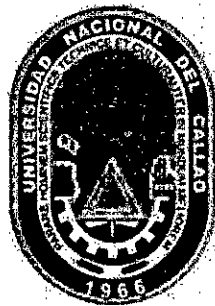


UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES

UNIDAD DE INVESTIGACION DE LA FACULTAD DE

CIENCIAS CONTABLES



INFORME FINAL DE PROYECTO DE INVESTIGACION

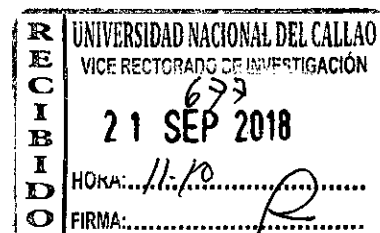
“EL ESTADO DEL VALOR AGREGADO (EVA) UTIL EN EL PLANEAMIENTO
ESTRATEGICO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE FILTROS DE ATE,
2016”

AUTOR:Dr. CPC Raúl Walter Caballero Montañez

(PERIODO DE EJECUCION: Del 01/05/de 2017 al 30 de Abril de 2018)

(Resolución N° 484-2017-R)

Callao – Mayo 2018



I. INDICE

II. RESUMEN Y ABSTRACT.	3
III. INTRODUCCION.	4
IV. MARCO TEÓRICO.	5
V. MATERIALES Y MÉTODOS.	60
5.1 Materiales:	60
5.2 Población:.....	60
5.3 Técnicas de recopilación de datos:.....	60
5.4 Técnicas Estadísticas:	60
VI. RESULTADOS.....	61
VII. DISCUSIÓN.....	64
VIII. REFERENCIALES	69
XI. APÉNDICE.....	71
X. ANEXOS.....	74



INDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

1. CUADROS

CUADRO 1.....	61
CUADRO 2	62

2. GRÁFICOS

GRÁFICO 1.....	36
GRÁFICO 2.....	36
GRÁFICO 3.....	36
GRÁFICO 4.....	36
GRÁFICO 5.....	38
GRÁFICO 6.....	38
GRÁFICO 7.....	38
GRÁFICO 8.....	38
GRÁFICO 9.....	39
GRÁFICO 10.....	39
GRÁFICO 11.....	40
GRÁFICO 12.....	41
GRÁFICO 13.....	63
GRÁFICO 14.....	64
GRÁFICO 15.....	65
GRÁFICO 16.....	66
GRÁFICO 17.....	68
GRÁFICO18.....	71
GRÁFICO19.....	72
GRÁFICO 20.....	73



II. RESUMEN Y ABSTRACT.

La presente investigación nace de la necesidad de las empresas de tener información cada vez más sofisticada para hacer frente a las necesidades actuales, herramientas eficaces para la toma de decisiones empresariales.

En tal sentido, los contadores generamos información financiera que aún no es suficiente para ser frente a estos nuevos retos, siendo necesaria información más eficaz que ayuden a la toma de decisiones.

En consecuencia, consideramos que el Estado del Valor Agregado en las empresas de filtros es muy útil en la toma de decisiones en el proceso del planeamiento el cual las empresas deberían considerar al momento de tomar decisiones.



ASBTRACT

The present research needs the most appropriate tools for business decision making.

In a certain sense, contactors have not responded before these new challenges, and more effective information is needed to help decision-making.

Consequently, we consider that the Value Added State in filter companies is very useful in making decisions in the planning process that companies should consider when making decision

III. INTRODUCCION.

3.1 Exposición del problema de investigación.

Los estados financieros, es una vía de comunicación para conocer la situación financiera y de resultados de una entidad. Cada uno de los estados financieros tiene una finalidad, Los contadores, tenemos que utilizar una serie de estados financieros que apoye a la gestión empresarial. Los estados financieros tradicionales para medir sus resultados no consideran el costo de capital de los accionistas, por esta razón no les permite saber si la empresa está generando valor o no, en tal sentido, el **EVA (Economic Value Added)** o Valor Económico Agregado mide el resultado esperado tomando en consideración el Costo de Capital que incluye como factor importante los riesgos. De esta manera se podrá apreciar si la rentabilidad es mayor a este costo de capital se estará generando un efecto de apalancamiento financiero que les permite crecer a los accionistas a mayor velocidad.

El Objetivo de la investigación es determinar que el estado del Valor Económico Agregado es útil en la toma de decisiones en el proceso de planeamiento estratégico de las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.

3.2 Importancia y Justificación de la Investigación

La importancia y la justificación de la investigación podemos resumir en lo siguiente:

- a) Mejora la información de los estados financieros.
- b) La toma de decisiones sobre los resultados de la empresa.
- c) Los estados financieros mejoran su información.
- d) Ayuda a la toma de decisiones.
- e) Mejora la planificación.

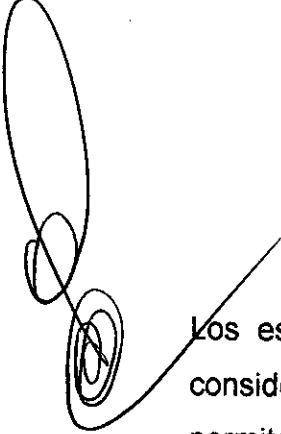
IV. MARCO TEÓRICO.

Generalidades:

En su libro *Costos para Gerenciar Organizaciones por Sectores Económicos*. (Apaza, 2016) indica:

En los sistemas de contabilidad tradicional muchas compañías parecen prósperas cuando en realidad no lo son, ya que su beneficio contable no supera el coste del capital invertido. De esta forma se destruye la riqueza de los inversores.

El concepto EVA trata de incorporar la idea de coste de oportunidad a la noción tradicional de beneficio contable, dejando en evidencia el hecho de que si una empresa no produce el dinero que los inversores esperan recibir se origina la llamada descapitalización económica, el camino más seguro hacia el fracaso financiero.



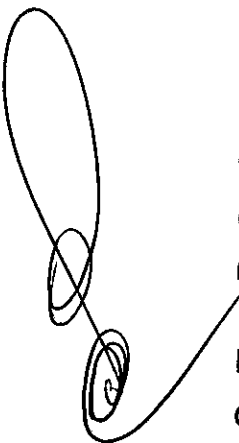
Los estados financieros tradicionales para medir sus resultados no consideran el costo de capital de los accionistas, por esta razón no les permite saber si la empresa está generando valor o no, en tal sentido, el EVA (Economic Value Added) o Valor Económico Agregado mide el resultado esperado tomando en consideración el Costo de Capital que incluye como factor importante los riesgos. De esta manera se podrá apreciar si la rentabilidad es mayor a este costo de capital se estará generando un efecto de apalancamiento financiero que les permite crecer a los accionistas a mayor velocidad.

Valor Económico Agregado – EVA

En su libro *Costos para Gerenciar Organizaciones por Sectores Económicos*. (Apaza, 2016) indica:

El EVA es la cantidad que resulta de restar a la utilidad operativa después de impuestos, el costo promedio ponderado de capital multiplicado por los activos.

La medición del Valor Agregado (EVA) es una herramienta poderosa que posibilita conocer si una empresa crea valor para sus propietarios, en otras palabras si se crea la utilidad real esperada que más allá de las mediciones tradicionales para evaluar la gestión o el desempeño de una organización



Esta medida el uso racional de los recursos que intervienen en el desarrollo de la actividad empresarial, es decir que es el resultado de haber cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

EVA es una medida de actuación, es parte de una cultura: la de Gerencia del Valor, que es una forma para que todos los que toman decisiones en una empresa se coloquen en una posición que permita delinear estrategias y objetivos encaminados fundamentalmente a la creación de valor.

Si a todos los ingresos operacionales se le deducen la totalidad de los gastos operacionales, el valor de los impuestos y el costo de oportunidad del capital se obtiene el EVA.

Por lo tanto, en esta medida se considera la productividad de todos los factores utilizados para desarrollar la actividad empresarial.

En otras palabras, el EVA es el resultado obtenido una vez se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los accionistas.

Es decir, el valor agregado o utilidad económica se fundamenta en que los recursos empleados por una empresa o unidad estratégica de negocio debe producir una rentabilidad superior a su costo, pues de no ser así es mejor trasladar los bienes utilizados a otra actividad.

Esto obliga a un análisis más profundo que el desarrollado por los indicadores tradicionales de crecimiento en ingresos, utilidades y activos como factores de evaluación del desempeño.

Esto, además, obliga a una presentación más clara de los balances para establecer los diferentes recursos, bienes y derechos empleados por cada unidad estratégica de negocio en su proceso de generación de utilidades y flujo de caja.

La toma de decisiones puede ser influida por el tipo de indicadores seleccionados para medir el desempeño.

Empresas dirigidas hacia el uso de parámetros como la utilidad neta, los diferentes márgenes de ganancias o el crecimiento de las ventas pueden desarrollar un punto de vista miope e ignoran otros elementos de análisis como la racionalización del capital de trabajo o la productividad derivada del uso de la capacidad instalada.

La evaluación de dichas oportunidades solo puede basarse en el uso de indicadores enfocados en el concepto de valor.

En tal sentido, este modelo aplicado a las empresas industriales de fabricación de filtros en el distrito de Ate, es perfectamente aplicable, por consiguiente se convierte en una herramienta muy potente en la toma de decisiones empresariales especialmente en el proceso de la toma de decisiones

El Modelo EVA

En su libro Costos para Gerenciar Organizaciones por Sectores Económicos. (Apaza, 2016) indica:

- ✓ Las empresas en general siempre buscan dos objetivos el económico y el social, dentro de lo económico podemos sintetizar los más relevantes:
- ✓ Crecimiento económico es decir incrementar el valor de la empresa
- ✓ Incrementar la riqueza de los accionistas.
- ✓ Minimizar el riesgo:
- ✓ Equilibrio financiero
- ✓ Asegurar la liquidez

Factores que influyen en el valor de la empresa:

Los factores que influyen en el proceso de creación de valor, se encuentran:

Política de dividendos. Si se obtienen grandes utilidades y se reparten pocos dividendos, se origina un crecimiento por la reinversión de las utilidades.

Riesgo. A un mayor riesgo deben esperarse mayores resultados para lograr una adecuada rentabilidad.

Perspectivas futuras del negocio. Se deben considerar aspectos económicos, políticos, socios culturales, tecnológicos y ambientales.

CÁLCULO DEL EVA

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC} \times \text{AO})$$

De donde:

EVA = Valor económico agregado

UODI = Utilidad operacional después de impuestos

CPPC = Costo promedio ponderado de capital

AO = Activos operacionales

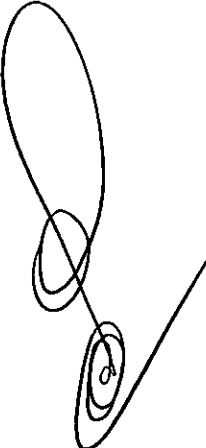
Costo promedio ponderado de capital. Es el costo del total del financiamiento de Una empresa, la misma que para financiar sus necesidades para invertir puede acudir a dos fuentes básicas de financiamiento por deuda y por el capital propio.

La deuda es capital de terceros pudiendo ser el crédito de proveedores, préstamos bancarios y el aporte de capital propio que es el aporte de los inversionistas, accionistas o socios de la empresa. Ambos recursos tienen un costo para la empresa, el cual se puede expresar en términos de tasa de interés.

Costo Promedio Ponderado del Capital (CPPC) .Este valor es un dato fundamental para el proceso de toma de decisiones de inversión. El cálculo se realiza multiplicando el costo específico de cada forma de financiamiento por su proporción en la estructura de capital de la empresa y sumando los valores ponderados. (1)
$$\text{CPPC} = \text{costo de la deuda} \times (\text{pasivo/activo}) \times (1 - t) + \text{costo del capital} \times (\text{patrimonio} / \text{activo})$$

Mediante estos ratios financieros los gerentes financieros, las financieras que otorgan créditos de diversa índole y los analistas de mercado de capitales buscan determinar qué factores del negocio están afectando a la empresa en su crecimiento. Pero este análisis presenta algunas desventajas como:

- Grandes empresas tienen diversas líneas productivas que no necesariamente están dentro un sector económico por lo que es difícil encontrar un promedio para compararlas con otras empresas.



Los activos operacionales. Es una medida comúnmente utilizada para el cálculo de la rentabilidad de los activos. Se calcula restando los pasivos operativos de los activos operativos. Las actividades de operación son los procesos que ocurren diariamente y se requieren día a día. Esto incluye las transacciones de activos operacionales, así como los pasivos. Por ejemplo,

No hay ninguna fuente en el documento actual. La compra de inventario es una transacción de activos de operación; sin embargo, pagar por el inventario a crédito es una actividad de operación.

Pasos para calcular el Eva:

Se deben seguir los siguientes pasos:

- Calcular la utilidad operativa después de impuestos (UODI). Representa la utilidad operacional neta (UON) antes de gastos financieros y después del Impuesto Sobre la Renta y Participación de los Trabajadores en las Utilidades (T)
- Identificar el Capital de la empresa (Capital)
- Determinar el Costo de Capital Promedio Ponderado (CCPP)

- Calcular el Valor Agregado (EVA) de la empresa.

