**28/10/2022**

Costo absorbente: Es la distribución de todas las erogaciones en las que yo incurro para llevar a cabo mi operación. Tiene en cuenta los costos variables y los fijos.

Costo variable: todas las erogaciones que se dan siempre y cuando se lleve a cabo la operación.

Costo fijo de entrada en un sistema de costos absorbentes: La claridad de cuanto es el costo fijo que yo le asigno a cada unidad o servicio que yo venda. Y eso implica que yo tomo la decisión previamente con un sistema de costos predeterminado. NO puedo esperar a que acabe el año para repartir los costos de mi operación. Debo tener claro cuál es mi capacidad en servicios y en producción, y dependiendo de esa capacidad asignar un costo a cada unidad y/o servicio que produzca.

Cuando lo que produzco lo vendo sin dejar inventario sobrante me es indiferente el sistema de costos que utilice, de lo contrario la utilidad si dependerá del sistema de costos.

Si yo establezco precios únicamente basándome en el costo variable puedo estar llegando a un precio por debajo del costo total por ignorar los costos fijos.

3 datos fundamentales: Inversión, utilidad e ingreso. Con esos datos se pueden construir TODOS los indicadores financieros que necesita para dar un análisis completo de la empresa.

El ROE debe ser mayor que el ROI.

TMRR<ROE>ROI>i. TMRR (Tasa mínima requerida de retorno). i (interés de financiación).

No confundir margen con rentabilidad. Mientras más rotación de inventarios mejor.

Punto de equilibrio operacional: Punto de las ventas de la empresa en el que la Utilidad Operacional es Cero.

Margen de Contribución Unitario (MCU): Es el dinero que me queda por UNIDAD VENDIDA para entrar a cubrir los costos y gastos del negocio.

De la estructura de capital depende la utilidad neta del negocio. Apalancarse con más o menos K externo (Pasivos) o Propio (Patrimonio).

Cuando supero el punto de equilibrio, cada unidad extra vendida me da una utilidad mayor pues dentro de cada unidad producida tengo en cuenta un costo fijo.

Coeficiente de Contribución: Es lo que me queda por cada peso vendido para entrar a cubrir los gastos del negocio.

Margen de Seguridad (MS): Hasta que porcentaje pueden disminuir las ventas sin que la Utilidad Operativa sea menor que cero. Entre más lejos estén las ventas actuales de las ventas de punto de equilibrio mejor.

Punto de Cierre o Abandono: Un producto se debe sacar del mercado cuando no brinda ganancias que permitan al menos para cubrir sus costos fijos.

La deuda se necesita. Todo es muy difícil con capital propio. Además, los bancos son más baratos que los accionistas. Sin embargo, en la medida que el pasivo crece el riesgo asumido por el tercero crece y por el propio disminuye. De la misma manera, al aumentar el riesgo, obtener financiación cuando el riesgo crece y el pasivo es grande es más costo que cuando se tiene un pasivo pequeño y el aporte patrimonial es mayor.

El EBITDA, para cualquier negocio, debe alcanzar para pagar Impuestos, CAPEX, Costos, Deuda y Dividendos. Mi planeación de EBITDA va acorde a estos 5 grupos de interés.

CAPEX: Variación en PPE y Depreciaciones.

OPEX: Salarios, Comisiones, Costos Promocionales y de Publicidad, Gastos de Renta y Utilidades.

El optimo es que la deuda que estoy planeando nunca supere el ROI.

Usar el sistema de costo variable para tomar decisiones es más práctico pero tomar decisiones en torno al sistema de costos absorbentes da una mayor explicación del verdadero costo de la operación en x periodo.

**04/11/2022**

Existen costos que crean valor y otros que no.

Las actividades que no generan valor se llaman ‘soporte’ y debemos minimizarlas. Cada vez las organizaciones tienen más costos indirectos que directos.

¿Cuáles son los drivers de todos los grandes costos?

