

Recursos educativos multimedia

Formato de entrega de contenido



Maestría en Finanzas con mención en Dirección Financiera

Contabilidad de Gestión y análisis
Financiero

Módulo 2

Presentación ppt



Este formato nos ayudará en la creación de los recursos educativos multimedia de su materia.

Indicaciones generales

- Existen varios tipos de recursos multimedia, por favor especifique una sugerencia del tipo de recurso desea

- **Genial.ly**
- **Powtoon**
- **Podcast**
- **Video**

- Cada imagen, gráfico o texto debe estar correctamente citado y referenciado en APA 7 Edición

Si desea musicalización de fondo, especifique aquí el estilo o algún ejemplo de música deseada, la biblioteca musical disponible en web es

<https://es.audioblocks.com>

A group of business professionals in a meeting, looking at a tablet displaying financial data. The scene is set in a modern office with large windows in the background. Several people are visible, some holding coffee cups, engaged in a collaborative discussion. The text is overlaid in the center of the image.

Contabilidad de Gestión y Análisis Financiero MÓDULO 2

Conceptos claves

Costos para la toma de decisiones

- En base al **“CASO DE COSTOS Y CONTABILIDAD DE GESTION”**
 - El Asesor
 - El Propietario de un Snack – Bar; y,
 - Los Cacahuates

GASTOS FIJOS Y GASTOS VARIABLES

VARIABLES Gastos que varían proporcionalmente con el volumen de actividad

Comercios → { Costo de compra de cada unidad
Comisiones a vendedores

Industrias → { Materia Prima
Mano de Obra por horas
Gastos generales de Fabricación.
(algunos)

FIJOS Costos que no varían entre determinados niveles de actividad

Comercios → { Sueldos de los empleados
Arriendos

Industrias → { Depreciaciones
Mano de Obra - Supervisión

**MARGEN DE
CONTRIBUCIÓN
(Unitario)**

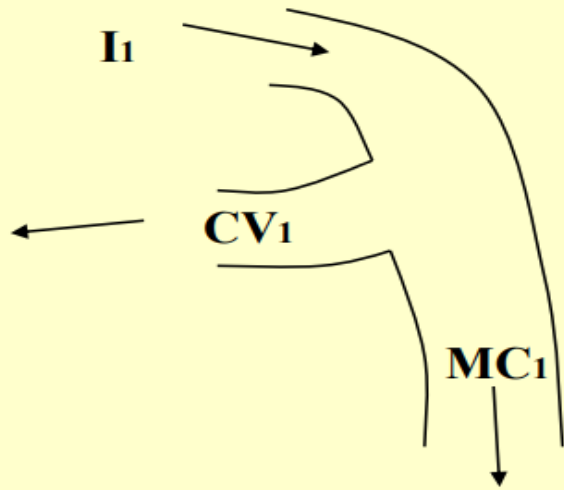
Diferencia entre el precio de venta y el gasto variable de producción, administración y ventas.

DOS FORMAS DE PRESENTAR EL ESTADO DE RESULTADOS

Estado de Resultados – Contabilidad Financiera NIC 1	Estado de Resultados – Contabilidad de Gestión (Costeo Directo o Variable)
Ventas	Ventas
(-) Costo de Ventas (Costos completo de Fabricar: Variables + Fijos)	(-) Gastos <u>VARIABLES</u> (de Fabricar, de Venta, de Administración; otros)
(=) Margen <u>BRUTO</u>	(=) Margen <u>DE CONTRIBUCIÓN</u>
(-) Gastos de Venta	(-) Gastos <u>FIJOS</u> (de Fabricar, de Venta, de Administración; otros)
(-) Gastos de Administración	
(-) Otros Gastos	
(=) Margen NETO	(=) Margen NETO

Números del Propietario

	PTS.	
Precio unitario	10	Precio de Venta
Costo Unitario	6	(-) Costo Variable
Margen	4	(=) Margen de Contribución Unitario
Venta por Semana (unidades)	50	(x) Unidades Vendidas
Margen Semanal	200	(=) Margen de Contribución Total

