



TRABAJO SUFICIENCIA PROFESIONAL

**“LOS COSTOS COMO RECURSO QUE DEBEN CONSUMIR LOS
CENTROS FABRILES PARA OBTENER UN PRODUCTO
DE LA EMPRESA INDUSTRIAL LATEX S.A.”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:
ANTONY JESUS, SALAZAR CAYCHO**

**ASESOR
CPC. DELIA ELSA, CUEVA JULCA**

Lima - Octubre - 2019

DEDICATORIA:

El presente trabajo de investigación se lo dedico a mis padres quienes me inculcaron por el camino de superación y poder alcanzar mis objetivos profesionales.

La Autora

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Alas Peruanas, Facultad de Ciencias Empresariales, y Educación, Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras, por darme la oportunidad de alcanzar mis conocimientos a las autoridades y profesores por ser la fuente de motivación en mi carrera profesional.

La Autora

INDICE

Carátula	1
Dedicatoria	2
Agradecimiento	3
Introducción	9
Resumen	11

CAPÍTULO I

LOS COSTOS

1.1. Los Costos	12
1.2. Proceso de transformación del costo	13
1.3. Procesos productivos	14
1.4. Producción para stock	22
1.5. La distribución en planta	24
1.6. Capacidad productiva	28
1.7. Consideraciones finales	31

CAPÍTULO II

COSTO DE PRODUCCIÓN

2.1. Costo de Producción	33
2.2. Elementos del Costo de Producción	34

2.11.6. Pérdida	47
2.12 Ingreso de la Empresa.	49
2.13. Estudio de los Elementos del Ingreso.	52
2.13.1. Ingreso Total	52
2.13.2 .Ingreso Promedio	52
2.13.3. Ingreso Marginal	53
2.14. Ganancias o Pérdidas	53
2.15. Nivel de Producción de Equilibrio	54

CAPÍTULO III

TEORÍA DE LOS COSTOS

3.1. Los costos y los sistemas contables.	56
3.2. Los costos sirve, en general, para tres propósitos	57
3.3. Las características de la contabilidad de costos son las siguientes	58
3.4 Objetivos de la determinación de costos	60
3.5. Los costos pueden ser clasificados de diversas formas	61
3.5.1. Según los períodos de contabilidad	61
3.5.2. Según la función que desempeñan	61
3.5.3. Según la forma de imputación a las unidades de producto	62

3.5.4. Según el tipo de variabilidad	62
3.6. Terminología	63
3.7. Elementos del costo	64
3.8. Ciclo de la contabilidad de costos	64
3.9. Sistemas de costos	65
3.9.1. Según el tratamiento de los costos fijos	65
3.9.2. Según la forma de concentración de los costos	66
3.9.3. Según el método de costeo	67
3.10. Materia Prima o Materiales	68
3.11. Valuación y contabilización de materia prima y materiales	69
3.12. Mano de obra	72
3.13. Clasificación de la mano de obra	72
3.14. Formas de remuneración	74

CAPÍTULO IV

LOS COSTOS DEL PRODUCTO

4.1. Los Costos del Producto y Costos del Periodo	76
4.2. Costos Variables o directos	77
4.3. Costos fijos o periódicos	78
4.4. Costos semivARIABLES	78

4.5. Características de los costos variables o directos	79
4.6. Características de los costos fijos	79
4.7. ¿Qué es un centro de costos?	80
4.8. En la actividad fabril los centros de costos se clasifican en	80
4.8.1 Centros de Producción	80
4.8.2. Centros de servicio	80
4.9. Sistemas por órdenes de producción y por procesos.	81
4.9.1. Sistema por órdenes de producción	81
4.9.2. Sistema de Procesos.	82
4.10. El sistema de costos predeterminados:	82
4.10.1. Sistema de costos “estimados	82
4.10.2. Sistema de costos estándar	83
4.10.3 Sistema de costos directos estándar.	83
CONCLUSIONES	84
BIBLIOGRAFÍA	86

INTRODUCCION

Las decisiones sobre inversiones están basadas en los beneficios y en la sustentabilidad de la alternativa técnica elegida y en el capital disponible o prestado. Las variables que influyen al beneficio y a la sustentabilidad son múltiples, pero pueden reducirse a tres grandes aspectos relacionados recíprocamente: mercado, inversión y costos. Estos son tres puntales que constituyen las bases necesarias para poder estimar resultados.

Todo negocio, consiste básicamente en satisfacer necesidades y deseos del cliente vendiéndole un producto o servicio por más dinero de lo que cuesta fabricarlo.

La ventaja que se obtiene con el precio, se utiliza para cubrir los costos y para obtener una utilidad.

Por otra parte, no existen decisiones empresariales que de alguna forma no influyan en los costos de una empresa. Es por eso imperativo que las decisiones a tomarse tengan la suficiente calidad, para garantizar el buen desenvolvimiento de las mismas.

Para evitar que la eficacia de estas decisiones no dependa únicamente de consecuencias, cada decisión debe ser respaldada por tres importantes aspectos:

Como se ve, el cálculo de costo es uno de los instrumentos más importantes para la toma de decisiones y se puede decir que no basta con tener conocimientos técnicos adecuados, sino que es necesario considerar la incidencia de cualquier decisión en este sentido y las posibles o eventuales consecuencias que pueda generar.

El cálculo de costo, por ende, es importante en la planificación de productos y procesos de producción, la dirección y el control de la empresa y para la determinación de los precios.

RESUMEN

El costo está invariablemente ligado a toda actividad económica y por tanto a la empresa como unidad económica de producción, esto es, como una entidad que desarrolla una actividad económica productiva: combina una serie de factores y los transforma en unos elementos diferenciados: productos.

La acumulación y clasificación de las cifras relativas a los costos de producción es tarea de fundamental relevancia, debido a que permite la consecución de uno de los objetivos de la contabilidad de costos: el costeo del producto terminado, de igual manera constituye una herramienta de apoyo valiosa a la gerencia, porque suministra la información necesaria para predecir las consecuencias económicas de sus decisiones.

Los administradores necesitan determinar el costo del producto, el cual es calculado por los contadores para dos fines: para la toma de decisiones que permite a los administradores evaluar sus políticas de precios y los diferentes productos que se fabrican, y como información financiera que se refleja en el estado de resultados a través de la cuenta de costo de venta y como valor de inventario (bienes terminados y en proceso) en el balance general.

CAPÍTULO I

LOS COSTOS

1.1. Los Costos

Atendiendo a su variabilidad respecto al volumen de producción:

Costos fijos (CF): son aquellos que dentro de una determinada estructura de producción y para un periodo de tiempo fijado permanecen invariables respecto al volumen de producción (volumen producido). Ejemplo: amortización de la maquinaria, un alquiler, el seguro, vigilante nocturno,

Costos variables (CV): es el equivalente monetario de los consumos de factores que varían en función del volumen producido o del tiempo de transformación. Ejemplo: consumo de agua, luz y/o teléfono, MP, MO (siempre que se pague en función de las horas trabajadas).

El costo total (CT) es el equivalente monetario de todos los factores consumidos en la obtención del bien o servicio, es decir, es la suma de los costos fijos y los variables: $CT = CF + CV$

1.2. Proceso de transformación del costo

El costo se forma mediante un proceso de agregación en el que, a partir del costo básico o directo y mediante sucesivas adiciones, se llega al costo total.

Las fases del proceso de formación del costo son cuatro:
Costo básico o directo: es aquel costo de aquellos elementos cuya medida de vinculación a cada producto puede conocerse con exactitud (MP, MO directa, energía).

+ Costos indirectos o generales industriales: son aquellos que no están vinculados a ningún producto en particular sino que afectan a todo el proceso productivo en su conjunto (maquinaria, alquiler).

= Costo industrial: es la suma del costo directo y el indirecto.

+ Costos generales de comercialización: son los costos necesarios para que la producción pueda ser

ofrecida en el mercado. Ejemplo: campaña de publicidad, transporte, promoción.

+ Costos de administración: son costos ocasionados por servicios, personal u órganos que no están específicamente dedicados a la producción o a la venta. Ejemplo: el administrativo, el gerente, el contable, personal de limpieza, material de oficina.

= Costos de explotación: es la suma del costo industrial, los costos generales de comercialización y los costos de administración.

+ Costos financieros: son los costos derivados de la utilización de recursos financieros, es decir, intereses.

= Costo total: es la suma de los costos de explotación y los costos financieros.

