



UNAP

UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONIA PERUANA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

TRABAJO DE

SUFICIENCIA PROFESIONAL

"CONTABILIDAD DE GERENCIA Y COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIOS"

**Para optar el título de
CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR LA BACHILLER:
NATHALIA ACUY SANDOVAL**

IQUITOS – PERÚ

2018



UNAP

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS
FACEN

"OFICINA DE ASUNTOS ACADÉMICOS"



ACTA DE EXAMEN ORAL DE SUFICIENCIA PROFESIONAL


En la ciudad de Iquitos, siendo las 07:15 am del día 12 de Noviembre del 2018, de acuerdo a lo establecido en el Decreto Decanal N° 0100 -2018-FACEN-UNAP, se ha constituido en el Auditorio de esta Facultad, el jurado integrado por los docentes CPC. EDWIN DELGADO HILDEBRANDT (Presidente), CPC. RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ (Miembro) y el CPC. OTTO RUIZ PAREDES (Miembro), para proceder al acto académico del Examen Oral de Suficiencia Profesional de la Bachiller en Ciencias Contables NATHALIA ACUY SANDOVAL, tendiente a optar el Título Profesional de CONTADORA PÚBLICA.

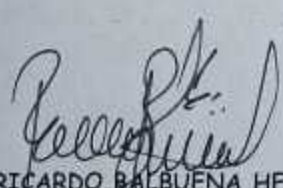
De acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Grados y Títulos y sustentado en la Ley 30220, el Jurado procedió al Examen Oral sobre la Balota N°04 "CONTABILIDAD DE GERENCIA Y COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIOS":


El acto público fue aperturado por el Presidente del jurado, dándose lectura al Decreto Decanal que fija la realización del Examen Oral.

De inmediato se procedió a invitar a la examinada a realizar una breve exposición sobre el tema del examen y posteriormente a los señores del jurado a formular las preguntas que crean convenientes relacionadas al acto. Luego de un amplio debate y a criterio del Presidente de Jurado, se dio por concluido el examen oral, pasando el jurado a la evaluación y deliberación correspondiente en privado, concluyendo que la examinada ha sido: APROBADO POR MAYORÍA

El Jurado dio a conocer el resultado del examen en Acto Público, siendo las 08:30 am se dio por terminado el acto académico.


CPC. EDWIN DELGADO HILDEBRANDT
Presidente


CPC. RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ
Miembro


CPC. OTTO RUIZ PAREDES
Miembro

MIEMBROS DEL JURADO



CPC. EDWIN DELGADO HILDEBRANDT – Mgr.
PRESIDENTE
Matrícula N° 10-0072



CPC. J. RICARDO BALBUENA HERNÁNDEZ
MIEMBRO
Matrícula N° 10-0849



CPC. OTTO RUIZ PAREDES
MIEMBRO
Matrícula N° 10-0465

PRESENTACIÓN

El profesional de la Contabilidad debe estar preparado en forma suficiente en todos los aspectos de esta importante profesión que involucra una serie de conocimientos para un buen desempeño en cualquier campo donde se requieren las capacidades y habilidades del Contador Público.

Por estas consideraciones he visto conveniente desarrollar el tema “CONTABILIDAD GERENCIAL Y COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN”, el cual incluyen temas sobre la Contabilidad de Gerencia, los Costos de Comercialización y de Servicio y Conceptos Gerenciales Importantes.

Todos estos temas incluyen puntos importantes y necesarios para ampliar y profundizar los conocimientos de la Contabilidad Gerencial y puedan ser aplicados en el futuro por un profesional consciente del trabajo que realizan estas personas en el ámbito de la contabilidad.

Se espera con la presentación de este tema para efectos de obtener el título profesional en esta carrera, sea comprendido y analizado en este examen de suficiencia profesional.

ÍNDICE

	Pág.
A. CONTABILIDAD DE GERENCIA	
1. Conceptos	1
2. Planeación Financiera	6
3. Los Presupuestos	7
3.1. Clasificación de los presupuestos	8
4. Toma de decisiones gerenciales	10
4.1. Análisis Costo-Volumen-Utilidad	10
4.2. Punto de Equilibrio	11
4.3. Costos. Clasificación	11
B. COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y DE SERVICIO	
1. Métodos de Valuación de Existencias	13
2. Gastos de Ventas de Administración	13
3. Costos de Promoción y Publicidad	14
C. CONCEPTOS GERENCIALES IMPORTANTES	
1. Apalancamiento	16
2. Arrendamiento	16
3. Contrato de Consorcio	17
4. Factoring	18
5. Otros conceptos	19

I. CONTABILIDAD GERENCIAL

Concepto.

La contabilidad Gerencial o de gestión es un sistema de información para la dirección, que a través del proceso contable suministra información económica relevante para la gestión y contribuir mediante su utilización a facilitar y mejorar las decisiones empresariales.

La Contabilidad Gerencial proporciona información esencial para que la organización pueda:

1. Controlar sus actividades en curso.
2. Planear sus estrategias.
3. Optimizar el uso de recursos.
4. Valorar y evaluar su desempeño.
5. Reducir la subjetividad en la toma de decisiones.
6. Mejorar la comunicación interna y externa.

Papel de la Contabilidad Gerencial.

