

# OBJETIVOS

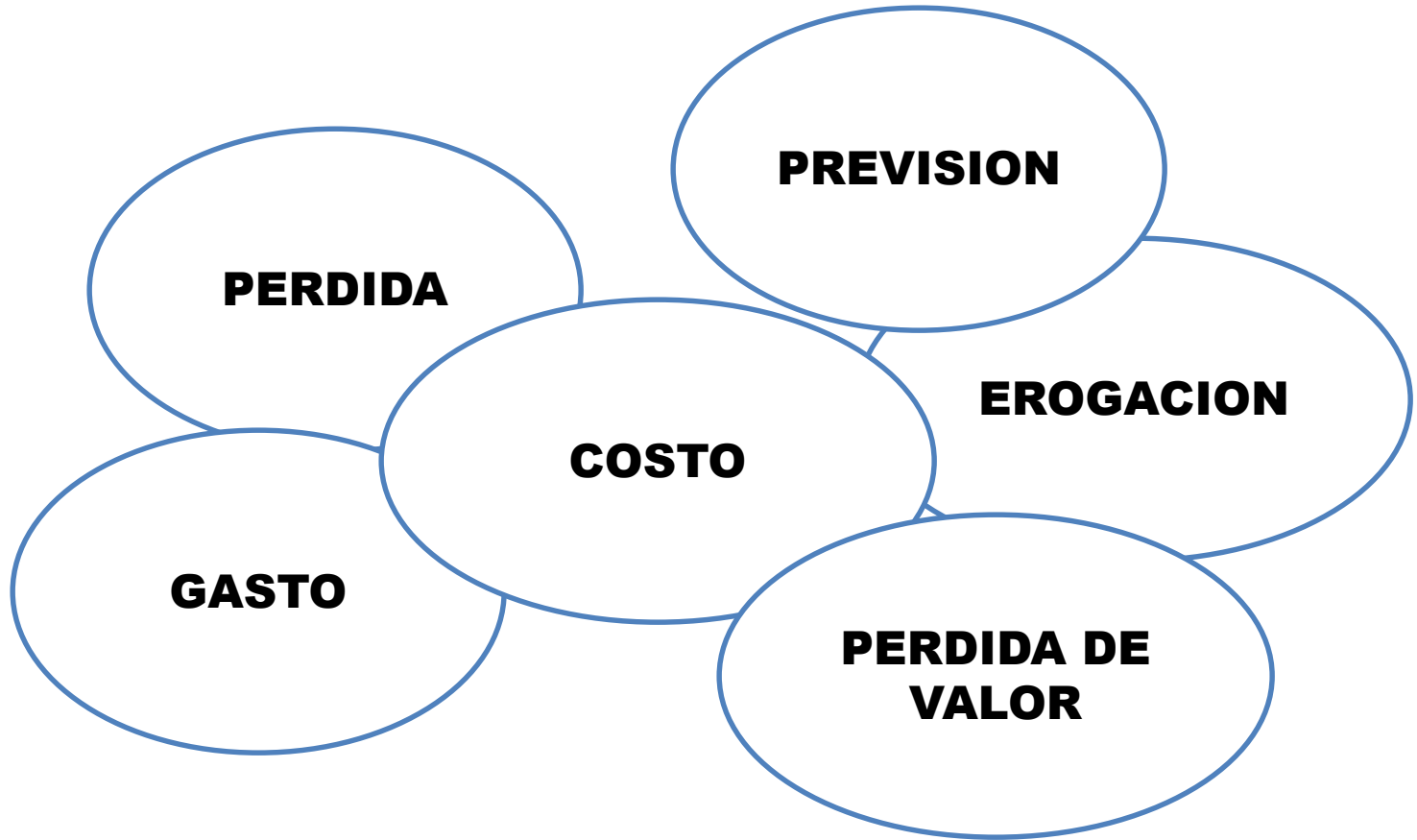
- Motivarlos a que se cuestionen como calcular y analizar los costos.
- Transmitir los conceptos más relevantes a la hora de implementar un análisis de costos en una Pyme.
- Reflexionar sobre las dificultades del costeo.

**COSTOS**

**?**

# **COSTO**

*Expresión monetaria de los recursos necesarios para producir un bien o prestar un servicio*



**PERDIDA**

**PREVISION**

**COSTO**

**EROGACION**

**GASTO**

**PERDIDA DE  
VALOR**

*En el **análisis de costos** para la gestión no hay normas externas como para la Contabilidad, las normas válidas son las **definidas internamente** por la empresa.*

*Pero **OJO** deben **esforzarse** en representar la **realidad económica** de la mejor forma **posible**.*

## INTRODUCCION

- QUE ENTENDEMOS POR COSTOS?

