



Universidad del País Vasco Euskal Herriko Unibertsitatea



ENPRESA IKASKETEN UNIBERTSITATE ESKOLA
ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES
DONOSTIA - SAN SEBASTIÁN

**ESCUELA UNIVERSITARIA DE ESTUDIOS EMPRESARIALES DE
DONOSTIA-SAN SEBASTIÁN**

TRABAJO FIN DE GRADO

**LA IMPLANTACIÓN DE UN SISTEMA DE COSTES
EN UNA EMPRESA VITIVINÍCOLA:**

**ANÁLISIS COMPARATIVO ENTRE LOS COSTES HISTÓRICOS Y EL
VALOR RAZONABLE**

Autor: Jessica Mendoza Redrobán
Director: Eduardo Malles Fernández

Año 2015

*“Si buscas resultados distintos
no hagas siempre lo mismo”*

ALBERT EINSTEIN

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN

I. Justificación	1
II. Objetivos.....	1
III. Objeto de estudio.....	1
IV. Metodología	2
V. Estructura	2

PARTE I: MARCO TEÓRICO

CAPÍTULO 1. CONTABILIDAD FINANCIERA Y CONTABILIDAD DE COSTES

1.1. Introducción	4
1.2. La contabilidad financiera o externa.	4
1.3. la contabilidad analítica, interna o de costes	5
1.4. Flujos de información entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costes.	7
1.5. Diferencias entre la contabilidad financiera y la contabilidad de coste	8

CAPÍTULO 2. MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD DE COSTES

2.1. Concepto de coste.....	11
2.2. Clases de costes.....	11
2.2.1. Clases de costes según su naturaleza.....	12
2.2.2. Clases de costes según su variabilidad.....	13
2.2.3. Clases de costes según su imputación	15
2.2.4. Estudio de los costes indirectos.....	16
2.3. Metodología para la implantación de un sistema de costes.....	16
2.3.1. Primera etapa: clasificación y reclasificación.	17
2.3.2. Segunda etapa: localización.	17
2.3.3. Tercera etapa: imputación.	19
2.3.4. Cuarta etapa: márgenes y resultados.....	20
2.4. Métodos de control de coste (estructura o modelo de costes).....	20
2.4.1. Estructura del direct-costing o coste variable.....	21

2.4.2. Estructura del direct-costing evolucionado	22
2.4.3. Estructura de full-costing o coste completo	23
2.4.4. Estructura funcional o coste industrial completo	24
2.4.5. Imputación racional.....	24
2.5. Punto muerto o umbral de rentabilidad	25
2.5.1. Definición.....	25
2.5.2. Cálculo del punto muerto o umbral de rentabilidad	25

CAPÍTULO 3. CRITERIOS DE VALORACIÓN SEGÚN LA NORMATIVA CONTABLE

3.1 Introducción	27
3.2 Normalización contable.....	27
3.3 Normativa Nacional	28
3.3.1. España.....	28
3.3.1.1. El Plan General de Contabilidad (PGC 2007).....	28
3.3.1.1.1. Ámbito de aplicación.....	30
3.3.1.2. Resolución de 14 del abril de 2015 emitido por el ICAC	31
3.3.2. Estados Unidos.....	34
3.3.2.1. Financial Accounting Standard (FAS)	34
3.3.2.2. Standard Financial Accounting Concept Nº 5 (SFAC)	35
3.3.3. Holanda.....	36
3.3.4 Argentina	36
3.3.4.1 Resolución Técnica emitido por FACCE.....	36
3.4 Normativa Internacional.....	36
3.4.1. A nivel mundial.....	36
3.4.1.1. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/NIC).....	36
3.4.2 A nivel Interamericano	38
3.4.2.1. International Accounting Association (IAA)/ Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC).....	38
3.4.3 A nivel Europeo	39
3.4.3.1. Directivas Europeas.....	39

CAPÍTULO 4. COSTES HISTÓRICO “VERSUS” VALOR RAZONABLE

4.1. Sistemas tradicionales	40
4.2 Coste histórico (modelo de coste)	41

4.3 Valor razonable (modelo de revalorización).....	42
4.3.1. Métodos de cálculo a valor razonable.....	43
4.3.2. Aplicación del valor razonable	44
4.3.3 Criterios de valor razonable	46
4.3.4. Intervalo de revalorización	47
4.3.5. Ventajas del Valor razonable.....	48
4.3.6. Inconvenientes del Valor razonable.....	48
4.4. Diferencias entre valor razonable y costes históricos.....	49

PARTE II: APLICACIÓN PRÁCTICA

CAPÍTULO 5. ANÁLISIS DEL SECTOR VITIVINÍCOLA

5.1. Introducción	51
5.2. Categorías de vinos	52
5.2.1 Vinos Tintos	53
5.3. Proceso de elaboración del vino.....	53
5.3.1. Aprovisionamiento.....	54
5.3.2. Transformación	54
5.3.3. Comercial	54
5.3.4. Administración.....	55

CAPÍTULO 6. CASO PRÁCTICO

6.1. Introducción	56
6.2. Primera fase: selección de la empresa objeto de estudio.....	56
6.3. Segunda fase: procedimientos para la implantación del sistema de costes con costes históricos.	57
6.3.1. PRIMERA ETAPA: Clasificación de costes con costes históricos.....	57
6.3.1.1. Clasificación según su naturaleza.....	58
6.3.1.2. Clasificación según su imputación.....	63
6.3.1.3. Clasificación según su nivel de actividad.....	64
6.3.2 SEGUNDA ETAPA: Localización de costes a costes históricos.....	65
6.3.2.1 Reparto de los costes a los diferentes centros de costes.....	65
6.3.3. TERCERA ETAPA: Imputación para el cálculo del coste del producto a costes históricos.	68

6.3.4. CUARTA ETAPA: Márgenes y Resultados con costes históricos	72
6.4. Tercera fase: procedimientos para la implantación del sistema de costes con valor razonable	75
6.4.1. PRIMERA ETAPA: Clasificación de costes con valor razonable	75
6.4.1.1. Índice de inflación desde fecha de adquisición de inmovilizado hasta el año 2011.....	75
6.4.2. SEGUNDA ETAPA: Localización de costes con valor razonable	79
6.4.3. TERCERA ETAPA: Imputación para el cálculo del coste del producto con valor razonable.	82
6.4.4. CUARTA ETAPA: Márgenes y resultados con valor razonable.	87
6.5. Cuarta fase: análisis de los datos de los dos modelos de costes con coste histórico y valor razonable.	91
6.5.1. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto joven con el modelo del direct-costing valorado a costes históricos y a valor razonable	91
6.5.2. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto joven por el modelo del full-costing con costes históricos y con valor razonable.	93
6.5.3. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto reserva de 2011 por el modelo del direct-costing con costes históricos y con valor razonable.....	95
6.5.4. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto reserva de 2011 por el modelo del full-costing con costes históricos y con valor razonable	97
6.6. Los criterios valorativos y la toma de decisiones.....	99
6.7. Análisis del umbral de rentabilidad o punto muerto	100
6.7.1. Representación gráfica del Umbral de Rentabilidad con costes históricos.	103
6.7.2. Representación gráfica del Umbral de Rentabilidad con valor razonable.....	104

CONCLUSIONES

Conclusiones finales.....	105
---------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA

Bibliografía.....	108
-------------------	-----

ANEXOS

ANEXO I: Estudio de costes con coste histórico y con valor razonable (Direct-costing).....	112
ANEXO II: Estudio de costes con coste histórico y con valor razonable (Full-costing).....	116

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1.1. Flujos de información contable.....	7
Figura 1.2. Diferencia entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costes.....	10
Figura 2.1. Clasificación de costes.....	12
Figura 2.2: Reparto de costes directos e indirectos al producto.....	15
Figura 2.3: Relación entre costes.....	16
Figura 2.4: Metodología para la implantación de un sistema de costes.....	17
Figura 2.5: Claves de reparto.....	18
Figura 2.6: Clasificación, reclasificación y localización de costes.....	19
Figura 2.7: Fases para el análisis de costes y operaciones.....	20
Figura 2.8: Costes de producción con la estructura del Direct-Costing.....	22
Figura 2.9: Márgenes y resultados con la estructura del Direct-costing.....	22
Figura 2.10: Coste de producción con la estructura del Full-Costing.....	23
Figura 2.11: Márgenes y resultados con la estructura del Full-Costing.....	23
Figura 2.12: Actividad normal y actividad real.....	24
Figura 2.13: El umbral de rentabilidad.....	26
Figura 3.1: Ámbitos de aplicación.....	30
Figura 4.1: Criterios valorativos tradicionales.....	40
Figura 4.2: Aplicación del Valor razonable según NIFF.....	45
Figura 4.3: Valor Razonable vs Coste Histórico, ventajas e inconveniente.....	49
Figura 5.1: Procesos de Vinificación.....	53
Figura 6.1: Proceso de fabricación del vino tinto joven.....	57
Figura 6.2: Proceso de fabricación del vino tinto reserva.....	57
Figura 6.3: Clasificación y reclasificación de costes.....	58

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 2.1: Representación gráfica de los costes fijos.....	13
Gráfico 2.2: Representación gráfica de los costes variables.....	14
Gráfico 2.3: Variabilidad de los costes unitarios y totales según el nivel de actividad.....	14
Gráfico 6.5: Umbral de Rentabilidad año 2014 (costes históricos).....	103
Gráfico 6.6: Umbral de Rentabilidad año 2014 (valor razonable).....	104

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 6.1: Materias primas.....	59
Tabla 6.2: Producción prevista.....	59
Tabla 6.3: Elementos incorporables.....	59
Tabla 6.4: Envases y embalajes.....	60
Tabla 6.5: Otros aprovisionamientos.....	60
Tabla 6.6: Reparación y conservación.....	60
Tabla 6.7: Servicios profesionales independientes.....	60
Tabla 6.8: Publicidad y propaganda.....	61
Tabla 6.9: Suministros.....	61
Tabla 6.10: Otros servicios.....	61
Tabla 6.11: Coste de personal.....	62
Tabla 6.12: Inmovilizado material.....	62
Tabla 6.13: Porcentaje de Amortización del inmovilizado material.....	63
Tabla 6.14: Coste de amortización con costes históricos.....	63
Tabla 6.15: Clasificación de costes con costes históricos.....	64
Tabla 6.16: Reparto de los costes a los diferentes centros de costes.....	65
Tabla 6.17: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2011.....	66
Tabla 6.18: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2012.....	66
Tabla 6.19: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2013.....	67
Tabla 6.20: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2014.....	67
Tabla 6.21: Coste del producto con costes históricos año 2011(Direct- costing).....	68
Tabla 6.22: Coste del producto con costes históricos año 2011(Full-costing).....	68
Tabla 6.23: Coste del producto con costes históricos año 2012(Direct- costing).....	69
Tabla 6.24: Coste del producto con costes históricos año 2012(Full-costing).....	69
Tabla 6.25: Coste del producto con costes históricos año 2013(Direct- costing).....	70
Tabla 6.26: Coste del producto con costes históricos año 2013(Full-costing).....	70
Tabla 6.27: Coste del producto con costes históricos año 2014(Direct- costing).....	71
Tabla 6.28: Coste del producto con costes históricos año 2014(Full-costing).....	71
Tabla 6.29: Márgenes y resultados con costes históricos año 2011(Direct- costing).....	72
Tabla 6.30: Márgenes y resultados con costes históricos año 2011 (Full-costing).....	72
Tabla 6.31: Márgenes y resultados con costes históricos año 2012 (Direct- costing).....	73
Tabla 6.32: Márgenes y resultados con costes históricos año 2012 (Full-costing).....	73
Tabla 6.33: Márgenes y resultados con costes históricos año 2013 (Direct- costing).....	73

Tabla 6.34: Márgenes y resultados con costes históricos año 2013 (Full-costing).....	74
Tabla 6.35: Márgenes y resultados con costes históricos año 2014 (Direct- costing).....	74
Tabla 6.36: Márgenes y resultados con costes históricos año 2014 (Full-costing).....	74
Tabla 6.37: Tasa de inflación del inmovilizado material.....	75
Tabla 6.38: Coste del activo actualizado a finales de 2011.....	76
Tabla 6.39: Tasa de inflación desde 2011 hasta 2014.....	76
Tabla 6.40: Coste del activo actualizado a finales de 2012.....	77
Tabla 6.41: Coste del activo actualizado a finales de 2013.....	77
Tabla 6.42: Coste del activo actualizado a finales de 2014.....	77
Tabla 6.43: Cálculo de reajuste del inmovilizado material.....	78
Tabla 6.44: Ajuste de las amortizaciones del inmovilizado material.....	78
Tabla 6.45: Clasificación de los costes a valor razonable.....	79
Tabla 6.46: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2011.....	80
Tabla 6.47: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2012.....	80
Tabla 6.48: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2013.....	81
Tabla 6.49: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2014.....	81
Tabla 6.50: Reajuste de las existencias finales de productos en curso.....	82
Tabla 6.51: Coste del producto a valor razonable año 2011(Direct- costing).....	83
Tabla 6.52: Coste del producto a valor razonable año 2011(Full-costing).....	83
Tabla 6.53: Coste del producto a valor razonable año 2012(Direct- costing).....	84
Tabla 6.54: Coste del producto a valor razonable año 2012(Full-costing).....	84
Tabla 6.55: Coste del producto a valor razonable año 2013(Direct- costing).....	85
Tabla 6.56: Coste del producto a valor razonable año 2013(Full-costing).....	85
Tabla 6.57: Coste del producto a valor razonable año 2014(Direct- costing).....	86
Tabla 6.58: Coste del producto a valor razonable año 2014(Full-costing).....	86
Tabla 6.59: Márgenes y resultados a valor razonable año 2011(Direct- costing).....	87
Tabla 6.60: Márgenes y resultados a valor razonable año 2011 (Full-costing).....	87
Tabla 6.61: Márgenes y resultados a valor razonable año 2012 (Direct- costing).....	88
Tabla 6.62: Márgenes y resultados a valor razonable año 2012 (Full-costing).....	88
Tabla 6.63: Márgenes y resultados a valor razonable año 2013 (Direct- costing).....	89
Tabla 6.64: Márgenes y resultados a valor razonable año 2013 (Full-costing).....	89
Tabla 6.65: Márgenes y resultados a valor razonable año 2014 (Direct- costing).....	90
Tabla 6.66: Márgenes y resultados a valor razonable año 2014 (Full-costing).....	90
Tabla 6.67: Coste del vino joven con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable).....	91
Tabla 6.68: Márgenes y resultados del vino joven con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable).....	92

Tabla 6.69: Precios de venta de los vinos jóvenes de los años 2011, 2012, 2013, 2014.....	93
Tabla 6.70: Coste del vino joven con Full-costing (costes históricos vs valor razonable.....)	93
Tabla 6.71: Márgenes y resultados del vino joven con Full-costing (costes históricos vs valor razonable).....	94
Tabla 6.72: Diferencias de los costes de venta del vino joven con Direct-Costing (Costes históricos vs valor razonable).....	94
Tabla 6.73: Coste del vino reserva con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable).....	95
Tabla 6.74: Márgenes y resultados de vino reserva con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable).....	96
Tabla 6.75: Precio de venta de los vinos reservas de los años 2008, 2009, 2010, 2011.....	96
Tabla 6.76: Coste del vino reserva con Full-costing (costes históricos vs valor razonable).....	97
Tabla 6.77: Márgenes y resultados del vino reserva con Full-costing (costes históricos vs valor razonable).....	98
Tabla 6.78: Diferencia del coste de venta con Full-costing del vino reserva (costes históricos vs valor razonable).....	98
Tabla 6.79: Costes Fijos y Costes Variables año 2014.....	100
Tabla 6.80: Umbral de Rentabilidad año 2014.....	101
Tabla 6.81: Ventas necesarias para alcanzar el Umbral de Rentabilidad.....	101
Tabla 6.82: Comprobación de datos (costes históricos vs valor razonable).....	102
Tabla 6.83: Aumento de beneficio ante un incremento de las ventas con costes históricos.....	103
Tabla 6.84: Aumento de beneficio ante un incremento de las ventas con costes históricos.....	104

INTRODUCCIÓN

I. Justificación

La razón por la que decidí seleccionar la presente investigación fue por el hecho de que existan alternativas al coste histórico a la hora de implantar un sistema de costes.

A lo largo de la carrera el concepto de valor razonable ha estado presente en la contabilidad financiera, sobre todo para valorar instrumentos financieros, pero en la contabilidad de costes no ha habido referencia alguna, sino que se ha tomado en cuenta el criterio de coste histórico para valorar los elementos de coste y poder hallar el coste de producción. Por todo ello, me parecía acertado empezar a investigar algo que a las empresas les podría interesar, especialmente a aquellas empresas con ciclos de fabricación largo, dado que el cambio de precios motivado por la inflación ocasiona distorsiones en los costes que afectan a los resultados. Muchas empresas no saben de este problema, porque desconocen criterios alternativos al coste histórico.

II. Objetivos

El presente trabajo va encaminado a estudiar la implantación de un sistema de costes en una empresa vitivinícola. El objetivo principal es plantear un criterio alternativo al coste histórico, empleando el criterio del valor razonable porque es un criterio basado en costes actuales. Aunque en el ámbito de la contabilidad financiera no esté permitido utilizar el criterio del valor razonable para todo aquello que no esté relacionado con instrumentos financieros, para la contabilidad de costes consideramos que es el criterio más adecuado ya que representa con mayor exactitud la situación real de la empresa.

Con el criterio de coste histórico los elementos de coste no reflejan el efecto de la inflación. Como consecuencia el resultado se ve sobrevalorado y se está perdiendo información relevante para la toma de decisiones empresariales, tales como la política de precios, productos rentables, secciones eficientes, etc.

Hay diferentes maneras de valorar a valor razonable. Se puede hacer a través de valores de mercado, tasaciones de peritos, IPC/IPC sectoriales, etc. que nos han servido en la realización del caso práctico objeto de estudio.

III. Objeto de estudio

El objeto de estudio de este trabajo es la implantación de un sistema de costes en un entorno empresarial. Hemos elegido el sector vitivinícola porque representa un peso significativo en el conjunto de la economía española, ya que conforma el 14% de toda la industria alimentaria y supone el 1% de PIB según los datos extraídos del Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino.

Por otra parte, las empresas vitivinícolas tienen unas características que justifican enfoques muy particulares dentro de la contabilidad de costes. Una de las

características que más destaca son los ciclos de fabricación superiores a un año en los vinos reserva, por lo que la rotación de las existencias es muy baja.

El hecho de que la producción sea superior a un año afecta, por los efectos de la inflación, a las existencias (ya que son consideradas como activos fijos), a los costes y a determinados activos (las amortizaciones de las barricas). Por todo ello, consideramos que es el sector más adecuado para implantar el sistema de costes que estamos planteando.

IV. Metodología

La metodología utilizada implica la búsqueda de información bibliográfica desde el punto de vista de la contabilidad financiera y la contabilidad de costes.

Hemos recurrido a diferentes manuales emitidos por la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA) sobre el sector vitivinícola, sobre contabilidad de gestión y contabilidad de costes. Asimismo, hemos consultado diferentes revistas como: Revista de Contabilidad y Dirección, Revista Técnica Contable, Partida Doble y Revista Iberoamericana de Contabilidad y Gestión.

Hemos tomado como referencia la Normalización Contable tanto del ámbito nacional como del ámbito internacional. Y por último, hemos acudido a diferentes fuentes bibliográficas de páginas webs.

V. Estructura

Este proyecto está estructurado en dos partes. En la primera parte se define el marco conceptual de la contabilidad financiera y de la contabilidad de costes que se empleará en el caso práctico. Esta parte consta de 4 capítulos:

- **Capítulo 1:** Estudio del marco conceptual que abarca la contabilidad financiera y la contabilidad de costes, los objetivos de cada una de ellas, los flujos de información que se transfieren y la relación y diferencia que existe entre ambas contabilidades.
- **Capítulo 2:** Definición de las clases de costes cuyos conceptos utilizaremos en todo el ejercicio práctico objeto de estudio.
Descripción de la metodología correspondiente para el proceso de análisis de costes del producto y resultados de la empresa con sus 4 etapas (Clasificación, Localización, Imputación y Resultados).
Exposición de los diferentes métodos de control de costes, decantándonos por dos estructuras de costes: la estructura del *Direct-costing*, ya que diferencia muy bien los costes variables y fijos para poder hallar el Umbral de Rentabilidad, y la estructura del *Full-costing* que incorpora todos los costes a los productos y así permite saber si el precio de venta es el más adecuado y por consiguiente es una herramienta muy útil para la toma de decisiones, lo que le convierte en un modelo que proporciona una información adecuada a directivos y socios. Por ello, es el modelo que se aplica en Europa y Estados Unidos y que cada vez se está aplicando más en España.

- **Capítulo 3:** Referenciaremos los criterios de valoración emitidos por las diferentes normativas en el ámbito nacional e internacional. Aunque la contabilidad de costes no tenga una normativa de obligado cumplimiento, podrá tomar como referencia la normativa de la contabilidad financiera para adaptarla al ámbito interno, como es el caso del valor razonable. La contabilidad financiera solo permite valorar a valor razonable los instrumentos financieros, pero desde el punto de vista de la contabilidad de costes se ha adaptado el concepto del valor razonable para valorar los elementos de costes utilizados a lo largo del ejercicio empírico.
- **Capítulo 4:** Enumeraremos los sistemas tradicionales de coste, definiendo el coste histórico como un modelo de coste basado en hechos pasados, y el valor razonable como un modelo de revalorización basado en hechos actuales. Una vez definidos ambos criterios de valoración, estudiaremos con más énfasis el criterio del valor razonable como método alternativo para su posterior aplicación en empresas del sector vitivinícola y en otras empresas con procesos de fabricación largos. Posteriormente enumeraremos las diferencias que existe entre el criterio del coste histórico y del valor razonable, y en base a ellas nos daremos cuenta de las innumerables ventajas que tiene el valor razonable frente al coste histórico.

La segunda parte va encaminada a la aplicación práctica de lo expuesto en el marco conceptual de la contabilidad de costes. Este apartado consta de 2 capítulos:

- **Capítulo 5:** Nos inclinaremos por el sector vitivinícola, por las características específicas que éste tiene que nos servirán de ejemplo a la hora de implantar el sistema de costes alternativo al sistema tradicional del coste histórico. Estudiaremos los procesos de elaboración del vino, en especial de los diferentes tipos de vino tinto que serán objeto de estudio.
- **Capítulo 6:** Aplicación del caso práctico, en el que tomaremos como referencia las empresas vitivinícolas. En primer lugar estudiaremos una empresa que utiliza una metodología de costes determinada por costes históricos. Plantearemos un criterio alternativo, como es el valor razonable, al coste histórico, y por consiguiente podremos comparar los datos de ambos criterios y ver cuál resulta más ventajoso y con cuál se está perdiendo información relevante para la toma de decisiones. Del resultado obtenido por ambos criterios va a depender la toma de decisiones empresariales, ya que de esta diferencia dependerá la política de precios, el reparto de beneficio vía dividendos, los impuestos que la empresa tributa, etc.

Por último, recogeremos las conclusiones obtenidas de todo el proyecto de investigación, citaremos las referencias bibliográficas e incorporaremos los anexos utilizados

En resumen, la finalidad del proyecto de investigación consiste en que todos los costes valorados a coste histórico se actualicen, ya que el poder adquisitivo de la moneda varía de un año a otro, lo que significa que hay que actualizar los inmovilizados y las existencias de productos en curso teniendo en cuenta los valores del mercado, las tasaciones de peritos y los índices de precios (IPC) con el fin de que los activos de la empresa no se infravaloren y la variación de precios no afecte a los resultados ni al coste del producto, y así la información que suministra la contabilidad de costes sea relevante para la toma de decisiones.

CAPÍTULO 1: CONTABILIDAD FINANCIERA Y CONTABILIDAD DE COSTES

1.1. Introducción

La Contabilidad es la encargada de estudiar y analizar todos los hechos económico-financieros que ocurren en el entorno empresarial y, por medio de *informes contables*, suministrar información a los diferentes colectivos que componen el entorno socio-económico de la empresa. La información contable-financiera proporcionada deberá ser útil y relevante para tomar decisiones empresariales, para evaluar expectativas de flujos financieros y para analizar los recursos de la empresa. Hoy en día la información contable, financiera y empresarial es fundamental ya que de ella dependen todas las decisiones que se tomen, lo que supone que los informes y datos presentados deben ser lo más reales y fiables posibles.

La información contable tiene que ser relevante, objetiva, comparable, oportuna, completa, verificable y debe seguir el principio de economicidad, es decir, que la información no debe suponer para la empresa un elevado coste.

La Contabilidad está dividida en dos ramas, la contabilidad financiera y la contabilidad de gestión. Cada rama de la contabilidad tiene diferentes enfoques y objetivos que serán definidos a lo largo de este capítulo.

Son múltiples los objetivos perseguidos por los usuarios de la información. La contabilidad financiera va enfocada no solo al ámbito interno de la empresa, sino también al ámbito externo. En cambio, la contabilidad de costes va única y exclusivamente dirigida a los administradores o gestores de la empresa, siendo el objetivo principal la transmisión de información útil y relevante para la propia entidad. (Blanco Dopico, 1995, pág. 30)

1.2. La contabilidad financiera o externa.

La contabilidad financiera o externa es la encargada de hacer los informes sobre las relaciones económicas de la empresa con el exterior, cuyos informes se reflejan en las cuentas anuales (Balance de situación, Cuentas de Pérdidas y Ganancias, Memoria, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y Estado de Flujos de Efectivo). Por medio de éstos los usuarios pueden realizar los diferentes ratios económicos-financieros (liquidez, solvencia, endeudamiento, gestión de cobros y pagos, rotación, rentabilidad, otros) y, dependiendo de la información que les sea proporcionada, tomar decisiones determinantes. En las cuentas anuales quedan registrados todos los hechos globales de la empresa, que se han de confeccionar de acuerdo a la normativa vigente en cada país. En el ámbito español se rige por el Plan General de Contabilidad (PGC) del 2007 emitido por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). Según el PGC 2007, *primera parte: Marco conceptual*, la información que se refleja en las cuentas anuales debe ser clara, comprensible y útil para que los usuarios puedan tomar decisiones económicas.

Según Blanco Ibarra, (1994, pág. 21) el objetivo de la contabilidad financiera es: “Ofrecer una información del excedente económico de la empresa tras remunerar a todo tipo de personas físicas o jurídicas para las que ha incurrido en alguna obligación”. La información es elaborada por profesionales contables y debe ser objetiva, es decir, no dependerá del criterio de quien la elabore, y verificable, que será sometida a revisión y

control por unos auditores con el fin de subsanar posibles errores, omisión, fraude etc. Los usuarios de la información son tanto internos (directivos) como externos (proveedores, acreedores, clientes, administraciones públicas, accionistas, etc.).

La información contable debe cumplir con unos requisitos básicos (Malles Fernández, 2010):

- Oportuna. Debe ser comunicada a tiempo para la toma de decisiones.
- Clara y asequible. La información debe ser fácil de entender.
- Completa. Sin ocultar información que no se quiera revelar.
- Aproximación razonable. La información se deberá aproximar a la realidad económico- empresarial.
- Principio de economicidad¹. Se tendrá en cuenta cuál ha sido el coste de obtener esa información y la utilidad que conlleva (Equilibrio coste- beneficio).

La contabilidad financiera tiene que cumplir una normativa de carácter obligatorio dependiendo del país y la clase de empresas:

- En el ámbito nacional se rigen por sus propias normas:
 - En **Estados Unidos** por los Statements Financial Accounting Standards (SFAS o FAS)
 - En **Argentina** por Resoluciones Técnicas emitido por la federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE)
 - En **España** se rige por el Plan General de Contabilidad 2007 (PGC).
- En el ámbito internacional:
 - A nivel **Mundial** por las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/NIC), el International Accounting Standard (IAS) y las Resoluciones del Standing Interpretations Committes (SIC).
 - A nivel **Interamericano** por Resoluciones emitidas por la Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC)
 - A nivel **Europeo** se rige por las Directivas Europeas.

1.3. La contabilidad analítica, interna o de costes

La contabilidad de costes a lo largo de la historia ha tenido diferentes denominaciones: contabilidad analítica, contabilidad interna y contabilidad de gestión. Han existido diferentes debates sobre estas denominaciones. Aunque algunos autores dicen que la contabilidad de costes es una rama de la contabilidad de gestión, otros dicen que ésta es un término equivalente a la contabilidad de costes. No obstante, el profesor Malles Fernández (2005, pág 18) afirma que: “Da igual qué término utilicemos si aceptamos que el objetivo prioritario de esta materia es la elaboración de una *información relevante* para la adopción de decisiones relacionadas con la explotación de la empresa”. Dicho así, la contabilidad de costes es una rama de la contabilidad que estudia cómo se distribuyen los costes y los ingresos que la empresa produce.

Se define también la contabilidad de costes según Mallo Rodríguez, (1996, Pág. 17) como: “El proceso de identificación, medida, valoración, registro puntual y acumulativo, verificación, análisis y posterior comunicación interpretada a la

¹ El sujeto elige los medios y los fines para conseguir sus propósitos, intentando sacar el máximo rendimiento con el mínimo posible de medios (WordPress.com, 2014)

organización de la información económico-financiera utilizada en la gestión empresarial para planificar, decidir, gestionar y controlar la adecuada utilización de los recursos y rentas generadas en su actividad específica por cada empresa”. En otras palabras, la contabilidad de costes trata de saber cuál ha sido el cálculo de costes de los productos o servicios, determinar el resultado que ha obtenido la empresa durante un ejercicio contable, y suministrar la información de carácter interno a los directivos de la empresa. Por medio de estos informes el responsable de la entidad podrá saber qué productos y servicios son rentables, qué secciones y centros de trabajo son eficientes, y tomar decisiones estratégicas, como planificar de acuerdo a la capacidad de la empresa, determinar la adaptación de la organización al entorno, fijar precios de venta, eliminar productos no rentables y elaborar los estados contables de la empresa.

Tal como dice el profesor (Malles Fernández, 2005) los objetivos de la contabilidad de costes son:

- Comunicar información útil y relevante para la gestión a la hora de la planificación y control de la actividad empresarial. Por medio de la información, la organización podrá enfatizar predicciones futuras, controlar el presente y corregir hechos pasados. Esta información recibida ofrecerá seguridad a la gerencia.
- Tomar decisiones que faciliten la adaptación de la empresa al constante cambio del entorno, como pueden ser el aumento o disminución del precio, aumentar ventas, reducir costes, etc.
- Valorar las existencias de la empresa.
- Valorar y medir la producción.
- Tener un conocimiento permanente del resultado contable de la empresa para así prever y hacer comparaciones futuras.
- Saber con exactitud cuáles han sido los consumos realizados o previstos.
- Medir la productividad.
- Comparar y estudiar el grado de eficiencia entre los distintos departamentos o secciones de una empresa.
- Estudiar los diferentes factores productivos relacionados con la actividad de explotación de la empresa: materiales, personal, suministros, etc.
- Calcular el coste de los bienes y servicios creados por la propia empresa: productos, pedidos, servicios, etc.
- Calcular el rendimiento o resultado de cada uno de los objetos de coste, así como el rendimiento empresarial motivado por sus operaciones de explotación.
- Estudiar los costes y el rendimiento de las secciones, departamentos o actividades de la empresa.
- Analizar la productividad global de la empresa y de la eficiencia técnica.
- Calcular y analizar el Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad.
- Prever los Costes y su posterior control.
- Establecer los precios de venta de los objetos de explotación.
- Seleccionar los proyectos de inversión.
- Estudiar las diferentes alternativas de decisión que pueden adoptarse en la empresa: compra o “leasing”, eliminación o no de un producto, aceptación o no de un nuevo pedido, eliminación o no de un centro, etc.

En cuanto al aspecto normativo, la contabilidad de costes no tiene una normativa de obligado cumplimiento, por lo que por su carácter interno cada empresa es libre de utilizar los principios, reglas y normas establecidas por la contabilidad financiera. Son

los administradores o directivos de la empresa los que buscarán un sistema de contabilidad de gestión que se adecue a sus necesidades siempre y cuando esté dentro de la ética empresarial.

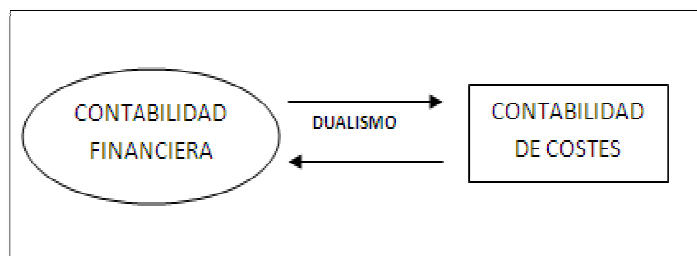
La contabilidad requiere que la información sea: relevante, fiable, objetiva, verificable, oportuna y clara. En el ámbito de la contabilidad de costes debe priorizarse la **relevancia**² sobre la objetividad y verificabilidad al ser una información no sujeta a normativa y estar dirigida a los directivos.

