
ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO MANUEL BELGRANO
NIVEL PREGRADO

ANALISTA UNIVERSITARIO
DE SISTEMAS INFORMÁTICOS

APLICACIONES CUÁNTICAS PARA
LA GESTIÓN DE LAS
ORGANIZACIONES II

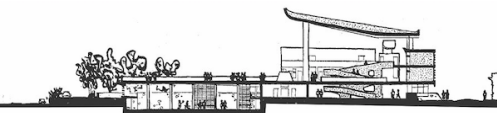
UNIDAD II: CONCEPTOS BÁSICOS de COSTOS





Índice

1. Costos	3
2. Contabilidad de costos	3
3. Clasificación de los costos	4
3.1. Costos según su función	4
3.1.1. Costos de producción.....	5
3.1.2. Costos del período	5
3.2. Costos según su comportamiento.....	6
3.2.1. Costos variables.....	6
3.2.2. Costos fijos	6
4. Métodos de costeo	6
5. Ejercicios prácticos	8
Bibliografía	10



1. Costos: definición.

Los costos representan erogaciones y cargos asociados clara y directamente con la adquisición o la producción de los bienes o la prestación de los servicios de los cuales una empresa obtendrá sus ingresos.

2. Contabilidad de costos

Es un sistema de información con el que se establece el costo incurrido al realizar un producto y la forma como fue generado, para cada una de las actividades en las que se desarrolla el proceso productivo.

Antes los precios se fijaban mediante la suma de la utilidad deseada a los costos. Hoy, los precios en general están fijados por el mercado de manera que:

$$\text{PRECIO} - \text{COSTOS} = \text{UTILIDAD o BENEFICIO}$$

De allí la primera razón valiosa para generar una contabilidad que nos permita determinar los costos.

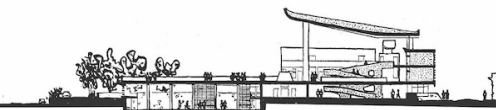
Los objetivos de la determinación de costos son:

- determinar resultados y rentabilidad;
- determinar márgenes de utilidad por línea de producto;
- medir la eficiencia en el uso de los recursos;
- detectar dónde comenzar a reducir costos;
- establecer precios de referencia (cotizaciones);
- valorizar inventarios;
- brindar información para la toma de decisiones (por ejemplo: reemplazo de máquinas o equipos, tercerización de actividades o procesos, fijación de objetivos de venta, definición de productos a comercializar, etc.)

Recordemos que toda unidad económica obtiene **ganancias, utilidad o beneficio** a partir de las **Ventas** de sus productos o servicios. En el caso de una empresa dedicada a la compra-venta de bienes (ya sean de consumo o de inversión), al momento de realizar la venta registra sus ingresos por ventas según precio y cantidad vendida:

$$\text{Ventas} = \text{Precio} \times \text{Unidades Vendidas}$$

Sin embargo, tal Ingreso por Ventas no indica la **ganancia** por haber realizado tal venta, ya que todavía resta reconocer la pérdida que constituye el **Costo de Mercadería Vendida**.



Al comprar la mercadería o bienes de cambio que posteriormente vendimos, nuestra registración contable se redujo a reconocer la entrada a nuestro activo de tal mercadería y la salida de otro activo o la entrada de un nuevo pasivo, para asentar el pago de tal compra, según como hayamos realizado el mismo.

En definitiva, después de vender es necesario realizar un asiento más para reflejar la salida de mercadería vendida de nuestro stock y con ello el reconocimiento del “costo de la mercadería vendida” que netea los ingresos por ventas y determina la ganancia, utilidad y o beneficio obtenido:

Ventas – Costo de Mercadería Vendida = Ganancia o Beneficio

Ahora estamos en situación de recordar el modelo básico del Estado de Resultados que anualmente forma parte del Balance de la organización, reflejando los saldos de las cuentas después de un ejercicio económico, de acuerdo a las normas contables aplicadas en nuestro país:

	Ventas
menos	<u>Costo de Ventas</u>
	Resultado Bruto
menos	Gastos de Comercialización
menos	Gastos de Administración
menos	<u>Gastos Financieros</u>
	Resultado del Ejercicio

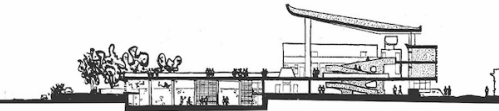
Cuadro N° 1: Modelo de Estado de Resultados

En el caso de empresas dedicadas a la producción para la venta de bienes (ya sean de consumo o de inversión) la determinación del **Costo de Mercadería Vendida** variará sustancialmente y el sistema contable nos ayudará en esta gestión.