1.3. Procesos productivos

Un proceso productivo es el proceso de transformación de unos elementos determinados en un producto o en un servicio específico. Esta transformación se efectúa mediante una

actuación humana concreta utilizando determinados instrumentos de trabajo (maquinaria, herramientas,).

Mediante las estrategias de proceso, la empresa decide como efectuar la transformación de sus recursos en bienes y/o servicios, siendo su objetivo encontrar un modo de producirlos que de lugar a las condiciones y especificaciones demandadas por los clientes, dentro de los límites marcados por las restricciones financieras y directivas.

Antes de tomar una decisión sobre el proceso productivo se ha de partir de una estimación de la demanda así como de información sobre la capacidad física de las operaciones.

La función de producción de una empresa y las consecuentes funciones de costos dependen en buena medida de la naturaleza del proceso productivo y del diseño físico de producción.

Producción por montaje

Entre las industrias que trabajan por montaje se cuentan algunas de las actividades productivas de mayor relevancia para la economía actual, principalmente las mecánicas:

automóviles, motores, tractores, electrodomésticos, electrónicos, etc.

La producción por montaje se caracteriza por encadenar secuencias de procesos que convergen hacia una línea continua en la que se ensamblan los productos finales. Pero su primera parte agrupa operaciones de mecanizado en un sinnúmero de piezas, las que tradicionalmente han sido elaboradas en talleres manejados bajo una típica modalidad intermitente, ya sea en la propia empresa o por proveedores fuertemente vinculados a ella.

La propia naturaleza del producto hace que este se vaya ensamblando en sucesivas etapas que convergen hacia un tronco principal: la línea de montaje final. Se configuran así verdaderas redes en las que cada punto de unión es alimentado por algunos o muchos componentes, dando lugar a una estructura con tiempos asociados.

Para programar es necesario recorrer la red en sentido inverso, desde el producto hasta los orígenes, a fin de determinar que piezas fabricar y cuando hacerlo, teniendo en cuenta los problemas que esto puede llegar a acarrear.

Hasta alrededor de 1960 en los países más industrializados y hasta avanzada la década del 70 en los restantes, la programación de la producción por montaje se hacía mediante ficheros que eran atendidos por verdaderos ejércitos de empleados, donde cada fichero representaba una pieza, componente, subensamble o ensamble

Establecido un plan de producción los responsables de las fichas correspondientes a los productos finales calculaban los requerimientos de componentes y productos necesarios para fabricarlos y los comunicaban a los encargados de las fichas respectivas, y así se seguía de unos a otros, a través de la red, hasta llegar a las primeras piezas, que solían venir de proveedores.

A estos se les solía comunicar un plan de requerimientos, donde generalmente los tres primeros meses eran tomados como en firme y los siguientes tres como una estimación.

Como es obvio, la forma de programar era lenta, rígida, y terreno fértil para toda clase de errores. Se fueron desarrollando así prácticas tendientes a mejorar los programas, a acumular grandes inventarios de partes y las industrias de

montaje adquirieron un perfil paquidérmico, tan antieconómico como inflexible.

Este panorama cambió radicalmente para la industria del montaje con dos adelantos fundamentales que nacieron y se desarrollaron en las décadas del 60 y el 70: el método MRP (Planeamiento de Requerimientos de Material) y la producción justo a tiempo.

Un proyecto consiste en un conjunto de actividades de producción que:

Producción sobre pedido

Tiene una identidad propia, es decir que cada producto –sea bien físico o servicio– presenta rasgos característicos distintivos con respecto a los restantes elaborados por el mismo productor; mas aun, muy frecuentemente puede ser único.

Se trata de obras de apreciable magnitud y/o importancia.

Configura una red compleja de tareas vinculadas entre si a través de múltiples interrelaciones de precedencia.

Su duración suele prolongarse en el tiempo (aun cuando existen diferencias considerables entre un caso y el otro) y presenta momentos o hitos definidos que marcan su comienzo y su conclusión y las instancias inmediatas de su desarrollo.

Son ejemplos típicos de proyectos, entre otros: La construcción de edificios, plantas industriales, caminos, puentes, diques, etc.

La construcción de grandes barcos.

El desarrollo e implementación de sistemas computarizados.

El desarrollo de trabajos de consultoría, habitualmente conformados por el diagnóstico de problemas organizacionales y la puesta en marcha de las recomendaciones emergentes.

La producción de películas.

Los métodos y técnicas utilizables para el planeamiento y programación de proyectos son variados: Métodos financieros de evaluación de proyectos de inversión. Gráficos de Gzinto y archivos de despiece, para analizar y diseñar la estructura del producto.

Método MRP.

Ordenes de trabajo.

Métodos gráficos de programación, como el de Gantt y el PERT.

Producción de proceso continuo

Produce grandes volúmenes.

Su orientación es hacia el producto, tanto desde el punto de vista del diseño de la planta, como por el hecho de que la cantidad elaborada de cada producto es muy elevada con relación a la variedad de productos.

Cada producto es procesado a través de un método idéntico o casi idéntico.

Los equipos son dispuestos en línea, con algunas excepciones en las etapas iniciales de preparación de los materiales. El ruteo es el mismo para cada producto procesado.

Es de capital intensivo, por lo que el planeamiento del uso de la capacidad instalada resulta prioritario. Como es frecuente que se trabajen tres turnos durante los siete días de la semana, se

torna imposible, en tales casos, recurrir al tiempo extra cuando la demanda exige una mayor producción.

Consecuentemente, el grado de mecanización y automatización es alto.

Los inventarios predominantes son los de materias primas y productos elaborados, dado que los de material en proceso suelen ser mínimos.

El planeamiento y control de la producción se basan, en gran medida, en información relativa al uso de la capacidad instalada (debido a lo que señaláramos) y el flujo de los materiales de un sector a otro.

A menudo se obtienen coproductos y subproductos, que generan complicaciones para el planeamiento, el control y la gestión de costos.

Las actividades logísticas de mantenimiento de planta y distribución física del producto adquieren una importancia decisiva.

Entre las industrias que se caracterizan por operar en forma continua se cuentan las que elaboran productos tales como: celulosa, papel, azúcar, aceite, nafta, acero, envases, etc.

Los modelos de planeamiento y programación mas utilizados son:

El presupuesto, lisa y llanamente.

La programación lineal.

La simulación mediante computadora.

Modelos específicos desarrollados para ciertas industrias o empresas.

1.4. Producción para stock

La producción intermitente es habitualmente llevada a cabo en talleres. A pesar de desarrollarse en unidades productivas de reducido tamaño, presenta un grado de complejidad y dificultades que se derivan de sus propias características.

En efecto, en ella se reciben frecuentes pedidos de los clientes que dan lugar a órdenes de producción o trabajo. Estas son generalmente de variada índole y se complementan con los recursos disponibles, que a veces resultan insuficientes y otras veces quedan en gran medida ociosos.

Aún más, es corriente que ciertas estaciones se hallen abarrotadas y otras con muy poca labor. Cobra especial significación la preparación o alistamiento de la maquinaria para pasar de una producción a la siguiente.

Cada pedido suele requerir una programación individual y soluciones puntuales a los problemas que trae aparejados.

Las características más destacadas de la producción intermitente son:

Muchas órdenes de producción derivadas de los pedidos de los clientes.

Gran diversidad de productos.

Dificultades para pronosticar o anticipar la demanda.

Trabajos distintos uno del otro.

Agrupamiento de las máquinas similares en el taller.

Necesidad de programar cada caso en particular.

Bajo volumen de producción por producto.

Emisión de órdenes específicas para cada pedido

Mano de obra calificada Necesidad de contar con recursos flexibles.

Los conceptos precedentes se refieren básicamente a la industria. Pero la producción Intermitente también se presenta en los servicios. En algunos de ellos, como en un taller de reparación de automóviles, por ejemplo. En otros, ofreciendo una visión bastante distinta en apariencia, como es el caso de un restaurante, aunque con bastantes similitudes en los aspectos esenciales de la producción.

Si bien en las industrias intermitentes suelen hacerse planes anuales divididos en meses, a medida que se los va ejecutando es menester corregirlos con los datos de los pedidos anticipados. Esta dinámica hace que sea la instancia de programación a la que se asigna mayor importancia en este tipo de producción.

1.5. La distribución en planta

La distribución en planta (D.P.) es el proceso de determinación de la mejor ordenación de los factores disponibles para constituir un sistema productivo eficaz y eficiente.

La distribución en planta óptima no es estática, sino que es necesaria una redistribución continua debido a los cambios en el entorno o en las circunstancias internas.