1. Conocer cuál es el resultado de las áreas para tomar decisiones y/o mejorarlas.
2. Facilitar el proceso de control a través de presupuestos (planificación) y el cálculo de las desviaciones (evaluación).

La Contabilidad Gerencial como instrumento de control.

En la medida en que las organizaciones alcanzan una mayor complejidad y dimensión, y se realiza una progresiva descentralización de decisiones, es necesario orientar la actuación individual y de cada departamento o unidad organizativa hacia el cumplimiento de sus objetivos. Es por eso que la contabilidad gerencial se basa en dos procesos de control:

1. Control a priori, mediante la planificación y establecimiento de objetivos cuantificados en términos monetarios a través de presupuestos.
2. Control a posteriori, mediante la comparación y evaluación de las cifras de la realidad con lo presupuestado, en cuanto al cumplimiento de los objetivos.

El Proceso Gerencial.

Es aquel Proceso que en el ámbito de la empresa provee la información que habrán de usar sus ejecutivos y directivos en el planeamiento, la coordinación y el control de las actividades.

La Contabilidad Gerencial se centra en la siguiente ecuación:

$$\text{Uso de Recursos} = \text{Generación de valor.}$$

El Proceso de la Contabilidad Gerencial está enfocado en el uso eficiente y eficaz de los recursos de la organización. La atención se centra en la transformación de los recursos en sus formas financieras y a partir de ellas, y en los patrones recurrentes de desperdicio (pérdida de recursos) y generación de valor (usos eficaz de los recursos). Los recursos en sus formas monetaria y física se pondrán junto con los recursos consumidos por las estructuras, sistemas, procedimientos, procesos organizacionales, y destrezas de los recursos humanos.

La Contabilidad Gerencial y el Proceso Gerencial.

El propósito central del proceso gerencial es, entonces, asegurar conforme el proceso va enfrentando cambios de vitalidad y continuidad de la organización por medio de la coordinación sostenida en el curso mismo de los acontecimientos de las actividades, esfuerzos y recursos.

De este modo el proceso gerencial incluye las siguientes acciones:

1. Establecimiento de un direccionamiento organizacional en función de los objetivos y estrategias.
2. Alineamiento de las estructuras, procesos y sistemas de organización de modos de dar soporte al direccionamiento establecido.
3. Aseguramiento del compromiso, a nivel en que éste sea indispensable, de aquellas destrezas y esfuerzos esenciales que puedan contribuir al proceso; y
4. Establecimiento de los controles que guiarán el avance de la organización hacia la realización de sus estrategias y objetivos.

¿Cómo se divide el proceso gerencial?

Se divide en lo siguiente:

1. **Establecimiento del direccionamiento organizacional**, establecimiento de objetivos, formulación e implementación de estrategias, planeamiento de las operaciones, etc.
2. **Estructura organizacional**, diseño de procesos organizacionales, asignación de responsabilidades, toma de decisiones ante las condiciones externas e internas, etc.
3. **Uso de los recursos organizacionales**,
4. **Compromiso organizacional**, establecimiento de una imagen de la organización y sus valores esenciales, competencia y capacidades claves para el éxito de la organización, motivación y confianza, etc.

5. **Cambio organizacional**, el enfoque en el cambio en la ejecución de estrategias, objetivos y metas, mejoramiento continuo, etc.
6. **Control organizacional**, establecimiento de los criterios sobre el desempeño y los valores de desempeño, controles y responsabilidades de la organización, manejo de riesgo y desempeño estratégico y operativo.

Objetivos de la Contabilidad Gerencial.

Los objetivos de la contabilidad gerencial son:

1. **Proveer información**, el contador de gerencia selecciona y provee a todos los niveles gerenciales la información necesaria para:
 - a) Planear, evaluar y controlar las operaciones.
 - b) Asegurar los activos de la organización.
 - c) Comunicarse con las partes interesadas fuera de la organización, tales como accionistas y entidades reguladoras.
2. **Participar en el proceso gerencial**, los contadores de gerencia están involucrados activamente en los niveles apropiados en el proceso de dirigir la organización. El proceso incluye toma de decisiones estratégicas, tácticas y operativas y ayuda a coordinar los esfuerzos de toda la organización.

Responsabilidades de la Contabilidad Gerencial.

1. **Planeamiento**, Cuantificar e interpretar los efectos, en la organización, de las transacciones planeadas y otros eventos económicos.
2. **Evaluación**, Juzgar las implicancias de los eventos históricos y esperados y así como ayudar a escoger el curso óptimo de acción.
3. **Controlar**, Asegurar la integridad de la información financiera relacionada a las actividades y recursos de la organización vigilando, midiendo la actuación, e induciendo las acciones correctivas requeridas para volver al curso esperado de la actividad.
4. **Asegurar la responsabilidad de los recursos**, Implementar un sistema de información que este alineado con las responsabilidades de la organización.
5. **Informes externos**, Preparar los reportes, basados en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptado y Normas Internacionales de Contabilidad, Ley de Impuesto a la Renta y otras bases apropiadas.

Bases de la Contabilidad Gerencial.

