a las ventas presupuestadas en **-\$3.244**, que frente a los \$130.000 proyectadas representan el **-2.50%**.

Tabla 7. Estado de Resultados: Análisis de Variaciones.

EMPRESA ABC

Concepto	Información real	Información presupuestada	% cumplimiento	Variación abs	Variación %
Ventas	\$ 126.756	\$ 130.000	97,50%	-\$ 3.244	-2,50%
Costo de ventas	\$ 85.300	\$ 86.000	99,19%	-\$ 700	-0,81%
Beneficio bruto	\$ 41.456	\$ 44.000	94,22%	-\$ 2.544	-5,78%
Gastos de administración	\$ 10.300	\$ 10.000	103,00%	\$ 300	3,00%
Gastos de distribución	\$ 15.600	\$ 14.500	107,59%	\$ 1.100	7,59%
Beneficio operacional	\$ 15.556	\$ 19.500	79,77%	-\$ 3.944	-20,23%
Otros ingresos	\$ 1.200	\$ 1.000	120,00%	\$ 200	20,00%
Otros egresos	\$ 3.500	\$ 5.000	70,00%	-\$ 1.500	-30,00%
Beneficio antes de impuestos	\$ 13.256	\$ 15.500	85,52%	-\$ 2.244	-14,48%
Impuestos	\$ 4.100	\$ 4.300	95,35%	-\$ 200	-4,65%
Beneficio neto	\$ 9.156	\$ 11.200	81,75%	-\$ 2.044	-18,25%

Fuente: Elaboración propia.

5. CONCLUSIONES

La información de costos y presupuestos es importante para una empresa porque facilita la toma de decisiones en un proceso más asertivo en la medida que provee datos cuantitativos y cualitativos sobre temas como: volumen, costos, precios de venta, ingresos, gastos, utilidades y proyecciones financieras que ayudan a tener una visión más clara con el fin de lograr ventajas competitivas sostenibles.

La información que entrega la contabilidad de costos se refleja en el estado de resultados, específicamente en el costo de ventas, la cual es básica para determinar las utilidades de un periodo determinado.

Las empresas por medio del análisis de la información de costos pueden implementar nuevas herramientas para mejorar el control de gestión y su posición en el mercado.

El presupuesto es una herramienta básica para la planificación y el control de utilidades porque le permite a la empresa visualizar diferentes escenarios futuros desde el punto de vista de resultados permitiendo adecuar la estructura operacional de acuerdo a los objetivos propuestos además de permitir el seguimiento periódico de lo presupuestado con lo ejecutado facilitando la toma de decisiones y el mejoramiento continuo, así como el diseño de estrategias empresariales.

BIBLIOGRAFÍA

- Burbano, R., Jorge, y Ortiz G, Alberto. (1995). Presupuestos, enfoque moderno de planeación y control de recursos. McGraw Hill. Segunda edición.
- Cano, M y Abel M, (2017). Contabilidad gerencial y presupuestaria, bajo normas internacionales de contabilidad y normas internacionales de información financiera. Ediciones de la U. 2da edición.
- Cuervo, T, Joaquín., Osorio A, Jair y Duque, R, María I. (2013) Costeo basado en actividades ABC, Gestión basada en actividades ABM. Ecoe ediciones. Segunda edición.
- Horngren, Charles T., Datar, Srikant M, y Rajan, Madhav V. (2012), Contabilidad de costos, un enfoque gerencial. Pearson. Decimocuarta edición.
- Mallo, Carlos., Kaplan, S, Robert, Meljem, Sylvia y Gimenez, Carlos, (2000). Contabilidad de costos y estratégica de gestión. Prentice Hall.
- Polimeni, Ralph S., Fabozzi, Frank J., Adelberg, Arthur H. (1989). Contabilidad de costos, conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales. McGraw Hill. tercera edición.
- Polo, G, Benjamin E. (2013). Contabilidad de costos en la alta gerencia. Teórico práctico. Grupo editorial nueva legislación.
- Ramírez, P David, N. (2019). Contabilidad administrativa. Un enfoque estratégico para la competitividad. McGraw Hill. Décima edición.