

Estructuras de costes, control de gestión y política de fijación de precios.

Contenido:

- 1. Estructura de costes: Costes Directos e Indirectos. Costes Fijos y Variables.**
- 2. Centros de Costes y criterios de reparto.**
- 3. El Presupuesto de Costes: establecimiento y seguimiento.**
- 4. Política de fijación de precios.**

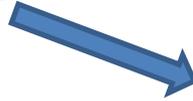
1. Estructura de costes: Costes Directos e Indirectos. Costes Fijos y Variables.

- **Gasto:** Importe de la compras de bienes y servicios.
- **Coste:** Valor de la compra que se incorpora al producto o servicio.
- **Pago:** Cantidad de dinero que se entrega por la compra de bienes o servicios.
- **Inversión:** Parte del gasto que no se consume en el ejercicio que se realiza la compra, y que queda en el inventario.

1. Estructura de costes: Costes Directos e Indirectos. Costes Fijos y Variables



Gasto



Coste



Pago

1. Estructura de costes: Costes Directos e Indirectos. Costes Fijos y Variables

EJEMPLO

El 30 de noviembre recibimos 1.000 kg de materia prima a 6 €/kg, a pagar dentro de tres meses o bien a 30 días con el 2% de descuento; el 31 de diciembre quedaban en existencia 400 kg; el pago se realizó a 30 días.

GASTO (30 noviembre): 6.000 €

COSTE (diciembre): 3.600 € (consumió 600 kg x 6)

PAGO (30 diciembre): 5.880 € (6.000 – 0,02 x 6.000)

INVERSIÓN (enero...): 2.400 € (400 kg x 6)

1. Estructura de costes: Costes Directos e Indirectos. Costes Fijos y Variables

Clasificación de los costes :

Según su imputación:

a) Coste Directo: Los que se imputan de manera directa e inequívoca al producto.

- Materiales.
- Mano de obra.

b) Costes Indirectos: Son comunes a varias unidades y necesita una unidad de referencia para su reparto.

- Servicios exteriores.
- Alquileres.
- ...

1. Estructura de costes: Costes Directos e Indirectos. Costes Fijos y Variables

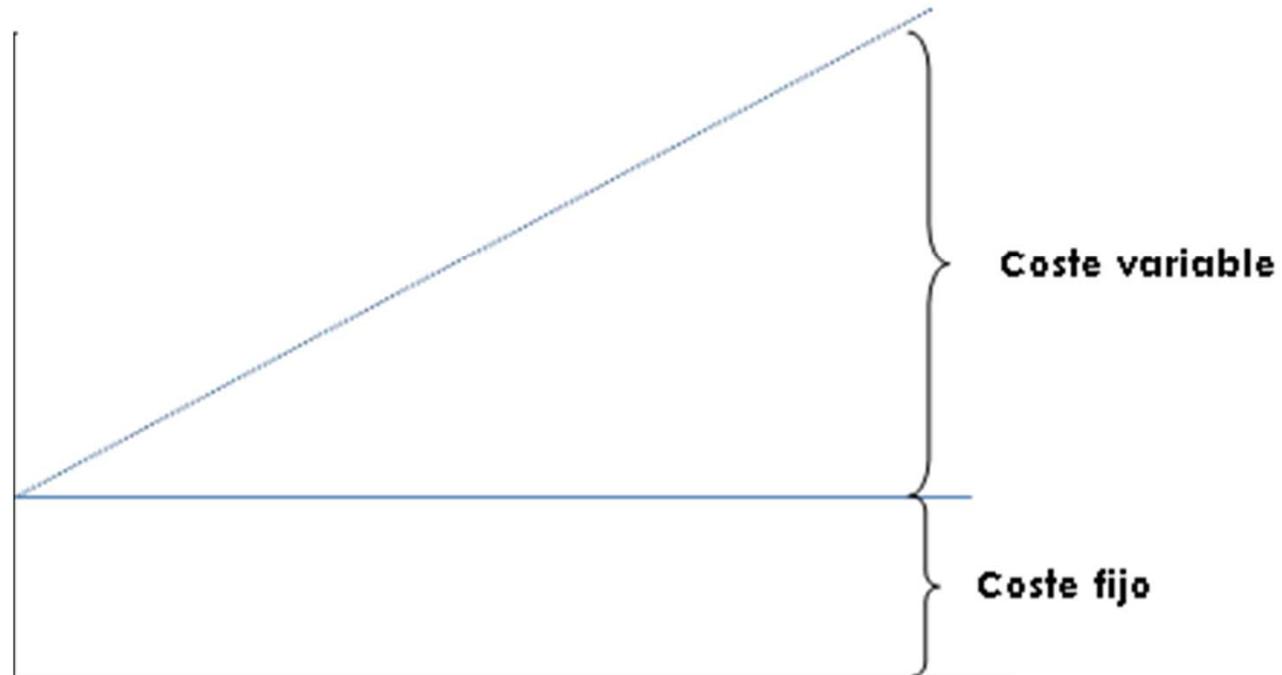
Clasificación de los costes :