El objetivo es encontrar aquella ordenación de los equipos y de las áreas de trabajo que sea más económica y eficiente, al mismo tiempo segura y satisfactoria para el personal.

Los objetivos son:

Unidad: integración de todos los elementos implicados.

Circulación mínima: los recorridos de materiales y de los trabajadores sean óptimos.

Seguridad: garantizar la seguridad, satisfacción y comodidad del personal.

Flexibilidad: facilidad para adaptarse a los cambios.

La distribución en planta debe conocer todos los factores implicados en la misma y debe conseguir el equilibrio entre éstos. Los factores que influyen en la selección de la distribución en planta son:

MP (materia prima).

Maquinaria.

MO (mano de obra).

Movimiento

Las esperas.

Servicios auxiliares.

Edificio.

Cambios.

El tipo de proceso de producción elegido es un determinante en la modalidad de distribución en planta más adecuada, por lo que este es el criterio de clasificación más usado. Hay 3 tipos de distribución en planta básicas:

D.P. por producto: se intenta colocar cada operación tan cerca como sea posible de su predecesora. Cuando una de las operaciones consume más tiempo que las demás se convierte en un cuello de botella que restringe el proceso completo.

D.P. por proceso: el personal y los equipos que realizan una misma función se agrupan en una misma área y los ítems tienen que moverse de un área a otra según la secuencia de operaciones necesarias para su obtención

D.P. por posición fija: se da cuando no es posible mover el producto (por razones de volumen, peso,). Se limita a la colocación de los diversos materiales y equipos alrededor del emplazamiento del proyecto y a determinar el momento de llegada de los materiales y de realización de las actividades del proyecto.

Las D.P. híbridas son las que tienen más de una característica de las básicas; la más conocida es:

D.P. por células de fabricación: agrupa outputs con las mismas características y asignándoles bloques de máquina y trabajadores. Persigue la eficiencia de la D.P. por producto y la flexibilidad de las D.P. por proceso.

Todo lo anterior se puede aplicar a las empresas de servicios teniendo en cuenta dos rasgos:

Hay un trato más directo con el cliente. Se produce una importancia de la comodidad durante el servicio y apariencia atractiva de las áreas en contacto con el cliente. Ejemplo: banco.

El cliente regula el flujo de trabajo con su presencia. Se produce menos exactitud en la previsión de la carga de trabajo y en la programación de actividades.

Los tipos de distribución en planta más frecuentes en empresas de servicios son:

Distribución de oficinas: El material trasladado es información. El uso de las telecomunicaciones simplifica el problema. Suele ser interesante el colocar aquellas oficinas que intercambian información lo más próximas posibles.

Distribución de comercios: Su objetivo es maximizar el beneficio neto por m² de local. Debe estudiarse la ordenación global del espacio disponible y la distribución de productos dentro de esas áreas. Conexión con marketing-merchandising.

Distribución de almacenes: El objetivo de la distribución es encontrar la relación entre el costo de manejo de materiales y el espacio de almacenamiento de modo que se minimice el costo total de almacenamiento. Se debe tener en cuenta la utilización del espacio cúbico, los equipos y métodos de almacenamiento, los equipos de transporte interno, la protección de materiales, la localización, la informatización en el control de inventarios,...

1.6. Capacidad productiva

La capacidad productiva a corto plazo, desde un punto de vista activo, es la capacidad de producción del bien que es capaz de producir y vender. Desde un punto de vista pasivo, podría

considerarse aquella capacidad de producción que la empresa cuenta en la combinación de factores, la cual no puede menos que soportar, sin entrar en costos de desocupación u ociosidad. Para la medición efectiva y práctica de la capacidad de producción y su grado de utilización, deben considerarse tres niveles:

Capacidad ideal: Es aquella que puede obtenerse considerando que no hay interrupciones por ningún concepto y que la productividad total, medida con un factor patrón tipo, sería alcanzable.

Habría que diferenciar entre tres clases de tiempos siempre que se desee analizar como han de combinarse, considerándose el tiempo, la mano de obra y los medios de explotación para su aplicación a las primeras materias durante su trayectoria por las fases: tiempo – materiales, tiempo – operario y tiempo – maquinaria.

Tiempo–materiales; que coincide con el tiempo recorrido de las primeras materias a través de las diversas fases de fabricación:
Tiempo de transporte: Tiempo de transporte de las primeras materias entre fase y fase.

Tiempo de estacionamiento: Tiempo durante el cuál las primeras materias ni están en movimiento ni en transformación.

Tiempo de elaboración: Tiempo durante el cuál las primeras materias están sometidas a elaboración.

Tiempo–operario y Tiempo–maquinaria

Tiempo de transformación (T_t)Tiempo de preparación (T_p): tiempo necesario antes y después del trabajo sobre los materiales, con el objeto de que la unidad de trabajo vuelva a estar en condiciones

Tiempo complementario (T_c): Tiempo durante el cuál la unidad de trabajo está ocupada en trabajos que están sólo indirectamente relacionados con el proceso de transformación y con la pieza

Tiempo principal: suma de los tiempos de transformación y de preparación

Tiempo activo (T_a): suma de los tiempo principal y complementario

Tiempo de sucesión: suma del tiempo activo y el tiempo inactivo

Capacidad práctica; Es aquella capacidad máxima que se puede obtener de forma real en las condiciones normales y considerando que durante todo el tiempo disponible no es

posible estar en tiempo de transformación sino que inevitablemente hay tiempos de parada mínimos para preparar y reparar las máquinas e instalaciones. Este concepto en la industria se conoce con el nombre de rendimiento (Tt/Ta) Capacidad normal; Es aquella que le permite cubrir una demanda, teniendo en cuenta las variaciones estacionales y los problemas cíclicos que se puedan presentar

1.7. Consideraciones finales

Lo anteriormente expuesto puede aplicarse a la empresa de fabricación y a las empresas de servicios, pero teniendo en cuenta los siguientes aspectos para las empresas de servicios:

La mayoría de los servicios no pueden ser almacenados. En general, los servicios se suministran y se consumen en el mismo espacio de tiempo. Suelen existir picos y valles en su demanda.

Existe una interacción entre productor y consumidor que convierte a este último en una fuente potencial de capital.

Se ha comprobado la interacción existente entre la decisión de capacidad y:

El diseño del proceso y del producto;

La decisión de localización: porque la localización afecta a la demanda y ésta a la capacidad.

Las decisiones sobre capacidad no puede tomarlas el departamento de operaciones sin consultar con el departamento comercial o de marketing y el de finanzas. La decisión de capacidad debe ser tomada por estos 3 departamentos y ésta será más acertada cuanto mayor sea la coordinación y colaboración entre ellos.

Palabras claves

Producción, fabricación, área de producción, costo de producción, procesos productivos, tipos de producción

CAPÍTULO II

COSTO DE PRODUCCIÓN

2.1. Costo de Producción

Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

Se define como el valor de los insumos que requieren las unidades económicas para realizar su producción de bienes y servicios; se consideran aquí los pagos a los factores de la producción: al capital, constituido por los pagos al empresario (intereses, utilidades, etc.), al trabajo, pagos de sueldos, salarios y prestaciones a obreros y empleados así como también los bienes y servicios consumidos en el proceso productivo (materias primas, combustibles, energía eléctrica, servicios, etc.).

2.2. Elementos del costo de producción

- Materia prima
- Mano de obra
- Costos indirectos
- Costos de producción

2.2.1. Materia prima.

Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final.

Un producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permitieron la confección del producto final.

La materia prima es utilizada principalmente en las empresas industriales que son las que fabrican un producto. Las empresas comerciales manejan mercancías, son las encargadas de comercializar los productos que las empresas industriales fabrican.

2.2.2. Mano de obra

Se entiende por mano de obra el coste total que representa el montante de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador.

La mano de obra es un elemento muy importante, por lo tanto su correcta administración y control determinará de forma significativa el costo final del producto o servicio.

2.2.2.1. Tipos de mano de obra

Mano de obra directa: es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa.

Mano de obra indirecta: es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y al comercio.

Mano de obra de gestión: es la mano de obra que corresponde al personal directivo y ejecutivo de la empresa.

Mano de obra comercial: es la mano de obra generada por el área comercial de la empresa y la constructora.

2.2.3. Costos indirectos

Son todos los costos que no están clasificados como mano de obra directa ni como materiales directos. Aunque los gastos de venta, generales y de administración también se consideran frecuentemente como costos indirectos, no forman parte de los costos indirectos de fabricación, ni son costos del producto.

