

2016

GUÍA DE APLICACIÓN PRACTICA
COSTOS PARA LA GESTIÓN L.A.



FCE 50 AÑOS
UNICEN
ECONOMICAS

Primer Modulo: TEORIA GENERAL DEL COSTO

1. Principio: CONCEPTO DE COSTO Y SU EXTENSION
2. Principio: EL COSTO COMO FENOMENO FISICO ECONOMICO ANTES QUE MONETARIO
3. Principio: LA "MONETIZACION" DEL COSTO COMO NECESIDAD INSTRUMENTAL
5. Principio: LA "NECESARIEDAD" DESDE EL PUNTO DE VISTA CUANTITATIVO
4. Principio : COMPONENTE FISICO Y MONETARIO DEL COSTO
6. Principio: LA "NECESARIEDAD" DESDE EL PUNTO DE VISTA CUALITATIVO
- 7- Principio: LA NATURALEZA DEL PROCESO PRODUCTIVO Y RELACIONES FUNCIONALES
- 8- Principio: LAS RELACIONES OBJETIVAS ENTRE FACTORES PRODUCTIVOS Y LAS ACCIONES QUE COMPONEN EL PROCESO
- 9- Principio: LOS FACTORES DE DEVENGAMIENTO DE LOS RECURSOS



Trabajo Practico N°1 Caso "El Gordo"

El "gordo" Claudio Fanelli se está por recibir de arquitecto. Siempre fue un muchacho muy previsor, de modo que está evaluando la compra de un taxi.

Metódico como pocos, amante del buen cine y del mejor comer, no está dispuesto a que su probable oficio le altere los hábitos de vida. Trabajaría de lunes a viernes de 10 a 20 Hs. pero haciendo las paradas necesarias cuando corresponda.

Sabedor de que Ud. está cursando Costos en la Facultad, se presenta con un listado de ítems que, según él, incidirán en los costos operativos de su servicio. Lo leen juntos y Ud. escucha comentarios que el gordo hace al pasar:

	 Listado	Comentarios
1	Combustible	Nafta común. El auto gasolero es caro
2	Lubricantes	
3	Patente	
4	Licencia de Taxi	
5	Almuerzo diario	Bife de chorizo en carrito de Costanera
6	Seguro	Responsabilidad Civil (Terceros)
7	Desgaste de cubiertas	
8	Reparaciones	
9	Merienda	Café doble c/crema y 3 medialunas
10	Lavado	No está bien que un arquitecto lave su auto
11	Cine	Nunca me pierdo los estrenos de los jueves (sección 1º tarde) y cae en el horario.

Cuando termina de leer Ud. piensa desorientado "...este gordo se cree que porque uno se anota en una materia ya tiene que saberla". Pero como todos tenemos nuestro orgullo, convocamos a la neurona salvadora que nos recuerda aquello que decía la ficha: "COSTO es toda vinculación válida entre resultados productivos físicos y los recursos NECESARIOS para lograrlos. Entonces le comenta con cierta suficiencia "...veamos qué es lo que falta y qué es lo que sobra en esta lista". Y confecciona un nuevo listado de ítems necesarios para la prestación del servicio (TAREA 1).

Ganó el primer round; pero el gordo (112 kilos de sentido común) vuelve al ataque. Toma el nuevo listado de ítems, lo mira y le dice: "...y esto cómo sigue?"

En ese momento Ud. quisiera reflexionar sobre lo efímero del éxito, pero el gordo está ahí, inquisidor, del otro lado de la mesa esperando una respuesta.

En ese momento llega una ráfaga de genialidad a su mente y le inspira decir:

"...comencemos por el principio; todo costo posee 2 componentes: uno FISICO O REAL, constituido por la cantidad -expresada en su respectiva unidad de

medida- de insumo necesario que se sacrifica en pos de una determinada acción, y otro MONETARIO, representado por el valor o precio unitario del mismo."

Cuando termina de decir todo esto Ud. está sin aire en los pulmones y el gordo sin saber para donde salir corriendo. Pero ya está metido en camisa de once varas y no puede echarse atrás, así que se pone a determinar el componente físico y monetario de los ítems del nuevo listado (TAREA 2). Por suerte para Ud. los ayudantes son súper accesibles y le darán una mano porque saben los precios de todo.

A esa altura el gordo, deseando más que antes una reactivación de la industria de la construcción a corto plazo, le dice: "...ya sé muchas cosas, menos cuál sería el costo de mis servicios". A Ud. le dan ganas de llorar. Piensa que hubiera sido mucho más fructífero que estudiar la Teoría General del Costo, haber aprendido una fórmula para determinar un mísero costo. En la frontera del "stress", la pesada carreta de una idea cruza el desierto de su imaginación: "... y en términos de qué unidad pensás medir el resultado productivo de tu servicio?", le dice como si nada hubiera ocurrido. Zafó.

Pero el gordo lo está mirando acordándose de su mamá. Ud. se da cuenta y completa: "te estoy pidiendo la unidad de costeo: el kilómetro recorrido, un viaje promedio, la semana, el mes, etc..."

"El kilómetro", grita el gordo al borde de un ataque de nervios. "Te parece bien que trabajemos con una hipótesis de 1.000 Km por semana?" le pregunta Ud. "Ipso facto". Como Ud. es muy perceptivo se da cuenta que ese gesto silencioso del gordo comiendo una hoja de papel, con la mirada perdida en el infinito quiere decir "SI"; así que saca su maquinita electrónica y se pone a calcular el costo por kilómetro (TAREA 3).

Trabajo Practico Nº 2 Caso “El Heladero”

La culpa es de Carlitos, su hermano menor. No puede con su genio. Cuando Ud. estudia en grupo, él está ahí y escucha. Pero lo peor es que va por los negocios del barrio dándose las de Asesor Económico Junior con lo poco que malentiende de lo que les ha oído decir.

