

38
20
UNIVERSIDAD AUTONOMA DE GUADALAJARA

INCORPORADA A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

ESCUELA DE ADMINISTRACION, CONTABILIDAD Y ECONOMIA



ANALISIS DE LA INFORMACION DE LOS COSTOS COMO
INSTRUMENTO EN LA TOMA DE DECISIONES FINANCIERAS

SEMINARIO DE INVESTIGACION

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA
P R E S E N T A N
FERNANDO FRANCISCO MARTINEZ CABRERA
RAMON CENOBIO NUÑO COTA
ALBERTO VALDEZ AGUILAR
PEDRO ALVARO VILLARRUEL SAHAGUN
GUADALAJARA, JALISCO. 1984

FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

<u>PROLOGO</u>	1
----------------	---

CAPITULO I

LA CONTABILIDAD DE COSTOS

Introducción	4
Su naturaleza	5
Sus objetivos	5
Sus alcances	6
Sus informes	8
Definición de contabilidad de costos	10

CAPITULO II

LOS SISTEMAS DE COSTOS

Aspectos generales	12
Clasificación en atención a las características de las operaciones productivas:	13
- por órdenes	13
- por procesos	15
- contrastes entre ambos procedimientos	17
Clasificación en atención a la fecha en que se obtiene la información:	18
- costos históricos o reales	18
- costos predeterminados	20

Clasificación en atención a la forma en que operan los sistemas de costos:	26
- costeo absorbente	28
- costeo directo	29
- diferencias y consideraciones de ambos <u>sis</u> temas	30

C A P I T U L O I I I

CONTROL PRESUPUESTAL Y DE INVENTARIOS

Aspectos generales	35
Control presupuestal:	36
- definición	36
- objetivos	37
- ventajas	37
- limitaciones	39
- período	40
- flexibilidad	40
- presupuestos de fabricación	40
- la inflación y los presupuestos	44
Control de inventarios:	46
- elementos del control de inventarios	47
- límites sobre la cantidad en existencia de <u>in</u> ventarios	52

C A P I T U L O I V

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Aspectos generales	55
Concepto de punto de equilibrio	58
Elementos que intervienen en la determinación del <u>pun</u> to de equilibrio:	58
- costos fijos	58
- costos variables	60
- variabilidad de los costos	61
Determinación del punto de equilibrio:	61
- determinación numérica	62
- determinación gráfica	63

C A P I T U L O V

LOS COSTOS EN LA DETERMINACION DE PRECIOS

Aspectos generales	67
Fijación de precios con base en el costo total	70
Fijación de precios con base en el rendimiento de la inversión	71

C A P I T U L O VI

INVERSIONES DE CAPITAL

Aspectos generales	74
Revisión de las inversiones de capital	76
Las inversiones de capital y la inflación	76

C O N C L U S I O N E S

78

B I B L I O G R A F I A

81

G R A F I C A S

Anexo 1	33
Diferentes opciones para combinar los sistemas de costos	
Anexo 2	65
Gráfica del punto de equilibrio	

P R O L O G O .

En estos momentos en que la palabra "crisis" está en boga, resalta la problemática a la que ha venido enfrentándose el sector empresarial y en cuyas soluciones tiene gran injerencia el Licenciado en Contaduría, no sólo por ser un soporte fundamental en el inicio y desarrollo de toda empresa, sino también porque es el profesionalista que cuenta con la preparación necesaria para dilucidar las expectativas a que se enfrentan las empresas.

La importancia del Licenciado en Contaduría es cada día más manifiesta, puesto que su trabajo ya no se refiere únicamente al registro, control e información de las operaciones realizadas, sino que en muchos casos su información tiene una visión futurista que constituye una eficaz y valiosa ayuda a la dirección de las empresas.

Debido a ello, ha sido posible para el sector empresarial la visualización de un panorama más amplio de los negocios, que con la con

secuente disminución de riesgos conduce a una más segura inversión para el logro de mejores resultados y que por ende es de beneficio económico y social para nuestro país.

Entre las múltiples actividades que puede desarrollar el Licenciado en Contaduría es importante destacar su labor en cuanto a la Contabilidad de Costos, ya que de ésta se desprende valiosa información, como puede ser: información para un mejor control de operaciones y gastos; información más frecuente, amplia y oportuna de la valuación de las producciones terminadas y en proceso; obtención correcta del costo unitario para la fijación del precio de venta; cambios de políticas; elección de alternativas e indicativos para la planeación y control presupuestales; etcétera.

Con dicha información, la Contabilidad de Costos proporciona a la dirección de las empresas los elementos suficientes para una adecuada toma de decisiones.

En relación a lo anteriormente expuesto, el primordial objetivo de esta investigación es enmarcar mediante el análisis de la información que proporciona la Contabilidad de Costos, la importancia de algunos criterios que hemos considerado de utilidad para tomar decisiones financieras.

C A P I T U L O I

LA CONTABILIDAD DE COSTOS

Introducción.

Su naturaleza.

Sus objetivos.

Sus alcances.

Sus informes.

Definición de contabilidad de cos
tos.

LA CONTABILIDAD DE COSTOS.

INTRODUCCION

En los últimos años se ha iniciado un movimiento con el fin de coordinar las ideas de los financieros y las de los contadores en relación con la contabilidad de costos, dado que ésta genera valiosa información financiera y representa un instrumento de control.

La información que genera la contabilidad de costos continúa creciendo en importancia como medio de la dirección para una más adecuada toma de decisiones; por lo tanto, esta información debe reunir, entre otros, los siguientes requisitos: ser correcta, oportuna y accesible.

Además, el uso de equipo electrónico hará más ostensible la importancia de esta información debido a la enorme cantidad de datos contables y estadísticos de que podrán disponer en un período de tiempo más corto, tanto quien tiene a su cargo el área fabril como para quienes ejercen las funciones de dirección en una empresa industrial.

SU NATURALEZA

La índole del trabajo de costos en la contabilidad de una empresa en particular está influida por algunos factores variables, entre estos se encuentran los siguientes:

- 1. El tamaño de la empresa.
- 2. El número de productos que se fabrican.
- 3. La complejidad de la fabricación y de otras operaciones.
- 4. Los costos en que se incurrirá para recoger la información detallada de los mismos.
- 5. La actitud de la gerencia hacia el control de los costos.

Las empresas tienen muchos métodos de control, pero que tienen como objetivo común orientar las acciones de tal forma que se alcancen los resultados deseados. El control de costos es un proceso general en el cual se intenta lograr la congruencia entre los resultados reales y las medidas de actuación relativas. Al ser una función administrativa básica, el control se ejerce sobre los procesos, las actividades, el personal y los costos en que se incurre a través de toda la organización, requiriéndose un análisis comparativo en relación con los resultados deseados y la formulación de las medidas correctivas necesarias.

SUS OBJETIVOS

El objetivo básico de un sistema de contabilidad de costos es la

determinación de los costos unitarios y por consiguiente totales del o los artículos que se fabrican.

La gerencia usa esta información básica como guía en las decisiones que se tienen que adoptar para mantener o aumentar las ganancias de la empresa. Tal medida comprende la ponderación de la eficiencia productiva, conocer los puntos críticos o de equilibrio en que terminan las pérdidas y empiezan las ganancias y establecer las políticas de ventas de acuerdo con las condiciones de mercado.

Asimismo, la contabilidad de costos por su propia función analítica tiene como objetivo clasificar las diferentes erogaciones en la producción, para después concentrarlas en un informe especial denominado Estado de Fabricación o Estado de Producción y que en tal forma sea posible llegar al conocimiento del costo de la unidad producida.

SUS ALCANCES

La contabilidad de costos es generalmente considerada y discutida como si fuese aplicable únicamente a las operaciones de manufactura debido al enorme desarrollo que ha tenido en las empresas manufactureras y este no es el caso, ya que ella y el control moderno se han extendido a diversas actividades, tales como: el comercio y los servicios.

Cada tipo y clase de actividad, sin importar el tamaño en el cual esté involucrado el valor monetario, debe considerar el uso de concep

tos y técnicas de dicha contabilidad, tan sólo es cuestión de que se reconozca su aplicabilidad en los diferentes ambientes de trabajo, sean o no manufactureros, ya que desde un punto de vista económico se debe entender por industria la actividad organizada que tiene por objeto la producción de bienes o servicios. En consecuencia, dentro de este concepto las empresas o entidades económicas pueden clasificarse de la siguiente manera:

EMPRESAS EXTRACTIVAS.

Son aquellas cuyas actividades están encaminadas a la obtención de recursos materiales directamente de la naturaleza en su estado primario. Dichos recursos pueden ser renovables o no renovables de acuerdo con su origen. Dentro de este tipo de empresas cabe señalar a las: petroleras, mineras, forestales y pesqueras.

EMPRESAS TRANSFORMADORAS.

Son aquellas que dirigen sus actividades a la modificación de las características de la materia en su estado primario, a través de mezcla, cambio o yuxtaposición, a fin de obtener un nuevo producto. Dentro de este tipo de empresas se puede citar a las siderúrgicas, cerámicas, textiles, de muebles, de automóviles, etc.

Las empresas transformadoras por su forma de producir se dividen en dos grupos:

1. Las que producen por medio de ensamble o yuxtaposición de varias partes hasta lograr una unidad completa que se considera como un producto manufacturado. Ejemplo: las fábricas de automóviles.

2. Las que sujetan la materia prima a un constante proceso de elaboración o transformación con ayuda de otros materiales y en las que la producción es continua. Ejemplo: las industrias embotelladoras.

Las primeras empresas trabajan a base de órdenes de producción y las segundas por procesos, de donde se desprende que existen dos procedimientos para el control de las operaciones productivas: "Órdenes" y "Procesos" .

EMPRESAS COMERCIALES.

Son aquellas que realizan actividades de distribución o venta de satisfactores, sin intervenir en su fabricación y se les considera intermediarias entre las empresas extractivas y transformadoras y los consumidores de satisfactores.

EMPRESAS DE SERVICIO.

Son aquellas que tienen como objetivo apoyar a las industrias y comercios en la realización de las actividades comentadas anteriormente. Y aunque en la prestación de servicios se involucra el empleo y consumo de bienes materiales, éstos constituyen el medio y no el fin para lograr los objetivos propios de su giro. Ejemplos de estas empresas son las agencias de publicidad, las arrendadoras, hoteles, etc.

SUS INFORMES

El establecimiento de un sistema de información de contabilidad

de costos para que tenga éxito debe hacerse en la medida que ofrezca una mezcla de refinamiento y simplicidad que resulte eficiente y económico para la organización. Es por ello que el establecimiento de dicho sistema requiere del completo conocimiento de:

1. La estructura organizacional de la compañía.
2. Los procedimientos o procesos de fabricación.
3. El tipo de información deseada y requerida por todos los niveles de la administración.

La información contable es el principal medio de comunicar los resultados de actuación de la administración a los distintos grupos de personas relacionadas con la empresa.

Una información oportuna y significativa acerca de los ingresos, inversiones y ganancias, es vital para tener una administración efectiva y una competente planificación y control.