Ejemplos de costos indirectos:

- Mano de obra indirecta y materiales indirectos.
- Calefacción, luz y energía de fábrica.
- Arrendamiento del edificio de fábrica
- Depreciación del edificio y del equipo de fábrica.
- Impuesto sobre el edificio de fábrica.

2.2.3.1. Al contabilizar los CIF se presentan *dos* problemas:

Una parte importante de los CIF es de naturaleza fija. Como consecuencia, el CIF por unidad aumenta a medida que disminuye la producción, y disminuye cuando ésta se incrementa.

A diferencia de los costos de materiales y de mano de obra, el conjunto de los CIF es de naturaleza indirecta y no puede identificarse fácilmente con departamentos o productos específicos.

Los costos de producción

(También llamados costos de operación) son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento. En una compañía estándar, la diferencia entre el ingreso (por ventas y otras entradas) y el costo de producción indica el beneficio bruto.

Esto significa que el destino económico de una empresa está asociado con: el ingreso (por ej., los bienes vendidos en el mercado y el precio obtenido) y el costo de producción de los bienes vendidos.

2.2.4. El costo de producción

Tiene dos características opuestas, que algunas veces no están bien entendidas en los países en vías de desarrollo.

La primera es que para producir bienes uno debe gastar; esto significa generar un costo. La segunda característica es que los

costos deberían ser mantenidos tan bajos como sea posible y eliminados los innecesarios.

Esto no significa el corte o la eliminación de los costos indiscriminadamente.

2.3 Costos históricos

Son aquellos que se obtienen después de que el producto ha sido elaborado, es decir, son costos que se han incurrido y cuya cuantía es conocida.

2.4. Costeo absorbente

Es el sistema de costeo más utilizado para fines externos e incluso para la toma de decisiones, trata de incluir dentro del costo del producto todos los costos de la función productiva, independientemente de su comportamiento fijo o variable.

El argumento en que se basa dicha inclusión es que para llevar a cabo la actividad de producir se requiere de ambos. Los que proponen este método argumentan que ambos tipos de costos contribuyeron para la producción y, por lo tanto, deben incluirse los dos, sin olvidar que los ingresos deben

cubrir los variables y los fijos, para reemplazar los activos en el futuro.

2.5. Costos directos

Son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.

Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta, por ejemplo: la materia prima directa, la mano de obra directa cuando se paga destajo, impuestos sobre ingresos, comisiones sobre ventas.

Costos fijos o periódicos: Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes o casi constantes, independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción y/o venta.

Resultan constantes dentro de un margen determinado de volúmenes de producción o venta. Ejemplos: depreciaciones (método en línea recta), primas de seguros sobre las propiedades, rentas de locales, honorarios por servicios, etc.

2.6. Costos predeterminados

son los que se calculan antes de realizar la producción sobre la base de condiciones futuras especificadas y las mismas se refieren a la cantidad de artículos que se han de producir, los precios a que la gerencia espera pagar los materiales, el trabajo, los gastos y las cantidades que se habrán de usar en la producción de los artículos.

2.7. Los costos estimados

Representan únicamente una tentativa en la anticipación de los costos reales y están sujetos a rectificaciones a medida que se comparan con los mismos.

Este sistema consiste en:

1. Predeterminar los costos unitarios de la producción estimando el valor de la materia prima directa, la mano de obra directa y los cargos indirectos que se consideran se deben obtener en el futuro,
2. Comparando posteriormente los costos estimados con los reales y ajustando las variaciones correspondientes.

3. Constituyen un sistema de costos predeterminados tomando en consideración la experiencia de ejercicios anteriores.

2.7.1. Hoja de costos estimados.

Para la implantación de un sistema de costos estimados deberán seguirse las etapas siguientes:

Obtención de la hoja de costos estimados unitaria.

La valuación de la producción terminada a costo estimado.

La valuación de la producción vendida a costo estimado.

La valuación del inventario final de producción en proceso a costo estimado.

La determinación de las variaciones existentes, su estudio y su eliminación.

La corrección a la hoja de costos estimados unitaria.

En la hoja de costos estimados según las experiencias pasadas se deberá calcular:

a) La cantidad y el valor de los materiales necesarios para el volumen de producción.

b) El tiempo fijado para el volumen de producción

c) En relación al volumen de producción y al tiempo fijado se predetermina el importe de los sueldos y salarios fabriles.

d) En relación de los puntos anteriores se calculan los cargos indirectos de producción.

2.8. Costo estándar

Es la cantidad que, según la empresa, debería costar un producto o la operación de un proceso durante cierto período, sobre la base de ciertas condiciones de eficiencia, económicas y de otros factores.

2.8.1. Tipos de costos estándar

- Estándares circulares, corrientes o actuales;
- Estándares fijos, básicos o de medida.

2.9. Estándares de precio de los materiales directos

Los estándares de precios son los precios unitarios con los que se compran los materiales directos. Aunque los costos estándares se expresan sobre una base por unidad, la gerencia debe estimar las ventas totales para el próximo período, antes de que puedan fijarse los estándares individuales.

El presupuesto de ventas es de suma importancia porque determinará primero el total de unidades de artículos terminados que tendrán que producirse y luego la cantidad total

de materiales directos que se adquirirán durante el siguiente período.

La mayoría de los proveedores ofrecerá descuentos por cantidad, basados en el incremento de las cantidades de materiales directos que se espera ordenarán para todo el período.

La gerencia además deberá fijar estándares de calidad y entrega antes de que pueda determinarse el precio por unidad.

2.10. Estándares ideales

Estos presentan el nivel de funcionamiento que se alcanzaría con la mejor combinación posible de factores, es decir la máxima producción al mínimo costo.

Determinación de las tasas de aplicación de los costos indirectos de fabricación

Una vez que el nivel de producción y el total de costos indirectos de fabricación se hayan estimado para el período siguiente, se podrá calcular la tasa predeterminada de

aplicación de costos indirectos de fabricación correspondientes a ese período

Las tasas de aplicación de costos indirectos se fijan (por lo general) en términos de dólares por unidad de la actividad estimada de alguna base (denominada actividad denominador). No hay reglas fijas para determinar cual de las bases se deberá usar como denominador. Sin embargo tiene que haber una relación directa entre la base y los costos indirectos de fabricación.

Además el método utilizado para determinar la tasa de aplicación de los costos indirectos de fabricación debería ser lo más sencillo y menos costoso de calcular y aplicar.

Una vez estimados los costos indirectos de fabricación totales y escogida la base, se debe estimar el nivel de capacidad normal con el fin de calcular la tasa de aplicación de los costos indirectos de fabricación.

La fórmula para calcular la tasa, la cual es la misma independientemente de la base escogida, es la siguiente:

Las siguientes cinco bases se usan por lo general en el cálculo de la tasa de aplicación de los costos indirectos de fabricación:

1. Unidades de producción
2. Costo de materiales directos
3. Costo de mano de obra directa
4. Horas de mano de obra directa
5. Horas máquina

2.11. Estado de Costo de Producción y Ventas:

El Costo de Producción es un recurso controlado por la empresa como resultado de eventos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro beneficios económicos, realizados para establecer una terminología común para la Contabilidad General y la Contabilidad de Costo, existen muchas discrepancias, aunque no son sustantivas, se pueden prestar a confusiones de interpretación.

El origen de estas divergencias se debe a diferencias idiomáticas y de lexicología. Es frecuente comprobar que distintos traductores utilizan expresiones diferentes para la misma palabra, contribuyendo con ello a genera confusiones en cuanto al significado de algunos términos.

Con una finalidad práctica, utilizaremos eL siguiente significado para algunos términos:

2.11.1. Egreso

Se trata de un concepto con un significado muy amplio, aplicable en diversas situaciones. Convencionalmente se trata de un "Egreso" cualquier sacrificio financiero realizado para la obtención de bienes o servicios, sea éstos que vayan destinados a la producción, como a la generación de ingresos.

El término "Egreso" se utiliza también vulgarmente como "desembolso", o como sinónimo de "Gasto". Estos conceptos; sin embargo, son distintos, como veremos. En general no se recomienda el uso de este término, por su ambigüedad y las varias y distintas acepciones que presenta, a menos que se especifique a que se está refiriendo.

2.11.2. Ingreso

El término "Ingreso" se utiliza para referirse a cualquier operación que represente una ganancia para los propietarios de la empresa. Al término de cada periodo, los ingresos se confrontan con los gastos para establecer el resultado, ganancia o pérdida, de las operaciones de la organización.