1.4. Flujos de información entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costes.

Como hemos mencionado en el apartado 1.2, la contabilidad financiera elabora informes relacionados con el flujo financiero de la empresa y por medio de las cuentas anuales se puede elaborar el análisis patrimonial, los ratios de solvencia, rentabilidad, liquidez, flujos de rotación, etc. Estos informes no son suficientes para tomar decisiones internas relacionadas con la política de precios, hallar coste de producción y la rentabilidad de cada objeto de explotación, analizar los rendimientos de cada sección o conocer los resultados de cada ejercicio, por lo que habrá que acudir a la contabilidad interna para obtener ese tipo de información.

Existe un flujo de información entre ambas contabilidades, el Grupo 9 del Plan General Contable (1973/78) recomienda utilizar el **Dualismo**³ moderado como sistema de enlace entre las dos contabilidades para el intercambio de información. Las dos contabilidades están claramente separadas y se suministran información entre sí. Esta información se ve reflejada en el Diario de la contabilidad interna por medio de un sistema de enlace de Control Externo.

Figura 1.1: Flujos de información contable.



Fuente: Elaboración propia a partir de (A.E.C.A Documento nº1 , 1992)

Según Blanco Ibarra (1994, pág. 23): “La contabilidad de costes por medio de una relación dualista con la contabilidad financiera ofrecerá a la misma una correcta determinación del coste de los productos y la consiguiente valoración de los inventarios, así como las cuantías de los trabajos realizados por la empresa para su inmovilizado, que a nivel de contabilidad externa constituirán cargas capitalizables, cuyo origen puede

² No es suficiente que la información describa fielmente la realidad, sino que debe ser capaz de influenciar el comportamiento del receptor, reduciendo su incertidumbre y ayudándole a tomar decisiones. La relevancia es uno de los requisitos más difíciles de lograr, dado que depende del tipo de usuario y de sus circunstancias personales. (Blanco Dopico, 1995, pág. 22)

³ El Dualismo implica separar las dos contabilidades. La contabilidad de costes funciona independientemente de la contabilidad financiera, con su propio Plan de Cuentas y su propio Diario. (Alvarez López, 1985)

derivar de adiciones o mejoras en el inmovilizado a los efectos de evitar subactividad en la organización”.

Para el cálculo de costes, la contabilidad interna utiliza datos elaborados por la contabilidad financiera relacionados con los grupos 6 (compras y gastos) y 7 (ventas e ingresos), y, a su vez, la contabilidad financiera, para realizar sus informes correspondientes, utiliza los datos elaborados por la contabilidad de costes, los cuales están relacionados con el grupo 3 (existencias), con la información sobre inventarios producidos dentro de la empresa, con los costes de productos vendidos, etc. para que sean incorporados a las Cuentas Anuales.

A la hora de transmitir información entre ambas contabilidades, la partida de gastos de la contabilidad financiera es diferente de la contabilidad de costes:

- *Gastos que no son costes*: hay gastos que la contabilidad interna no considera como costes a imputar en el ejercicio. Ejemplo: los gastos de constitución.
- *Costes que no son gastos*: hay costes que la contabilidad financiera no los tiene en cuenta aunque puedan formar parte del proceso productivo, por ejemplo, la remuneración del empresario y los costes de los recursos financieros.
- *Gastos igual a costes por cuantías diferentes*: las amortizaciones son diferentes en ambas contabilidades ya que en la contabilidad de costes se calcula dependiendo del bien inmovilizado, en función de la depreciación física o funcional, mientras que la contabilidad financiera lo calcula, normalmente, en función de la depreciación física.

También cabe añadir que el ámbito temporal de la contabilidad financiera y la contabilidad de costes suele ser distinto teniendo que realizar ajustes al respecto

1.5. Diferencias entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costes

La Contabilidad elabora información Económico- Financiera para facilitar a los destinatarios de ésta el diagnóstico y la toma de decisiones. (Amat Salas & Soldevila García, 2002). Los usuarios de esta información son múltiples, lo que la convierte en una de las principales diferencias que existen entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costes. A continuación se detallan las diferencias entre ambas contabilidades. Según (Malles Fernández, 2010) las diferencias más evidentes entre las dos contabilidades son:

a) Destinatarios de la información.

- Contabilidad Financiera: los destinatarios son los directivos, acreedores, bancos, clientes, accionistas, etc. son tanto usuarios internos como usuarios externos.
- Contabilidad de Costes: la información está destinada solo a los usuarios internos de la propia empresa (los directivos).

b) Documentos con los que trabajan.

- Contabilidad Financiera: documentos normalizados por el PGC 2007 que comprenden las Cuentas Anuales (Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias, Memoria, Estado de Cambios en el Patrimonio Neto y Estado de Flujos de Efectivo).

- Contabilidad de Costes: documentos que elabora la propia contabilidad interna y que dependen de cada empresa y su adaptabilidad. No están normalizados.

c) **Aspectos normativos**

- Contabilidad Financiera: se rige por una normativa contable de obligado cumplimiento para todas las empresas y tiene que cumplir unos principios y normas de registro y valoración.
- Contabilidad de Costes: no existe una normativa de obligado cumplimiento, es la dirección quien determina el criterio a seguir.

d) **Reglas por la que se rigen**

- Contabilidad Financiera: son normas rígidas establecidas por la ley
- Contabilidad de Costes: hay una flexibilidad a la hora de establecer unas reglas y criterios a seguir, es la propia ética del responsable de la empresa quien establece esos criterios.

e) **Objetivos**

- Contabilidad Financiera: Los objetivos son principalmente financieros haciendo hincapié en los cobros y pagos, con el fin de maximizar el beneficio.
- Contabilidad de Costes: Los objetivos son económicos dando énfasis a los ingresos y gastos, resultados, productividad, etc. con el fin de minimizar el coste.

f) **Resultados**

- Contabilidad Financiera: son iguales a los Resultados de Explotación (Ingresos – Gastos de Explotación) ± los Resultados Financieros.
- Contabilidad de Costes: Son iguales a los Resultados de Explotación (Ingresos – Costes de Explotación).

g) **Línea temporal**

- Contabilidad Financiera: recoge hechos pasados y presentes, prestando mayor atención a los acontecimientos históricos.
- Contabilidad de Costes: recoge hechos pasados, presentes y futuros, centrándose en los acontecimientos futuros.

h) **Requisitos informativos**

- Contabilidad Financiera: la información debe ser **objetiva**, no depende del criterio de quien la elabora. Además, la información debe ser **verificable** por unos auditores contables.
- Contabilidad de Costes: la información debe ser **relevante**, es decir, que sea útil para el usuario de la información.

Figura 1.2: Diferencia entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costes

Diferencia entre la contabilidad financiera y la contabilidad de costes		
	Contabilidad financiera	Contabilidad de costes
Destinatarios de la información	Usuarios internos: Directivos Usuarios externos: Acreedores, bancos, clientes, accionistas	Usuarios internos: Directivos
Documentos con los que trabaja	Cuentas Anuales	Elaborados por la propia contabilidad de la empresa
Normativa	PGC (2007) de obligado cumplimiento	No tiene normativa de obligado cumplimiento
Reglas por la que se rigen	Normas rígidas establecidas por la ley	Normas flexibles, la propia ética del responsable de la empresa
Objetivos	Objetivos Financieros y económicos en términos globales	Objetivos económicos con un análisis mucho más exhaustivo
Línea temporal	Hechos pasados y presentes	Hechos pasados, presentes y futuros
Requisitos de la información	Objetiva y verificable	Relevante

Fuente: Elaboración propia a partir de (Malles Fernández, 2010)

CAPÍTULO 2: MARCO CONCEPTUAL DE LA CONTABILIDAD DE COSTES

El siguiente desarrollo del marco conceptual que vamos a realizar a continuación va encaminado a todos aquellos aspectos que van a ser importantes para la realización del ejercicio práctico objeto de estudio en el capítulo 6.

2.1. Concepto de coste.

Para el PGC (2007) el coste es “la medida y valoración del consumo realizado o previsto por la aplicación de los factores para la obtención de un producto, trabajo o servicio”, es decir, todas las transacciones internas valoradas a un criterio de valoración¹ cuyo cálculo se puede realizar con datos históricos (Costes Históricos) o datos actuales (Valor razonable) y que forman parte de la actividad que realiza la empresa. A todo este conjunto de costes se le llama “Coste del producto²”.

Otro concepto de coste lo aclara muy bien Alvarez López, (1994, pág. 73); “el costo es una magnitud económica cuya captación, representación y medida incumbe a la contabilidad interna; por lo tanto, no se debe confundir con el concepto gasto, que es un término de contabilidad financiera, el concepto de gasto supone una obligación en el ámbito externo, mientras que coste supone una relación interna con la empresa”.

Los costes son mayores que los gastos, ya que hay costes que no son considerados gastos, tal como vimos en el capítulo 1. Los costes se imputan a los objetos de costes que son los productos, las fases de elaboración de los productos o los centros de costes.

2.2. Clases de costes

Son múltiples las clasificaciones y los criterios de clasificación de costes, su mayor o menor validez dependerá de diferentes objetivos perseguidos por la empresa. (Prieto Moreno, Santidirán Arroyo, & Aguilar Conde, 2006).

Aunque hay diferentes formas de clasificar los costes en función del objetivo perseguido, la siguiente clasificación será la que utilizaremos en el ejercicio práctico. En la figura 2.1 se resumen la clasificación de los costes en función de alguna característica homogénea, según su naturaleza, variabilidad e imputación.

¹ Los criterios de valoración son los que establece el PGC (2007, Marco conceptual de la contabilidad) que definiremos en el capítulo 3.

² Según el PGC (2007, NRV nº 10, *Existencias*) y según la Resolución de 14 de abril de 2015, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, el coste del producto se obtiene añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes directos y una parte razonable de costes indirectos, en la medida que tales costes correspondan al período de fabricación, elaboración o construcción, en los que se haya incurrido al ubicarlos para su venta y se basen en el nivel de utilización de la capacidad normal de trabajo de los medios de producción.

Figura 2.1: Clasificación de costes



Fuente: Elaboración propia.

2.2.1. Clases de costes según su naturaleza

Los costes según su naturaleza se agrupan en:

1. **Costes de los materiales**³: los materiales son los elementos tangibles y almacenables que la empresa los adquiere del exterior, con el fin de transformarlos en productos que posteriormente serán vendidos y se dividen en:
 - **Materias Primas**: son el conjunto de materiales que se incorporan al producto final.
 - **Elementos incorporables**: son fabricados fuera de la empresa y adquiridos por la misma para incorporarlos al proceso productivo.
 - **Materiales auxiliares o indirectos**: son aquellos materiales consumibles utilizados en el proceso productivo de forma indirecta. Por ejemplo: material de oficina, material de laboratorio, material de limpieza, etc. los materiales auxiliares son *costes indirectos* en cuanto al producto final.
 - **Envases y embalajes**: los envases son recipientes que contienen el producto destinado a la venta. Los embalajes son las cajas de cartón donde se empaqueta el producto para poder ser transportado hasta su punto de venta.
2. **Servicios exteriores**: son coste relativos a servicios adquiridos por la empresa del exterior, estos costes se estima a partir de las facturas de los suministradores (arrendamientos, teléfono, agua, gas, electricidad, seguros, mantenimiento y reparaciones, etc.) En algunos casos hay que calcular la parte del coste que corresponde al consumo del período, por lo que hay que se precisa las periodificaciones correspondientes. (Amat & Soldevila, 2003)
3. **Costes del personal**: según Mallo Rodríguez, (2000) pág. 167 “el costo de la mano de obra es la valoración asignada al consumo del factor trabajo en el proceso productivo. Dentro de este concepto, se incluye la contraprestación monetaria que recibe el trabajador y las diferentes cargas sociales, tanto de carácter voluntario como obligatorio” al igual que el resto de los costes, éstos se deben medir en unidades

³ El coste de los materiales se calcula de multiplicar la cantidad consumida por el precio de adquisición. (Amat & Soldevila, 2003).

físicas y valorarlo en unidades monetarias⁴. Dentro del coste de mano de obra hay que diferenciar la mano de obra directa e indirecta según su asignación al producto final.

- a. **Mano de obra directa:** se identifica con facilidad con el producto elaborado o con el servicio prestado
- b. **Mano de obra semidirecta:** costes que no pueden ser atribuidos a un producto pero ha incurrido en su realización, (mantenimiento, almacenes, control, etc.)
- c. **Mano de obra indirecta:** son gastos externos de la actividad empresarial que beneficia a la empresa: vigilantes, telefonistas etc.

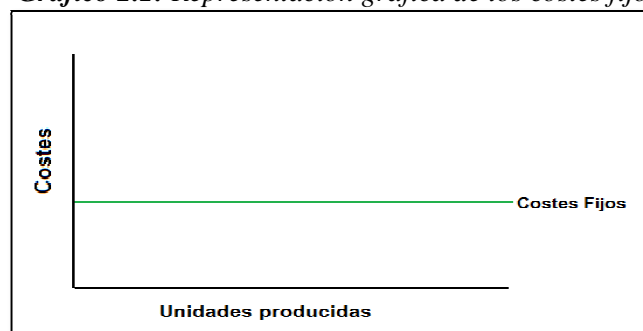
4. **Costes de amortización:** el concepto de amortización es tan compleja en su cuantificación económica ya que dependerá de muchas variables tales como la clase de inmovilizado objeto de estudio, las causas de su depreciación, la valoración de la vida útil, etc.; en otros términos amortización es la expresión monetaria de la depreciación sufrida por los bienes de inmovilizado. El importe, el plazo y el método de amortización dependerá de la clase de inmovilizado y las causas que dan origen a su depreciación. (Malles Fernández, 2005).

2.2.2. Clases de costes según su variabilidad.

Son costes que varían o no en función del nivel de actividad y se clasifican en:

- a) **Costes fijos:** son costes que no fluctúan frente a variaciones en la producción, es decir que no tienen relación directa con en el nivel de actividad⁵. Las características de los costes fijos según (Blanco Dopico, 1994, pág. 102) es que son controlables y no tiene relación directa con la actividad productiva. Los costes fijos son los materiales auxiliares, los costes de mantenimiento, los costes de servicios profesionales independientes, los costes de publicidad, los costes de amortización del inmovilizado y otros.

Gráfico 2.1: Representación gráfica de los costes fijos



Fuente: Elaboración propia a partir de (Blanco Dopico, 1994)

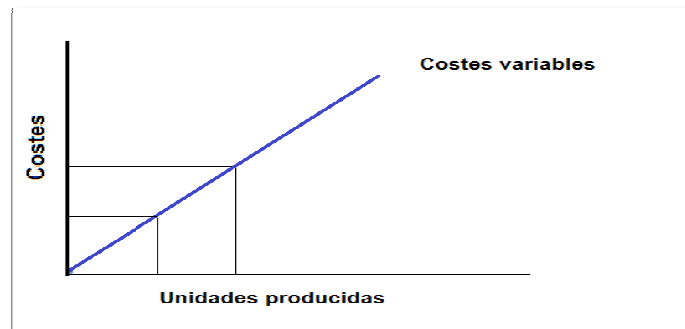
- b) **Costes variables:** son costes que varían con respecto a la producción y se dividen en:

⁴ El cálculo de coste/hora es igual a la suma de todos los costes (salario más pagas extras, seguridad social, comisiones etc.) entre el número de horas trabajadas.

⁵ Nivel de actividad, se mide a través de diferentes variables, número de trabajadores, número de horas trabajadas, número de productos fabricados, etc.

- Costes proporcionales: son costes que varían en la misma proporción con el nivel de actividad, como sucede con las materias primas, o las comisiones sobre ventas del personal comercial, etc.
- Costes progresivos: son costes que varían de forma progresiva, es decir, que aumentan en mayor proporción respecto al nivel de actividad, por ejemplo los materiales incorporados al proceso productivo cuando hay unidades perdidas, etc.,
- Costes regresivos: aumentan en menor proporción que el nivel de actividad. Las características de los costes variables según (Blanco Dopico, 1994) es que son controlables a corto plazo y varían en proporción de la actividad productiva.

Gráfico 2.2: Representación gráfica de los costes variables

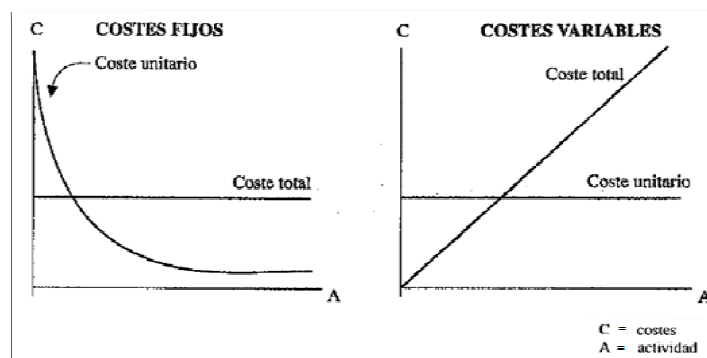


Fuente: Elaboración propia a partir de (Blanco Dopico, 1994)

- c) **Costes mixtos**: son aquellos costes que está formado por una parte fija y una parte variable, como por ejemplo el coste de los suministros como la energía, el agua, el teléfono.

El siguiente cuadro nos muestra gráficamente cómo se comportan los costes en fijos y costes variables con respecto al nivel de actividad.

Gráfico 2.3: Variabilidad de los costes unitarios y totales según el nivel de actividad



Fuente: (Amat Salas & Soldevila García, 2002, pág. 30)

El estudio de los costes y su separación entre fijo y variables es muy importante en la empresa para la toma de decisiones y para hallar el Umbral de Rentabilidad, ya que de ello depende la eliminación o no de productos, departamentos o secciones no rentables.

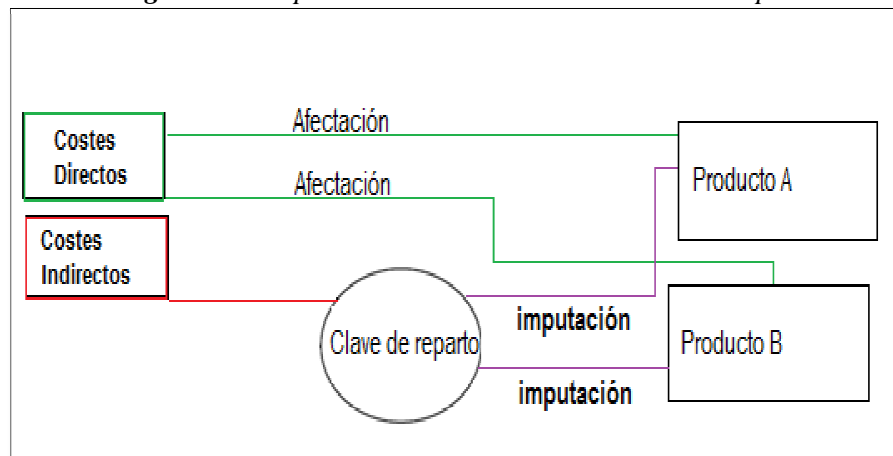
2.2.3. Clases de costes según su imputación

a) **Costes Directos:** son aquellos costes que tienen relación directa con el producto o portador de costes y se asignan sin dificultad ya que se identifican con facilidad sin necesidad de claves de reparto. Según la Resolución del 14 de Abril de 2015 del ICAC los costes directos de producción son: “Aquellos costes que se derivan de recursos cuyo consumo se puede medir y asignar de forma inequívoca a un determinado producto o a un conjunto de productos fabricados o contruidos por la propia empresa”. En definitiva, se considera costes directos los consumos de materias primas, los elementos incorporables, los consumo de aprovisionamientos, es decir, todos aquellos costes que son necesarios para formar el producto acabado.

b) **Costes Indirectos:** son costes que no pueden ser asignados directamente, a los objetos de costes o productos en concreto, son de difícil imputación ya que afecta a varios portadores de costes al mismo tiempo (son comunes a dos o más servicios, productos o fases de elaboración) por lo que será necesario utilizar unos criterios de distribución, claves de reparto o unidad de obra⁶ para su imputación al producto que represente adecuadamente el comportamiento de ese coste.

La resolución del 14 de Abril de 2015 del ICAC define los costes indirectos o costes indirectamente imputables como: “Costes que se derivan de recursos que se consumen en la fabricación, elaboración o construcción de un producto, afectando a un conjunto de actividades o procesos, por lo que no resulta viable una medición directa de la cantidad consumida por cada unidad de producto. Por ello, para su imputación al producto, es necesario emplear unos criterios de distribución o reparto previamente definidos”.

Figura 2.2: Reparto de costes directos e indirectos al producto



Fuente: Elaboración propia a partir de (Blanco Dopico, 1994, pág. 114)

⁶ La unidad de obra mide el volumen de producción, volumen de ventas, tiempo de trabajo, manteniendo un control sobre las actividades que se realizan en la empresa y facilitando la distribución del coste de los centros principales a los productos fabricados, la distribución del coste de los centros auxiliares sobre los centros principales, en relación a los centros que haya trabajado (Malles Fernández, 2010).

2.2.4. Estudio de los costes indirectos

Dado la importancia que tiene los costes indirectos en la asignación al producto, y la dificultad que ello conlleva, vamos a estudiar en este apartado como se clasifican los costes indirectos en base a su posibilidad de afectación. Según (Blanco Dopico, 1994, pág. 114), los costes indirectos se pueden diferenciar en:

- **Costes semidirectos:** son aquellos costes que aunque no se puedan imputar directamente al producto son de fácil localización, por ejemplo, los costes de los materiales auxiliares, los costes de reparación y conservación, los costes de servicios de profesionales independientes, los costes por publicidad y propaganda, los costes de la póliza de seguros, impuestos, el coste del administrativo, el coste de personal de venta, el coste de los operarios, etc. Estos costes, al haber sido causados por un lugar de costes concreto y determinado son fáciles de localizar.
- **Costes indirectos generales o comunes:** para los cuales no existe un único lugar de coste que haya incurrido en su aparición, hay que establecer unas claves de reparto para poder prorratearlos entre los diferentes departamentos o centros que conforma la empresa.

Hay una relación que existe entre los costes directos e indirectos con respecto al nivel de actividad. Se puede diferenciar así, los costes indirectos fijos, que permanecen invariables para un determinado periodo de actividad, y los costes indirectos variables, que están directamente relacionados con la actividad.

Figura 2.3: Relación entre costes

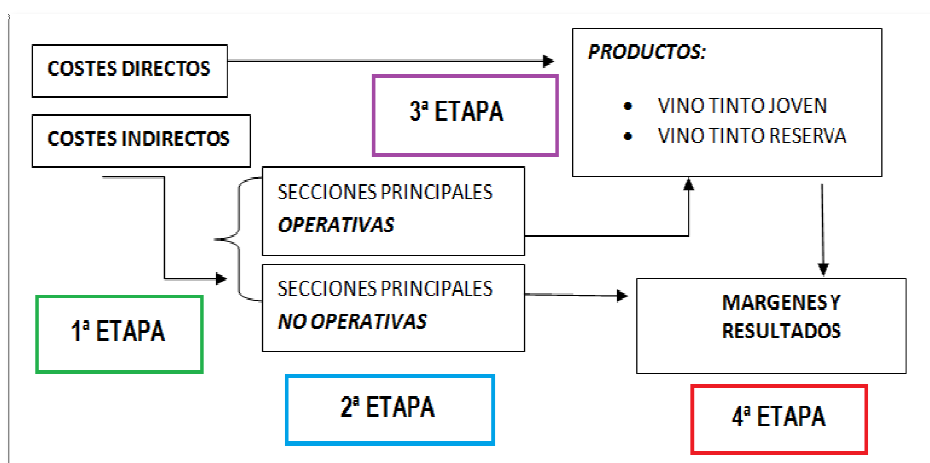
	Coste Directo	Coste Indirecto
Coste Variable	Materias Primas Envases y embalajes Elementos incorporables Comisiones sobre ventas Sueldo del Enólogo	Coste de Suministros
Coste Fijo	Sueldo de los operarios fijos	Sueldo administración Coste de mantenimiento Amortización del inmovilizado

Fuente: Elaboración propia a partir de (Amat Salas & Soldevila García, 2002)

2.3. Metodología para la implantación de un sistema de costes.

La metodología o Proceso General de la Contabilidad Analítica sirve para facilitar la obtención del cálculo del coste de los productos o servicios y la valoración de todos los activos invertidos dentro de la empresa. Esta metodología es fundamental y está presente en todo proceso de análisis de costes, consta de 4 etapas (Clasificación, Localización, Imputación y Resultados) tal como lo vemos en la figura 2.4. Esta metodología será la que utilizaremos en el ejercicio práctico objeto de estudio.

Figura 2.4: Metodología para la implantación de un sistema de costes



Fuente: elaboración propia a partir de (González Gómez & Morini Marrero)

- 1 Etapa. Clasificación y reclasificación.
- 2 Etapa. Localización.
- 3 Etapa. Imputación.
- 4 Etapa. Márgenes y Resultados.

2.3.1. Primera etapa: clasificación y reclasificación.

Se elabora una primera información con los datos extraídos de la contabilidad externa, datos relacionados con las compras de existencias, las inversiones en inmovilizados y los gastos de explotación. En esta primera etapa se clasifica todos los costes que han surgido a lo largo del ejercicio, teniendo en cuenta el contenido de los costes y su relación con los productos o servicios, y se agrupa en función de alguna característica homogénea, según su naturaleza, imputación y variabilidad.

“La característica más destacable de una clase de coste es su relación directa, o indirecta, con el portador. Si podemos establecer el tipo de relación funcional que liga el consumo de la clase de coste con la producción del portador, nos encontramos con los **costes directos**, los cuales no necesitan de ninguna convención para ser trasladados al coste del portador mediante la operación de afectación” (Prieto Moreno, Santidrián Arroyo, & Aguilar Conde, 2006, pág. 55).

2.3.2. Segunda etapa: localización.

En esta etapa, se asignan los costes ya clasificados a los diferentes *centros de costes*⁷ que ha tenido lugar el consumo, es decir, se distribuye los costes entre los

⁷ Según AECA documento nº7 Principios de contabilidad de gestión, la denominación “centros de costes” se aplica a los centros de costes operativos o de producción y a los centros de costes discrecionales o de servicio, ya sea de I+D, informática, administración o venta, etc. el hecho de establecer el mayor número de centros posible hace que sea más fácil mantener un mayor control efectivo de la producción y de todos aquellos aspectos que incurren con el buen funcionamiento de la empresa.

diferentes departamentos, talleres, actividades o secciones en las que está dividida la empresa.

Para los costes que no tienen una relación directa con el portador (**costes indirectos**) se establece unas variables que haga posible el prorrateo de costes, y a través de operaciones de distribución se reparte los costes indirectos entre los diferentes centros de costes.

Existe una doble problemáticas en esta etapa, por un lado, la imprecisión a la hora de fijar los centros de costes, porque existe el riesgo de fijar centros no representativos, y por otro, la inseguridad de las mediciones, valoraciones y procedimientos de cálculo a la hora del reparto de **costes indirectos**, ya que, si se identifica directamente con el lugar dónde se ha producido consumo, éstos son distribuidos por medio de una **asignación directa**, y si son varios los lugares donde se ha producido el consumo, éstos se prorratean a través de unas **claves de reparto o unidad de obra**. (Prieto Moreno, Santidrián Arroyo, & Aguilar Conde, 2006)

Según A.E.C.A (1994) documento nº7 Principios de contabilidad de gestión. pág. 65, establece algunas de las claves de reparto para el prorrateo de los costes indirectos.

Figura 2.5: Claves de reparto

Concepto de costes	Claves de reparto
<ul style="list-style-type: none"> • Sueldos y salarios • Seguridad social a cargo de la empresa 	Tiempo trabajado por mano de obra directa
<ul style="list-style-type: none"> • Luz • Fuerza motriz 	Potencia instalada
<ul style="list-style-type: none"> • Amortizaciones • Primas de seguro • Reparaciones 	Inversión en maquinaria

Fuente: Elaboración propia a partir de (A.E.C.A, 1994) documento nº7 Principios de contabilidad de Gestión.

Desde el punto de vista contable los centros de costes se dividen en operativos y no operativos. (Prieto Moreno, Santidrián Arroyo, & Aguilar Conde, 2006).

- **Secciones operativas** son aquellos que intervienen directamente con la fabricación de los productos y se subdividen en principales y auxiliares.
 - **Secciones principales** (aprovisionamiento, recepción, taller de montaje, taller de preparación, etc.), son aquellos centros imprescindibles en la empresa en las que se lleva a cabo la actividad productiva. El coste de los centros principal se imputa directamente al producto ya que contribuye de forma directa a su producción.
 - **Secciones auxiliares** (mantenimiento, seguridad, limpieza, etc.) son centros que prestan apoyo a las tareas llevadas a cabo en los centros principales, realizando actividades que no están involucradas de forma directa con la producción. (Martín-Pinillos Castellanos) El coste de los centros auxiliares

no se imputa al producto directamente porque no están relacionados con la fabricación del mismo.

- **Secciones no operativas** (departamentos de distribución, comercialización, administración, recursos humanos, relaciones externas, etc.) son aquellos que no tiene una relación directa con la fabricación de los productos, el coste de estos centros va directamente a resultados según la metodología de costes que utilice la empresa, menos el modelo del Full-costing.

Figura 2.6: Clasificación, reclasificación y localización de costes

1ª ETAPA				2ª ETAPA LOCALIZACIÓN							
Clasificación de costes según su naturaleza	RECLASIFICACIÓN			Secciones operativas				Secciones no operativas			
	Tipo de coste según su imputación		Tipo de coste según el nivel de actividad	Aprovisionamiento		Transformación		Comercial		Administración	
	Producto	Sección	C.V / C.F / C.Mix	CF	CV	CF	CV	CF	CV	CF	CV
Consumo previsto de materias primas											
Consumo de materias primas	CD	CD	COSTES VARIABES								
Consumo de aprovisionamientos											
Consumo de elementos incorporables	CD	CD	COSTES VARIABES								
Consumo de envases y embalajes	CD	CD	COSTES VARIABES								
Consumo de otros aprovisionamientos											
Consumo de otros aprovisionamientos	CI	CD	COSTES FIJOS								
Coste de servicios exteriores											
Coste de mantenimiento	CI	CD	COSTES FIJOS								
Coste de servicios profesionales independientes	CI	CD	COSTES FIJOS								
costes de publicidad	CI	CD	COSTES FIJOS								
Coste de suministros	CI	CI	CM								
otros servicios	CI	CD	COSTES FIJOS								
Coste de personal	CI	CD	COSTES MIXTOS								
Coste de Amortización del inmovilizado	CI	CI	COSTES FIJOS								
TOTAL											

Fuente: Elaboración propia

2.3.3. Tercera etapa: imputación.

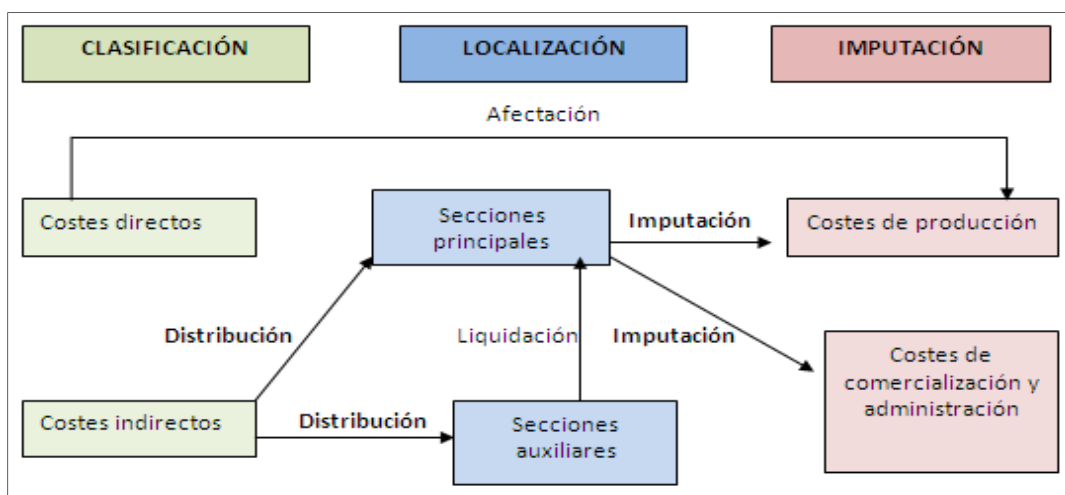
En esta fase se reparten los costes entre los diferentes objetos de explotación⁸. Según el profesor Malles Fernández “Quizás sea éste el objetivo más importante de todos los estudios sobre costes que se puedan realizar en la empresa, pues de él va a depender, en gran parte, la política de precios y el análisis de las rentabilidades que le pueden proporcionar los diferentes objetos de explotación de la empresa”. En esta fase hay dos aspectos claves a seguir:

1. La descripción del objeto de explotación de la empresa. El objeto de explotación denominado también portador de coste, hace referencia a lo que se dedica la empresa. Por ejemplo, si hablamos de una empresa vitivinícola, el portador de costes sería: el mosto, vino joven, vino de crianza, etc. el producto listo para ser consumido.
2. Los distintos modelos o sistemas de costes que existen a la hora de valorar dichos objetos de explotación. “No se puede hablar de un solo sistema de cálculo de costes, sino de varios, según las diferentes necesidades informativas de la empresa” (A.E.C.A Documento nº1 , 1992, pág. 22)

⁸ Objetos de explotación.- también denominados portadores de costes, son “los resultantes” de la actividad de la empresa, es a lo que se dedica la empresa. (Malles Fernández, 2005)

Las tres primeras etapas (clasificación, localización e imputación) se refiere al análisis de los costes. En la figura 2.7 se resumen las fases para el análisis de los costes, este análisis se hará para conseguir las necesidades demandadas por los usuarios de la información contable.