La determinación de la ecuación, se calcula mediante la diferencia entre la tasa de retorno del capital r y el costo de capital promedio ponderado CCPP, multiplicada por el valor económico en libros del capital invertido en el negocio:

$$\text{EVA} = (r - \text{CCPP}) (\text{Capital}) \dots\dots\dots$$

Ecuación 1

Pero, r es igual a:

$$r = \text{UODI} / \text{Capital} \dots\dots\dots$$

Ecuación 2

$$\text{UODI} = (r) (\text{Capital})$$

Dado que UODI es:

$$\text{UODI} = (\text{UON}) (1 - T)$$

De la ecuación 1 obtenemos:

$$\text{EVA} = (r) (\text{Capital}) - (\text{CCPP}) (\text{Capital}) \dots\dots\dots$$

Ecuación 3

Y teniendo en cuenta la ecuación (2) se tiene:

$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CCEPP}) (\text{Capital})$$

De la ecuación (4), se puede decir que EVA es el ingreso residual o utilidad operacional menos un cargo por la utilización del capital. Para mostrar la operatividad del EVA se presenta el siguiente ejemplo:

La empresa "XX", tiene una utilidad operativa después de impuestos (UODI) de \$3'000,000.00 un Costo de Capital Promedio Ponderado de 10%, y su Capital es de \$ 20'000,000.00;

El cálculo del EVA será:


$$\text{EVA} = \text{UODI} - (\text{CPPC}) (\text{Capital})$$

$$\text{EVA} = 3'000,000.00 - (10\%) (20'000,000.00)$$

$$\text{EVA} = 1'000,000.00$$

Lo cual indica que la empresa "XX" creó valor por \$1'000,000.00 para sus accionistas.

Activos utilizados para el cálculo del Eva:



La claridad de la información financiera presentada en el balance general y el estado de resultados se hace necesaria para un adecuado cálculo del EVA.


Un primer problema que se presenta para la determinación del valor se presenta en la definición de los activos que se deben tener en cuenta.

Los recursos que se emplean en el proceso de creación de valor los denominaremos activos netos de operación y son aquellos que participan directamente en la generación de la utilidad operacional. Por tal razón, además de los bienes y derechos que se presentan en el balance dentro del grupo de otros activos deben excluirse: las inversiones temporales y las de largo plazo y cualquier activo corriente o fijo que no tenga relación directa de causalidad con las utilidades operacionales.

Además se habla de activos netos de operación porque al total de los activos de operación se le deducen las cuentas por pagar a los proveedores de bienes y servicios.

De otra parte, si los activos corrientes de operación se han definido como la suma de las cuentas por cobrar y los inventarios, entonces al restar de dicha sumatoria las cuentas por pagar a los proveedores de bienes y servicios lo que se obtiene es el capital de trabajo neto operacional (**KTNO**), explicado en el capítulo anterior.

Por lo tanto los activos netos de operación serían igual al **KTNO** más el valor de mercado de los activos fijos de operación.



Otros tipos de ajuste a los activos mostrados en el balance para mejorar el cálculo del EVA tienen que ver, por ejemplo, con el sistema de valoración de inventarios (**LIFO**, **FIFO**, promedio); los contratos leasing registrados en el activo con la porción capitalizada, en el pasivo con el valor presente de lo adeudado y el respectivo ajuste en el estado de resultados por los intereses implícitos en los cánones de arriendo; los gastos de investigación y desarrollo; y, las amortizaciones del good – will.

Este modelo del Valor Económico Agregado, tiene que ser adaptado en cada empresa dependiendo su realidad y su entorno debido a que existen variables como los riesgos, la inflación, las expectativas de los socios, Etc. que hacen que no puede aplicarse de la misma manera para todas ellas.

Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad

Generalidades

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

El análisis de este modelo representa un instrumento en la planeación y control de operaciones para el logro de desarrollo integral de la empresa y la toma de decisiones respecto al producto, precio, determinación de los beneficios, distribución, alternativas para fabricar o adquirir insumos, métodos de producción, inversiones de capital, etc. Es la base del establecimiento del presupuesto variable.

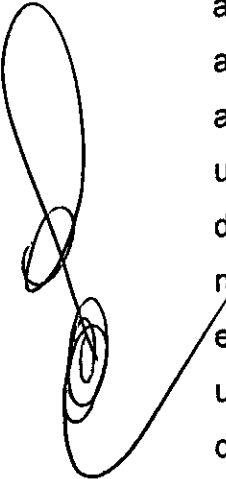
Exige capacidad de la administración para el análisis de las variaciones de utilidades a través de las variables: costos, volúmenes y precios.

No obstante que el modelo en mención proporciona una guía útil para la planeación de utilidades, control de costos y toma de decisiones administrativas, no debe considerarse como un instrumento de precisión ya que los datos de costo-volumen-rentabilidad, están basados en ciertas condiciones supuestas que limitan los resultados.

Se presentan algunas variables que afectan el modelo de costo-volumen-rentabilidad cuando el volumen de ventas para cada línea de productos no es exacto; cuando los precios de los productos no permanecen constantes; en determinados periodos debido a las fluctuaciones de precios y la concesión de descuentos con la finalidad de aumentar el volumen de ventas y de la capacidad productiva; cuando los materiales se sustituyen por otros de menor costo; cuando se reemplaza el trabajo manual, por maquinaria; cuando los precios de los materiales y las tasas

salariales son acentuadamente variantes, cuando el pronóstico de utilidades no sobrepase determinado periodo, etc.

Para el logro de las utilidades la empresa debe estar en capacidad de calcular cuánto hay que vender a que costos y a que precios.



Los procedimientos de costeo directo facilitan la simplificación del análisis del patrón costo volumen-rentabilidad. Se parte del análisis de la gráfica del punto de equilibrio, aunque sus aplicaciones prácticas van más allá de la determinación del umbral de rentabilidad o punto de equilibrio que representa el nivel del volumen donde los ingresos igualan el costo total; ósea, el nivel de volumen en que la utilidad proveniente de las ventas es exactamente suficiente para cubrir los costos, constituyendo solo una apreciación en relación a la información que provee el análisis del Modelo C-V-R.

La representación gráfica aumenta la efectividad de captación de los datos cuantitativos relacionados entre sí.

Otro elemento eficaz de información de la gerencia lo constituyen las cifras presupuestadas para los costos y utilidades.

Hay una relación entre la presupuestación y los análisis de C-V-R; aunque pueden aplicarse a datos históricos, mejor se estiman en forma presupuestada.

Se requieren técnicas para reunir, coordinar e interpretar los datos cuantitativos de producción y distribución para ayudar a la gerencia.

Las diferentes suposiciones de políticas administrativas, permitirá evaluar los análisis del punto de equilibrio, en ayuda de la toma

de decisiones, dependiendo la validación de estas suposiciones de la capacidad y juicio del analista.

La base de actividad que se debe emplear es el importe de ventas netas, denominador común satisfactorio. Si el análisis está dirigido a un producto, es recomendable usar unidades de producción

La preparación del analista, es necesaria para poder interpretar con eficiencia los resultados.

Aunque las tendencias de los costos no pueden pronosticarse con absoluta certeza, generalmente siguen una trayectoria regular que permite una base útil en la planeación de utilidades, en el control de costos y en la toma de decisiones administrativas.

Análisis de costo -volumen- rentabilidad

Los "Costos para la toma de decisiones" Leturia (2016) ,indica:

Se desarrolla bajo la suposición que el concepto de variabilidad de costos (fijos y variables), es válido pudiendo identificarse dichos componentes, incluyendo los costos semivariantes; estos últimos a través de procedimientos técnicos que requieren un análisis especial de los datos históricos de ingresos y costos para varios periodos sucesivos, para poder determinar los costos fijos y variables.

Si hay costos semivariantes, deben dividirse en fijos y variables, a fin de tener un análisis que sea más valedero.

Desarrolla y comprueba el efecto aproximado basado en estimaciones y cálculos aritméticos promedio sobre costos y utilidades.

Un análisis de costo-volumen-rentabilidad puede ser desarrollado para cada producto o similar, por separado o para múltiples productos o mezcla de ventas.

El análisis conlleva implícito un conjunto definido de políticas administrativas que afectan las características administrativas de ingresos y costos.

Una producción estable permite que los costos se representen como una línea recta lo cual origina la fórmula: $Y = bx + a$, donde $Y =$ costos totales = costos variables por unidad \times volumen y $a =$ costos fijos.

Tanto el margen de contribución como el P.E. se ven alterados por cambios en los costos unitarios variables.

El análisis incluye suposiciones acerca de la política administrativa, referente a los ingresos que determinan la estructura del costo fijo (depreciación, investigación, publicidad, capacidad de planta), y de la estructura del costo variable (calidad de materia prima, tecnología de la producción, tasas salariales, comisiones de venta).

La confiabilidad de los análisis depende de la precisión de los estimados de la variabilidad.

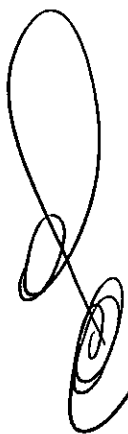
Preparados los presupuestos variables, se puede desarrollar numerosos análisis.

Un punto de partida en el análisis del modelo C-V-R es la gráfica del punto de equilibrio o umbral de rentabilidad, que hace posible que las aplicaciones prácticas sobrepasen la determinación del P.E que es el nivel del volumen en que la utilidad proveniente de las ventas sea exactamente suficiente para cubrir todos los costos.

El análisis del patrón C-V-R es principalmente útil cuando se hace para sectores de niveles inferiores en negocios donde prevalece una mayor homogeneidad de datos.

Las proyecciones a largo plazo de la relación C-V-R, evoca consideraciones básicas, tales como desarrollo de nuevas líneas de productos, cambios en las mezclas de productos y de precios y cambios en las tendencias de costos.

El ingreso bruto y los costos se computan solamente sobre la base de niveles de capacidad, en porcentajes 0 a 100% que es el límite dentro de los cuales puede esperarse que opere la planta.



Este modelo, como se aprecia, es aplicable para empresas con características homogéneas, por lo tanto en este caso en particular se adapta a las características de la empresa fabricante de filtros que es materia de esta investigación.

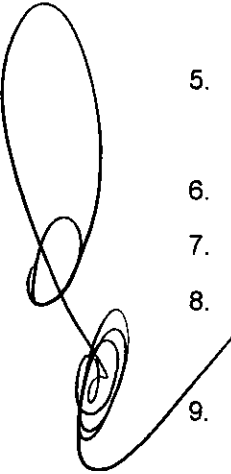
Supuestos que contempla este modelo C-V-R

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

1. Los pronósticos de ventas para cada línea de productos deben ser de un grado de exactitud razonable, en relación a las ventas reales.
2. Que el modelo mencionado no sea afectado por una reducción de precios, concesión de descuentos, etc.
3. La capacidad productora debe permanecer relativamente constante.
4. Recalcularse los resultados cuando algunas de las variables que interactúan en el modelo, cambien.

Ventaja del análisis COSTO-VOLUMEN-RENTABILIDAD

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

- 
1. En forma gráfica o matemática se pueden leer fácilmente las relaciones costo-volumen-rentabilidad.
 2. Es una herramienta de decisión que permite extraer resultados valiosos y variados.
 3. Reúne, coordina e interpreta los datos cuantitativos de producción y distribución.
 4. Determina la construcción de la gráfica, el punto de equilibrio o umbral de rentabilidad, así como la utilidad para lograrse.
 5. Permite establecer la cantidad mínima de cada artículo, para que la venta sea redituable y produzca utilidad.
 6. Permite evaluar las utilidades con respecto a costos y ventas.
 7. El umbral proyectado permitirá determinar una meta de ventas.
 8. Muestran gráficamente el volumen de ventas aproximado con el que la empresa perdería dinero.
 9. Se utilizan en especial en la etapa de planeación, en la evaluación de las estrategias relacionadas con los precios, funciones de costos, ampliación de niveles de producción, efectos de expansión de planta; decisión entre fabricar o comprar productos y realizar procesos adicionales a los productos.
 10. Ayuda a estudiar las consecuencias derivadas al cambiar costos variables por fijos.
 11. Diagnostica y resuelve problemas.
 12. Calcula el efecto de los cambios de volumen previstos.

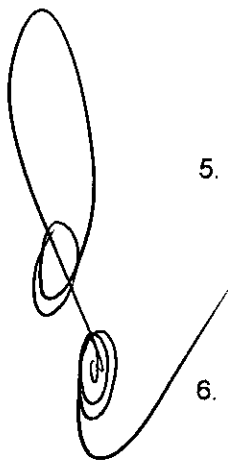
Limitaciones del análisis COSTO-VOLUMEN-RENTABILIDAD.

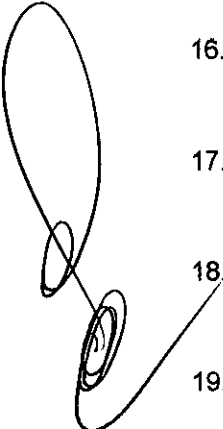
El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

1. Que el análisis no siempre es una herramienta de decisiones, ya que se puede anular una decisión calculada.
2. Que cualquier análisis de estudio del modelo C-V-R mostrara solamente las perspectivas de utilidades en una serie única de

condiciones supuestas, relativas al mercado y planeación interna de la gerencia.

3. Que en situaciones reales existe a menudo incertidumbre, en cuanto a cuáles serán los costos y precios para cualquier nivel de producción permitiendo que el análisis requiera otro enfoque.
4. Que el concepto de variabilidad de costos sea válida, es decir que los costos variables permanezcan constantes en relación al volumen de producción, sin suponer los aumentos en la productividad de la mano de obra y descuentos de materiales, por ejemplo.
5. Que los costos puedan realmente clasificarse en fijos y variables, independientemente del nivel de actividad, teniendo presente que hay dificultad en determinar la clasificación de costos fijos y variables.
6. Que los costos fijos deben permanecer supuestamente constantes en el intervalo correspondiente.
7. Que la eficiencia de la planta sea igual a la pronosticada al introducirse maquinaria moderna o equipo.
8. Que los niveles de ventas y producción estén sincronizados.
9. Que el volumen es el único factor importante que afecta al comportamiento de los costos ya que se desconoce las huelgas, precios unitarios y otros factores.
10. Que la mezcla de productos vendidos, sea igual a lo pronosticado.
11. Que la capacidad productiva de la fábrica permanezca relativamente.
12. Que los precios de venta de los productos no varíen, a medida que cambia el volumen físico de ventas, para los distintos niveles de actividad en el caso de reducción de precios y concesión de descuentos.