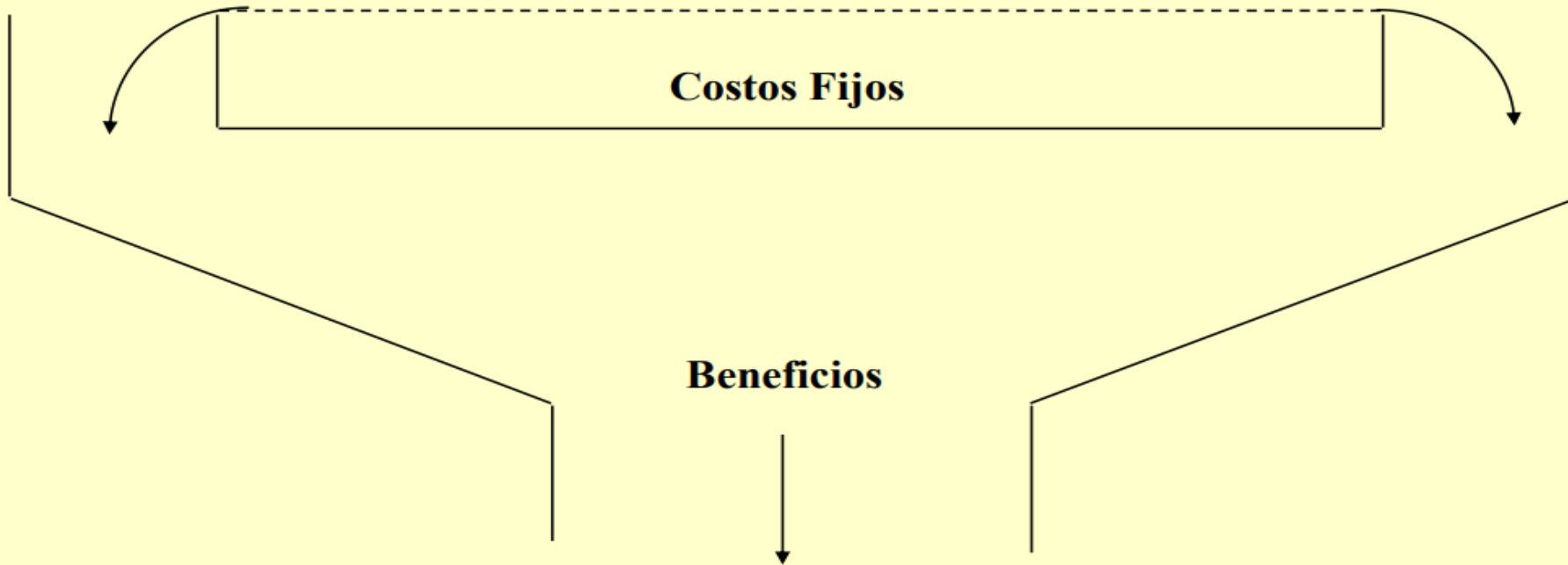


PUNTO DE EQUILIBRIO

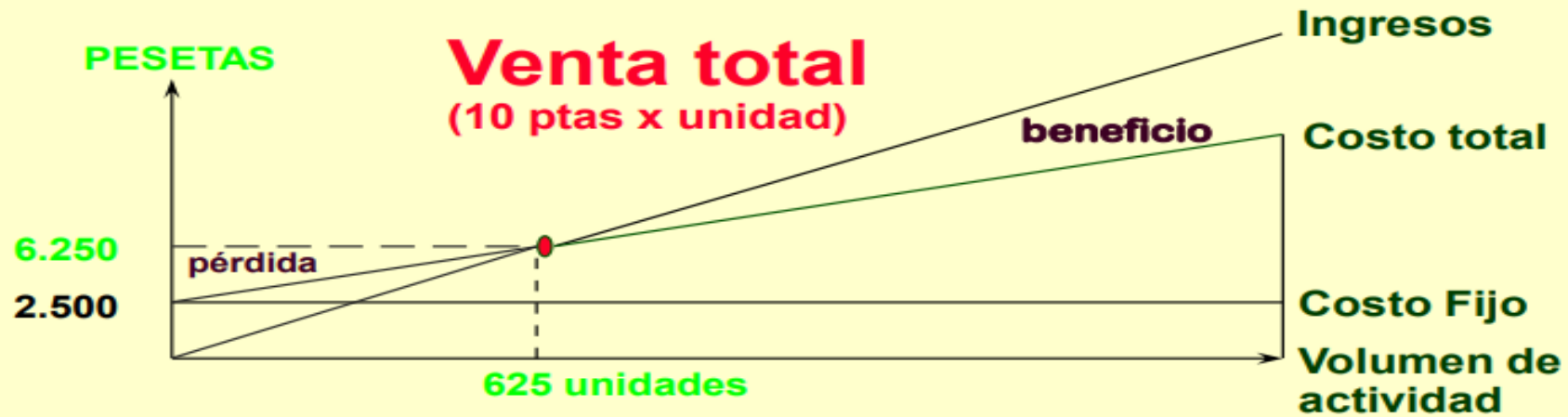
COSTOS FIJOS 2.500 Pts.

M.C. unitario 4 Pts.

=625 unidades



Punto de Equilibrio



El punto de Equilibrio son las unidades en que:
 $\text{Ingresos} = \text{Costos fijos} + \text{Costo variables}$

La forma más fácil de calcular el Punto de equilibrio en unidades es:

$$\frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Margen contribución unitario}}$$

El Punto de Equilibrio del Bar

Cuando tengo varios productos con distintos márgenes unitarios de contribución, el cálculo del punto de equilibrio en unidades se complica, conviene entonces expresarlo en dólares de venta, en vez de en unidades vendidas.

	<u>CACAHUETES</u>		<u>COMIDAS</u>		<u>BEBIDAS</u>		<u>TOTAL</u>	
(cifras en miles)	Pts.	%	Pts.	%	Pts.	%	Pts.	%
Ventas	26	100	700	100	800	100	1.526	100
Costo variable	<u>(15.6)</u>	<u>(60)</u>	<u>(350)</u>	<u>(50)</u>	<u>(320)</u>	<u>(40)</u>	<u>(685.6)</u>	<u>(45)</u>
M. Contribución	10.4	40	350	50	480	60	840	55
Costos fijos							<u>(500)</u>	<u>33</u>
Beneficios							340	22
Punto de equilibrio	=	<u>Gastos Fijos</u>	=	<u>500</u>	=	909 Pts.		
		%MC s/Vtas		0.55				

Por lo tanto, **el punto de equilibrio** del Snack Bar será a **909 mil pesetas** de venta siempre que se mantenga el mismo mix por producto en términos %

Para qué sirve el Punto de Equilibrio

Como dato en sí, la utilidad del Punto de Equilibrio es muy relativa ya que la cifra depende de muchos supuestos. *(excepto en empresas mono-producto o con igual Margen de contribución por producto)*

Es importante como herramienta de análisis para:

- **conocer estructuralmente el negocio,**
- **interpretar el comportamiento de los costos**
- **evaluar riesgos de decisiones de inversión, introducción de nuevos productos, cambios de precios, etc.**