3. Clasificación de los costos

Los costos pueden ser clasificados de distintas formas, cada una de las cuáles da origen a una técnica de costeo. Las más importantes son:

3.1. Según su función, que da origen al método de costeo denominado total o absorbente:



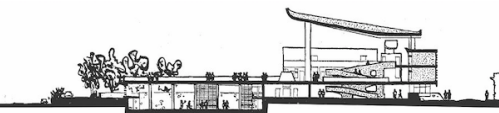
3.1.1. Costos de producción: son los que se generan durante el proceso de transformar materia prima en un producto final. Se subdividen en:

- ✓ **Materia Prima Directa:** material con el que se fabrica el producto terminado y que, dentro de este, se puede identificar cuantitativamente e implica un importe relevante.
- ✓ **Mano de Obra Directa:** implica la remuneración del personal de la planta productiva que efectivamente ejerce un esfuerzo físico dentro del proceso de transformar la materia prima en un producto elaborado.
- ✓ **Costos Indirectos de Fabricación:** son aquellos costos que intervienen dentro del proceso de transformar la materia prima en producto final y son distintos al material directo y mano de obra directa. Dentro de ellos están el material indirecto, la mano de obra indirecta, depreciación de maquinarias, limpieza y mantenimiento de planta, combustible, alquileres, seguros, servicios y otros conceptos erogados en razón al proceso de fabricación.

Los costos de producción tienen la particularidad de inventariarse hasta cuando los productos se venden (productos terminados: bienes de cambio, mercadería), situación en la que son "enfrentados" a los ingresos por ventas para dar origen a la ganancia o beneficio.

3.1.2. Costos del período: denominados "gastos", no están ni directa ni indirectamente relacionados con el producto por lo que no son inventariados (son "resultados negativos" o "pérdidas" del ejercicio económico). Entre ellos:

- ✓ **Gastos de administración:** son los erogados en la dirección y el control de una organización, no identificables directamente con el proceso de producción de bienes y servicios, pero tampoco con las funciones de financiación ni de comercialización en la empresa. Ejemplos: sueldos y cargas sociales del área contable, honorarios por auditoría, gastos en papelería e insumos de oficina, gastos por correspondencia, etc.
- ✓ **Gastos de Comercialización:** son las erogaciones que están directamente relacionadas con la operación de venta, las necesarias para concretarla, entregar el producto y cobrar. Se trata de los costos de promoción y publicidad, marketing, investigación de mercado, sueldos y cargas sociales del personal del área comercial, comisiones sobre ventas, fletes hasta el lugar de destino de la mercadería, seguros por el transporte de mercadería, servicios técnicos y garantías de post-ventas etc., cuya finalidad es desarrollar la función estrictamente comercial de la empresa.



- ✓ **Gastos Financieros:** son las retribuciones que se deben pagar como consecuencia de la necesidad de contar con fuentes de financiación externas para el desarrollo de las actividades económicas de la empresa. Por ejemplo, intereses pagados por préstamos, intereses pagados por la compra de insumos, comisiones y otros gastos bancarios, descuentos concedidos a clientes por pago anticipado de sus cuentas, etc.

3.2. Según su comportamiento, que da origen al método de costeo llamado variable o directo:

3.2.1. Costos variables: son los que cambian o fluctúan en relación directa al nivel de actividad o volumen de producción. Materia Prima (Directa), Mano de Obra (Directa) y Costos Indirectos de Fabricación Variables.

3.2.2. Costos fijos: son los que permanecen constantes dentro de un período determinado, sin afectarlos que cambie el volumen de producción. Costos Indirectos de Fabricación Fijos.

4. Métodos de costeo

Entonces, en el caso de empresas dedicadas a la producción para la venta de bienes, cuando compremos el material o insumos para producir, a nuestro activo ingresará **Materia Prima**. Dicho activo se reducirá conforme sea incorporado al proceso productivo dando lugar a un nuevo activo: **Producción en Proceso**. Sobre tal partida se irán activando el resto de los costos de producción, **Mano de Obra Directa** y **Costos Indirectos de Fabricación**. Cuando el proceso se haya completado, Producción en Proceso será bajado de nuestro activo para dar lugar a **Producto Terminado**.

La determinación del costo del Producto Terminado dependerá entonces de los costos de producción y se reflejará en el Estado de Resultados cuando al final del ejercicio exponamos nuestras ventas y el costo relacionado a las mismas.

El modelo de Estado de Resultados antes presentado, nos permite incorporar el método de costeo absorbente puesto que no hace diferencia entre costos y gastos variables o fijos.

Pero a la hora de tomar decisiones sobre niveles de producción, ampliación de plantas, incorporación de nuevos productos, reducción de costos, etc., no suele ser tan útil como el método de costeo directo.



El principal punto de diferencia entre los dos métodos de costeo está en el **tratamiento de los costos indirectos de fabricación fijos**. Los defensores del costeo por absorción, sostienen que todos los costos de fabricación, variables o fijos son parte del costo de producción y deben incluirse en el cálculo de los costos unitarios, mientras que los defensores del costeo directo sostienen que los costos del producto deben asociarse al volumen de producción y que los costos indirectos fijos de fabricación se incurrirán aun sin producción, insistiendo que estos costos indirectos fijos, son en esencia, un costo del periodo relacionado con el tiempo, constituyendo en consecuencia un **costo no inventariable**.