Por eso cuando el sábado cuando Ud. fue a la heladería de la esquina lo recibió el dueño (que por razones de economía tiene pocas luces en el local por razones biológicas pocas luces en el cerebro), muy contento con la inestimable ayuda que el "Junior" le había dado respecto a cómo determinar el resultado periódico de la heladería.

El heladero (que no será inteligente pero sí agradecido), no le quiso cobrar el de granizado y dulce de leche que pidió porque sabe que en definitiva Ud. es la fuente del saber del pequeño Rockefeller.



"Con su escuela su hermanito va a llegar muy lejos" le dijo. "El otro día me dio una lección de economía. Y la verdad que me la aprendí y estoy aplicando la receta. Eso de que para determinar el resultado periódico hay 2 metodologías me quedó grabado aquí..." dijo apuntando con el índice su sien como si fuera a suicidarse.

En realidad, el que quiso suicidarse fue Ud. cuando escuchó a continuación "...el método de la confrontación de Ingresos con Patrimonios y el método de las diferencias de Costos. Ya tengo todos los datos para calcular el beneficio de la semana por los 2 métodos". Y terminó - levantando el papelito por encima de su cabeza - "Su hermanito me dijo que no puede fallar; los 2 métodos darán la misma cifra..."

Por supuesto, Ud. tomó inmediatamente conciencia de 2 cosas:

- 1) que el irresponsable de Carlitos había puesto su prestigio profesional exactamente al borde del abismo, y
- 2) que con el último sorbo había llegado a consumir el 40 % del honorario que el heladero le había pagado por adelantado y no tenía ninguna posibilidad de devolver el 60 % restante.

De modo que no le quedó otra alternativa que decir "...deme esos papeles con los datos que yo se lo voy a calcular. Me viene bien para practicar".

Por eso el domingo, mientras Carlitos paseaba con sus compañeros, Ud. lidiaba con los resultados de la heladería de la esquina.

El papel decía:

CONCEPTO	VIERNES 23 \$	VIERNES 30 \$
Efectivo en caja	253.92	185.92
Deuda con Helados Alaska	450 (6 baldes de 5 kg)	75 (1 balde de 5 kg)
Helados a Cobrar	2 (1helado a Carlitos)	
Helados en existencia	22.660 Kilos	26.535 Kilos
Cucuruchos en existencia	4230 unidades (\$0.10 c/u)	3415 unidades (\$0.10 c/u)
Impuestos a Pagar	247.50	329

- Alquiler local e instalaciones: \$450.- por mes pagado por adelantado el día 5
- Energía eléctrica: se consumen exactamente 20 Kw por día y la tarifa es de \$ 0,53 por Kw
- Cada helado vendido lleva 75 gramos.

	Helados Vendidos	Helados Comprados	Retiros
Sábado 24	253 unid.	3 baldes	\$ 100,00
Domingo 25	121 unid.	5 baldes	
Lunes 26	48 unid.	1 balde	\$ 100,00
Martes 27	62 unid.		
Miércoles 28	45 unid.	1 balde	
Jueves 29	81 unid.		\$ 100,00
Viernes 30	205 unid.	3 baldes	\$ 50,00
TOTAL	815 unid	13 baldes	



Trabajo Práctico Nº 3: Caso “Las Tortas de Laura”

Todo comenzó en aquella fiesta del reencuentro de los alumnos de 5º A Escuela de Comercio promoción 1988; Laura, mi compañera de banco, se había transformado en una empresaria en un momento de la charla me comenta que le va bien con su negocio pero que no tiene idea cuanto gana y ni sabe que costos tiene.



... "estoy un poco confundida y yo de números cero, necesitaría una pequeña ayuda".

Y ahí estaba yo recibido de contador... mi primer novia, unas copas encima, le di mi tarjeta: "pasá por mi estudio, que lo vamos a solucionar."



El lunes temprano nos encontramos en el estudio, Laura me contó que hacía algunos años había comenzado a hacer tortas en su casa; debido a que sus bizcochuelos gustaban mucho se dedicó únicamente a ello, elaborando tres variedades: de frutilla, de durazno y de dulce de leche, los cuales vende por kg.

El negocio continuó creciendo y una empresa de Buenos Aires le propuso que incorporara la venta de sus postres helados, para ello exigía abrir un local de ventas al público y contar con una heladera vitrina exhibidora. Laura adaptó el living de su casa, compró la heladera y cambió sus antiguos sillones por otros mas "canberos y de comercio" como ella los calificó.

En la parte de atrás armó una pequeña oficina después de todo "ICE CREAM", su proveedor de helados era muy exigente con la imagen y no quedaba bien que todos los papeles anduvieran deambulando entre los helados.

Aprovechando un curso de computación que había tomado, incorporó una PC a su oficina que le permitiría llevar registros ordenados y aprovechar las bondades de internet y el e-mail.



Con el tiempo fue tomando conciencia que el cliente es muy cómodo y con frecuencia debía rechazar pedidos por no tener reparto a domicilio, por lo tanto comenzó a organizar el servicio de delivery. Cambió su auto por un utilitario, con el cual haría los repartos más grandes o los mas lejanos y contrató a su sobrino Ramiro (estudiante) para que con su moto haga los repartos dentro menores dentro de la ciudad. Compró un teléfono celular para encargarse personalmente de los pedidos, ya que el de su casa estaba siempre ocupado...tía Beba llamaba hasta tres veces por día y hablaba hasta media hora en cada llamada... pero, sus deliciosos postres lo eran gracias a los secretos de tía Beba...y hasta fue inspiradora de su nombre comercial "Tía Beba" bizcochuelo artesanal.

Laura personalmente elaboraba la masa de bizcochuelo de Susy, su vecina y empleada se encargaba de rellenarlos y decorarlos.

Di por finalizada mi primer reunión, no sin antes decirle a Laura que analizaríamos lo sucedido en el mes de Noviembre de 2013, ya que era el último mes por que disponía los datos ya ordenados, y hacerle una lista tentativa de la información que necesitaba para hacer el trabajo.