Por lo anteriormente expuesto, la contabilidad de costos es considerada como compañera clave de la gerencia en las actividades de planificación y control, ya que la información que genera suministra los datos necesarios para:

1. Ayudar y participar en la formulación y ejecución de planes y presupuestos para confrontar los problemas específicos de la compañía.
2. Suministrar la información referente a los problemas que implican la selección de cursos de acción y métodos alternativos que conduzcan a las mejores soluciones posibles.

3. Establecer métodos y procedimientos que permitan controlar, y si es posible, reducir los costos.

4. Producir valores de inventario para los propósitos de asignación de costos y en ocasiones, para controlar las cantidades físicas.

5. Determinar las inversiones y las ganancias para cada período contable.

DEFINICION DE CONTABILIDAD DE COSTOS

Es una rama de la contabilidad general que se ocupa del análisis, clasificación, registro, acumulación y asignación de los costos del material, mano de obra y de los gastos de producción incurridos durante el ciclo operativo de una empresa, necesarios para producir un artículo.

C A P I T U L O I I

LOS SISTEMAS DE COSTOS

Aspectos generales.

Clasificación en atención a las ca
racterísticas de las operaciones pr
ductivas.

Clasificación en atención a la fecha
en que se obtiene la información.

Clasificación en atención a la forma
en que operan los sistemas de costos.

LOS SISTEMAS DE COSTOS.

ASPECTOS GENERALES

Cada una de las empresas mencionadas en el capítulo anterior necesita registrar las erogaciones efectuadas por la realización periódica de sus operaciones.

Para los fines del presente trabajo solamente se hará referencia al registro sistematizado de los costos de producción, propios de las industrias de transformación y que representan el total de esfuerzos y recursos invertidos durante un período que comprende desde la adquisición de materiales en su estado primario hasta su transformación en satisfactores de necesidades o nuevos productos.

Ahora bien, los sistemas de costos que las industrias de transformación aplican actualmente pueden clasificarse de la siguiente manera:

- En atención a las características de las operaciones productivas.
- En atención a la fecha en que se obtiene la información, y

- En atención a la forma en que operan dichos sistemas.

EN ATENCION A LAS CARACTERISTICAS DE LAS OPERACIONES
PRODUCTIVAS

Debe aclararse que en toda industria sea cual fuere su procedimiento de producción, éste estará sujeto a una disposición escrita emanada de la dirección de la empresa o del responsable del departamento de producción, a la que se le da el nombre genérico de "orden" y a la cual deberán sujetarse las áreas productivas correspondientes.

Ambos procedimientos, "Ordenes" o "Procesos", persiguen el mismo objetivo primordial: determinar los costos unitarios de producción con el fin de valorar los inventarios de producción en proceso y de productos terminados para determinar las utilidades, ya que los costos unitarios aplicables a los productos vendidos representan el costo de los mismos, renglón de suma importancia.

Los sistemas de costos clasificados conforme a este criterio son:

POR ORDENES.

Las industrias que generalmente usan este procedimiento de órdenes de producción son entre otras: de muebles, de maquinaria, etc.

La característica esencial de este procedimiento consiste en su aplicación de los costos a trabajos específicos, los cuales pueden constar de una sola unidad o de algunas unidades iguales que formen una orden o trabajo determinado.

En este procedimiento se expide una orden para la fabricación de

determinada cantidad de productos, en la cual se van acumulando los materiales utilizados, la mano de obra y los gastos indirectos correspondientes.

Dicho procedimiento es aplicable en aquellas industrias que producen unidades claramente identificables durante su período de transformación y a cada una de las cuales se les ha aplicado atención y tecnología en grados diferentes, siendo posible localizar los elementos del costo primo (materia prima y mano de obra directa) que corresponden a cada unidad y por lo tanto a cada orden. El costo unitario se determina dividiendo los costos totales de producción para cada orden entre el número de unidades producidas que se encuentren en buen estado.

Ventajas.

1. Da a conocer con detalle el costo de producción de cada artículo.
2. Pueden hacerse estimaciones futuras con base en los costos anteriores.
3. Puede saberse qué órdenes han dejado utilidad y cuáles pérdidas.
4. Se conoce la producción en proceso sin necesidad de estimarla en cantidad y costo.

Desventajas.

1. Su elevado costo de operación debido a la gran labor que representa el obtener todos los datos en forma detallada, mismo que debe

aplicarse a cada orden de producción.

2. Debido a que se requiere mayor tiempo para obtener los costos, los datos que se proporcionan casi siempre resultan extemporáneos.

3. Ya que el costo total se obtiene hasta la terminación de la orden, se dificultan las entregas parciales de productos terminados.

POR PROCESOS.

Este procedimiento es utilizado comúnmente en industrias que elaboran productos químicos, textiles, etc.

Así pues, este procedimiento es aplicable al tipo de producción que involucra grandes volúmenes de materiales que avanzan de un departamento a otro sujetos a un flujo de producción en el cual se manufacturan bajo condiciones de procesamiento continuo o en masa y donde se acumulan los costos de producción por departamentos o procesos.

El término "por procesos" se refiere al uso de centros de costos o departamentos productivos como base esencial para la acumulación de los costos de producción.

Los costos unitarios se calculan dividiendo los costos totales de producción de cada departamento entre las unidades producidas durante un período específico. En caso de quedar producción en proceso al final de un período, será necesario estimar la fase en que se encuentra dicha producción para poder valorizarla como producto acabado.

El procedimiento por procesos está diseñado para acumular los costos de materia prima, mano de obra y gastos de fabricación por departamentos, determinando el costo unitario para cada departamento y transfiriendo los costos de un departamento al siguiente hasta llegar al in

ventario de productos en proceso y productos terminados.

Ventajas.

1. El cálculo de los costos unitarios es periódico, pues su es tructuración se hace en relación con procedimientos productivos igual mente periódicos.

2. En consecuencia, la información financiera podrá ponerse a la consideración de la gerencia de manera constante y oportuna.

3. En virtud de que por lo general la producción es de artícu los homogéneos, el cálculo de los costos unitarios se simplifica consi derablemente.

4. El costo de operación de este sistema es más económico re quiriendo de menor inversión en tiempo y capacidad técnica del perso nal, por lo que resulta más accesible para las empresas extractivas y transformadoras.

Desventajas.

1. En la mayoría de los casos el cálculo de los costos de pro ducción se efectuará sobre la base de la producción terminada equiva lente, lo que de manera inevitable lleva a cifras promediadas que no siempre resultan exactas.

2. Dicha inexactitud puede reflejarse en la determinación equi vocada de los precios de venta de los artículos, con el consecuente perjuicio para la empresa.

3. Asimismo, los costos unitarios estructurados sobre bases pro mediadas pueden tener un reflejo desfavorable en el valor de los inven

tarios de producción en proceso y artículos terminados, que se presentan en el estado de posición financiera.

4. En las empresas que fabrican diversos productos y trabajan consecuentemente con diferentes procesos de manufactura, el control de los gastos de fabricación presenta dificultades para su distribución o prorrateo.

CONTRASTES ENTRE AMBOS PROCEDIMIENTOS.

Los procedimientos por órdenes o por procesos se contrastan de la siguiente manera:

1. Acumulación de los costos.

En el procedimiento por órdenes los costos de producción se acumulan por órdenes específicas o lotes de producción.

Por procesos los costos de producción se acumulan por departamentos o procesos completos, ignorándose cualquier procedimiento para determinar el costo de las órdenes específicas o los lotes de productos.

2. Consideración de la duración del período.

Por órdenes los costos se acumulan para determinadas cantidades de artículos sin importar la duración del período requerido para producirlos.

Por procesos los costos se acumulan por departamentos específicos y la producción se mide por períodos específicos.

3. Cuentas de inventario de productos en proceso.

Por órdenes se lleva una cuenta de control de productos en proceso, la cual se detalla en un auxiliar integrado por hojas de cog

tos por pedidos.

Por procesos se llevan cuentas de productos en proceso para cada uno de los departamentos productivos, acumulando los costos de producción por cada proceso. La cantidad de cuentas de productos en proceso habrá de variar con el número de procesos productivos requeridos.

EN ATENCION A LA FECHA EN QUE SE OBTIENE LA INFORMACION

Los sistemas de costos clasificados bajo este criterio son:

COSTOS HISTORICOS O REALES.

Son aquellos costos que se obtienen después de que el producto ha sido manufacturado, es decir, que toman en cuenta los costos reales erogados para los elementos que intervienen en la producción. Por lo tanto, los costos históricos recopilan los costos a medida que ocurren y con ello se demora la presentación de resultados hasta cuando las operaciones de manufactura han sido ejecutadas.

Sin embargo, mientras el trabajo o proceso es cargado con las cantidades efectivamente usadas en los materiales y mano de obra, la carga fabril es en la mayoría de los casos aplicada sobre una base predeterminada por una tasa porcentual de dicho gasto. De esta manera, los costos reales no se presentan como tales, sino que reflejan aplicaciones con tendencias predeterminadas.

Las ventajas ofrecidas por los sistemas de costos históricos pue

den resumirse en los siguientes puntos:

1. Su implantación y funcionamiento no resultan caros, por lo que son accesibles a la mayoría de las empresas transformadoras.
2. No revisten gran complejidad para ser puestos en operación y en consecuencia, las empresas que los adoptan no requieren de personal altamente especializado en la técnica contable.
3. Proporcionan la información necesaria y suficiente a las empresas que elaboran productos de acuerdo con contratos de trabajo, en los que la base para preparar el importe por cobrar a sus clientes se determina considerando el costo de producción invertido en dicha labor.

Por otra parte, estos sistemas adolecen de ciertas limitaciones:

1. La información que proporcionan no permite aplicar medidas correctivas conducentes a hacer más eficientes las actividades, puesto que, como se ha señalado, dicha información se conoce sólo después de que los periodos de costos han concluido.
2. Impiden medir la eficiencia de las operaciones celebradas en la empresa, puesto que no se aporta otro tipo de cifras que no sean las históricas.
3. Para la determinación de los precios de venta de los artículos producidos, la información puramente histórica proporcionada por estos sistemas es de utilidad muy limitada, sobre todo para las empresas que tienen la necesidad de competir eficazmente con compañías del mismo giro. A este respecto, es necesario señalar que la comparación de información histórica contra datos determinados anticipadamente, es fundamental para el mejoramiento de las actividades de las industrias.

COSTOS PREDETERMINADOS.

Son aquellos cuya característica fundamental está dada por el hecho de que los elementos del costo de producción se calculan antes de que las tareas productivas comiencen a llevarse a cabo, constituyendo dichos elementos, una meta por alcanzar a través de la realización eficiente de la producción.

La comparación periódica de las cifras reales o históricas, contra las cifras predeterminadas, permite medir constantemente el grado de eficiencia con que la industria está llevando a cabo sus actividades; por lo que la utilidad derivada de los sistemas de costos predeterminados, depende de la precisión de las cifras calculadas con anticipación. Existen dos opciones para preparar las cifras en forma anticipada, las cuales son:

Costos Estimados.

Dichos costos constituyen el primer paso para la predeterminación del costo de producción, ya que tuvieron por finalidad pronosticar el material, la mano de obra y los gastos indirectos a invertirse en un artículo determinado. El objetivo inicial que se persiguió en la estimación del costo fue el de tener una base para cotizar precios de venta; posteriormente fue posible utilizar ese costo estimado con fines contables, dando nacimiento al sistema de costos estimados.