Figura 2.7: Fases para el análisis de costes y operaciones



Fuente: Elaboración propia a partir de (Prieto Moreno, Santidrián Arroyo, & Aguilar Conde, 2006, pág. 60)

Según (Prieto Moreno, Santidrián Arroyo, & Aguilar Conde, 2006), para realizar dicho análisis se establecen unas reglas que permitan:

- Seleccionar (identificar, clasificar, cuantificar y registrar) las transacciones de carácter interno de la empresa.
- Procesar (acumular, analizar, reclasificar, asignar, comparar) los datos seleccionados.
- De acuerdo a los objetivos de información perseguidos por la organización, se deberá suministrar los informes adecuados.

2.3.4. Cuarta etapa: márgenes y resultados.

En esta última fase, se estudia la rentabilidad de la empresa y de cada objeto de explotación. Hay que tener en cuenta que todas estas fases vendrán condicionadas por las características del proceso de producción y por el sistema de costes que la empresa decide implantar. Vamos a definir con detalle los sistemas o modelos de costes que posteriormente serán utilizadas para la elaboración del caso práctico objeto de estudio.

2.4. Métodos de control de coste (estructura o modelo de costes)

La empresa es la encargada de elegir una o varias estructuras de costes que conducirá al coste total de un producto o servicio y éste puede variar dependiendo del sistema adoptado o los fines perseguidos por la organización. Los sistemas de control de costes se clasifican en:

1. **Sistema de costes parciales**, no se imputa todos los costes a los productos, sino parte de ellos.

- a. *Estructura de Direct-costing o costes variables*
 - b. Modelo de Costes Directos
2. **Sistema de costes completos**, asignan a los portadores todos los costes de las secciones, independientemente de su variabilidad o imputación.
- a. Estructura funcional
 - b. *Full-costing o Costes Totales*
 - c. Imputación racional

Según el profesor Ibarloza Arrizabalaga (2011), pág. 30; “se entiende que los costes parciales se utilizan en los casos donde el objetivo es conocer **la rentabilidad económica inmediata de un producto** o servicio y en cambio los costes totales al incluir todos los factores productivos necesita realizar cálculos cruzados o transversales buscando siempre objetivos de mayor envergadura como la **rentabilidad global de un conjunto de productos** o servicios”.

Vamos a utilizar dos modelos de costes (Direct-costing y Full-costing) que desarrollaremos en este tema y nos servirá para el ejercicio práctico. Las razones para esa selección son:

- El modelo del Direct-costing, porque es el mejor para tomar decisiones y para poder hallar el Umbral de Rentabilidad (ya que diferencia muy bien los costes variables y fijos), herramienta fundamental en la gestión empresarial que luego lo calcularemos.
- El modelo del Full-costing, porque es el modelo que más se aplica en las empresas europeas y cada vez más se está aplicando en España ya que es un modelo que a los directivos y a los socios le interesa mucho ya que incorpora todos los costes en los productos y de esa forma pueden fijar el precio de venta más adecuado y obtener fácilmente el beneficio de cada producto.

2.4.1. Estructura del direct-costing o coste variable.

Según (Malles Fernández, 2010) es un procedimiento que se utiliza para definir con mayor exactitud la rentabilidad de cada producto. Este método de cálculo hace referencia a los costes cuyo importe varía dependiendo el nivel de actividad, por ellos se denomina también **coste variable**.

Esta estructura de costes satisface considerablemente las necesidades de información de la unidad económica que desee efectuar una apropiada planificación y control de costes. Su objetivo es obtener información relevante relacionada con el nivel de producción, costes, volumen de ventas y beneficio de cada uno de los productos o segmentos de actividad.

Es un modelo útil para la empresa sobre todo para la toma de decisiones a corto plazo en relación producto- mercado. También es válido para el cálculo del umbral de rentabilidad. Dada la importancia que tiene el cálculo del umbral de rentabilidad, lo definiremos con más detalle en el apartado 2.5.

Sin embargo, este modelo no es recomendable para valorar las existencias ya que se imputan menos costes que los requeridos para su fabricación surgiendo por ende la infravaloración de las mismas.

Con este modelo de costes solamente se cargan los costes variables de las secciones operativas a los portadores de costes, es decir, solo se incorporará al producto

aquellos costes que han tenido que ver con su fabricación (aprovisionamiento, transformación), el resto de costes (costes fijos) es trasladado directamente a resultados.

Las siguientes tablas son las que vamos a emplear para realizar el caso práctico. Para la tercera fase “Imputación de costes” utilizaremos la figura 2.8 y para hallar los resultados que ha obtenido la empresa con este modelo, utilizaremos la figura 2.9.

Figura 2.8: Costes de producción con la estructura del Direct-Costing

Coste de producción	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso			
+ Consumo de materias primas			
+ Consumo de aprovisionamientos			
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)			
+ Coste Variable (Transformación)			
= Coste del producto terminado / en curso			
/ nº de litros			
= coste por litro terminado o en curso			
= coste por botella			

Fuente: Elaboración propia

Figura 2.9: Márgenes y resultados con la estructura del Direct-costing

Márgenes y resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2008)	Totales
Ingreso por ventas (1)			
- Coste de Ventas (2)			
= Margen industrial de contribución			
- Coste Comercial Variable			
= Margen Comercial de Contribución			
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)			
- Costes Fijos (Transformación)			
- Coste Comercial Fijo			
- Coste de Administración			
= Resultado de ejercicio			

Fuente: Elaboración propia a partir de (Malles Fernández, 2010)

Nota 1: Los ingresos por ventas son el número de unidades vendidas por el precio de venta.

Nota 2: Los costes de venta se obtienen al multiplicar el número de unidades vendidas por el coste por botella que se ha obtenido en la etapa 3.

2.4.2. Estructura del direct-costing evolucionado

Esta estructura tiene una gran similitud con la anterior ya que se cargan los mismos costes al producto, pero los **costes fijos directos** van al resultado de cada producto no al resultado final.

Este modelo es más útil para hallar la rentabilidad de cada producto ya que el resultado de cada producto es más exacto que la estructura anterior., y para la toma de decisiones. Sin embargo, para valorar las existencias no es recomendable.

2.4.3. Estructura de full-costing o coste completo

Consiste en imputar al producto todas las cargas incorporadas, tanto fijas como variables, directas o indirectas, es decir, cargando todos los costes al producto sin llevar algún coste a resultados. El único coste que no se imputa al producto es el impuesto sobre sociedades.

Este modelo cada vez se está utilizando en España y es adecuado para la toma de decisiones a la hora de establecer el precio de venta de cada producto y conocer su rentabilidad. Pero no es útil para valorar las existencias ni para la mayoría de la toma de decisiones. Es un mal modelo para empresas que trabajan con más de un producto.

Existe un problema a la hora de utilizar esta estructura de costes, y es que no solo se incorpora al producto las cargas indirectas sino también los gastos de venta, administración y financiación.

Utilizarnos con este modelo la figura 2.10 para hallar el coste del producto y para obtener los márgenes y resultados la figura 2.11.

Figura 2.10: Coste de producción con la estructura del Full-Costing

Coste de producción	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Consumo de materias primas			
+ Consumo de aprovisionamientos			
+ Consumo de Otros aprov.			
+ Servicios exteriores			
+ Gastos de personal			
+ Amortización del inmovilizado			
= Coste del ejercicio			
+ Existencias iniciales del prod en curso			
= Costes totales			
- Existencias finales de prod en curso			
= Coste de producto terminado			
/ nº de litros producidos			
= Coste por litro terminado o en curso.			
<i>coste por botella</i>			

Fuente: Elaboración propia.

Figura 2.11: Márgenes y resultados con la estructura del Full-Costing

Márgenes y resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2008)	Totales
Ingreso por venta			
- Coste por venta			
= Resultado del ejercicio			

Fuente: Elaboración

Existe una **versión alternativa** a este modelo y consiste en diferenciar el coste por unidad fabricada y el coste por unidad fabricada y vendida, por lo tanto no se imputa los costes variables comerciales a todas las unidades fabricadas ya que los productos no vendidos no generan costes variables comerciales. Esta versión es más recomendable que la anterior.

2.4.4. Estructura funcional o coste industrial completo

Según el profesor Malles Fernández pág.70 (2005), la estructura funcional es un modelo que “incorpora al producto todos los costes de las secciones operativas, independientemente de que sean variables o fijos, directos o indirectos, etc., y a resultados irán todos los costes de las secciones no operativas (no relacionadas con la producción), comercial y administración. Este modelo, muy ajustado a la realidad empresarial pues sólo se imputan los costes que tienen que ver con la creación del objeto de explotación”.

Este método consiste en diferenciar el coste por unidad fabricada del coste por unidad fabricada y vendida, por lo cual, existe dos tipos de costes de los productos fabricados, coste de las existencias finales en almacén y coste de las unidades vendidas (coste de venta).

2.4.5. Imputación racional

Este modelo es útil para aquellas empresas con altibajos en su fabricación (empresas con productos estacionales), su objetivo es conseguir que el precio del producto sea siempre el mismo independientemente de la estacionalidad del producto.

Este modelo se deberá aplicar sobre otra estructura de costes que incorpore costes fijos a los productos, por ejemplo: estructura funcional o full-costing, nunca se aplicará sobre estructura de Direct-costing.

Se tendrá en cuenta al principio del ejercicio las actividades de referencia para el próximo ejercicio, según el PGC (2007) y según la Resolución de 14 de abril de 2015, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción, la actividad de referencia con la que se debe trabajar es la **capacidad normal**. Al finalizar el ejercicio se establece la actividad real, para posteriormente calcular el coste por unidad fabricada. El coste de las unidades fabricadas dependerá del modelo de costes sobre el que se ha aplicado.

Coste del producto= CV+CF (AR/AN)

Por último, se hacen comparaciones entre actividad normal y real obteniendo el coste de subactividad o beneficio por sobreactividad

Y a resultados irá la diferencia entre ambas actividades.

Figura 2.12: Actividad normal y actividad real

Actividad Real > Actividad Normal	Beneficio por sobreactividad que va a Resultados.
Actividad Real < Actividad Normal	Coste por subactividad cuya pérdida va a Resultados
Actividad Real = Actividad Normal	No afecta a Resultados

Fuente: Elaboración propia a partir de (Malles Fernández, 2010)

El grupo 9 del PGC (1973/78) recomienda utilizar imputación **racional sobre la estructura funcional**, ya que los costes variables de las secciones operativas se cargan a los productos y los costes fijos se cargan en función del coste fijo unitario (actividad real/ actividad normal)

2.5. Punto muerto o umbral de rentabilidad

2.5.1. Definición

El umbral de rentabilidad es el punto en el cual los ingresos por ventas cubren todos los costes fijos y variables, es decir, el número de unidades que la empresa debe vender para cubrir todos sus costes totales, o, dicho de otra manera, donde la empresa tiene un resultado nulo (todos los ingresos cubren los costes totales). A partir de este punto se obtiene beneficio en proporción al margen de contribución. El umbral de rentabilidad se puede calcular por producto, mercado, cliente, centro o de la empresa en general dependiendo del análisis que se desea efectuar.

Según (Blanco Dopico, 1994) una empresa se halla en punto muerto cuando: “Los recursos generados por los productos de la empresa han remunerado justamente todos los costes operativos y no operativos, fijos y variables, habidos en el periodo contable, y para un nivel de actividad o rango relevante determinado”.

2.5.2. Cálculo del punto muerto o umbral de rentabilidad

Para hallar el Umbral de Rentabilidad, los ingresos totales deben cubrir los costes totales. Los Ingresos (I) se obtienen de multiplicar el precio de venta unitario (Pu) por el número de unidades vendidas (U).

$$\text{INGRESOS} \rightarrow I = P_u \times U$$

Para hallar los costes totales (C), será necesario saber los costes fijos (CF) y costes variables (CV) que tiene la empresa. Una vez delimitado esos costes, se puede calcular el coste variable unitario (cvu), que consiste en dividir los costes variables totales⁹ entre el número de unidades fabricadas en el caso que coincida el número de unidades fabricadas con el número de unidades vendidas. Hay que tener en cuenta que no todos los costes variables de producción y comercialización se dividen entre el número de unidades fabricadas, por todo ello, todos los costes variables de producción se dividen entre el número de unidades producidas y los costes variables comerciales entre el número de unidades vendidas.

$$\text{COSTES TOTALES} \rightarrow C = CF + CV = CF + (cvu \times U)$$

El cálculo del punto muerto exige por definición que los ingresos cubran los costes totales. Se desarrolla a continuación la siguiente ecuación¹⁰:

⁹ En el caso que se vendan todas las unidades fabricadas, sino habría que diferenciar los costes variables comerciales y dividir entre el número de unidades vendidas.

¹⁰ Definido por (Blanco Dopico, 1994, pág. 148)

Ingresos = Costes Totales

$$Pu \times U = CF + (cvu \times U)$$

$$Pu \times U - cvu \times U = CF$$

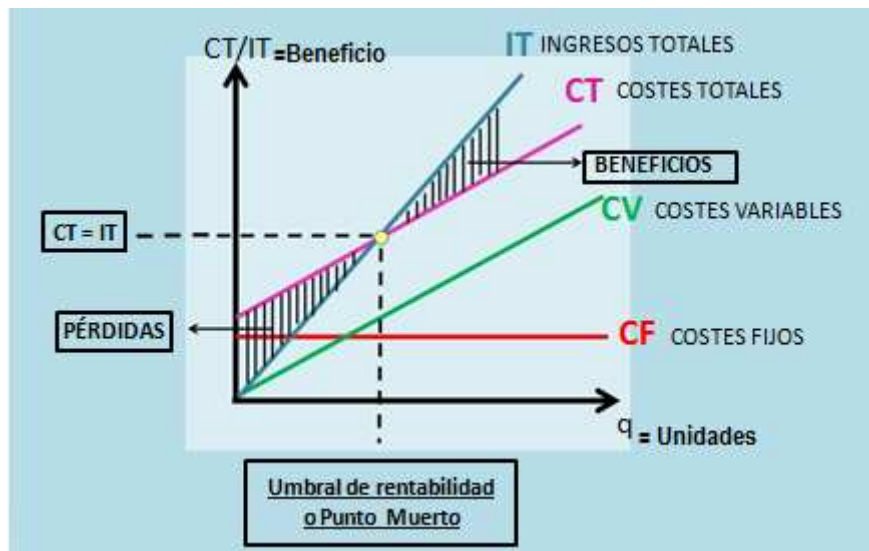
$$U \times (Pu - cvu) = CF$$

$$U = CF / (Pu - cvu)$$

$$\text{Umbral de rentabilidad} = \frac{\text{Costes Fijos}}{(\text{Precio unitario} - \text{Coste Variable unitario})}$$

El umbral de rentabilidad se representa gráficamente tal como se muestra la siguiente figura.

Figura 2.13: El Umbral de Rentabilidad



Fuente: (Sánchez Maestre)

CAPÍTULO 3: CRITERIOS DE VALORACIÓN SEGÚN LA NORMATIVA CONTABLE

3.1 Introducción

La contabilidad interna no tiene una normativa de obligado cumplimiento, ya que ésta no está regulada de normas ni principios de carácter mercantil o contable. A pesar de saber, que la contabilidad de costes no está obligada a cumplir la norma, hay varios países europeos, que utiliza la normalización contable como referencia para la contabilidad de costes y de gestión.

La normalización contable establece diferentes criterios para valorar los elementos que forman parte de las cuentas anuales, estas normas hace referencia a instrumentos financieros¹, pero pondremos más énfasis en aquellos criterios que tenga una relación directa a la valoración del activo de la empresa y a todo lo que suponga gastos e ingresos, dicho lo cual, estudiaremos el criterio del coste histórico y el criterio del valor razonable para valorar los elementos del activo en el capítulo 4.

3.2 Normalización contable

La normalización contable es un conjunto de reglas comunes, normas y principios, que existen con el fin de conseguir una homogeneidad en el tratamiento contable, donde permita una mejor interpretación de la información y una fácil comparación de los datos presentados por las empresas. “Las legislaciones de los países contiene normas regulando la materia, en algunos, disponen principios uniformes para la información económica de las empresas y específicas para la estructura y contenido de los documentos contables que debe ser presentados. En otros, la regulación es más detallada y se establece una planificación de la contabilidad a nivel nacional, confeccionando un plan general que constituye un instrumento fundamental” (Elechiguerra, 1993).

Según el profesor Malles Fernández (2005, pág27) la normalización contable tiene una multitud de ventajas tales como:

- 1.La posibilidad de poder comparar de una forma homogénea y coherente la información que va proporcionando una empresa a través de los distintos ejercicios económicos.
- 2.La información de una empresa es fácil de comparar con la suministrada por otras empresas.
- 3.La obtención de la información es más rápida y menos costosa al ser más automática su elaboración.
- 4.Nos sirve para poder obtener información sectorial, local, regional, nacional, etc.
- 5.La mejor comprensión de esa información por parte de los diferentes usuarios.
- 6.Una mayor seguridad y rapidez de quien elabora esa información.

¹ El Plan General de Contabilidad (2007) en su segunda parte dedicada a las Normas de registro y valoración define un instrumento financiero, como un contrato que da lugar a un activo financiero en una empresa y, simultáneamente, a un pasivo financiero o a un instrumento de patrimonio en otra empresa.

3.3 Normativa Nacional

3.3.1. España

3.3.1.1. El Plan General de Contabilidad (PGC 2007)

El PGC (2007) establece los criterios de valoración de las partidas de las cuentas anuales y sus respectivas definiciones. Su organismo es el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), es de carácter público y de obligado cumplimiento en el ámbito de la contabilidad general y voluntario en el ámbito de la contabilidad de costes y de gestión.

Según la normativa, la valoración es el proceso por el que se asigna valor monetario a cada uno de los elementos integrantes de las cuentas anuales, de acuerdo con lo dispuesto en las normas de registro y valoración.

Los criterios de valoración son:

1. **Coste histórico o coste de producción**, el coste histórico o coste de un activo es su precio de adquisición o coste de producción.
 - a. Entendiendo por *precio de adquisición*, el importe en efectivo y otras partidas equivalentes pagadas o pendientes de pago, en su caso y cuando proceda, el valor razonable de las demás contraprestaciones derivadas de la adquisición, debiendo estar todas ellas directamente relacionadas con ésta y ser necesarias para la puesta del activo en condiciones operativas, es decir, hasta que el activo sea considerado operativo.
 - b. El *coste de producción* incluye el precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumible, el de los factores de producción directos o indirectos relacionados con el activo.
 - c. El *coste histórico o coste de un pasivo* es el valor que corresponda a la contrapartida recibida a cambio de incurrir en la deuda o, en algunos casos, la cantidad de efectivo y otros activos líquidos equivalentes que se espere entregar para liquidar una deuda en el curso normal del negocio.
2. **Valor neto realizable**, el valor neto realizable de un activo es el importe que se puede obtener por su enajenación en el mercado, en el curso normal de su actividad, deduciendo los costes estimados necesarios para llevarla a cabo, así como, en el caso de las materias primas y de los productos en curso, los costes estimados necesarios para terminar su producción, construcción o fabricación.
3. **Valor actual**, el valor actual es el importe de los flujos de efectivo a recibir o pagar en el curso normal del negocio, actualizados a un tipo de descuento adecuado.
4. **Valor en uso**, el valor en uso de un activo o de una unidad generadora de efectivo (U.G.E) es el valor actual de los flujos de efectivo futuros esperados, a través de su utilización en el curso normal del negocio, actualizados a un tipo de

descuento adecuado o tipo de interés en el mercado. Las proyecciones de flujos de efectivo se basarán en hipótesis razonables y fundamentadas; normalmente la cuantificación o la distribución de los flujos de efectivo está sometida a incertidumbre, se deberá considerar asignar probabilidades a las distintas estimaciones de flujos de efectivo. En cualquier caso, esas estimaciones deberán tener en cuenta cualquier otra asunción que los participantes en el mercado considerarían, tal como el grado de liquidez inherente al activo valorado

5. **Coste de venta**, corresponde a los costes incrementados directamente atribuibles a la venta de un activo en los que la empresa no habría incurrido de no haber tomado la decisión de vender, excluidos los gastos financieros y los impuestos sobre beneficios.
6. **Coste amortizado**, es el importe que en primera instancia fue valorado un activo o pasivo financiero, menos los reembolsos de principal que se hubieran producido, más o menos, según proceda, la parte imputada en la cuenta de pérdidas y ganancias, mediante la utilización del método del tipo de interés efectivo, de la diferencia entre el importe inicial y el valor de reembolso en el vencimiento y, para el caso de los activos financieros, menos cualquier reducción de valor por deterioro que hubiera sido reconocida. El tipo de interés efectivo es el tipo de actualización que iguala el valor en libros de un instrumento financiero con los flujos de efectivo estimados a lo largo de la vida esperada del instrumento, a partir de sus condiciones contractuales y sin considerar las pérdidas por riesgo de créditos futuros.
7. **Coste de transacción atribuible a un activo o pasivo financiero**, corresponde a los gastos incrementales directamente atribuibles a la compra, emisión, enajenación o asunción de un pasivo financiero.
8. **Valor contable o en libros**, el valor contable o en libros es el importe neto por el que un activo o un pasivo se encuentra registrado en balance, una vez deducida, en el caso de los activos, su amortización acumulada y cualquier corrección valorativa por deterioro acumulada que se haya registrado.
9. **Valor residual**, es el importe que la empresa espera que podría obtener en el momento actual por su venta u otra forma de disposición, una vez deducidos los costes de venta, tomando en consideración que el activo hubiese alcanzado la antigüedad y demás condiciones que se espera que tenga al final de su vida útil. La vida útil es el periodo durante el cual la empresa espera utilizar el activo amortizable o el número de unidades de producción que espera obtener del mismo. En particular, en el caso de activos sometidos a reversión, su vida útil es el periodo concesional cuando éste sea inferior a la vida económica del activo. La vida económica es el periodo durante el cual se espera que el activo sea utilizable por parte de uno o más usuarios o el número de unidades de producción que se espera obtener del activo por parte de uno o más usuarios.
10. **Valor razonable**, el PGC 2007 lo define como “el importe por el cual puede ser adquirido un activo o liquidado un pasivo entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua”, en ningún caso tendrá carácter de valor razonable el que sea resultado

de una transacción forzada, urgente o como consecuencia de una situación de liquidación involuntaria. Generalmente, se calculará con referencia a un valor fiable de mercado, las condiciones son:

- a) Los bienes y servicios intercambiados en el mercado son homogéneos;
- b) En cualquier momento existen compradores y vendedores para un determinado bien o servicio;
- c) El usuario puede conocer el precio de un determinado bien o servicio con mayor transparencia, es decir, los precios son conocidos y accesibles para el público.

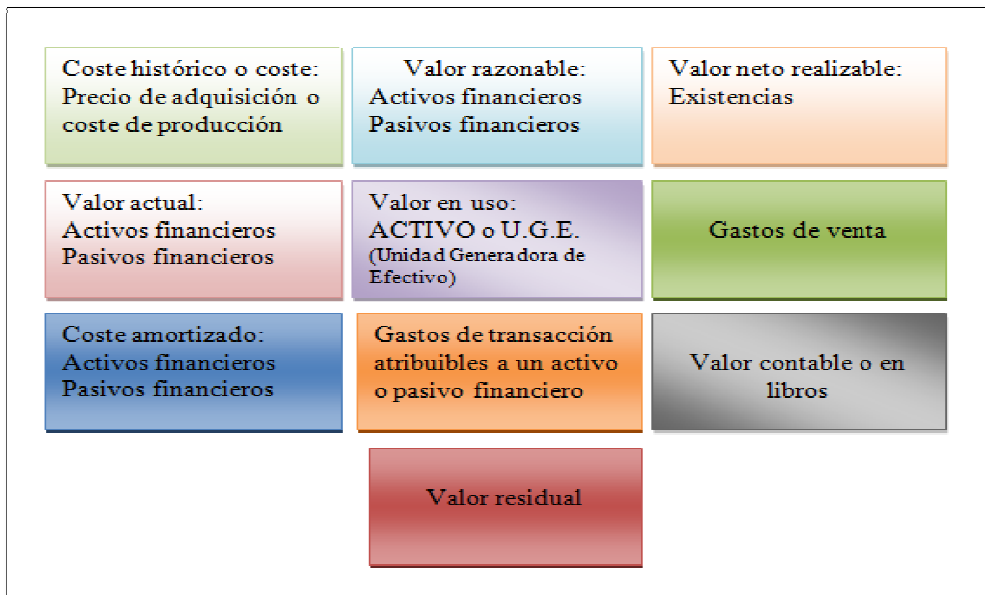
Para aquellos elementos los cuales no exista un mercado activo o de difícil valoración, el valor razonable deberá obtenerse mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración o coste amortizado o coste histórico, informando en Memoria. Cuando el valor de un mercado no es fiable, el precio de adquisición es la mejor alternativa. Finalmente, la normativa establece el uso del valor razonable como criterio de valoración de instrumentos financieros.

$$\text{Valor razonable} = \text{valor de la transacción} + \text{coste de transacción}$$

3.3.1.1.1. *Ámbito de aplicación*

Los criterios de valoración se aplicaran a las diferentes partidas de las cuentas anuales. No todos los criterios valorativos se pueden aplicar a todos los elementos de las cuentas anuales, como vemos en la siguiente figura el valor razonable es aplicable a los activos y pasivos financieros, el Valor neto realizable solo se aplica a Existencias, etc.

Figura 3.1: *Ámbitos de aplicación*



Fuente: *Plan General Contable 2007: Aplicación de las normas de valoración* (Castrillo Lara, 2009)

3.3.1.2. Resolución de 14 del abril de 2015, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se establecen criterios para la determinación del coste de producción

Esta resolución establece una norma que aclare y recoja los criterios para la determinación del coste de producción. En concreto en la Primera Parte del PGC, Marco Conceptual de la Contabilidad (MCC), y en la Segunda Parte, Normas de Registro y Valoración (NRV) menciona el coste de producción como criterio de valoración de elementos patrimoniales.

1. MCC Apartado 6 Criterio de Valoración:

- a) **Coste Histórico o coste:** “El coste histórico o coste de un activo es su precio de adquisición o coste de producción...”
- b) **Coste de producción:** “El coste de producción incluye el precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, el de los factores de producción directamente imputables al activo y la fracción que razonablemente corresponda de los costes de producción indirectamente relacionados con el activo, en la medida en que se refieren al periodo de producción, construcción o fabricación, se basen en el nivel de utilización de la capacidad normal de trabajo de los medios de producción y sean necesarios para la puesta del activo en condiciones operativas”

2. NRV 2ª Inmovilizado material:

1. **Valoración inicial:** “Los bienes comprendidos en el inmovilizado material se valorarán por su coste, ya sea éste el precio de adquisición o el coste de producción.
Los impuestos indirectos que gravan los elementos del inmovilizado material sólo se incluirán en el precio de adquisición o coste de producción cuando no sean recuperables directamente de la Hacienda Pública.
Asimismo, formará parte del valor del inmovilizado material, la estimación inicial del valor actual de las obligaciones asumidas derivadas del desmantelamiento o retiro y otras asociadas al citado activo, tales como los costes de rehabilitación del lugar sobre el que se asienta, siempre que estas obligaciones den lugar al registro de provisiones de acuerdo con lo dispuesto en la norma aplicable a éstas.
En los inmovilizados que necesiten un periodo de tiempo superior a un año para estar en condiciones de uso, se incluirán en el precio de adquisición o coste de producción los gastos financieros que se hayan devengado antes de la puesta en condiciones de funcionamiento del inmovilizado material y que hayan sido girados por el proveedor o correspondan a préstamos u otro tipo de financiación ajena, específica o genérica, directamente atribuible a la adquisición, fabricación o construcción.”
2. **Coste de producción:** “El coste de producción de los elementos del inmovilizado material fabricados o construidos por la propia empresa se obtendrá añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los demás costes directamente imputables a dichos bienes.

También se añadirá la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables a los bienes de que se trate en la medida en que tales costes correspondan al periodo de fabricación o construcción y sean necesarios para la puesta del activo en condiciones operativas. En cualquier caso, serán aplicables los criterios generales establecidos para determinar el coste de las existencias.”

3. NRV 3ª Normas particulares sobre inmovilizado material

- a) **Construcciones:** “Su precio de adquisición o coste de producción estará formado además de por todas aquellas instalaciones y elementos que tengan carácter de permanencia, por las tasas inherentes a la construcción y los honorarios facultativos de proyecto y dirección de obra. Deberá valorarse por separado el valor del terreno y el de los edificios y otras construcciones”

4. NRV 10ª Existencias

- a) **Valoración inicial:** “Los bienes y servicios comprendidos en las existencias se valorarán por su coste, ya sea el precio de adquisición o el coste de producción. Los impuestos indirectos que gravan las existencias sólo se incluirán en el precio de adquisición o coste de producción cuando no sean recuperables directamente de la Hacienda Pública.

En las existencias que necesiten un periodo de tiempo superior a un año para estar en condiciones de ser vendidas, se incluirán en el precio de adquisición o coste de producción, los gastos financieros, en los términos previstos en la norma sobre el inmovilizado material.”

- b) **Coste de producción:** “El coste de producción se determinará añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes directamente imputables al producto. También deberá añadirse la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables a los productos de que se trate, en la medida en que tales costes correspondan al periodo de fabricación, elaboración o construcción, en los que se haya incurrido al ubicarlos para su venta y se basen en el nivel de utilización de la capacidad normal de trabajo de los medios de producción.”

De acuerdo con los criterios recogidos en el PGC, las características que delimitan el modelo para la determinación del coste de producción son las siguientes:

- El coste se cuantifica a partir de un modelo de costes reales completos incurridos durante la fabricación, elaboración o construcción del producto.
- El reparto de los costes indirectos de producción se debe realizar según el nivel de utilización de la capacidad normal de producción de la empresa.
- No se incluyen los costes de inactividad o subactividad de la empresa respecto al ejercicio o ejercicios de fabricación, elaboración o construcción.

La presente resolución se divide en quince normas, pero nosotros citaremos las más importantes para el desarrollo del estudio empírico.

Primera: Ámbito de aplicación.

Esta resolución será aplicable para la determinación del coste de producción de los productos, entendiéndose como tales, tanto los bienes producidos como los servicios prestados por la empresa. También, será de aplicación para la determinación del coste de producción de los elementos de inmovilizado, concretamente aplicable tanto a existencias como inmovilizados.

Si se compara el ámbito de aplicación con la regularización internacional, se aprecia que en la Norma Internacional de Contabilidad 2 Existencias (NIC-UE2) se excluye de su alcance los productos agrícolas y forestales, minerales, y a los intermediarios de materias primas cotizadas, si miden sus inventarios a valor razonable. En la norma española no cabe hacer dichas exclusiones y, en consecuencia, todos estos productos deberán valorarse al coste histórico, bien porque hasta el momento no se ha considerado oportuno extender el valor razonable a los productos biológicos, o bien porque la vigente redacción del artículo 38.bis del Código de Comercio impide aplicar el criterio del valor razonable a las existencias de los intermediarios de materias primas cotizadas.

Segunda: Coste de producción.

Para el cálculo del coste de producción se deberá tener en cuenta los costes directamente imputables al producto, así como la parte que razonablemente corresponda de los costes indirectamente imputables, en la medida que tales costes correspondan al periodo de producción, construcción o fabricación, se basen en el nivel de utilización de la capacidad normal de trabajo de los medios de producción y sean necesarios para la puesta del activo en condiciones operativas.

Undécima: Métodos de valoración de existencias,

1. El coste de las existencias de productos que no sean habitualmente intercambiables entre sí, y el de los bienes y servicios producidos para proyectos específicos, se determinará a través del método de identificación específica de sus costes individuales.
2. Cuando se trate de asignar valor a bienes concretos que forman parte de un inventario de bienes intercambiables entre sí, se adoptará con carácter general el método del precio medio o coste medio ponderado. El método FIFO (primera entrada, primera salida), es aceptable y puede adoptarse si la empresa lo considerase más aceptable para su gestión
3. El método del coste medio ponderado determina el coste de cada unidad de producto a partir del promedio ponderado del coste de los productos similares, poseídos al principio del periodo, y del coste de los mismos artículos comprados o producidos durante el periodo. El método FIFO asume que los productos en inventarios comprados o producidos antes serán vendidos en primer lugar y, consecuentemente, que los productos que queden en las existencias finales serán los producidos o comprados más recientemente.

Decimotercer: Normas particulares

Empresas del sector vitivinícola:

Apartado 3.3. Soleras y criaderas: Son los líquidos obtenidos a partir de la uva o de la destilación del vino que son introducidos de forma definitiva en las botas o

barricas donde generan el conjunto de organismos («flor» o «madre») que permiten la producción de vinos y derivados vínicos, y por tanto necesarios para poner en condiciones de explotación dichos activos. El coste de producción de soleras y criaderas estará compuesto por el precio de adquisición o coste de producción del mosto, caldo o destilado que introducido en la bota o barrica pierde su naturaleza y pasa a convertirse mediante transformación natural en «flor»; para su determinación se deberá justificar a través de estudios técnicos que permitan su objetivización, teniendo como base la parte del caldo introducido que nunca va a ser expedido como producto vínico para su venta.