Aquel mediodía comencé a recordar algunos conceptos de la teoría general del costo.

Siendo Ud. el narrador:

- 1.- ¿Qué conceptos de la teoría general del costo identificaría?
- 2.- ¿Cuál sería la lista de datos que le pediría a Laura?

Primer Modulo: LA TEORÍA GENERAL DEL COSTO: Necesariedad



Clasificación de Costos

Clasificación	Subclasificación	Criterio	Resultados
Por su naturaleza	Materia Prima	Por el momento en que de determinan	Historicos-Resultantes
	Mano de Obra		Predeterminados
Por la funcion	Costos de Conversión	Por su comportamiento ante cambios en el volumen	Variables
	Comercializacion		Fijos
	Adminsitracion	Por el control que se tenga sobre el costo	Mixtos
	Financiacion		Controlables
Por la identificacion con la unidad de costo	Directos	Por su importancia en la toma de decisiones	No controlables
	Indirectos		Relevantes
			No relevantes

Trabajo práctico Nro. 4 "Siéntate SA"

La empresa "Siéntate SA." dedicada a la fabricación de mesas para jardines presenta la siguiente información

	Concepto	Función	Asignac	Variab	Naturaleza
1	Depreciación Edificio Fabrica				
2	Plancha de madera				
3	Barniz				
4	Depreciación Herramientas				
5	Clavos				
6	Sueldos y Cargas Sociales Carpinteros				
7	Alquiler local de ventas				
8	Flete entrega				
9	Seguros fabrica				
10	Impuesto al Valor Agregado				
11	Intereses a proveedores de Maderas				
12	Retiro de los dueños				
13	Tasa Alumbrado Barrido y Limpieza fabrica				
14	Seguros mesas terminadas				
15	Energía Eléctrica fabrica				
16	Publicidad y promoción				
17	Honorarios contador				
18	Comisiones bancarias (cuenta corriente)				
19	Sueldos y Cargas Sociales Vendedores				
20	Impuesto Inmobiliario planta fabril				

Se solicita: Clasificar los costos

Función	Asignac	Variab	Naturaleza
Producción: P	Directos: D	Variab: V	Materia Prima: MP
Administración: A	Indirectos: I	Fijos: F	Costo de Conversión CV
Comercializac: C		Mixtos: M	
Financieros: F			

Trabajo práctico Nro. 5 – “Empresa Industrial S.A.”

“Empresa Industrial S.A.” tiene que tomar a la brevedad una serie de decisiones que pueden comprometer su futuro accionar en el mercado. Para ello necesita de su ayuda ya que necesita clasificar los costos para poder aplicar herramientas que lo faciliten el analisis.

Cuenta con la siguiente información:

1. La materia prima comprada en el periodo bajo análisis ascendió a \$ 95.000 y se consumió en su totalidad.
2. Sueldos y cargas sociales personal de planta 45.000 \$
3. Servicios contratados a terceros \$ 174.010
4. Costos comercialización \$ 28.900
5. Depreciación Bienes de Uso \$ 80.000
6. Producción y Ventas : 180.000 unidades

Analizando el proceso productivo y las relaciones funcionales de los factores productivos, se deduce que:

1. La materia prima es variable en su totalidad.
2. El costo de personal es Fijo en su totalidad
3. Servicios contratados a terceros son de comportamiento mixto
4. Costos de comercialización se consideran variables
5. Depreciaciones: se aplica sistema de amortización lineal.
6. Se dispone de la siguiente información del año 2013:

Meses	Volumen	Costo Servicios contratados a terceros \$
Enero	15000	\$ 14.500,00
Febrero	12000	\$ 13.230,00
Marzo	12500	\$ 13.442,00
Abril	16000	\$ 14.924,00
Mayo	16500	\$ 15.136,00
Junio	16000	\$ 14.925,00
Julio	17500	\$ 15.560,00
Agosto	17000	\$ 15.349,00
Septiembre	13500	\$ 13.865,00
Octubre	13000	\$ 13.654,00
Noviembre	15000	\$ 14.500,00
Diciembre	16000	\$ 14.925,00
TOTAL	180.000,00	\$ 174.010,0



SE PIDE: Calcular el costo variable y fijo.

Trabajo práctico Nro. 6 – “ Tejidos de Tandil.”

Esta empresa esta dedicada a tejidos en telares. Realiza tejidos en algodón, lino y seda para el mercado local dado el crecimiento del turismo. Su estructura de planta está dada por cinco centros de costos productivos: urdición, pasaje, tejido, costura y terminación y seis centros indirectos: edificio, mantenimiento, taller eléctrico, laboratorio, almacenes y dirección de planta.

Se solicita: Clasificar los costos de acuerdo a la Función (Producción – Administración –Comercialización - Financieros), a la Asignación (Directos - Indirectos), a su naturaleza (Materia Prima, Costos de conversión) y a la Variabilidad de los mismos (Variables - Fijos).

	Concepto	Funcion	Asignac	Variab	Naturaleza
1	Depreciaciones equipamientos por método lineal.				
2	Depreciaciones por método de unidades producidas.				
3	Sueldo gerente de planta.				
4	Refrigerio supervisores.				
5	Mantenimiento preventivo de máquinas.				
6	Impuesto inmobiliario planta.				
7	Jornales operarios tejidos.				
8	Seguro de incendio de edificio.				
9	Cajas de embalaje.				
10	Energía eléctrica – Iluminación planta.				
11	Energía eléctrica – Fuerza motriz maquinarias.				
12	Supervisor de Terminación.				
13	Soga para terminación.				
14	Servicios de terceros – Terminación.				
15	Personal de Laboratorio.				
16	Hilados de Seda.				
17	Repuestos para maquinarias de producción.				
18	Alquiler de autoelevador \$5000 por mes.				
19	Uniformes de personal de fábrica.				
20	Jornales operarios Mantenimiento.				