La característica principal de un costo estimado es que sólo indica lo que puede llegar a costar la producción de algo, y al hacerse la comparación contra los costos reales, aquéllos deberán ajustarse a la

realidad, siendo posible lograr con el tiempo una predeterminación que se acerque más al costo real.

De lo anteriormente expuesto se puede inferir que los costos estimados se basan en cálculos sobre experiencias adquiridas y en un conocimiento amplio de la industria de que se trate, cálculos que de ninguna manera tienen base técnica, siendo necesario hacer las correcciones para ajustarlos al costo real.

De cualquier manera, sirven de orientación a la dirección de la empresa para la fijación de sus precios de venta.

Las comparaciones entre los costos estimados y los costos reales pueden hacerse en cualquiera de las tres formas siguientes:

1. Comparando el costo total estimado de un período determinado con el costo total incurrido en el mismo período.

2. Comparando los costos estimados por elementos: materia prima, mano de obra y gastos de un período determinado con los costos incurridos correspondientes.

3. Comparando los costos estimados departamentales con los costos reales departamentales localizados en un período determinado. Esta comparación puede hacerse por totales o por elementos del costo.

Las comparaciones por cualquiera de las formas antes descritas tienen por objeto determinar las diferencias entre lo estimado y lo real, que en la técnica contable se denomina "variación", a fin de hacer los ajustes respectivos y las correcciones a las bases de los costos estimados en caso de que la diferencia lo amerite.

Las principales ventajas que derivan de la aplicación de los sistemas de costos estimados, son:

1. Permiten conocer con anticipación los elementos del costo de producción, lo cual posibilita una planeación de las tareas productivas y un mejor aprovechamiento de los recursos de la industria.

2. Conociendo en forma anticipada el costo de producción, es posible estructurar precios de venta más oportunos, que permitan ejercer una mejor competencia con empresas del mismo giro.

3. Permiten detectar ineficiencias, desperdicios y fallas en la administración de las tareas productivas, lo que a su vez posibilita aplicar medidas correctivas para eliminar este tipo de situaciones.

Por otra parte, estos sistemas tienen las siguientes desventajas:

1. Las cifras estimadas se determinan sin base técnica alguna, partiendo de experiencias anteriores y del conocimiento general que se tiene del comportamiento de los precios del mercado para los elementos del costo de producción.

2. Su implantación puede resultar muy costosa para las empresas que producen numerosas y variadas clases de artículos, puesto que en estos casos la estimación de las cifras deberá referirse a la totalidad de los productos, con el consecuente incremento en el volumen de las tareas de cálculo que se hacen necesarias.

Costos Estándar.

El costo estándar tuvo su origen a fines de la primera década del presente siglo, como consecuencia del desarrollo del maquinismo, es de

cir, el desplazamiento del esfuerzo humano por la maquinaria.

Los costos estándar constituyen la etapa final de los costos pre determinados y están basados en estudios técnicos, contando con la ex periencia del pasado y procesos de investigación científica.

Puesto que los sistemas de costos estándar se basan en métodos de cálculos y cómputos cuidadosamente planeados, su establecimiento nece sita de los siguientes pasos:

1. Una selección analítica de los materiales a utilizar, tanto por lo que se refiere a la calidad y tipo de los inventarios, como en lo concerniente a los mejores precios que puedan obtenerse.

2. Un estudio de tiempos y movimientos de las operaciones de transformación.

3. Un estudio del equipo de trabajo y otros medios de fabrica ción en la secuencia transformativa, que involucren tanto la capacidad requerida para la maquinaria y demás equipos, como los demás costos ne cesarios para apoyar las tareas productivas.

El costo estándar por su forma de cálculo representa un instrumen to de medición de eficiencia de la fábrica, ya que está basado precisa mente en la eficiencia de trabajo de la misma. Dicha eficiencia debe medirse en su volumen de producción normal, considerándose los medios de trabajo de que se dispone, como son:

1. Tipo de equipo, características y estado operativo.
2. Personal calificado, características de su trabajo y remune raciones.

3. Todas las inversiones necesarias para poner en movimiento esta conjugación de elementos, a fin de obtener el volumen de producción propuesto.

Los costos estándar considerados como instrumento de medición de eficiencia indican lo que un artículo "debe costar" y difiere del costo estimado, que sólo es pronóstico que indica lo que un artículo "puede costar". En razón de lo anterior, los costos estándar son base para ajustar los costos reales, y por contra, los costos estimados deben ajustarse a los costos reales.

Los costos estándar pueden ser:

1. Circulantes (Comunes, Corrientes o Actuales):

Son aquellos que representan lo que debiera ser el costo en circunstancias imperantes. Estos estándares son flexibles y permiten hacer variaciones frecuentes debido a que están sujetos a revisiones periódicas a efecto de que reflejen los cambios en los métodos de producción y precios. Sirven para analizar las variaciones a corto plazo.

2. Fijos (Básicos o de Medida):

Son aquellos que se establecen de manera invariable y que únicamente se utilizan como índices de comparación para fines estadísticos, o como punto de referencia o medida con el que pueden compararse los resultados reales. Son útiles para los análisis de variaciones a largo plazo. Estos estándares sólo se cambiarán cuando se alteren radicalmente los métodos de fabricación, por lo que las bases utilizadas

para la obtención de dichos estándares son menos flexibles que las de los circulantes.

Dentro de las ventajas atribuibles a los sistemas de costos estándar, pueden señalarse las siguientes:

1. Dan a conocer los costos ideales, ya que reflejan la capacidad teórica de una planta.

2. Constituyen una ayuda muy apreciable para lograr uniformidad en los métodos y procedimientos de producción, con lo cual la eficiencia a este respecto, es constante.

3. Permiten estructurar información financiera precisa y anticipada sobre el costo de producción, lo que a su vez facilita la determinación de precios de venta, con los consecuentes beneficios para fines de competencia en el mercado.

4. Proporcionan un medio altamente útil para promover la eficiencia de las operaciones, a través de la determinación, aclaración y corrección de las desviaciones mostradas por los costos reales, respecto de los estándares establecidos.

5. Proporcionan índices exactos para detectar inversiones improductivas y capacidades no aprovechadas, mismas que una vez valuadas podrán segregarse de los elementos del costo de producción, a fin de estructurar una información financiera más depurada.

6. Proporcionan objetivos definidos para cada uno de los departamentos involucrados en las actividades productivas, lo cual facilita el ejercicio de una administración por excepciones.

7. Simplifican el registro contable de los elementos del costo

de producción.

Por otra parte, los sistemas de costos estándar presentan los siguientes inconvenientes:

1. El proceso científico que debe observarse para fines de su diseño e implantación, es generalmente costoso, por lo que con frecuencia resultan poco accesibles para numerosas empresas.

2. Asimismo, los costos que deben invertirse para mantener en operación estos sistemas, son elevados.

3. Los beneficios que se obtienen a través del empleo de esta clase de sistemas, no son inmediatos.

4. Los estándares deben revisarse y actualizarse constantemente y sobre todo, en épocas en las que la inflación acusa considerables incrementos, con la consecuente necesidad de invertir en ellos más recursos que pueden resultar gravosos para la empresa.

EN ATENCION A LA FORMA EN QUE OPERAN LOS SISTEMAS DE COSTOS

Los sistemas de costos clasificados conforme a este criterio parten de una consideración previa fundamental, consistente en clasificar los elementos del costo de producción en dos grandes grupos: costos fijos y costos variables.

Costos Fijos.

Su monto es constante, independientemente de que el volumen de la

producción de artículos sufra fluctuaciones o aunque no haya actividades productivas. Ejemplos de este tipo de costos se tiene en los sueldos y salarios de obreros cuando la industria no opera sobre la base de destajos, la depreciación de la maquinaria y equipos accesorios, la parte correspondiente de los arrendamientos pagados, los intereses de los financiamientos a las actividades productivas, y otros.

Costos Variables.

Su monto fluctúa en relación directa con el volumen de la producción. En atención a esto, existe el criterio de considerar que el único elemento variable del costo es el representado por las materias primas consumidas en la manufactura de los artículos. Sin embargo, existen otros elementos que deben clasificarse como variables: los sueldos y salarios a obreros, cuando la empresa remunera sobre la base de destajo, la energía eléctrica consumida por la maquinaria, el mantenimiento y conservación de la misma, y otros.

Una vez que se ha descrito esta clasificación de costos fijos y costos variables, se puede agregar que los sistemas de costos clasificados en atención a la forma en que operan, se refieren a: (A) costos incurridos directa e indirectamente en la elaboración, sin considerar que éstos sean de características fijas o variables en relación al volumen que se produzca; y (B) costos incurridos en la elaboración, eliminando aquellas erogaciones que no varíen en relación al volumen que se produzca, por considerarlas como gastos del período; por lo que se considera que dichos sistemas pueden operar por medio de "Costeo Ab

sorbente" o por "Costeo Directo".

COSTEO ABSORBENTE.

El costeo absorbente es el sistema más usado para fines de información externa, e incluso, para tomar decisiones en la mayoría de las empresas. Este sistema incluye dentro del costo del producto todo lo relativo a la función productiva, independientemente de su relación con el volumen de producción y de su comportamiento fijo o variable. Es decir, este sistema afirma que ambos tipos de costos (fijos y variables) contribuyen en la producción y por lo tanto, deben incluirse los dos sin olvidar que los ingresos deben cubrir a unos y otros. Además, el costeo absorbente es el sistema requerido para presentar los informes financieros y para efectos fiscales.

Las ventajas ofrecidas por este tipo de sistemas, son:

1. Su funcionamiento no representa gran dificultad, puesto que no se afrontan problemas de separación y control contable de los costos fijos y variables.
2. Derivado de lo anterior, dichos sistemas resultan más accesibles para la mayoría de las empresas.
3. La información financiera puede estructurarse más rápidamente y presentarse con toda oportunidad a la consideración de la gerencia.

Algunos de los inconvenientes que presenta el sistema de costeo absorbente son:

1. Cuando la producción de artículos muestra variaciones en su volumen, el costo de producción unitario no es representativo de la verdadera capacidad industrial invertida por la empresa, puesto que como se ha dicho, la información financiera absorbe tanto los costos fijos, como los variables.

2. Elimina la posibilidad de aplicar medidas administrativas para reducir costos fijos ociosos, ya que el monto de estas erogaciones queda incorporado en los totales del costo de producción.

COSTEO DIRECTO (VARIABLE O MARGINAL).

Este sistema toma como base la división de los costos en fijos y variables, para aplicar al costo de producción sólo la materia prima directa, la mano de obra directa y los gastos de fabricación variables y por consiguiente, los costos fijos de fabricación se excluyen de los costos de producción y se contabilizan dentro de los resultados del período en que se han generado.

Las compañías podrán utilizar este sistema para fines de información financiera interna, ya que constituye un medio valioso para llevar a cabo una eficaz planeación y control administrativo.

Las principales ventajas que este sistema presenta, son:

1. El costo unitario de producción es representativo de la verdadera capacidad industrial invertida por la empresa en un período.

2. En consecuencia, la información financiera constituye un análisis preciso y depurado de los costos verdaderamente invertidos en la producción de artículos, con lo cual es posible determinar precios de

venta más reales.