A partir del mismo se pueden efectuar análisis de sensibilidad

Costos Directos e Indirectos

DIRECTOS
Identificables en su totalidad
con una determinada unidad de
referencia

INDIRECTOS
Se imputan a una unidad de
referencia según un criterio de
reparto

Costos Directos e Indirectos

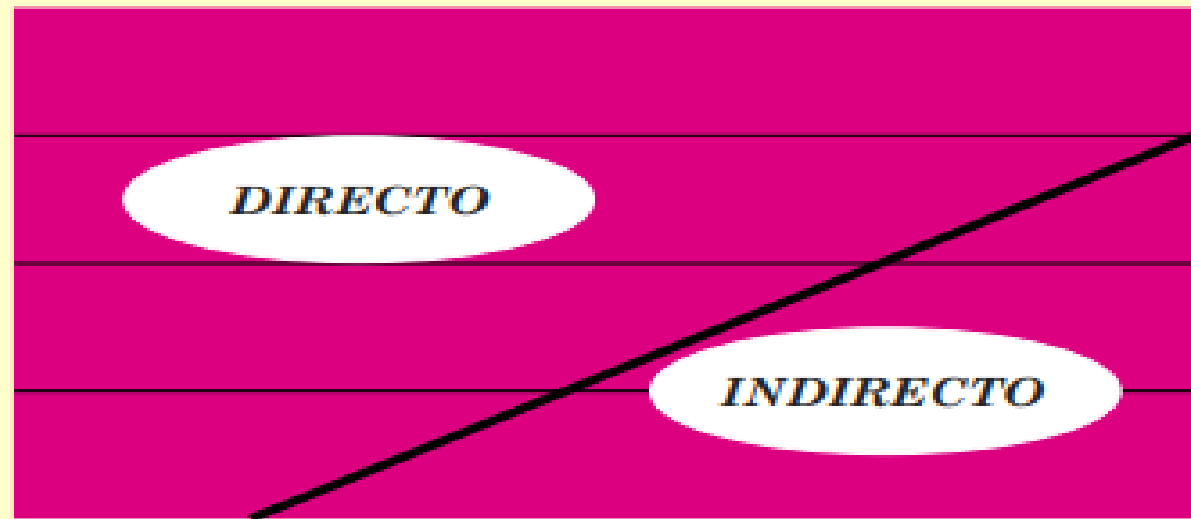
1) UNIDAD DE REFERENCIA

EMPRESA

CENTROS DE COSTOS

LINEAS DE PRODUCTOS

PRODUCTOS

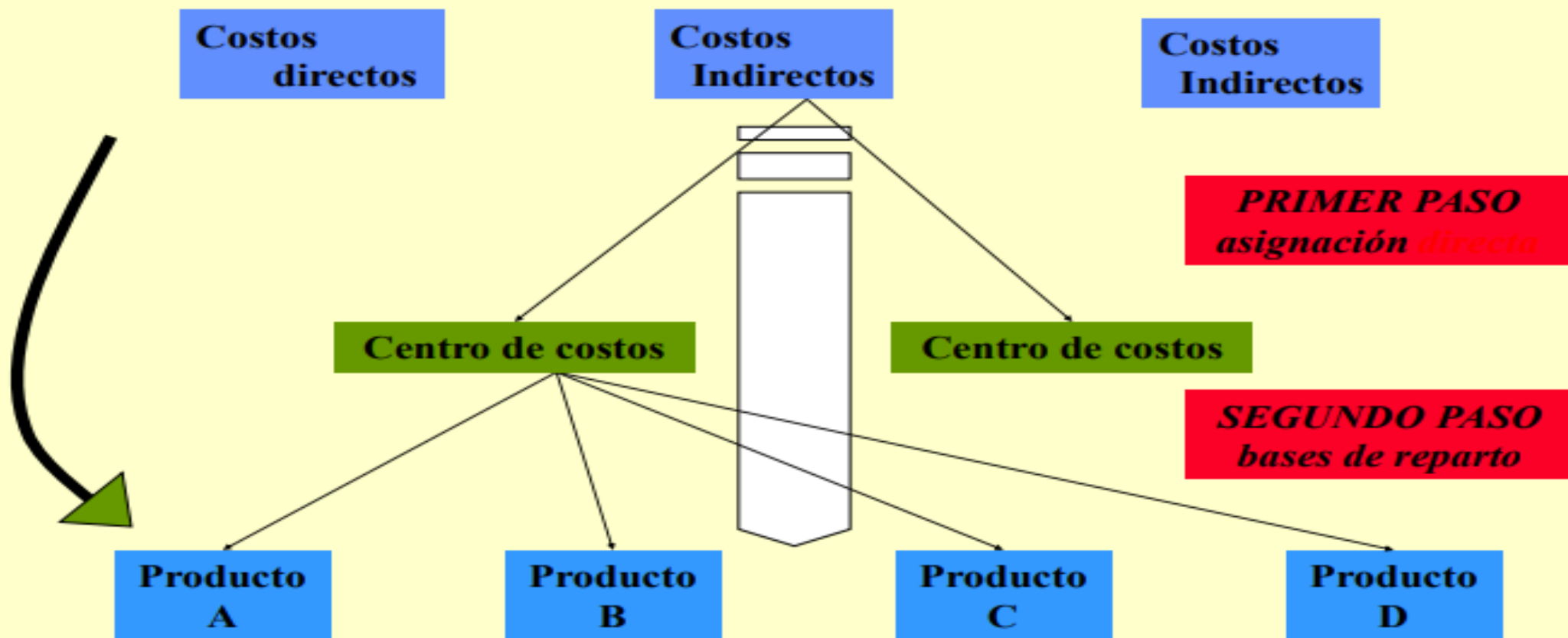


2) CRITERIOS DE DISTRIBUCION:

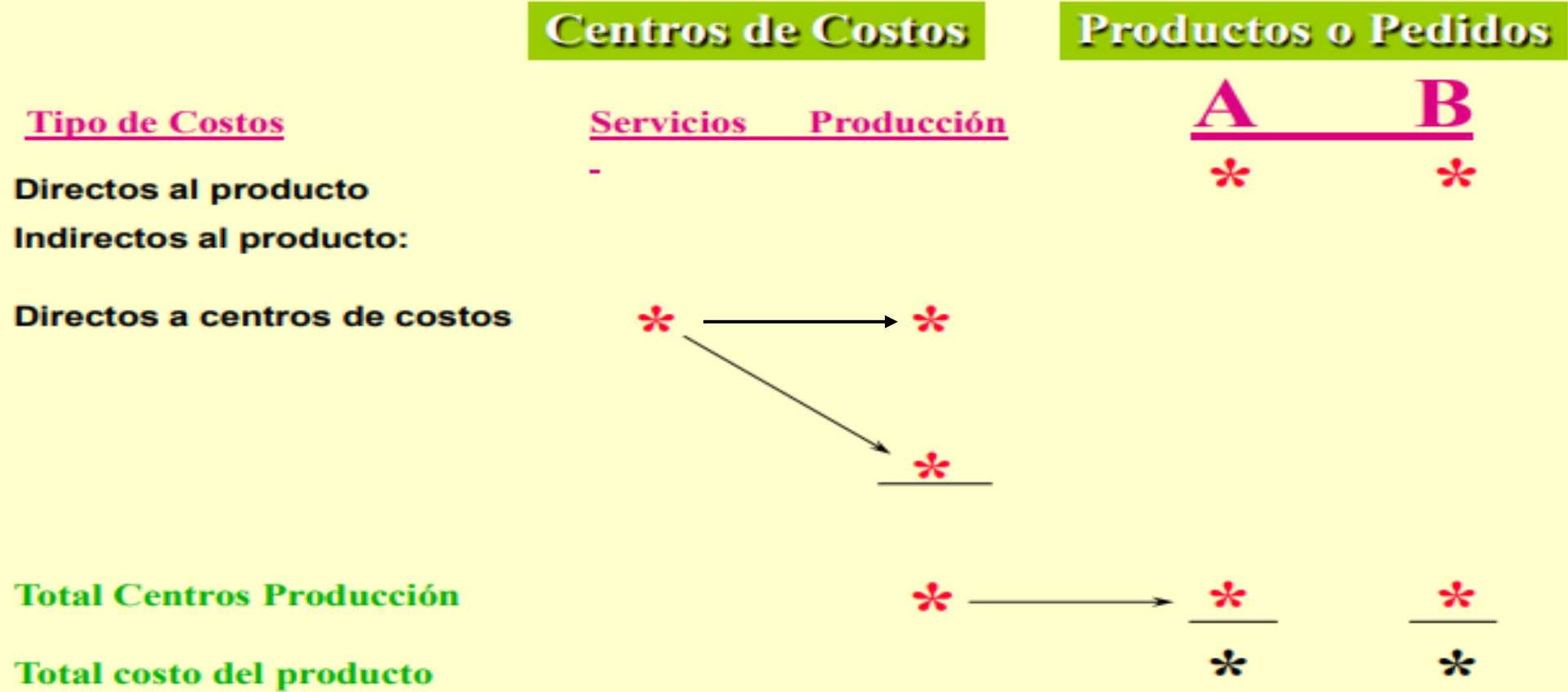
*a Centros de Producción
a Productos*

3) SISTEMAS DE COSTOS Y TIPOS DE COSTOS:

LOS SISTEMAS DE COSTOS TRADICIONALES



Sistemas de costos tradicionales



Sistemas de costos

Sistemas para repartir a los productos los costos acumulados en los centros de costo:

SISTEMAS DE COSTOS

Por proceso: Se acumulan por centros de costos o procesos y se reparten entre las unidades procesadas. (Coca-Cola)

Por pedido: Se acumulan en base a trabajos u órdenes de Producción (Taller Vehículos)

TIPOS DE COSTOS

Real: Costo actual histórico

Estándar: Costo predeterminado basado en estudios de ingeniería de lo que debe ser el costo en condiciones planeados

- **Se pueden utilizar todas las combinaciones**
- **Cuando uso estándar deberé contabilizar desviaciones**

Sistemas de costos estándar

COSTOS DIRECTOS

MATERIA PRIMA

CANTIDADES

estándar

x

PRECIOS

estándar

DESVIACIONES

eficiencia

MANO DE OBRA

real

x

estándar

precio

real

x

real

COSTOS INDIRECTOS

ABSORBIDOS

reales

x

presupuestados

volumen

PRESUPUESTADOS

presupuestados

x

presupuestados

presupuesto

REALES

real

x

real

LOS SISTEMAS DE COSTO ABC

Costos directos

Costos Indirectos

PRIMER PASO:

Asignación Directa a los Procesos relevantes

SEGUNDO PASO:

Cálculo de la capacidad práctica de cada Proceso

TERCER PASO:

Cálculo del costo unitario de la unidad de capacidad

CUARTO PASO:

Cálculo del uso de capacidad que realiza cada producto o pedido

Producto
A

Producto
B

Pedido
1

Pedido
2



Números del Asesor

Gastos Generales repartidos al negocio de los cacahuetes
+ otros gastos repartidos
+ espacio ocupado (Costo oportunidad)
Total Costos Fijos imputado a Cacahuetes
Nro de bolsas vendidas al año
(50 unidades x 52 semanas)

Costo Fijo por bolsa
+ Costo variable por bolsa
+ Costo Total por bolsa
Precio de Venta
Pérdida por bolsa

127.800
3.500
25.000

156.300 /
2.600

60 ptas.
6 ptas.
66 ptas.
(10 ptas.)
56 ptas.

=====

¿Qué hizo el Asesor?

Para tomar la decisión, imputó a los cacahuetes los:

- ★ **Costos indirectos del cocinero, propietario y gastos generales**
- ★ **Costo de oportunidad de los metros de mostrador utilizado**

y concluyó, entre otras cosas que:

- ★ **Los cacahuetes daban pérdida**
- ★ **Cuando aumenta una cierta actividad debe soportar mayores Gastos Generales**

Propuso:

- ★ **Reducir costos operativos al 50%**
- ★ **Aumentar PVP a 40 ptas. por bolsa**
- ★ **No desactivar los cacahuetes porque se añadirían 153.300 ptas. a otros productos**

Costos para la Toma de Decisiones

COSTOS DISTINTOS PARA PROPOSITOS DISTINTOS

**COSTO COMO "SACRIFICIO ECONOMICO"
¿CUANTO ME CUESTA?**

SIEMPRE SON FUTUROS Y DIFERENCIALES

Costos Diferenciales e Inalterados

DIFERENCIALES

Son los costos distintos
entre dos alternativas

INALTERADOS

Son los costos iguales
entre dos alternativas

Para tomar decisiones se consideran sólo los costos e ingresos diferenciales , es decir:
“los Flujos futuros de efectivo, diferenciales”

Para hacer este análisis es importante definir si es una decisión de corto o de largo plazo.
En el largo plazo la mayoría de los Costos son Diferenciales

El costo de oportunidad es la expresión en términos económicos de aquello que se *“sacrifica”*
al optar por otra alternativa

Costos relevantes

En el caso de los cacahuetses, ¿cuáles son los costos futuros y diferenciales?