## NUDO

- COMO GENERO INFO UTIL?
- QUE SIRVE DE LO QUE TENEMOS?

## CIERRE

- RECOMENDACIONES VARIAS

**COMO GENERO INFO UTIL? QUE SIRVE DE LO QUE TENEMOS?**

**COMO BUSCO?**

**QUE datos busco?**

- 1ro. Objetivo
- 2do. U. de Costeo

**DONDE busco?**

- S.I. Producción
- S.I. Mkt. y Comercial
- S.I. Contable y Adm.

**COMO PROCESO?**

- 1ro. Clasificar Costos
- 2do. Implementar Modelo

**COMO ANALIZO?**

- ER
- Pto.Eq.
- CMg
- Benef.Dif.
- Indicadores

# PARA QUE CALCULAR COSTOS?

1. Determinar resultados y rentabilidad.
2. Medir la eficiencia en el uso de los recursos.
3. Detectar dónde comenzar a reducir costos.
4. Establecer un precio de referencia.
5. Valorizar inventarios.
6. Brindar información para la toma de decisiones.
7. Planificar el futuro.



***OBJETIVOS DISTINTOS, METODOS DISTINTOS***  
***y***

***METODOS DISTINTOS, COSTOS DISTINTOS***  
***entonces,***

***OBJETIVOS DISTINTOS, COSTOS DISTINTOS***

***Cada método solo puede ser evaluado como más o menos  
adecuado según el OBJETIVO que persiga el cálculo de  
costos.***

**COMO GENERO INFO UTIL? QUE SIRVE DE LO QUE TENEMOS?**

**COMO BUSCO?**

**QUE datos busco?**

1ro. Objetivo

**2do. U. de Costeo**

**DONDE busco?**

**S.I. Producción**

**S.I. Mkt. y Comercial**

**S.I. Contable y Adm.**

**COMO PROCESO?**

1ro.

Clasificar Costos

2do.

Implementar Modelo

**COMO ANALIZO?**

ER

Pto.Eq.

CMg

Benef.Dif.

Indicadores



**RECURSOS**

**CAPITAL**

**PERSONAL**

**MATERIALES**

**EQUIPAMIENTO**

**INFRAESTRUCTURA**

**TECNOLOGIA**

SISTEMA DE INFORMACION ADMINISTRATIVO Y CONTABLE

**COMPONENTE MONETARIA DEL COSTO**

**RECURSOS**

**PROCESOS**

**CAPACIDADES  
RENDIMIENTOS  
DESPERDICIOS  
OCIOSIDADES**

**PRODUCTOS**

**COMPONENTES  
ATRIBUTOS  
PRESENTACION  
CONDIC. DE  
ENTREGA  
CONDIC. DE PAGO**

Sistema de Información de Producción

S. de Inf. de Mkt y Comercialización

**COMPONENTE FISICA DEL COSTO**

**COMO GENERO INFO UTIL? QUE SIRVE DE LO QUE TENEMOS?**

**COMO BUSCO?**

**QUE datos busco?**

- 1ro. Objetivo
- 2do. U. de Costeo

**DONDE busco?**

- S.I. Producción
- S.I. Mkt. y Comercial
- S.I. Contable y Adm.