Los costos constituyen uno de los puntos centrales de la actividad de la Contabilidad de Gerencia y/o esta razón conviene distinguir bien tres formas diferentes de considerarlos:



1. Costeo Total

Mide el total de recursos usados en determinado objetivo del costo. Es la suma de:

1. Costos directos, que son identificados con los productos terminados.
2. Costos indirectos, que están constituidos por una parte de los costos comunes de toda la empresa.

2. Costeo Diferencial

Un costo diferencial es la diferencia que existe entre dos o más alternativas disponibles de costos totales. Por esta razón, los costos diferenciales siempre son estimados de costos futuros y por eso también son los más importantes para la toma de decisiones.

3. Costeo por Responsabilidad

Este sistema de costos centra su atención en los ingresos, los costos y los activos que tiene que ver directamente con el trabajo determinado, centro de responsabilidad, cuyo plan debe ser ejecutado y controlado por los ejecutivos que pertenecen a él.

Como toda información de la Contabilidad Gerencial está destinada para la gerencia de la empresa, es por ello necesario tener una idea clara de cuáles son las funciones básicas de la gerencia. A continuación alguna de ellas:

- a) **Centro de Gastos**, en el que los recursos recibidos y usados (inputs) se miden en términos monetarios, en tanto que sus productos (outputs) no lo son.

- b) Centro de Ingresos**, en el que sus productos (outputs) se miden en términos de ingresos, pero en el que no hay responsabilidad por el costo de bienes vendidos o servicios prestados.
- c) Centro de Utilidades**, es un centro de responsabilidad medida en términos de la diferencia que hay entre los ingresos que se han obtenido y los costos en el que se han incurrido para obtener dichos ingresos.
- d) Centro de Inversiones**, en el que el ejecutivo que está a cargo de él, responde por las utilidades que deben derivarse de las inversiones realizadas para obtenerlas.

Diferencias entre la Contabilidad Financiera y la Contabilidad Gerencial.

Factor	Contabilidad Financiera	Contabilidad Gerencial
Tipo de Información	Proporciona información financiera de carácter interno, para uso externo.	Proporciona información financiera, económica interna y externa.
Tiempo	Esta parametrada para un periodo.	Puede ser diaria, semanal y mensual.
Normas Regulatorias	Principios y normas de Contabilidad Generalmente aceptados.	Es totalmente libre y flexible, a las exigencias de la empresa, no necesariamente por normas y principios.
Obligatoriedad	Es obligatoria para todas las empresas, establecidas por leyes, normas y reglamentos.	No es obligatoria.
La precisión	Hace un balanceo y precisión de cuentas y rubros.	Informa sobre datos relevantes y no en informaciones pequeñas, no requiere precisión en cantidades y montos.
Las áreas de la empresa	Proporciona datos para la Contabilidad Gerencial de acuerdo a la estructura que adopta la Contabilidad Financiera, los datos son cuantitativos.	Las áreas proporcionan información cualitativa y cuantitativa en que se requiera precisión.
Relación con otras disciplinas	Se basa en principios y normas contables.	Recurre a disciplinas como la estadística, investigación de operaciones, las finanzas, etc., para completar los datos presentados, con el fin de aportar soluciones a los problemas de la organización.

II. PLANEACIÓN FINANCIERA

Concepto.

Proceso de adopción de decisiones, en la cual se tendrá que elegir dentro de un conjunto de acciones alternativas, aquellos que sean más adecuados para el logro de los objetivos prefijados y orientados hacia el futuro, también se podría considerar como el proceso continuo para elaborar proyecciones y tomar decisiones a corto, mediano y largo plazo.

Condiciones para que un plan financiero tenga éxito.

1. Debe ser flexible frente a las condiciones cambiantes.
2. Debe ser sujeto a revisiones específicas.
3. Debe comunicarse a todos los niveles, que se quieren motivar y estimular a alcanzar los objetivos trazados.

Etapas de la planificación financiera.

1. Determinar los recursos necesarios para operar.
2. Pronosticar que tanto de los recursos necesarios pueden satisfacer la generación interna de fondos y que tanto se debe obtener del exterior.
3. Determinar el mejor medio para obtener los fondos requeridos.
4. Establecer y mantener sistemas de control respecto a la asignación y uso de fondos.
5. Formular programas para proporcionar las relaciones más efectivas de costo volumen utilidad.
6. Analizar los resultados financieros de todas las operaciones, darlos a conocer y hacer recomendaciones.

Información necesaria para elaborar la Planeación Financiera.

1. Información ambiental.
2. Información competitiva.
3. Información de cumplimiento interno.

Objetivos de la Planeación Financiera.

1. Comprensión clara de los probables impactos futuros de decisiones actuales.
2. Permite anticipar futuras decisiones.
3. Tomar decisiones futuras más rápidas y de menor riesgo.
4. Permite estimar la liquidez futura.

Planificación Estratégica – Etapas.

1. Evaluación de la situación actual.
2. Establecimiento de objetivos.
3. Selección de estrategias alternativas.
4. Desarrollo de políticas y plazos.
5. Implantación de estrategias.

Factores a considerarse dentro de la Planificación Estratégica.

1. **Factores Controlables**, clientes, el Estado, los competidores.
2. **Factores no Controlables**, calidad del producto, publicidad, elaboración y distribución de productos.

Planificación Táctica.

La Gerencia decide como implantar sus estrategias con los recursos que dispone en un periodo determinado.