Hay dos decisiones:

- | | | | | |
|----|---------------------------|---|---|------------------------------|
| 1) | Vender cacahuetses | → | Decisión de Producto | L.P.
"estructural" |
| 2) | Vender una bolsa | → | Decisión de aceptar o rechazar un pedido | C.P.
"marginal" |

Criterios de decisión

PLAZO DE LA DECISION

**N
I
V
E
L**
de
**C
A
P
A
C
I
D
A
D**

CORTO

**B
A
J
A**

LARGO

(Lanzar o Suprimir un Producto)

- ★ **Aceptar Productos con Beneficio Diferencial Positivo**

Largo Plazo y Baja Capacidad

Lanzar o suprimir un Producto

Me vienen a ofrecer vender los cacahuetes



Calculo el beneficio diferencial anual

Ingresos	Variable	Fijo Directo	Fijo Indirecto	Beneficio Diferencial
26.000	(15.600)	(2.500)	(0)	= 7.900 ptas.

Me incrementa el beneficio global: *Me conviene*

¿Afecta a mi mercado estructural compitiendo con otros productos?

NO



Adelante

SI



Evaluar la oportunidad

Ej.: Canibalismo otros productos

Criterios de decisión

PLAZO DE LA DECISION

**N
I
V
E
L**
de
**C
A
P
A
C
I
D
A
D**

CORTO

(Aceptar o rechazar un Pedido)

**B
A
J
A** ★ **Aceptar Pedidos con
Margen de Contribución
Unitario positivo**

LARGO

(Lanzar o Suprimir un Producto)

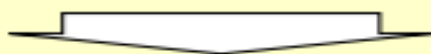
★ **Aceptar Productos con
Beneficio Diferencial Positivo**

Corto Plazo y Baja Capacidad



ACEPTAR O RECHAZAR UN PEDIDO

Habiendo tomado la decisión de ofrecer los Cacahuets



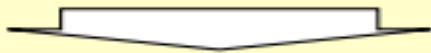
**y estando a baja capacidad
(tenemos tiempo o lugar ocioso)**



**Alguien nos quiere comprar
una bolsa de cacahuets**



¿Cuándo nos convendrá venderla?



**Siempre que el Margen de Contribución
por bolsa sea positivo**



En este caso lo es $(10 - 6) = 4$

Criterios de decisión

PLAZO DE LA DECISION

**N
I
V
E
L**
de
**C
A
P
A
C
I
D
A
D**

CORTO

(Aceptar o rechazar un Pedido)

**B
A
J
A** ★ **Aceptar Pedidos con
Margen de Contribución
Unitario positivo**

LARGO

(Lanzar o Suprimir un Producto)

★ **Aceptar Productos con
Beneficio Diferencial Positivo**

**A
L
T
A** ★ **Aceptar Pedidos con Mayor
Margen de Contribución
por Recurso Escaso**

Corto Plazo y Alta Capacidad

ACEPTAR O RECHAZAR UN PEDIDO

Si quisiéramos **MAXIMIZAR** el beneficio y nos viene el mismo pedido pero estamos a **MAXIMA CAPACIDAD**

¿Qué significa máxima capacidad?