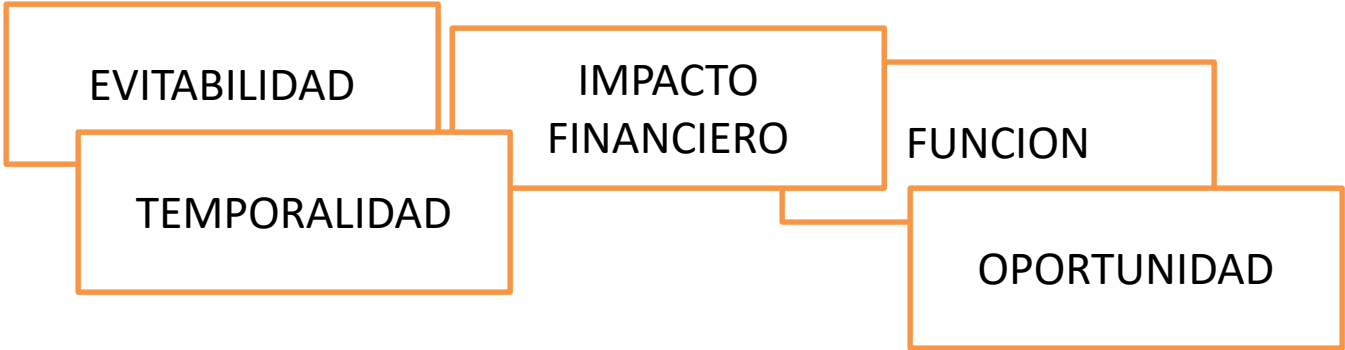
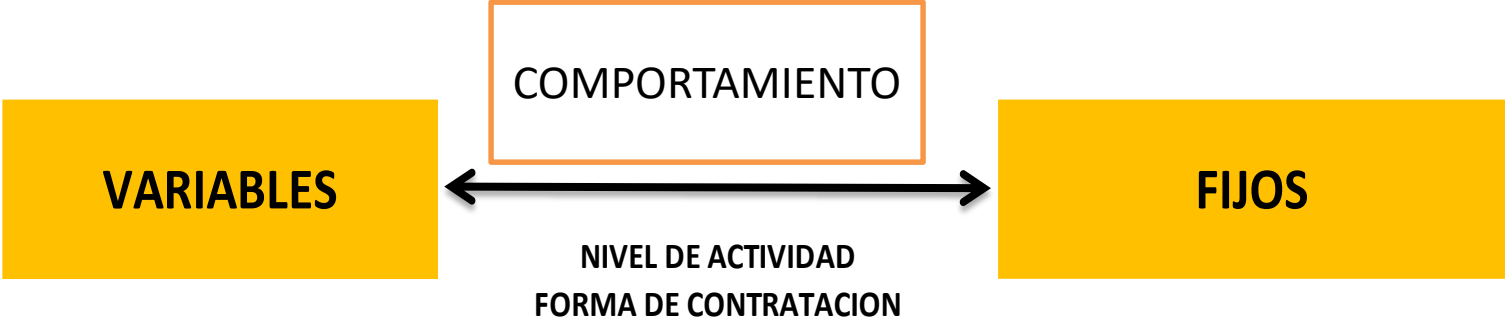
**COMO PROCESO?**