Planificación Empresarial.

Son las previsiones de recursos financieros, materiales y humanos que realiza la empresa con la finalidad de enfrentar con éxito a la competencia.

Variables a considerar dentro de la Planificación Empresarial.

1. El tipo de empresa y los recursos financieros.
2. Determinación de responsabilidades de cada Gerencia.
3. Estudio de los productos o servicios que la Empresa va a ofertar.
4. Determinación de la inversión que se va a afrontar.
5. Estrategias de Estados Financieros proyectados.

III. LOS PRESUPUESTOS

Concepto.

Es el plan integrado y coordinado expresado en términos financieros, respecto a operaciones y recursos que forman parte de una Empresa para un periodo determinado, a fin de lograr los objetivos fijados por la Alta Gerencia.

Presupuestación.

Consiste en la planificación de todos los flujos financieros que va a requerir la Empresa durante un periodo determinado de tiempo.

Objetivos de la Presupuestación.

1. Posibilita la coordinación de actividades.
2. Cuantifica los objetivos fijados para el ejercicio en las distintas divisiones operativas.
3. Motiva a los responsables al cumplimiento en relación con los planes definidos.
4. Permite controlar el grado de consecución de los objetivos y planes prefijados.

El presupuesto surge como herramienta moderna del planeamiento y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos como los enunciados y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos contables y financieros de la Empresa.

Clasificación de los Presupuestos.

Los presupuestos pueden clasificarse desde varios puntos de vista. El orden de prioridades que se le dé depende de las necesidades del usuario.

1. Según su Flexibilidad.

Rígidos, Estáticos, Fijos o Asignados, Por lo general se elaboran para un solo nivel de actividad. Una vez alcanzado éste, no se permiten los ajustes requeridos por las variaciones que sucedan. De este modo se efectúa un control anticipado sin considerar el comportamiento económico, cultural, político, demográfico o jurídico de la región donde actúa la Empresa. Esta forma de control anticipado dio origen al presupuesto que tradicionalmente utilizaba el sector público.

Flexibles o Variables, Los presupuestos flexibles o variables se elaboran para diferentes de actividad y pueden adaptarse a las circunstancias que surjan en cualquier momento. Muestran los ingresos, costos y gastos ajustados al tamaño de operaciones manufactureras o comerciales. Tienen amplia aplicación en el campo de la Presupuestación de los costos, gastos indirectos de fabricación, administrativos y ventas.

2. Según el periodo que cubran.

A Corto Plazo, Los presupuestos a corto plazo se planifican para cumplir el ciclo de operaciones de un año.

A Largo Plazo, En este campo se ubican los planes de desarrollo del Estado y de las grandes Empresas. En el caso de los planes de Gobierno el horizonte de planteamiento consulta el período presidencial establecido por normas constitucionales en cada país. Los lineamientos generales de cada plan suelen sustentarse en consideraciones económicas, como generación de empleo, creación de infraestructura, lucha contra la inflación, difusión de los servicios de seguridad social, fomento del ahorro, fortalecimiento del mercado de capitales, capitalización del sistema financiero o, como ha ocurrido recientemente, apertura mutua de los mercados internacionales.

3. Según el campo de aplicabilidad en la Empresa.

De Operación o Económicos, Incluye la Presupuestación de todas las actividades para el periodo siguiente al cual se elabora y cuyo contenido a menudo se resume en un estado de pérdidas y ganancias proyectado. Entre éstos podrían incluirse:

- Ventas.
- Producción.
- Compras.
- Uso de materiales.
- Mano de Obra.
- Gastos Operacionales

Financieros, Incluyen el cálculo de partidas y/o rubros que inciden fundamentalmente en el balance. Conviene en este caso destacar el de la caja o tesorería y el de capital también conocido como de erogaciones capitalizables.

- *Presupuesto de Tesorería:* Se formula con las estimaciones previstas de fondos disponibles en caja, bancos y valores de fácil realización. También se denomina presupuesto de caja o efectivo porque consolida las diversas transacciones relacionadas con las entradas de fondos monetarios o con la salida de fondos líquidos ocasionada por la congelación de deudas, amortizaciones u otros.
- *Presupuesto de Erogaciones Capitalizables:* Controla las diferentes inversiones en activos fijos. Contendrá el importe de las inversiones particulares a la adquisición de terrenos, la construcción o ampliación de

edificios y la compra de maquinaria y equipos. Sirve para evaluar alternativas de inversión posibles y conocer el monto de los fondos requeridos y su disponibilidad de tiempo.

4. Según el sector en el cual se utilicen.

Presupuestos del Sector Privado, Los presupuestos del sector público cuantifican los recursos que requieren la operación normal, la inversión y el servicio de la deuda pública de los organismos y las entidades oficiales. Al efectuar los estimativos presupuestales se contemplan variables como la remuneración de los funcionarios que laboran en instituciones del Gobierno, los gastos de funcionamiento de las entidades estatales, la inversión de proyectos de apoyo a la iniciativa privada, la realización de obras de interés social y la amortización de compromisos ante la banca internacional.

Presupuestos del Sector Público, Los utilizan las empresas particulares como base de planificación de las actividades empresariales.