También formará parte del coste de producción la amortización de la barrica o bota donde se genera la «flor», por la parte que proporcionalmente le corresponda durante el período de tiempo necesario para su formación, y los demás costes indirectos que durante el proceso de formación de la «flor» sean imputables a su fabricación; tales como la amortización de la parte que corresponda del edificio (bodega) donde permanecen hasta la formación de la «flor», costes de manipulación y adición, etcétera.

En principio, se considera que este activo no se deprecia sistemáticamente, ya que se va regenerando por el propio proceso productivo, y por tanto no será objeto de amortización, sin perjuicio de las posibles pérdidas por deterioro que pudieran corresponderle.

Apartado 3.4.Existencias de uva y vino o derivados vínicos: La uva adquirida a proveedores que se incorpora al proceso de vinificación, se valorará por el precio de adquisición, al que deberá adicionarse todos aquellos gastos necesarios hasta su incorporación a la bodega.

En el caso de que la uva utilizada en el proceso de vinificación sea de producción propia, deberá valorarse por el coste de producción, incluyendo los de vendimia o recolección y el transporte hasta la bodega.

La valoración del vino comprende el precio de adquisición o coste de producción de la uva y demás materias primas incorporadas al proceso de producción, así como los costes directamente imputables (despalillado, prensado, fermentación, descube, mezcla, crianza, embotellado, limpieza, etcétera) más la parte razonable de los indirectos (mantenimiento, amortización de las botas o barricas, etcétera) que se imputan al producto final obtenido.

En ningún caso se incorporarán los gastos generales de administración o dirección así como los de comercialización de la empresa ni los correspondientes a la capacidad productiva ociosa en el período.

3.3.2. Estados Unidos

3.3.2.1. Financial Accounting Standard (FAS)

Son normas de Contabilidad Financiera emitidos por Financial Accounting Standards Board de carácter privado y obligatorio para la contabilidad general.

El Financial Accounting Standard 33 (FAS) “Información financiera y cambio en los precios” habla sobre la información sobre costes actuales. Establece en el apartado 60 que las empresas pueden utilizar diferentes tipos de información para determinar el costo actual de inventarios, propiedades, planta y equipo, costo de ventas y depreciación, y amortización. La información puede ser recogida y se aplica

internamente o externamente y a los elementos individuales o categorías generales, dependiendo las circunstancias de la empresa. Esta normativa no marca ningún orden de preferencia y espera que las empresas seleccione el tipo de información adecuada a sus circunstancias particulares, teniendo en cuenta la inflación y el precio directo.

- La inflación mide los índices de precios externamente generados para la clase de bienes o servicios que se miden. Los índices de precios generados internamente por la clase de productos o servicios que se miden.
- El precio directo es el precio de facturación actual, las listas de precios de los vendedores y los costes de fabricación estándar que reflejen los costes actuales.

En el apartado 107, dice que el coste histórico es aceptado como una medida satisfactoria de valorar un activo a su fecha de adquisición. Mientras que en el apartado 179, habla sobre la medición del coste al momento actual, expuesto en el párrafo 60. En este apartado se enumera diferentes fuentes de información donde hacen referencia la medición a coste actual y se divide en:

- a) Métodos directos de fijación de precios
- b) Métodos basados en índices.

El uso de índices es el único método viable a la hora de medir el coste al momento actual, teniendo en cuenta la relevancia, éste varía dependiendo el tipo de empresa y las circunstancias actuales.

El apartado 180, Activos en uso, la medición del coste actual de la propiedad, planta y equipo y el enfoque que normalmente se utilizara sobre los activos utilizados en lugar de nuevos activos.

El coste actual de los activos utilizados se puede estimar por tres métodos alternativos:

- a) Una estimación directa del precio de compra de un activo con las mismas características y mismas condiciones que el activo en propiedad.
- b) Una estimación del precio de compra de un activo nuevo similar menos la provisión por deterioro de acuerdo al método de contabilidad aceptable.
- c) Una estimación del precio de compra de una nueva mejora de los activos menos una provisión para las desventajas de explotación de la propiedad de activos (costos operativos más elevados o un potencial de menor producción) y una provisión por depreciación calculado según un método de contabilidad aceptable. Este enfoque produce lo que puede ser descrito como una medida del costo actual del potencial de servicio del activo de propiedad

3.3.2.2. Standard Financial Accounting Concept N° 5 (SFAC)

Propone utilizar como criterios de valoración el Coste histórico, Coste Corriente, Valor Corriente de Mercado, Valor Realizable o de Pago, y Valor presente de los flujos de caja futuros, para todos aquellos elementos que aparecen en los elementos de las cuentas anuales..

“El FASB reconoce en SFAC 5 que los elementos de los estados financieros en la actualidad se miden por diferentes atributos. Sin embargo, los activos y pasivos se miden en base a su valor de transacción original (sus costos históricos). Para un activo, éste es el valor razonable de lo que se da a cambio por el activo en su adquisición

inicial. Para los pasivos, es la corriente equivalente en efectivo recibida a cambio de asumir la responsabilidad.”

3.3.3. Holanda

Holanda es el único país que teniendo tasas de inflación muy bajas utiliza el precio de reposición para valorar sus activos. La mayoría de las empresas holandesas utilizan los Dictámenes emitidos por *Raad voor de Jaarverslaggeving (RJ)*, consejo para las Cuentas Anuales representado por la asociación de contable (*Nederlands Instituut van Registeraccountants*). El organismo es de carácter privado y voluntario, son las empresas las encargadas de actuar con total libertad siempre y cuando no vayan en contra del código civil y de los reglamentos contables.

3.3.4 Argentina

3.3.4.1 Resolución Técnica emitido por la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE)

Es una norma que va dirigido a la contabilidad general y auditoría. Esta normativa nos habla sobre el coste de reposición y el coste re-expresado por un índice específico, como criterio de valoración a valor razonable en la Resolución Técnica N°10, *COSTO DE REPOSICIÓN*.

3.4 Normativa Internacional

3.4.1. A nivel mundial

3.4.1.1. Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/NIC).

Constituye los estándares internacionales en el desarrollo de la actividad contable. El organismo que los emite es el International Accounting Standards Committee (IASC/ IASB).

Podemos hablar entonces de la normativa que hacer referencia a cambios en los precios. Destaca la NIC 15 “Información para Reflejar los Efectos de Cambios en los Precios”, esta norma se deberá aplicar para reflejar los efectos de los cambios en los precios a la hora de hallar los resultados de la empresa y su posición financiera. Esta norma reemplaza la NIC 6 “Tratamiento Contable de las Variaciones en los precios”.

Esta norma hablar también de los cambios en los precios a causa de la inflación y que muchas empresas no lo toman en cuenta a la hora de valorar los estados financieros. Tal como dice el apartado 15.3: “Los precios, ya sean generales o específicos, cambian en el tiempo como resultado de diversas fuerzas económicas y sociales. Las fuerzas específicas que actúan en el mercado de cada producto, como cambios en la oferta y demanda o cambios tecnológicos, pueden causar incrementos o decrementos significativos en los precios individuales, independientemente de cómo se

comporten los otros precios. Además, las causas generales pueden dar como resultado un cambio en el nivel general de precios y, por tanto, en el poder adquisitivo general de la moneda.

En la mayoría de los países, los estados financieros se preparan a partir del coste histórico contable, sin considerar ni los cambios en el nivel general de precios, ni los producidos en los niveles específicos de los precios de los activos poseídos, salvo en la medida en que los elementos componentes del inmovilizado material puedan ser objeto de revalorización y las existencias y otros activos corrientes reducidos a su valor neto realizable. La información exigida por esta Norma está concebida para hacer conscientes a los usuarios de los estados financieros de una empresa, de los efectos que producen los cambios en los precios en los resultados de sus operaciones. Sin embargo, los estados financieros, ya se preparen bajo el método del coste histórico, ya bajo otro método que refleje el efecto de los cambios en los precios, no pretenden indicar directamente el valor de la empresa en su conjunto.”

La NIC 16: Valoración del Inmovilizado material en el momento del reconocimiento:

A. Valoración inicial

Artículo 15 nos dice: “Todo elemento de inmovilizado material, que cumpla las condiciones para ser reconocido como un activo, se valorará por su coste”

Artículo 16. Elementos del coste. “El coste de los elementos de inmovilizado material comprende:

- (a) su precio de adquisición, incluidos los aranceles de importación y los impuestos indirectos no recuperables que recaigan sobre la adquisición, después de deducir cualquier descuento comercial o rebaja del precio;
- (b) cualquier coste directamente relacionado con la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la dirección;
- (c) la estimación inicial de los costes de desmantelamiento o retiro del elemento, así como la rehabilitación del lugar sobre el que se asienta, cuando constituyan obligaciones en las que incurra la entidad como consecuencia de utilizar el elemento durante un determinado periodo, con propósitos distintos del de la producción de existencias durante tal periodo”

Artículo 26. Valor razonable: “El valor razonable de un activo, para el que no existan transacciones comparables en el mercado, puede valorarse con fiabilidad si:

- (a) la variabilidad en el rango de las estimaciones del valor razonable del activo no es significativa, o.
- (b) las probabilidades de las diferentes estimaciones, dentro de ese rango, pueden ser evaluadas razonablemente y utilizadas en la estimación del valor razonable.

Si la entidad es capaz de determinar de forma fiable los valores razonables del activo recibido o del activo entregado, se utilizará el valor razonable del activo entregado para valorar el coste del activo recibido, a menos que se tenga una evidencia más clara del valor razonable del activo recibido”.

B. Valoración posterior.

Artículo 29. “La entidad elegirá como política contable el modelo del coste (párrafo 30) o el modelo de revalorización (párrafo 31), y aplicará esa política a todos los elementos que compongan una clase de inmovilizado material.”

Artículo 30. Modelo del coste: “Con posterioridad a su reconocimiento como activo, un elemento de inmovilizado material se contabilizará por su coste de adquisición menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor.”

Artículo 31. Modelo de revalorización: “Con posterioridad a su reconocimiento como activo, un elemento de inmovilizado material cuyo valor razonable pueda medirse con fiabilidad, se contabilizará por su valor revalorizado, que es su valor razonable, en el momento de la revalorización, menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro de valor que haya sufrido. Las revalorizaciones se harán con suficiente regularidad, para asegurar que el importe en libros, en todo momento, no difiera significativamente del que podría determinarse utilizando el valor razonable en la fecha del balance”

Artículo 32. Terrenos y edificios “Normalmente, el valor razonable de los terrenos y edificios se determinará a partir de la evidencia basada en el mercado que ofrezca la tasación, realizada habitualmente por expertos independientes cualificados profesionalmente. El valor razonable de los elementos de inmovilizado material, por ejemplo, la planta y equipo será habitualmente su valor de mercado, determinado mediante una tasación.”

Artículo 33. “Cuando no exista evidencia de un valor de mercado, como consecuencia de la naturaleza específica del elemento de inmovilizado material y porque el elemento rara vez sea vendido, salvo como parte de una unidad de negocio en funcionamiento, la entidad podría tener que estimar el valor razonable a través de métodos que tengan en cuenta los rendimientos del mismo o su coste de reposición una vez practicada la amortización correspondiente.”

Artículo 34. “La frecuencia de las revalorizaciones dependerá de los cambios que experimenten los valores razonables de los elementos de inmovilizado material que se estén revalorizando. Cuando el valor razonable del activo revalorizado difiera significativamente de su importe en libros, será necesaria una nueva revalorización.”

3.4.2 A nivel Interamericano

3.4.2.1. International Accounting Association (IAA)/ Asociación Interamericana de Contabilidad (AIC).

Es una normativa de carácter privado que ha servido como referencia a la mayoría de los países iberoamericanos. Esta normativa no es de obligado cumplimiento para la contabilidad general y de gestión. Hay una serie de normativas que hace referencia a las variaciones en el poder adquisitivo.

3.4.3 A nivel Europeo

3.4.3.1. Directivas Europeas.

La IV Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, específicamente en el artículo 33 nos muestra las diferentes alternativas que tienen el país miembro de la UE a la hora de valorar los elementos de las cuentas anuales. “los Estados miembros podrán declarar ante la Comisión que se reservan la posibilidad, por excepción al artículo 32 y hasta una posterior coordinación, de autorizar o de imponer para todas las sociedades o determinadas categorías de sociedades:

- a) la valoración sobre la base del valor de sustitución, para las inmovilizaciones corporales cuya utilización se limite en el tiempo así como para las existencias;
- b) la valoración de las partidas que figuran en las cuentas anuales, comprendido el capital y reservas, sobre la base de otros métodos distintos del previsto en la letra a) destinados a tener en cuenta la inflación;
- c) la revalorización de las inmovilizaciones.”

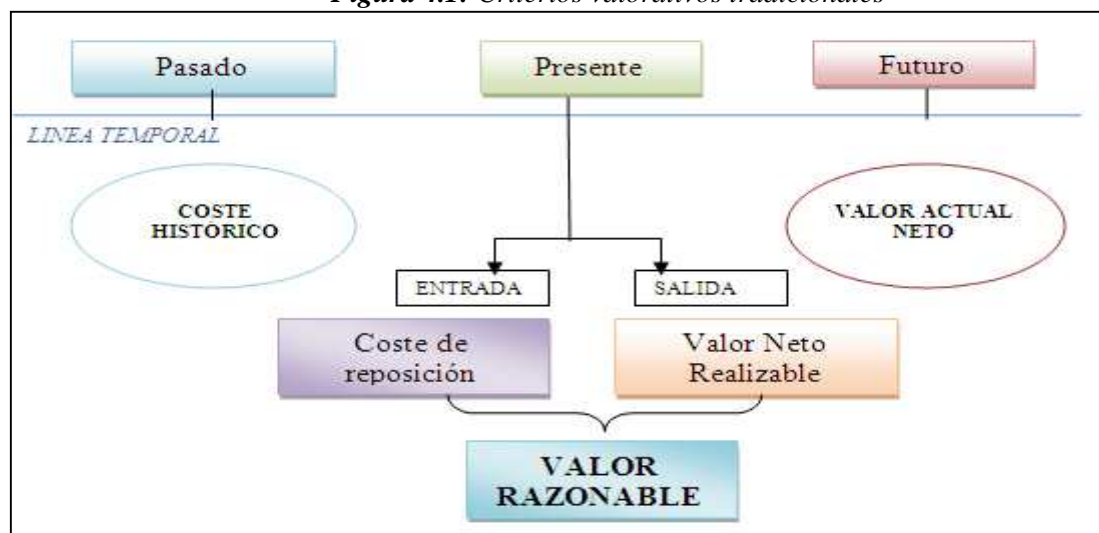
CAPÍTULO 4: COSTES HISTÓRICO “VERSUS” VALOR RAZONABLE

4.1. Sistemas tradicionales

Hay 3 caminos a seguir a la hora de valorar un activo:

- Hacia el pasado, valorar dicho activo en función del coste histórico o coste de producción, es decir, lo que en un primer momento se pagó por él.
- Hacia el presente, valorar dicho activo en el tiempo, es decir, los flujos de caja situados en distintos tiempos se actualizarán dependiendo del tipo de interés.
- Finalmente, hacia el futuro, la estimación del activo en un futuro, lo llevaremos al presente con un tipo de descuento.

Figura 4.1: Criterios valorativos tradicionales



Fuente: (Gonzalo Angulo, 2003)

El Plan General de Contabilidad de 2007 (Marco conceptual) establece los criterios de valoración para determinados elementos del activo y del pasivo, siendo:

- El criterio de coste histórico una perspectiva del **pasado**, es decir, su precio de adquisición o coste de producción.
- El coste de reposición o valor de reemplazamiento una perspectiva del **presente (entrada)**, es la cantidad que se debe pagar para reemplazar un activo por otro con características similares, dicho de otra manera, es la valoración de un activo según el precio que supondría su renovación, sin tener en cuenta la depreciación sufrida.
- El valor neto realizable una perspectiva del **presente (salida)**, es el importe que se puede obtener de un activo por su enajenación en el mercado, en el curso normal de su actividad, deduciéndose los costes de transacción.
- El valor actual una perspectiva del **futuro**, según el PGC (2007) es el importe de los flujos de efectivo a recibir o pagar en el curso normal del negocio, según se trate de un activo o de un pasivo, respectivamente, actualizados a un tipo de descuento adecuado.

Tal como se aprecia en la figura 4.1, el valor razonable está basado en los hechos presentes de las partidas y se corresponde con el valor del mercado. Es el valor justo que se puede pagar por un bien comparable en un mercado activo. Es muy importante remarcar que si el mercado funciona bien y marca precios sin sesgo, la información de las cotizaciones de aquellos elementos intercambiables sería muy relevante para la toma de decisiones, pues, en este caso, el valor razonable sería más relevante que el coste histórico. Por otro lado, si el mercado es activo y no comporta muchos costes operacionales (intermediarios, tributos, etc.) el coste histórico, el coste de reposición y el valor neto realizable estarían muy próximos. En el caso de no existir un mercado activo se debería recurrir a transacciones de elementos de similares características o, en su lugar, a una simulación del comportamiento de mercados. El valor razonable puede ser más coherente con el valor intrínseco¹ o con el valor aceptado y dependerá de la forma concreta en que se obtenga.

Todos estos criterios de valoración tradicionalmente son los más usados a la hora de valorar elementos del activo, pero éstos no son de aplicación a todos los elementos del activo, por lo que será necesario aplicar aquel que sea más relevante y fiable.

La Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 16. Inmovilizado Material, permite dos alternativas para determinar el valor de los elementos del inmovilizado material² una vez valorado inicialmente tras su compra. Las dos alternativas son mediante el modelo del coste y mediante el modelo de revalorización, que se explican a continuación:

- Modelo del coste, es la valoración a coste histórico o precio de adquisición una vez deducida la amortización acumulada y el importe acumulado por las pérdidas de deterioro de valor (NIC 16, Inmovilizado Material, párrafo 30).
- Modelo de revalorización, es la valoración (a valor razonable o de mercado) de los elementos del inmovilizado material cuyo valor razonable pueda medirse con fiabilidad, se contabilizará por su valor revalorizado, que es su valor real en el momento de la revalorización, menos la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro de valor desde ese momento (NIC 16, Inmovilizado Material, párrafo 31). Este método tiene como finalidad, hacer valoraciones periódicas del activo a su valor razonable, cuando sea posible medirlo con fiabilidad en el momento que ocurra la revalorización del activo. Una vez revalorizado dicho activo, se deducirá del valor razonable la amortización acumulada y el importe acumulado de las pérdidas por deterioro de valor que haya sufrido el activo desde ese momento.

4.2 Coste histórico (modelo de coste)

El coste histórico es un criterio de valoración recogido en el marco conceptual del Plan General Contable 2007 para valorar las partidas del activo y del pasivo, donde los activos se valoran por su precio de adquisición o coste de producción y las partidas del pasivo se valoran por el valor de la contrapartida recibida a cambio de incurrir en la deuda o la cantidad de efectivo y otros activos líquidos equivalentes. El coste histórico es el criterio más utilizado como método de valoración por parte de la mayoría de las empresas.

¹ Valor intrínseco llamado también precio objetivo, “un activo vale lo que es capaz de dar en el futuro”

² Los elementos del inmovilizado material son; Terrenos, terrenos y edificios, maquinaria, buques, aeronaves, vehículos de motor, mobiliario y utillaje, y equipo de oficina.

Según la Resolución Técnica 10/92 cuyo organismo es la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE): el costo de adquisición o costo producción de un bien es el necesario para ponerlo en condiciones de ser vendido o utilizado, según corresponda, en función de su destino. Por lo tanto, incluye la porción asignable de los costos de los servicios externos e internos necesarios para ello (por ejemplo, fletes, seguros, costos de la función de compras, costos del sector producción), además de los materiales o insumos directos e indirectos requeridos para su elaboración o preparación o montaje. Las asignaciones de los costos indirectos deben practicarse sobre bases razonables que consideren la naturaleza del servicio adquirido o producido y la forma en que sus costos se han generado. Esta definición supone adoptar el concepto de costeo integral o por absorción.

Para concretar la aplicación de los conceptos generales expresados se enuncian las siguientes reglas:

- El costo de un bien o servicio adquirido resulta de sumar el precio que debe pagarse por su adquisición al contado y la pertinente porción asignable de los costos de compras y control de calidad. De no ser posible el conocimiento del precio de contado se lo reemplazará por una estimación basada en el valor descontado a la fecha de adquisición del pago futuro a efectuar al proveedor, a cuyo efecto se considerará una tasa de interés relevante en el mercado en el momento de efectuar la valuación o medición a condición de que pueda ser considerable razonable y estable.
- El costo de un bien producido resulta de la suma de los costos de los insumos necesarios para su producción, incluyendo una asignación de la porción de los costos indirectos de producción que puedan atribuirse. Los costos indirectos a distribuir no deben incluir los que se relacionen con las improductividades en el uso de los factores de la producción, como tampoco la ociosidad producida por la falta de aprovechamiento de los factores productivos o con la parte no utilizada de la capacidad de planta usualmente empelada, los que deben ser imputados al resultado del periodo, clasificándolos como ordinarios o extraordinarios, según corresponda.
- El costo de los bienes deberán incluir el cómputo de costos financieros en la medida en que correspondiere por requerirse de un proceso prolongado de construcción, producción o montaje, según se establece en el siguiente apartado.

4.3 Valor razonable (modelo de revalorización)

El Plan General de Contabilidad de 2007 (Marco Conceptual), define el valor razonable como el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo entre partes interesadas, debidamente informadas y en condiciones de independencia mutua. Este valor no tendrá en cuenta los costes de transacción en los que se pueda incurrir si se enajena el elemento patrimonial. El valor razonable es también llamado valor justo (Fair Value).

Según el Financial Accounting Standards (FAS 107) párrafo 5, define el valor razonable (fair value) como: “el montante mediante el cual un activo podrá ser enajenado en una transacción actual entre partes independientes, dispuestas a realizar la operación en situación diferente a la de una liquidación o a la de una venta forzada”

La NIC 38. Activos intangibles, define a su vez el valor justo (Fair Value o Valor razonable) de un activo como: " el monto por el cual podría ser intercambiado un activo entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua"

Las definiciones que nos ofrecen las diferentes normativas son similares aunque con diferentes matices.

El valor razonable no es un criterio de valoración que la contabilidad financiera permita para aquello que no sea instrumentos financieros. El Plan General de Contabilidad (2007) y por las Normas Internacionales de información Financiera (NIIF) establece que el valor razonable se aplique a instrumentos financieros. Pero nosotros jugamos con una ventaja muy importante y es que la contabilidad de costes no tiene una normativa de obligado cumplimiento con lo que podremos adaptarnos a la normativa o no según se considere adecuado. Desde el punto de vista de la contabilidad de coste, vamos a adaptar el valor razonable a los elementos de costes que vamos a utilizar a lo largo del estudio.

El Financial Accounting Standards (FAS 33:“Información financiera y cambio en los precios”) nos recomienda utilizar el valor razonable como método de valoración y dice que se deberá presentar información complementaria sobre inmovilizados a precios de reposición.

4.3.1. Métodos de cálculo a valor razonable

El PGC (2007) “Marco Conceptual” apartado 6º, establece un sistema de cálculo a valor razonable para los elementos de las cuentas anuales. Se calculará por referencia a un valor fiable de mercado (por ejemplo la bolsa). En este sentido, el precio cotizado en un mercado activo será la mejor referencia del valor razonable, entendiéndose por **mercado activo** aquél en el que se den las siguientes condiciones:

- a) Los bienes o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos.
- b) Pueden encontrarse prácticamente en cualquier momento compradores o vendedores para un determinado bien o servicio.
- c) Los precios son conocidos y fácilmente accesibles para el público. Estos precios, además, reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad.

Para aquellos elementos respecto de los cuales no exista un mercado activo, el valor razonable se obtendrá, en su caso, mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración. Entre los modelos y técnicas de valoración se incluye el empleo de referencias a transacciones recientes en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas, si estuviesen disponibles, así como referencias al valor razonable de otros activos que sean sustancialmente iguales, métodos de descuento de flujos de efectivo futuros estimados y modelos generalmente utilizados para valorar opciones.

En cualquier caso, las técnicas de valoración empleadas deberán ser consistentes con las metodologías aceptadas y utilizadas por el mercado para la fijación de precios, debiéndose usar, si existe, la técnica de valoración empleada por el mercado que haya demostrado ser la que obtiene unas estimaciones más realistas de los precios.

Las técnicas de valoración empleadas deberán maximizar el uso de datos observables de mercado y otros factores que los participantes en el mercado considerarían al fijar el precio, limitando en todo lo posible el empleo de consideraciones subjetivas y de datos no observables o contrastables.

La empresa deberá evaluar la efectividad de las técnicas de valoración que utilice de manera periódica, empleando como referencia los precios observables de transacciones recientes en el mismo activo que se valore o utilizando los precios basados en datos o índices observables de mercado que estén disponibles y resulten aplicables.

El valor razonable de un activo para el que no existan transacciones comparables en el mercado, puede valorarse con fiabilidad si la variabilidad en el rango de las estimaciones del valor razonable del activo no es significativa o las probabilidades de las diferentes estimaciones, dentro de ese rango, pueden ser evaluadas razonablemente y utilizadas en la estimación del valor razonable.

Cuando corresponda aplicar la valoración por el valor razonable, los elementos que no puedan valorarse de manera fiable, ya sea por referencia a un valor de mercado o mediante la aplicación de los modelos y técnicas de valoración antes señalados, se valorarán, según proceda, por su coste amortizado o por su precio de adquisición o coste de producción, minorado, en su caso, por las partidas correctoras de su valor que pudieran corresponder, haciendo mención en la memoria de este hecho y de las circunstancias que lo motivan.

En resumen, el valor razonable requiere de la existencia de un mercado activo y derivado de ese mercado activo de un precio cotizado. En el caso de que no exista un mercado activo para ese instrumento o bien, se deberá recurrir a métodos alternativos como es el descuento de flujos o valoraciones recientes de transacciones similares, siempre y cuando se mantenga los datos objetivos y probables, dejando a un lado la subjetividad, es decir cualquier método contrastado que sirva para obtener un valor de mercado del instrumento que estudiemos, evitando la subjetividad. El valor de mercado es una estimación aproximada de lo que vale un activo a la fecha de valoración entre dos partes debidamente informadas y en condiciones de independencia mutua, dispuestas a comprar y vender de manera directa.

4.3.2. Aplicación del valor razonable

El valor razonable es un criterio que se aplicará en los siguientes casos según el PGC (2007):

- - Permutas comerciales
- - Cálculo del deterioro
- - Instrumentos financieros:
 - Activos financieros mantenidos para negociar
 - Otros activos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias
 - Activos financieros disponibles para la venta
 - Pasivos financieros mantenidos para negociar
 - Otros pasivos financieros a valor razonable con cambios en la cuenta de pérdidas y ganancias

Según las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) el valor razonable se aplica:

- *De forma obligatoria* para la valoración de productos agrícolas (trigo, maíz, etc.) y activos biológicos (bosque, cabañas, ganaderas, etc.), en este caso se requiere de la existencia de un mercado. Las diferencias de valor de estos activos se reconoce en resultados netos del periodo.
- *De forma voluntaria* en determinados activos
 - Inmovilizado material siempre que se pueda determinar el valor razonable de forma periódica. Para la determinación del valor razonable se requiere la existencia de un mercado o tasador.
 - Inmovilizado inmaterial, solo se puede revalorizar si existe un mercado activo, caso contrario no sería viable hacerlo a su valor razonable.
 - Propiedades inmobiliarias

Figura 4.2: Aplicación del Valor razonable según NIIF

APLICACIÓN	PARTIDAS DEL BALANCE	IMPUTACIÓN DE LAS DIFERENCIAS DE VALOR	
		Resultados	Patrimonio
OBLIGATORIA	Instrumentos financieros para negociar	X	
	Instrumentos financieros para la venta		X
	Productos agrícolas y activos biológicos	X	
VOLUNTARIA	Propiedades inmobiliarias (mercado, tasación o modelo de valoración)	X	
	Inmovilizado material (mercado o tasación)	X (pérdidas y ganancias)	
	Activos inmateriales (Si existe un mercado activo)	X (pérdidas y ganancias)	

Fuente: (Gonzalo Angulo, 2003)

A pesar de que las empresas puedan utilizar voluntariamente el valor razonable, los costes que supone tener que revisarlo continuamente hay que tenerlos en cuenta. El hecho de elegir el valor razonable como modelo de valoración produce un efecto en los resultados netos que hace que éstos varíen, dejando fuera del control de la empresa, por lo que se vuelven “volátiles”, esta es la razón por la cual no haya una inclinación por utilizar este criterio valorativo, pero sin lugar a dudas este criterio es el más adecuado porque muestra la situación real de la empresa. El propósito de utilizar el valor razonable como criterio valorativo, es poder establecer cuál es el precio de una transacción realizada en condiciones de independencia mutua y a la fecha correspondiente a la valoración.

El valor razonable de los elementos del inmovilizado material se determinará a partir de la evidencia basada en el mercado que ofrezca la tasación, realizada habitualmente por expertos independientes cualificados profesionalmente. Cuando no exista evidencia de un valor de mercado para un determinado elemento del inmovilizado material, la entidad deberá recurrir a una estimación del valor razonable, utilizando

otros métodos de valoración que tengan en cuentas los rendimientos de determinado elemento o su coste de reposición una vez deducida la amortización correspondiente.

4.3.3 Criterios de valor razonable

Hay otro método de cálculo a valor razonable, se trata del coste de reposición o reproducción. Según la Resolución Técnica de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPE) 12/96 apartado 3.13. Bienes de uso e inversiones en bienes de naturaleza similar a la de aquéllos: Podrá optarse por uno de los siguientes criterios planteados en un orden marcado por las prácticas vigentes y con el objeto de ir gradualmente replanteándolas para pasar al uso de valores corrientes en este título. Este apartado da opción a elegir entre los siguientes criterios:

El coste de reposición o, en su caso, reproducción, puede obtenerse sobre la base de alguna de las siguientes alternativas de las cuales deberá seleccionarse en cada caso la mejor de las que están disponibles.

1. Costo original re-expresado en moneda constante. El coste original se re-expresará conforme con el índice de precios al por mayor, nivel general. Se tendrá en cuenta la posibilidad de que se hay producido un cambio que provoque que el valor resultante de aplicar este procedimiento supone el valor recuperable. Esta situación se refiere a los casos donde existe un desfase significativo de determinados periodos, entre la variación general de precios y la particular o específica de los bienes de que se trate.
2. Valores corrientes; coste de reposición: según la resolución técnica de la F.A.C.P.C.E del 12/96, el coste de reposición se puede obtener sobre la base de alguna de las siguientes alternativas (Directos y Aproximaciones)
 - a) Directos:
 - Lista de precios o cotizaciones de proveedores, correspondientes a las cantidades habituales que compra la empresa o a volúmenes similares a los que se adquirieron en el caso de compras no repetitivas.
 - Precio de compras efectivas del último mes.
 - Precios convenidos sobre órdenes de compra colocada, pendientes de recepción, cercanas al cierre del periodo.
 - Precios publicados en boletines, revistas u otras publicaciones especializadas para ciertos bienes.
 - valores del mercado internacional en elementos de importancia
 - valores de cotización en mercados públicos o privados que resulten de la oferta y la demanda.
 - tasaciones por peritos valuados independientes, tendientes a obtener como resultado el coste de reposición o, en su caso, de reproducción de determinados bienes.
 - b) Aproximaciones:
 - Re-expresión³ de precios de compra efectiva sobre la base de índices específicos de las variaciones en los precios de las partidas específicas.

³ La re-expresión es el proceso contable mediante el cual se reconoce el incremento de precios en la revaluación de los activos de una empresa. Por medio de este procedimiento se afecta directamente el balance general, en la cual se deberá hacer sus respectivas anotaciones por efecto de auditoría y, por

- Presupuesto actualizado para las partidas de gastos y costes de producción.
- Valores actualizados de salarios y cargas sociales.
- Re-expresión global según antigüedad promedio de los valores mantenidos en el activo por medio de índices específicos de las variaciones en los precios de los bienes en cuestión.

El coste de reposición o reproducción debe formularse en cualquiera de estas variantes, la que resulte más apropiada para el bien o la obligación a valorar, mediante la acumulación de todos los conceptos que integran el coste original de los elementos cuyo valor se está determinando, expresado cada uno de ellos en términos de reposición

Para el caso en que se encuentre disponible el costo de reposición directo, será la alternativa más recomendable. Deberá de tratarse de bienes con un mercado efectivo. Cuando sólo existan en el mercado bienes nuevos de idénticas características al bien a valorar, se considerará el costo de reposición del bien nuevo menos la depreciación correspondiente.