3. Asimismo, la separación hecha de los costos en fijos y variables, permite mostrar el índice de contribución marginal respecto de las utilidades provenientes de ventas, para cada producto o línea de artículos.

4. Consecuentemente, los resultados puestos a la consideración de la gerencia, serán más conservadores.

5. Permiten aplicar medidas correctivas tendientes a disminuir los costos fijos improductivos.

Las limitaciones e inconvenientes de este sistema, son:

1. La organización contable requerida para clasificar los costos en fijos y variables, reviste cierta complejidad; por lo que la implantación y operación de este sistema puede resultar gravosa.

2. Se afrontan dificultades técnicas para establecer una separación precisa entre los costos fijos y los variables, que en un momento dado pueden afectar la razonable veracidad de la información financiera relativa al costo de producción, o a los resultados de operación.

Diferencias y consideraciones de ambos sistemas.

1. El sistema de costeo directo considera los costos fijos de producción como costos del período, mientras que el costeo absorbente los distribuye entre las unidades producidas.

2. Para valuar los inventarios, el costeo directo sólo contempla los costos variables; el costeo absorbente incluye ambos.

3. La forma de presentar la información en el estado de resulta

dos, varía de un sistema a otro.

4. En el costeo absorbente las utilidades pueden ser cambiadas de un período a otro con aumentos y disminuciones de inventarios. Se aumenta la utilidad incrementando los inventarios finales y se reduce llevando a cabo la operación contraria. Esta diferencia, según el sistema de costeo que se utilice puede dar origen a las siguientes situaciones:

a). En ambos sistemas se tienen utilidades iguales en tanto el volumen de ventas coincide con el volumen de producción.

b). La utilidad será mayor en el sistema de costeo directo si el volumen de ventas es mayor que el volumen de producción. En el costeo absorbente, la producción y los inventarios de artículos terminados disminuirán.

c). En el costeo absorbente la utilidad será mayor si el volumen de ventas es menor al volumen de producción. En el costeo directo la producción y los inventarios de artículos terminados aumentarán.

d). Cuando el volumen de producción sufre fluctuaciones y el volumen de ventas es constante, el costeo directo reflejará la misma utilidad cada mes y el costeo absorbente mostrará mayores o menores utilidades en proporción a la mayor o menor producción.

e). Cuando el volumen de producción es constante y las ventas son variables de mes a mes, la utilidad será directamente proporcional a las ventas, cualquiera que sea el sistema utilizado.

f). Las variaciones entre cifras periódicas tienden a nivelarse por el transcurso del tiempo y el resultado al final de la vida económica de la empresa es el mismo cualquiera que sea el sistema em

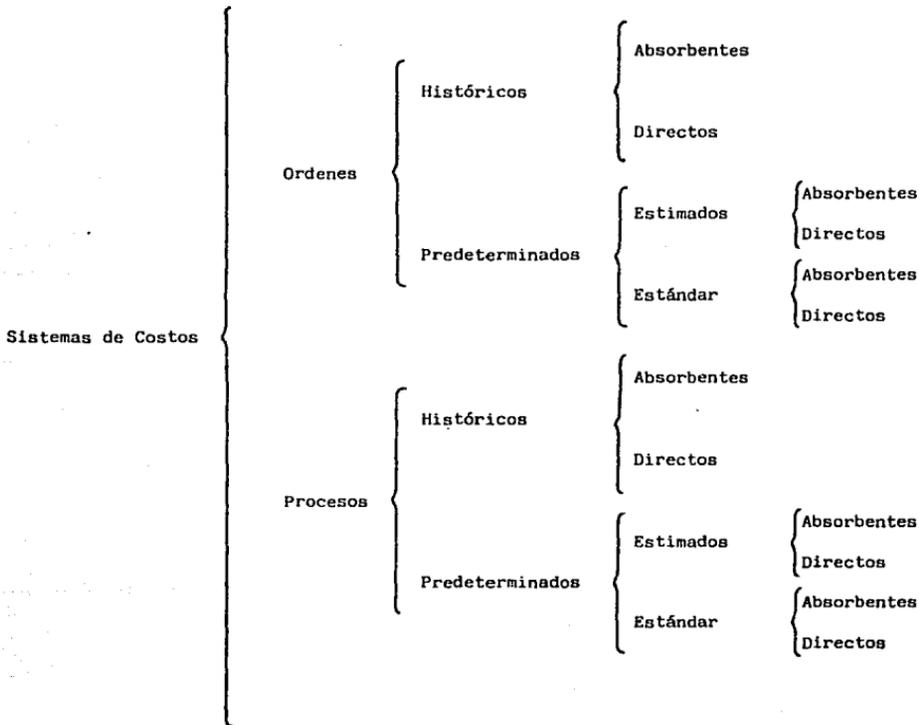
pleado.

Ya que se han definido los sistemas de costos existentes y clasificados desde diferentes puntos de vista, debe pensarse en el empleo simultáneo de ellos, sujetándose a las características y necesidades de la empresa, a fin de que la información que generen se estructure sobre bases más eficientes y confiables con la debida oportunidad.

En el anexo No. 1 se presentan los sistemas de costos existentes que pueden emplearse simultáneamente.

Anexo 1

DIFERENTES OPCIONES PARA COMBINAR LOS SISTEMAS DE COSTOS.



C A P I T U L O I I I

CONTROL PRESUPUESTAL Y DE INVENTARIOS

Aspectos generales.

Control presupuestal.

Control de inventarios.

CONTROL PRESUPUESTAL Y DE INVENTARIOS.

ASPECTOS GENERALES

Puesto que los sistemas de costos predeterminados se fundamentan en el cálculo anticipado de los elementos del costo de producción, puede considerarse que guardan estrecha relación con algunos aspectos importantes del control presupuestal, ya que éste comprende un programa estimado para las operaciones de un período futuro.

Consecuentemente, el sistema de contabilidad de costos y el control presupuestal deberán coordinarse para que la operación de ambos sea congruente y garantice la preparación de información satisfactoria y oportuna.

Dentro del control presupuestal resalta por su importancia el control de los inventarios, ya que no es posible estructurar un buen plan contable, ni controlar con precisión las inversiones en los inventarios, si no se cuenta con la debida información a este respecto.

Debido a la importancia del control presupuestal y del control de inventarios, en el presente capítulo se definen algunos aspectos relevantes de estos conceptos.

CONTROL PRESUPUESTAL

DEFINICIÓN.

Un presupuesto es una expresión cuantitativa de un plan financiero de acción y guía auxiliar para la coordinación y la ejecución de actividades, que señala de una manera formal en términos de operaciones esperadas, las decisiones de todos los niveles de la administración sobre qué recursos se deben adquirir, cómo deben ser, cómo se habrán de utilizar y cuál habrá de ser el resultado de su uso en la consecución de los objetivos de la entidad.

Los presupuestos se elaboran pronosticando las condiciones mercantiles futuras y utilizando esos pronósticos se detallarán los planes futuros de Operación de la administración expresados en función de unidades materiales y monetarias, de tal manera que, los resultados sean proyectados en estados financieros proforma y puedan utilizarse posteriormente como base para fijar la responsabilidad de la administración de la empresa.

Como instrumento de control los presupuestos son útiles únicamente en el grado en que se efectúen comparaciones periódicas entre las cifras presupuestadas y las reales. Las variaciones contra las cantidades presupuestadas deben ser investigadas minuciosamente y justificadas.

das adecuadamente, antes de llevar a cabo revisiones correctivas.

Al igual que otros planes, los presupuestos pueden variar en su detalle. Su alcance y complejidad deben ser diseñados para amoldarse al negocio en particular y a las necesidades de la administración, ya que un mayor detalle produce más utilidad, pero también va acompañado de un costo mayor. Como en todas las áreas de control, el alcance del presupuesto debe ser cuidadosamente fijado al medir sus beneficios y su costo relativo.

OBJETIVOS DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

A través de este control se logran los objetivos siguientes:

1. Obliga a una adecuada y funcional organización empresarial.
2. Exige una coordinación de todos y cada uno de los departamentos, haciendo que operen como un conjunto unificado hacia un objetivo común.
3. Constituye una base que tiene utilización para:
 - a). Comparar los resultados obtenidos con las estimaciones planeadas.
 - b). Permitir el análisis de las diferencias.
 - c). Facilitar la adopción de decisiones y políticas a seguir.

VENTAJAS DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

1. Presiona para que la administración defina adecuadamente los objetivos básicos de la empresa.

2. Propicia que se defina una estructura organizacional adecuada, determinando la responsabilidad y autoridad de cada una de las partes que integran la organización.

3. Cuando existe una motivación adecuada, incrementa la participación de los diferentes niveles de la organización.

4. Obliga a mantener un archivo de datos históricos controlables.

5. Facilita a la administración la utilización óptima de los diferentes recursos.

6. Facilita la coparticipación e integración de las diferentes áreas de la empresa.

7. Obliga a realizar un análisis periódico de los diferentes niveles jerárquicos.

8. Es un reto que constantemente se presenta a los ejecutivos de la organización, para ejercitar su creatividad y criterio profesional a fin de beneficiar a la empresa.

9. Ayuda a lograr mayor eficiencia en las operaciones.

10. Concientiza respecto a la importancia de los costos en las operaciones de un negocio.

11. Establece en cada departamento una meta por obtener.

12. Los recursos financieros pueden coordinarse con las ventas y la producción.

13. Favorece la estandarización de procesos y productos.

14. Los costos sirven de verdadero control, dejando de desempeñar sólo su función histórica.

15. Se eliminan las inversiones improductivas, puesto que pueden

reducirse al mínimo. Debido a ello, se reducen las depreciaciones por que no se adquiere equipo que haya de estar ocioso.

16. Se propugna un mejor pago de salarios, atendiendo a los resultados obtenidos.

17. En cualquier momento el presupuesto es una meta por realizar comparable con los resultados reales, estimando no sólo lo que puede hacerse, sino lo que debe hacerse.

LIMITACIONES DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

Como todo instrumento, los presupuestos tienen ciertas limitaciones que deben ser consideradas al elaborarlos o durante el ejercicio. Estas limitaciones son:

1. Están basados en estimaciones.

Esta limitación obliga a que la administración trate de utilizar determinados métodos estadísticos para lograr que la incertidumbre se reduzca al mínimo, ya que el éxito de un presupuesto depende de la confiabilidad de los datos que se consideren.

2. Debe ser adaptado constantemente a los cambios de importancia que surjan.

Esto significa que es un instrumento dinámico, pues si surge algún inconveniente que lo afecte debe adaptarse, ya que de otra manera se perdería el sentido del mismo.

3. Su ejecución no es automática.

Se necesita que el elemento humano de la organización entienda la utilidad de los presupuestos, de tal forma que, todos los integrantes de la empresa sientan que los primeros beneficiados por el uso

de los mismos son ellos, ya que de otra forma serán infructuosos todos los esfuerzos por llevarlos a cabo.

4. Son un instrumento que no debe tomar el lugar de la administración.

Uno de los problemas más importantes que provoca el fracaso de los instrumentos administrativos es creer que por sí solos lograrán el éxito. Hay que recordar que el presupuesto sirve a la administración para que cumpla su cometido y no para entrar en competencia con ella.