Cuando las tasas de interés están tan altas, los mensajes que le mandan a la inversión es que las rentabilidades deben superar dichas tasas de interés.

Todo sistema de costos se concentra en evaluar los costos visibles. Existen costos ocultos como por ejemplo el costo de mala calidad que se puede entender cuando los clientes no vuelven a comprar el bien o servicio. Una buena tasa de recompra significa una buena calidad y fidelidad de los clientes. Tener un bien o servicio de mala calidad implica perder cierto grupo de clientes en el futuro.

**Costos o gastos relevantes e irrelevantes:** Si yo decido no abrir x diplomado debo asumir el costo del diseño del programa, este costo es irrelevante porque independientemente de mi decisión de abrir o no el costo existe. Y, aunque yo abra el programa a perdida puede ser que pierda menos dinero si lo abro a que si no.

Gastos de publicidad, diseño, investigación suelen ser gastos irrelevantes. Independientemente de la decisión que tome el gasto ya se causó.

Los costos y gastos irrelevantes son aquellos que no se mueven independientemente de la decisión que yo tome. **Y NO DEBEN USARSE PARA TOMAR DECISIONES EN LA EMPRESA, DE AHÍ QUE SON IRRELEVANTES.**

Los gastos en la investigación, como por ejemplo en el tema de patentes, en el primer año tienen que entrar como un gasto, ya cuando dicha investigación empiece a rendir los flujos se pueden empezar a sumar dentro de la contabilidad de la empresa. Si se quieren sumar los flujos futuros a valor presente es complicado pues depende de la probabilidad de que dicha investigación si genere un retorno, de no ser alta esa probabilidad no se pueden sumar en el periodo t=0.

**Árbol de la Realidad Actual (ARA):** Todo lo que esté en el árbol me afecta la rentabilidad.

WACC: Costo promedio ponderado de todas las cuentas de financiación del negocio.

ROI: Utilidad / Activo – 1. Es lo mismo que el ROA.

**EVA (Valor Económico Agregado):** Si el EVA es positivo significa que dejó a todo el mundo satisfecho y aparte sobró (estamos relas). SI es negativo (preocúpate bb) no satisfizo a mi público de interés y debo empezar revisar la rentabilidad y el costo de capital del negocio. El mundo real, el EVA le queda al dueño.

Normalmente, el gerente financiero tiene más control sobre el ROI que sobre el WACC, el WACC depende mucho de los terceros. Cuando tengo problemas de EVA, es decir, problemas de destrucción de valor, debo intervenir la rentabilidad. Y, por ende, la utilidad y los activos (ROA).

Todos los activos que tengo en el balance deberían aportar en el estado de resultados. Si tengo activos que no aportan nada al estado de resultados (como obras de arte) debo depurarlos y con esos activos que si general valor determino que es Inversión para calcular el ROI. En una empresa que no tiene dichos activos que no tienen valor el ROA es lo mismo que el ROI.

**Sistema de Du Pont:**

La utilidad (operación) se revisa con indicadores de margen. Los activos (decisiones de inversión) se revisan con los indicadores de liquides o de rotación. Los pasivos (financiación) se revisan con indicadores de endeudamiento. El patrimonio (también financiación) se revisa con los indicadores de solvencia. **PERO SIEMPRE PARTIR DE LO GENERAL A LO PARTICULAR.**

**Tres decisiones financieras principales de un negocio:** 1. Operación; 2. Inversión; 3. Financiación.

**05/11/2022**

**Sistema de Costos ABC**

Filosofía del ABC: La actividad es la causa que determina la incurrencia en costos y los Objetos de Costos son los que consumen estas actividades. En una empresa grande las actividades pueden ser miles, para ello se necesita un software robusto con la capacidad de manejar esa cantidad de datos. Sin embargo, se llega a un nivel de detalle que sirve para tomar muchas decisiones.