2.11.3. Desembolso

Es sencillamente un pago en efectivo o su equivalente, realizado para la obtención de un activo, como contrapartida de un gasto, o para la cancelación de una deuda.

1.11.4. Costo

Es el valor de los factores productivos consumidos o de los recursos económicos utilizados para la producción de un bien o servicio. **Este término se aplica únicamente a los factores o recursos consumidos.** Por ejemplo; la compra de materias primas en si no constituye un costo, pero su utilización en el proceso productivo, si.

2.11.5. Gasto

Se considera gasto a cualquier sacrificio económico realizado para la generación de un ingreso. El gasto implica una pérdida, una reducción del Patrimonio Neto, en el periodo en que se devenga. En contraposición al costo, el gasto no forma parte del valor de los productos.

2.11.6. Pérdida

El concepto de pérdida se aplica a cualquier perjuicio económico derivado de la ocurrencia de sucesos no deseados,

como los desechos derivados de la producción o la inundación de un depósito de materias primas. En este sentido, se distinguen dos tipos de pérdidas:

a) **Normales:** cuando se producen dentro de los márgenes previstos o controlados, como los productos que se dañan durante el proceso normal de producción o que son rechazados por el control de calidad, en cuyo caso se incorporan al costo de producción.

b) **Anormales:** se deben a causas imprevistas o anormales, tales como inundaciones, incendios u otras causas; en este caso se tratan como disminución del Patrimonio y pasan a formar parte de los Gastos del Periodo, en el Estado de Resultados.

Activo

Es un recurso controlado por la empresa como resultado de eventos pasados, del que la empresa espera obtener, en el futuro beneficios económicos.

El detalle de los activos se encuentran en uno de los informes financieros de la empresa:.

Balance

Es un informe financiero que registra lo que la empresa *controla o posee* (Activo) y lo que la empresa *debe* a los Acreedores (Pasivo) y a los Propietarios (Patrimonio), en un determinado momento en el tiempo.

Estado de Resultados

También denominado Estado de Pérdidas y Ganancias, es un informe financiero en el que se resumen todos los Ingresos y Gastos realizados por la empresa en un periodo

2.12 Ingreso de la empresa

El ingreso total de una empresa depende del volumen de producción y del precio del mercado para el artículo. En condiciones de competencia perfecta la empresa está en libertad para variar el volumen de producción, pero carece de libertad para fijar el precio del mercado.

Una de las condiciones más importantes de la situación de competencia perfecta es que debe regir un precio único para el producto de la industria. El precio único está determinado por el libre juego de la demanda y la oferta para toda la empresa.

Dada la limitada capacidad productiva de las empresas que componen la industria, ninguna empresa tiene mucho poder económico para fijar el precio que más convenga a sus intereses. La empresa no puede aumentar sus ingresos mediante un alza en los precios, ni aumentar sus ventas totales mediante una reducción en el precio del producto.

Si en condiciones de competencia una empresa aumentara el precio del producto, en un intento para aumentar sus ingresos, sufriría un éxodo de clientes hacia otras empresas. Las demás empresas que no han alterado el precio del mercado serán las que saldrán beneficiadas.

La conducta de los consumidores presupone, en primer lugar, perfecta movilidad de los consumidores de un lugar para otro, y, en segundo término, perfecto conocimiento de las condiciones del mercado.

Estas dos condiciones son determinantes para un mercado de competencia perfecta. El empresario tampoco podría obtener una ventaja duradera si pensara en reducir el precio del producto.

Toda reducción en el precio del bien atraerá más clientes y logrará incrementar las ventas totales. Esta situación duraría muy poco tiempo. Suponiendo que existe perfecto conocimiento del mercado, los demás empresarios contestarán inmediatamente con una reducción en el precio, eliminando en esa forma la ventaja ganada por la firma que inició el movimiento.

Los empresarios se convencerán que al precio establecido en el mercado, tendrán que compartir las ventas totales con las demás empresas que forman el sector industrial.

Las empresas se darán cuenta que al precio establecido podrán vender tanto como sus consumidores quieran comprar. Una reducción en el precio, no cambiará esta situación.

La reducción en el precio queda por lo tanto descartada como una forma de aumentar los ingresos totales de la empresa. Cada empresa, bajo condiciones de competencia perfecta, no tiene otra alternativa que aceptar el precio establecido en el mercado con un dato fijo.

El ingreso total de la empresa depende del volumen de producción. Dentro de estas limitaciones, el empresario buscará lograr el nivel de producción de máxima ganancia.

2.13. Estudio de los elementos del ingreso

2.13.1. Ingreso total

El ingreso total (IT) de una empresa bajo condiciones de competencia perfecta depende del volumen de producción alcanzado. El ingreso total es igual al número total de unidades producidas multiplicado por el precio de venta.

$$IT = PT (IM)$$

$$IT = 1 (5)$$

$$IT = 2 (10)$$

$$IT = 3 (5)$$

$$IT = \$ 5.0$$

$$IT = \$ 20.0$$

$$IT = \$ 15.0$$

2.13.2. Ingreso promedio

El ingreso promedio se refiere a una abstracción aritmética obtenida mediante una división del ingreso total entre el precio de venta. Bajo condiciones de competencia perfecta, el ingreso promedio es siempre igual al precio, debido a que la empresa está obligada a vender toda la producción al precio determinado por la demanda y la oferta.

2.13.3. Ingreso marginal

El ingreso marginal (IM) es una medida del ingreso que obtiene la empresa de cada unidad adicional producida. Para determinar el ingreso marginal se divide el incremento en el ingreso total, entre la producción en una unidad.

El ingreso marginal se mantiene constante e igual al precio de venta a cada nivel de producción. La razón para la igualdad entre el ingreso marginal y el precio, por consiguiente el ingreso promedio, es que en condiciones de competencia perfecta la empresa está obligada a vender cada unidad adicional producida al mismo precio que ha vendido todas las unidades anteriores.

De aquí, que el ingreso marginal y el ingreso promedio sean iguales entre sí e iguales al precio.

2.14. Ganancias o pérdidas

Beneficio que se logra considerando únicamente los gastos y costos directos, sin considerar los gastos y costos indirectos. El análisis ampliamente aceptado con respecto a la determinación del beneficio, es la “Teoría de la Innovación o Invención” que

se refiere a un producto nuevo o de la mejor manera de fabricar un producto existente.

Según esta teoría, el innovador tendrá ganancias hasta que un número suficiente de competidores hagan bajar el precio, logren subir los costos, y finalmente logran que disminuyan las ganancias.

$$G \text{ ó } P = IT - CT$$

$$G \text{ ó } P = 5 - 14 = -9$$

$$G \text{ ó } P = -9$$

$$G \text{ ó } P = IT - CT$$

$$= 10 - 17.50$$

$$= - 7.50$$

$$G \text{ ó } P = IT - CT$$

$$= 15 - 20.75$$

$$= - 5.75$$

2.15. Nivel de producción de equilibrio

El estudio de los costos e ingresos para una empresa nos permite entrar en el análisis de la determinación del nivel de producción de equilibrio para una empresa en condiciones de competencia perfecta.

El costo marginal e ingreso marginal desempeñan un papel clave en la “teoría del equilibrio”. Toda empresa trata de lograr el nivel de producción que le permita llevar las ganancias al

máximo, o a reducir las pérdidas al mínimo siempre y cuando la situación del mercado la obligue a funcionar con pérdidas.

El empresario deberá observar las tendencias en el costo marginal y en el ingreso marginal a medida que ensaya nuevos niveles de producción, tratando de conseguir la posición ventajosa.

El ingreso marginal le informa al empresario sobre el ingreso obtenido de cada unidad adicional producida, mientras que el costo marginal le va a indicar el costo de producir esa unidad adicional.

La relación existente a cada nivel de producción entre el ingreso marginal y el costo marginal son el termómetro que le dice al empresario si vale la pena o no cada unidad adicional; del producto.

CAPÍTULO III

TEORÍA DE LOS COSTOS

3.1. Los costos y los sistemas contables.

Contabilidad de costos. Vinculación y distinción con la contabilidad patrimonial y gerencial.

La contabilidad patrimonial tiene dos objetivos fundamentales: informar acerca de la situación del ente (Balance) y evaluar los cambios que se producen en el capital como resultado de las actividades (Estado de Resultados).

Los informes relativos al costo afectan a ambos, ya que el costo de los productos no vendidos se refleja en el primero y el de los vendidos en el segundo. Por tanto el sistema de contabilidad de costos no es independiente de las cuentas patrimoniales.