IV. TOMA DE DECISIONES GERENCIALES

La toma de decisiones ya sea corto o largo plazo, puede definirse en término simple, como el proceso de selección entre uno o más curso alternativo de acción.

En la mayoría de los casos con propietarios ausentes (es decir accionistas), a la Gerencia se le delega la responsabilidad de tomar todas las decisiones económicas importantes, ya sea de producción, mercadeos y financieras, las cuales generan eventualmente ganancias o pérdidas para la compañía.

Análisis Costo – Volumen – Utilidad.

Es una de las herramientas de planeación fundamentales para los gerentes. El análisis de CVU, el cual examina el comportamiento de los ingresos totales, costos totales y la utilidad de operación, según ocurran cambios en el grado de producción, precio de venta, costos variables por unidad o costos fijos.

Las relaciones de CVU simples son útiles en las decisiones de planeación estratégica y de largo plazo, así como en las decisiones sobre características y fijación de precios del producto.

Ninguno de estos factores que afectan la utilidad es independiente de los demás ya que el precio de venta afecta el volumen de ventas, el volumen de las ventas influye sobre el volumen de la producción, el volumen de la producción influye sobre el costo y el costo influye sobre la utilidad.

Punto de Equilibrio.

Es el punto donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, es decir el volumen de ventas con cuyos ingresos igualan los costos totales y la empresa no reporta ni utilidad ni pérdida.

Costos de Oportunidad.

Es la contribución a la utilidad a la que se renuncia al no utilizar un recurso escaso en su mejor uso alternativo siguiente. El costo de oportunidad se incluye en la toma de decisiones por que representa la mejor forma alterna en que una organización quizás hubiera utilizado sus recursos de no haber tomado la decisión que tomó.

Costos Históricos.

Son aquellos costos que se determinan con posterioridad a la conclusión del periodo de costos. Para acumular los costos totales y determinar los costos unitarios de producción, se espera la conclusión de cada periodo de costos.

Costos Predeterminados.

Estos costos se determinan con anterioridad a la conclusión del periodo de costos o durante el transcurso del mismo. Tal situación nos permite contar con una información más oportuna y aun anticipada de los costos de producción, así como controlar los mismos mediante comparaciones entre costos predeterminados y costos históricos.

Estos se clasifican en:

Costos estimados, Son costos predeterminados cuyo cálculo es un tanto general y un poco profundo, se basa en la experiencia que las empresas tienen de periodos anteriores, considerando también las condiciones económicas y operativas presentes y futuras. Los costos estimados nos dicen cuanto puede costar un producto o la operación en un proceso durante cierto periodo de costos.

Costos Estándar, Son costos predeterminados cuidadosamente, que según la Empresa debe costar un producto o la operación de un proceso durante un periodo de costos, sobre la base de ciertas condiciones supuestas de eficiencia, condiciones económicas y otros factores propios de la Empresa.

Sistemas de Costos.

Sistema de Costos por Órdenes de Producción.

Con un sistema de costeo por órdenes de producción, los costos se asignan a cada trabajo. Un trabajo puede ser una orden, un contrato, una unidad de producción o un lote que tengas que ser ejecutado para satisfacer las especificaciones de los clientes.

Sistema de Costos por Proceso.

Se establece este sistema cuando la producción se desarrolla en forma continua e ininterrumpida, mediante una afluencia constante de materias primas a los procesos de transformación.

ABC: EL SISTEMA DE COSTOS BASADO EN LAS ACTIVIDADES.

Este método se basa en la identificación de los costos de los diferentes componentes, y para ello se ocupa de lo siguiente:

1. Identifica los recursos usados en la gestión de cada actividad.
2. Cuantifica el costo de los recursos usados en la gestión de cada actividad.
3. Determina que actividades son necesarias para la fabricación de un producto.
4. En virtud de lo anteriormente dicho, lo importante no es el costo del producto, sino el costo de las actividades que conforman el mismo.

Mediante este método, al considerar los costos de los recursos usados por todas las actividades que conforman el valor agregado del producto, se obtiene lo siguiente:

1. Ayuda a determinar el costo correcto de un producto y el valor exacto de los recursos consumidos por el mismo.
2. Sirve para tomar decisiones relativas a la introducción de modificaciones en el producto.
3. Mide los costos corregidos en términos de oportunidad.

ACTIVIDAD.

Definición.

Un conjunto de actuaciones o áreas que tienen como objetivo la aplicación, al menos a corto plazo, de un valor agregado a un objeto, o de permitir añadir este valor.

El ABC considera que son las actividades y no los productos los que consumen los factores productivos, etapas y costos para establecer las actividades.

V. COSTOS DE COMERCIALIZACIÓN Y SERVICIOS

Costo de comercialización viene a ser el costo o inversión que realiza una determinada Empresa, desde la adquisición de un bien, hasta su venta, incluye fletes, gastos administrativos, gastos financieros y gastos de ventas.

Mercaderías.

Se llama así a los stocks de existencia que posee una empresa y que viene a ser el producto final apto para ser comercializado.

Métodos de valuación de existencias.

Primeras entradas, primeras salidas (PEPS):

Asume que lo primero en adquirirse o producirse es lo primero en venderse y que, en consecuencia, lo que queda en existencia al final del periodo es lo que recientemente se ha producido o adquirido.