Se pide: Clasificar los costos

Función	Asignac	Variab	Naturaleza
Producción: P	Directos: D	Variables: V	Materia Prima: MP
Administración: A	Indirectos: I	Fijos: F	Costos de Conversión CV
Comercializac: C		Mixtos: M	
Financieros: F			

Trabajo práctico Nro 7 – “El motorcito SA”

“El motorcito S.A.” dedicada a la producción y comercialización de motores, fabrica los mismos en un solo proceso productivo, en un solo centro de costos, aplicando sistema de costos predeterminados normalizados.

Ha calculado el presupuesto variable, la hoja de costo normal unitario y cuenta con información sobre base real.

<i>Hoja Costo Normalizado unitario</i>			
Concepto	Fisico	Monetario	C.Est Unitario
Materia Prima	2 litros	20,00 \$	40,00 \$
Costos de conversion Variables	2 Hs. Maq	30,00 \$	60,00 \$
Costos de conversion Fijos	2 Hs. Maq	72,00 \$	144,00 \$
COSTO Normalizado Unitario			244,00 \$



<i>Presupuesto Variable de costos</i>					
Conceptos	NIVEL DE ACT				
	Hs.Maqa	Hs.Maqa	Hs.Maqa	Hs.Maqa	Hs.Maqa
	1000	1250	1500	1750	2000
Mat.Prima	10.000,00 \$	12.500,00 \$	15.000,00 \$	17.500,00 \$	20.000,00 \$
Costos conversion Variables	10.000,00 \$	12.500,00 \$	15.000,00 \$	17.500,00 \$	20.000,00 \$
Total C.V:Produccion	20.000,00 \$	25.000,00 \$	30.000,00 \$	35.000,00 \$	40.000,00 \$
Costos conversion Fijos	90.000,00 \$	90.000,00 \$	90.000,00 \$	90.000,00 \$	90.000,00 \$
Total C.de Produccion	110.000,00 \$	115.000,00 \$	120.000,00 \$	125.000,00 \$	130.000,00 \$

<i>Horas normales</i>	1250		
<i>Informe de Produccion</i>	Unidades	<i>Grado de avance</i>	
		MP	CC
Unidades en proceso al inicio periodo EIPP	200	100%	50%
Unidades en proceso al cierre periodo EFPP	200	80%	50%
Unidades terminadas Buenas UT	600		

- Compra Materia Prima 2000 m. a 15\$
- Se consumieron en el proceso productivo 1500 m.
- Los costos de conversi3n variables ascendieron a 38.000\$ mientras que los fijos a \$108.600
- La capacidad de planta utilizada fue de 1800 Hs.Maqa.

SE PIDE:

- 1- Analizar las variaciones respecto a los costos realmente incurridos.

Trabajo práctico Nro 8– Costos Predeterminados “La sorpresa SA”

La empresa “La sorpresa SA” ha implementado un sistema de costos estándar en el proceso productivo del único producto que se elabora en un solo centro productivo. Se le ha brindado la siguiente información, para que Ud. pueda calcular, analizar y justificar las variaciones que puedan haberse producido respecto a la normalización en el periodo bajo estudio.

<i>Hoja Costo Normalizado unitario</i>			
Concepto	Fisico	Monetario	C.Est Unitario
Materia Prima A	1,5 litros	20,00 \$	30,00 \$
Materia Prima B	2 m	15,00 \$	30,00 \$
Materia Prima C	3,5 litros	10,00 \$	35,00 \$
Costos de conversion Variables	2,5 HsMaq	25,00 \$	62,50 \$
Costos de conversion Fijos	2,5 HsMaq	49,05405 \$	122,64 \$
COSTO Normalizado Unitario			280,14 \$



<i>Presupuesto Variable de costos</i>					
Conceptos	NIVEL DE ACT				
	Hs.Maq	Hs.Maq	Hs.Maq	Hs.Maq	Hs.Maq
	1000	1250	1500	1750	2000
Mat.Prima	38.000,00 \$	47.500,00 \$	57.000,00 \$	66.500,00 \$	76.000,00 \$
Costos conversion Variables	25.000,00 \$	31.250,00 \$	37.500,00 \$	43.750,00 \$	50.000,00 \$
Total C:V:Produccion	63.000,00 \$	78.750,00 \$	94.500,00 \$	110.250,00 \$	126.000,00 \$
Costos conversion Fijos	90.750,00 \$	90.750,00 \$	90.750,00 \$	90.750,00 \$	90.750,00 \$
Total C.de Produccion	153.750,00 \$	169.500,00 \$	185.250,00 \$	201.000,00 \$	216.750,00 \$

Horas normales	1850
-----------------------	------

<i>Informe de Produccion</i>	Unidades	Grado de avance	
		MP	CC
Unidades en proceso al inicio periodo EIPP	200	50%	50%
Unidades en proceso al cierre periodo EFPP	250	60%	80%
Unidades terminadas Buenas UT	600		

Informacion REAL Materia Prima	CONSUMOS	COMPRAS		INFORMACION REAL	Fisico	Monetario
	Cantidad	Cant	Precio			
MPA	1200	2000	18 \$	Costos de conversion variables	1650	\$ 45.000,00
MPB	1500	2000	16 \$			Costos de conversion fijos
MPC	3200	4000	12 \$	Mano de Obra Fija incluida en CCF		\$ 60.000,00

SE PIDE:

Realizar un análisis de las variaciones respecto a los costos realmente incurridos en el periodo.