- 
13. Que los cambios de inventario no impacten en el análisis del C-V-R.
 14. Que los precios de los materiales y tasas salariales se mantengan en lo posible iguales a las proyectadas.
 15. Que la eficiencia y productividad permanezcan esencialmente sin cambios a corto plazo.
 16. Que imposibilita la previsión de determinados problemas específicos de producción.
 17. Que los datos son generalmente supuestos, no pudiendo en la práctica realizarse satisfactoriamente.
 18. Que dichas condiciones supuestas o limitaciones, de no cumplirse afectarían al modelo C-V-R.
 19. Que la confiabilidad de los análisis del C-V-R, depende de la precisión de los estímulos de variabilidad.

Planeación y pronóstico de utilidades

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

La empresa responsable debe planificar una o varias metas aproximadas de costos y utilidades, y demostrar los probables efectos de cada propuesta, en las que deberán involucrarse diferentes combinaciones de factores que se presentan en el modelo C-V-R, ósea: los precios de venta, el volumen de ventas, los costos variables por unidad, el total de costos fijos y la mezcla o combinación de productos.

Para que la planeación de las utilidades sea efectiva, la administración deberá proveer la parte que desempeña o desempeñara cada uno de estos factores para cambiar la utilidad neta, el umbral de rentabilidad o punto de equilibrio y el rendimiento sobre la inversión de la empresa.

La administración deberá proponer las propuestas que crea conveniente para el logro de la obtención de utilidades, previo análisis de las alternativas probables puestas en consideración, en relación a la producción, compras precios, salarios, ventas, diseños, etc.

La planeación de las utilidades requiere de una separación entre los costos fijos y variables a través de todas las funciones de la empresa.

El presupuesto de utilidades permite que la gerencia obtenga una apreciación sobre los resultados.

Determinados los elementos fijos y variables de cada costo, puede prepararse un pronóstico de utilidades para distintos niveles de operación o capacidad de planta.

Constituye un estado que muestra el sistema de costeo directo, el cual se inicia con el ingreso bruto(ventas)para cada nivel ,luego se representan los costos variables de fabricación y generales ,para la obtención del margen de contribución que permita cubrir los costos fijos totales y obtener las utilidades .

La planeación es una herramienta importante en la gestión empresarial, en la presente investigación consideramos que este proceso es importante por lo que la empresa lo practica como parte de la política empresarial.

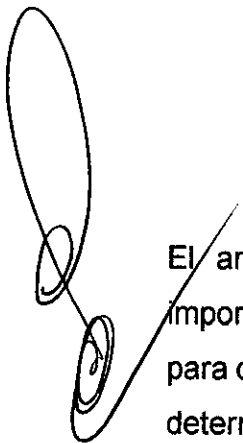
Aplicaciones del análisis del COSTO-VOLUMEN-RENTABILIDAD

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2015) indica:

Es aplicable:

- a. En la determinación del efecto aproximado de varias alternativas.
- b. En las decisiones administrativas (Comprar o fabricar).

- c. En el análisis del punto de equilibrio.
- d. En la evaluación de los efectos de ciertos cambios:
 - Aumentos en el costo variable por unidad (Materia prima y salarios).
 - Disminución en los costos variables (eficiencia de mano de obra, materiales por unidad más bajos).
 - Reducciones y aumentos en los precios de venta, (costos variables por unidad disminuidos).
 - Aumento en los costos fijos totales.
 - Variaciones de volumen de ventas (aumentos y disminuciones).



El análisis Costo Volumen Rentabilidad es una herramienta muy importante en el proceso de planeamiento, no obstante que es aplicable para diferentes fines, en esta investigación se utiliza principalmente para determinar una utilidad mínima deseada.

Costos Variables

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

Son aquellos directamente causados por la acción de compra o venta. Cesarían de existir, sin modificar nada en la empresa, esta suspendiera provisionalmente sus compras y sus ventas".

Se acumulan como resultado de la producción, actividad o trabajo.

Estos costos varían directa y proporcionalmente con el rendimiento o producción y ventas. Dependen enteramente del cambio de volumen. Entre ellos los materiales de producción, mano de obra directa, gastos de embarque y embalaje, materiales de producción, MOD, gastos de embarque y embalaje; materiales de oficina relacionados directamente con las compras, comisiones e impuestos; además los gastos variables

proporcionales a los salarios ,cargas sociales ,utillajes ,materiales consumibles, fuerza motriz ,aire comprimido, etc.

En su aplicación no son del todo variables, se sujetan a control administrativo a corto plazo; no varían con el tiempo.

Cada unidad agregada requiere el mismo desembolso adicional de costos variables, sólo para algunos niveles de producción.

El costo de una unidad adicional de producción (costo variables unitario), disminuye y luego aumenta cuando la producción incrementa.

Cuando se le aprecia como un costo unitario, deja de ser variable, transformándose en costo constante.

Los costos variables se sujetan a control a diferentes volúmenes.

Cuando el negocio es prospero la administración genera más volumen de las unidades de venta. En cambio cuando el negocio es lento, se trata de efectivizar el control de los costos ya que las disminuciones del volumen van acompañados por aumentos en los gastos de ventas y de las materias primas, asimismo, la disminución en los precios de venta, la mano de obra decae, todo lo cual limita a la gráfica del umbral ya que las fluctuaciones de los costos variables son proporcionales al volumen

Los costos variables son siempre perfectamente variables.

Algunos costos clasificados como variables, tiene una relación individual más bien que lineal con su base de actividad, variando así en los niveles de rendimiento y producción.

A mayor producción los costos de energía eléctrica por ejemplo, tienden a una disminución. Caso contrario se aprecia con los costos de reparación.

Los cambios en los costos unitarios alteran el ingreso marginal o umbral de rentabilidad.

Si el volumen aumentara en 5%, sucederá lo mismo con los costos indirectos variables de lubricantes, energía y artículos de consumo general.

En cambio los costos de reparación, serán de trayectoria inversa; la capacidad del trabajo del obrero puede variar de acuerdo a su destreza, etc.

En la práctica hay muy pocos costos que deben ser denominados variables ya que pueden presentar muchos factores que afectan a su comportamiento, pudiendo dichos costos variables constituirse en semivariables o semifijos, los cuales no varían directamente en proporción con los cambios en la actividad de producción. El salario de un capataz, es un ejemplo.

La mano de obra directa se considera como un costo variable, únicamente si los trabajadores laboran a destajo, siempre sujetos a un estricto control de los costos de mano de obra.

Aunque se interrumpa la producción los costos de mano de obra, seguirán existiendo hasta que los trabajadores sean despedidos.

Los costos de mano de obra, cuando son medidos a lo largo de un periodo de un mes, o más, o para un intervalo de producción determinado, tienden a ser estrictamente variables.

Los materiales directos se clasifican como variables ya que se pueden almacenar hasta que sea necesario su uso.

Dichos costos tienen la tendencia a ser más variables que los de la mano de obra directa y también de los gastos generales de fabricación, en razón de que en caso de que la administración determina paralizar la producción, no se originaría ningún costo de los materiales en mención.

De conformidad con Backer, el costo unitario variable promedio constante en contabilidad, se considera por los economistas que los aumentos y disminuciones de dichos costos variables, ocurren a un ritmo variable.

A medida que se incrementa la producción el costo variable unitario promedio decrece al principio, posteriormente permanece constante y finalmente se incrementa.

En cambio, los contadores, sin negar el valor de los conceptos expresados por los economistas, aducen que como los negocios casi nunca operan a niveles excesivamente altos o bajos, se permite pasar por alto la posibilidad de los cambios en el índice de a variabilidad de los costos. Son costos promedio.

En el caso de que el volumen de producción aumentara, se haría necesario un mayor número de personas y de suministros de reparaciones adicionales que es la parte variable en forma constante.

A partir de la ecuación de obtención de beneficios:

Ventas –costos variables –costos fijos =beneficios, se despejan los costos variables.

Para una base de actividad usa como medida las horas directas.

Los costos variables en algunas situaciones no es claramente identificado, las empresas utilizan diferentes técnicas a fin de determinar el costo variable razonable.

Costos Fijos

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

Denominados también, constantes durante un periodo a corto plazo dentro de un rango de actividad, no varían con el volumen, o sea en función de la producción, sino en función del tiempo, no importando el nivel de actividad.

Se mantienen más o menos estables, sin depender de los cambios en el volumen de producción.

Son relativamente fijos pero solo durante periodo de tiempo.

El volumen de producción determina que los costos fijos aparezcan como una línea recta, cuya representación algebraica está dada por la fórmula: $y=bx+a$; representando y , el volumen; bx , el costo variable por unidad, en función de x , las ventas, y a , los costos fijos totales.

Un costo directo puede convertirse en fijo. Por ejemplo, las patentes pagadas anualmente en cada línea de productos.

El empleo de MOD, también presenta rasgos de costos fijos. Esto se justifica cuando no hayan bienes para ser procesados. Se origina un costo siempre que los trabajadores hayan concurrido en sus labores.

Han sido denominados por algunos autores, entre ellos Backer y Pérez, como costos comprometidos ocasionados por la posesión de la empresa: intereses, primas de seguros de incendios, impuestos al valor de la propiedad predial y los

comprometidos asignados con la finalidad de recuperar el capital invertido: depreciación del edificio y del material y utilaje ;la amortización de inversiones intangibles, etc.

En segundo lugar y dentro de la categoría de fijos, están los programados, los cuales pueden ser presupuestados, controlados y regulados: sueldo de supervisores y del jefe de taller y operarios, publicidad, mantenimiento de equipo y edificio ,cargas sociales ,etc.

Los costos fijos, a la larga se convierten en variables; por ejemplo el reemplazo de maquinaria y otros activos, inciden en el costo fijo.

Si la depreciación se calcula sobre una base de línea recta, constituirá unos costos fijos; en cambio si se computa en base de otros procedimientos técnicos, aparentaran ser un costo variable.

El contrato de mayores supervisiones de planta también repercute en aumentar los costos fijos; asimismo, la inflación y el alquiler de las instalaciones de planta.

Cuando mayor o menor sea una unidad de volumen, mayor o menor será la cantidad de costos fijos que intervienen en el costos, Los incrementos en las variaciones de dichos costos determinará que los beneficios disminuyan.


Los costos fijos totales permanecen invariables únicamente si el correspondiente volumen de producción y los precios, permanecen constantes.

Los costos fijos, generalmente son el resultado de acciones previamente realizados, pudiendo también ser programados por

la administración .En ambos casos es de utilidad para la toma de decisiones.

Como el costo fijo es inherente en los sueldos de los supervisores podría ser significativo, por lo cual sería necesario la separación de los componentes fijos y variables.

Los costos fijos podrían permanecer sin cambios por ciertos periodos determinados, siempre que el volumen de producción y los precios permanezcan iguales.



En los casos de necesidad de incrementar la producción se puede requerir una expansión de planta, lo que a su vez incentiva mayor número de maquinarias nuevas; la introducción de nuevos turnos de trabajo ,con el consiguiente adicional salario por mano de obra ,así como un número suficiente de supervisores de planta, alquiler de otras instalaciones, etc., con el consiguiente aumento de los costos fijos .Estos pueden verse también afectados en el caso de incrementar los salarios del trabajador y alquiler de instalaciones ,en el caso de presentarse una inflación en la economía.

En lo que respecta a la mano de obra directa ;el porcentaje de costos fijos que la integra ,se considera muy pequeña ,en relación a los costos variables lo que permite que la MOD no sea considerada como costo fijo.

Se relacionan con la capacidad instalada de la empresa.

Con los años, dichos costos tienden a aumentar deliberadamente a fin de obtener un más positiva rentabilidad.

Hay costos fijos que se relacionan con la capacidad instalada del trabajo a largo plazo siendo asignado para recuperar el


capital invertido en instalaciones .a través de la depreciación ya amortización de los bienes del activo.

Otra modalidad está dirigida a los costos fijos de operación: seguros ,impuestos, supervisión ,intereses sobre obligaciones.

Por ultimo están los costos fijos dependientes de la administración de la empresa: gastos de investigación, publicidad, sueldos de ejecutivos, reparaciones ,etc.

El comportamiento de los costos variables y fijos es un instrumento útil para el estudio del umbral de rentabilidad.

Los costos fijos son constantes solamente dentro de un rango de actividad para cierto periodo de tiempo.



Quando se prevé una reducción del volumen en los costos fijos se ven restringidos, lo cual hace descender el umbral de rentabilidad, no inclinándose a un resultado negativo ,o sea de pérdidas.

Como se mencionó anteriormente los costos fijos no se comportan como fijos y de serlo solo permanecen fijos dentro de un determinado periodo de tiempo y determinados niveles de producción, convirtiéndose a la larga en variables.

El cambio de la maquinaria y el contrato de trabajadores adicionales, por ejemplo, motivan que los costos fijos aumenten.

Pasado cierto nivel de producción, el costo de maquinaria puede ser variable y que hay necesidad de pagos extras al personal.

Algunos costos fijos :sueldos ,gastos de publicidad y de investigación, depreciación ,impuestos y seguros ,pueden ser establecidos por las decisiones administrativas ;pudiendo dichos costos fluctuar por cambios en la estructura del negocio

,métodos de operaciones y cambios administrativos en la política de la dirección.

Los costos fijos se controlan durante la actividad de la empresa. Pueden ser afectados por el tiempo y por otros factores, pero no por la producción.

Estos costos están relacionados con el rango de actividad, o sea el punto mínimo y máximo de actividad, de cero a plena capacidad. Establece ciertas limitaciones de la validez de las cantidades presupuestadas.