- a. Costo original re-expresado por un índice específico: el costo original acumulado se re-expresará de acuerdo con la evolución de uno o más índices específicos de precios del tipo de bienes de que se trate. Para que resulte válido, estos índices específicos deberán ser seleccionados entre los publicados por el Instituto Nacional de Estadística (I.N.E.) o calculados sobre la base de ellos mediante un proceso que sea susceptible de verificación por parte de terceros. Será necesario, además, que el índice utilizado sea el más apropiado para reconocer la evolución de precios de bienes pertenecientes a un tipo igual o similar al de los bienes en consideración.
- b. Valuaciones técnicas: las valuaciones técnicas deberán ser preparadas por profesionales independientes. En todos los casos será necesario la participación de un contador público. Deberá analizarse si los bienes pueden ser valuados individualmente o si sólo considerando el conjunto puede llegarse a valores adecuados. Las valuaciones técnicas se basarán, como punto de partida, en el valor de reemplazo de la capacidad de servicio de los bienes, entendiendo como tal el monto necesario para adquirir o producir bienes que, a los fines de la actividad del ente, tenga una significación económica equivalente y resulten reemplazos lógicos de los existentes. Si la tasación incluye un procedimiento de re-expresión por índices, los que se utilicen deberán ser índices específicos.

En el caso de que no haya índices específicos publicados por el I.N.E. podrá utilizarse el índice de precios mayor, nivel general, debiendo tenerse las mismas precauciones respecto de la validez de los resultados obtenidos.

4.3.4. Intervalo de revalorización

La NIC 16. Inmovilizado Material, establece los siguientes criterios de periodicidad, revalorizaciones anuales (para aquellos instrumentos que cambian significativamente en su valor razonable) y periódicas (para aquellos instrumentos con revalorizaciones poco frecuentes). Las revisiones de valor de todos los elementos valorados a valor razonable deben hacerse en cada fecha de balance, salvo en el caso

tanto, será necesario tomar como referencia de revaluación los aumentos que se han registrado en los índices de precios. (Huerta Trejo)

del inmovilizado material y los activos inmateriales que debe hacerse regularmente, y los elementos deben ser depreciados y amortizados en cada fecha de balance a partir de los valores ya revisados.

4.3.5. Ventajas del Valor razonable

Según el profesor Pulido Álvarez (2000) son muchas las ventajas de aplicar el valor razonable a la hora de valorar partidas del activo y pasivo. Las siguientes razones hacen que el coste histórico o precio de adquisición cada vez más sea sustituido por el valor razonable. El hecho de valorar los activos a su precio de adquisición implica que dichos activos en el tiempo sean proclives a presentar unos valores que no concuerdan con la realidad patrimonial de la empresa. El valor razonable permite la posibilidad de actualizar los activos de manera constante y continuada haciendo posible que dichos valores se acerquen más a la realidad económico-empresarial. Lo mismo ocurre con el valor teórico de las acciones de una entidad, y es que la valoración patrimonial se encuentra alejada de la realidad empresarial. Los costes de las amortizaciones no recogen el efecto de la inflación y éstos son inferiores a los reales, como consecuencia de esto el resultado se ve sobrevalorado.

Cuando se vende un inmovilizado surge una plusvalía que se lleva a resultado del ejercicio, pero lo que realmente ocurre es que dicha plusvalía ha ido surgiendo a lo largo de su vida útil que no se ha tenido en cuenta.

A pesar que la información financiera con el método del coste histórico es más fiable, pero a la hora del proceso de toma de decisiones esta misma información menos relevante, y lo que busca la contabilidad de costes es que la información sea relevante para la toma de decisiones, ya sea para ajustar la política de precios, o para el control de costes, o el simple hecho de eliminar productos, servicios o secciones no rentables.

El criterio del coste histórico a pesar de ser el más utilizado y aceptado en los marcos conceptuales de las diferentes normativas, cada vez se está utilizando criterios alternativos como el valor razonable por las razones que se han mencionado anteriormente, y es que la información financiera es más relevante frente a la fiabilidad del coste histórico.

El valor razonable es un valor objetivo que se basa en valores observables del mercado, para algunos activos y pasivos existe información de mercado, para otros activos y pasivos, pueden no estar disponibles transacciones del mercado observables. No obstante, la estimación del precio en el que tendría lugar una transacción ordenada para vender el activo o transferir un pasivo entre comprador y vendedor en condiciones de independencia mutua en la fecha de medición, es la misma (NIIF 13. Medición del valor razonable).

4.3.6. Inconvenientes del Valor razonable

Existe un principal inconveniente a la hora de valorar partidas del activo y pasivo a valor razonable y es que para ello, necesitamos de la existencia de un mercado activo donde se pueda negociar el elemento patrimonial. En algunos casos no existe mercado

activo para dichos elementos, por lo que se tendría que recurrir a otros métodos de valoración tales como el valor de los flujos de caja o coste de reposición.

El hecho de no existir un mercado que nos sirva de referente nos está limitando a poder valorar los elementos patrimoniales a valor razonable y esto hace que sea el principal inconveniente, aparte de los costes ocasionados por utilizar información contable interna. Para estimar el valor razonable, implicaría utilizar información interna y privada de la empresa.

4.4. Diferencias entre valor razonable y costes históricos

El modelo contable del coste histórico produce una información de alta fiabilidad pues sus cifras son fácilmente verificables por expertos independientes. Sin embargo, de acuerdo con Martínez Churiaque (2003), el método de valor razonable, representa la evaluación que realiza el mercado de los importes y plazos de los flujos de caja que se generan en el futuro, por esta razón, el valor razonable es considerado como una medida más importante y relevante en relación al coste histórico. “La valoración de una partida adquirida hace bastantes años y que tiene una vida útil larga, como puede ser un inmueble, puede reducir, a muy pequeño o nulo, el potencial informativo del coste histórico, en particular ante la existencia de cambios en el valor temporal del dinero o inflación” en este caso el coste histórico carecería de relevancia a la hora de actualizar dicha partida.

Figura 4.3: Valor Razonable vs Coste Histórico, ventajas e inconveniente

Valor razonable		Coste histórico	
<i>Ventajas</i>	<i>Inconvenientes</i>	<i>Ventajas</i>	<i>Inconvenientes</i>
Ofrece información más relevante que el coste histórico.	Si no existe un mercado activo, es más difícil valor un determinado bien.	Criterio más objetivo y fiable.	Falta de relevancia de la información financiera para los usuarios de la información.
Permite actualizar los activos de forma constante y continuada.	No existe demasiada información que hable sobre este criterio de valoración	Menos susceptible de manipulación	Los activos son proclives a presentar unos valores que no concuerdan con la realidad patrimonial de la empresa.
Muestra la situación real de la empresa.			Los costes de las amortizaciones no reflejan el efecto de la inflación, como consecuencia el resultado se ve sobrevalorado en épocas inflacionistas.
Los costes de las amortizaciones reflejan los efectos de la inflación.			El coste total de la empresa es inferior si no se tiene en cuenta la inflación.

Las existencias de productos en curso son ajustadas a precios actuales.			Posible descapitalización de la empresa a casusa del reparto de beneficios vía dividendos.
			Los precios de venta se basarán en precios de coste infravalorados.
			Da resultados sobrevalorados, la empresa tendría que pagar más impuestos y dividendos de lo real, por consiguiente se estaría descapitalizando

Fuente: Elaboración propia.

La normativa en ningún caso establece que se debe aplicar el método de valor razonable como sustitución del precio de adquisición o coste histórico como base de los métodos de valoración de las partidas del balance. Hay que remarcar que la decisión de utilizar el valor razonable está en manos de los usuarios internos de la contabilidad y son ellos los que deciden qué modelo es el más adecuado para la toma de decisiones.

CAPÍTULO 5: ANÁLISIS DEL SECTOR VITIVINÍCOLA

5.1. Introducción

Una vez analizado el valor razonable con sus ventajas e inconvenientes, se realizara el caso práctico tanto desde el punto de vista de costes históricos como del punto de vista de valor razonable, teniendo en cuenta que ese valor razonable no se puede aplicar desde el ámbito de la contabilidad financiera pero si para el cálculo de la contabilidad de costes. No solo se puede aplicar el valor razonable a los instrumentos financieros sino también a otras partidas tales como: inmovilizado, existencias y otras partidas del activo que estén dentro de la contabilidad de costes.

Para la realización del caso práctico se cogera como referencia el sector vitivinícola, porque es un sector con un gran peso en el conjunto de la economía española ya que conforma el 14% de toda la industria alimentaria y porque España es el país con mayor producción de vino y con una gran superficie dedicada al cultivo de la vid. Este sector supone el 1% de PIB¹ español.

Por otra parte, el sector vitivinícola tiene unas características muy específicas dentro de la contabilidad de gestión. La principal característica es el tiempo que tardan en la elaboración de vinos, (crianza, reserva y gran reserva), cavas, jerez, brandy, etc. Al utilizar ciclos de fabricación largos la rotación de las existencias es casi escasa, lo que genera una serie de problemas que afectan a:

- Las existencias, ya que pueden ser considerados activos fijos²
- Los activos de la empresa se ve repercutido por los efectos de la inflación. La inflación repercute también en los costes.
- Amortización de los inmovilizados.

Al haber ciclos de producción largos puede haber diferencias de precios del primer año, cuando se empieza a fabricar el producto, al último año cuando está el producto listo para ser consumido. También hay inmovilizados con diferentes espacios temporales por lo que habrá que actualizarlos. Todas estas características hacen que el sector vitivinícola sea tan particular respecto de otros sectores y sea objeto de estudio en el ámbito de la contabilidad de costes sobre todo en periodos de inflación donde la variación de precios juega un papel muy importante.

El ciclo de fabricación o producción hacer referencia al período que se extiende desde recolección de la uva hasta su puesta en el mercado del producto ya terminado.

¹ Ministerio de Medio Ambiente, Rural y Marino

² Un activo fijo son aquellos bienes físico materiales que son amortizables y su duración es superior a un ejercicio contable.

Dependiendo del tipo de elaboración/ producto (vinos, cavas, brandy, etc.) no existe una respuesta única sobre la duración el ciclo de fabricación, pues con frecuencia hay variantes respecto a su duración.

5.2. Categorías de vinos

Cabe destacar que dentro de las categorías de vino existe una variedad de vinos que dependiendo de su duración y grado de envejecimiento tienen una categoría u otra y para ello existe un reglamento en materia de vinos que determina tanto en vinos tintos, como vinos blancos y rosados su denominación de vino de crianza, reserva y gran reserva.

Según el reglamento de la Denominación de Origen Calificada Rioja³ en el Capítulo IV: *Del envejecimiento de vinos*, Art.13 establece los requisitos para el uso de las menciones "crianza", "reserva" y "gran reserva": (Denominación de origen calificada, 2014).

En el párrafo 3.1 Para la indicación «Reserva»:

- Vinos tintos: Envejecimiento en bodega de roble y botella durante un período total de treinta y seis meses, como mínimo, con una duración mínima de crianza en bodega de roble de doce meses.
- Vinos blancos y rosados: Envejecimiento en bodega de roble y botella durante un período total de veinticuatro meses, como mínimo, con una duración mínima de crianza en bodega de roble de seis meses.

Párrafo 3.2: Para la indicación «Gran Reserva»:

- Vinos tintos: Envejecimiento de veinticuatro meses, como mínimo, en bodega de roble, seguida y complementada de un envejecimiento en botella de treinta y seis meses, también como mínimo.
- Vinos blancos y rosados: Envejecimiento en bodega de roble y botella durante un período total de cuarenta y ocho meses, como mínimo, con una duración mínima de envejecimiento en bodega de roble de seis meses.

³ El Reglamento de la Denominación de Origen Calificada Rioja es la encargada de calificar la categoría del vino según su envejecimiento y su denominación.

5.2.1 Vinos Tintos

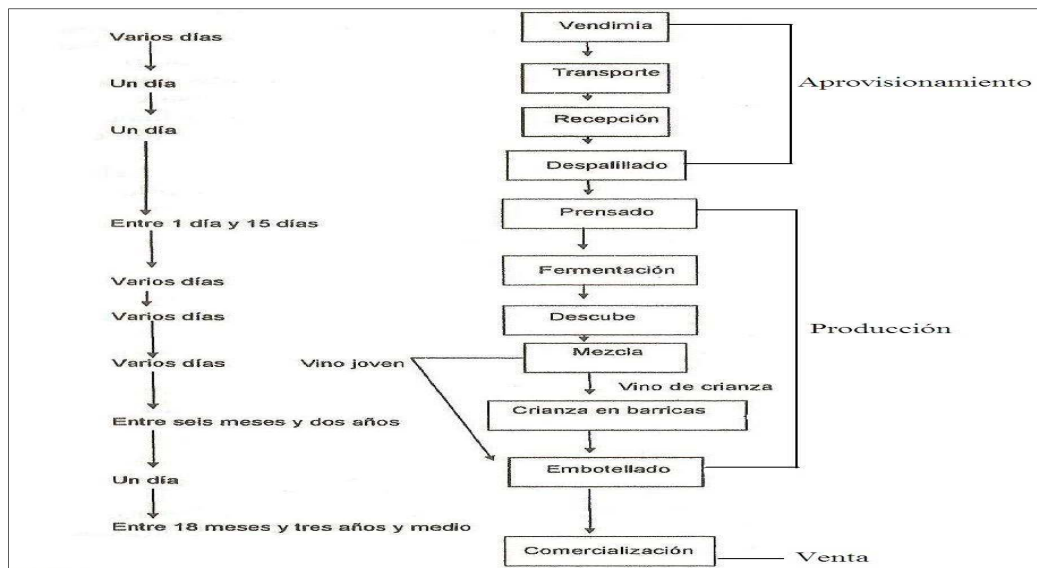
- Joven, es aquel vino que no ha sido sometido a ningún tipo de crianza en barrica de roble, y si ha estado en barrica la crianza es inferior a 12 meses.
- Crianza, el vino ha estado un periodo inferior a 12 meses de crianza en barrica de roble.
- Reserva, envejecimiento en barrica de roble y botella como mínimo un periodo total de 36 meses, con una duración mínima de crianza en barrica de roble de 12 meses.
- Gran Reserva, envejecimiento en barrica de roble como mínimo un periodo de 24 meses y complementada de un envejecimiento mínimo en botella de 36 meses.

5.3. Proceso de elaboración del vino

Según A.E.C.A. número 19, (la contabilidad de Gestión en las Empresas Vitivinícolas) el vino surge mediante la fermentación alcohólica de la uva. Para su elaboración tiene que pasar por 10 etapas, que van desde la vendimia hasta el embotellado, pero para hacer más operativo el trabajo empírico, vamos agrupar en cuatro secciones:

1. **Aprovisionamiento**: vendimia, transporte, recepción y despalillado.
2. **Transformación**: prensado, fermentación, descube, mezcla, crianza en barrica y embotellado.
3. **Comercialización**: venta de los productos ya terminados
4. **Administración**: las tareas administrativas propias de empresa.

Figura 5.1: Procesos de Vinificación.



Fuente: A.E.C.A. N°19 Principios de Contabilidad de Gestión en las empresas vitivinícolas.

5.3.1. *Aprovisionamiento*

En esta sección hay 4 fases que consiste en:

- **Vendimia**, consiste en la recolección de las uvas. Hay 2 tipos de uvas, uvas tintas para la elaboración de vino tinto y vino rosado y uvas blancas para la elaboración de vino blanco.
- **Transporte**, la uva ya recolectada es transportado en cajas de plástico o remolques de acero inoxidable hasta la planta de elaboración.
- **Recepción**, una vez adquirida las uvas, éstas se depositan en tolvas de acero inoxidable hasta pasar a la siguiente fase.
- **Despallado**, en esta fase, se quita la parte leñosa del racimo de uvas por medio de estrujado parcial, quedando el zumo, la pulpa y los hollejos.

5.3.2. *Transformación*

En esta sección hay 6 fases que consiste en:

- **Prensado**, en esta fase se obtiene una pasta donde surgen dos tipos de mosto: El de Flor y vino de prensa
- **Primera fermentación**, el mosto, las pieles y otros restos, todo este conjunto se llama zumo, se deposita en cubas para su fermentación⁴, denominada también fermentación alcohólica. Esta primera fermentación dura entre cuatro y quince días. Pasado estos días se obtiene el vino de lágrima, que es el zumo ya fermentado.
- **Descube**, se separa del vino las partes sólidas mediante una decantación natural, manteniendo el mosto a baja temperatura durante 12 a 36 horas.
- **Mezcla de vinos**, denominado también coupage, consiste en mezclar vinos diferentes para obtener el vino con las características deseadas.
- **Crianza y embotellado**, en esta fase ocurren dos cosas.
 - Una vez obtenido el vino, se embotella directamente y se consume a lo largo de los próximos meses. (Vinos jóvenes)
 - Almacenarlos en barricas de roble⁵. La crianza se hace en bodegas con una temperatura baja y constante.

5.3.3. *Comercial*

Esta sección es la encargada realizar las actividades necesarias que hacen posible que el producto (vinos) llegue al consumidor final.

La función del departamento comercial es:

- Planificación y control.
- Estudio de mercado.

⁴ Fermentación es una reacción química que consiste en transformar el azúcar de la uva en alcohol etílico. Principio de Contabilidad de gestión. A.E.C.A N°19

⁵ Las barricas de roble son de origen francés o americano, y son las más idóneas para traspasar al vino las mejores características organolépticas.

- Promoción y publicidad
- Ventas

Todas estas mantienen una relación entre sí y con el resto de secciones de la empresa.

5.3.4. Administración.

El departamento de administración dentro de la empresa vitivinícola se encarga de administrar de la mejor manera posible y en beneficio de la empresa los recursos que ésta posee.

CAPÍTULO 6: CASO PRÁCTICO DE UNA EMPRESA VITIVINÍCOLA

6.1. Introducción

El caso práctico objeto de estudio que se ha tomado como referencia para apoyar las explicaciones de que el criterio del valor razonable es un criterio que se acerca más a la situación real de la empresa y que la información que se suministra es relevante para la toma de decisiones por parte de los directivos, ya que los elementos del activo están valorados teniendo en cuenta los efectos de la inflación, es el de una empresa vitivinícola.

Una vez analizado los datos nos daremos cuenta que el hecho de emplear un criterio u otro afectará a las existencias y al inmovilizado material y como consecuencia perjudicando al coste del producto y a resultados.

El análisis del caso práctico contará de 4 fases:

- La primera fase: seleccionaremos la empresa objeto de estudio.
- La segunda fase: se estudiarán los procedimientos para la implantación del sistema de costes con el método tradicional de costes históricos
- La tercera fase: se estudiará con el modelo alternativo al coste histórico, emplearemos el valor razonable como criterio de valoración.
- La cuarta fase: se analizarán los datos de los dos modelos de costes con coste histórico y valor razonable.

Posteriormente se tomará decisiones en base a los resultados obtenidos por ambos criterios valorativos y analizados previamente en las 4 fases expuestos anteriormente y por último, se analizará el Umbral de Rentabilidad de la empresa en base a ambos criterios de valoración.

6.2. Primera fase: selección de la empresa objeto de estudio

Vamos a estudiar el sector vitivinícola porque es uno de los sectores con más peso en la economía española y mundial, y por las características específicas que tiene dentro de la contabilidad de gestión, tal como veremos en el ejercicio práctico.

Se ha tomado como referencia los datos de costes extrapolados del "Diseño de un modelo de contabilidad de costes y de gestión para la pequeña empresa bodeguera. Una aplicación práctica de desarrollo en la comarca vitivinícola Tacoronte-Acentejo (Tenerife-Canarias)", y de las cuentas anuales de C.V.N.E, extraídos de la base de datos (Sabi) de la Universidad del País Vasco (UPV/EHU). Partiendo de estos datos desarrollaremos el estudio de una supuesta empresa que se llamará Bodegas Mendoza S.L.

La empresa tiene capacidad media de producción de 200.000 litros anuales de vino tinto. Se destina el 80% para producir vino joven y el 20% para la producción de vino reserva. El objeto de análisis a lo largo de todo el estudio será, el vino joven que se produce en los años (2011, 2012, 2013, 2014) y el análisis del coste del vino reserva que se empieza a fabricar en el año 2011 y se comercializa a lo largo del 2014. El resto de vinos reservas están calculados en otras hojas de cálculo cuyos datos solo nos servirán para hallar el resultado de la empresa.

El proceso de fabricación depende del tipo y características de vino que elabora la empresa. La figura 6.1 y 6.2 muestran cómo será el procedimiento de fabricación del vino joven y del vino reserva.

Los vinos tintos jóvenes tienen un periodo de 12 meses para obtener su mayor calidad, ya que a partir de ese periodo sus características organolépticas ya empiezan a disminuir. Los vinos tintos jóvenes se obtienen a partir de los dos meses y medio después de la vendimia y se comercializan sin problemas hasta los doce meses. En el caso práctico, el vino joven el mismo año que se produce se vende.

Figura 6.1: Proceso de fabricación del vino tinto joven

2011	2012	2013	2014
Aprovisionamiento Transformación Venta	Aprovisionamiento Transformación Venta	Aprovisionamiento Transformación Venta	Aprovisionamiento Transformación Venta

Fuente: Elaboración propia

Los vinos tintos de reserva están un mínimo de un año en bodega y dos años en botella, el proceso de fabricación es muy largo, se tarda 3 años desde que se fabrica hasta que se comercializa, tal como vemos en la figura 6.2

Figura 6.2: proceso de fabricación del vino tinto reserva

2011	2012	2013	2014
Aprovisionamiento y transformación	Transformación	Transformación	Transformación y venta

Fuente: Elaboración propia

La empresa conforma 4 departamentos: aprovisionamiento, transformación, comercial y administración.

6.3. Segunda fase: procedimientos para la implantación del sistema de costes con costes históricos.

En este apartado se estudiará el coste de producción y los márgenes y resultados que la empresa ha obtenido con el criterio de costes históricos. Para el estudio de costes se han utilizado dos modelos de costes (Direct-Costing y Full-Costing) que ya han sido desarrollados en el capítulo 2. Se ha decidido emplear el modelo del full-costing porque lo utilizar la mayoría de las empresa ya que al imputar todos los costes en el producto los directivos ven mejor la política de precios, y el modelo de Direct-costing porque nos sirve para la toma de decisiones y para poder hallar el Umbral de Rentabilidad ya que los costes fijos y variables están claramente diferenciados.

- El Direct-costing imputa solo los costes variables de aprovisionamiento y transformación a los productos llevando el resto de costes a resultados.
- El Full-costing imputa todos los costes a los productos. Es un modelo de coste más utilizado por las empresas vitivinícolas.

Todo procedimiento de implantación de costes consta de 4 etapas tal como se ha visto en el apartado 2.2 Metodología para la implantación de un sistema de costes. Las cuatro etapas a seguir son: clasificación, localización, imputación y resultados.

6.3.1. PRIMERA ETAPA: Clasificación de costes con costes históricos.

En la primera etapa vamos a recoger todos los costes relacionados con el objeto de explotación, estos costes se clasifican según diferentes criterios: Naturaleza, imputación y nivel de actividad. Se ha hecho la siguiente reclasificación que se puede ver en la figura 6.3, en primer lugar porque nos interesa saber que costes tiene que repartirse en función de claves de reparto para poder hallar el coste del producto, y en segundo lugar diferenciamos costes variables y fijos porque el modelo del direct-costing me obliga a diferenciarlos y además si queremos utilizar una herramienta como el Umbral de Rentabilidad también necesitamos esta diferenciación.

Figura 6.3: Clasificación y reclasificación de costes

CLASIFICACIÓN	RECLASIFICACIÓN		
	Según su imputación		Según su nivel de actividad
	Productos	Secciones	C.V, C.F, C. M
Consumo previsto de Materias Primas			
Consumo de materias primas	Coste Directo	Coste Directo	Coste Variable
Consumo de Aprovisionamientos			
Consumo de elementos incorporables	Coste Directo	Coste Directo	Coste Variable
Consumo de envases y embalajes	Coste Directo	Coste Directo	Coste Variable
Consumo de Otros Aprovisionamientos			
Utillaje	Coste Indirecto	Coste Directo	Coste Fijo
Coste de Servicios Exteriores			
Coste de mantenimiento	Coste Indirecto	Coste Directo	Coste Fijo
Coste de servicios profesionales indep.	Coste Indirecto	Coste Directo	Coste Fijo
Costes de publicidad	Coste Indirecto	Coste Directo	Coste Fijo
Coste de suministros	Coste Indirecto	Coste Indirecto	Coste Mixto
Otros servicios	Coste Indirecto	Coste Directo	Coste Fijo
Coste de personal	Coste Indirecto	Coste Directo	Coste Mixto
Coste de Amortización	Coste indirecto	Coste indirecto	Coste Fijo

Fuente: Elaboración propia a partir de principios de contabilidad de gestión A.E.C.A Nº19.

6.3.1.1. Clasificación de costes según su naturaleza:

1. **Consumo de materias Primas:** son las materias primas, los elementos incorporables, los envases y embalajes y otros aprovisionamientos.

a. Materias Primas: la materia prima (Uva) se adquiere a terceros (agricultores de la zona) ya que la empresa no posee viñedos propios, a un precio de adquisición más los gastos incurridos hasta su incorporación en la bodega de 0.28 €/kg en el año 2011, 0.36 €/kg en 2012, 0.49 €/kg en 2013 y 0.52 €/kg en el 2014.

El 80% de la producción va destinada a la fabricación del vino joven que se venderá todos los años y el 20% destinado a fabricar el vino reserva de 2011.

Todos los años se adquiere un total de 225.000 kg de uva. Como solo vamos a estudiar el coste del vino joven de todos los años (2011, 2012, 2013,2014) y del vino reserva de 2011, solo tenemos en cuenta el consumo de materias primas correspondiente para cada periodo.

Tabla 6.1: Materias primas

Materias primas	2011	2012	2013	2014
kg destinados a vino <i>Joven</i>	180.000	180.000	180.000	180.000
kg destinados a vino <i>Reserva</i>	45.000	0	0	0
Kg total de uva comprada	225.000	180.000	180.000	180.000
Precio €/kg	0.28	0.36	0.49	0.52
Vino Tinto <i>Joven</i>	50.400	64.800	88.200	93.600
Vino Tinto <i>Reserva</i>	12.600	0	0	0
Total (€)1	63.000	64.800	88.200	93.600

Fuente: Elaboración propia

La producción prevista es de 200.000 unidades. El rendimiento de la materia prima es del 66,66%, es decir, por cada 1,5 kg de uva se espera obtener 1 litro de vino. El estándar para embotellamiento de vino es de 0.75ml por botella.

Tabla 6.2: Producción prevista

Producción prevista	2011	2012	2013	2014
Uva/ kg	225.000	180.000	180.000	180.000
Rendimiento % (2)	66.7	66.7	66.7	66.7
Potencial de producción (Litros)	150.000	120.000	120.000	120.000
capacidad en una botella (3)	0.75	0.75	0.75	0.75
nº de litros destinados a vino joven (80%)	120.000	120.000	120.000	120.000
nº de litros destinados a vino reserva (20%)	30.000	0	0	0
Nº botellas de vino tinto joven	160.000	160.000	160.000	160.000
Nº de botellas de vino tinto reserva (4)	40.000	0	0	0
Número de botellas totales (u.f.)	200.000	160.000	160.000	160.000

Fuente: Elaboración propia

b. Elementos incorporables: etiquetas, contraetiquetas, cápsulas, tapones. El coste de los elementos incorporables es la parte correspondiente a los vinos jóvenes de cada año. Solo en 2014 se imputan al coste del vino reserva de 2011.

Tabla 6.3: Elementos incorporables

Elementos incorporables¹	2011	2012	2013	2014
Etiquetas (€)	14.400	14.688	15.098	18.882
Contra etiquetas (€)	9.600	9.792	10.051	12.588
Cápsulas (€)	1.600	1.632	1.675	2.098
Tapones (€)	14.400	14.688	15.077	18.882
Total (€)costes históricos	40.000	40.800	41.901	52.450

Fuente: elaboración propia

c. Embalajes y envases: los envases son las botellas de $\frac{3}{4}$ para el embotellamiento del vino tinto ya que el estándar de capacidad es de 750 ml. Los embalajes son las cajas de cartón para almacenar las botellas listas para su venta. Las cajas de cartón tienen capacidad para 4 botellas de vino cada una.

¹En 2014 se incorpora los costes de los elementos incorporables al vino reserva de 2011.

Tabla 6.4: Envases y embalajes

Envases y embalajes²	2011	2012	2013	2014
Botellas (€)	24.000	24.480	25.128	31.470
Cajas de cartón (cap. 4 unid) (€)	8.000	8.160	8.376	10.490
Total (€) costes históricos	32.000	32.640	33.504	41.960

Fuente: elaboración propia

d. Otros aprovisionamientos: corresponde al material de oficina, material de laboratorio (para los enólogos), material de limpieza.

Tabla 6.5: Otros aprovisionamientos

Otros aprovisionamientos	2011	2012	2013	2014
Material de oficina (€)	900	918	942	944
Material de Laboratorio (€)	240	245	251	252
Material de limpieza (€)	180	184	188	189
Total (€) costes históricos	1.320	1.346	1.382	1.385

Fuente: Elaboración propia

2. **Servicios exteriores:** dentro del coste de servicios exteriores se encuentra el coste de reparación y conservación, servicios profesionales independientes, publicidad y propaganda, suministros y otros servicios.

a. Reparación y conservación: Son costes por mantener el hardware y software en condiciones y reparaciones de equipos técnicos para su puesta en funcionamiento.

Tabla 6.6: Reparación y conservación

Reparaciones y conservación	2011	2012	2013	2014
Mantenimiento de Hardware y Software (€)	720	734	754	755
Reparaciones de Equipos Técnicos (€)	912	930	955	957
Mantenimiento General (€)	840	857	879	881
Total (€) costes históricos	2.472	2.521	2.588	2.593

Fuente: Elaboración propia

b. Servicios profesionales independientes: hace referencia al asesor contable, a los servicios de limpieza y a otros.

Tabla 6.7: Servicios profesionales independientes

Servicios profesionales independientes	2011	2012	2013	2014
Asesor Contable-Fiscal (€)	3.600	3.672	3.769	3.776
Servicios de limpieza (€)	3.000	3.060	3.141	3.147
Otros (€)	600	7.344	7.538	7.553
Total (€) costes históricos	7.200	14.076	14.449	1.4476

Fuente: Elaboración propia

²En 2014 se incorpora el coste de los envases y embalajes de los vinos reserva de 2011 que es cuando se vende.

c. **Publicidad y propaganda:** son los costes asociados a los folletos publicitarios, a las relaciones públicas y a los anuncios en medios de comunicación.

Tabla 6.8: Publicidad y propaganda

Publicidad y propaganda	2011	2012	2013	2014
Folletos publicitarios (€)	180	184	188	189
Relaciones públicas (€)	600	612	628	629
Publicidad en medios (€)	750	765	785	787
Total (€) costes históricos	1.350	1.377	1.413	1.416

Fuente: Elaboración propia

d. **Suministros:** éste coste hace referencia al consumo de agua, luz, y teléfono. Tiene un tratamiento especial que veremos más adelante.

Tabla 6.9: Suministros

Suministros	2011	2012	2013	2014
Agua (€)	5.184	5.288	5.428	5.438
Luz (€)	3.180	3.244	3.329	3.336
Teléfono (€)	1.800	1.901	2.002	2.052
Total (€) costes históricos	10.164	10.432	10.759	10.826

Fuente: Elaboración propia

e. **Otros servicios:** póliza de seguros, impuestos³, inscripción a revistas técnicas y otros.

Tabla 6.10: Otros servicios

Otros servicios	2011	2012	2013	2014
Póliza de seguros (€)	1.200	1.224	1.256	1.259
Impuestos (€)	900	918	942	944
Suscripción a revistas técnicas (€)	60	61	63	63
otros (€)	300	306	314	315
Total (€) coste histórico	2.460	2.509	2.576	2.581

Fuente: Elaboración propia

3. **Coste de personal:** en lo relacionado al coste de personal presentado en la tabla 6.11, la empresa cuenta con 5 trabajadores fijos a su cargo, y dependiendo de la producción contrata a trabajadores temporales. El gasto de personal incluye sueldos y salarios, la seguridad social y un 0.5 % de comisión sobre las ventas.
 - a) Un **director general** encargado de los cuatro departamentos. cuyo coste es un coste fijo y se reparte en: 10% aprovisionamiento 60% transformación, 10% comercial, 20% administración.
 - b) Un **administrativo** encargado de todas las tareas administrativas, nominas etc. Es un coste es fijo y va el 100% al departamento de administración.
 - c) Un **comercial** encargado de las ventas. Su sueldo tiene parte es fija y una parte variable que es la comisión del 0.5% que percibe sobre las ventas.

³ Impuestos.- es el coste que la empresa tiene que afrontar y son: Impuesto sobre inmuebles, Impuestos sobre Actividades Económicas e Impuesto de Radicación.