**1ro. Clasificar Costos**

2do. Implementar Modelo

**COMO ANALIZO?**

- ER
- Pto.Eq.
- CMg
- Benef.Dif.
- Indicadores



## COSTEO COMPLETO

VENTAS

- COSTO MP
  - COSTO MOD
  - GASTOS FABRIC
  - GASTOS ADM
  - GASTOS COM
  - GASTOS FINANC
- 

RESULTADO

## COSTEO VARIABLE

VENTAS

- C. VBLES COM
  - C. VBLES PROD
  - C. VBLES ADM
  - C. VBLES FINANC
- 

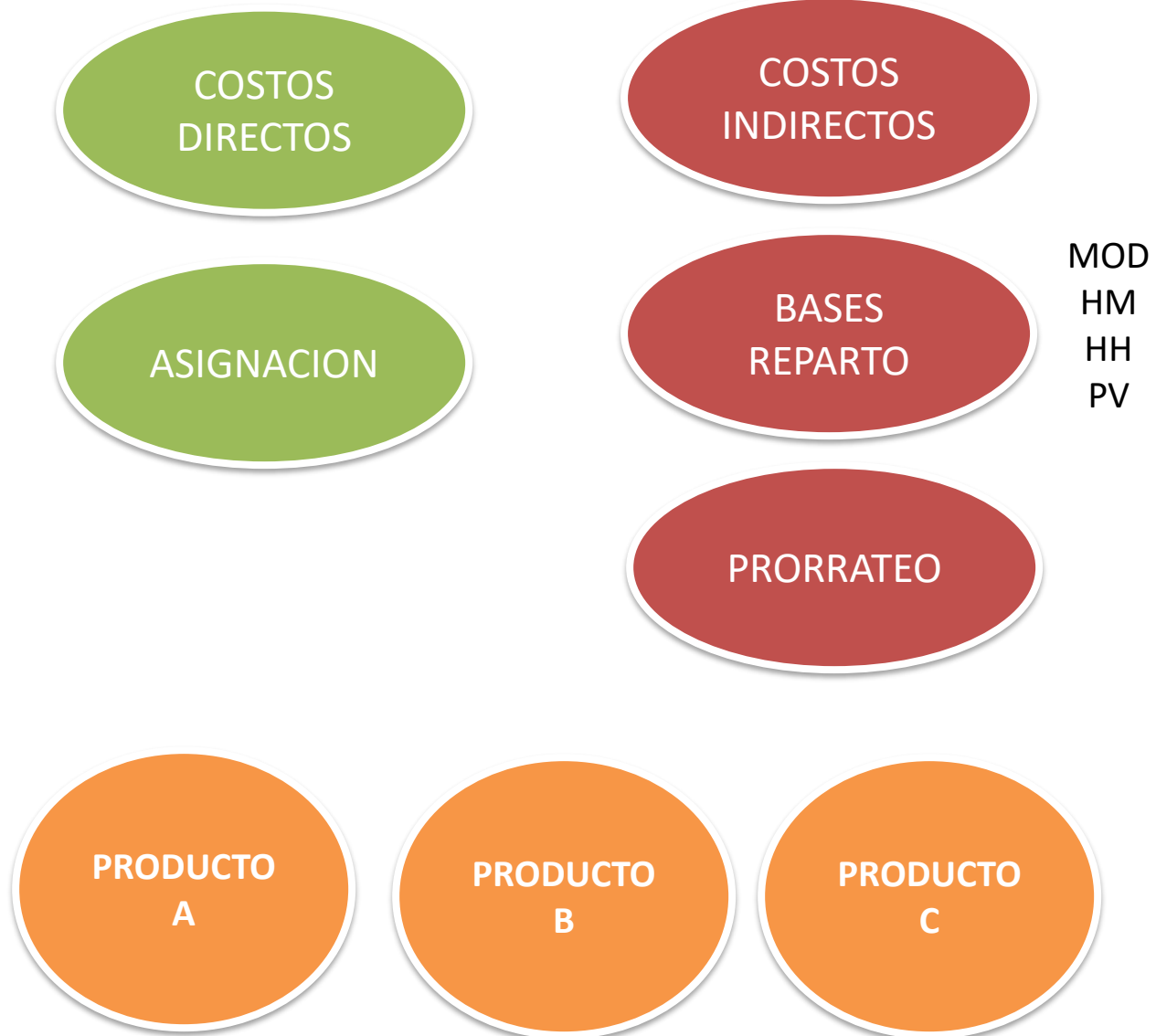
CONTRIBUCION MARGINAL

---

- C.FIJOS PROD
  - C.FIJOS COM
  - C.FIJOS ADM
  - C.FIJOS FINANC
- 

RESULTADO

# COSTEO COMPLETO





**COMO GENERO INFO UTIL? QUE SIRVE DE LO QUE TENEMOS?**

**COMO BUSCO?**

**QUE datos busco?**

- 1ro. Objetivo
- 2do. U. de Costeo

**DONDE busco?**

- S.I. Producción
- S.I. Mkt. y Comercial
- S.I. Contable y Adm.

**COMO PROCESO?**

- 1ro. Clasificar Costos
- 2do. Implementar Modelo

**COMO ANALIZO?**

- ER**
- Pto.Eq.**
- CMg**
- Benef.Dif.**
- Indicadores**

# Capacidad Teórica Maxima, Nominal o de Diseño

Tiempo total (24 hs. O 3 turnos de 8 hs)

Capacidad Práctica Maxima (Teórica)

Planta NO Utilizada

Tiempo disponible para Producir (16 hs. O 2 turnos)

Planta no programada (1 turno)

Capacidad Efectiva Esperada

Capacidad Ociosa Anticipada

Planta NO Utilizada

Tiempo destinado a producir

Paradas programadas

Planta no programada (1 turno)

Capacidad Demostrada (REAL)

Capacidad Ociosa Operativa

Capacidad Ociosa Anticipada

Planta NO Utilizada

Producción Real

Paradas NO programadas

Paradas programadas

Planta no programada (1 turno)