Los aumentos y disminuciones en la capacidad productiva influyen en un cambio de los costos fijos dentro del rango de actividad.

El costo fijo total permanece constante independientemente de la cantidad producida; en cambio el costo fijo unitario, visto en términos de unidades de producción varía inversamente con respecto al volumen, lo cual, al producirse menos unidades que la fijada por el rango, el costo fijo unitario será mayor en relación al importe unitario de mayor importe de rango en mención.

Los costos fijos solo son considerados fijos en determinado espacio y también un tiempo determinado, en el caso de la presente investigación considerando una capacidad instalada al 80%.


El “Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad” Leturia (2009) indica:

Corresponden a la categoría de los costos indirectos, al igual que los costos variables y fijos.

Se mueven en una sola línea recta a través de toda la extensión del volumen. Su variabilidad se debe al efecto combinado del

discurrir del tiempo, actividad o producción y las decisiones de la administración.

Los costos semivariantes varían directamente por saltos, pero no en proporción exacta al volumen: MOI, costos de conservación y de oficina; materiales indirectos; suministros de agua y electricidad; salarios de conserjes, reparadores y supervisores los cuales corresponden a la MOI ya que no intervienen directamente en la producción.



La variabilidad de los costos semivariantes puede atribuirse al efecto combinado del transcurso del tiempo, la actividad o producción y la decisión administrativa. Hay costos semivariantes de tipo escalonado, lo cual se puede apreciar en el caso de que se contrate a una persona permanente para mantener las instalaciones de la fábrica, pagándosele al mes, una remuneración en dinero, lo cual conforma el componente fijo.

Los costos semivariantes son por su comportamiento, parcialmente fijos y variables, según sus características predominantes.

Un taller de reparaciones que permanezca inactivo por cierto tiempo, siempre se le estaría proporcionando mantenimiento, energía eléctrica, calefacción, etc.

Representa una porción significativa de los gastos de la empresa.

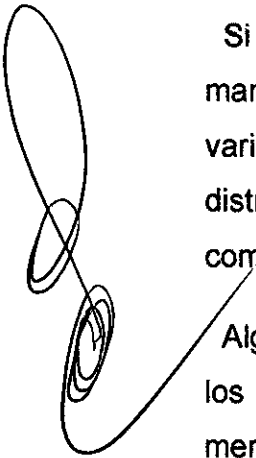
Se presentan costos semivariantes que pueden variar sobre una curva y no en línea recta, y los hay también aquellos que pueden descender de acuerdo al aumento de volumen. Ejemplo:

conservación de maquinaria ociosa. El efecto de su funcionamiento se estima de poca importancia.

Para efectos del análisis del umbral de rentabilidad esta clase de costos pueden agruparse en forma definitiva en fijos o variables, dependiendo del criterio técnico de cada analista.

Los costos escalonados en curvas se clasifican como semivariantes y se presupuestan en una base rectilínea dentro del rango determinado.

Si nos sujetamos a las normas prácticas, apreciamos que la mano de obra directa, considerada generalmente como costo variable, es normalmente costo semivariable. Por ejemplo una distribución temporal de la demanda de un producto no trae como consecuencia instrucciones de planta.



Algunos contables han puesto en duda una separación real de los componentes semivariantes en costos fijos y variables, y menos la de poderse indicar una proporcionalidad, pero encuestas sobre el particular confirman la variabilidad de los costos como práctica útil,

Por otro lado las variaciones de costos irregulares, causadas en periodos anteriores, por la política administrativa y por haber sido afectados por factores especiales, pueden aislarse al estimar la variabilidad de los costos. Asimismo los costos extrapolados, deben ser clasificados por separado, con el fin de evitar los cambios en el patrón de variabilidad de cada elemento de costo.

La clasificación de costos por su variabilidad se inicia con un análisis de los gastos en los departamentos o centros o áreas de

responsabilidad, con el fin de aislar los costos identificables como variables y fijos.

Identificados estos dos costos, los demás se consideran como semivARIABLES. En resumen, la distinción entre costos fijos y variables, es de utilidad para la gerencia para apreciar los cambios en relación al costo-volumen o actividad, del punto de equilibrio, la planeación, la presupuestación y la toma de decisiones.

En muchos casos las empresas adoptan técnicas que van perfeccionando en la práctica y van llegando a establecer modelos adaptados a la medida. En esto los contadores debemos establecer políticas que ayuden a optimizar las técnicas establecidas.

Diagramas representativos de la variabilidad de costos.

El "Modelo Costo-Volumen-Rentabilidad" Leturia (2009) indica:

La grafica N°1, indica que los costos variables totales, varia directa y proporcionalmente de acuerdo con la actividad de volumen de producción. Por lo tanto hay una relación directa entre los costos variables totales y el volumen de la producción.

La curva está representada por una línea recta pudiendo ser curvilínea, o sea que puede ascender o descender en proporción al cambio de la actividad de producción.

El grafico N°2 muestra los costos variables unitarios, los cuales permanecen constantemente únicamente si el volumen de producción que le corresponde y también los precios, permanecen constantes.

El tercer diagrama N°3, representa el costo total ,los cuales aumentan en el volumen de producción ,por causa de los costos variables.

El costo total se obtiene sumando las curvas de los costos fijos y variables.

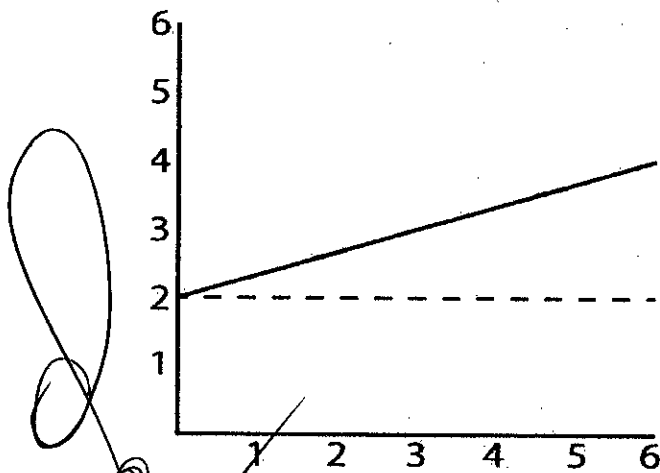
El costo total unitario o costo medio, representado por el diagrama N°4, se calcula dividiendo el costo total por el número de unidades producidas.

Para estos costos, la curva permanece constante ;en cambio, para los niveles de producción demasiados altos, la curva asciende casi vertical.

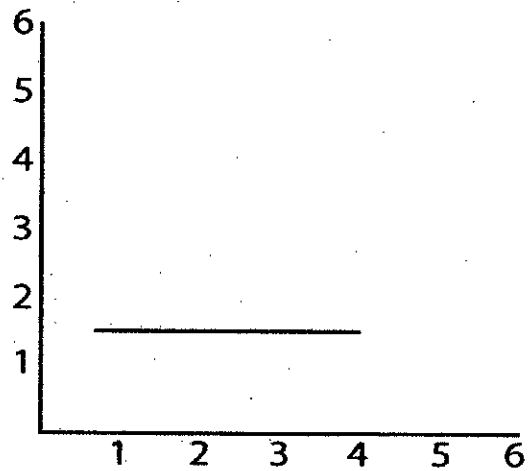
El diagrama N°5, expresa que los costos fijos totales ,son los mismos cualquiera que sea el volumen .Están representados por una línea paralela a la escala de base.



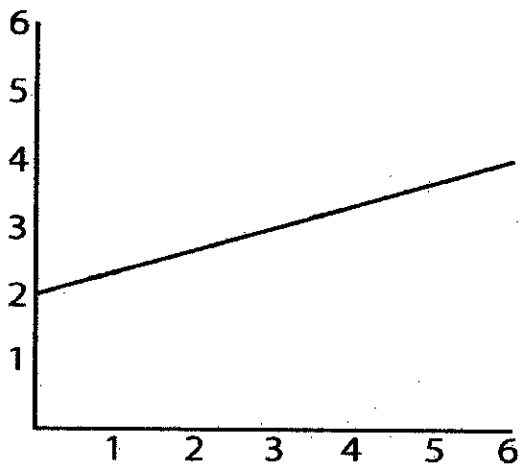
**GRAFICA N° 1
COSTO VARIABLE TOTAL**



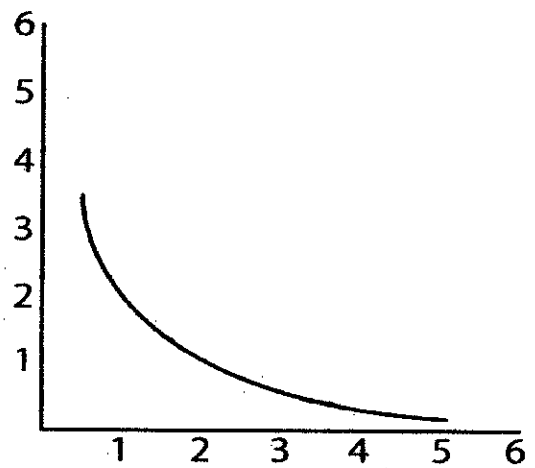
**GRAFICA N° 2
COSTO TOTAL UNITARIO**



**GRAFICA N° 3
COSTO TOTAL**



**GRAFICA N° 4
COSTO TOTAL UNITARIO**



El diagrama N°6, muestra el costo fijo unitario, resultado de dividir el costo fijo total por el volumen de producción. Dicho

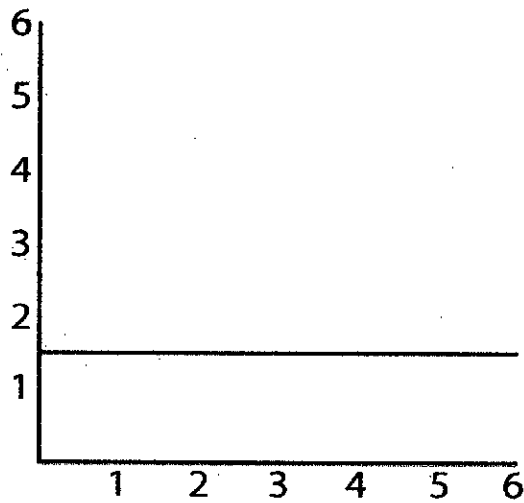
costo tiene la tendencia a disminuir cuando los niveles de producción se mantienen bajos.

El diagrama N°7 ,de costos semifijos y semivariantes ,representan una línea quebrada o escalonada .Estos costos semivariantes se relacionan con el volumen ,como consecuencia a desniveles de la producción ,lo que incide en los beneficios de la empresa.

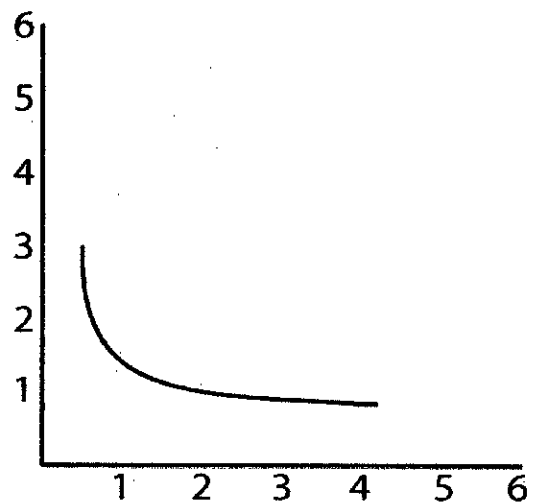
Los gastos y costos semivariantes pueden manifestar también, una curva convexa cuando los escalones sucesivos de gastos se suavizan.(N°8)



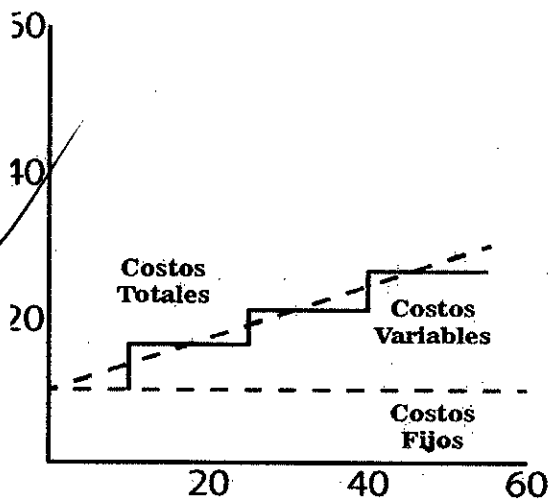
**GRAFICA N° 5
COSTO FIJO TOTAL**



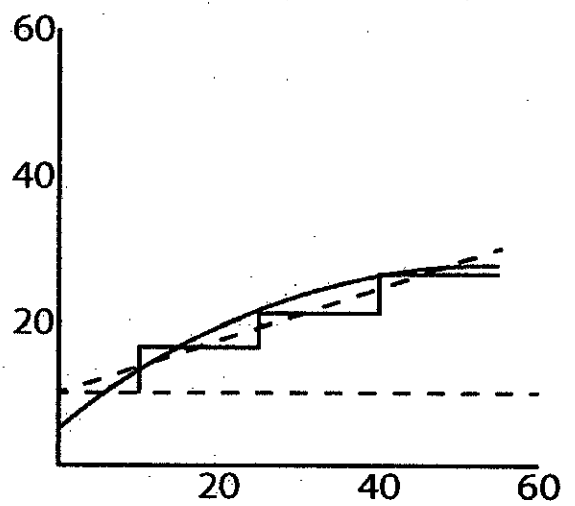
**GRAFICA N° 6
COSTO FIJO UNITARIO**



**GRAFICA N° 7
COSTOS SEMIVARIABLES
(línea quebrada o escalonada)**

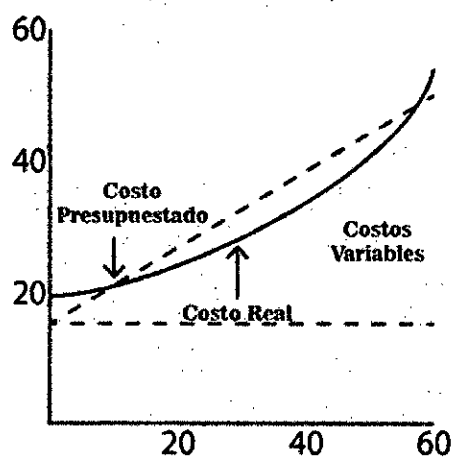


**GRAFICA N° 8
COSTOS SEMIVARIABLES
(Curva Convexa Adicional)**

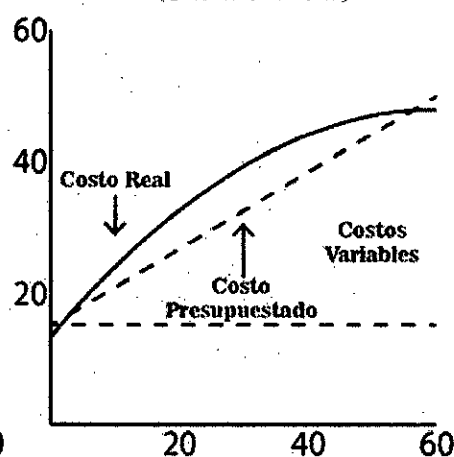


Por último, puede presentar una curva cóncava o convexa que atraviesa la línea de costos presupuestados, según se aprecia en las gráficas N°9 Y 10.