PERIODO DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

Este concepto se refiere al lapso de operaciones que deben controlarse por medio del presupuesto y sobre el particular se puede decir que, depende de las necesidades y condiciones de operación de las empresas, pues algunas sujetarán su producción a temporadas, estaciones, bimestres, etc.

FLEXIBILIDAD DEL CONTROL PRESUPUESTAL.

Los presupuestos para que sean útiles, deben ser flexibles y elásticos, asignándoles márgenes y tolerancias, según lo indique la experiencia y el juicio. De esta manera, puede hacerse frente a condiciones variables, que quizás ocurran durante el período del presupuesto y sin necesidad de cambiar las estimaciones.

PRESUPUESTOS DE FABRICACION.

Los presupuestos en la industria tienen un significado económico:

combinar los factores de la producción con la finalidad de obtener la mayor utilidad en un tiempo dado a través de un plan detallado a seguir.

Cuando el volumen de ventas pronosticado es convertido a unidades físicas en el presupuesto de producción, los costos futuros de materia prima, mano de obra y gastos indirectos de fabricación esenciales para el programa de ventas y producción, pueden ser computados. Estos costos son usualmente reunidos en un presupuesto de fabricación, el cual está compuesto de tres presupuestos: materias primas, mano de obra y gastos indirectos de fabricación.

Presupuesto de Materias Primas.

La presupuestación de las materias primas implica:

1. Determinar la cantidad y costo de las materias primas necesarias para cumplir con el programa de producción, debiendo incluir especificaciones en cuanto a cada materia prima por períodos, por productos y por departamentos.
2. Establecer el nivel deseado en el inventario de materias primas.
3. Preparar un presupuesto de compras que asegure la entrega de materiales cuando se necesiten.
4. Establecer un medio por el cual se puedan medir los requerimientos financieros del departamento de compras.

Las materias primas utilizadas en la producción se clasifican tradicionalmente en: directas e indirectas.

El material directo o productivo incluye todos los materiales que pueden ser identificados y cuantificados directamente con el costo del producto terminado.

El material indirecto se define generalmente como el material usado en el proceso de fabricación, pero que no es atribuible en forma directa a cada producto por no poderse identificar y cuantificar. Fre cuentemente es denominado como suministro de fabricación.

Usualmente el presupuesto de materias primas sólo considera a los materiales directos y sus necesidades son determinadas por medida, por peso o por unidades que formen una unidad de producto terminado. Los materiales indirectos u otros suministros se incluyen en el presupuesto de gastos indirectos de fabricación.

Presupuesto de Mano de Obra.

El objetivo primordial de este presupuesto comprende estimaciones sobre la mano de obra que se requiere para producir los tipos y cantidades de artículos planeados en el presupuesto de producción. Además, comprende datos de planificación en cuanto a las horas de mano de obra e importe necesario, costo por unidad de fabricar cada producto y necesidades de fondos.

Generalmente es preferible preparar un presupuesto por separado para la mano de obra directa e incluir la mano de obra indirecta en el presupuesto de gastos indirectos de fabricación. La mano de obra directa se basa en las especificaciones formuladas por los responsables

de la producción. La mano de obra indirecta consiste en los costos de aquellos empleados que trabajan en los departamentos productivos como ayudantes y trabajadores encargados de la labor de mantenimiento y aca rreo, o de aquellos que sirven como operadores de grúas, receptores y oficinistas de materiales, etc.

La presupuestación y el control de los costos de la mano de obra comprende áreas importantes y problemáticas que guían al departamento de personal en:

1. La determinación del número y tipo de trabajadores que se ne cesitan.
2. La contratación de los mismos.
3. Su adiestramiento.
4. La evaluación de los trabajadores.
5. La evaluación y especificación de los puestos de trabajo.
6. La administración de jornales y sueldos.
7. Las negociaciones con sindicatos.

Presupuesto de Gastos Indirectos de Fabricación.

Debe entenderse por tales gastos todos aquellos que estén indirec tamente relacionados con el hecho de que la fábrica se encuentre en condiciones de llevar a cabo la producción y los cuales no pueden ser aplicados directamente a las unidades producidas, ni a un proceso pro ductivo en particular. Tales gastos se refieren principalmente a las partidas indirectas necesarias para operar, mantener, guardar y prote ger en forma eficiente la planta y sus equipos.

Debido a la imposibilidad de aplicar estos gastos directamente a las unidades producidas, se tendrá que utilizar un procedimiento para prorratearlos a los trabajos respectivos. Por ello, hay que encontrar la base más equitativa, advirtiendo que las diversas bases utilizables no dejan de ser un tanto arbitrarias. En consecuencia, los gastos in directos de fabricación constituyen el factor más complejo de estudio, pues la dificultad que entraña la asignación equitativa a las unidades producidas trae consigo el problema de su previa y adecuada acumulación.

LA INFLACION Y LOS PRESUPUESTOS.

En esta época de incertidumbre económica la llamada inflación se presenta como uno de los tópicos financieros más estudiado en sus efectos sobre la vida de los países.

Se entiende por inflación el incremento generalizado de los precios de bienes y servicios, lo que equivale a una disminución en el po der adquisitivo de la moneda. Por lo que, la inflación afecta directa mente a las empresas de la siguiente manera:

1. Aumento de los costos de operación.

Comprende tanto los materiales y servicios que requiere la empresa, como los sueldos, prestaciones y otros gastos derivados de sus operaciones productivas. Para compensar estos incrementos se hace necesario aumentar los precios de venta.

2. Aumenta el valor de los inventarios y cuentas por cobrar.

Al aumentar el costo de las materias primas, los costos,

los gastos y los precios de venta, se eleva el valor de los inventa
rios y las cuentas por cobrar, lo que hace que la empresa requiera de
mayor cantidad de recursos para financiar estos conceptos.

3. Aumento de requerimientos de recursos para inversión.

Al mismo tiempo que se incrementan los costos de las mate
rias primas y se elevan los salarios, aumentan los precios de los equi
pos, las instalaciones y edificaciones, por lo que, en términos moneta
rios, resulta cada vez más costoso realizar ampliaciones de la capaci
dad instalada.

4. Disminución en la disponibilidad de dinero.

Para evitar que la inflación aumente demasiado, los gobier
nos deben realizar esfuerzos para controlar el circulante, reduciendo
sus gastos e inversiones no indispensables, restringiendo la disponi
bilidad de recursos de las instituciones de crédito y estableciendo
controles de precios y salarios.

La escasez de circulante trae como consecuencia una disminu
ción de la actividad económica, por lo que si no se administra cuidada
samente, se mantiene o incluso se incrementa el flujo de recursos a
las actividades productivas, puede producirse una recesión cuyas conse
cuencias pueden ser aún peores que las de la inflación que se trata de
evitar.

5. Reorientación de los mercados.

El incremento general de los precios y la disminución relati
va del circulante hará que se contraigan los mercados de numerosos pro
ductos, aún de algunos de primera necesidad, pero el efecto será más
importante en productos y servicios suntuarios.

Ante la constante disminución del valor adquisitivo de la moneda pueden presentarse compras de pánico a corto plazo y una disminución en el nivel de ahorro de la población. Esto hará que las ventas de algunos productos registren incrementos elevados por cortos períodos, lo que permitirá realizar beneficios especulativos; pero a largo plazo, esto resulta negativo tanto para las empresas como para la economía en general.

En estas condiciones, las empresas deben desarrollar la capacidad de reaccionar rápida e inteligentemente ante las oportunidades y los problemas que se les presenten, mejorar su eficiencia, desarrollar su aparato comercializador y aprovechar al máximo sus medios productivos, así como sus recursos humanos y financieros. Todo esto obligará a los directivos a planear cuidadosamente su estrategia comercial y financiera mediante la elaboración de presupuestos a corto y mediano plazo, lo que permite un control más real de las desviaciones que pudiesen surgir en un momento dado.

CONTROL DE INVENTARIOS

El control de inventarios es una de las actividades de mayor complejidad, ya que hay que enfrentarse a intereses y consideraciones en conflicto por las múltiples incertidumbres que encierra. Su planeación y ejecución implican la participación activa de varios segmentos de la organización, como son: ventas, finanzas, compras, producción y contabilidad. Su resultado final tiene gran trascendencia en la posi

ción financiera y competitiva de la empresa, puesto que afecta a los clientes, a los costos de fabricación, a las utilidades y a la liquidez del capital de trabajo.

Conforme crecen los negocios y se trata de llevar a cabo una administración cada vez más científica, los gerentes encuentran una mayor presión en la toma de decisiones. Las decisiones intuitivas ya no compiten con las que ahora toman los directivos, que se basan en el examen de hechos reales a través de datos oportunos del estado de sus negocios y mediante el análisis técnico y matemático de sus operaciones.

En la administración de los inventarios se encuentra que los niveles de inversión en dicho renglón absorben el mayor porcentaje del activo circulante. Por ello, el control de inventarios merece la atención de la dirección de una empresa, especialmente cuando se encuentra en una etapa de crecimiento y expansión de sus actividades en el mercado. Consecuentemente, un factor importante que se reconoce en la actualidad es la minimización de la inversión en los inventarios, y esto se logra, generalmente, estableciendo un sistema de control basado en una existencia mínima o margen de seguridad para cada artículo, más una cantidad que varía según los pronósticos de ventas y de producción.

ELEMENTOS DEL CONTROL DE INVENTARIOS.

Para lograr una eficaz administración de los inventarios la técnica moderna señala a los elementos que a continuación se definen, como bases principales que deben establecerse desde un principio, ya que

ello contribuye a que la administración tome mejores decisiones sobre políticas y consiga que su personal apoye esas políticas con mayor de terminación.

Definir objetivos.

Los objetivos ya fijados por la compañía deben actualizarse, pues to que constituyen una base administrativa que debe ser constantemente revisada debido a las variantes que presentan en su desarrollo. Algunos de los objetivos son:

1. Tener el mínimo de inversión en existencias de materias primas y partes componentes, en materiales en proceso y en productos terminados.

2. Mantener el nivel de las existencias de materias primas y partes componentes, de tal manera que, las operaciones de producción no sufran demoras por falta de dichos materiales.

3. Tener el mínimo posible de inversión en existencias de productos terminados.

4. Mantener el nivel de existencias de productos terminados de acuerdo con la demanda de los clientes, para así dar un servicio de entrega oportuno.

5. Descubrir a tiempo los materiales o productos que no tienen movimiento y los que se han deteriorado o son ya obsoletos en el mercado.

6. Establecer una buena custodia en los almacenes, para evitar fugas, despilfarros o maltrato por descuido.

7. Estar alerta ante los cambios de demandas en el mercado.

Definir políticas.

Las empresas que se manejan con éxito y tienen buenas utilidades son las que planean bien y con anticipación todas sus decisiones y operaciones. Una de las bases principales de la prevención, es el establecimiento de las políticas que han de regir las operaciones futuras. Algunas de estas políticas son:

1. Determinar si las ventas son sobre pedido o sobre las existencias en los almacenes, para establecer las políticas adecuadas de producción y de almacenamiento de productos terminados.

2. Debe definirse la política de niveles de existencias tomando en cuenta las altas y bajas de estaciones del año o según las altas y bajas en periodos de producción.

3. Es necesario determinar si la mercancía se almacenará en un sólo almacén, en la fábrica o en distintas áreas de la ciudad o del país.