El sistema de contabilidad de costos se ocupa directamente del control de los inventarios, activos de planta y fondos gastados en actividades funcionales.

La contabilidad de costos se ocupa de la clasificación, acumulación, control y asignación de costos. Los costos pueden acumularse por cuentas, trabajos, procesos, productos u otros segmentos del negocio.

3.2. Los costos sirve, en general, para tres propósitos:

1. Proporcionar informes relativos a costos para medir la utilidad y evaluar el inventario (estado de resultados y balance general).
2. Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa (informes de control).
3. Proporcionar información a la administración para fundamentar la planeación y la toma de decisiones (análisis y estudios especiales).

El sistema formal de la contabilidad de costos generalmente ofrece información de costos e informes para la realización de los dos primeros objetivos. Sin embargo, para los fines de planeación y toma de decisiones de la administración, esta información generalmente debe reclasificarse, reorganizarse y complementarse con otros informes económicos y comerciales pertinentes tomados de fuentes ajenas al sistema normal de contabilidad de costos.

Una función importante de la contabilidad de costos es la de asignar costos a los productos fabricados y comparar estos costos con el ingreso resultante de su venta.

La contabilidad de costos sirve para contribuir al control de las operaciones y facilita la toma de decisiones

3.3. Las características de la contabilidad de costos son las siguientes:

- Es analítica, puesto que se planea sobre segmentos de una empresa, y no sobre su total.
- Predice el futuro, a la vez que registra los hechos ocurridos.

- Los movimientos de las cuentas principales son en unidades.
- Sólo registra operaciones internas.
- Refleja la unión de una serie de elementos: materia prima, mano de obra directa y cargas fabriles.
- Determina el costo de los materiales usados por los distintos sectores, el costo de la mercadería vendida y el de las existencias.
- Sus períodos son mensuales y no anuales como los de la contabilidad general.
- Su idea implícita es la minimización de los costos.

La contabilidad de costos es una rama de la contabilidad general que sintetiza y registra los costos de los centros fabriles, de servicios y comerciales de una empresa, con el fin de que puedan medirse, controlarse e interpretarse los resultados de cada uno de ellos, a través de la obtención de costos unitarios y totales en progresivos grados de análisis y correlación.

Al igual que la contabilidad general se basa en la partida doble. Es una parte de la contabilidad general que exige ser analizada con mayor detalle que el resto.

Si bien puede prescindirse de la base contable para establecer costos, no es recomendable por las deficiencias, errores y omisiones que pueden originarse.

Un sistema de costos integrado en la contabilidad general permite operar con la perfecta seguridad que ofrece el balanceo de las cuentas.

3.4. Objetivos de la determinación de costos

El costo es un recurso que se sacrifica o al que se renuncia para alcanzar un objetivo específico.

El costo de producción es el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir, que deben consumir los centros fabriles para obtener un producto terminado, en condiciones de ser entregado al sector comercial.

Entre los objetivos y funciones de la determinación de costos, encontramos los siguientes:

- Servir de base para fijar precios de venta y para establecer políticas de comercialización.

- Facilitar la toma de decisiones.
- Permitir la valuación de inventarios.
- Controlar la eficiencia de las operaciones.
- Contribuir a planeamiento, control y gestión de la empresa.

3.5. Los costos pueden ser clasificados de diversas formas:

3.5.1. Según los períodos de contabilidad:

Costos corrientes: aquellos en que se incurre durante el ciclo de producción al cual se asignan (ej.: fuerza motriz, jornales).

Costos previstos: incorporan los cargos a los costos con anticipación al momento en que efectivamente se realiza el pago (ej.: cargas sociales periódicas).

Costos diferidos: erogaciones que se efectúan en forma diferida (ej.: seguros, alquileres, depreciaciones, etc.).

3.5.2. Según la función que desempeñan:

Indican como se desglosan por función las cuentas Producción en Proceso y Departamentos de Servicios, de manera que posibiliten la obtención de costos unitarios precisos:

- **costos industriales**
- **costos comerciales**
- **costos financieros**

3.5.3. Según la forma de imputación a las unidades de producto:

- **Costos directos:** aquellos cuya incidencia monetaria en un producto o en una orden de trabajo puede establecerse con precisión (materia prima, jornales, etc.)
- **Costos indirectos:** aquellos que no pueden asignarse con precisión; por lo tanto se necesita una base de prorrateo (seguros, lubricantes).

3.5.4. Según el tipo de variabilidad:

- **costos variables:** el total cambio en relación a los cambios en un factor de costos.
- **costos fijos:** No cambian a pesar de los cambios en un factor de costo.
- **costos semifijos**

Factor de costo: Base de distribución para la asignación de costos, según sea el objeto de costos.

Costo unitario o promedio: Surge de dividir el costo total por un número de unidades.

3.6. Terminología

Productos en Proceso: Es la producción incompleta; los materiales que estén sólo parcialmente convertidos en productos terminados que puede haber en cualquier momento.

Costos: representan una porción del precio de adquisición de artículos, propiedades o servicios, que ha sido diferida o que todavía no se ha aplicado a la realización de ingresos.

Gastos: son costos que se han aplicado contra el ingreso de un período determinado.

Pérdidas: reducciones en la participación de la empresa por las que no se ha recibido ningún valor compensatorio, sin incluir los retiros de capital.

3.7. Elementos del costo

Los tres elementos del costo de fabricación son:

Materias primas: Todos aquellos elementos físicos que es imprescindible consumir durante el proceso de elaboración de un producto, de sus accesorios y de su envase. Esto con la condición de que el consumo del insumo debe guardar relación proporcional con la cantidad de unidades producidas..

Mano de obra directa: Valor del trabajo realizado por los operarios que contribuyen al proceso productivo.

La suma de las materias primas y la mano de obra directa constituyen el **costo primo**.

La combinación de la mano de obra directa y la carga fabril constituye el **costo de conversión**, llamado así porque es el costo de convertir las materias primas en productos terminados.

3.8 Ciclo de la contabilidad de costos

El flujo de los costos de producción siguen el movimiento físico de las materias primas a medida que se reciben, almacenan, gastan y se convierten en artículos terminados. El flujo de los

costos de producción da lugar a estados de resultados, de costos de ventas y de costo de artículos fabricados.

3.9. Sistemas de costos

Un sistema de costos es un conjunto de procedimientos y técnicas para calcular el costo de las distintas actividades.

3.9.1. Según el tratamiento de los costos fijos:

Carga fabril: Son todos los costos en que necesita incurrir un centro para el logro de sus fines; costos que, salvo casos de excepción, son de asignación indirecta, por lo tanto precisa de bases de distribución.

Costeo por absorción: Todos los costos de fabricación se incluyen en el costo del producto, así como se excluyen todos los costos que no son de fabricación. La característica básica de este sistema es la distinción que se hace entre el producto y los costos del período, es decir los costos que son de fabricación y los que no lo son.

Costeo variable: Los costos de fabricación se asignan a los productos fabricados. La principal distinción bajo este sistema es la que existe entre los costos fijos y los variables..

Los costos variables son los únicos en que se incurre de manera directa en la fabricación de un producto. Los costos fijos representan la capacidad para producir o vender, e independientemente del hecho de que se fabriquen o no los productos y se lleven al período, no se inventarían.

Los costos de fabricación fijos totales permanecen constantes a cualquier volumen de producción. Los costos variables totales aumentan en proporción directa con los cambios que ocurren en la producción.

La cantidad y presentación de las utilidades varía bajo los dos métodos. Si se utiliza el método de costeo variable, los costos variables deben deducirse de las ventas, puesto que los mismos son costos en los que normalmente no se incurriría si no se produjeran los artículos.

3.9.2. Según la forma de concentración de los costos:

Costeo por órdenes: Se emplea cuando se fabrica de acuerdo a pedidos especiales de los clientes.

Costeo por procesos: Se utiliza cuando la producción es repetitiva y diversificada, aunque los artículos son bastante uniformes entre sí.

3.9.3. Según el método de costeo:

Costeo histórico o resultante: Primero se consume y luego se determinan el costo en virtud de los insumos reales. Puede utilizarse tanto en costos por órdenes como en costos por procesos.

Costeo predeterminado: Los costos se calculan de acuerdo con consumos estimados. Dentro de estos costos predeterminados podemos identificar 2 sistemas:

Costeo estimado o presupuesto: sólo se aplica cuando se trabaja por órdenes. Son costos que se fijan de acuerdo con experiencias anteriores. Su objetivo básico es la fijación de precios de venta.