**GRAFICA N° 9
COSTOS SEMIVARIABLES
(Curva Cóncava)**



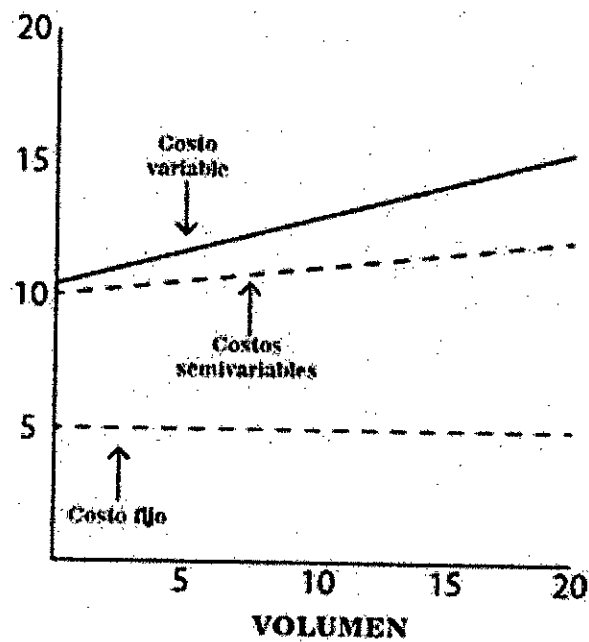
**GRAFICA N° 10
COSTO SEMIVARIABLES
(Curva Convexa)**



**GRÁFICAS REPRESENTATIVAS DE LOS COSTOS
INDIRECTOS**

La gráfica, mostrada a continuación, representa a los costos indirectos moviéndose en una sola recta ,a través de toda la extensión del volumen ;pero en realidad no es posible que suceda ,según lo opinado por Anthony en su Contabilidad en la administración de empresas.

**GRAFICA N° 11
COSTOS INDIRECTOS**



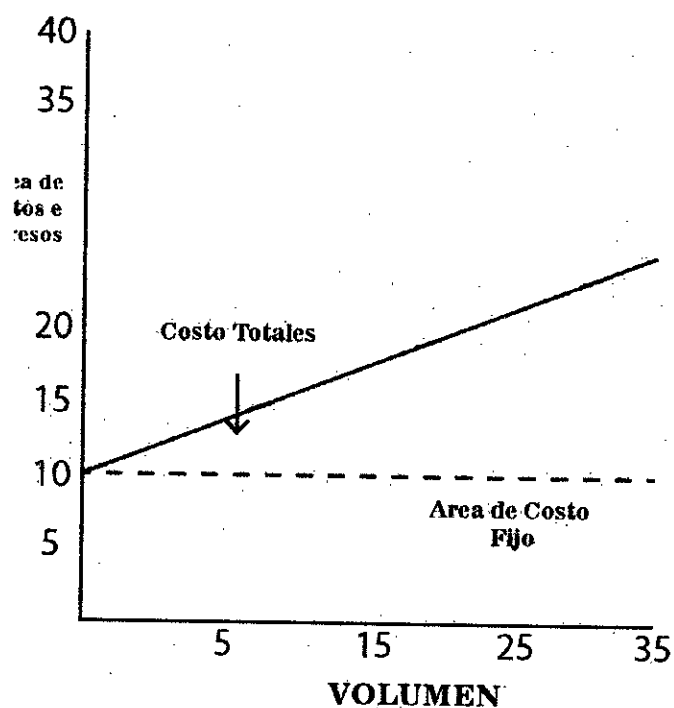
Sin embargo, una sola línea recta nos aporta una aproximación aceptable del funcionamiento de los costos, siempre que opere dentro de una determinada extensión de volumen. (Grafica N°12)

El costo indirecto a cualquier volumen es la suma de los componentes variable y fijo.

El costo a cualquier volumen puede determinarse con la fórmula

$y = a+bx$, para la línea recta.

**GRAFICA N° 12
COSTOS INDIRECTOS**



Análisis COSTO- VOLUMEN -UTILIDAD

En su libro Contabilidad de Costos Polimeni , Fabozzi & Adelberg (2016) indica:

El análisis del punto de equilibrio indica el nivel de ventas en el cual las utilidades serán cero. Con frecuencia, la gerencia requiere información en cuanto a la utilidad para determinado nivel de ventas y el nivel de ventas necesario para lograr una utilidad objetivo. En esta sección se mostraran los cálculos necesarios para suministrar a la gerencia la información deseada.

Para cualquier nivel dado de ventas, puede determinarse la utilidad para una línea de productos específica como sigue:

$$\text{UTILIDAD} = \text{INGRESO TOTAL} - \text{COSTO VARIABLE} - \text{COSTO FIJO TOTAL}$$

Utilizando la misma notación empleada anteriormente para el punto de equilibrio en unidades, la utilidad puede expresarse así:

$$\text{UTILIDAD} = P.C - V.C - F$$

Dados un precio de venta, un costo variable por unidad, unos costos fijos totales y un nivel de ventas específicos, la utilidad puede determinarse sustituyendo la ecuación anterior. En el ejemplo del estuche cosmético que Tessy esperaba vender, las ventas estimadas eran 7,000 unidades. Puesto que el precio de venta esperado era US\$9 por unidad, el costo variable esperado era de US\$26000, como se ilustra a continuación:

$$\begin{aligned} \text{UTILIDAD} &= (\text{US\$9} \cdot 7,000) - (\text{US\$1} \cdot 7,000) - \text{US\$30,000} \\ &= \text{US\$26,000} \end{aligned}$$

La diferencia entre la línea de ingreso total y la de costo total a determinado nivel de ventas es utilidad. Obsérvese que a cualquier punto por encima de 3750 unidades (punto de equilibrio) habrá una utilidad. Por debajo de este nivel habrá una pérdida.

Supóngase que la gerencia deseaba conocer el nivel de ventas en unidades necesario para generar una utilidad objetivo. Esto puede determinarse despejando C en la ecuación de utilidad anterior, como sigue:

$$\text{Utilidad objetivo} = P.C - V.C - F$$

$$\text{Utilidad objetivo} + F = P.C - V.C \quad (\text{sumando } F \text{ a ambos lados de la ecuación})$$

Utilidad objetivo +F = C.(P-V) (factorizando C en el lado derecho de la ecuación)

$$\frac{\text{Utilidad objetivo}+F}{P-V} = C \quad \text{[dividiendo ambos lados de la ecuación por (P - V)]}$$

Por tanto la cantidad de unidades que deben venderse con el fin de generar utilidad objetivo es como sigue:

Ventas para lograr una utilidad objetivo (en unidades) =

$$\frac{\text{Utilidad objetivo} + \text{Costos fijos}}{\text{Margen de contribución por unidad}}$$

Adviértanse que la ecuación de la cantidad de unidades necesarias para generar una utilidad objetivo se reduce a la fórmula del punto de equilibrio cuando la utilidad objetivo es cero.

En el ejemplo de los estuches cosméticos, Tessy tenía una utilidad objetivo de US\$ 40,000 .La cantidad de estuches cosméticos que deben venderse para generar esta utilidad objetivo es :

Ventas para lograr

$$\text{Una unidad objetivo} = \frac{\text{US\$ 40,000} + \text{US\$30,000}}{\text{US\$9} - \text{US\$1}}$$

$$\text{(en unidades)} = 8,750 \text{ unidades}$$

La fórmula de la utilidad y del nivel de ventas necesario para lograr una utilidad objetivo puede expresarse también en términos de ventas en dinero .La fórmula para cada caso

,utilizando la notación empleada anteriormente ,se muestra a continuación

$$\text{Utilidad} = S - v.S - F$$

Y

Ventas para lograr una utilidad objetivo (en dólares)=

$$\frac{\text{Utilidad objetivo} + \text{Costos fijos totales}}{\text{Coeficiente de margen de contribución por unidad}}$$

El autor, utiliza una serie de técnicas para poder proyectar herramientas muy importantes que permiten optimizar la planeación y proyección en una empresa.

Planeación


En su libro Planeación Financiera Estratégica Ortega, (2016) indica:

La aplicación coherente del proceso de planeación es el punto de partida de la actividad de administrar .Sin embargo en realidad esto aún no ha sido valorado en nuestro entorno por los responsables de determinar los caminos futuros de las organizaciones, quizá porque las operaciones diarias absorben todo el tiempo que dedican los gerentes a su trabajo sin dar cabida a la planeación ;no obstante ,se debe señalar la importancia de establecer por anticipado la clase de negocio que se desea.

Por estas razones la planeación procede a las demás etapas del proceso administrativo, ya que implica tomar las decisiones más adecuadas acerca de lo que se habrá de realizar en el futuro .La planeación establece las bases para determinar el riesgo y

minimizarlo .La eficiencia en la ejecución depende ,en gran parte, de una adecuada planeación y los buenos resultados no se logran por sí mismos .Así ,se subraya la necesidad de plantearlos con anterioridad.

La planeación estratégica tuvo sus orígenes en el concepto de estrategia corporativa desarrollada en los años sesenta por profesores de la Universidad de Harvard ,al recolectar información de empresas exitosas y diferenciarla de a que provenía de las fracasadas .



Desde tiempos remotos ,conocer el futuro ha atemorizado e intrigado a la humanidad y aunque hoy todavía resulta imposible despejar esta incógnita ,la construcción de probables escenarios futuros mediante tecnologías y herramientas que se han ido incorporando a las metodologías de planeación estratégica ,permiten predecir rutas alternativas y elegir la que a nuestro criterio resulte más probable . De aquí en adelante con este mapa teórico del futuro nos tocara navegar manejando con flexibilidad las desviaciones que la práctica nos imponga .Un buen plan es aquel que nos facilita la elaboración de un excelente análisis de situación , y en consecuencia ,permite que la ruta elegida sea muy precisa para evitar serios desvíos – a los cuales nos enfrenta la realidad en la práctica –por lo que el diseño de planes de contingencia ,sistemas de supervisión y estructura organizacional descentralizados y flexibles complementan un exitoso proceso de planeación estratégica .

Concluido el proceso de elaboración del plan estratégico ,queda por delante la importante tarea de gestionar la realización del plan ,aspecto que requiere del compromiso explícito de la alta gerencia ,con sus habilidades de liderazgo ,para movilizar a las

personas y los recursos de la organización en función de los propósitos definidos .De este modo , el proceso de planeación estratégica es continuo ,es decir ,precede y preside las funciones de dirección de la empresa.

Ahora hablemos de la estructura del capital ,la cual esta íntimamente relacionada con la situación financiera a largo plazo de la empresa para financiar y planear sus operaciones futuras .

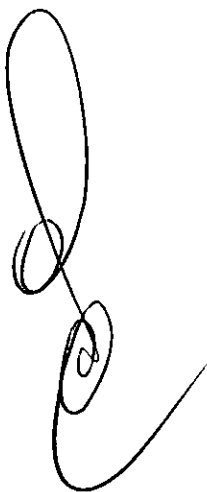
La estructura del capital hace referencia a la forma o composición del financiamiento de los activos de la empresa .Asimismo ,hace una distinción esencial entre pasivo exigible (recursos ajenos) y no exigible (recursos propios).De manera implícita, la estructura del capital supone un acuerdo entre los proveedores de capital financiero sobre cómo repartir los flujos de caja que los activos producirán en el futuro.

De manera tradicional se distingue entre acreedores y accionistas, aunque en la empresa moderna es habitual utilizar instrumentos híbridos que complican bastante el análisis.

En la inversión inmobiliaria directa es menos frecuente el empleo de dichos instrumentos, por lo que el análisis clásico simplificado no pierde realismo.

Las decisiones de financiamiento tienen una gran importancia en la gestión empresarial, de ellas dependen, en gran medida , la viabilidad y rentabilidad de los negocios .una de las interrogantes clave en finanzas es ,por lo tanto ,la existencia o no de una estructura optima del capital y como se localiza.