- d) Un **enólogo** que es responsable técnico de la bodega y su función es dirigir la elaboración del vino tinto, gestionar y controlar la calidad del vino. Su sueldo depende del nº de litros producidos. Por lo tanto es un coste variable. El coste es 0,09/litro y va 100% a transformación.
- e) Dos **operarios fijos** encargados de la producción. El 100% va a transformación.
- f) Los **operarios temporales** ayudan a los operarios fijos en la época de recepción de la materia prima (Cuando es época de vendimia) y en todas las tareas necesarias en el departamento de aprovisionamiento. Estamos ante un coste variable que va el 100% a aprovisionamiento

Tabla 6.11: Coste de personal

Coste de personal	2011	2012	2013	2014
Director General	26.100	26.100	26.100	26.100
Administrativo	15.900	15.900	15.900	15.900
comercial	19.680	19.880	20.180	20.680
Operarios Fijos	18.480	18.480	18.480	18.480
Enólogo ⁴	13.500	13.500	13.500	13.500
Operarios temporales	2.000	2.000	2.000	2.000
Totales (€) costes históricos	95.660	95860	96.160	96.660

Fuente: Elaboración propia

4. **Coste de amortización:** para hallar el coste de la amortización se ha utilizado la amortización lineal o constante que es igual precio de adquisición entre su vida útil. Con esta ecuación se obtiene el coste de amortización anual. Los datos de la vida útil estimada del inmovilizado son datos que la empresa considera lo más adecuado.

Tabla 6.12: Inmovilizado material

INMOVILIZADO	Precio de Adquisición (€)	vida útil
Construcciones	210.000	50
Instalaciones Técnicas. Equipos de frio de Bodega	11.850	15
Maquinaria	45.678	15
cubas	36.000	10
Barricas ⁵	52.469	7
Mobiliario y equipos para procesos de información	4.050	8
Elementos de transporte y otro inmovilizado material	13.350	10
Utillaje	960	4
Otras instalaciones	8.910	10

Fuente: Elaboración propia

También hay otra manera de hallar el cuota de amortización y es calculando el % de amortización y multiplicarlo por el precio de adquisición del bien que se quiere amortizar. Se obtiene dividiendo 100/ vida útil, de tal forma que quedaría como se muestra en la siguiente tabla.

⁴ El enólogo es el responsables técnicos en la bodega y se encarga de dirigir la elaboración del vino joven y del vino tinto reserva.

⁵ Las barricas son de roble americano. la empresa ha adquirido 136 barricas para la elaboración del vino reserva 2011. la capacidad de las barricas son de 220 L. a un precio de adquisición de 383.75/barrica.

Tabla 6.13: porcentaje de Amortización del inmovilizado material

% de Amortización anual	
Construcciones	2%
Instalaciones Técnicas	7%
Maquinaria	7%
Cubas	10%
Barricas	14%
Utillaje	13%
Otras instalaciones	10%
Mobiliario y equipos	4%
Elementos de transporte, otro	10%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.14: Coste de amortización con costes históricos

Coste de amortización del inmovilizado	2011	2012	2013	2014
Construcciones	4.200	4.200	4.200	4.200
Instalaciones Técnicas	790	790	790	790
Maquinaria	3.045	3.045	3.045	3.045
Cubas	3.600	3.600	3.600	3.600
Barricas	7.496	7.496	7.496	7.496
Mobiliario y equipos	506	506	506	506
Elementos de transporte, otro	1.335	1.335	1.335	1.335
Utillaje	240	240	240	240
Otras instalaciones	891	891	891	891
Total (€)	22.103	22.103	22.103	22.103

Fuente: Elaboración propia

La cuota de amortización es la misma para todos los años.

6.3.1.2. Clasificación según su imputación

En esta etapa se asigna los costes que se han clasificado en la etapa anterior a las secciones o a los productos. Los costes según su imputación ya vistos en el capítulo 2 se dividen en este ejercicio empírico en costes directos, semidirectos e indirectos

1. Costes directos: son las materias primas, los elementos incorporables, los envases y embalajes, a mano de obra directa de fabricación, la mano de obra directa de comercialización.
2. Costes semidirectos: es el consumo de otros aprovisionamientos (material de oficina, material de laboratorio y material de limpieza), el coste en reparación y conservación, los servicios profesionales independientes, la publicidad y propaganda y otros servicios como la póliza de seguros, impuestos etc.
3. Coste indirecto: es el coste de las amortizaciones del inmovilizado material, mano de obra indirecta de fabricación, mano de obra indirecta de comercialización, mano de obra indirecta de administración y dentro del coste de servicios exteriores esta el coste de suministros que es un coste muy particular ya que no es fácil imputar los costes a los productos ni a las secciones por lo que se necesita unas claves de reparto. El coste de suministros es:

- a. **Coste de agua:** va en función de los kilolitros consumidos.
- b. **Coste de energía:** es un coste mixto, tiene una parte fija y otra parte variable. La parte fija es la que se paga por el hecho de tener acceso a esa energía y la parte variable va en función del consumo de K.W utilizado.
- c. **Coste de teléfono:** le ocurre lo mismo que el coste de energía, es un coste mixto ya que una parte es fija y otra es variable que depende de los minutos consumidos.

6.3.1.3. Clasificación según su nivel de actividad

Los costes son clasificados en variables o fijos atendiendo al nivel de actividad.

- a. Costes fijos, es el consumo de otros aprovisionamientos, coste de mantenimiento, coste de servicios profesionales independientes, costes de publicidad, otros servicios, coste de personal.
- b. Costes mixtos, son costes que una parte es fija y otra parte es variable. La parte correspondiente al coste del comercial que es la comisión sobre ventas es un coste variable, el resto es coste fijo. costes de personal, alquileres, amortización del inmovilizado.
- c. Costes variables: son costes que dependen del nivel de producción como es el caso de las materias primas, otros aprovisionamientos, el sueldo del enólogo que depende de los litros producidos, etc.

En definitiva, los costes recogidos en la primera etapa quedan reflejados en la tabla 6.15 calculados a su coste histórico, dejando en 2011 un coste total de 274.465 €, en 2012 de 285.906 €, en 2013 de 313.445 € y en 2014 de 338.834 €.

Tabla 6.15: Clasificación de costes con costes históricos

1ª Etapa: CLASIFICACIÓN DE COSTES (COSTES HISTÓRICOS)				
Clasificación de costes	2011	2012	2013	2014
Consumo previsto de materias primas	63.000	64.800	88.200	93.600
Consumo de materias primas	63.000	64.800	88.200	93.600
Consumo de aprovisionamientos	72.000	73.440	75.405	94.410
Consumo de elementos incorporables	40.000	40.800	41.901	52.450
consumo de envases y embalajes	32.000	32.640	33.504	41.960
Consumo de otros aprovisionamientos	1.320	1.346	1.382	1.385
Consumo de otros aprovisionamientos	1.320	1.346	1.382	1.385
Coste de servicios exteriores	23.826	31.099	31.974	32.080
coste de mantenimiento	2.472	2.521	2.588	2.593
Coste de servicios profesionales independientes	7.200	14.076	14.449	14.476
costes de publicidad	1.530	1.561	1.602	1.605
Coste de suministros	10.164	10.432	10.759	10.826
otros servicios	2.460	2.509	2.576	2.581
Coste de personal	92.216	93.118	94.381	95.256
Coste de Amortización del inmovilizado	22.103	22.103	22.103	22.103
TOTAL €	274.465	285.906	313.445	338.834

Fuente: Elaboración propia.

6.3.2 SEGUNDA ETAPA: Localización de costes con costes históricos

Se reparten los costes entre las secciones o departamentos de la empresa. Como hemos mencionado en el tema anterior, y según el documento de A.E.C.A nº 19 la producción en las empresas vitivinícolas pasan por diferentes procesos, pero para hacer más operativo este análisis, vamos a dividirlos en 4 departamentos (aprovisionamiento, transformación, comercial, administración).

- **Aprovisionamiento:** vendimia, transporte, recepción y despalillado.
- **Transformación:** prensado, fermentación, descube, mezcla, crianza en barrica y embotellado.
- **Comercial:** comercialización y venta
- **Administración:** otros.

6.3.2.1 Reparto de los costes a los diferentes centros de costes.

- Consumo de Materias Primas:** es un coste directo y variable y va el 100% aprovisionamiento.
- Consumo de Aprovisionamientos:** es un coste directo y variable va 100% aprovisionamiento.
- Consumo de Otros Aprovisionamientos:** es un coste semidirecto y fijo y está repartido en: 14% aprovisionamiento, 18 % transformación y 68% administración
- Coste de servicios exteriores:** es un coste semidirecto y mixto:
 - La parte correspondiente al coste fijo se reparte: 1.5% aprovisionamiento, 45.5% transformación, 17.8% comercial y 35.2% administración.
 - La parte correspondiente al coste variable se reparte: 15.6% aprovisionamiento, 59.8% transformación, 12.2% comercial y 12.4% administración.
- Coste de personal:** es un coste semidirecto y mixto.
 - La parte correspondiente al coste fijo se reparte: 3.7% aprovisionamiento, 48.8% transformación, 17.3% comercial y 30.2% administración.
 - La parte correspondiente al coste variable se reparte: 8.9% aprovisionamiento, 60.7% transformación, 30.4% comercial.
- Coste de amortización del inmovilizado:** es un coste indirecto y fijo cuyo criterio de reparto es: 1.6% aprovisionamiento, 83.8% transformación, 9.4% comercial y 5.2% administración.

Tabla 6.16: Reparto de los costes a los diferentes centros de costes.

COSTES	Imputación CD/CI/CS	Nivel de actividad									
		FIJO %					VARIABLE %				
	Apr	T	C	Adm	Tot	Apr	T	C	Adm	Tot	
Materias Primas	Directo	-	-	-	-	-	100	-	-	-	100
Aprovisionamientos	Directo	-	-	-	-	-	100	-	-	-	100
Otros Aprovisionamientos	Semidirecto	14	18	-	68	100	-	-	-	-	-
Servicios Exteriores	Semidirecto	1.5	45.5	17.8	35.2	100	15.6	59.8	12.2	12.4	100
Personal	Semidirecto	3.7	48.8	17.3	30.2	100	8.9	60.7	30.4	-	100
Amortización	Indirecto	1.6	83.8	9.4	5.2	100	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

Año 2011 **COSTE HISTÓRICO**

Tabla 6.17: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2011

COSTES 2011	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (COSTE HISTÓRICO)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	63.000	0	0	0	63.000	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	72.000	0	0	0	72.000	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	180	240	0	900	1.320	
Coste de servicios exteriores ⁶	C. SemiD	Coste Mixto	cf	208	6.685	2.617	5.168	14.678
			cv	1.428	5.476	1.117	1.126	9.148
Coste de personal ⁷	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	6.756	0	22.256
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	360	18.509	2.069	1.165	22.103	
TOTAL €			141.786	78.550	24.650	29.479	274.465	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

Año 2012 **COSTE HISTÓRICO**

Tabla 6.18: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2012

COSTES 2012	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (COSTE HISTÓRICO)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	64.800	0	0	0	64.800	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	73.440	0	0	0	73.440	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	184	245	0	918	1.346	
Coste de servicios exteriores	C. SemiD	Coste Mixto	cf	212	6.821	2.672	12.006	21.710
			cv	1.457	5.605	1.160	1.167	9.389
Coste de personal	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	7.658	0	23.158
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	360	18.509	2.069	1.165	22.103	
TOTAL €			145.063	78.820	25.645	36.375	285.906	

Fuente: elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

⁶ El coste de suministros es un coste indirecto y mixto, el resto de costes de servicios exteriores es semidirecto y fijo

⁷ El coste variable del coste de personal corresponde una parte al coste de los operarios temporales, una parte al sueldo del enólogo y la otra parte a la comisión del comercial sobre las ventas.

Año 2013 **COSTE HISTÓRICO**

Tabla 6.19: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2013

COSTES 2013	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (COSTE HISTÓRICO)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	88.200	0	0	0	88.200	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	75.405	0	0	0	75.405	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	188	251	0	942	1.382	
Coste de servicios exteriores	C. SemiD	Coste Mixto	cf	218	7.003	2.744	12.325	22.290
			cv	1.495	5.768	1.207	1.213	9.684
Coste de personal	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	8.921	0	24.421
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	360	18.509	2.069	1.165	22.103	
TOTAL €			170.476	79.172	27.031	36.765	313.445	

Fuente: elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

Año 2014 **COSTE HISTÓRICO**

Tabla 6.20: Reclasificación y localización de costes con costes históricos año 2014

COSTES 2014	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (COSTE HISTÓRICO)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	93.600	0	0	0	93.600	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	94.410	0	0	0	94.410	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	189	252	0	944	1.385	
Coste de servicios exteriores	C. SemiD	Coste Mixto	cf	218	7.018	2.751	12.350	22.337
			cv	1.498	5.793	1.224	1.228	9.743
Coste de personal	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	9.796	0	25.296
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	360	18.509	2.069	1.165	22.103	
TOTAL €			194.885	79.212	27.930	36.806	338.834	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

6.3.3. TERCERA ETAPA: Imputación para el cálculo del coste del producto a costes históricos.

En esta etapa se va a calcular el coste de los productos de los dos tipos de vino tinto que fabrica la empresa: vino tinto joven y vino tinto reserva.

En la imputación se va a utilizar dos tipos de modelos de costes, el modelo del direct-costing y el modelo del full-costing, ya que son los modelos más adecuados que utilizan las empresas de este sector.

Las siguientes tablas son los que se van a utilizar para calcular el coste del producto tanto con el modelo del Direct-Costing como con el modelo del Full-Costing con coste histórico y con valor razonable

Año 2011	COSTE HISTÓRICO
-----------------	------------------------

Tabla 6.21: Coste del producto con costes históricos año 2011(Direct- costing)

COSTES 2011	Vino joven 2011	Vino reserva 2011	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	0	0
Consumo de materias primas	50.400	12.600	63.000
Consumo de aprovisionamientos	72.000	0	72.000
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.743	686	3.428
Coste Variable (Transformación)	15.181	3.795	18.976
= Coste del producto terminado / en curso (€)	140.323	17.081	157.404
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1,17	0,57	
=Coste por botella terminada (€)	0.88		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.22: Coste del producto con costes históricos año 2011(Full-costing)

COSTES 2011	Vino joven 2011	Vino reserva 2011	Totales
Consumo de materias primas	50.400	12.600	63.000
Consumo de aprovisionamientos	72.000	0	72.000
Consumo de Otros aprov.	1.056	264	1.320
Servicios exteriores	19.061	4.765	23.826
Gastos de personal	73.773	18.443	92.216
Amortización del inmovilizado	17.682	4.421	22.103
= Coste del ejercicio	233.972	40.493	274.465
+EI de productos en curso	0	0	0
=Costes totales	233.972	40.493	274.465
-EF de productos en curso	0	40.493	40.493
=Coste producto terminado	233.972	0	233.972
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1.95	1.35	
= Coste por botella terminada (€)	1.46		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.23: Coste del producto con costes históricos año 2012(Direct-costing)

<i>Costes 2012</i>	<i>Vino joven 2012</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	17.081	17.081
Consumo de materias primas	64.800	0	64.800
Consumo de aprovisionamientos	73.440	0	73.440
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.765	691	3.457
Coste Variable (Transformación)	15.284	3.821	19.105
= Coste del producto terminado / en curso	156.289	21.593	177.883
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1.30	0.72	
= Coste por botella terminada (€)	0.98		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.24: Coste del producto con costes históricos año 2012(Full-costing)

<i>Costes 2012</i>	<i>Vino joven 2012</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Consumo de materias primas	64.800	0	64.800
Consumo de aprovisionamientos	73.440	0	73.440
Consumo de Otros aprovisionamientos	1.077	269	1.346
Servicios exteriores	24.879	6.220	31.099
Gastos de personal	74.494	18.624	93.118
Amortización del inmovilizado	17.682	4.421	22.103
= Coste del ejercicio	256.373	29.533	285.906
+EI de productos en curso	0	40.493	40.493
=Costes totales	256.373	70.026	326.399
-EF de productos en curso	0	70.026	70.026
=Coste producto terminado	256.373	0	256.373
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	2.14	2.33	
= Coste por botella terminada (€)	1.60		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.25: Coste del producto con costes históricos año 2013(Direct-costing)

<i>Costes 2013</i>	<i>Vino joven 2013</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	21.593	21.593
Consumo de materias primas	88.200	0	88.200
Consumo de aprovisionamientos	75.405	0	75.405
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.796	699	3.495
Coste Variable (Transformación)	15.415	3.854	19.268
= Coste del producto terminado / en curso	181.816	26.146	207.962
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1.52	0.87	
= Coste por botella terminada (€)	1.14		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.26: Coste del producto con costes históricos año 2013(Full-costing)

<i>Costes 2013</i>	<i>Vino joven 2013</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Consumo de materias primas	88.200	0	88.200
Consumo de aprovisionamientos	75.405	0	75.405
Consumo de Otros aprovisionamientos	1.106	276	1.382
Servicios exteriores	25.579	6.395	31.974
Gastos de personal	75.505	18.876	94.381
Amortización del inmovilizado	17.682	4.421	22.103
= Coste del ejercicio	283.477	29.968	313.445
+EI de productos en curso	0	70.026	70.026
=Costes totales	283.477	99.994	383.471
-EF de productos en curso	0	99.994	99.994
=Coste producto terminado	283.477	0	283.477
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	2.36	3.33	
= Coste por botella terminada (€)	1.77		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.27: Coste del producto con costes históricos año 2014(Direct-costing)

<i>Costes 2014</i>	<i>Vino joven 2014</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	26.146	26.146
Consumo de materias primas	93.600	0	93.600
Consumo de aprovisionamientos	75.528	18.882	94.410
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.799	700	3.498
Coste Variable (Transformación)	15.434	3.859	19.293
= Coste del producto terminado / en curso	187.361	49.586	236.947
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1.56	1.65	
= Coste por botella terminada (€)	1.17	1.24	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.28: Coste del producto con costes históricos año 2014(Full-costing)

<i>Costes 2014</i>	<i>Vino joven 2014</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Consumo de materias primas	93.600	0	93.600
Consumo de aprovisionamientos	75.528	18.882	94.410
Consumo de Otros aprovisionamientos	1.108	277	1.385
Servicios exteriores	25.664	6.416	32.080
Gastos de personal	76.205	19.051	95.256
Amortización del inmovilizado	17.682	4.421	22.103
= coste del ejercicio	289.787	49.047	338.834
+EI de productos en curso	0	99.994	99994
=costes totales	289.787	149.041	438.828
-EF de productos en curso	0	0	0
=coste producto terminado	289.787	149.041	438.828
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	2.41	4.97	
= Coste por botella terminada (€)	1.81	3.73	

Fuente: Elaboración propia

6.3.4. CUARTA ETAPA: Márgenes y Resultados con costes históricos

En esta fase se incorporan los costes que todavía no han sido incorporados en las anteriores etapas, en especial aquellos costes de las secciones no operativas y los costes fijos. Lo que se consigue calculando el resultado total es averiguar si la empresa en su conjunto es o no rentable. A veces puede salir que algunos productos sean o no rentables para la empresa, por lo tanto este dato es fundamental para la toma de decisiones y ajustar de la mejor manera posible esa situación. El objetivo es conseguir datos relevantes para los directivos a la hora de tomar decisiones importantes.

Las siguientes tablas son lo que se utilizarán para hallar el resultado del ejercicio con los dos modelos de costes.

Año 2011

Tabla 6.29: Márgenes y resultados con costes históricos año 2011 (Direct-costing)

AÑO 2011	Vino joven 2011	Vino reserva 2008	Totales
Ingreso por ventas	398.400	277.200	675.600
-Coste de Ventas	140.323	36.000	176.323
= Margen industrial de contribución	258.077	241.200	499.277
- Coste Comercial Variable	6.299	1.575	7.873
= Margen Comercial de Contribución	251.778	239.625	491.403
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2.686	672	3.358
- Coste Fijos (Transformación)	47.660	11.915	59.574
- Coste Comercial Fijo	13.421	3.355	16.776
- coste de administración	23.583	5.896	29.479
Resultado de ejercicio (€)	164.428	217.788	382.216

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.30: Márgenes y resultados con costes históricos año 2011 (Full-costing)

AÑO 2011	Vino joven 2011	Vino reserva 2008	Totales
Ingreso por venta	398400	277200	675600
- Coste de venta	233972	106200	340172
Resultado de ejercicio (€)	164428	171000	335428

Fuente: Elaboración propia

Año 2012**Tabla 6.31: Márgenes y resultados con costes históricos año 2012 (Direct-costing)**

AÑO 2012	Vino joven 2012	Vino reserva 2009	Totales
ingreso por ventas	441.600	324.160	765.760
-coste de ventas	156.289	38.720	195.009
= Margen industrial de contribución	285.311	285.440	570.751
- coste comercial variable	7.054	1.764	8.818
= Margen comercial de contribución	278.257	283.676	561.933
- costes fijos (aprovisionamiento)	2.693	673	3.366
- coste fijos (transformación)	47.772	11.943	59.715
- coste comercial fijo	13.465	3.366	16.831
- coste de administración	29.100	7.275	36.375
Resultado de ejercicio (€)	185.227	260.419	445.646

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.32: Márgenes y resultados con costes históricos año 2012 (Full-costing)

AÑO 2012	Vino joven 2011	Vino reserva 2009	Totales
Ingreso por venta	441.600	324.160	765.760
- Coste de venta	256.373	113.600	369.973
Resultado de ejercicio (€)	185.227	210.560	395.787

Fuente: Elaboración propia

Año 2013**Tabla 6.33: Márgenes y resultados con costes históricos año 2013 (Direct-costing)**

AÑO 2013	Vino joven 2013	Vino reserva 2010	Totales
Ingreso por ventas	512.000	380.100	892.100
-Coste de Ventas	181.816	43.050	224.866
= Margen industrial de contribución	330.184	337.050	667.234
- Coste Comercial Variable	8.102	2.026	10.128
= Margen Comercial de Contribución	322.082	335.024	657.106
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2.701	675	3.376
- Coste Fijos (Transformación)	47.923	11.981	59.904
- Coste Comercial Fijo	13.523	3.381	16.904
- coste de administración	29.412	7.353	36.765
Resultado de ejercicio (€)	512.000	380.100	892.100

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.34: Márgenes y resultados con costes históricos año 2013 (Full-costing)

AÑO 2013	Vino joven 2013	Vino reserva 2010	Totales
Ingreso por venta	512.000	380.100	892.100
- Coste de venta	283.477	127.750	411.227
Resultado de ejercicio (€)	228.523	252.350	480.873

Fuente: Elaboración propia

Año 2014

Tabla 6.35: Márgenes y resultados con costes históricos año 2014 (Direct- costing)

AÑO 2014	Vino joven 2014	Vino reserva 2011	Totales
Ingreso por ventas	529.600	450.000	979.600
-Coste de Ventas	187.361	49.586	236.947
= Margen industrial de contribución	342.239	400.414	742.653
- Coste Comercial Variable	8.816	2.204	11.020
= Margen Comercial de Contribución	333.423	398.210	731.633
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2.702	675	3.377
- Coste Fijos (Transformación)	47.935	11.984	59.919
- Coste Comercial Fijo	13.528	3.382	16.910
- coste de administración	29.445	7.361	36.807
Resultado de ejercicio (€)	239.813	374.807	614.620

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.36: Márgenes y resultados con costes históricos año 2014 (Full-costing)

AÑO 2014	Vino joven 2014	Vino reserva 2011	Totales
Ingreso por venta	529.600	450.000	979.600
- Coste de venta	289.787	149.041	438.828
Resultado de ejercicio (€)	239.813	300.959	540.772

Fuente: Elaboración propia

6.4. Tercera fase: procedimientos para la implantación del sistema de costes con valor razonable

En este apartado se estudiará el coste de producción y los márgenes y resultados de la empresa con el criterio alternativo del valor razonable. Las fases para la implantación del sistema de costes es el mismo que se ha explicado en la fase anterior, pero con una variante, el ajuste del inmovilizado material teniendo en cuenta la inflación en la primera etapa y la valoración de las existencias finales de productos en curso a valor razonable en la tercera etapa.

6.4.1. PRIMERA ETAPA: Clasificación de costes con valor razonable

En esta etapa solo hemos ajustado la parte correspondiente a las amortizaciones, ya que las demás partidas como las materias primas, servicios exteriores y costes de personal son datos a fechas actuales.

Pero para poder actualizar las existencias finales de productos en curso, hemos tenido en cuenta la evolución de los precios de dichas partidas y los precios de reposición. La única partida que no ha variado su valor es el correspondiente a gasto de personal, ya que el coste no ha variado con respecto a las tablas salariales ya que se ha llegado a un acuerdo con los trabajadores y sindicatos para que no haya una subida salarial por motivo de la crisis económica actual.

El coste correspondiente al sueldo del comercial una parte es la comisión sobre las ventas y cada año es diferente. Lo mismo ocurre con el sueldo del enólogo, ya que el coste depende del número de litros producidos en ese ejercicio.

Para actualizar el inmovilizado material a fecha de 2011, se ha tenido que hacer una serie de cálculos usando un índice que refleja los cambios que ha habido desde la fecha de adquisición hasta el 2011.

$$\frac{\text{Índice al final del año 2011}}{\text{Índice a la fecha de adquisición}}$$

Para hallar el índice de variación se realiza la siguiente fracción, donde el numerador es el índice de la fecha 2011 y el denominador es el índice de la fecha de adquisición.

6.4.1.1. Índice de inflación desde la fecha de adquisición de inmovilizado hasta el año 2011.

Tabla 6.37: Tasa de inflación del inmovilizado material.

Inmovilizado	Tasa de inflación a 2011 (%)
Edificios y construcciones	31,80%
Instalaciones técnicas	31,80%
Maquinaria	31,80%
Cubas	31,80%
Barricas	6,30%
Mobiliario y equipos	5,40%
Elementos de transporte y otro	5,40%
Utillaje	1,00%
Otras instalaciones	1,00%

Fuente: Índice de precios al consumo (IPC) Datos obtenidos de la Web del INE

Para hallar el coste del activo actualizado, se multiplica el coste del inmovilizado material a fecha de adquisición por la fracción que hemos expuesto anteriormente, quedando como resultado el coste del activo actualizado a fecha 2011

$$\text{Coste del activo actualizado} = \frac{\text{Índice al final del año 2011}}{\text{Índice a la fecha de adquisición}} \times \text{coste de adquisición}$$

Tabla 6.38: Coste del activo actualizado a finales de 2011

Inmovilizado	Coste del activo actualizado a finales de 2011 (€)
Edificios y construcciones	276.780
Instalaciones técnicas	15.618
Maquinaria	60.204
Cubas	47.448
Barricas	55.775
Mobiliario y equipos	4.269
Elementos de transporte y otro	4.071
Utillaje	960
Otras instalaciones	8.910

Fuente: Elaboración propia

Una vez ajustado el coste del activo al año 2011, partimos del 2011 como año base = 100. Se reajusta el coste del inmovilizado material de los años 2012, 2013 y 2014 multiplicándolo con la tasa de inflación.

Tabla 6.39: Tasa de inflación desde 2011 hasta 2014

Tasa de inflación año base 2011=100	
2011	100
2012	102,9
2013	103,2
2014	102,1

Fuente: Instituto nacional de estadística (I.N.E)

El valor ajustado para el 2012 es la multiplicación del importe ya actualizado en 2011 con la tasa de inflación que viene dada por la fracción siguiente:

$$\frac{\text{índice al final del año 2012}}{\text{índice al final del año 2011}} = \frac{102,9}{100} = 2,9\%$$

El resultado es el coste del activo en términos monetarios a finales de 2012.

Tabla 6.40: Coste del activo actualizado a finales de 2012

Inmovilizado	Coste del activo actualizado finales de 2012 (€)
Edificios y construcciones	284.806
Instalaciones técnicas	16.071
Maquinaria	61.749
Cubas	48.824
Barricas	57.392
Mobiliario y equipos	4.392
Elementos de transporte y otro	14.479
Utillaje	988
Otras instalaciones	9.168

Fuente: Elaboración propia

Para actualizar el inmovilizado de 2013 se hace lo mismo que el anterior ejercicio.

$$\frac{\text{índice al final del año 2013}}{\text{índice al final del año 2011}} = \frac{103.2}{100} = 3.2\%$$

Tabla 6.41: Coste del activo actualizado a finales de 2013

Inmovilizado	Coste del activo actualizado finales de 2013 (€)
Edificios y construcciones	285.668
Instalaciones técnicas	16.120
Maquinaria	62.137
Cubas	48.972
Barricas	57.566
Mobiliario y equipos	4.406
Elementos de transporte y otro	14.523
Utillaje	991
Otras instalaciones	9.196

Fuente: Elaboración propia

Lo mismo ocurre para el año 2014.

$$\frac{\text{índice al final del año 2014}}{\text{índice al final del año 2011}} = \frac{102.1}{100} = 2.1\%$$

Tabla 6.42: Coste del activo actualizado a finales de 2014

Inmovilizado	Coste del activo actualizado finales de 2014 (€)
Edificios y construcciones	282.600
Instalaciones técnicas	15.947
Maquinaria	61.470
Cubas	48.446
Barricas	56.947
Mobiliario y equipos	4.358
Elementos de transporte y otro	14.367
Utillaje	980
Otras instalaciones	9.097

Fuente: Elaboración propia

De tal manera que el ajuste de cada año depende del incremento que habido respecto al año base 2011. En la siguiente tabla se muestra los reajustes del inmovilizado material en cada ejercicio.

Tabla 6.43: Cálculo de reajuste del inmovilizado material

Inmovilizado material	Precio de Adquisición (€)	Año de compra	vida útil	Valor ajustado €			
				2011	2012	2013	2014
Construcciones	210.000	2001	50	276.780	284.806	285.668	282.600
Instalaciones Técnicas.	11.850	2001	15	15.618	16.071	16.120	15.947
Maquinaria	45.678	2001	15	60.204	61.949	62.137	61.470
cubas	36.000	2001	10	47.448	48.824	48.972	48.446
Barricas	52.469	2008	7	55.775	57.392	57.566	56.947
Mobiliario y equipos	4.050	2009	8	4.269	4.392	4.406	4.358
Elementos de transporte	13.350	2009	10	14.071	14.479	14.523	14.367
Ustillaje	960	2011	4	970	998	1.001	990
Otras instalaciones	8.910	2011	10	8.999	9.260	9.288	9.188
Total €				484.133	498.172	499.679	494.313

Fuente: Elaboración propia

Una vez ajustado el coste del inmovilizado material al momento actual, el coste de las amortizaciones también varía.

Tabla 6.44: Ajuste de las amortizaciones del inmovilizado materia

Ajuste de las amortizaciones del inmovilizado material	2011	2012	2013	2014
Construcciones	5.536	5.696	5.713	5.652
Instalaciones Técnicas	1.041	1.071	1.075	1.063
Maquinaria	4.014	4.130	4.142	4.098
Cubas	4.745	4.8802	4.897	4.845
Barricas	7.968	8.199	8.224	8.135
Mobiliario y equipos	534	549	551	545
Elementos de transporte, otro	1.407	1.448	1.452	1.437
Ustillaje	240	247	248	245
Otras instalaciones	891	917	920	910
Total €	26.375	27.139	27.222	26.929

Fuente: Elaboración propia

Este ajuste afecta al coste del producto y al resultado final que ha obtenido la empresa tal como lo veremos en la tercera etapa (imputación) y cuarta etapa (márgenes y resultados).

Tabla 6.45: Clasificación de los costes a valor razonable

1ª Etapa: CLASIFICACIÓN DE LOS COSTES (VALOR RAZONABLE)				
CLASIFICACIÓN DE COSTES	2011	2012	2013	2014
Consumo previsto de materias primas	63.000	64.800	88.200	93.600
Consumo de materias primas	63.000	64.800	88.200	93.600
Consumo de aprovisionamientos	72.000	73.440	75.405	94.410
Consumo de elementos incorporables	40.000	40.800	41.901	52.450
consumo de envases y embalajes	32.000	32.640	33.504	41.960
Consumo de otros aprovisionamientos	1.320	1.346	1.382	1.385
Consumo de otros aprovisionamientos	1.320	1.346	1.382	1.385
Coste de servicios exteriores	23.826	31.099	31.974	32.080
coste de mantenimiento	2.472	2.521	2.588	2.593
Coste de servicios profesionales independientes	7.200	14.076	14.449	14.476
costes de publicidad	1.530	1.561	1.602	1.605
Coste de suministros	10.164	10.432	10.759	10.826
otros servicios	2.460	2.509	2.576	2.581
Coste de personal	92.216	93.118	94.381	95.256
Coste de Amortización del inmovilizado	26.375	27.139	27.222	26.929
TOTAL €	278.737	290.943	318.563	343.660

Fuente: Elaboración propia

6.4.2. SEGUNDA ETAPA: Localización de costes con valor razonable

Una vez ajustado el coste de las amortizaciones del inmovilizado material, los costes se reparten a los correspondientes centros que han incurrido en el consumo de la misma forma que repartimos en el apartado 6.3.2.1 con costes históricos, la única diferencia que marcamos en las siguientes tablas son las actualizaciones de las amortizaciones subrayadas en amarillo.