Tiempo Productivo

Tiempo Improductivo

Tiempo NO Productivo

# DECISIONES

**CMg**

**VENTAS - CV**

**CMg/ U.Rec.Escaso**

**Beneficio Diferencial**

**VENTAS - CV - COSTO DIFERENCIAL**

**Benef.Dif/  
U.Rec.Escaso**

# ANALISIS DE GESTION ECONOMICA

## HERRAMIENTAS

*ESTADO DE RESULTADOS*

**CONTRIBUCION MARGINAL**

**PUNTOS DE EQUILIBRIO**

**BENEFICIO DIFERENCIAL**

**TIEMPOS DE CICLO - VSM**

**ESTANDARES/ CAPACIDADES/  
EFICIENCIAS**

## DIMENSIONES BASICAS

**PROYECTADO – HISTORICO**

**EMPRESA – SECTORIAL – U.  
NEGOCIO – LINEA PRODUCTO –  
MERCADO – PRODUCTO –  
CLIENTE**

**ESTANDAR – REAL**

**ACT.AGREGAN VALOR – ACT.NO  
AGREGAN VALOR**

# **RECOMENDACIONES**

***Utilizar COSTOS TOTALES y NO C.UNITARIOS para la TOMA DE DECISIONES. La toma de decisiones se realiza en base a importes globales de las distintas alternativas.***

***Calcular CAPACIDADES y ESTANDARES para desagregar los COSTOS DE CAPACIDAD OCIOSA, analizar ALTERNATIVAS y medir EFICIENCIA.***

***Es recomendable iniciar mejoras en el S.Inf Actual a partir de un rediseño del PLAN DE CUENTAS. Debe ser SOLIDO Y GENEROSO. Se pueden DESAGREGAR de formas muy interesantes.***

***Si la magnitud del costo bajo análisis es importante en términos relativos, dentro del costo total del producto, es probable que sea conveniente asumir el mayor costo administrativo, inherente a la determinación más precisa del costo.***

**Los modelos de costeo, ya sea M. Variables, M. Completo, M. Estándar, Costeo Objetivo, Costeo ABC son COMPLEMENTARIOS, sugiero evaluar el que estén utilizando, y conocer sus DEBILIDADES para complementarlo de acuerdo a la NECESIDAD.**

**La herramienta ESTADOS DE RESULTADOS, es la cuenta del almacenero a la que no se le escapa nada, es una herramienta sumamente útil dándole un diseño adecuado.**

Ventas	US\$20 000,00
Menos: Gastos variables	
Material directo	7000,00
Mano obra directa	4000,00
Costo indirecto variable	1000,00
Costo manufactura total variable	12 000,00
Gastos variables de venta	1000,00
Gastos variables administrativos	100,00
Gasto variable total	13 100,00
Margen de contribución	6 900,00
Menos: Gastos fijos	
De fabricación	3000,00
De ventas	2000,00
De administración	900,00
Total gasto fijo	5 900,00
Utilidad operativa	1000,00



## CASO PRACTICO 2

### ESTADO DE RESULTADO SISTEMA DE COSTEO DIRECTO

	Línea de producto X	Línea de producto Y	Total
Unidades vendidas	100,000	200,000	
Precio	5	8	
Ventas	500,000	1,600,000	2,100,000
Menos: costos variables	250,000	640,000	890,000
	-----	-----	-----
Margen de contribución	250,000	960,000	1,210,000
Menos: costos fijos			1,030,000
			-----
Utilidad			180,000

<b>Rubro</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>Total</b>
<b>Ventas</b>	<b>200000</b>	<b>480000</b>	<b>680000</b>
<b>Gtos. Com. vbles.</b>	<b>-35600</b>	<b>-85440</b>	<b>-121040</b>
<b>Costos vbles. Producción</b>	<b>-100000</b>	<b>-180000</b>	<b>-280000</b>
<b>Variaciones en std. MP</b>	<b>-5300</b>	<b>-10660</b>	<b>-15960</b>
<b>Contribución marginal</b>	<b>59100</b>	<b>203900</b>	<b>263000</b>
<b>Costos fijos de producción</b>	<b>-40000</b>	<b>-60000</b>	<b>-100000</b>
<b>Variaciones c.fijos prod.</b>			<b>-1000</b>
<b>Gtos. com. fijos</b>			<b>-63000</b>
<b>Gtos. Administración</b>			<b>-30200</b>
<b>Gtos. financieros</b>			<b>-28000</b>
<b>Resultado neto</b>			<b>40800</b>

**«Que los números no sean cajas negras»**

**Mientras menos prorrateos realice, más fielmente podre' reflejar la realidad económica. SIEMPRE privilegiar los valores depurados de costos. La información se distorsiona con facilidad.**

**Para el análisis del LARGO PLAZO debo analizar con cuidado los resultados MARGINALES.**

**La ESTRATEGIA es el criterio de decisión mas importante en el largo plazo.**

**MUCHAS GRACIAS!**