Puede ser el tiempo de atención del propietario en horas pico o espacio físico de mostrador

Cambia la situación	→	Los cacahuets comienzan a tener competidores en determinados momentos
¿Cuál seleccionaré ante el pedido en ese momento?	→	El que tenga Mayor margen de Contribución por recurso escaso
¿Cómo se calcula?	→	$\frac{\text{M. de C. Cacahuets}}{\text{Tiempo de atención}} = \frac{4 \text{ PESETAS}}{30 \text{ segundos}} = 8 \text{ ptas/ minuto}$
Posibles recursos escasos	→	Hora máquinas; metros cuadrados Recursos Financieros; Horas mano de Obra

Criterios de decisión

PLAZO DE LA DECISION

**N
I
V
E
L**
de
**C
A
P
A
C
I
D
A
D**

CORTO

(Aceptar o rechazar un Pedido)

**B
A
J
A**

★ **Aceptar Pedidos con
Margen de Contribución
Unitario positivo**

LARGO

(Lanzar o Suprimir un Producto)

★ **Aceptar Productos con
Beneficio Diferencial Positivo**

**A
L
T
A**

★ **Aceptar Pedidos con Mayor
Margen de Contribución
por Recurso Escaso**

★ **Seleccionar el producto con
Mayor Beneficio Diferencial
por Recurso Escaso**

Largo Plazo y Alta Capacidad

LANZAR O SUPRIMIR UN PRODUCTO

Si el recurso escaso es, por ejemplo, el tiempo de dedicación del propietario;

Me viene a ofrecer vender los cacahuets y tengo varias alternativas para aprovechar mi recurso escaso

Tengo que evaluar cual es la alternativa de mayor beneficio diferencial por recurso escaso

cacahuets 7.900 Ptas. año / 1.000 minutos año = 7,9¹ Ptas. minuto
sándwiches 80.000 Ptas. año / 8.000 minutos año = 10¹ Ptas. minuto

(¹) en horas pico

Si tengo que suprimir algún producto me conviene hacerlo con los cacahuets porque tiene menor beneficio por recurso escaso.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN VERSUS MARGEN TOTAL

Margen de contribución

- Tiene en cuenta caja
- Lleva a decisiones óptimas a corto plazo
- Útil para decisiones marginales

Pero

- Lleva a precios demasiado bajos
- Admite no cubrir costos fijos
- No tiene en cuenta el largo plazo

***DISTORSIONA LA VISION A
LARGO PLAZO***

Margen bruto o total

- Tiene en cuenta la estructura económica de la empresa
- Política de precios
- Útil para diagnóstico de decisiones a largo plazo

Pero

- Puede llevar a precios muy altos
- Costos fijos pueden parecer variables
- Asignaciones arbitrarias
- Costos fijos irrelevantes a corto plazo

***DISTORSIONA LA VISION A
CORTO PLAZO***

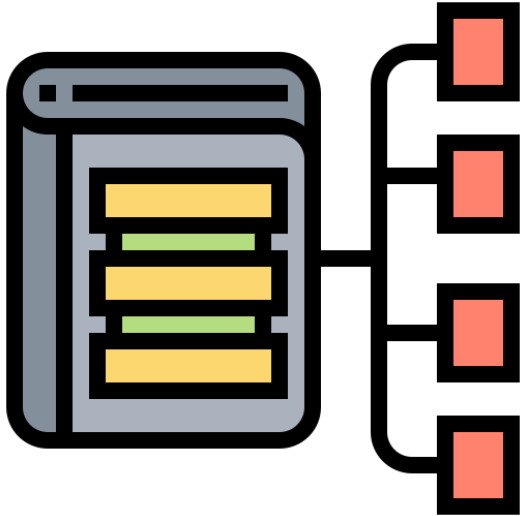
¿Quién tenía razón?

- Evidentemente el propietario
- ¿En qué se equivocó el asesor?

Tomó como criterio para la toma de decisiones el costo completo sin considerar si era diferencial o NO

Imputó un costo de oportunidad por el mostrador que no correspondía, por ser un lugar muerto, (no significaba ningún sacrificio en términos económicos).

Referencias



Charles T. Horngren, Srikant M. Datar y Madhav V. Rajan (2012). Contabilidad de costos Un enfoque gerencial. Pearson.

Carlos Mallo y José Merlo(1995) Control de Gestión y Control Presupuestario.



Quito
Av.12 de Octubre 1073 y Roca
Edificio de la Facultad de Comunicación,
Lingüística y Literatura. Primer Piso. Oficina 106.



Teléfono:
(593-2) 299 1592



Correo:
soportevirtual@puce.edu.ec