Costeo estándar: Se aplica en caso de trabajos por procesos. Los costos estándares pueden tener base científica (si se pretende medir la eficiencia operativa) o empírica (si su objetivo es la fijación de precios de venta).

En ambos casos las variaciones se consideran ineficiencias y se saldan por ganancias y pérdidas.

3.10 . Materia Prima o Materiales

Concepto. Definición y tratamiento de materiales principales y auxiliares.

Los materiales que realmente forman parte del producto terminado se conocen con el nombre de materias primas o materiales principales. Los que no se convierten físicamente en parte del producto o tienen importancia secundaria se llaman materiales o materiales auxiliares.

Para mantener una inversión en existencias debidamente equilibrada, se requiere una labor de planeación y control. Un inventario excesivo ocasiona mayores costos incluyendo pérdidas debidas a deterioros, espacio de almacenamiento adicional y el costo de oportunidad del capital.

La escasez de existencias produce interrupciones en la producción, excesivos costos de preparación de máquinas y elevadas costos de procesamiento de facturas y pedidos.

La materia prima es el único elemento del costo de fabricación nítidamente variable.

3.11.Valuación y contabilización de materia prima y materiales

Existen diferentes factores que inciden en la elección del método de valuación más adecuado:

- tipos de productos elaborados
 - sistema de costos empleado
 - política de reposición
 - meses de existencias normalmente disponibles
 - formas de almacenaje
 - necesidad de controlar el rendimiento de ciertos materiales.
 - grado de inflación o deflación que sufra la economía
 - situación de la empresa en el mercado
 - obligación de que la valuación de inventarios sea fiel reflejo de la realidad, evitando sobre o subvaluaciones.
- etc.

Algunos de los métodos que se emplean más frecuentemente para la valuación de materiales son:

Costo específico: . consiste en valorizar cada partida a su precio real de ingreso. Exige poder distinguir físicamente los ingresos de un mismo producto, a un precio u otro.

- **P.E.P.S.**

- **U.E.P.S.**

- **P.P.P.**

Es el menos sensible a las variaciones de precios. Si éstos están en alza, la valuación se efectúa a guarismos inferiores a los de plaza. Con precios en baja, es a la inversa.

El patrón del flujo de costos no coincide necesariamente con el patrón real del flujo de materiales; por ejemplo si se usa el método **PEPS**, esto significa que los costos más antiguos son los que se usan primero para propósitos de contabilidad, independientemente del verdadero flujo de materiales.

Los métodos para la valuación de inventarios son de interés para la gerencia porque ellos determinan la cantidad que debe invertir la empresa en los inventarios y, además, porque influyen en el monto de la utilidad que declara la empresa.

Bajo el método **PEPS**, el aumento en el costo de los materiales debido a un aumento en el precio de adquisición se refleja como un aumento en el inventario final. Bajo el método **UEPS** se refleja como un aumento en el costo de artículos fabricados

y vendidos y, por lo tanto, como una disminución en el margen de utilidades.

Un método adicional para asignar una cantidad monetaria a los inventarios es el de costo o mercado en menor. Al inventario, sea de materiales, trabajos en proceso o productos terminados, se le asigna la cifra menor de costo o mercado.

El mercado puede ser menor que el costo cuando los niveles de precios están disminuyendo (depresión) o cuando los inventarios están cayendo en la obsolescencia.

Desperdicio o merma: Es la pérdida de materia prima luego de un proceso. No tiene ningún valor contable o económico (ej.: evaporación en los procesos químicos). Están considerados dentro del costo normal.

Desecho: Son los que se producen respecto del proceso de transformación; a diferencia del desperdicio tiene un valor de recupero (ej.: viruta de acero en la industria metalúrgica) pero la materia prima no es recuperada para la industria de que se trata.

Materia prima recuperada: Es la que una industria recupera para sí misma, pudiendo utilizarla en la fabricación de nuevos productos.

Producción defectuosa: Es la que en algún departamento, por alguna razón, está mal concebida. Debe ser sometida a un reproceso, lo que implica un costo adicional, y que no debe ser cargado ni al costo original ni al precio de venta; sino que debe imputárselo al departamento que lo generó. Si tiene mucha importancia se imputa como una pérdida o gasto del período.

3.12. Mano de obra

La mano de obra de producción se utiliza para convertir las materias primas en productos terminados. La mano de obra es un servicio que no puede almacenarse y no se convierte, en forma demostrable, en parte del producto terminado.

Con los años y el avance de la tecnología la mano de obra ha ido perdiendo peso dentro del costo de producción.

3.13. Clasificación de la mano de obra

1. **De acuerdo a la función principal de la organización:** Se distinguen tres categorías generales: producción, ventas y

administración general. Los costos de la mano de obra de producción se asignan a los productos producidos, mientras que la mano de obra no relacionada con la fabricación se trata como un gasto del período..

2. **De acuerdo con la actividad departamental:** Separando los costos de mano de obra por departamento se mejor el control sobre estos costos.
3. **De acuerdo al tipo de trabajo:** Dentro de un departamento, la mano de obra puede clasificarse de acuerdo con la naturaleza del trabajo que se realiza. Estas clasificaciones sirven generalmente para establecer las diferencias salariales.
4. **De acuerdo con la relación directa o indirecta con los productos elaborados:** la mano de obra de producción que está comprometida directamente con la fabricación de los productos, se conoce como mano de obra directa.

La mano de obra de fábrica que no está directamente comprometida con la producción se llama mano de obra indirecta. La mano de obra directa se carga directamente a

trabajos en proceso, mientras que la mano de obra indirecta se convierte en parte de la carga fabril o costos indirectos de fabricación.

3.14. Formas de remuneración

La mano de obra puede remunerarse sobre la base de la unidad de tiempo trabajado (hora, día, semana, mes, año), según las unidades de producción o de acuerdo a una combinación de ambos factores.

Trabajo a jornal: Se paga el tiempo que el trabajador permanece en la planta, independientemente del volumen de producción logrado. La unidad de tiempo es la hora o el día.

Sus ventajas radican en que es un método barato, su cálculo es sencillo y proporciona al operario la seguridad de un salario conocido y calculable. Sus desventajas se encuentran en que no proporciona verdaderos estímulos para el desarrollo de un esfuerzo mayor.

Trabajo por pieza o incentivado: En este sistema el operario percibe una retribución diaria acorde con la cantidad de unidades producidas. Requiere determinar cuál es la

producción que puede realizar un trabajador en un tiempo dado y definir un método de operación establecido, premiando toda superación del nivel normal.

Sus ventajas son que garantiza al operario una ganancia horaria mínima y que es un sistema ideal cuando se realizan trabajos estandarizados. La desventaja se encuentra en que representa un inconveniente cuando los productos exigen el uso de maquinarias delicadas que requieran atención especial; además, si el material es valioso, el desperdicio ocasionado por la mayor rapidez en la operación puede anular los beneficios que este sistema brinda al empresario.

CAPÍTULO IV

LOS COSTOS DEL PRODUCTO

4.1. Los Costos del Producto y Costos del Periodo

A los tres elementos del costo de producción de un artículo manufacturado se denominan: “costos del producto”, porque se incorporan al valor de los productos fabricados, a través de cuentas de activo y se aplican a los resultados mediata y paulatinamente conforme se venden tales productos, situación que puede ocurrir en el periodo de fabricación y contabilización posterior al periodo durante el cual se incurrieron los costos del producto.

A la suma de materia prima directa y mano de obra directa se conoce como COSTO PRIMO y a la suma de mano de obra directa y cargos indirectos de fabricación se conoce como **Costo de conversión.**

Los costos del periodo son desembolsos hechos durante el mismo periodo de contabilización del ejercicio. No se adicionan al valor de los productos fabricados, sino que se cargan directamente a cuenta de resultados, estos costos son causados por todo lo que se haga adicionalmente con el fin de poder vender los productos fabricados como: los costos de almacenaje, costos de entrega de la mercancía, costos de administración de la empresa, estos costos están clasificados en :

Costos de Distribución.

Costos de Administración.

El costo total está integrado por la suma del costo de producción y del costos de distribución, los tres anteriores y otros costos adicionales.

A su vez el precio de venta se determina adicionándole al costo total un porcentaje de ganancia. Esta es la forma tradicional de integrar el precio de venta.

4.2. Costos Variables o directos: son aquellos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de

venta de artículos o la prestación de un servicio, se incurren debido a la actividad de la empresa.