Las empresas deben hacer una planeación para alcanzar sus objetivos y sus metas; para ello deben elaborar diferentes tipos

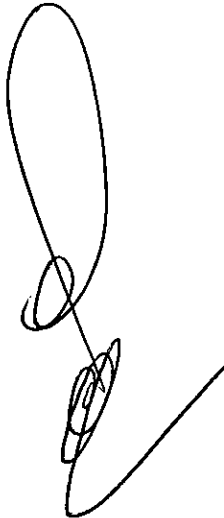


de planes : de corto, mediano y largo plazo , ya que facilitarían el logro de los objetivos.

Por tal motivo ,las empresas crean modelos para esta planeación ,según el tiempo que desean invertir para alcanzar sus metas.

Así en el trabajo cotidiano se le dedica un capítulo a la planeación de corto plazo que, como se sabe, es la que alcanza un periodo menor o igual a un año. En dichos modelos podremos encontrar dos formas de planeación : táctica y prospectiva.

En la actualidad, las organizaciones en general enfrentan un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado. Ésta barrera es el financiamiento de sus actividades de operación ,ya sea con recursos propios o con los de terceros.

A large, loopy handwritten scribble in black ink is located on the left side of the page. A thin line extends from the bottom of this scribble towards the right, pointing towards the text of the paragraph below.

Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos obtener recursos es muy difícil; por esto es necesario examinar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital.


Con el fin de evaluar en forma apropiada las inversiones potenciales ,las empresas debe. Sin saber cuánto cuesta su capital .Sin una medida del costo de capital se pueden cometer errores como el que se reseña a continuación:

Imagine que tiene la posibilidad de invertir en una empresa con un retorno de inversión de 15% ,el directivo ve que la inversión es atractiva y no analiza el costo de capital. Sin embargo ,el costo del capital de dicha inversión es de 20% .Este simulacro ,el directivo estaría cometiendo un error gravísimo ,debido a que si el costo del capital es de 20% su rentabilidad debe ser mayor

para obtener utilidades convenientes para la empresa; de lo contrario, no conviene invertir. Debido a esto, las empresas analizan su costo del capital.

De la importancia de este tema, surge este capítulo, con el cual se podrá analizar la forma de calcular el costo de capital y tomar decisiones fundamentadas.

La planeación financiera es un proceso en virtud del cual se proyectan y se fijan las bases de las actividades financieras con el fin de minimizar el riesgo y aprovechar las oportunidades y los recursos.



En el terreno de las finanzas, como en muchos otros campos que tiene relación con el desarrollo de las empresas, existe todo un reto: predecir solo el cambio, sino forjarlo. Para ello, es vital que quienes tienen la responsabilidad de esa área miren su interior y luego el de las empresas con el propósito de percatarse de su realidad y definir con qué calidad tienen que desempeñarse esa parte fundamental de toda organización empresarial: el área financiera.


El desafío es darles luz mediante una nueva forma de pensamiento propio, que se considere novedoso e interesante para todas las compañías. La planeación estratégica creativa se encarga de analizar donde estamos, a donde vamos y en qué forma.

Por sus elevados puestos, los hombres de negocios, directores de empresa, funcionarios públicos, controladores y directores de finanzas tienen la necesidad de desarrollar una mente estratégica con la finalidad de factorizar y conceptualizar una problemática, comprenderla y así estar en posición de tomar decisiones que

logren objetivos específicos para conquistar posiciones estratégicas.

El propósito de toda organización es obtener un esfuerzo coordinado mediante la definición de relaciones de autoridad ,tareas y funciones. Esto significa establecer lo que cada uno corresponde hacer y ante quien debe reportarse. La gerencia estratégica tiene la capacidad de formular, ejecutar y evaluar los procesos de manera más efectiva.

La globalización geográfica y demográfica es uno de los motivos por los cuales las organizaciones deben competir de manera eficiente en los mercados mundiales ,conduciendo a muchas empresas privadas o gubernamentales a variar y modificar su visión acerca de sus estrategias básicas como resultado de las tendencias sociales, culturales ,demográficas y geográficas.



El autor resalta la importancia del proceso de planeación en la gestión empresarial, de tal modo esto reafirma la necesidad de todas las empresas que deben realizar este proceso para optimizar su gestión.

Contabilidad de costos y Contabilidad gerencial

En su libro Contabilidad de Costos para la toma de decisiones Chambergo (2016) indica:

Se dijo en el párrafo anterior que ambos conceptos con indiferencias, sin embargo el termino común es contabilidad de costos a pesar que en los últimos años los términos se ha cambiado .La National Asociation of de Accountants(NAA) define a la contabilidad de costos como "una técnica o método para determinar el costo de un proyecto o producto utilizado por la mayor parte de las entidades legales de una sociedad o

específicamente recomendado por un grupo autorizado de contabilidad .

El termino de Contabilidad Gerencial es muy usado por muchos autores, sin embargo también encontramos el término de Contabilidad Administrativa, Contabilidad de Gestión, Etc. Pero en el fondo todos dicen lo mismo.

Objetivo de la Contabilidad de costos

En su libro Contabilidad de Costos para la toma de decisiones Chambergo (2016) indica:

El objetivo principal de la contabilidad de costos es generar información para uso interno de la empresa a fin de que los gerentes tomen las decisiones de planeamiento control y toma de decisiones, razón por la cual los objetivos de la contabilidad de costos se pueden resumir así:

- Preparar información para planeamiento, evaluación y control del patrimonio de la empresa.
- Tomar decisiones estratégicas de costo y mediano plazo para desarrollar la entidad.

En tal sentido, los Costos son muy importantes para la toma de decisiones relacionadas a la planeación, evaluación de los costos, control en todo el proceso de la gestión empresarial.

Reconocimiento de costos

En su libro Contabilidad Sectorial Effio & Valdiviezo (2016) indican :

De acuerdo con el párrafo 34 de la NIC2 Existencias, el costo de ventas en una empresa industrial deberá reconocerse cuando los bienes producidos se vendan En efecto, de acuerdo con este párrafo, cuando los inventarios sean vendidos, el importe en

libros de los mismos se reconocerá en el Estado de Resultados (como costo) del periodo en el que se reconozcan los correspondientes ingresos de operación.

Lo anterior implica que en la oportunidad en que se reconozcan los ingresos de actividades ordinarias, según lo definido en la legislación contable (es decir, según el punto a) anterior), el costo de los bienes vendidos deberá reconocerse en resultados como costo de ventas.

Reconocimiento de gastos

En su libro Contabilidad Sectorial (Effio & Valdiviezo 2016) indican :

Los gastos en empresas industriales se reconocen cuando los mismos ocurren o se consumen (es decir, cuando se devengan), esto quiere decir, por ejemplo que los gastos por servicios públicos de diciembre del año 1 se registran como gastos en dicho periodo, independientemente de que el IGV como crédito fiscal se ejerza en el ejercicio siguiente:

X	Debe	Haber
83 GASTOS DE SERVICIOS PRESTADOS POR TERCEROS	xxx	
636 Servicios basicos		
6361 Energia electrica		
46 TRIBUTOS ,CONTRAPRESTACIONES Y APORTES AL SISTEMA DE PENSIONES Y DE SALUD POR PAGAR	xxx	
401 Gobierno central		
4011 Impuesto general a las ventas		
40111 IGV cuenta propia		
401112 IGV por aplicar		
40 CUENTAS POR PAGAR COMERCIALES		xxx
421 Facturas ,boletos y otros comprobantes por pagar		
4212 Emitidas		
<i>x/x Por los servicios públicos devengados en diciembre del Año 1 , estando pendiente de aplicación el IGV de los servicios.</i>		
X		
94 GASTOS ADMINISTRATIVOS	xxx	
79 CARGAS IMPUTABLES A CUENTAS DE COSTOS Y GASTOS		xxx
791 Cargas imputables a cuentas de costos y gastos		
<i>x/x Por el destino de los servicios públicos</i>		

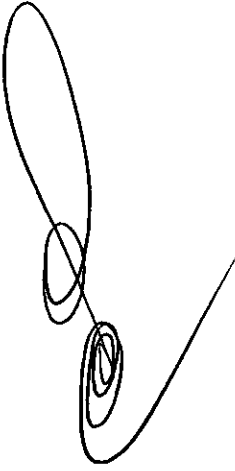
Se debe tener presente que el reconocimiento de los costos y gastos se efectúa por el principio del devengado.

Costeo por absorción

En su libro Contabilidad de Costos Wu Garcia (2016) indica:

El costeo por absorción ,algunas veces denominado costeo total o convencional ,se define como la incorporación de todos los costos de fabricación ,tanto variables y fijos ,al costo del

producto .Los defensores de este tipo de costeo indican que todos los costos de fabricación (variables y fijos) son parte del costo del producto, ya que afirman que esta no puede llevarse a cabo sin incurrir en los gastos fijos de fabricación ,por lo tanto ,son todos aquellos recursos directos y los gastos indirectos que se consideran fueron incurridos en el proceso productivo .La asignación del costo al producto se hace combinado los gastos incurridos en forma directa con los gastos de otros procesos o actividades relacionados con la producción .Los elementos que forman el costo de un artículo bajo este sistema son : a) materia prima ;b)mano de obra y c)gastos directos e indirectos de fabricación ,que pueden ser variables o fijos.



El costeo absorbente es el sistema de costeo 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. 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 las variables y los fijos, para reemplazar los activos en el futuro.

Costeo directo o variable y la contribución marginal

En su libro Contabilidad de Costos (Wu Garcia 2016) indica:

El costeo directo o variable define como costo del producto también a la suma de sus tres elementos, pero toma en cuenta únicamente los rubros variables, considerando a los fijos un costo del periodo al que corresponden, es decir, computa como costo del producto solo el valor de los insumos que se evitaran si el mismo no se fabricara. Los artículos no vendidos también

se activan en el rubro existencias, pero solo por la suma de sus costos variables.

Los que proponen el método de costeo variable afirman que los costos fijos de producción se relacionan con la capacidad instalada y esta, a su vez, está en función dentro de un periodo determinado, pero jamás con el volumen de producción.

El costeo directo puede ayudar a identificar responsabilidades de acuerdo con las líneas organizacionales el desempeño individual puede evaluarse sobre datos confiables y apropiados con base en la actividad del periodo corriente. Se pueden elaborar informes operativos para todas las instancias de la empresa, con costos separados en fijos y variables, y mostrando claramente la naturaleza de cualquier variación. La responsabilidad sobre los costos y las variaciones pueden entonces atribuirse con mayor facilidad a individuos y funciones específicas, desde la alta gerencia hacia abajo.

1. LA CONTRIBUCIÓN MARGINAL O MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

La diferencia entre las ventas y los costos variables es la que llamaremos contribución marginal o margen de contribución, la que se calcula de la siguiente manera:

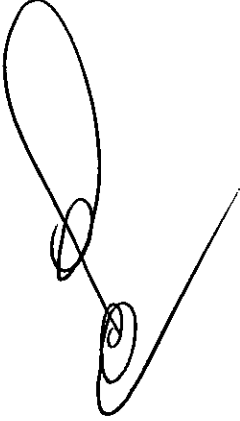
$$\text{Ventas} - \text{Costo Variable} = \text{Contribución marginal}$$

La definimos como el excedente del precio de venta una vez cubiertos los costos variables de producción y que tiene que alcanzar para cubrir los costos fijos y las utilidades esperadas. El margen de contribución debe ser suficiente para cubrir los costos y gastos fijos y el margen de utilidad que la empresa espera.

El margen de contribución es una herramienta –muy potente para la toma de decisiones y el planeamiento, y, como vemos como base la distribución de costos fijos y costos variables que el costeo directo utiliza.

2. COMPARACION ENTRE COSTEO DIRECTO Y COSTEO ABSORBENTE

Las diferencias entre los dos métodos de costeo se centran en el tratamiento contable que se le da a los costos fijos de producción.



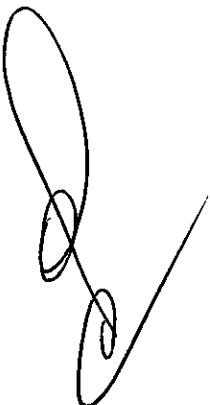
Como vimos líneas arriba, para determinar el costo de producción, el costeo absorbente considera los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, sin importar que dichos elementos tengan características fijas o variables en relación con el volumen de producción. Así pues, los defensores de este método sostienen que la producción no puede realizarse sin incurrir en costos indirectos de fabricación fijos.

Por el contrario el costeo directo ,para determinar el costo de producción ,excluye los costos fijos de producción y solo considera los costos cuya magnitud cambia en razón directa de los aumentos o disminuciones registrados en el volumen de producción ,es decir, los costos variables de materiales directos ,mano de obra directa y costos indirectos de fabricación variables .Los defensores de este método afirman que los costos del producto deben asociarse al volumen de producción ,por lo que los costos fijos ,al incurrirse aun sin producción ,deben excluirse y considerarse como un costo del periodo relacionado con el tiempo ,y, por lo tanto, no inventariables al no tener beneficios futuros.

PRESENTACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS CON EL COSTEO DIRECTO: EFECTO EN EL ESTADO INTEGRAL DE RESULTADOS (ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS)

Resumiendo de los párrafos anteriores, tenemos:

- El sistema de costeo directo o variable considera los costos fijos de producción como costos del periodo, mientras que el costeo absorbente o total los distribuye entre las unidades producidas.
- Para valuar los inventarios, el costeo variable solo contempla las variables, el costeo absorbente incluye ambos.



Como consecuencia lógica de esta diferente forma de interpretación de la información de la empresa, la forma de presentar la gestión en el estado integral de resultados es diferente.