Promedio ponderado o móvil:

Este método señala que las mercaderías salidas se cargan a un costo promedio, basándose en el número de unidades adquiridas en cada nivel de precio.

Identificación específica:

Este método se aplica anualmente, se calcula tomando como referencia el costo de cada una de las existencias para poder realizar su valuación al final del periodo.

Gastos de Venta.

Publicidad, gastos de transporte, almacenaje, sueldos, etc.

Gastos Financieros.

Pago por intereses de capital de préstamo, gastos bancarios, etc.

Gastos Administrativos.

Sueldo de los empleados, beneficios sociales, útiles de escritorio, etc.

Gastos de Ventas + Gastos Administrativos + Gastos Financieros = Costo de Distribución

El costo total se forma, tomando el costo de producción más el costo de distribución.

$$\begin{array}{rcccl} \text{Costo de} & + & \text{Costo de} & = & \text{Costo} \\ \text{Producción} & & \text{Distribución} & & \text{Total} \end{array}$$

El precio de venta se forma, considerando los siguientes factores:

$$\text{Costo total} + \text{Utilidad} = \text{Valor de Venta} + \text{IGV} = \text{Precio de venta}$$

En las empresas comerciales y de servicios los costos de distribución son los gastos que se incurren en el área que se encarga de transportar o repartir el producto desde los almacenes de la Empresa hasta el cliente o consumidor final. Estos gastos por la diversidad de elementos que lo conforman deben ser prorrateados y absorbidos por la utilidad que se aplica al producto materia de la venta.

Costos de promoción y publicidad, transporte, almacenamiento, cobranzas, financiamiento y cargas indirectas.

Promoción y Publicidad.

Para la realización de cualquier transacción comercial es importante que el comprador conozca y se interese por el producto. La promoción facilita este intercambio por que tiene por objeto formar, persuadir, y recordar a los consumidores sobre la existencia y disponibilidad de determinado producto. Los instrumentos para la promoción son la publicidad y propaganda.

Se utiliza la publicidad y propaganda para que en la etapa de desconocimiento o ignorancia se llame la atención de los consumidores.

Transporte.

Son los gastos que se incurren para trasladar los productos ya sea del productor al distribuidor y del distribuidor al mayorista, del mayorista al minorista o del minorista al consumidor final. Estos gastos también son llamados fletes.

Almacenamiento.

Son los gastos que se incurren en el mantenimiento y conservación de stocks de productos hasta su consumo.

Permite producir todo el año para una temporada o producir por temporada para todo el año, conservar los productos perecibles por tiempo prolongado, acumular existencias hasta que haya demanda o mejores precios.

Cobranzas.

Las cuentas que cobrar son los créditos que la Empresa otorga a sus clientes. Se denominan derechos de cobro de propiedad de la Empresa que se han originado por las ventas de crédito de bienes y/o servicios.

Financiamiento.

Los costos de financiamiento denominados también costos de capital, se dan una empresa toma la decisión de otorgar créditos, debiendo, por lo tanto, financiar dicha inversión puesto que la empresa tiene que pagar al personal, proveedores hasta que el cliente cancele su deuda, para ello deberá obtener recursos externos o internos, los cuales muchas veces tienen un costo elevado, pero así cumplirá con cancelar sus deudas mientras espera el pago de los clientes.

Cargas Indirectas.

Son gastos ocasionados por necesidades secundarias en las empresas comercializadoras de bienes y servicios. No tienen gran incidencia en los resultados de la empresa.

Comercio Mayorista, Minorista, de Importación y Exportación.

Comercio Mayorista.

Dentro del comercio mayorista existen dos tipos de comercializaciones, uno a través de las distribuidoras y la otra de los mayoristas propiamente dichas.

Las empresas distribuidoras son aquellas que pueden comercializar en exclusividad o no los productos producidos por una empresa industrial y las unidades de ventas son cajas, docenas, centenas, millares, etc.

Comercio Minorista.

Son empresas que comercializan productos directamente de las distribuidoras o empresas mayoristas y las unidades de venta son generalmente piezas.

VI. CONCEPTOS GERENCIALES IMPORTANTES

Análisis Costo-Volumen-Utilidad, Conjunto de técnicas encaminadas a determinar el punto donde la empresa comienza a obtener beneficio a través del análisis de las relaciones costo-volumen-utilidad.

Apalancamiento, O Leverage, conocido también como el efecto palanca, puede ser definido como el efecto neto que un endeudamiento produce sobre la rentabilidad de los capitales propios de la Empresa, por cuyo uso la firma paga un costo fijo o un rendimiento fijo. Existen dos tipos de apalancamiento, que son los siguientes:

Apalancamiento Operativo, Puede definirse el apalancamiento operativo como la capacidad de uso de los costos fijos de operación para aumentar los efectos de cambio en el ingreso por ventas de la empresa antes de intereses e impuesto.

Apalancamiento Financiero, Se puede definir el apalancamiento financiero como la capacidad de utilización de los cargos financieros fijos para aumentar los efectos de los cambios en las utilidades antes de intereses e impuestos sobre las utilidades por acción de la Empresa. Los dos cargos financieros fijos que se podrán encontrar en el Estado de resultados de la empresa son: (1) el interés sobre la deuda y (2) los dividendos de acciones preferentes.