Según su imputación:

- a) Coste Fijos: No dependen del nivel de actividad y se generan independientemente de si existe o no actividad.
- Alquileres.
 - Sueldos de administración.
 - ...
- b) Costes Variables: Evolucionan con el volumen de negocio.

1. Estructura de costes: Costes Directos e Indirectos. Costes Fijos y Variables

Estructura de Costes



2. Centros de Costes y criterios de reparto.

Los costes indirectos son:

1. Una mezcla heterogénea de costes.
2. Difícil de identificar con las unidades de individuales de productos o servicios.

Su reparto puede ser arbitrario por:

1. Al no poder establecer una relación directa causa-efecto, en el caso de costes necesarios para la obtención de dos o más productos.
2. Se renuncia a su asignación directa por razones prácticas, ya que su imputación puede resultar anti-económica.

2. Centros de Costes y criterios de reparto.

Las actividades necesarias para llevar el proceso de asignación son:

1. Localización o reparta de coste, que hace referencia al proceso a través del cual se asignan los costes indirectos a los centros de coste.
2. Imputación de costes, que tiene por objetivo asignar los estos costes de los centros al producto o servicio.

2. Centros de Costes y criterios de reparto.

Centros de Costes: Unidades más pequeñas dentro de la empresa que generan coste y con capacidad de decisión.

Requisitos de los Centros de Coste:

- Se hallan constituidos por una agrupación de medios que sirven para un mismo fin.
- La actividad puede medirse con criterios físicos o temporales.
- Tener una persona responsable de los distintos tipos de costes que generan.

2. Centros de Costes y criterios de reparto.

Clasificación de los Centros de Costes:

- **Principales:**
 - Áreas de producción y comercialización.
 - Coinciden con las principales secciones de la empresa (Aprovisionamientos, producción, distribución, ...)
- **Auxiliares.**
 - Áreas de apoyo a las principales (Administración, ...)

2. Centros de Costes y criterios de reparto.

Reglas para establecer Criterios de Reparto:

- Intentar establecer una relación de causalidad entre el coste que se pretende distribuir y una determinada actividad. (relación coste/número de horas trabajadas). Este primer criterio es idóneo para el reparto de costes variables.
- Identificar una unidad de medición que ponga de manifiesto la cantidad de servicios o instalaciones consumidas por los departamentos que soportan los costes indirectos, en cuyo caso se puede utilizar esa unidad de medida para distribuir los costes indirectos, aunque no exista relación causal. Este criterio se suele utilizar para el reparto de costes fijos.

2. Centros de Costes y criterios de reparto.

Coste variable	Criterio de reparto
Mantenimiento de vehículos	Número de kilómetros recorridos
Alquiler de edificios	Superficie ocupada
Comunicaciones	Pasos de contador
Seguros de incendios	Valores asegurados para cada sección.