En el costeo absorbente todos los costos de producción (fijos y variables) primero se restan de las ventas para obtener la utilidad bruta, para luego deducir los gastos o costos del periodo que no son de manufactura de la manera siguiente:

	S/
Ventas.....	xxx
Menos: costo de venta (variables y fijos).....	(xxx)
Utilidad bruta.....	xxx
Menos: gastos de operaciones.....	(xxx)
Utilidad neta en operaciones.....	xxx

En el costeo directo se restan de las ventas tanto los costos variables como los gastos variables para obtener la utilidad marginal o margen de contribución y a este se le restan los costos y gastos fijos para tener la utilidad en operación de la siguiente manera:

SI/

Ventas.....	xxx
Menos :costo de venta.....	(xxx)
Margen de fabricación.....	xxx
Menos: gastos variables.....	xxx
Utilidad marginal o	
Margen de contribución	xxx
Menos :costos y gastos fijos.....	(xxx)
Utilidad neta en operaciones.....	xxx




Se consideran los costos de fabricación variables y gastos de operación variables para determinar el margen de contribución

Como se puede observar, el costeo directo o variable se concentra principalmente en el margen de contribución, que es el exceso de ventas sobre los costos y gastos variables.

Cuando se expresa como un porcentaje de las ventas, el margen de contribución se conoce como índice de contribución o índice marginal, que si lo interpretamos en términos monetarios revela el número de unidades monetarias disponibles por unidad monetaria de ventas para cubrir los costos fijos y las utilidades.

1. EFECTO EN EL ESTADO DE SITUACION FINANCIERA(BALANCE GENERAL)

En el estado de situación financiera, la presentación es diferente en ambos métodos puesto que el rubro de existencias en los activos corrientes será siempre menor bajo el costeo directo que bajo el costeo por absorción porque los costos indirectos de fabricación fijos no se incluyen en los inventarios bajo el costeo directo.



En la actualidad existe desacuerdo entre los contadores sobre el uso del costeo directo en los informes externos debido a la exclusión de los costos indirectos de fabricación fijos de los inventarios y su efecto sobre la utilidad neta. Sin embargo hay algunas dudas entre los contadores de que el costeo absorción es más adecuado para propósitos de la gerencia interna en cuanto a la planeación, el control y la toma de decisiones.

BENEFICIOS DE LA APLICACIÓN DEL METODO DE COSTEO DIRECTO

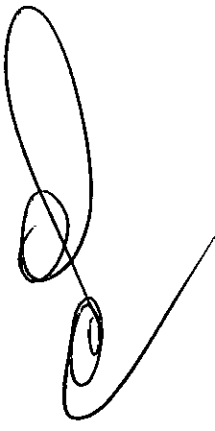
A modo resumen podemos mencionar las siguientes ventajas de aplicar el método del costeo directo:

- El costeo directo puede ayudar a identificar responsabilidades de acuerdo con las líneas en la organización; el desempeño individual puede evaluarse sobre datos confiables y apropiados con base en la actividad del periodo corriente.
- Se pueden elaborar informes operativos para todas las áreas y departamentos o segmentos de la empresa, con costos separados en fijos y variables, y mostrando claramente la naturaleza de cualquier variación. La responsabilidad sobre los costos y las variaciones pueden

entonces atribuirse con mayor facilidad a responsables y funciones específicas, desde la alta gerencia hacia abajo.

- Facilita la recopilación de datos relacionados con la planeación de la utilidad que los departamentos de costos siempre han desarrollado con frecuencia a un gran costo de tiempo y esfuerzo ,todo esto para lograr una planeación operativa.

Pero también podemos mencionar las siguientes desventajas de aplicar el método del costeo directo:

- 
- Separación de los costos fijos y variables, es difícil clasificar los gastos y costos de manera tan radical, ya los costos y gastos que existen no son 100% fijos o variables en su totalidad, hacer esta clasificación implica que quien lo registre debe tener un criterio muy bien definido para ello.
 - Ajuste de los estados financieros para informes a terceros, como mencionamos líneas arriba, la aplicación de este método no es aceptada por las normas contables, por lo que nos obliga a llevar un sistema adicional de registro que permita presentar los estados financieros de acuerdo con las normas contables internacionales.

Sin embargo, para contabilidad gerencial o la contabilidad administrativa, no hay límites para considerar determinadas partidas dentro del costo de los inventarios, en la medida que de uno u de otra manera, estos reflejen, una realidad específica de una empresa, estos deberán ser tomados bajo este enfoque y será útil solo para dicha empresa.

V. MATERIALES Y MÉTODOS.

5.1 Materiales:

Los materiales utilizados son documentación, Libros, información estadística, encuestas, formatos, Etc.

5.2 Población:

Se tomó como referencia la empresa filtros S.A. del distrito de Ate, debido a que es la más relevante y que tiene todas las consideraciones y políticas que son adaptables a cualquier empresa del mismo sector.

5.3 Técnicas de recopilación de datos:

Se ha utilizado encuestas para corroborar la hipótesis planteada en diferentes Instituciones de la Capital Perú sobre la base de las siguientes preguntas.

5.4 Técnicas Estadísticas:

Por el tipo de investigación, se ha utilizado los cuadros estadísticos en Excel y los gráficos que ayudan a comprender los resultados.

VI. RESULTADOS.

CUADRO N°1


EMPRESA XX
ESTADO DE RESULTADO PROYECTADO
DE ENERO A DICIEMBRE DEL AÑO "XX"
(Expresado en Moneda Nacional: S/.)
(MÉTODO ABSORVENTE)

CONCEPTO	IMPORTE
VENTAS	10,000,000
COSTO DE VENTAS	-4,000,000
UTILIDAD BRUTA	6,000,000
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-2,500,000
GASTOS DE VENTA	-1,500,000
UTILIDAD OPERATIVA	2,000,000
OTROS GASTOS	-90,000
UTILIDAD ANTES DE PART.E IMP.	1,910,000
PART. DE TRABAJDORES (*)	-200,000
UTILIDAD ANTES DE IMP.	1,710,000
IMPUESTO A LA RENTA(*)	-300,000
UTILIDAD NETA	1,410,000

El cálculo del Impuesto a la Renta como la participación de los trabajadores para la Legislación Peruana ,no se realiza de la Base Contable sino de la Base Tributaria

CUADRO N°2

EMPRESA XX
ESTADO DEL VALOR ECONÓMICO AGREGADO
DE ENERO A DICIEMBRE DEL AÑO "XX"
(Expresado en Moneda Nacional: S/.)
(MÉTODO VARIABLE)



CONCEPTO	IMPORTE
VENTAS	10,000,000
COSTO DE VENTAS	5,000,000
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	5,000,000
COSTOS FIJOS	3,000,000
UTILIDAD ANTES DE PART. E IMP.	2,000,000
PART. DE TRABAJADORES	200,000
UTILIDAD ANTES DE IMP.	1,180,000
IMPUESTO A LA RENTA	300,000
UTILIDAD NETA	1,500,000
COSTO DE OPORTUNIDAD	212,500
VALOR ECONÓMICO AGREGADO	1,288,000

GRÁFICO N° 13: Encuesta a los expertos del tema.

Preguntas \ Respuestas	1	2	3	4
Frecuentemente	1	0	7	8
Medianamente frecuente	3	1	3	2
No se aplica	6	9	0	0
TOTAL	10	10	10	10

Leyenda:

1. ¿Los estados financieros son utilizados para la toma de decisiones?
2. ¿El Valor Económico Agregado se utiliza con frecuencia?
3. ¿Considera, que conociendo las bondades del Valor Económico Agregado, utilizaría para la toma de decisiones?
4. ¿El Valor Económico Agregado es más útil que el Estado de Resultados tradicionales?

VII: DISCUSIÓN.

Del análisis realizado de las bibliografías existentes y de toda la teoría referente al tema materia de la investigación y por otro lado de acuerdo a los diferentes resultados obtenidos en los cuadros presentados en el capítulo VI se determina que el Estado de Resultado presentado en forma tradicional no ayuda a la consecución de los objetivos estratégicos de una empresa, especialmente con el costo de capital determinado.

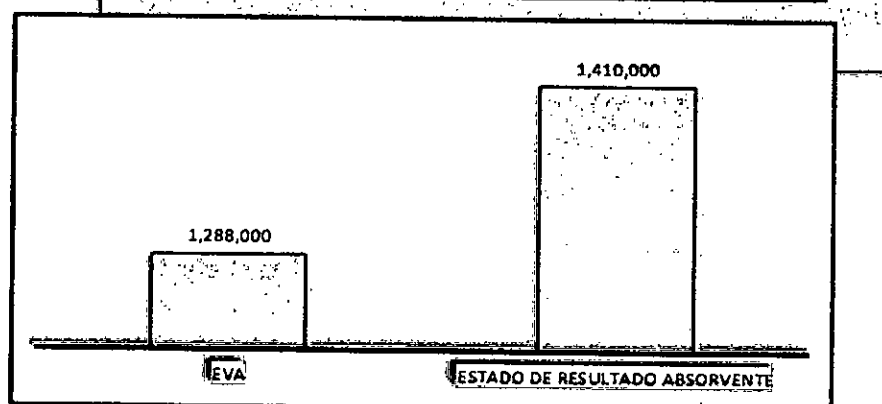
Por lo tanto queda demostrado de acuerdo a los resultados obtenidos el Estado del Valor Económico Agregado formulado bajo el enfoque del costeo variable es una herramienta muy potente en el proceso del planeamiento de las empresas industriales de filtros del distrito de Ate, el cual optimiza la toma de decisiones.

GRÁFICO N°14

EMPRESA "XX" CUADRO COMPARATIVO RESULTADO GENERAL

EVA	ESTADO DE RESULTADO ABSORVENTE	VARIACIÓN
1,288,000	1,410,000	-122,000

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

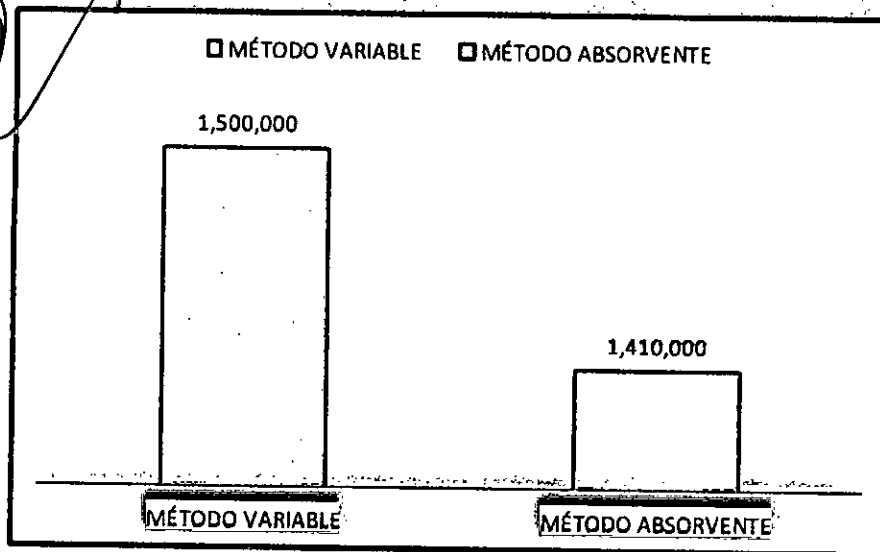
Como se aprecia, hay una gran diferencia entre el resultado bajo el modelo EVA y el estado de resultado bajo el método absorbente. Mientras que el primero considera el costo de oportunidad y nos asegura una rentabilidad por encima de este monto, el segundo no nos da dicha información, situación que nos permite trabajar en la incertidumbre.

GRÁFICO N°15

EMPRESA "XX" CUADRO COMPARATIVO UTILIDAD NETA

MÉTODO VARIABLE	MÉTODO ABSORVENTE	DIFERENCIA
1,500,000	1,410,000	90,000

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En este punto podemos observar una diferencia y es principalmente por las estimaciones de los gastos financieros que no están incluidos en el método variable.

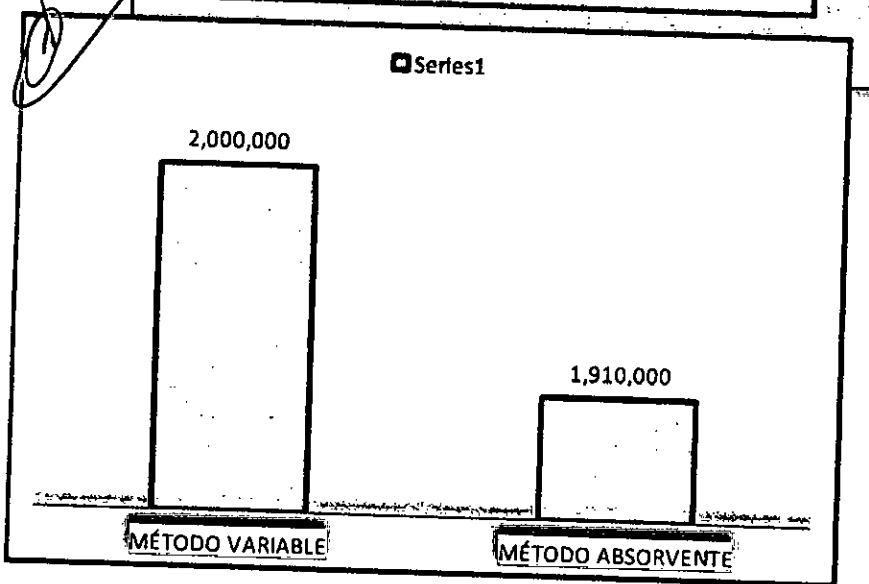
GRÁFICO N°16

**EMPRESA "XX"
CUADRO COMPARATIVO
UTILIDAD NETA ANTES DE PART. E IMPUESTOS**

MÉTODO VARIABLE	MÉTODO ABSORVENTE	DIFERENCIA
2,000,000	1,910,000	90,000



REPRESENTACIÓN GRÁFICA



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN
Del mismo modo en este punto se da una diferencia principalmente porque en el método absorvente está incluido los gastos financieros estimados.