Año 2011	VALOR RAZONABLE
-----------------	------------------------

Tabla 6.46: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2011

COSTES 2011	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (VALOR RAZONABLE)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	63.000	0	0	0	63.000	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	72.000	0	0	0	72.000	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	180	240	0	900	1.320	
Coste de servicios exteriores	C. SemiD	Coste Mixto	cf	208	6.685	2.617	5.168	14.678
			cv	1.428	5.476	1.117	1.126	9.148
Coste de personal	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	6.756	0	22.256
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	440	22.152	2.369	1.414	26.375	
TOTAL €			141.866	82.193	24.950	29.728	278.736	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

Año 2012	VALOR RAZONABLE
-----------------	------------------------

Tabla 6.47: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2012

COSTES 2012	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (VALOR RAZONABLE)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	64.800	0	0	0	64.800	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	73.440	0	0	0	73.440	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	184	245	0	918	1.346	
Coste de servicios exteriores	C. SemiD	Coste Mixto	cf	212	6.821	2.672	12.006	21.710
			cv	1.457	5.605	1.160	1.167	9.389
Coste de personal	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	7.658	0	23.158
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	453	22.792	2.438	1.455	27.139	
TOTAL €			145.155	83.105	26.017	36.665	290.943	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

Año 2013 VALOR RAZONABLE

Tabla 6.48: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2013

COSTES 2013	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (VALOR RAZONABLE)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	88.200	0	0	0	88.200	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	75.405	0	0	0	75.405	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	188	251	0	942	1.382	
Coste de servicios exteriores	C. SemiD	Coste Mixto	cf	218	7.003	2.744	12.325	22.290
			cv	1.495	5.768	1.207	1.213	9.684
Coste de personal	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	8.921	0	24.421
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	454	22.863	2.446	1.459	27.222	
TOTAL €			170.571	83.526	27.408	37.059	318.563	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

Año 2014 VALOR RAZONABLE

Tabla 6.49: Reclasificación y localización de costes a valor razonable año 2014

COSTES 2014	Reclasificación		2ª Etapa: LOCALIZACIÓN DE COSTES (VALOR RAZONABLE)					
	CD/CI	CF/CV	Sección Operativa		Sección No Operativa		Totales	
			Aprov	Transf	Comercial	Admón.		
Consumo previsto de materias primas	Coste Directo	Coste Variable	93.600	0	0	0	93.600	
Consumo de aprov.	Coste Directo	Coste Variable	94.410	0	0	0	94.410	
Consumo de Otros aprov.	C. SemiD	Coste Fijo	189	252	0	944	1.385	
Coste de servicios exteriores	C. SemiD	Coste Mixto	cf	218	7.018	2.751	12.350	22.337
			cv	1.498	5.793	1.224	1.228	9.743
Coste de personal	C. SemiD	Coste Mixto	cf	2.610	34.140	12.090	21.120	69.960
			cv	2.000	13.500	9.796	0	25.296
Coste de amortización del inmov.	Coste Indirect	Coste Fijo	449	22.617	2.419	1.443	26.929	
TOTAL €			194.475	83.320	28.280	37.086	343.660	

Fuente: Elaboración propia a partir de Eduardo Malles Fernández (2010)

6.4.3. TERCERA ETAPA: Imputación para el cálculo del coste del producto con valor razonable.

En esta etapa el cálculo del coste depende de la actualización del inmovilizado material, como habíamos comentado antes, es la única partida que se reajusta ya que las demás están valoradas al momento actual teniendo en cuenta la inflación. El reajuste solo afectará a las existencias finales de productos en curso del vino reserva de 2011. Para poder actualizar las existencias finales de productos en curso, hemos tenido que hacer una serie de cálculos para poder obtener el número índice de cada periodo, teniendo en cuenta la variación de precios de las materias primas, los aprovisionamientos, servicios exteriores y el gasto de personal, de tal forma que la actualización queda de la siguiente manera.

Tabla 6.50: Reajuste de las existencias finales de productos en curso

Concepto	2011	2012	2013	2014
Existencias Fin. productos en curso (Direct-costing)	17.081	20.766	21.689	27.994
Existencias Fin. productos en curso (Full-costing)	40.384	44.377	45.432	51.773

Fuente: Elaboración propia

Hemos valorado las existencias fabricadas por la empresa al coste de reproducción, es decir, actualizando los factores económicos que intervienen en su elaboración de tal forma que las existencias finales valoradas a coste histórico quedarían valoradas a valor razonable, a esto le sumamos el coste del periodo con el ajuste correspondiente de las amortizaciones y nos quedaría las existencias finales de productos en curso reajustados al momento actual, como consecuencia, este reajuste afecta al coste del producto y a los resultados de cada ejercicio tal como lo veremos a continuación.

Tabla 6.51: Coste del producto a valor razonable año 2011(Direct- costing)

<i>Costes 2011</i>	<i>Vino joven 2011</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	0	0
Consumo de materias primas	50.400	12.600	63.000
Consumo de aprovisionamientos	72.000	0	72.000
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.743	686	3.428
Coste Variable (Transformación)	15.181	3.795	18.976
= Coste del producto terminado / en curso	140.323	17.081	157.404
/ Nº litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	<i>1.17</i>	<i>0.57</i>	
=Coste por botella €	<i>0.88</i>		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.52: Coste del producto a valor razonable año 2011(Full-costing)

<i>Costes 2011</i>	<i>Vino joven 2011</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Consumo de materias primas	50.400	12.600	63.000
Consumo de aprovisionamientos	72.000	0	72.000
Consumo de Otros aprovisionamientos	1.056	264	1.320
Servicios exteriores	19.061	4.765	23.826
Gastos de personal	73.773	18.443	92.216
Amortización del inmovilizado	21.100	5.275	26.375
= coste del ejercicio	237.389	41.347	278.737
+Existencias Inic. de productos en curso	0	0	0
=costes totales	237.389	41.347	278.737
-Existencias Final. de productos en curso	0	41.347	41.347
= Coste del producto terminado	237.389	0	237.389
/ Nº litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	<i>1.98</i>	<i>1.38</i>	
=Coste por botella €	<i>1.48</i>		

Fuente: Elaboración propia

Año 2012 VALOR RAZONABLE

Tabla 6.53: Coste del producto a valor razonable año 2012(Direct- costing)

<i>Costes 2012</i>	<i>Vino joven 2012</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	20.766	20.766
Consumo de materias primas	64.800	0	64.800
Consumo de aprovisionamientos	73.440	0	73.440
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.765	691	3.457
Coste Variable (Transformación)	15.284	3.821	19.105
= Coste del producto terminado / en curso	156.289	25.279	181.568
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1.30	0.84	
=Coste por botella €	0.98		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.54: Coste del producto a valor razonable año 2012(Full-costing)

<i>Costes 2012</i>	<i>Vino joven 2012</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Consumo de materias primas	64.800	0	64800
Consumo de aprovisionamientos	73.440	0	73440
Consumo de Otros aprovisionamientos	1.077	269	1346
Servicios exteriores	24.879	6.220	31099
Gastos de personal	74.494	18.624	93118
Amortización del inmovilizado	21.712	5.428	27139
= Coste del ejercicio	260.402	30.541	290943
+Existencias Inic de productos en curso	0	45.435	45435
=Costes totales	260.402	75.976	336378
-Existencias Fin. de productos en curso	0	75.976	75976
= Coste del producto terminado	260.402	0	260402
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	2.17	2.53	
=Coste por botella €	1.63		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.55: Coste del producto a valor razonable año 2013(Direct- costing)

Costes 2013	Vino joven 2013	Vino reserva 2011	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	26.402	26.402
Consumo de materias primas	88.200	0	88.200
Consumo de aprovisionamientos	75.405	0	75.405
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.796	699	3.495
Coste Variable (Transformación)	15.415	3.854	19.268
= Coste del producto terminado / en curso	181.816	30.954	212.770
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1.52	1.03	
=Coste por botella €	1.14		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.56: Coste del producto a valor razonable año 2013(Full-costing)

Costes 2013	Vino joven 2013	Vino reserva 2011	Totales
Consumo de materias primas	88.200	0	88.200
Consumo de aprovisionamientos	75.405	0	75.405
Consumo de Otros aprovisionamientos	1.106	276	1.382
Servicios exteriores	25.579	6.395	31.974
Gastos de personal	75.505	18.876	94.381
Amortización del inmovilizado	21.777	5.444	27.222
= Coste del ejercicio	287.572	30.992	318.563
+Existencias Inic de productos en curso	0	77.782	77.782
=Costes totales	287.572	108.774	396.345
-Existencias Finales de productos en curso	0	108.774	108.774
= Coste del producto terminado	287.572	0	287.572
/ N° litros	120.000	30000	
=Coste por litro terminado o en curso	2.40	3.63	
=Coste por botella €	1.80		

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.57: Coste del producto a valor razonable año 2014(Direct- costing)

<i>Costes 2014</i>	<i>Vino joven 2014</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	39.954	39.954
Consumo de materias primas	93.600	0	93.600
Consumo de aprovisionamientos	75.528	18.882	94.410
Coste Variable (Aprovisionamiento)	2.799	700	3.498
Coste Variable (Transformación)	15.434	3.859	19.293
= Coste del producto terminado / en curso	187.361	63.394	250.755
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	1.56	2.11	
=Coste por botella €	1.17	1.58	

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.58: Coste del producto a valor razonable año 2014(Full-costing)

<i>Costes 2014</i>	<i>Vino joven 2014</i>	<i>Vino reserva 2011</i>	<i>Totales</i>
Consumo de materias primas	93.600	0	93.600
Consumo de aprovisionamientos	75.528	18.882	94.410
Consumo de Otros aprovisionamientos	1.108	277	1.385
Servicios exteriores	25.664	6.416	32.080
Gastos de personal	76.205	19.051	95.256
Amortización del inmovilizado	21.543	5.386	26.929
= Coste del ejercicio	293.648	50.012	343.660
+EI de productos en curso	0	123.956	123.956
=Costes totales	293.648	173.969	467.617
-EF de productos en curso	0	0	0
=Coste producto terminado	293.648	173.969	467.617
/ N° litros	120.000	30.000	
=Coste por litro terminado o en curso	2.45	5.80	
=Coste por botella €	1.84	4.35	

Fuente: Elaboración propia

6.4.4. CUARTA ETAPA: Márgenes y resultados con valor razonable.

Año 2011	VALOR RAZONABLE
-----------------	------------------------

Tabla 6.59: Márgenes y resultados a valor razonable año 2011(Direct- costing)

AÑO 2011	Vino joven 2011	Vino reserva 2008	Totales
Ingreso por ventas	398.400	277.200	675.600
-Coste de Ventas	140.323	42.000	182.323
= Margen industrial de contribución	258.077	235.200	493.277
- Coste Comercial Variable	6.299	1.575	7.873
= Margen Comercial de Contribución	251.778	233.625	485.403
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2.750	688	3.438
- Coste Fijos (Transformación)	50.573	12.643	63.217
- Coste Comercial Fijo	13.661	3.415	17.077
- coste de administración	23.782	5.946	29.728
Resultado de ejercicio €	161.011	210.934	371.944

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.60: Márgenes y resultados a valor razonable año 2011 (Full-costing)

AÑO 2011	Vino joven 2011	Vino reserva 2008	Totales
Ingreso por venta	398.400	277.200	675.600
- Coste de venta	237.389	123.600	360.989
Resultado del ejercicio €	161.011	153.600	314.611

Fuente: Elaboración propia

Año 2012	VALOR RAZONABLE
-----------------	------------------------

Tabla 6.61: Márgenes y resultados a valor razonable año 2012 (Direct- costing)

AÑO 2012	Vino joven 2012	Vino reserva 2009	Totales
Ingreso por ventas	441.600	324.160	765.760
-Coste de Ventas	156.289	45.120	201.409
= Margen industrial de contribución	285.311	279.040	564.351
- Coste Comercial Variable	7.054	1.764	8.818
= Margen Comercial de Contribución	278.257	277.276	555.533
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2.767	692	3.459
- Coste Fijos (Transformación)	51.200	12.800	64.000
- Coste Comercial Fijo	13.760	3.440	17.200
- coste de administración	29.332	7.333	36.665
Resultado de ejercicio €	181.198	253.012	434.210

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.62: Márgenes y resultados a valor razonable año 2012 (Full-costing)

AÑO 2012	Vino joven 2011	Vino reserva 2009	Totales
Ingreso por venta	441.600	324.160	765.760
- Coste de venta	260.402	132.480	392.882
Resultado del ejercicio €	181.198	191.680	372.878

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.63: Márgenes y resultados a valor razonable año 2013 (Direct-costing)

AÑO 2013	Vino joven 2013	Vino reserva 2010	Totales
Ingreso por ventas	512.000	380.100	892.100
-Coste de Ventas	181.816	50.750	232.566
= Margen industrial de contribución	330.184	329.350	659.534
- Coste Comercial Variable	8.102	2.026	10.128
= Margen Comercial de Contribución	322.082	327.324	649.406
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2.776	694	3.470
- Coste Fijos (Transformación)	51.406	12.851	64.257
- Coste Comercial Fijo	13.824	3.456	17.280
- coste de administración	29.647	7.412	37.059
Resultado de ejercicio €	224.428	302.911	527.340

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.64: Márgenes y resultados a valor razonable año 2013 (Full-costing)

AÑO 2013	Vino joven 2013	Vino reserva 2010	Totales
Ingreso por venta	512.000	380.100	892.100
- Coste de venta	287.572	151.900	439.472
Resultado del ejercicio €	224.428	228.200	452.628

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.65: Márgenes y resultados a valor razonable año 2014 (Direct-costing)

AÑO 2014	Vino joven 2014	Vino reserva 2011	Totales
Ingreso por ventas	529.600	450.000	979.600
-Coste de Ventas	187.361	63.394	250.755
= Margen industrial de contribución	342.239	386.606	728.845
- Coste Comercial Variable	8.816	2.204	11.020
= Margen Comercial de Contribución	333.423	384.402	717.826
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2.773	693	3.466
- Coste Fijos (Transformación)	51.222	12.805	64.027
- Coste Comercial Fijo	13.808	3.452	17.260
- coste de administración	29.668	7.417	37.086
Resultado de ejercicio €	235.952	360.034	595.986

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.66: Márgenes y resultados a valor razonable año 2014 (Full-costing)

AÑO 2014	Vino joven 2014	Vino reserva 2011	Totales
Ingreso por venta	529.600	450.000	979.600
- Coste de venta	293.648	173.969	467.617
Resultado del ejercicio €	235.952	276.031	511.983

Fuente: Elaboración propia

6.5. Cuarta fase: análisis de los datos de los dos modelos de costes con coste histórico y valor razonable.

El aspecto fundamental de este trabajo, es ver la diferencia que existe entre costes históricos y valor razonable a la hora de hallar el coste del producto del vino joven y del vino reserva, y los resultados que ha obtenido la empresa con el modelo del Direct-costing y Full-costing.

El análisis constará de cuatro apartados:

6.5.1. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto joven con el modelo del **Direct-costing** valorado a costes históricos y a valor razonable.

6.5.2. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto joven con el modelo del **Full-costing** valorado a costes históricos y a valor razonable.

6.5.3. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto reserva de 2011 con el modelo del **Direct-costing** valorado a costes históricos y a valor razonable.

6.5.4. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto reserva de 2011 con el modelo del **Full-costing** valorado a costes históricos y a valor razonable.

También hay que tener en cuenta que se puede comparar el Direct-costing con el Full-costing con costes históricos y con valor razonable, pero es un análisis que se podrá hacer de forma adicional.

6.5.1. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto joven con el modelo del direct-costing valorado a costes históricos y a valor razonable

Coste del producto:

- **Vino joven 2011, 2012, 2013, 2014**

Tabla 6.67: Coste del vino joven con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable)

Direct-Costing	Costes históricos				Valor razonable			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Vino joven								
Coste del producto (€)	140.323	156.289	181.816	187.361	140.323	156.289	181.816	187.361
/ nº de litros	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
= Cte. por litro T.	1.17	1.30	1.52	1.56	1.17	1.30	1.52	1.56
=Cte. por botella terminada (€)	0.88	0.98	1.14	1.17	0.88	0.98	1.14	1.17

Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la tabla 6.67, el coste por botella terminada de vino tinto joven valorado a coste histórico y a valor razonable ha sido de 0.88 € en 2011, en 2012 de 0.98€, en 2013 de 1.14 € y en 2014 de 1.17€. El incremento de costes por

botella terminada es debido a que las materias primas han aumentado su valor de un año a otro, tal como lo vimos en la tabla 6.4.

Comparando el coste histórico con el valor razonable vemos que no varía el coste del producto, porque donde más influye el valor razonable es en la parte correspondiente a las amortizaciones (todas las amortizaciones del inmovilizado material que posee la empresa son costes fijos, ya que dependen de la depreciación física⁸) y además con este modelo (direct-costing) solo se imputan los costes variables al coste del producto.

Por otra parte, los vinos jóvenes que fabrica la empresa son vinos que el mismo año que se producen se comercializan, por lo tanto no se deja existencias finales para el próximo ejercicio que cambien su valor por el reajuste de las existencias a coste de reproducción.

Márgenes y Resultados

- **Vino joven 2011, 2012, 2013, 2014**

Tabla 6.68: Márgenes y resultados del vino joven con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable)

<i>Direct-costing Vino Joven</i>	Coste histórico				Valor razonable			
<i>Márgenes y resultados</i>	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Ingreso por venta	398400	441600	512000	529600	398400	441600	512000	529600
- Coste de venta	140323	156289	181816	187361	140323	156289	181816	187361
= Margen Industrial de Contribución	258077	285311	330184	342239	258077	285311	330184	342239
- Coste Comercial Var.	6299	7054	8102	8816	6299	7054	8102	8816
= Margen Comercial de Contribución	251778	278257	322082	333423	251778	278257	322082	333423
-Coste Fijo Aprov.	2686	2693	2701	2702	2750	2767	2776	2773
-Coste Fijo Transf.	47660	47772	47923	47935	50573	51200	51406	51222
-Coste Comercial Fijo	13421	13465	13523	13528	13661	13760	13824	13808
-Coste de Admón.	23583	29100	29412	29445	23782	29332	29647	29668
= RESULTADO DEL EJERCICIO (€)	164428	185227	228523	239813	161011	181198	224428	235952

Fuente: Elaboración propia

⁸ La depreciación física es la pérdida de valor del inmovilizado en función de su antigüedad y se calcula atendiendo la vida útil del bien mediante la técnica de amortización lineal. Art.19. ORDEN ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para determinadas finalidades financieras.

Tabla 6.69: Precios de venta de los vinos jóvenes de los años 2011, 2012, 2013, 2014.

Año de fabricación	Año de venta	Precio de venta €	Coste de venta €
2011	2011	2.49	0.88
2012	2012	2.76	0.98
2013	2013	3.20	1.14
2014	2014	3.31	1.17

Fuente: Elaboración propia.

La empresa produce en 2011, 160.000 botellas de vino joven a un coste por unidad fabricada de 0.88 € y vende todas las unidades a un precio de venta de 2.49 €, dando como resultado mediante la imputación por Direct-costing con el sistema tradicional de costes históricos de 164.428 €, y con el sistema del valor razonable de 161.011 €.

En 2012, produce 160.000 unidades de vino joven a un coste de 0.98 € por unidad fabricada y vende todas las unidades producidas a un precio de venta de 2.76 €, quedando como resultado 185.277 € con costes históricos y 181.198 € con valor razonable.

En 2013, produce 160.000 unidades a un coste por producto de 1.14 €, y se vende las 160.000 botellas de vino a 3.20 € dejando como resultado 228.523 € con el sistema de costes históricos y 224.428 con valor razonable.

En 2014, se fabrica 160.000 botellas de vino joven a un coste por producto de 1.17 € y se vende todas las unidades fabricadas a 3.31 €, dando un resultado del ejercicio de 239.813 € con costes históricos y 235.952 € con valor razonable.

Se puede observar que los resultados con costes históricos son superiores a los valorados a valor razonable, la diferencia entre uno y otro surge del reajuste de las amortizaciones que se imputan a Resultados, haciendo que éste disminuya respecto a costes históricos.

6.5.2. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto joven por el modelo del full-costing con costes históricos y con valor razonable.

Coste del producto:

- **Vino joven 2011, 2012, 2013, 2014**

Tabla 6.70: Coste del vino joven con Full-costing (costes históricos vs valor razonable)

Full-Costing	Costes históricos				Valor razonable			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Vino joven								
Coste del producto (€)	233.972	256.373	283.477	289.787	237.389	260.402	287.572	293.348
/ nº de litros	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000	120.000
= Cte. por litro Terminado	1.95	2.14	2.36	2.41	1.98	2.17	2.40	2.45
=Cte. por botella Terminada. €	1.46	1.60	1.77	1.81	1.48	1.63	1.80	1.84

Fuente: Elaboración propia

Con el modelo del Full-costing el coste del vino joven valorado con el sistema tradicional de costes históricos es en 2011 de 1.46 €, en 2012 de 1.60 €, en 2013 de 1.77 € y en 2014 de 1.81 €.

Con el sistema alternativo del valor razonable el coste del vino joven incrementa de valor en todos los años respecto a costes históricos. Este aumento se debe al reajuste de las amortizaciones, como hemos dicho anteriormente, las amortizaciones son costes fijos que se imputan al producto final con este modelo de costes.

Márgenes y resultados

- **Vino joven 2011, 2012, 2013, 2014**

Tabla 6.71 Márgenes y resultados del vino joven con Full-costing (costes históricos vs valor razonable)

<i>Full-costing Vino Joven</i>	Coste histórico				Valor razonable			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
<i>Márgenes y resultados</i>								
Ingreso por venta	398400	441600	512000	529600	398400	441600	512000	529600
- Coste de venta	233972	256373	283477	237389	237389	260402	287572	293648
= RESULTADO DEL EJERCICIO €	164428	185227	228523	239813	161011	181198	224428	235952

Fuente: Elaboración propia

Tabla 6.72: Diferencias de los costes de venta del vino joven con Direct-Costing (Costes históricos vs valor razonable)

<i>Año de fabricación</i>	<i>Año de venta</i>	<i>Precio de venta €</i>	<i>Coste de venta € (C.H)</i>	<i>Coste de venta € (V.R)</i>
2011	2011	2.49	1.46	1.48
2012	2012	2.76	1.60	1.63
2013	2013	3.20	1.77	1.80
2014	2014	3.31	1.81	1.84

Fuente: Elaboración propia

La empresa vende lo que produce de vino joven todos los años, es decir que no deja ningunas existencias finales de productos terminado en almacén, por lo que imputara los costes del periodo a toda la producción vendida.

Comparando costes históricos con valor razonable, nos damos cuenta que utilizando el criterio del valor razonable obtenemos menos beneficio, por el tema de las amortizaciones que se imputan al coste del producto.

Si comparamos los resultados de ambos modelos de costes (Direct-costing y Full-costing), se puede observar que el resultado es el mismo, porque se vende toda la producción fabricada, pero este análisis lo haremos más adelante cuando vayamos a comparar Direct-costing con Full-costing.

6.5.3. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto reserva de 2011 por el modelo del direct-costing con costes históricos y con valor razonable.

Coste del producto:

- **Vino reserva 2011**

Tabla 6.73: Coste del vino reserva con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable)

Direct-Costing	Costes históricos				Valor razonable			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Vino reserva (2011)	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Coste del ejercicio	17.081	4.512	4.553	23.440	17.081	4512	4553	23.440
+E.I productos en curso	0	17.081	21.593	26.146	0	20.765	26.401	31.308
=Coste totales	17.081	21.593	26.146	49586	17.081	25.279	30.954	63.394
- E. Final productos en curso	17.081	21.593	26.146	0	17.081	25.279	30.954	0
=Coste de prod Term/Curs	0	0	0	49.586	0	0	0	63.394
/ nº de litros	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
= Cte. por litro en curso	0.57	0.72	0.87	1.65	0.57	0.84	1.03	2.11
=Cte. por botella T.				1.24				1.58

Fuente: Elaboración propia

El coste del vino reserva fabricado en 2011, en 2014 es de 1.24€ por unidad fabricada sin tener en cuenta los ajustes de las existencias de productos en curso. Sin embargo, teniendo en cuenta el ajuste de las existencias a su precio de reproducción, el coste del vino reserva (2011) valdrá 1.58€ por unidad fabricada. Se puede observar la distorsión de costes que existe si se opta por valorar las existencias con un criterio de costes determinado.

Márgenes y resultados

- **Vino reserva 2008, 2009, 2010, 2011**

Tabla 6.74: Márgenes y resultados del vino reserva con Direct-costing (costes históricos vs valor razonable)

<i>Direct-costing vino reserva</i>	Coste histórico				Valor razonable			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Márgenes y resultados⁹								
<i>Ingreso por venta</i>	277200	324160	380100	450000	277200	324160	380100	450000
- <i>Coste de venta</i>	36000	38720	43050	49586	42000	45120	50750	63394
= Margen Industrial de Contribución	241200	285440	337050	400414	235200	279040	329350	386606
- <i>Coste Comercial Var</i>	1575	1764	2026	2204	1575	1764	2026	2204
= Margen Comercial de Contribución	239625	283676	335024	398210	233625	277276	327324	384402
- <i>Coste Fijo Aprov</i>	672	673	675	675	688	692	694	693
- <i>Coste Fijo Transf</i>	11915	11943	11981	11984	12643	12800	12851	12805
- <i>Coste Comercial Fijo</i>	3355	3366	3381	3382	3415	3440	3456	3452
- <i>Coste de Admón.</i>	5896	7275	7353	7361	5946	7333	7412	7417
= RESULTADOS	217788	260419	311635	374807	210934	253012	302911	360034

Fuente: elaboración propia

Tabla 6.75: Precio de venta de los vinos reservas de los años 2008, 2009, 2010, 2011

<i>Año de fabricación</i>	<i>Año de venta</i>	<i>Precio de venta €</i>	<i>Coste de venta € (C.H)</i>	<i>Coste de venta € (V.R)</i>
2008	2011	9.24	1.20	1.40
2009	2012	10.13	1.21	1.41
2010	2013	10.86	1.23	1.45
2011	2014	11.25	1.24	1.58

Fuente: Elaboración propia

En 2011 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2008 a un precio de venta de 9.24€/ u.f. teniendo un coste de 1.20€/ u.f. a costes históricos y 1.40 €/ u.f. a valor razonable.

En 2012 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2009 a un precio de venta de 10.13 €/ u.f. teniendo un coste de 1.21 €/ u.f. a costes históricos y 1.41 €/ u.f. a valor razonable.

En 2013 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2010 a un precio de venta de 10.86 €/ u.f. teniendo un coste de 1.23€/ u.f. a costes históricos y 1.45 €/ u.f. a valor razonable

⁹ Son los vinos reservas que se fabrican en 2008, 2009, 2010, 2011 y se venden en 2011, 2012, 2013, 2014 respectivamente.

En 2014 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2011 a un precio de venta de 11.25 €/ u.f. teniendo un coste de 1.24€ / u.f. a costes históricos y 1.58 €/ u.f. a valor razonable.

Se ve en la tabla 6.74 que esta variación de costes de venta afecta al resultado final de la empresa con valor razonable como hemos venido explicando a lo largo de todo el trabajo, siendo este inferior al valorado a costes históricos. Como consecuencia la información está perdiendo validez y relevancia para los directivos de la empresa, ya que se aprecia que el resultado con costes históricos es mayor respecto a valor razonable.

6.5.4. Análisis del coste del producto y de resultados del vino tinto reserva de 2011 por el modelo del full-costing con costes históricos y con valor razonable

Coste del producto:

- **Vino reserva 2011**

Tabla 6.76: Coste del vino reserva con Full-costing (costes históricos vs valor razonable)

Full-Costing	Costes históricos				Valor razonable			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Vino reserva (2011)								
Coste del ejercicio	40.493	29.533	29.968	49.047	41.347	30.541	30.992	50.012
+E.I productos en curso	0	40.493	70.026	99.994	0	45.435	77.782	123.956
=Coste totales	40.493	70.026	99.994	149.041	41.347	75.976	108.774	173.969
- E. Final prod. en curso	40.493	70.026	99.994	0	41.347	75.976	108.774	0
=Coste prod Term/Curs	0	0	0	149.041	0	0	0	173.969
/ nº de litros	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000
= Cte. por litro en curso	<i>1.35</i>	<i>2.33</i>	<i>3.33</i>	<i>4.97</i>	<i>1.38</i>	<i>2.53</i>	<i>3.63</i>	<i>5.80</i>
=Cte. por botella Terminado				3.37				4.35

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar tenemos mayores costes con el modelo del Full-Costing, ya que todos los costes se imputan al producto. Pero si hacemos la diferencia entre costes históricos y valor razonable, con valor razonable hay un incremento de costes ya que por una parte se han ajustado las amortizaciones del inmovilizado y las existencias se han valorado a precios de reproducción, es decir, teniendo en cuenta el reajuste de todos los factores productivos que ha incurrido en el bien.

Márgenes y resultados

- **Vino reserva 2008, 2009, 2010, 2011**

Tabla 6.77 Márgenes y resultados del vino reserva con Full-costing (costes históricos vs valor razonable)

<i>Full-costing Vino reserva</i>	Coste histórico				Valor razonable			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
Márgenes y resultados								
<i>Ingreso x venta</i>	277.200	324.160	380.100	450.000	277.200	324.160	380.100	450.000
<i>- Coste x venta</i>	106.200	113.600	127.750	149.041	123.600	132.480	151.900	173.969
= Rdo. ejercicio	171.000	210.560	252.350	300.956	153.600	191.680	228.200	276.031

Fuente: elaboración propia

Tabla 6.78: Diferencia del coste de venta con Full-costing del vino reserva (costes históricos vs valor razonable)

<i>Año de fabricación</i>	<i>Año de venta</i>	<i>Precio de venta €</i>	<i>Coste de venta € (C.H)</i>	<i>Coste de venta € (V.R)</i>
2008	2011	9.24	3.54	4.12
2009	2012	10.13	3.55	4.14
2010	2013	10.86	3.65	4.34
2011	2014	11.25	3.73	4.35

Fuente: Elaboración propia

En 2011 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2008 a un precio de venta de 9.24€/ u.f teniendo un coste de 3.54€/ u.f a costes históricos y 4.12 €/ u.f a valor razonable.

En 2012 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2009 a un precio de venta de 10.13 €/ u.f teniendo un coste de 3.55€/ u.f a costes históricos y 4.14 €/ u.f a valor razonable.

En 2013 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2010 a un precio de venta de 10.86 €/ u.f teniendo un coste de 3.65€/ u.f a costes históricos y 4.34 €/ u.f a valor razonable

En 2014 se vende 30.000 unidades de vino reserva fabricados en 2011 a un precio de venta de 11.25 €/ u.f teniendo un coste de 3.73€/ u.f a costes históricos y 4.35 €/ u.f. a valor razonable.

Como se puede observar en el cuadro 6.76 el resultado obtenido mediante la imputación por full-costing con costes históricos es mayor todos los años respecto a valor razonable y viene motivado por la variación del coste del producto que ha sido superior a costes históricos por el reajuste de las amortizaciones y las existencias de productos en curso.

6.6. Los criterios valorativos y la toma de decisiones

La diferencia entre un criterio y otro se explica por el ajuste del inmovilizado material al Índice de Precios y al coste de reposición. En base a los resultados obtenidos por ambos criterios de valoración, consideramos la posibilidad de utilizar el valor razonable como criterio alternativo al coste histórico ya que representa de mejor manera posible la situación real de la empresa.

Es importante tener en cuenta estos aspectos, y es que la información contable proporcionada debe ser un fiel reflejo de la realidad económico-empresarial. Esto se consigue teniendo en cuenta los efectos de la inflación, de tal forma que la información suministrada sea relevante y los usuarios de las mismas puedan tomar decisiones sobre política de precios, productos rentables, secciones eficientes etc., ya que el resultado es distinto, por lo tanto, se tendrá que tener en cuenta cuales han sido los costes a precio de valor razonable y establecer en función de ello el precio de venta del producto.

Otra consecuencia que surge si no se tiene en cuenta el valor razonables es la distribución del beneficio, ya que, si se distribuye mayor beneficio de lo que es, se estaría descapitalizando la empresa vía dividendos, generando un grave peligro, porque si a la empresa ahora le cuesta producir más de lo que le costó en un principio, el precio de venta tiene que recuperar esos costes, pero si se distribuye todo el beneficio en función del coste histórico y se quiere volver hacer frente a nuevos gastos, la empresa no lo va a poder hacer ya que se ha repartido todo el beneficio posible. De ahí la importancia de tener en cuenta el valor razonable como criterio de valoración para que esa diferenciar que existe entre valor razonable y coste histórico se quede en la empresa y no se distribuya como beneficio adicional. La empresa de alguna forma deberá cubrir sus costes con valor razonable.

6.7. Análisis del umbral de rentabilidad o punto muerto

Tal como hemos comentado en el capítulo 2, el Umbral de Rentabilidad son las unidades mínimas que la empresa debe vender para cubrir todos sus costes totales de producción, es decir todas las unidades que debe vender para que el beneficio sea cero (Costes totales = Ingresos totales). Conocer el ratio de rentabilidad es muy importante para la empresa, pues nos ayudará a saber en qué momento ésta alcanza el umbral de rentabilidad y si el producto que vende es rentable o no.

En este apartado, vamos a analizar el umbral de rentabilidad con costes históricos y con valor razonable, el Umbral de Rentabilidad no depende del modelo de coste (Direct-costing o Full-costing) sino de la diferenciación de costes variables y fijos totales independientemente del lugar donde se ha originado. Lo que sí va cambiar es el hecho de utilizar el coste histórico o el valor razonable ya que los costes fijos, sobre todo, serán de mayor importe con el valor razonable y por ello se alcanzará el umbral de rentabilidad, con los 2 vinos más tarde, y más especialmente el vino tinto reserva, tal como lo veremos a continuación.