Arrendamiento, Un arrendamiento es un convenio mediante el cual el arrendador transfiere al arrendatario, a cambio de un pago o una serie de pagos, el derecho de usar un activo durante un plazo convenido. Un arrendamiento se clasifica como:

Arrendamiento Financiero, Es un convenio que transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes al derecho de propiedad de un activo. El título de propiedad o no ser eventualmente transferido.

Arrendamiento Operativo, Un arrendamiento se clasifica como arrendamiento operativo si, a través de él, no se transfiere sustancialmente todos los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad.

Benchmarking, Significa buscar al mejor en cualquier parte del mundo, y compararse con él para mejorar o en una traducción casi literal llevar a cabo "estudiar de referencia" es una técnica de recolección de información acerca de prácticas competitivas. El objetivo primario de su aplicación es proveer a la administración de prácticas que debidamente den al cliente mayores valores.

Calidad Total, La calidad total se define desde tres puntos de vista:

Principio Unificador, Total dedicación a los clientes para satisfacer sus necesidades y superar sus expectativas.

Los Resultados, Clientes firmemente leales. El tiempo se reduce para que bajen los costos. Un clima que respalde el trabajo de equipo y un desempeño más significativo. Una ética general de mejoramiento continuo.

Las herramientas y técnicas, Control de calidad, aseguramiento de calidad, ingeniería para la confiabilidad. Sistema justo a tiempo. Desarrollo organizacional. Liderazgo (para el mejoramiento).

La calidad total es un proceso de evolución continua y que por su naturaleza misma no se puede detener, de lo contrario deja de ser un proceso.

Contrato Swap, Es un convenio de carácter financiero, que es atizado con el objetivo de reducir el costo y el riesgo de la financiación de una Empresa. En dicho contrato intervienen dos sujetos (empresa, países, etc.) en la que dos partes contractuales acuerdan intercambiar obligaciones de pago provenientes de diferentes tipos de préstamos ya sea a tasas de interés variables o fijos, referidas a una determinada deuda en valor nominal de un mismo signo monetario.

Contrato de Consorcio, En nuestro país el término consorcio es conocido como contrato de colaboración empresarial, y que generalmente es asociado con los conocidos contratos Joint Venture y Asociación en participación.

Es el contrato por el cual dos o más personas se asocian para participar en forma activa y directa en un determinado negocio o empresa con el propósito de obtener un beneficio económico, manteniendo cada una su propia autonomía.

Dumping, Acción de introducir mercadería en un país, a precios más bajos que los que pueden ofrecer la competencia, con el objeto de desalojar a esta y absorber el mercado, generalmente se ejecuta bajo la tutela y protección oficial del país exportador.

Ecoeficiencia, Se define como una visión a futuro que ha interrumpido con fuerza en el ámbito empresarial mundial, y que cuenta con el potencial de ser el instrumento fundamental con el que las empresas pueden contribuir a la implementación del desarrollo sostenible: satisfacer las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades.

La ecoeficiencia debe considerarse ante todo como una cultura administrativa que guía al empresario para asumir su responsabilidad con la sociedad, y lo motiva para que se vuelva más competitivo, impulsa una innovación productiva en su negocio y adquiere una mayor responsabilidad ambiental.

Factoring, Es un contrato financiero mediante el cual la Empresa que tiene documentos comerciales por cobrar transfiere al factor (entidad financiera), dichos documentos para que este se encargue de cobrarlos.

Forward, Es un acuerdo sobre tasas de intereses futuras a través de un contrato en el que dos partes acuerdan el tipo de interés que se va a pagar sobre un depósito teórico con vencimiento establecido, a una determinada fecha.

Joint Venture, Es un contrato por el cual dos o más personas naturales o jurídicas, acuerdan participar en un negocio, proyecto o actividad específica, con la finalidad de lograr beneficios económicos.

Leasing, El arrendamiento financiero, conocido comúnmente como leasing, es un tipo de financiamiento que se traduce en un contrato entre la Empresa de Leasing y otra Empresa que necesita hacer uso de un bien determinado. A través del arrendamiento financiero una entidad financiera (arrendadora) adquiere activos fijos, nacionales o de importación, para darlos en arrendamiento al cliente (arrendataria) mediante el pago de cuotas periódicas por un plazo determinado, al final del cual el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor previamente pactado (1% del monto a financiar).

Lease back, Es un contrato entre una Empresa de Leasing y otra Empresa, donde el proveedor del bien y el cliente son la misma persona.

Mediante el Lease back, una Empresa puede vender equipo del que posee en propiedad a una de Leasing y simultáneamente recibirlo de esta en régimen de alquiler, sin interrumpirse, por tanto, su utilización por la misma. Con la operación de Lease back, la Empresa convierte su activo fijo en efectivo para hacer frente a sus problemas de liquidez.

Marketing, Estudio de mercado orientado a descubrir las posibles salidas de la producción en el futuro inmediato o lejano, debiendo tener en cuenta para ellos las necesidades actuales o futuras y las perspectivas de investigación y de adaptación de la Empresa.

