

# Repaso Teoria

2020 May 12

## 1. Tipos de contabilidad

- **Contabilidad financiera:** se muestra una fecha determinada, todo lo que ha pasado en una empresa. Es más como presentar. Contabilidad orientada a externos.
- **Contabilidad administrativa:** se usan internamente para tomar en cuenta en el futuro y se utilizan los costos, es para uso interno. Esta es la contabilidad de costos.

## 2. Fórmulas

Mano de obra directa: MO - MO indirecta
Costo de producción: MO directa + Materia directa + gastos indirectos
Costos unitarios: $\frac{\text{Costos de producción}}{\text{Total unidades producidas}}$
Costos de conversión: MO directa + costos indirectos de fabricación
Costos primos: materiales directos + MO directa
Para calcular el punto de equilibrio en unidades: $\text{Unidades en equilibrio} = \frac{\sum (\text{Todos los costos fijos})}{\text{Precio de venta} - \text{Costos variables unitario (ó utilidad marginal)}}$ # Recordar que hay que siempre redondear para arriba.
Calcular el equilibrio a partir de utilidad deseada: $\text{Cantidad de unidades que debo vender} = \frac{\sum (\text{costos fijos}) + \text{Utilidad deseada}}{\text{Margen de contribución}}$ # El margen de contribución es ella utilidad marginal solo que en porcentaje.
Margen de contribución: $\text{Margen de contribución} = \frac{\text{Utilidad marginal} \times 100}{\text{Precio de venta}}$
Para calcular la utilidad marginal: $\text{Utilidad marginal} = \text{Precio de venta} - \text{Costos variables}$

Para calcular la utilidad de operación:
Utilidad en operación = Ingreso total – Costo variable total – Costo fijo total
Para calcular las unidades que debo vender para llegar al equilibrio cuando quiero una utilidad:
Unidades para lograr el objetivo = $\frac{\text{Utilidad objetivo} + \text{Costo fijo total}}{\text{Margen de contribución por "x" unidad}}$
Para calcular las unidades con utilidad esperada e ISR:
Unidades para lograr objetivo = $\frac{\frac{\text{Utilidad esperada}}{(1-0,25)} + \text{Costos fijos totales}}{\text{Margen de contribución por "x" unidad}}$
Para calcular el margen de seguridad:
Margen de seguridad = $\frac{\text{Ventas esperadas} - \text{Precios de equilibrio}}{\text{Ventas esperadas}}$
# Se considera alto a partir del 25 %
# Análisis de riesgo
Para calcular el equilibrio tomando en cuenta varios productos:
$P_e \text{ en unidades} = \frac{\sum \text{Costos fijos}}{\sum (\text{media de la utilidad marginal de los productos})}$

### 3. Ejemplo de precio de equilibrio

	Grandes	Medianas	Pequeñas
Costo variable unitario	Q8.00	Q6.24	Q4.8
Mercado	40 %	20 %	40 %
Precio de venta	Q12.00	Q11.24	Q9.50
Utilidad marginal	Q12.00 - Q8.00 = Q4	Q11.24 - Q6.24 = 5	Q9.50 - Q 4.8 = Q4.7
Utilidad marginal promedio	$4*40\% + 5*20\% + 4.7*40\% = 4.48$		

#### 3.1. Punto de equilibrio en unidades y quetzales

$$P_e = \frac{90,000}{4,44} = 20,271 \text{ unidades}$$

Para cada producto:

Grandes: 20,271 * 40 % = 8,109
Medianas: 20,271 * 20 % = 4,055
Pequeñas: 20,271 * 40 % = 8,109

### 3.2. Número de unidades para una utilidad después del ISR de Q20,000

$$P_e = \frac{90,000 + \left( \frac{20,000}{1 - 0,25} \right)}{4,48} = 26277$$

---

$$\begin{aligned} 26277 * 40\% &= 10510 \text{ unds} \rightarrow 10510 * 12 = \text{Q}26276.27 \\ 26277 * 20\% &= 5255 \text{ unds} \rightarrow 5255 * 11.24 = \text{Q}59070 \\ 26277 * 40\% &= 10510 \text{ unds} \rightarrow 10510 * 9.50 = \text{Q}99850 \end{aligned}$$

---

## 4. Estrategias de pricing

- Neutralización: entrar con el precio de l competencia.
- Penetración: entrar con un precio artificialmente bajo temporalmente.
- Skimming: diferenciación al principio y después baja.
- Psicología: 0.99
- Productos económicos: empaques grandes a precios más bajos al por mayor.

## 5. Interpretación de las razones

### ■ Razones de liquidez:

- Razón circulante: activo corriente / pasivo corriente 1.97
  - Por cada quetzal de pasivo hay 1.97 quetzales de activo.
- Prueba de ácido: (activo corriente - inventario) / pasivo corriente: ej. 1.51
  - Por cada quetzal que tengo de pasivo, tengo 1.51 para pagar con activos.