PUNTO DE EQUILIBRIO	
Cantidad	$= \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{cmg}}$
Pesos	$= \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{cmg\%}}$
MARGEN DE SEGURIDAD	
$\text{Mg Seg} = (\text{Ventas Reales} - \text{Ventas Equilibrio})$	
RESULTADO	
$R = (\text{Mg Seg} \times \text{cmg})$	

Trabajo práctico Nro 9– “Buscando el Equilibrio SRL”

1) La empresa “Buscando el Equilibrio SRL” dedicada a la fabricación de productos para la limpieza del hogar tiene una estructura de costos fijos de \$ 80.000.- mensuales. El costo variable del producto es de \$ 45.- y puede ser vendido en \$ 80.

- a) Calcular cantidad de unidades a vender para alcanzar el punto de equilibrio.
- b) Realizar la verificación mediante un Estado de Resultados.

2) “Buscando el Equilibrio SRL” no puede elaborar más de 2.000 unidades mensuales de producto.

- a) Calcular a que precio se debe vender cada unidad de producto para lograr el punto de equilibrio.
- b) Realizar la verificación mediante un Estado de Resultados

3) “Buscando el Equilibrio SRL” afronta una situación recesiva del mercado, cayendo sus ventas. Si vende cada unidad en \$ 85 (neto de Impuesto a los Ingresos Brutos), y sabemos que de sus costos fijos \$ 35000 corresponden a depreciaciones de bienes de uso.

- a) Determinar la cantidad a vender para hallar el punto de cierre.
- b) Realizar la verificación mediante un Estado de Resultados.



Tener en cuenta que los cálculos deben realizarse considerando:
 Impuesto a las ganancias 35%
 Ingresos Brutos 3%

4) “Buscando el Equilibrio SRL” tiene prevista la modernización incorporando un nuevo equipo que elevara sus costos fijos a \$ 112000.- mensuales pero posibilitará disminuir los costos variables a \$ 30.- la unidad. El precio máximo a que puede ser colocado el producto en el mercado es de \$ 94 (precio bruto)

- a) ¿Cuántas unidades deberán venderse por mes si se desea una utilidad equivalente al 30% de los costos totales?
- b) ¿Cuántas unidades deberán venderse si el beneficio buscado fuera igual al 20% del total de los ingresos por ventas?
- c) Realizar la verificación mediante un Estado de Resultados.

Punto de Cobertura	
Q=	$\frac{\text{Costos Fijos + OBJ}}{\text{Cmg}}$

Trabajo práctico Nro 10– “El Vasquito”

- 1) La empresa distribuidora “El Vasquito” marca los productos adquiridos con un 30% sobre su costo, tiene costos fijos por \$25000.-
 - a) **Determinar cual será el monto de ventas necesario para lograr el punto de equilibrio.**
 - b) **Realizar la verificación mediante un Estado de Resultados.**

Punto de equilibrio con margen de marcacion

$$\$ \frac{\text{Costos Fijos} \times (1+m)}{m}$$

2) La empresa precedente ve elevarse sus costos fijos a \$ 35.000.- mensuales y no puede incrementar sus compras por encima de los \$ 48.000.-

- a) **Calcular que margen de marcación deberá adoptar para alcanzar el punto de equilibrio.**
- b) **Realizar la verificación**

3) Suponga ahora, que la empresa desea obtener un beneficio equivalente al 10% del monto de ventas.

- a) **Calcular el monto de ventas.**
- b) **Verificar.**

Punto de cobertura (% sobre V) con margen de marcacion

$$V = \frac{\text{Costos Fijos} \times (1+m)}{m - a - ma}$$

Trabajo práctico Nro 11- “El Candidato SA”



La empresa “El Candidato SA” presenta su estructura de costos con el fin de conocer:

- 1- Punto de equilibrio físico y monetario.
- 2- Punto de cierre
- 3- Margen de seguridad.
- 4- Resultado.
- 5- Punto de cobertura. Si el Objetivo es obtener una utilidad después de impuesto del 5% del Ingreso Total

Teniendo en cuenta que el impuesto a las ganancias es del 35% y el de Ingresos Brutos 3%. La producción es de 5.200 unidades y su precio de venta es de \$90. Se venden todas las unidades que se producen.



Nota: Recordar que las depreciaciones son costos no erogables.

CONCEPTO	\$	OBSERVACIONES
Materia Prima	\$ 80.000,00	100% Variable
Costo de Conv.Variable	\$ 100.000,00	100% Variable
Costo de Conv.Fijo	\$ 120.000,00	100% Fijos 30.000\$ No erogable
C.Comercialización	\$ 70.000,00	20% Variable 8.000\$ No erogables
C.Administrativos	\$ 50.000,00	40% Variable 5.000\$ No erogables



Trabajo práctico Nro 12- “El reemplazo SA”

“Los salames SA” empresa productora de salames al por mayor picado fino y grueso abastece al mercado local y regional con sus especialidades caseras. Nos ha brindado la siguiente información:

Línea	Picado Fino	Picado Grueso
Precio	60,00 \$	65,00 \$
Costo Variable	45,00 \$	35,00 \$
Contrib Marg	15,00 \$	30,00 \$
Costos Fijos	30.000,00 \$	

Formulas a aplicar

$$RR\ a = \frac{CmA}{CmB}$$

$$RRb = \frac{CmB}{CmA}$$

$$a = (Veqb - Vmb) * RRb$$

Dado que los

salames picado grueso son que aportan mayor contribución, es el deseo de la empresa abocarse en su fabricación. Estudios de mercado realizados reflejan que se absorberá de este producto 900 unidades. Mientas que de Picado fino absorberá 1200 unidades. Si la empresa quiere mantener el equilibrio cuantos salames picado fino deberá vender? Se solicita verificar antes de informarle a la empresa.



Trabajo práctico Nº 13. “JEJE SRL”

La empresa Jeje SRL. posee una capacidad máxima de 10.000 unidades por año (la empresa fabrica y vende un solo producto). La capacidad normal que los directivos han decidido utilizar es del 80% de la máxima. Los costos de conversión variables de manufactura por unidad son de \$ 30/u. Los costos de conversión fijos asciende a \$ 80.000 por año. Los costos variables de venta son de \$ 10/u, en tanto que los costos fijos de venta importan \$ 25.000 por año. El precio de venta es de \$ 90/u.