Marketing Estratégico, Es el principio predominante que una compañía utiliza para organizar y asignar sus recursos con la finalidad de generar ganancias a partir de sus clientes que son, en general, parte de un mercado con parámetros razonablemente claros relacionados con su tamaño y componentes. El resultado de una estrategia eficaz genera la capacidad para enfrentar el futuro bajo condiciones favorables y lograr un crecimiento financiero sostenido.

Outsourcing, Es un término que proviene de la expresión inglesa (Outsource) que significa “Fuente Externa”. Outsourcing es la búsqueda de una subcontratación o de un tercero para delegar o transferir una función o actividad que tradicionalmente se ha realizado en forma interna dentro de la Empresa. En español, el término es de la “externalización”.

Punto de Equilibrio, Es el punto o intersección de los ingresos y los costos totales, en el cual el margen de beneficio es nulo. A esta técnica se le conoce también como el punto neutro o muerto, punto de nivelación, umbral de rentabilidad, etc. Cualquiera sea la denominación el fundamento básico en el que se encuentra, el comportamiento de los costos fijos y variables en la actividad de la Empresa.

Reingeniería, Significa volver a empezar arrancando de nuevo. Propiamente hablando “reingeniería” es la revisión fundamental y el rediseño radical de procesos para alcanzar mejoras espectaculares en medidas críticas y actuales de rendimiento, tales como costos, calidad, servicio, y rapidez.

Reingeniería no es hacer más con menos. Es con menos dar más al cliente. El objetivo es hacer lo que ya estamos haciendo pero hacerlo mejor, trabajar más inteligentemente.

Rigth sizing, Es una técnica administrativa que puede ayudar a los empresarios, a elevar su nivel de participación en el mercado y, a su vez, reducir los costos que demandan sus procesos productivos. Cabe indicar que esta técnica está en relación directa, con el tamaño de la Empresa y no con el volumen físico de sus mercaderías, o de la facturación que posea. Para aplicar el Rigth sizing (dimensión exacta) en nuestra Empresa, necesitamos conocer al detalle tres aspectos fundamentales que constituyen la realidad empresarial que rodea la Empresa. Estos aspectos son:

Producto (qué producimos).

Procesos productivos (cómo lo hacemos).

Público objeto (para quién lo hacemos).

Renting, Es una modalidad contractual moderna, a través del cual una de las partes interviene en el contrato, en referencia se obliga a sesionar temporalmente a la otra parte que se constituye en la arrendataria, el uso de un bien mueble, fijándose una renta como contraprestación. A través de Renting se renta ciertos bienes muebles por un periodo determinado, los cuales al final del contrato, que puede ser la obra o el transporte, son devueltos a su propietario. Existe una diferencia saltante con el Leasing, puesto que en este contrato al final del periodo convenido, de haberse establecido la opción de compra, el arrendamiento, podrá adquirir la propiedad del bien.

Seguritización, O titularización, como se le conocen algunos países de habla hispana, es una operación financiera mediante la cual se empaquetan cuentas por cobrar y se constituye un título valor que se venden a los inversionistas,

Titulación es el proceso mediante la cual se constituye un patrimonio cuyo propósito exclusivo es respaldar el pago de los derechos conferidos a los titulares de los valores emitidos con cargo a dicho patrimonio y la emisión de los respectivos valores.

De esta forma, la Empresa que decide “Seguritizar” sus cuentas por cobrar recibe efectivo y, a cambio, ofrece al inversionista un flujo de pagos a futuro.

La seguritización permite reemplazar activos inmovilizados por efectivo y así aumentar la liquidez de la Empresa, al retirar los activos del balance, la seguritización permite mejorar el nivel de apalancamiento.

Swaps, Son operaciones conjuntas de divisas al contado, como la venta o compra de divisas a futuro, con el objeto de asegurar un tipo de cambio y no sufrir pérdidas posteriores por fluctuaciones en las cotizaciones.

Título de Crédito, Documento que representa el derecho de obtener el reembolso del valor prestado en un plazo determinado y que posibilita al acreedor la conversión de la promesa de reembolso en valor actual. Dícese del instrumento que contiene un derecho de crédito exigible a favor de una determinada persona o de su tenedor y contra otra persona no concreta.

Título de Crédito Hipotecario Negociable, Es un documento que representa el derecho real de hipoteca sobre un determinado bien inmueble, el que podrá ser endosado libremente a cualquier persona solo en respaldo de un crédito.

Underwhiting, El contrato en mención es aquel en virtud del cual una entidad emisora de valores de mobiliarios, conviene con una entidad financiera, bien sea banco de inversión, compañía financiera o banco comercial, su participación en la colocación pública a fin de asegurar la cobertura de esa emisión. También significa que se trata de un contrato casi atípico, en virtud del cual una empresa financiera y una sociedad emisora de valores mobiliarios contratan a fin de que la primera citada se obliga a financiar, prefinanciar y vender los valores emitidos por la segunda antes citada.

Valor Económico Agregada (EVA), Es una herramienta financiera que ha sido utilizada con gran éxito por multinacionales como COCA COLA Y AT&T para medir permanentemente la creación de valor de una empresa.

Este sistema parte de una premisa aparentemente evidente, el costo de oportunidad del dinero. Este concepto se utiliza como un parámetro para hacer claridad sobre cuanto habrían podido ganar los accionistas si hubieran depositado en otra parte los recursos que invirtieron en la Empresa.