### ■ Razones de solvencia:

- Razón de la deuda total: Pasivo total / activo total
  - Si tiene 1, TODO lo debe, mientras más bajo mejor.
- Razón de la deuda capital: Pasivo total / capital:
  - Mientras más cerca de uno es peor, (depende de la industria) mientras más lejos de uno es mejor. A veces las empresas se pueden endeudar más que otras.
- Multiplicador: Activo total / capital total: 54 %, 1.84, al dividir 1/1.84 nos da un porcentaje.
  - El el 54 % de los activos están cubiertos por los accionistas o el capital.
  - Mientras más alto es mejor.

### ■ Razones de actividad o rotación de activos:

- Rotación de inventarios: Costo / promedio inventario: 7.09
  - Número de veces en el que el inventario es acabado y remplazado. Usualmente en un año.
  - Mientras más alto mejor.
- Días de ventas en inventario: 365 / Rotación de inventario
  - Mientras menos, se está vendiendo más rápido, es la cantidad de días que toma vender todo un inventario.
- Rotación de cuentas por cobrar: ventas / promedio de cuentas por cobrar

- Cantidad de veces en un año que se recogen las cuentas por cobrar.
- Días de ventas en cuentas por cobrar:  $365/\text{rotación de cuentas por cobrar}$ 
  - Cantidad de días que transcurre hasta recolectar las cuentas por cobrar en un año, es bueno si aumenta, malo si baja.
- Rotación de activos fijos:  $\text{Ventas} / \text{Activos fijos netos}$  (es decir sin depreciación):
  - De todos mis ingresos, qué tan eficientes somos para invertirlos en activos no corrientes.
  - Mientras más alta de uno, mejor por que quiere decir que cada inversión sobre los activos no corrientes me están ayudando a generar más ventas.
- Rotación de activos totales:  $\text{Ventas} / \text{activos totales}$ 
  - Del total de ventas, cuánto nos ayudan los activos para mantener ese total de activos totales. Tuvo un rendimiento de 0.85 quetzales por cada quetzal de activos totales.

#### ■ Medidas de rentabilidad:

- Margen de utilidad:  $\text{Utilidad neta} / \text{ventas}$ 
  - Qué porcentaje de las ventas es utilidad neta.
- Rendimiento sobre los activos:  $\text{utilidad neta} / \text{activos totales}$ 
  - Mide el rendimiento de su activo a partir de la utilidad neta. De la cantidad de utilidad que se genera, cuál es la proporción de los activos totales que representa en proporción a la utilidad neta. (Depende de la industria)
- Rendimiento sobre el capital:  $\text{Utilidad neta} / \text{capital total}$ 
  - Representa cada quetzal que invirtieron los accionistas, representa el rendimiento del capital en proporción a las utilidades netas.

#### ■ Medidas de valor de mercado:

- Utilidades por acción:  $\text{Utilidad neta} / \text{acciones en circulación}$ 
  - No lo vimos.
- Razón de precio:  $\text{precio por acción} / \text{utilidades por acción}$ 
  - No lo vimos.
- Razón de valor de mercado a valor en libros:  $\text{valor de mercado por acción} / \text{valor en libros por acción}$ 
  - No lo vimos.

#### ■ Análisis vertical:

- Es la evaluación del funcionamiento de la empresa en un periodo ya especificado.

#### ■ Análisis horizontal:

- Se realiza con Estados Financieros de diferentes períodos y se examina la tendencia que tienen las cuentas en el transcurso del tiempo ya establecido para su análisis.

## 6. Costos

#### ■ Clasificación de costos:

- Costo directo: costos que son rastreables (que se pueden medir por unidad).
- Costo indirecto: costos que no son fácilmente rastreables.
- Costo variable: se paga proporcional a la cantidad, depende de la cantidad.
- Costo fijo: se paga una magnitud fija por servicio, no depende de cantidad.

- Costos mixtos:
  - Costo semivariable: parte fija y parte variable.
  - Costo escalonado: cada cierto nivel de producción se incrementan los costos fijos.
- Elementos del costo:
  - Material: materia prima, directa o indirecta.
  - Mano de obra: Directo o indirecto.
  - Gastos fabricación: gastos adicionales que no tienen que ver ni con el material ni con MO. # Solo incluir de fabricación.
- Relación con la producción:
  - Costo primo: materiales directos + mano de obra directa.
  - Costos de conversión: mano de obra directa + costos indirectos de fabricación (incluye materiales indirectos + mano de obra indirecta, todo lo que diga indirecto)
  - Costo de producción: mano de obra directa + materiales directos + gastos indirectos de fabricación. (TODO)
  - Costo unitario: elementos del costo / número de unidades a producir.