Son aquellos cuya magnitud fluctúa en razón directa o casi directamente proporcional a los cambios registrados en los volúmenes de producción o venta, por ejemplo: la materia prima directa, la mano de obra directa cuando se paga destajo, impuestos sobre ingresos, comisiones sobre ventas.

4.3 Costos fijos o periódicos: Son aquellos que en su magnitud permanecen constantes o casi constantes, independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción y/o venta. Resultan constantes dentro de un margen determinado de volúmenes de producción o venta. Ejemplos: depreciaciones (método en línea recta), primas de seguros sobre las propiedades, rentas de locales, honorarios por servicios, etc.

4.4. Costos semivariantes: son aquellos que tienen una raíz fija y un elemento variable, sufren modificaciones bruscas al ocurrir determinados cambios en el volumen de producción o venta. Como ejemplo de estos : materiales indirectos, supervisión, agua, fuerza eléctrica, etc.

4.5. Características de los costos variables o directos:

No existe costo variable si no hay producción de artículos o servicios.

La cantidad de costo variable tenderá a ser proporcional a la cantidad de producción.

El costo variable no está en función del tiempo. El simple transcurso del tiempo no significa que se incurra en un costo variable.

4.6. Características de los costos fijos.

Tienden a permanecer igual en total dentro de ciertos márgenes de capacidad, sin que importe el volumen de producción lograda de artículos o servicios.

Están en función del tiempo.

La cantidad de un costo fijo no cambia básicamente sin un cambio significativo y permanente en la potencia de la empresa, ya sea para producir artículos o para prestar servicios. Estos costos son necesarios para mantener la estructura de la empresa.

4.7. ¿Qué es un centro de costos?

Es una división lógica dentro de una organización, establecida con el fin de acumular, distribuir y determinar costos, con una persona responsable al frente de cada centro establecido.

4.8. En la actividad fabril los centros de costos se clasifican en :

Centros de Producción

Centros de servicio.

4.8.1 Centros de Producción:

Son aquellos por los cuales pasa el producto y que contribuyen directamente a su fabricación.

Se identifica con un departamento productivo bajo la supervisión de un jefe que establece en términos de tipos de operaciones, maquinaria asignada y habilidades laborales que forman el núcleo de cada centro productivo.

4.8.2. Centros de servicio:

No contribuye directamente a la producción; sino que brinda un servicio auxiliar a otros centros de costos tanto de producción como de servicios: Su función es hacer más eficiente las

operaciones productivas, se subdividen en servicio a los productivos y servicios generales.

4.9 Sistemas por ordenes de producción y por procesos.

4.9.1. Sistema por ordenes de producción:

Recolecta los costos para cada orden o lote físicamente identificables en su paso a través de los centros productivos de la planta. La materia prima, aplicable, la mano de obra directa, y costos indirectos, se acumulan en una orden de trabajo. Resulta aplicable a empresas donde es posible y resulta práctico distinguir lotes, sub – ensambles, ensambles y productos terminados.

En el sistema de ordenes se llevan dos controles: el de órdenes y el de hojas de costos.

Este sistema contable de costos se aplica en los casos en que la producción depende básicamente de los pedidos u órdenes que hacen los clientes o bien órdenes dictadas por la gerencia para mantener una existencia en el almacén de productos terminados.

Los documentos de control:

Las órdenes: llevan un número progresivo con las indicaciones y especificaciones de la clase de trabajo que va a desarrollarse.

Las hojas de costos: por cada orden de producción se abrirá un registro en la llamada hoja de costos que resumirá los 3 elementos del costo de producción referentes a las unidades producidas.

4.9.2. Sistema de Procesos.

Se reúnen todos los costos de producción durante un periodo contable y posteriormente se distribuyen esos costos entre el número de unidades fabricadas durante dicho periodo.

4.10. El sistema de costos predeterminados:

4.10.1. Sistema de costos “estimados” , se basa en estimaciones que se realizan con base en experiencias anteriores y en las condiciones de fabricación previstas para procesar un artículo o cumplir una orden. No tiene base científica y su objetivo es estimar cifras de costos que permitan anticipar los resultados del periodo.

4.10.2. Sistema de costos estándar.

Se calculan mediante una base científica a efecto de determinar lo que un producto debe costar, calculado con el factor de eficiencia y sirve como medidor del costo, es el reflejo de lo que un costo debe ser.

4.10.3. Sistema de costos directos estándar.

Tiene las bases en el costo estándar y la teoría del análisis marginal.

CONCLUSIONES

1. El sistema de costos por lotes es importante porque podemos conocer las necesidades de nuestros clientes potenciales, ya que de acuerdo a sus necesidades podemos llegar a producir los productos de acuerdo a su naturaleza.
2. La gerencia al asignar la responsabilidad por los resultados reales de sus operaciones desea tener la seguridad de que tales resultados han sido medidos correctamente. Pero antes de formular un juicio sobre el buen o mal funcionamiento de la empresa deben aplicarse a los resultados una medida de eficiencia aceptable, contando para esto con los sistemas de costos predeterminados.
3. Es el conteo y revisión del nivel físico de los artículos producidos y materia prima contra lo registrado en el control de las tarjetas de almacén, es debido a las siguientes causas: Errores u omisiones anotadas en los vales de salida de materiales. Bajas en los materiales por efectos atmosféricos o transcurso de tiempo. Bajas originadas en el manipuleo inadecuado de materiales. Robos.

4. Los inventarios físicos generalmente no se hacen simultáneamente en todos los almacenes debido a que obligaría a paralizar las actividades de los centros de costos, además absorbería gran cantidad de personal.

BIBLIOGRAFÍA

- 1) **BAUJIN PEREZ PILARIN.** “Diseño y aplicación de un Sistema de Costos basado en Actividades para instalaciones hotelera”. Trabajo presentado en opción al título de Master en Gestión Turística,
- 2) **BORRAS FRANCISCO Y MIRIAM LOPEZ.** “La Contabilidad de Gestión en Cuba”. En Lizcano, J. “La Contabilidad de Gestión en Latinoamérica”. Madrid: AECA,
- 3) **CASHIN JAMES A. y RALP S. POLIMENI.** “Fundamentos y Técnicas de Contabilidad de Costos”. México:Mc Graw-Hill.
- 4) **CASTELLO TALIANI, EMMA.** “Los nuevos desafíos de la contabilidad de gestión”. Boletín AECA. España: /s.n./, No. 25, 1er Cuatrimestre.
- 5) **CASTILLO ACOSTA, ANTONIO T.**“Contabilidad de Costo”. Cuba: Universidad de la Habana, Tomo I.
- 6) **CEPERO BONILLA, RAUL..** “Costo”. Cuba: Centro Nacional de Superación Bancaria, Primera Parte.

- 7) **Kaplan, R. S.** “La evolución de la Contabilidad de Gestión. La crisis de los Sistemas de Contabilidad de Gestión”. Cambio tecnológico y Contabilidad de Gestión. USA, /s.a./.
- 8) **Lawrence, W. B.** “Contabilidad de Costos”. Unión Tipográfica: Editorial Hispano América, Tomo I, 1960.
- 9) **Lizcano Álvarez, Jesús** “La Contabilidad de Gestión en los 90.: 50 Artículos Divulgativos” Madrid, España: Ediciones Gráficas Ortega S.A.,
- 10) **Mallo Rodríguez, Carlos.** “Contabilidad Analítica. Costos, Rendimientos, Precios y Resultados”. Ministerio de Economía y Hacienda de España: Instituto de
- 11) **Manuel Osorio, Oscar.** “Los costos y la contabilidad de gestión. La capacidad y el nivel de actividad en la toma de decisiones”. Partida Doble. España: /s.n./, No. 27, octubre.
- 12) **Morton, Backer y Lyle Jacobsen.** “Contabilidad de Costos. Un enfoque administrativo y de Gerencia”. Cuba: Editorial Pueblo y Educación,

- 13) Morton, Backer y Lyle Jacobsen.**“Contabilidad de Costos. Un enfoque administrativo y de Gerencia”.Cuba: Editorial Pueblo y Educación.
- 14) Navarro, Eduardo.** “Gestión de Costes I: ¿Qué es la gestión de costes? <http://www.improven-consultores.com>
- 15) Pedersen, H.W.** “Los Costos y la Política de Precios”. Madrid: Editorial Aguilar, 2da Edición.
- 16) Polimeni, Ralph S.; Frank J. Fabozzi y Arthur H. Adelberg.**”Contabilidad de Costos. Conceptos y Aplicaciones para la Toma de Decisiones Gerenciales”. México: Editorial Mc Graw-Hill, 2da. Edición