2. Centros de Costes y criterios de reparto.

Unidades de Obra:

- Permite efectuar el reparto del coste a los productos o servicios y el análisis de la gestión del centro.
- Las principales son:
 1. Unidades de cantidad: Materiales consumidos, Productos obtenidos...
 2. Unidades de tiempo: Horas trabajadas por operario, Horas trabajadas por máquina, Horas de trabajo hombre/máquina ...
 3. Unidades de valor: Coste de la mano de obra directa, Valor de los materiales consumidos, Precio de venta...

3. El Presupuesto de Costes: Establecimiento y seguimiento.

El presupuesto:

- Indica cuánto dinero necesitas para llevar a cabo las actividades.
- Obliga a pensar rigurosamente sobre las consecuencias de la planificación de actividades.
- Permite controlar ingresos y gastos e identificar cualquier tipo de problemas.
- Constituye una buena base para la contabilidad y transparencia financiera y de gestión.



Sistemas de Gestión Avanzada

3. El Presupuesto de Costes: Establecimiento y seguimiento.

Cuenta	Titulo	Presupuesto
60100000	COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS	20.000,00 €
60200000	COMPRAS DE OTROS APROVISION.	17.000,00 €
60700000	TRAB. REALIZ. POR OTRAS EMPR	15.000,00 €
61100000	VARIACION EXIST.MAT.PRIMA	- €
62100000	ARRENDAMIENTO Y CANONES	15.756,00 €
62200000	REPARACIONES Y CONSERVACION	8.000,00 €
62200002	REPARACION Y CONSERVACION VEHICULOS	1.000,00 €
62300000	SERVICIOS DE PROFESIO.INDTE.	9.000,00 €
62400000	TRANSPORTES	150,00 €
62500000	PRIMAS DE SEGUROS	2.500,00 €

3. El Presupuesto de Costes: Establecimiento y seguimiento.

El seguimiento:

- Mide si la empresa consigue sus objetivos.
- Detecta desviaciones.
- Permite establecer medidas correctoras ante las desviaciones.

3. El Presupuesto de Costes: Establecimiento y seguimiento.

Cuenta	Título	Mensual	Realizado	Variación	% variación
60100000	COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS	1.666,67 €	2.783,81 €	1.117,14 €	67,03%
60200000	COMPRAS DE OTROS APROVISION.	1.416,67 €	4.381,66 €	2.964,99 €	209,29%
60700000	TRAB. REALIZ. POR OTRAS EMPR	1.250,00 €	2.449,99 €	1.199,99 €	96,00%
61100000	VARIACION EXIST.MAT.PRIMA	- €	- €	- €	0,00%
62100000	ARRENDAMIENTO Y CANONES	1.313,00 €	1.340,00 €	27,00 €	2,06%
62200000	REPARACIONES Y CONSERVACION	500,00 €	2.195,28 €	1.695,28 €	339,06%

4. Política de fijación de precios.

El **Punto de equilibrio** es aquel nivel de actividad en el que la empresa consigue cubrir la totalidad de sus costes, tanto fijos como variables, obteniendo un beneficio 0

Punto de Equilibrio



4. Política de fijación de precios.

Fórmula:

$$P * X = Cf + (Cv * X)$$

Donde:

P, es el precio de venta de cada unidad de producto.

X, es la cantidad vendida.

Cf, son los costes fijos.

Cv, son los costes variables.

4. Política de fijación de precios.

Veamos un ejemplo:

Una empresa fabrica despertadores. El precio de venta de cada despertador es de 3 €, el coste variable por unidad es de 1 €. y los costes fijos ascienden a 10.000 €.

$$3 * X = 10.000 + (1 * X)$$

Despejando X: $X = 5.000$

Es decir, el **punto de equilibrio** de esta empresa es de 5.000 unidades:

Si vende 5.000 despertadores su beneficio es cero

Si vende más de 5.000 obtiene beneficios

Si vende menos tiene pérdidas

4. Política de fijación de precios.

Para fijar precios de venta debe tenerse en cuenta:

- Estrategia de la empresa.
- Precios de la competencia.
- Existencia de restricciones legales.
- Lo que estas dispuesto a pagar el cliente.