SE PIDE:

- a) Determinar el Punto de equilibrio en cantidades y en pesos.
- b) Determinar cuántas unidades deben venderse para obtener una utilidad del 15% de los Ingresos Totales
- c) Determinar cuántas unidades deben venderse para obtener una utilidad del 10 % del costo total



Trabajo práctico Nº 14 “TITANIC SA”

La sociedad Titanic SA se encuentra realizando un estudio de la estructura de costos de la empresa. EL volumen que produce y vende es de 20.000 unidades anuales que le implican los siguientes sacrificios de recursos económicos.

Concepto	Costo Total	Variabilidad
Materias Primas	120.000,00 \$	100%
Costos de Conversion	200.000,00 \$	60%
Costos de comercializac	85.000,00 \$	80%
TOTALES	405.000,00 \$	



Se pide:

- a) Determinar el punto de equilibrio físico y monetario sabiendo que el precio de venta unitario es de \$ 35
- b) Determinar el margen de seguridad en unidades, pesos y porcentual.
- c) Calcular el precio de venta unitario que proporcionaría un beneficio sobre ventas de un 15%, antes de impuestos, si se venden 15000 unidades.

TERCER MÓDULO: LA GESTIÓN DE COSTOS

Decisiones de Corto Plazo

Trabajo práctico N° 15

Selección de equipos alternativos para fabricar un mismo producto.



La empresa "Estilos SRL", esta analizando la alternativa de adquirir la Máquina A o la Máquina B, sabiendo que ambas elaboran el mismo producto que comercializa la empresa. Los datos brindados a Ud. para el análisis son los siguientes:

Conceptos	Valor \$	Observaciones
Costo de adquisición Maq A	\$ 240.000,00	Vida Util 5 años Depreciac. Lineal
Costo de adquisición Maq B	\$ 180.000,00	Vida Util 5 años Depreciac. Lineal
Costo de mantenimiento Maq A	\$ 4.000,00	Por año
Costo de mantenimiento Maq B	\$ 3.000,00	Por año
Seguros Maq A	\$ 2.000,00	Por año
Seguros Maq B	\$ 1.000,00	Por año
Combustibles	\$ 16.000,00	Consumo anual anual para A y B
Lubricantes	\$ 10.000,00	Consumo anual anual para A y B

Punto de indiferencia	
Supuesto:	
	$Cfa > CFb$
	$cva < cvb$
$Pi = \frac{Cfa - CFb}{cvb - cva}$	

Las horas máquinas insumidas en el período por las maq. Son: A 1.6 Hs maq/unidad, y B: 0,8 Hs maq/unidad. La capacidad máxima de fabricación en el período considerado para ambas máquinas es de 20.000 unidades.

Analizar la información. ¿Cuál sería la decisión a tomar si las ventas de la Empresa "Estilos SRL" son de \$ 400.000 al año y el precio constante de \$ 80 por unidad?.



Trabajo práctico N° 16 "Roscadisima"

Aceptación de pedidos

La "Roscadisima" es una empresa pyme familiar que produce (único producto que fabrica) y comercializa golosinas en forma de rosca no diferenciadas en el mercado local y regional. El precio al que se comercializa asciende a \$ 5.

La capacidad de producción de la fabrica es de 50000 unidades .La producción es de 38000 unidades (se venden en su totalidad). Para producirlas se incurren en los siguientes sacrificios de recursos:



Concepto	\$	
Materia prima		42.000,00 \$
Costos de Conv. Variables		24.500,00 \$
Costos de Conversion Fijos		17.450,00 \$
Saldos y cargas sociales	7.200,00 \$	
Seguros de fábrica	250,00 \$	
Alquiler de fábrica	5.000,00 \$	
Depreciaciones	3.500,00 \$	
Mantenimiento	1.500,00 \$	
TOTAL		83.950,00 \$



Hacer o Comprar	
Supuesto:	$Ca > Cp$
$Pi = \frac{CF \text{ relev}}{Ca - Cp}$	

Acaban de recibir un llamado de una empresa local para adquirir un pedido de 5000 roscas para un evento especial ofreciendo 2\$ por unidades.

Don Pepe jefe de la pyme familiar se encuentra indeciso en la decisión a tomar. Su hijo mayor Pedro considera que es conveniente ya que existe capacidad ociosa y solo se incrementarían \$ 250 los seguros de fábrica, en cambio su hija Felisa al igual que su padre no se encuentra convencida.

Por ello es que Don Pepe lo convoca para que analice la situación y le permita tomar una decisión con racionalidad. Entonces ¡A trabajar!



Trabajo práctico Nº 17 “Compramos o fabricamos”

“Que hacemos SRL” se dedica a la fabricación de motores. Una de sus piezas la X se fabrica en la actualidad dentro de la misma empresa.

La capacidad de producción actual e producción es de 30000 piezas X, incurriendo en los siguientes costos:

Concepto	\$
MATERIA PRIMA	2,00 \$
Costo de Conv.Variables	15,00 \$
Costos de Conversion Fijos	8,00 \$
C.TOTAL UNITARIO	25,00 \$
Precio de compra	30,00 \$
Unidades	30000

Costos Fijos	\$
Alquiler deposito	30.000,00 \$
Seguro deposito	5.000,00 \$
Impuestos	3.000,00 \$
Depreciaciones	15.000,00 \$
Energia electrica	2.000,00 \$
Mantenimiento moldes	5.000,00 \$
Sueldos y C.Sociales	20.000,00 \$
TOTAL	80.000,00 \$



Actualmente se encuentra analizando la alternativa de comprar la pieza en un proveedor del mercado que ofrece un precio de \$ 30 por unidad. Para esta alternativa deberá contar con al deposito que alquila y el seguro de las piezas.