4. De acuerdo con las posibilidades económicas de las empresas deben definirse las políticas que fijen los límites para compras adelantadas por riesgos o escasez de materiales o por conocimiento de futuras alzas de precios.

5. Las políticas deben establecer los sistemas de abastecimiento y producción mediante pronósticos de ventas o niveles para todo un periodo.

Desarrollo de planes y normas.

De acuerdo con los objetivos y las políticas que se hayan establecido, se deberán formalizar planes de acción.

1. Desarrollo de planes a corto plazo.
2. Desarrollo de planes a mediano plazo.
3. Determinación de planes por períodos estacionales.
4. Desarrollo de planes de incrementos en ventas y producción.
5. Desarrollo de planes para ocupar maquinaria nueva.
6. Planes de ocupación de personal y de utilización de maquinaria en períodos de baja producción.
7. Establecimiento de niveles de existencias de acuerdo con los presupuestos.
8. Adopción de normas para la periodicidad de las compras de cada producto.
9. Determinación de normas para los puntos económicos de producción o de compra.
10. Establecimiento de las normas de costos de abastecimiento, de mantenimiento de existencias en los almacenes y de pérdidas en producción por falta de materiales, por pérdidas en ventas por no surtir pedidos a tiempo o debidas a cancelaciones.
11. Determinación de las normas de rotación de: productos terminados, productos en proceso, partes componentes para ensamble, materias primas y materiales auxiliares.

Establecimiento de sistemas y procedimientos.

Una vez que los planes de acción hayan sido establecidos, se deberán implementar mediante procedimientos, como los siguientes:

1. Sistema para nivelar las cantidades de seguridad o reserva.
2. Sistema para el control de materiales de alto valor y otro

para el control de materiales de poco valor.

3. Sistema para la adquisición y el seguimiento de materiales de importación.
4. Sistema para la adquisición de materiales locales.
5. Sistema de punto de reorden por ciclo variable y por cantidad fijada.
6. Sistema de punto de reorden por ciclo fijo y por cantidad variable.
7. Sistema de órdenes especiales de compra.
8. Sistema de control de entradas y salidas de almacenes de materiales.
9. Sistema de control de inventarios de materiales en proceso.
10. Sistema de control de entregas de producción a almacenes.
11. Sistema de control de calidad en la recepción.
12. Registros estadísticos.
13. Procedimientos para determinar lotes económicos de producción.
14. Procedimientos para lotes económicos de compras.
15. Procedimientos para calcular ventajas y desventajas por des cuentas según volúmenes de compras.
16. Procedimientos para determinar costos de abastecimiento, de mantenimiento de existencias y de fallas por faltantes.

Delegar responsabilidades.

Debe organizarse la planeación y el control de los inventarios de legando las funciones de:

1. Requerimientos de compras.
2. Compras.
3. Registros de existencias.
4. Estadísticas y cálculos de puntos de reorden y de lotes económicos de compras.
5. Decisiones sobre periodos, puntos de reorden y lotes económicos de compras.
6. Decisiones sobre variaciones a normas establecidas en el punto anterior.
7. Auditoría y control de los sistemas de organización.
8. Custodia de almacenes.
9. Programación y control de la producción.
10. Pronóstico de ventas y producción.

Establecer sistemas de información.

Es necesario establecer fuentes de información y un sistema flexible de comunicación entre todos los departamentos que afectan a la planeación y el control de las existencias. Asimismo, debe diseñarse un sistema continuo y constante de retroinformación de resultados, de análisis y evaluación de la retroalimentación de medidas correctivas.

LIMITES SOBRE LA CANTIDAD EN EXISTENCIA DE INVENTARIOS.

Se deberán establecer para cada clase de materia prima y para cada clase de artículos terminados, una cantidad máxima y una mínima que hay que tener en existencia en todo momento.

Tratándose de la materia prima, al establecer la cantidad mínima

se pretende fijar el punto más bajo de existencias, de tal manera que, cuando se llegue a ese punto haya tiempo de volver a ordenar o pedir ese material en particular. Al establecer esta cantidad, debe tomarse en cuenta la utilización normal por cada período y el tiempo que se necesite para recibir la remesa después de haber hecho el pedido. Deben tomarse en cuenta los posibles retrasos en los pedidos y la utilización anormal del material. Si el punto mínimo ha sido correctamente establecido, la nueva remesa del material llegará casi al mismo tiempo que el material anterior se haya agotado.

La administración también necesita establecer cantidades mínimas y máximas para cada tipo de artículos terminados, lográndose los siguientes objetivos:

1. Habrá un amplio abastecimiento, pero no una cantidad excesiva de una clase específica de artículos en existencia para su venta en cualquier momento.

2. La cantidad fabricada será producida en la cantidad más económica.

C A P I T U L O IV

EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Aspectos generales.

Concepto de punto de equilibrio.

Elementos que intervienen en la de
terminación del punto de equilibrio.

Determinación del punto de equili
brio.

EL PUNTO DE EQUILIBRIO.

ASPECTOS GENERALES

A través del estudio de diversas disciplinas se han creado y desarrollado muchos instrumentos para auxiliar a la dirección de las empresas a planificar y a prever las utilidades. Muchos de esos instrumentos son el resultado de un enfoque científico de la empresa, discutido y elaborado por profesionistas. Sin embargo, algunos de ellos no han sido aceptados porque en algunos casos no se les distingue claramente de datos simplemente históricos.

Actualmente, el éxito de una empresa depende en gran medida de la capacidad de sus ejecutivos para enfrentarse eficazmente a las alternativas y condiciones de un futuro. En estas labores, los ejecutivos necesitan contar con un conocimiento íntimo de la empresa que dirigen, así como de disponer de una información que le permita evaluar riesgos e identificar y reconocer los potenciales de las diversas alterna

tivas de la entidad y medir cuantitativamente los resultados previsibles de una decisión. Para poder desempeñar eficientemente su responsabilidad, la administración debe planear las actividades de acuerdo con la experiencia pasada, la situación económica actual, los recursos con que cuenta y las tendencias del futuro. Debe organizar sus elementos físicos y humanos, dirigirlos y coordinarlos; y finalmente, controlar las actividades a medida que se realizan, aplicando las correcciones necesarias para alcanzar los objetivos planeados.

Como es sabido, el objeto de toda empresa es alcanzar utilidades a través de sus transacciones, ya que constituyen una retribución al riesgo de establecerla. Sin embargo, el obtener las utilidades depende de un adecuado "equilibrio" de los precios de venta, del volumen de producción, de los costos y de la eficiencia de operación. La medida en que una compañía pueda conseguir cierto grado de equilibrio entre estos elementos, es lo que determinará su estructura de utilidades y será la base para la planificación de las mismas.

Los rendimientos constituyen en sí la esencia de las empresas y el punto de convergencia de sus estados financieros, siendo el principal problema al que actualmente se enfrentan los empresarios la disminución de sus utilidades como consecuencia de la constante competencia en el mercado. Por ello, el empresario tiene la necesidad de obtener información oportuna y eficiente, la que le permitirá ejercer un control adecuado sobre las modificaciones que puedan afectar las características económicas de su negocio.

Las principales fuentes de información a las que continuamente re
curren los empresarios, son los siguientes estados financieros:

1. El balance general: que muestra la situación económica y fi
nanciera de una empresa a una fecha determinada.
2. El estado de resultados: que muestra la utilidad o pérdida
obtenida por una empresa durante un período de tiempo dado.
3. El estado de costo de fabricación y venta: que representa
la forma en que se usaron los fondos en la fabricación y comercializa
ción de los productos durante un período.
4. El estado de cambio en la situación financiera: que se for
mula con el objeto de demostrar los recursos pecuniarios obtenidos por
una empresa durante cierto período y la aplicación dada a los mismos.

No obstante, estos estados financieros no son suficientes como me
dios para determinar las políticas administrativas de las empresas, y
por ello, el "punto de equilibrio" surge como un instrumento que pro
porciona una perspectiva más amplia de decisión.

El estudio del punto de equilibrio coloca al empresario en una si
tuación en la cual conoce cuál es el monto de ventas que se necesita
para que los costos de un negocio sean absorbidos por sus ingresos y
no haya pérdidas; programando en esta forma y con base en los resulta
dos, las políticas a seguir para la continuidad de sus objetivos. Ade
más, ofrece a la gerencia lo que desea saber respecto a la relación en
tre costos, volúmenes y utilidades, ya que frecuentemente se desea sa
ber las repercusiones si cambiase alguno de estos factores o una combi
nación de los mismos y cuál cambio rendiría una utilidad más satisfac

toría.

CONCEPTO DE PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de ventas al cual se cubren todos los costos y por lo mismo la empresa no gana ni pierde. A este nivel también se le llama "punto neutro" o "punto de absorción", porque es donde las ventas son iguales a los costos.

ELEMENTOS QUE INTERVIENEN EN LA DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El planeamiento de utilidades, el control de costos y la toma de decisiones, requieren una comprensión de las características de los costos y su comportamiento en los distintos niveles de operación. Al analizar el comportamiento de los costos de operación de una negociación en función del volumen de producción o en función de las ventas, se encuentra que unos se mantienen invariables dentro de determinados límites de actividad y durante cierto tiempo; y otros varían en proporción directa a la actividad y al tiempo.

COSTOS FIJOS.

Los costos fijos juegan un papel importante en la determinación del punto de equilibrio de un negocio y en la obtención de sus utilidades. Mientras menor sea su monto, más flexible será el costo de operación de la empresa y por lo tanto, mayor es su rendimiento, ya que las

pérdidas no son otra cosa que costos fijos no absorbidos por su ingreso marginal (ventas menos costos variables), podría afirmarse entonces que la determinación del punto de equilibrio se debe a los costos fijos, pues siendo los costos variables proporcionales a las ventas, de saparecerán cuando éstas no se presenten; no así los fijos, que seguirán existiendo aún en el punto de paralización.

Los costos fijos son todos aquellos costos que permanecen fijos o constantes independientemente de que se produzca o se venda más o me nos. Esto es, que los costos fijos comprenden todas aquellas partidas que tienden a permanecer constantes, independientemente de que el volumen de producción o de ventas se modifique dentro de ciertos límites de capacidad. Se les designa fijos porque una vez establecidos su aplicación es la misma periódicamente; hay consistencia en cuanto a su monto en los diferentes períodos en que se divide el ejercicio social de la empresa, porque tendrán que hacerse tales erogaciones haya o no producción.

Se dice que son fijos dentro de ciertos límites debido a que el carácter de permanencia que los distingue es sólo para determinar variaciones en los volúmenes de producción o de ventas y en un tiempo de terminado, ya que a través de los años no pueden permanecer iguales.

Las causas que pueden influir para que los costos fijos cambien, pueden ser entre otras, las siguientes:

1. Aumento de la capacidad de la planta con nuevas adquisiciones de maquinaria, compras de equipo diverso y demás costos de capital

que permitan una mayor productividad en las operaciones de la empresa.

2. Reorganizar la estructura de la empresa para hacer la división general de funciones, creación de nuevos puestos, designar responsabilidades y facultades, etc., y todas aquellas medidas tendientes a establecer un control interno que reditúe un ahorro en el resultado de las operaciones de la empresa y una mayor eficiencia de las mismas.