GRÁFICO N°17 Encuesta a los expertos del tema

Preguntas \ Respuestas	1	2	3	4
Frecuentemente	1	0	7	8
Medianamente frecuente	3	1	3	2
No se aplica	6	9	0	0
TOTAL	10	10	10	10

Leyenda:

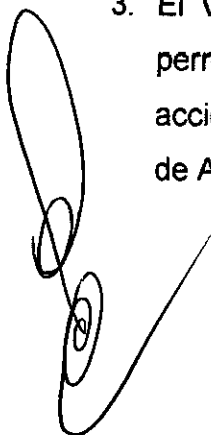
1. ¿Los estados financieros son utilizados para la toma de decisiones?
2. ¿El Valor Económico Agregado se utiliza con frecuencia?
3. ¿Considera, que conociendo las bondades del Valor Económico Agregado, utilizaría para la toma de decisiones?
4. ¿El Valor Económico Agregado es más útil que el Estado de Resultados tradicionales?

De esta encuesta se desprende lo siguiente:

1. Los estados financieros no son utilizados, generalmente, para la toma de decisiones.
2. El Valor Económico Agregado no es utilizado por las empresas
3. El Valor Económico Agregado es más útil en la toma de decisiones.
4. El Estado de Resultados tradicionales no permite medir el costo de oportunidad de los accionistas por lo que lo convierte en una herramienta muy débil para la toma de decisiones en el proceso del planeamiento empresarial.

CONCLUSIONES:

1. La planeación es un proceso importante en la gestión empresarial orientado a la toma de decisiones.
2. El costeo variable es una herramienta útil en el proceso de planificación empresarial.
3. El Valor Económico Agregado-EVA, es un estado financiero que nos permite asegurar una rentabilidad por encima a las expectativas de los accionistas de las empresas industriales de la línea de filtros del distrito de Ate.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long tail stroke extending to the right.

VIII. REFERENCIALES

- APAZA MEZA, Guillermo. **Valor Económico Agregado**. Perú. Editorial Primera edición.2015.
- CONGRESO NACIONAL DE CONTADORES PUBLICOS DEL PERU. XX.Trabajo presentado por el CPC. Walter Caballero Montañez.
- CONSEJO NORMATIVO DE CONTABILIDAD.**Normas Internacionales de Contabilidad**. 2016.
- CPC EFFIO PEREDA, Fernando y CPC VALDIVIEZO ROSADO, Jose.**Contabilidad Sectorial** .Editorial Instituto Pacífico S.A.C.Perú.2018.
- CPC ISIDRO CHAMBERGO.Guillermo.**Contabilidad de costos para la toma de decisiones** .Editorial Instituto Pacífico S.A.C.Perú.2014
- FEDERACION INTERNANCIONAL DE CONTABILIDAD (IFAC), **Pronunciamiento de la Práctica Profesional de la Contabilidad Gerencial**.
- FERRER, Alejandro.**Formulación y análisis de Estados Financieros**. Edición Asesores Gráficos.Lima .1988.
- FLORES, Jaime. **Estados Financieros**. Lima .2000.
- GOMEZ F.,A.. **Apalancamiento financiero , su efecto sobre la rentabilidad y la generación de valor** . Colombia. Editorial Ingecuan.2009
- GUILLERMO.C,I.**Costos para Gerenciar Organizaciones por sectores económicos**. Lima. Editorial . Actualidad Empresarial.2016
- KAPLAN, Robert; MALLO, Carlos; MELEN, Sylvia y JIMÉNEZ Carlos. **Contabilidad de Costos y Estrategias de Gestión**. Madrid. Editorial Prentice May, Iberia. 2000.
- LANDON KENNTH, Jane. **Sistema de información gerencial**. México .Edición Prentice Hall .2001.
- LEOPOLDO ORTEGA ,Alfonso .**Planeación financiera estratégica**. Editorial McGraw-Hill.Interamericana.México.2008
- LETURIA,C. **Costo-Volumen-Rentabilidad**.Perú.Editorial Horizonte.1998
- **Manual para la presentación de Estados Financieros – SMV** .2010
- PASCO, Ivan. **Business Modeling** .Ediciones Peisa S.A.C. 2006.

- S. POLIMENI, Ralph; J. FABOZZI, Frank; H. ADELBERG, Arthur y A. KOLE, Michael. **Contabilidad de Costos**. Editorial McGraw-Hill Interamericana. Colombia.1989
- WU GARCÍA, Juan Carlos. **Contabilidad de costos**. Editorial Gaceta Jurídica S.A.Perú.2018

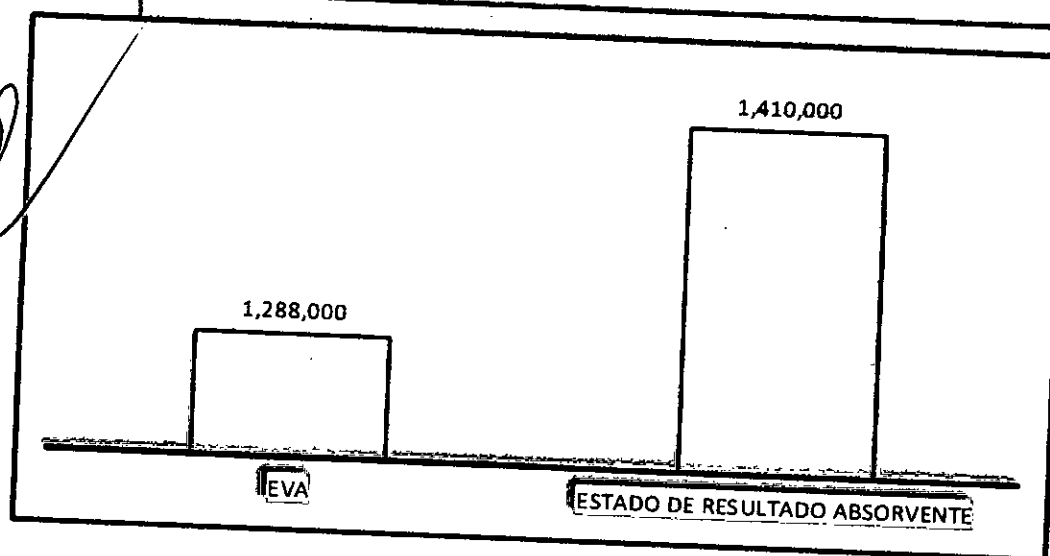


XI. APÉNDICE
GRÁFICO N°18

EMPRESA "XX"
CUADRO COMPARATIVO
RESULTADO GENERAL

EVA	ESTADO DE RESULTADO ABSORVENTE	VARIACIÓN
1,288,000	1,410,000	-122,000

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

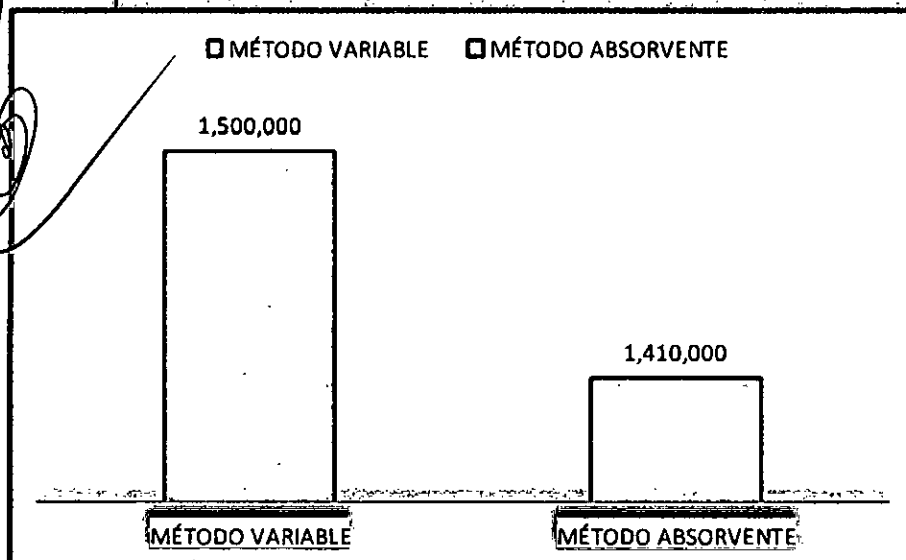
Como se aprecia, hay una gran diferencia entre el resultado bajo el modelo EVA y el estado de resultado bajo el metodo absorbente. Mientras que el primero considera el costo de oportunidad y nos asegura una rentabilidad por encima de este monto, el segundo no nos da dicha información, situacion que nos permite trabajar en la insertidumbre.

GRÁFICO N°19

EMPRESA "XX" CUADRO COMPARATIVO UTILIDAD NETA

MÉTODO VARIABLE	MÉTODO ABSORVENTE	DIFERENCIA
1,500,000	1,410,000	90,000

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

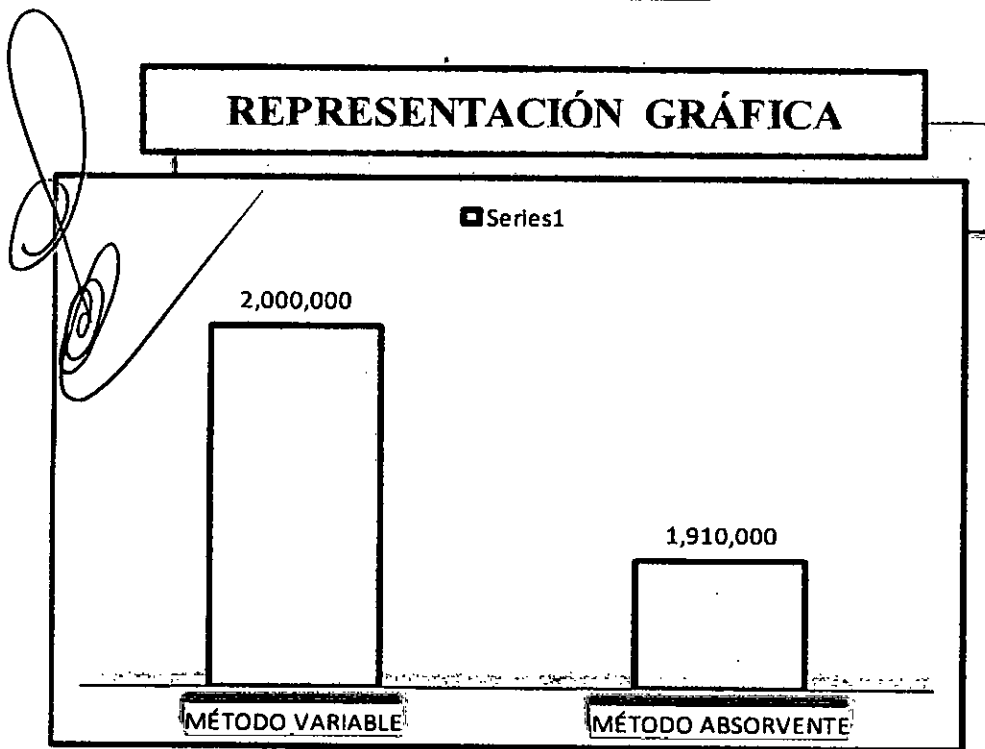
En este punto podemos observar una diferencia y es principalmente por las estimaciones de los gastos financieros que no están incluidos en el método variable.

GRÁFICO N°20

EMPRESA "XX"
CUADRO COMPARATIVO
UTILIDAD NETA ANTES DE PART. E IMPUESTOS

MÉTODO VARIABLE	MÉTODO ABSORVENTE	DIFERENCIA
2,000,000	1,910,000	90,000

REPRESENTACIÓN GRÁFICA



ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

Del mismo modo en este punto se da una diferencia principalmente porque en el método absorbente está incluido los gastos financieros estimados.

X. ANEXOS.



Anexo 1 : Matriz de Consistencia

EL ESTADO DEL VALOR AGREGADO (EVA) UTIL EN EL PLANEAMIENTO ESTRATEGICO DE LAS EMPRESAS INDUSTRIALES DE FILTROS DE ATE, 2016”

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL	VARIABLE X: Estado de Valor Económico Agregado		TÉCNICAS
¿En qué medida el Estado del Valor Agregado es útil en la toma de decisiones en el proceso de planeamiento estratégico de las empresas industriales de filtros del distrito de Ate?	Determinar que el estado del Valor Agregado es útil en la toma de decisiones en el proceso de planeamiento estratégico de las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.	El Estado del Valor Agregado es útil en la toma de decisiones en el proceso de planeamiento estratégico de las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.	DIMENSIONES	INDICADORES	Observación Entrevistas Análisis documental
			Valor Agregado Económico positivo.	Estados comparativos Política de la empresa	
			Valor Agregado Económico negativo.	Normatividad	
				Diferencias	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	VARIABLE Y: Toma de decisiones		INSTRUMENTOS
¿En qué medida el Estado de Valor Agregado positivo es útil en la toma de decisiones para seguir invirtiendo en las empresas industriales de filtros del distrito de Ate?	Determinar que el Estado de Valor Agregado positivo es útil en la toma de decisiones para seguir invirtiendo en las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.	El Estado del Valor Agregado positivo es útil en la toma de decisiones para seguir invirtiendo en las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.	DIMENSIONES	INDICADORES	Guía de observación
			Toma de decisiones para invertir	Comparaciones	
	Ratios Financieros				
¿En qué medida el Estado del Valor Agregado negativo permite la toma de decisiones para no seguir invirtiendo en las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.	Determinar que el Estado del Valor Agregado negativo permite la toma de decisiones para no seguir invirtiendo en las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.	El Estado del Valor Agregado negativo permite la toma de decisiones para no seguir invirtiendo en las empresas industriales de filtros del distrito de Ate.	Toma de decisiones para no invertir	Comparaciones	Comparaciones
				Ratios Financieros	