Se le encomienda que analice las alternativas y elabore un informe que ayude a la empresa a tomar la decisión. Seria interesante que determinara a partir de que volumen la alternativa que sugiera es favorable.

Trabajo Practico Nº 18: “Seguimos procesando o vendemos?”

La “Conjunta SRL” comercializa 3 líneas de productos subproductos de un mismo proceso productivo. Este proceso representa 10000 kg que implican \$ 8000 hasta el punto de separación. Allí la Línea A representa el 60% de los kg. Producidos, la Línea B 30% y la Línea C 10%.

Si estos productos se continúan produciendo después del punto de separación la empresa incurre en costos adicionales en la Línea A \$ 80000, Línea B \$ 120.000 y Línea C \$ 60000.

Una Empresa local ha presentado la propuesta de compra del bloque de producción al punto de separación, ofreciendo por la Línea A \$ 50, por la Línea B \$ 100 y por la Línea C \$ 80.

Cuando se lo consulta sobre la posibilidad de compra después del punto de separación, ofrece por la Línea A \$ 80, Línea B \$ 150, Línea C \$ 100.

Ud. deberá analizar la situación, y elaborar u informe para aconsejar a “Conjunta SRL” en la decisión a tomar.

PUNTO DE SEPARACION			PROCESO ADICIONAL	
	Produccion	Pv	Costos adicionales	Pv
Línea A	6000 Kg	50\$	80.000,00 \$	80 \$
Línea B	3000 Kg	100 \$	100.000,00 \$	150 \$
Línea C	1000 Kg	80 \$	60.000,00 \$	100 \$

Produccion: 10000 Kg Línea A+B+C Costos Conjuntos \$8000	PUNTO DE SEPARACION
---	---------------------

Teoría General del Costo: Metodologías de Costeo

Trabajo Practico Nº 19: "Los Leones"

Los leones es una pyme local que se encuentra dedicada a la fabricación de un único producto en un solo centro productivo. Nos brinda la siguiente información para que analice su estructura de costos y lo ayude en la fijación de precios. Sera necesario elaborar un cuadro de resultados por costeo completo y variable histórico y predeterminado. (aplicando principio de necesidad).

CONCEPTOS (Reales)	Monto \$	% Variab	OBSERVACIONES
Materia Prima	\$ 15.000	100%	Representa 1450 Kg consumidos y comprados
Sueldos y Cargas Sociales operarios	\$ 30.500	100%	Horas trabajadas 2615
Depreciaciones Maquinarias	\$ 10.000	0%	Por año de vida útil
Impuesto inmobiliario planta fabril	\$ 500	0%	
IVA	\$ 650	100%	
Retiro de los propietarios	\$ 3.000	100%	
Combustibles Maquinarias	\$ 1.500	100%	Por 720 hs.maq. Trabajadas
Energía Eléctrica	\$ 1.600	60%	Por 720 hs.maq. Trabajadas
Sueldos y cargas Social Administrativos	\$ 4.200	0%	
Depreciac.Bs. De Uso Adm.	\$ 15.000	0%	
Costos comerciales	\$ 2.000	100%	
Comisiones a vendedores	\$ 1.500	100%	
Materiales varios	\$ 500	100%	Por 720 hs.maq. Trabajadas

Hoja Costo Estandar Unitario		
Concepto	Fisico	Monetario
Materia Prima	25	12,00 \$
Mano de Obra	5	10,00 \$
Carga Fabril	1	19,50 \$

Informe de Volumen de productos fabricados y comercializados	Cantidades	observaciones
Unidades en proceso de fabricacion	0	No existen unidades en proceso ni al inicio ni al cierre
Unidades Buenas Producidas	500	
Unidades vendidas	300	Precio de venta 250\$
Nivel de actividad normal	600	
Impuesto a los Ing.Brutos	3%	
Impuesto a las Ganancias	35%	

Concepto	Nivel de Actividad hs. Maq			
	500	600	700	800
Combustibles Maquinarias	1.000,00 \$	1.200,00 \$	1.400,00 \$	1.600,00 \$
Energía Eléctrica	750,00 \$	900,00 \$	1.050,00 \$	1.200,00 \$
Materiales varios	500,00 \$	600,00 \$	700,00 \$	800,00 \$
TOTAL COSTOS VARIABLES PRODUCCION	2.250,00 \$	2.700,00 \$	3.150,00 \$	3.600,00 \$
Costos Fijos Produccion	9.000,00 \$	9.000,00 \$	9.000,00 \$	9.000,00 \$
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCION	9.000,00 \$	9.000,00 \$	9.000,00 \$	9.000,00 \$
TOTAL COSTOS PRODUCCION	11.250,00 \$	11.700,00 \$	12.150,00 \$	12.600,00 \$

Trabajo Practico Nº 27: “Ahora si SA”

En base a la información suministrada por el dueño de “Ahora si SA” deberá elaborar cuadro de resultados comparativo aplicando el principio de necesidad cuali y cuantitativa. Para ello recuerde:

RELACIONES FUNCIONALES	NECESARIEDAD CUALITATIVA		
	Según el momento de determinación	según Factores considerados costos	
		Costeo Completo	Costeo Variable
NECESARIEDAD CUANTITATIVA pxq	COSTEO HISTORICO	COSTEO HISTORICO COMPLETO	COSTEO HISTORICO VARIABLE
	COSTEO PREDETERMINADO	COSTEO PREDETERMINADO COMPLETO	COSTEO PREDETERMINADO VARIABLE