Los costos fijos son, en términos generales, reflejos de la capacidad de producción que una empresa posee, expresada en términos monetarios. Debido a ello, se puede decir que los costos fijos se erogaron con la finalidad de mantener a la empresa con la capacidad de producción que previamente se le ha establecido.

COSTOS VARIABLES.

Se consideran como costos variables, todos aquellos que estén en función directa del volumen de producción y ventas, es decir, aquellos que aumentan cuando la producción se eleva y disminuyen cuando se reduce.

No obstante lo señalado, existen ocasiones en las cuales los costos variables se ven modificados sin haber de por medio una variación en el volumen de producción; tal es el caso de cambios en los precios de los elementos del costo.

Algunas de las causas que modifican a los costos variables, se señalan a continuación:

1. Materias primas directas: variaciones originales en los pre

cios de compras; variaciones originales en su uso o consumo.

2. Mano de obra directa: variaciones originales en las tarifas de salarios; variaciones originales en el tiempo o en la eficiencia.

3. Gastos indirectos de fabricación: variaciones originales en los propios gastos; variaciones originales en la eficiencia o rendimiento; variaciones originales en su utilización.

VARIABILIDAD DE LOS COSTOS.

Para que los costos fijos y variables no varíen por lo que respecta a su monto o a su naturaleza, se requiere:

1. Que la organización, políticas, procedimientos y métodos a doptados, no varíen durante el período.

2. Que los precios pagados por los elementos del costo permanezcan constantes.

3. Que las especificaciones de los productos y la composición de los mismos en el volumen de actividad, no sean alterados.

4. Que las fluctuaciones en el volumen de producción y ventas se efectúen dentro de la capacidad normal de la empresa.

5. Que la eficiencia de operación al estimar el volumen de actividad, se conserve durante el período.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Con base en los siguientes datos se procederá a determinar numéricamente el punto de equilibrio, tanto en número de unidades, como en términos de volumen necesario de ventas:

ventas: 2000 unidades		
precio de venta unitario	\$ 1,000	100%
- costos variables por unidad	<u>400</u>	40%
contribución marginal	\$ 600	60%
ventas netas totales	\$ 2'000,000	100%
- costos variables	<u>800,000</u>	40%
contribución marginal	\$ 1'200,000	60%
- costos fijos	<u>600,000</u>	
utilidad marginal	\$ 600,000	

EL MARGEN DE CONTRIBUCION.

El monto en el cual el precio de venta por unidad excede al costo variable por unidad, puede ser descrito como: contribución marginal unitaria. Esta contribución marginal representa el monto contribuido por cada unidad vendida para cubrir los costos fijos de la empresa, y posteriormente para las utilidades de la firma. La contribución marginal se utiliza para calcular el punto de equilibrio en unidades:

$$\text{punto de equilibrio en unidades} = \frac{\text{costos fijos totales}}{\text{contribución marginal unitaria}}$$

$$= \frac{\$ 600,000}{600} = 1000 \text{ unidades}$$

La tasa de contribución marginal expresa las contribuciones marginales como un porcentaje en relación con las ventas. El punto de equi

libro en dinero puede calcularse utilizando la tasa de contribución marginal:

$$\begin{aligned} \text{punto de equilibrio en dinero} &= \frac{\text{costos fijos totales}}{\text{tasa de contribución marginal}} \\ &= \frac{\$ 600,000}{0.60} = \$ 1'000,000 \text{ de ventas} \end{aligned}$$

El punto de equilibrio en dinero también puede calcularse multiplicando el precio de venta unitario por el número de unidades requerido para estar en equilibrio:

$$\$ 1,000 \text{ precio por unidad} \times 1000 \text{ unidades} = \$ 1'000,000 \text{ de ventas}$$

Comprobación:

total de ventas en punto de equilibrio	\$ 1'000,000
- costos variables (40% de \$ 1'000,000)	<u>400,000</u>
contribución marginal	\$ 600,000
- costos fijos	<u>600,000</u>
utilidad marginal	\$ 0

DETERMINACION GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

Se trazarán dos líneas perpendiculares, una horizontal y la otra vertical, las cuales tienen un punto de intersección que se denomina origen de coordenadas, y las líneas mencionadas, ejes de coordenadas o de referencia.

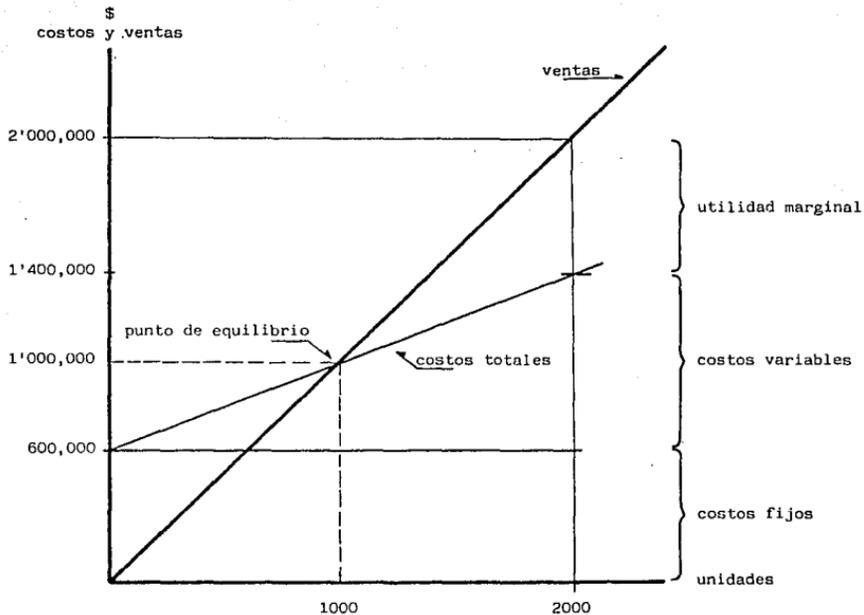
El eje vertical estará marcado en dinero, para servir de medida a los costos y ventas, a diferentes niveles de importes. En el eje horizontal se adoptará la medida por unidades vendidas.

Como las escalas horizontal y vertical de la gráfica adoptarán medidas iguales, la línea de ventas que parte del origen de las coordenadas, formará un ángulo de 45° , con los ejes respectivos.

Los costos fijos estarán representados por una línea paralela al eje horizontal, a la altura que en la escala vertical se indique el monto de los mismos. De la misma manera se situará dentro del plano el punto correspondiente a los costos variables, dicho punto será unido por una línea recta, cuyo origen estará situado en la intersección de la línea horizontal de los costos fijos, con el eje vertical. Esta línea representa los costos totales.

Ahora bien, en el punto donde la línea de 45° es cruzada por la de los costos totales, las ventas correspondientes representarán el nivel en el cual se espera que la empresa no tenga pérdida ni obtenga ganancia.

En el anexo No. 2 se presenta la gráfica del punto de equilibrio elaborada con las cantidades que se utilizaron anteriormente.



Anexo 2

GRAFICA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

C A P I T U L O V

LOS COSTOS EN LA DETERMINACION DE PRECIOS

Aspectos generales.

Fijación de precios con base en el costo total.

Fijación de precios con base en el rendimiento de la inversión.

LOS COSTOS EN LA DETERMINACION DE PRECIOS.

ASPECTOS GENERALES

Los hombres de negocios han discutido por mucho tiempo acerca de las relaciones de causa y efecto entre los costos y los precios, existiendo tres factores principales sobre las decisiones de precios:

1. Clientes.

Se debe examinar el problema de determinación de precios desde el punto de vista de los clientes, ya que éstos pueden rechazar el producto de una compañía e irse con el de la competencia, o quizás, a una industria completamente diferente por un producto sustituto. Cuando los precios de una compañía se consideran demasiado altos, la reacción inmediata del consumidor es verificar ese precio con el de la competencia.

2. Competencia.

Las reacciones de la competencia o la falta de las mismas in

fluenciará las decisiones sobre precios. Se debe especular sobre cuá les son los costos de la competencia, en lugar de preocuparse por los costos propios, ya que éstos pueden ser útiles para adivinar los cos tos de la competencia, pues son los más importantes. Un conocimiento de la tecnología de la competencia, del tamaño de su planta y de sus políticas de operación, pueden ayudar a estimar los costos con mayor e xactitud.

3. Costos.

El precio máximo que puede cobrarse por un producto es el que no aleja al cliente. Las compañías ocasionalmente casi regalan su producción a fin de penetrar en un mercado o de obtener una relación estable a largo plazo con sus clientes.

Cuando una compañía tiene libertad en la determinación sobre precios, la demanda de los clientes a varios niveles de precios deter mina el volumen de ventas, por lo que se hace necesario analizar la re lación costo-volumen-utilidad, que a su vez depende de las condiciones del mercado, de la elasticidad de la demanda del mercado, de la concen tración de la capacidad de la industria y de las reacciones de la com petencia.

Cuando una compañía tiene poca libertad en la fijación de precios, debe aceptar el precio que fije la competencia, entonces, ba jo unas condiciones económicas dadas, la compañía generalmente selec ciona el nivel de producción y las ventas que maximizarán su utilidad.

La estrategia de fijación de precios es una parte vital en la pla neación de las decisiones de mercado. Según el efecto que se derive

de las relaciones precios-costos-volúmenes, será el tipo de estrategia a seguir o que debe adoptar la empresa; siendo la mejor protección en la estrategia de precios el que la dirección quede envuelta y comprometida a fondo en el desarrollo de un adecuado plan de ventas.

Se debe conocer y dejar bien claro que una falta de comprensión puede llevar a decisiones sobre precios que conducen a operaciones sin utilidades, independientemente del tipo de datos de costo disponibles o del sistema de registro de costos usado.

Las decisiones sobre precios tienen inevitablemente implicaciones en el largo plazo y por tanto, requieren de una gran habilidad para sopesar adecuadamente los impactos en el corto y en el largo plazo, pues una estrategia de precios que esté significativamente por debajo de la competencia dentro de una industria, causará estragos en la empresa y en cierta medida en la industria. Sin embargo, es conveniente que el precio no se fije con mucha anticipación, para estar en posibilidad de protegerse contra cualquier cambio impuesto en los precios de los diferentes insumos.

Hoy en día, una buena política de precios debe estar formulada de tal manera que:

1. Mantenga la capacidad actual de operación expresada en poder de compra actual, es decir, a valores de reemplazo.
2. Genere fondos suficientes para soportar en parte las necesidades de capital de trabajo adicionales provocadas más que por crecimiento de la compañía, por el efecto inflacionario.

3. Genere fondos suficientes para que la empresa continúe su crecimiento y no tienda a estancarse por falta de flujo de fondos.

En general, los precios tienen que estar en concordancia con el mercado y en relación con la calidad del producto ofrecido.

Aunque en la determinación de los precios se emplean diversos procedimientos generales, sólo se describirán los métodos más utilizados.

FIJACION DE PRECIOS CON BASE EN EL COSTO TOTAL

Conforme al criterio de precios basados en costos totales, o sea, el criterio de costo más margen, se determina el precio partiendo del costo de producción y añadiéndole un margen de utilidad. Este margen tiene como objetivo cubrir gastos de venta, de administración y una utilidad antes de impuestos. La fijación de precios basada en el método de costos totales descansa en el concepto de costeo absorbente en el cual los costos del producto incluyen asignaciones de los costos de fabricación fijos.