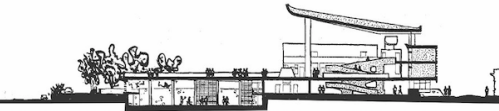
En consecuencia, el método de costeo directo altera el modelo de Estado de Resultados para presentar de una forma diferente la información y acompañar la toma de decisiones:

	Ventas
menos	Costos Variables de Producción
menos	<u>Gastos Variables</u>
	Margen de Contribución
menos	Costos Fijos de Producción
menos	<u>Gastos Fijos</u>
	Resultado del Ejercicio

Cuadro N° 2: Estado de Resultados, Costeo Directo



- El sistema de costeo directo se concentra principalmente en el “margen de contribución”, que es el exceso de ventas sobre los costos variables. Cuando se expresa como un porcentaje de las ventas, el margen de contribución se conoce como “índice de contribución o índice marginal”.
- En ambos métodos tenemos utilidades iguales, cuando el volumen de ventas coincide con el volumen de producción.
- La utilidad será mayor en el sistema de costeo variable o 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 disminuyen.
- En costeo total o absorbente la utilidad será mayor si el volumen de ventas es menor que el volumen de producción. En costeo variable la producción y los inventarios de artículos terminados aumentan.



5. Ejercicios Prácticos

5.1. Productora Riomar es una empresa dedicada a la producción y comercialización de juguetes infantiles. Para el año que terminó el pasado 31 de diciembre, muestra la siguiente información en miles de pesos:

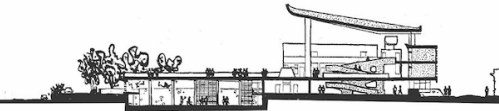
- Seguros (60% producción) \$250
- Depreciación maquinaria \$100
- Mano de obra directa \$5.000
- Comisiones por ventas \$1.300
- Energía eléctrica (60% producción) \$850
- Materia prima directa consumida \$14.000
- Costos fijos por mantenimiento en producción \$2.300
- Gastos Fijos por mantenimiento en ventas y administración \$1.200
- Alquiler predio (70% producción) \$2.000

Determine el total de costos según la función y el total de costos según el comportamiento.

5.2. Una fábrica de pintura presenta los siguientes datos en miles de pesos, para el año 2018:

- Gastos de administración \$10.000
- Materias primas directas compradas \$22.000
- Mano de obra directa \$18.000
- Ventas \$150.000
- Existencias iniciales de materias primas directas \$3.000
- Existencias finales de materias primas directas \$2.000
- Existencias iniciales de productos en proceso \$14.000
- Existencias finales de productos en proceso \$13.500
- Depreciación \$27.000
- Otros costos indirectos \$14.500
- Gastos de comercialización \$15.000
- Existencias iniciales de productos terminados \$6.000
- Existencias finales de productos terminados \$4.000
- Gastos financieros \$10.000

Determinar el costo de producción (costeo absorbente), el costo de ventas y el resultado del ejercicio para el año 2018.



5.3. Con los siguientes datos calcular el inventario final y el resultado neto, por costeo variable y costeo absorbente.

- Costos **unitarios** de producción (\$/unidad)

MPD \$1.000

MOD \$1.500

CI variables \$500

CI fijos \$2.500

C.U. total \$5.500

- Producción: 6.000 unidades
- Ventas: 5.000 unidades
- Precio de venta: 7.500 \$/unidad
- Gasto variable de administración y ventas: \$1.700.000
- Gasto Fijo de administración y ventas: \$4.800.000
- No hay inventario inicial

5.4. Una fábrica de bolsas, incurrió en los siguientes costos y gastos durante el primer año de producción (no había existencias al inicio del año):

Materiales \$420.000

Mano de Obra Directa \$315.000

Costos Indirectos de Fabricación Fijos \$210.000

Costos Indirectos de Fabricación Variables \$129.150

Gastos de Comercialización Fijos \$14.000

Gastos de Comercialización Variables \$25.000

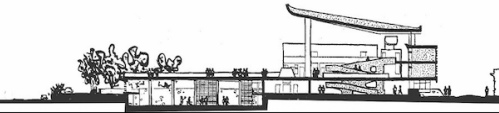
Gastos de Administración Fijos \$28.000

Gastos de Administración Variables \$12.500

Ventas: 75.000 unidades

Precio de Venta \$24

Producción: 105.000 unidades



Bibliografía

- Angrisani, Damián Roberto Antonio. Sistemas de Información Contable 1. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Angrisani Editores, 2019.
- Costos y Presupuestos, 2011. Disponible en:
<http://costosut.blogspot.com/2011/02/objetivos-de-la-determinacion-de-costos.html>
- Determinación de costos, 2015. Disponible en:
<http://determinaciondecostospedrop.blogspot.com/2015/12/determinacion-de-costos.html>
- García, Apolinar Edgardo. Teoría de las Organizaciones. Buenos Aires: Editorial Alfaomega Grupo Editor Argentino S.A., 2014.
- Lavena, Sebastián Luis. Análisis de los principales métodos de costeo. Su aplicación contable. Rosario: Universidad Nacional de Rosario, 2016. Disponible en:
http://www.economicas.uba.ar/wp-content/uploads/2016/06/CECONTA_T2015_184_LAVENA_ANALISIS_METODOS_COSTEO.pdf