CONCEPTOS (MONTOS REALES)	Monto	% Variab	observaciones
Materia Prima	43.600,00 \$	100%	Se compraron 1950 litros y se consumieron en su totalidad
Sueldos y Cargas Sociales operarios	25.000,00 \$	100%	Corresponde al devengamiento de 2200 hs.trabajadas
Depreciaciones Maquinarias	18.000,00 \$	0%	Depreciacion por sistema lineal
Alquiler deposito	3.000,00 \$	0%	Alli se almacenan las materias primas y los prod. Terminados
Mantenimiento Maquinarias	2.000,00 \$	100%	Por 1050 hs. Maq. De funcionamiento en fabrica
Energía Eléctrica	1.600,00 \$	80%	Por 1050 hs. Maq. De funcionamiento en fabrica
Supervision planta	500,00 \$	60%	Por 1050 hs. Maq. De funcionamiento en fabrica
Retiros del dueño	5.000,00 \$	100%	
Sueldos y cargas Social Administrativos	4.200,00 \$	0%	
Depreciacion . Bs de Uso Adm.	8.000,00 \$	0%	
IVA	3.200,00 \$	100%	
Costos comerciales	6.000,00 \$	100%	Por 400 unidades vendidas
Fletes y Seguros	800,00 \$	100%	
Impuesto a los Ingresos Brutos	3%		
Impuesto a las Ganancias	35%		
Unidades Vendidas	300		Se venden a 180\$
Unidades normales	500		
Unidades producidas	600		

Concepto	Nivel de Actividad hs. Maq			
	500	1000	1500	2000
Mantenimiento Maquinarias	1.000,00 \$	2.000,00 \$	3.000,00 \$	4.000,00 \$
Energía Eléctrica	900,00 \$	1.800,00 \$	2.700,00 \$	3.600,00 \$
Supervision planta	250,00 \$	500,00 \$	750,00 \$	1.000,00 \$
TOTAL COSTOS VARIABLES PRODUCCION	2.150,00 \$	4.300,00 \$	6.450,00 \$	8.600,00 \$
Costos Fijos Produccion	20.000,00 \$	20.000,00 \$	20.000,00 \$	20.000,00 \$
TOTAL COSTOS FIJOS PRODUCCION	20.000,00 \$	20.000,00 \$	20.000,00 \$	20.000,00 \$
TOTAL COSTOS PRODUCCION	22.150,00 \$	24.300,00 \$	26.450,00 \$	28.600,00 \$

Concepto	Fisico	Monetario
Materia Prima	3	20,00 \$
Mano de Obra	4	12,50 \$
Carga Fabril	2	24,30 \$

Trabajo practico integrador Teoría General del Costo

DATOS

La pyme se dedica a la fabricación de un único producto XL en un único departamento productivo.

- El capital invertido en maquinarias es de \$ 60.000 estimándose una vida útil de 10 años .
- El trabajo lo realiza la propietaria y una empleada. Dispone de 8 horas diarias, de lunes a sábados ½ día. Los días feriados no trabaja. A la empleada se le paga por hora trabajada (cargas sociales 30%, costo por hora 15\$). - La propietaria retira mensualmente \$ 2000 por su trabajo.
- Es una contribuyente monotributista, abona mensualmente \$ 150
- Abona Ingresos Brutos abona el 3% de lo facturado
- Abona Tasa Unificada de Actividad Económica mensuales 0.42% sobre lo facturado
- El taller funciona en su casa y tiene afectado el 20% de la propiedad para esta actividad.
- Impuesto Inmobiliario de la casa \$ 90 cuatrimestrales.
- Por seguros de robo incendio \$ 50 mensuales. Del capital asegurado el 15% corresponde al patrimonio de la actividad comercial.
- Las facturas de energía eléctrica de los últimos meses en promedio ascienden a \$ 20 fijos y 80 variables. El uso del taller representa el 40% del consumo de energía promedio.
- Las facturas de gas promedio de los últimos bimestres fue de \$ 20 fijos y 50\$ variables. Correspondiendo el 30% a consumo del taller.
- Las facturas de teléfono fijo de vivienda promedio ascienden a \$ 40 fijos y 80\$ variables (Bimestrales). Correspondiendo el 40% del consumo a la actividad comercial.
- Se ha estimado por unidad producida un tiempo promedio normal de 3 horas.
- El costo normal por prenda es de :
 - Tela 1 m. a \$ 30/m
 - Cierre 2\$ por unidad (1 por prenda)
 - Elásticos 0,50 cm. Por prenda. Costo 1\$/m
 - Cada prenda consume ¼ bobina de hilo costo de la unidad 2\$
- El precio de venta por prenda es de \$ 150. Se estiman vender 40 unidades al mes



Los datos reales recabados en la empresa son los siguientes:

- ✓ La producción fue de 60 prendas y se vendieron a 150\$ 30 unidades.
- ✓ Los consumos reales fueron: Tela 65 m a 35\$/m. Se utilizaron 52 cierres comprados a 2,50\$ c/u. El elástico consumido fue de 22 m. adquirido a \$ 3,25 m. El Hilo consumido fue de 30 bobinas compradas a \$ 1,75 por bobina. El salario abonado a la empleada fue de 18\$ por 175 horas trabajadas en el mes de junio. Las cargas sociales fueron del 30%.
- ✓ Los costos Realmente incurridos fueron: Retiros de la propietaria: 2000\$. Se pago por Monotributo 250\$, Impuesto Inmobiliario 90\$ (por el cuatrimestre), Energía Eléctrica 150\$ de los cuales 100\$ son variables. El Seguro contra incendio abonado ascendió a 20\$, mientras que la factura de gas arrojó un monto de \$ 90 de los cuales 70\$ son variables. La factura del TE por el bimestre ascendió a \$ 200 siendo el 50% variable

NIVELES DE ACTIVIDAD PRESUPUESTO VARIABLE COSTOS				
	Nivel 1	Nivel 2	Nivel 3	Nivel 4
Días al mes	30	30	30	30
Días no laborables	15	10	7,5	0
Horas diarias	4	6	8	8
Horas normales por unidad	3	3	3	3
Variacion Precio MP	0%	0%	-5%	-10%
Variacion Tarifa MO	0%	0%	5%	10%
Variacion Tasa Carga Fabri	0%	5%	10%	10%