El método de costo total asegura la completa recuperación de los costos de fabricación y la obtención de un margen de utilidad planeado y tiende a introducir un cierto grado de estabilidad en el precio. Pero a pesar de ser tan comúnmente utilizado, este método tiene serias limitaciones:

1. No toma en cuenta la elasticidad de la demanda.
2. No da la debida importancia a la competencia.

3. No establece la distinción entre los costos variables y los costos fijos.

4. Se aplica al costo del producto un porcentaje fijo como provisión para utilidades.

FIJACION DE PRECIOS CON BASE EN EL RENDIMIENTO
DE LA INVERSION

La inclusión en el precio de venta de un factor que considere la inversión es particularmente importante en empresas que tienen muchos productos, en los cuales se requieren inversiones variables de capital para productos o líneas de productos diferentes.

El rendimiento sobre la inversión puede computarse multiplicando el margen sobre la venta de cada producto por un coeficiente de rotación de inversión.

Este método de rendimiento sobre la inversión puede usarse para:

1. Fijar los precios de un nuevo producto cuando no hay un precio de mercado establecido.
2. Determinar la conveniencia de producir un nuevo artículo y se tiene un precio de mercado.
3. Tomar decisiones de fabricación o venta.
4. Ajustar precios de venta según las variaciones en el costo.

Para establecer el precio de venta que producirá el rendimiento

sobre la inversión deseado, se utiliza la siguiente fórmula (*):

$$P = \frac{(C + RFc)}{U} \\ 1 - RVc$$

Donde:

- P = precio de venta.
- C = costo total de las unidades que se van a vender.
- R = rendimiento deseado sobre la inversión.
- U = unidades que se van a vender.
- Fc = inversión en activos fijos.
- Vc = inversión variable en capital de trabajo, como porcentaje de ven
tas.

(*) Backer, Jacobsen y Ramírez Padilla: Contabilidad de Costos, un en
foque administrativo para la toma de decisiones. Editorial McGraw
Hill, México, 1983.

C A P I T U L O VI

INVERSIONES DE CAPITAL

Aspectos generales.

Revisión de las inversiones de capi
tal.

Las inversiones de capital y la in
flación.

INVERSIONES DE CAPITAL.

ASPECTOS GENERALES

El proceso de planeación de una compañía se establece por lo general, en términos de objetivos a largo plazo. Por lo tanto, el tipo de costos requeridos en la toma de decisiones para inversiones de capital difiere de aquellos que se reflejan en los libros de contabilidad, son necesarios para estas decisiones los costos futuros. Los costos registrados sólo son útiles en la medida en que proporcionan un punto de partida para las proyecciones de costos.

Los objetivos a largo plazo normalmente comprenden elementos de expansión para las plantas, distribución de equipo, fuentes de abastecimiento de materiales y otros recursos, que requieren inversiones de capital financiados por utilidades retenidas, por capital social o por pasivo garantizado.

Debido a que se comprometen recursos de una manera irrevocable en

las inversiones de capital, los planes y propósitos deberán examinarse con cuidado. Un punto esencial en la planeación y control de dichas inversiones es identificar los objetivos a largo plazo de la compañía. Dichos objetivos deberán ser suficientemente específicos para permitir su identificación con los planes de expansión y con los cambios, o para permitir su justificación sobre la base de mejorar la reducción de los costos o los reemplazos necesarios.

Una inversión de capital se hace con la esperanza de obtener beneficios tangibles en el futuro. Es claro entonces que el éxito futuro y la rentabilidad de la firma dependen de la calidad de las decisiones que sobre la inversión se tomen en el presente. El criterio básico para juzgar inicialmente la factibilidad de un proyecto de inversión es si con la inversión se generará un retorno igual o mayor al demandado por los inversionistas.

Los proyectos de inversión de capital pueden tener su origen en una gran variedad de fuentes, dependiendo de las características de la empresa. Dichos proyectos pueden referirse a:

1. Desarrollo de nuevos productos o expansión de los ya existentes.
2. Reemplazo de equipo o de edificaciones.
3. Investigación y desarrollo.
4. Otros (programas de capacitación y adiestramiento; programas de control de contaminación ambiental o mantenimiento de equilibrio ecológico; etc.).

REVISION DE LAS INVERSIONES DE CAPITAL

Una vez que se ha emprendido una inversión de capital, es necesario determinar si se está logrando el rendimiento esperado sobre la inversión. Para ello se hace una revisión de los gastos e ingresos reales atribuibles a la inversión. De esta revisión pueden obtenerse las siguientes ventajas:

1. Cuando los responsables de las estimaciones saben que sus datos van a ser sometidos a una revisión, tienden a ejercer un mayor cuidado en la preparación de los mismos.
2. Las revisiones frecuentemente revelan las causas de los errores que contienen las estimaciones originales. Esto conduce a que se trate de dar una mayor precisión a las estimaciones futuras.
3. Las revisiones revelan las razones por las cuales no se ha logrado obtener el rendimiento esperado sobre la inversión. Consecuentemente, es posible tomar medidas de acción adicionales para restablecer la rentabilidad deseada.

LAS INVERSIONES DE CAPITAL Y LA INFLACION

Las empresas requieren de un constante crecimiento que les asegure su supervivencia en los mercados en que operan. Además, que este crecimiento se realice a un costo razonable y con una utilidad justa para los recursos invertidos. Para lograr lo anterior, es necesario evaluar correctamente cada proyecto de inversión, especialmente en la medida en que se hable de un índice inflacionario de dos dígitos.

Por ello, al calcular los beneficios hay que tener cuidado de que no se suponga que el dinero tendrá un valor constante en el futuro, ya que las perspectivas serán de inflación, y la inflación induce a una alza en las tasas de interés bancarias, restando estímulo a las inversiones en las empresas.

C O N C L U S I O N E S .

La administración actual, más sofisticada que la de hace algunos años, requiere de informes más amplios que fundamenten sus decisiones con razonamientos lógicos, ya sea para situaciones presentes como para aquellas que deban preverse; por ello, la contabilidad de costos actual tiende a valerse de técnicas afines para proporcionar la información requerida.

La contabilidad de costos proporciona información a la administración para la toma de decisiones, para efectos de pronóstico y para fines de control. Además, se interesa por sí misma en los detalles del progreso integral de la empresa y en los esfuerzos y efectos contribuidos por las diversas áreas de fabricación y mercadeo de la misma.

El control presupuestal establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye en la optimización de los utilidades, que es el objetivo preponderante de toda empresa.

El manejo óptimo de los inventarios usualmente constituye una responsabilidad operativa directa para tomar decisiones financieras, pues to que la inversión de fondos en este renglón constituye un aspecto sumamente importante, ya que es necesario asignar el debido capital con eficiencia, porque los costos de oportunidad son en la actualidad expectativas muy importantes a considerar para efecto de decidir adecuadamente.

Técnica afín de la contabilidad de costos es el punto de equilibrio, el cual es de gran utilidad para mostrar eficazmente a la administración de la empresa la relación e interacción de los factores costos-volumenes-utilidades, para tomar decisiones que conduzcan a la realización de utilidades constantes y continuas.

Hoy en día, el precio de los productos se ha convertido en la piedra angular para que la empresa cubra sus costos de producción y sus gastos de administración y ventas. Además, el precio tiene que generar una rentabilidad adecuada, para así asegurar el crecimiento de la compañía. Por ello, es necesario determinar con precisión el costo de los productos para poder fijar el precio adecuado.

Los problemas que implica la toma de decisiones para las inversiones de capital, se encuentran entre los más difíciles que afrontan los directivos de una empresa, ya que dichas inversiones implican un conocimiento de las opciones de producción, pronósticos de mercadeo y de terminación de precios de los productos, todo ello con un punto común:

necesitan de un análisis de la información de los costos.

Una vez que se tiene la información completa de los probables costos y ganancias, se estará en posibilidades de manejar un sinnúmero de alternativas, lo que proporciona a la dirección de las empresas la oportunidad de inclinarse por la alternativa que sea más redituable y con la cual se estará en condiciones de optimizar los objetivos planeados.

B I B L I O G R A F I A

- CONCEPTOS BASICOS DE CONTABILIDAD DE COSTOS
Henry R. Anderson y Mitchell H. Raiborn
Compañía Editorial Continental, S. A.
México, 1980
- CONTABILIDAD ACELERADA. BIBLIOTECA DE ECONOMIA Y FINANZAS (Tomo II)
Ediciones Monitor, S. A.
Compañía Editorial Continental, S. A.
México, 1982
- CONTABILIDAD DE COSTOS (Segundo Curso)
Ernesto Reyes Ponce
Editorial LIMUSA, S. A.
México, 1978
- CONTABILIDAD DE COSTOS
John J. W. Neuner
Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana
España, 1979
- CONTABILIDAD DE COSTOS, PLANIFICACION Y CONTROL (Tomo I)
Adolph Matz y Milton F. Usry
South-Western Publishing Co.
U.S.A., 1980
- CONTABILIDAD DE COSTOS. UN ENFOQUE ADMINISTRATIVO PARA LA TOMA DE DE
CISIONES
Morton Backer, Lyle Jacobsen y David Noel Ramírez Padilla
Editorial McGraw Hill de México, S. A.
México, 1983
- CONTABILIDAD DE COSTOS. UN ENFOQUE DE GERENCIA
Charles T. Horngren
Editorial Prentice Hall Internacional
Colombia, 1980
- EL PUNTO NEUTRO. ESTUDIO MONOGRAFICO N° 7
Enrique Espinoza S.
Ediciones Contables y Administrativas, S. A.
México, 1983

FUNDAMENTOS DE ADMINISTRACION FINANCIERA

James C. Van Horne

Editorial Prentice Hall Internacional
Colombia, 1979**PLANEACION Y CONTROL DE COSTOS**

Roberto Du Tilly y Michel Fiol

Editorial Trillas
México, 1980**SELECCION, DISEÑO E IMPLANTACION DE UN SISTEMA DE CONTABILIDAD DE COSTOS**

Eduardo Casigne M. y Fernando Cervantes Flores

Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C.
México, 1981**SISTEMAS DE CONTABILIDAD DE COSTOS Y DE CONTROL FINANCIERO**

John Dearden

Fondo Educativo Interamericano, S. A.
México, 1976**TECNICA DE LOS COSTOS**

Sealtiel Alatríste

Editorial Porrúa, S. A.
México, 1972

S.R. de C.V.

TESIS PROFESIONALES

TESINAS • MEMORIAS • INFORMES

8 DE JULIO No. 13

(ENTRE P. MORENO Y MORELOS)

TELS. 14-01-22 y 13-01-42

GUADALAJARA, JAL.

PASAMOS SU TESIS
EN MÁQUINA IBM



USAMOS EQUIPOS XEROX Y OFFSET

- TRANSCRIPCIÓN
- PREPARACIÓN DE SERIE
- PROCESADO IBM
- PAPEL BOND PROFESIONAL
- RETIENE DE FICHAS
- LAMINADO

HELOGRAFICAS

- COPIAS BOND
- PAPELERIA PARA SU EMPRESA
- REDUCCIONES
- AMPLIFICACIONES