Vamos hallar el umbral de rentabilidad del vino tinto reserva (2011) y vino tinto joven solo del 2014 ya que el resto de años hay una carencia de datos de los demás vinos reservas porque no forman parte del estudio práctico. Hay que tener en cuenta que los costes fijos van a variar con el criterio del valor razonable, para ambos tipos de vino y los costes variables solo del vino reserva, motivado por la revalorización de las amortizaciones y de las existencias de productos en curso actualizados a 2014.

Tabla 6.79: Costes Fijos y Costes Variables año 2014

Tipo de Vino	Costes según su variabilidad	Costes Históricos Año 2014 ¹⁰	Valor Razonable Año 2014 ¹¹
Vino Joven	Costes Fijos	92.628	96.489
Vino Reserva	Costes Fijos	90.940	108.506
Vino Joven	Costes Variables	197.159	197.159
Vino Reserva	Costes Variables	58.101	65.462
	Costes Totales €	438.828	467.617

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar en la tabla 6.79, los costes variables del vino reserva a valor razonable van cambiando al traspasarse como productos en curso de un ejercicio a

¹⁰ El importe de los costes fijos y de los costes variables del año 2014 para el vino reserva que se fabricó en el año 2011 y se comercializa en el año 2014, es la acumulación de costes que se han ido traspasando de un año a otro vía existencias de productos en curso, están valorados a coste histórico sin tener en cuenta los efectos de la inflación.

¹¹ El importe de los costes fijos y variables para el vino reserva que se fabricó en el año 2011 y se comercializa en el año 2014, es la acumulación de costes que se ha ido traspasando de un año a otro vía existencias de productos en curso, la diferencia respecto a costes históricos viene marcada por la actualización de las existencias de productos en curso a 2014 y la revalorización del inmovilizado.

otro y por tanto diferirán de los costes históricos. Una vez hecha la distinción entre costes fijos y costes variables, podemos resolver la siguiente ecuación:

$$\text{Umbral de rentabilidad} = \frac{\text{Costes Fijos}}{(\text{Precio Unitario} - \text{Coste Variable Unitario})}$$

Tabla 6.80: Umbral de Rentabilidad año 2014

Año 2014	Costes Históricos	Valor Razonable
Coste Variable Total €	255.260	262.622
Coste Variable Unitario €	1.28	1.31

Año 2014	Costes Históricos			Valor Razonable		
	Vino Joven	Vino Reserva	Total	Vino Joven	Vino Reserva	Total
Coste Fijo Total €	92.628	90.940	183.568	96.489	108.506	204.995
Unidades Fabricadas y vendidas u.f.	160.000	40.000	200.000	160.000	40.000	200.000
Coste Variable Unitario €	1.23	1.45	1.28	1.23	1.64	1.31
Precio Unitario €	3.31	11.25	4.90	3.31	11.25	4.90
Margen Bruto unitario €	2.08	9.80	3.62	2.08	9.61	3.58
UMBRAL DE RENTABILIDAD	Costes Históricos			Valor Razonable		
	50.686 unidades			57.183 unidades		

Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta que se vende el 80% de Vino Joven y el 20% de Vino Reserva, el umbral de rentabilidad se obtiene con la venta de:

Tabla 6.81: Ventas necesarias para alcanzar el Umbral de Rentabilidad

Año 2014	Costes Históricos	Valor Razonable
Botellas de Vino Joven	40.549	45.746
Botellas de Vino Reserva	10.137	11.437

Fuente: Elaboración propia

Con el valor razonable el umbral de rentabilidad se alcanza más tarde respecto al criterio de costes históricos, la diferencia viene marcada por el incremento de los costes fijos y la actualización de las existencias de productos en curso al año 2014, tal como se ha visto en el caso práctico objeto de estudio.

A continuación vamos a realizar la siguiente comprobación para saber si la facturación obtenida menos los costes de producción iguala los costes fijos totales del ejercicio.

Tabla 6.82: Comprobación de datos (costes históricos vs valor razonable)

Comprobación con Costes Históricos	VINO JOVEN	VINO RESERVA	TOTAL	
Ventas necesarias (€)	134216	114043	248259	Facturación obtenida
- Costes variables (€)	51752	12938	64690	Costes de producción
= Margen de Contribución (€)	82464	101105	183568	COSTES FIJOS
Ingresos Totales (€)	529600	450000	979600	
- Costes Variables Totales (€)	197159	58101	255260	
= Margen de Beneficio (€)	332441	391899	724340	
Margen por Unidad (€)	2,08	9,80	3,62	

Comprobación con Valor Razonable)	VINO JOVEN	VINO RESERVA	TOTAL	
Ventas necesarias (€)	151421	128662	280083	Facturación obtenida
- Costes variables (€)	60070	15018	75088	Costes de producción
= margen de contribución (€)	91351	113644	204995	COSTES FIJOS
Ingresos Totales (€)	529600	450000	979600	
- Costes Variables Totales (€)	197159	65462	262622	
= Margen de Beneficio (€)	332441	384538	716978	
Margen por Unidad (€)	2,08	9,61	3,58	

Fuente: elaboración propia

Una vez más podemos afirmar la importancia de la utilización el criterio del valor razonable, ya que los ingresos por venta tienen que cubrir los costes fijos y los propios costes variables de productos vendidos. Si se ha tenido en cuenta el criterio del coste histórico va haber una gran distorsión ya que la política de precios va a depender de esa diferencia. A partir del umbral de rentabilidad o punto muerto la empresa obtiene beneficios en proporción directa al margen de contribución, (Apalancamiento Operativo¹²) tal como se verá en las tablas 6.83 con su respectiva representación gráfica y la tabla 6.84 con su correspondiente gráfica.

¹² Apalancamiento Operativo nos determina el aumento de beneficio ante un incremento de las ventas, ése incremento de ventas lo fija la política empresarial. (Malles Fernández, 2011, pág. 56)

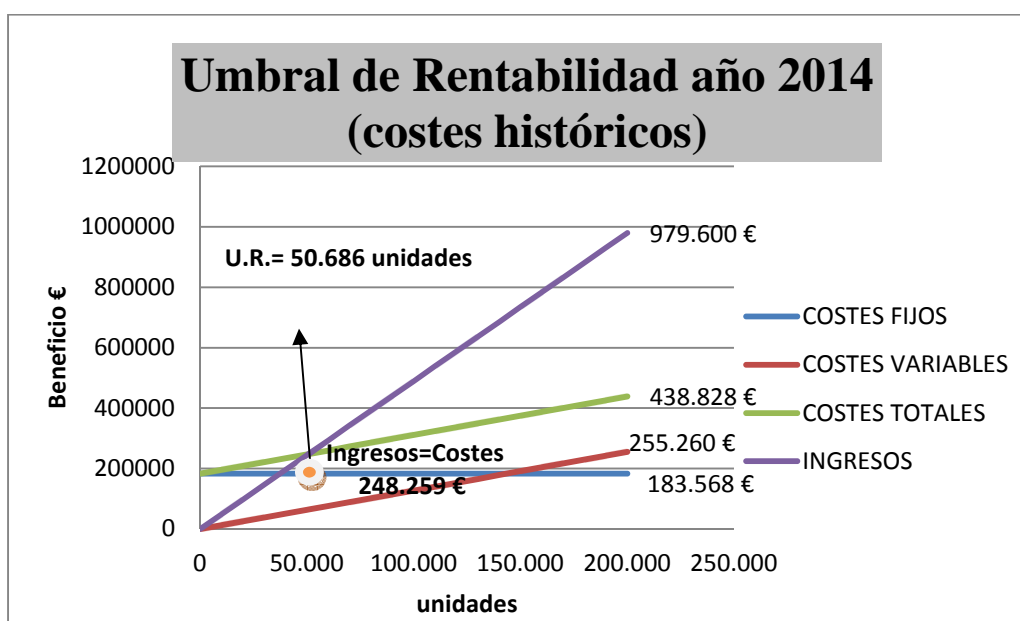
6.7.1. Representación gráfica del Umbral de Rentabilidad con costes históricos año 2014

Tabla 6.83: Aumento de beneficio ante un incremento de las ventas con costes históricos

UNIDADES	COSTES FIJOS	COSTES VARIABLES	COSTES TOTALES	INGRESOS	BENEFICIOS
0	183568	0	183568	0	-183568
10000	183568	12763	196331	48980	-147351
20000	183568	25526	209094	97960	-111134
30000	183568	38289	221857	146940	-74917
40000	183568	51052	234620	195920	-38700
50000	183568	63815	247383	244900	-2483
50686	183568	64690	248259	248259	0
60000	183568	76578	260146	293880	33734
70000	183568	89341	272909	342860	69951
80000	183568	102104	285672	391840	106168
90000	183568	114867	298435	440820	142385
100000	183568	127630	311198	489800	178602
110000	183568	140393	323961	538780	214819
120000	183568	153156	336724	587760	251036
130000	183568	165919	349487	636740	287253
140000	183568	178682	362250	685720	323470
150000	183568	191445	375013	734700	359687
160000	183568	204208	387776	783680	395904
170000	183568	216971	400539	832660	432121
180000	183568	229734	413302	881640	468338
190000	183568	242497	426065	930620	504555
200000	183568	255260	438828	979600	540772

Fuente: Elaboración propia¹³

Gráfico 6.5: Umbral de Rentabilidad año 2014 (costes históricos)



Fuente: Elaboración propia

¹³ Hemos marcado las ventas del año 2014 en un cuadro rojo.

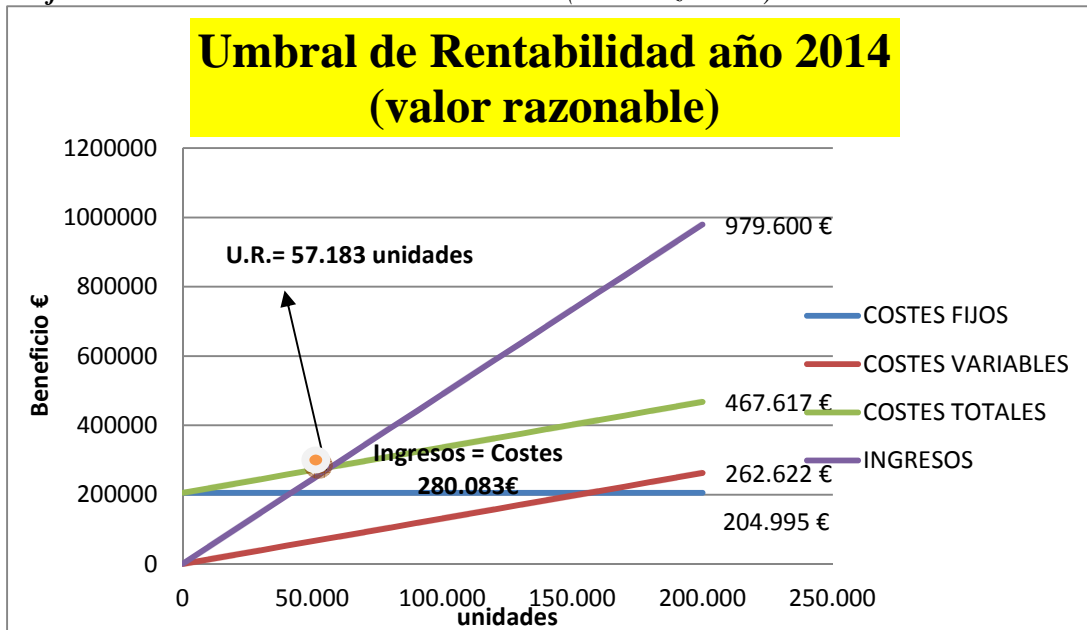
6.7.2. Representación gráfica del Umbral de Rentabilidad con valor razonable año 2014

Tabla 6.84: Aumento de beneficio ante un incremento de las ventas con costes históricos

UNIDADES	COSTES FIJOS	COSTES VARIABLES	COSTES TOTALES	INGRESOS	BENEFICIOS
0	204995	0	204995	0	-204995
10000	204995	13131	218126	48980	-169146
20000	204995	26262	231257	97960	-133297
30000	204995	39393	244388	146940	-97448
40000	204995	52524	257520	195920	-61600
50000	204995	65655	270651	244900	-25751
57183	204995	75088	280083	280083	0
60000	204995	78786	283782	293880	10098
70000	204995	91918	296913	342860	45947
80000	204995	105049	310044	391840	81796
90000	204995	118180	323175	440820	117645
100000	204995	131311	336306	489800	153494
110000	204995	144442	349437	538780	189343
120000	204995	157573	362568	587760	225192
130000	204995	170704	375699	636740	261041
140000	204995	183835	388830	685720	296890
150000	204995	196966	401961	734700	332739
160000	204995	210097	415093	783680	368587
170000	204995	223228	428224	832660	404436
180000	204995	236359	441355	881640	440285
190000	204995	249491	454486	930620	476134
200000	204995	262622	467617	979600	511983

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 6.6: Umbral de Rentabilidad año 2014 (valor razonable)



Fuente: Elaboración propia

CONCLUSIONES FINALES

1. Los usuarios de la información contable son diferentes dependiendo del análisis que busquen. Esta distinción hace que los documentos con los que trabajan no sean los mismos para ambas contabilidades. La contabilidad financiera elabora las Cuentas Anuales rigiéndose por una normativa de obligado cumplimiento, mientras que la contabilidad de costes elabora informes internos, tales como el coste de los productos o servicios que oferta la empresa, el coste de las secciones de cada proceso productivo, el valor de las existencias, el análisis del resultado contable, etc., todo ello de carácter voluntario, utilizando el sistema de contabilidad de gestión más acorde a las necesidades de información.

2. La normativa española del PGC (2007) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/ NIC) establecen que el valor razonable se debe aplicar a los instrumentos financieros, en lugar del coste histórico. En el ámbito de la contabilidad interna no existe una norma que obligue a las empresas a aplicar el valor razonable a los elementos del inmovilizado material. Por ello, hoy en día las empresas aplican el criterio tradicional de coste histórico en los elementos de coste. El estar exentos de cumplir una normativa nos ha beneficiado a la hora de implantar el sistema de costes alternativo al coste histórico, ya que hemos podido adaptar el valor razonable a los elementos de costes utilizados a lo largo del trabajo de investigación, buscando ante todo la relevancia sobre la objetividad.

Para conseguir que la información sea lo más ajustada a la realidad se ha recurrido a métodos alternativos basados en valoraciones por costes de reposición, ajustes al nivel general de precios (IPC), tasaciones de expertos independientes, etc.

3. Hemos recurrido a normativas de otros países, donde sí tienen en cuenta el valor razonable como criterio de valoración de coste. Nos encontramos pues con la normativa estadounidense, especialmente el FAS 33, que establece que las empresas pueden utilizar diferentes tipos de información para determinar el costo actual de inventarios, propiedades, planta y equipo, costo de ventas y depreciación, y amortización. La empresa es la responsable de seleccionar el tipo de información acorde a sus necesidades teniendo en cuenta la inflación y los costes reales.

4. Si el coste histórico es aplicado en el ámbito de la contabilidad interna, va a influir en la contabilización de las amortizaciones del inmovilizado y en las existencias de la empresa, ya que éstas no reflejan los efectos de la inflación. Como consecuencia se van a ver afectados el coste del producto (los costes son menores que los reales) y los resultados del ejercicio. El beneficio estaría sobrevalorado, perjudicando los intereses tanto internos como externos, y pudiendo condicionar la toma de decisiones. La empresa tendería a pagar más impuestos de los que le correspondería, y si se reparte todo el beneficio vía dividendos se estaría ocasionando un proceso de descapitalización, es decir, que no dispondría de capital suficiente para hacer frente a nuevos gastos.

5. La utilización del coste histórico afecta a los precios de venta, ya que estos se basarán en costes normalmente infravalorados. La toma de decisiones, por tanto, puede ser equivocada si se basan en datos que no recogen la realidad empresarial.

6. Son muchas las diferencias que existen entre el coste histórico y el valor razonable, y una de ellas son las ventajas claras y fácilmente demostrables que el valor razonable ofrece a la contabilidad de costes, ya que refleja con más relevancia la información suministrada a los directivos y permite actualizar los activos de forma constante y continuada. Con el modelo del valor razonable los costes de las amortizaciones reflejan los efectos de la inflación. Cuando la inflación es elevada, el principio tradicional de coste histórico utilizado en contabilidad de costes puede ser muy confuso, esencialmente para los productos de ciclo largo donde la producción y venta se prolonga durante varios ejercicios.

7. A pesar de las innumerables ventajas que tiene el valor razonable frente al coste histórico, esta aplicación no queda exenta de dificultades. Los costes que conlleva la aplicación de este criterio, la falta de información sobre el valor razonable y la existencia de un mercado activo para valorar un determinado bien son causas que dificultan la adaptación de las empresas al uso de este criterio alternativo.

8. Las características específicas del sector vitivinícola han hecho posible que lo hayamos elegido para la realización del caso práctico, al ser el sector donde más afecta la inflación. El traspaso de las existencias de productos en curso de ejercicio en ejercicio, si son valoradas con costes históricos, distorsiona los datos de la realidad económica empresarial, ya que no se tiene en cuenta la variación de costes que ha habido de un año a otro.

9. Para paliar los efectos que tiene utilizar el criterio de coste histórico hemos tenido que revalorizar el inmovilizado material con datos del IPC de 2010, actualizar las existencias de productos en curso con costes de reposición y actualizar las amortizaciones del inmovilizado material todos los años. En definitiva, en la medida en que la inflación sea importante, los costes basados en costes históricos pueden dejar de ser fiables y útiles para el proceso de control y toma de decisiones, perjudicando el futuro de la empresa ya que se pueden tomar decisiones equivocadas sobre precios de venta, rentabilidad, etc.

10. En lo relacionado al caso práctico objeto de estudio y después de observar los resultados obtenidos por la empresa con el modelo de coste histórico y el modelo del valor razonable concluimos que:

- a) La acumulación de los costes en las existencias de productos en curso del vino reserva son menores con costes históricos porque están contabilizados sobre costes pasados.
- b) El coste de las amortizaciones con costes históricos no reflejan los cambios en los precios.
- c) El coste del producto para el vino joven y el vino reserva con costes históricos se ve infravalorado.
- d) Como consecuencia el Resultado es superior al valor razonable ya que el coste por venta es menor.
- e) Con respecto al Umbral de Rentabilidad, con el valor razonable se alcanza más tarde respecto al criterio de costes históricos. La diferencia viene marcada por el incremento de los costes fijos motivado por la revalorización de las amortizaciones.

Comentario final:

Como nota final del presente trabajo de investigación, debemos comentar que sería muy recomendable que las empresas tuvieran en cuenta el criterio del valor razonable a la hora de implantar el sistema de costes planteado, por las innumerables ventajas que éste tiene y porque refleja fielmente la realidad económica. Sin lugar a dudas, el valor razonable debería recibir una especial consideración dentro de la contabilidad de costes, con lo cual esperamos que nuestro trabajo de investigación sirva para futuras investigaciones.

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREZ LÓPEZ, J. (1985): *Contabilidad analítica adaptada al grupo 9 del P.G.C. y al nuevo plan contable francés*. San Sebastián, Editorial Donostiarra.

ALVAREZ LÓPEZ, J. (1992): *Contabilidad analítica , contabilidad de costes y de gestión*. San Sebastián, Editorial Donostiarra.

AMAT, J. M. (1995): *Contabilidad de costes*, Barcelona, EADA Gestión .

AMAT, O. Y BLAKE, J.(2002): *Contabilidad creativa*, Barcelona, Gestión 2000.

AMAT, O Y SOLDEVILA ,P (2002): *Contabilidad y gestión de costes*, Barcelona, Gestión 2000.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (AECA) (1992): *El marco de la Contabilidad de Gestión*, Principios de contabilidad de gestion Documento n º1, Madrid, AECA.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (1992): *La contabilidad de costes : conceptos y metodologías básicos*, Principios de contabilidad de gestion, Documento n º 3, Madrid, AECA.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (1993.): *Costes indirectos de producción : localización, imputación y control*, Principios de contabilidad de gestion, Documento n º 7, Madrid, AECA.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (1993): *Materiales : valoración, asignación y control*, Principios de contabilidad de gestion, Documento n º 5, Madrid, AECA.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (1999): *La contabilidad de gestión en las empresas vitivinícolas*, Principios de contabilidad de gestion, Documento n º 19, AECA

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS. (1997): *Estudio de aplicabilidad de los diferentes métodos de valoración*. Principio de valoración de empresas, Documento n º 5, Madrid, AECA

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS (2014): <http://www.aeca.es/>

AULAFACIL(2014):

<http://www.aulafacil.com/cursos/t3496/empresa/contabilidad/contabilidad-de-costes>

BLANCO DOPICO, M. I. (1994): *Contabilidad de costes : análisis y control*, Madrid, Pirámide.

BLANCO IBARRA, F. (1990): *Contabilidad de costes para la toma de decisiones : en el marco de la contabilidad de gestión*, Madrid, Deusto.

CASTRILLO LARA, L. A. (2008): *Plan general contable 2007: aplicación de las normas de valoración*, Madrid, Delta.

CASTRILLO LARA, L. y MARCOS NAVEIRA, M.S. (2001): *La reforma de la IV y VII Directiva: Introducción del valor razonable a la normativa contable Europea*, Revista Técnica Contable, vol. 53(628) págs. 303-308.

DAVIDSON, SIDNEY; STICKNEY, CLYDEL y WEIL, ROMAN L (1978): *Contabilidad para inflación, guía para el contador y analista financiero*, México,Compañía Editorial Continental.

DE ANDRÉS SUÁREZ, J. y LORCA FERNÁNDEZ, P. (2007): *Las barreras a la expansión del valor razonable*, Revista de contabilidad y dirección, vol.4, págs.147-164.

ELECHIGUERRA, C. (1993): *Información contable e inflación*, Bilbao, Deusto.

FEDERACIÓN ARGENTINA DE CONSEJOS PROFESIONALES DE CIENCIAS ECONÓMICAS (2015): <http://www.facpce.org.ar/>

GARCÍA BENAÚ, M.A. y ZORIO GRIMA, A. (2002): *El camino hacia el valor razonable*, Revista de Contabilidad, vol. 5(9), págs. 57-88.

GONZÁLEZ, I.J. y J. HERREROS (2003): *Valor razonable: situación del debate internacional*, Boletín de Estudios Económicos, no 178, Vol. LVIII, Abril, págs.75- 97.

GONZÁLEZ GÓMEZ, J. I., Y MORINI MARRERO, S. (2014): *Diseño de un modelo de Contabilidad de Costes y de Gestión para la pequeña empresa bodeguera. Una aplicación práctica de desarrollo en la Comarca Vitivinícola Tacoronte-Acentejo (Tenerife-Canarias)*.
<http://jggomez.eu/B%20Academico/01%20Docencia/Costes/Facultad/1999/caso.pdf>

GONZALO ANGULO, J. A. (1992):*Modelos normativos para el cálculo y control de costes en la empresa*, Madrid, ICAC.

GONZALO ANGULO, J. A. (2003): *Principales cambios que supone la Normas Internacionales deInformacución Financiera respecto el Plan General de contabilidad*, Madrid.

GONZALO ANGULO, J. A.; TENANT, K. C.; ALVARADO RIQUELME, M. C.; Y MURO ROYANO, L. C. (2013): *El camino hacia la convergencia : comparación y análisis crítico entre la normativa contable internacional (NIC-NIIF) y la estadounidense*, Madrid, Edisofer.

GRÚBER, JAVIER SANTIBÁÑEZ (2010): *Los criterios de valoración en el nuevo plan general de contabilidad 2007: Una explicación sencilla y algunos ejemplos prácticos*, Boletín de Estudios Económicos, no 65, págs. 105-126.

HARPER, W. M. (1976): *Contabilidad de costes*,Madrid, Edaf.

HUERTA TREJO, L. A. (2014). www.monografias.com.

HUMMEL S.; WOLFGANG M.; Y GARCÍA ECHEVERRÍ S. (1984): *Política de costes y contabilidad de costes*, Madrid, ESIC.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (2001): *Empresas sector vitivinícola : normas de adaptación del Plan General de Contabilidad*, Madrid, ICAC

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (2014): <http://www.icac.meh.es/>

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (2014): <http://www.ine.es/>

MALLES FERNÁNDEZ, E. (2005): *Tesis Doctoral. La variación de precios y la Contabilidad de Gestión*, San Sebastián.

MALLES FERNÁNDEZ, E. (2010): *Contabilidad de Costes I*, San Sebastián.

MALLES FERNÁNDEZ, E. (2011): *Contabilidad de Costes II, Planificación y control de Gestión. Nuevas Técnicas de Control de Costes*, San Sebastián .

MALLO RODRÍGUEZ, C Y JIMÉNEZ.M.A. (1996): *Contabilidad de costes*, Madrid, Pirámide.

MALLO RODRÍGUEZ, C.; KAPLAN, R.; JIMÉNEZ, C. y MELJEM, S. (2000): *Contabilidad de costos y estratégica de gestión*, Madrid, Prentice Hall.

MARTÍNEZ CHURIAQUE, I. (2003): *Razones para la armonización contable europea e internacional*, Boletín de Estudios Económicos, no 178, Vol. LVIII, Abril, págs.5-24

MINISTERIO DE AGRICULTURA, ALIMENTACIÓN Y MEDIO AMBIENTE (2015): <http://www.magrama.gob.es/es/>

NOMEN, E. (2005): *El valor razonable de los activos intangibles*, Barcelona, Deusto.

PLAN CONTABLE 2007 (2014): <http://plancontable2007.com/>

PULIDO ÁLVAREZ, A. (2000): *El fair value y la actualización de las Directivas Contable*, Partida Doble. Revista de Contabilidad, Auditoría y Empresa, vol. 10(116) págs. 18-23.

PRIETO MORENO, B. SANTIDIRÁN ARROYO A. Y AGUILAR CONDE P. (2006): *Contabilidad de costes y de gestión, un enfoque práctico*, Madrid, Delta.

QUESADA SÁNCHEZ, F. J. (1993): *Contabilidad e inflación*, Madrid, Pirámide.

RODRÍGUEZ PÉREZ, G. y SOLÁ TEY, M (2007): *Implicaciones en las magnitudes contables de la valoración a coste histórico vs. Valor razonable*, Revista de Contabilidad y Dirección, vol. 4, págs. 91-110.

SÁNCHEZ FERNÁNDEZ DE VALDERRAMA, J. L. (1989): *Normalización y planificación contable*, Madrid, Instituto de Planificación Contable.

SÁNCHEZ MAESTRE, L. M. (2015.): *Umbral de rentabilidad*, <http://aseduco.com/blog1/2014/11/18/umbral-de-rentabilidad-para-tres-productos-con-excel/>

SANSALVADOR SELLÉS, M.E. y CAVERO RUBIO, J.A. (2002): *La directiva 2001/65/CE de la UE para la armonización contable*, Partida doble, nº 138 págs. 62-67.

STATEMENT OF FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS, (2014): <http://www.fasb.org/>

VILARIÑO SANZ A.; PÉREZ RAMÍREZ J. Y GARCÍA MARTÍNEZ F. (2008): *Derivados, valor razonable y contabilidad, teoría y casos prácticos*, Madrid: Pearson Prentice Hall,.

WordPress (2014): *Principio de economicidad*, <http://oiade.wordpress.com/2010/10/31/principio-de-economicidad/>

YARDIN AMARO R.Y RODRÍGUEZ JAÚREGUI H.(1985): *Contabilidad en valores homogéneos (C.V.H.), teoría y práctica de un sistema contable diseñado para superar las distorsiones informativas provocadas por el deterioro del poder adquisitivo de la moneda*, Córdoba, Macchi.

DIRECT-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2011

Coste del producto	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	0	0
+ Consumo de materias primas	50400	12600	63000
+ Consumo de aprovisionamientos	72000	0	72000
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2743	686	3428,3
+ Coste Variable (Transformación)	15181	3795	18976
= Coste del producto terminado / en curso	140323	17081	157404
/ n° de litros	120000	30000	
= coste por litro terminado o en curso	1,17	0,57	
coste por botella	0,88		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2008)	Totales
Ingreso por ventas	398400	277200	675600
- Coste de Ventas	140323	36000	176323
= Margen industrial de contribución	258077	241200	499277
- Coste Comercial Variable	6299	1575	7873
= Margen Comercial de Contribución	251778	239625	491403
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2686	672	3358
- Coste Fijos (Transformación)	47660	11915	59574
- Coste Comercial Fijo	13421	3355	16776
- Coste de Administración	23583	5896	29479
= Resultado de ejercicio	164428	217788	382216

VALOR RAZONABLE

AÑO 2011

Coste del producto	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011) Actualizado	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	0	0
+ Consumo de materias primas	50400	12600	63000
+ Consumo de aprovisionamientos	72000	0	72000
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2743	686	3428
+ Coste Variable (Transformación)	15181	3795	18976
= Coste del producto terminado / en curso	140323	17081	157404
/ n° de litros	120000	30000	
= coste por litro terminado o en curso	1,17	0,57	
coste por botella	0,88		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2008)	Totales
Ingreso por ventas	398400	277200	675600
- Coste de Ventas	140323	42000	182323
= Margen industrial de contribución	258077	235200	493277
- Coste Comercial Variable	6299	1575	7873
= Margen Comercial de Contribución	251778	233625	485403
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2750	688	3438
- Coste Fijos (Transformación)	50573	12643	63217
- Coste Comercial Fijo	13661	3415	17077
- Coste de Administración	23782	5946	29728
= Resultado de ejercicio	161011	210934	371944

DIRECT-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2012

Coste del producto	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2011)	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	17081	17081
+ Consumo de materias primas	64800	0	64800
+ Consumo de aprovisionamientos	73440	0	73440
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2765	691	3457
+ Coste Variable (Transformación)	15284	3821	19105
= Coste del producto terminado / en curso	156289	21593	177883
/ n° de litros	120000	30000	
= coste por litro terminado o en curso	1,30	0,72	
coste por botella	0,98		

	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2009)	Totales
Ingreso por ventas	441600	324160	765760
- Coste de Ventas	156289	38720	195009
= Margen industrial de contribución	285311	285440	570751
- Coste Comercial Variable	7054	1764	8818
= Margen Comercial de Contribución	278257	283676	561933
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2693	673	3366
- Coste Fijos (Transformación)	47772	11943	59715
- Coste Comercial Fijo	13465	3366	16831
- coste de administración	29100	7275	36375
= Resultado de ejercicio	185227	260419	445646

VALOR RAZONABLE

AÑO 2012

Coste del producto	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2011) Actualizado	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	20766	20766
+ Consumo de materias primas	64800	0	64800
+ Consumo de aprovisionamientos	73440	0	73440
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2765	691	3457
+ Coste Variable (Transformación)	15284	3821	19105
= Coste del producto terminado / en curso	156289	25279	181568
/ n° de litros	120000	30000	
= coste por litro terminado o en curso	1,30	0,84	
coste por botella	0,98		

	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2009)	Totales
Ingreso por ventas	441600	324160	765760
- Coste de Ventas	156289	45120	201409
= Margen industrial de contribución	285311	279040	564351
- Coste Comercial Variable	7054	1764	8818
= Margen Comercial de Contribución	278257	277276	555533
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2767	692	3459
- Coste Fijos (Transformación)	51200	12800	64000
- Coste Comercial Fijo	13760	3440	17200
- coste de administración	29332	7333	36665
= Resultado de ejercicio	181198	253012	434210

DIRECT-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2013

Coste del producto	Vino Joven (2013)	Vino Reserva (2011)	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	21593	21593
+ Consumo de materias primas	88200	0	88200
+ Consumo de aprovisionamientos	75405	0	75405
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2796	699	3495
+ Coste Variable (Transformación)	15415	3854	19268
= Coste del producto terminado / curso	181816	26146	207962
/ n° de litros	120000	30000	
= coste por litro terminado/ en curso	1,52	0,87	
coste por botella	1,14		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2013)	Vino Reserva (2010)	Totales
Ingreso por ventas	512000	380100	892100
- Coste de Ventas	181816	43050	224866
= Margen industrial de contribución	330184	337050	667234
- Coste Comercial Variable	8102	2026	10128
= Margen Comercial de Contribución	322082	335024	657106
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2701	675	3376
- Coste Fijos (Transformación)	47923	11981	59904
- Coste Comercial Fijo	13523	3381	16904
- coste de administración	29412	7353	36765
= Resultado de ejercicio	228523	311635	540158

VALOR RAZONABLE

AÑO 2013

Coste del producto	Vino Joven (2013)	Vino Reserva (2011) Actualizado	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	26402	26402
+ Consumo de materias primas	88200	0	88200
+ Consumo de aprovisionamientos	75405	0	75405
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2796	699	3495
+ Coste Variable (Transformación)	15415	3854	19268
= Coste del producto terminado / curso	181816	30954	212770
/ n° de litros	120000	30000	
= coste por litro terminado/ en curso	1,52	1,03	
coste por botella	1,14		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2013)	Vino Reserva (2010)	Totales
Ingreso por ventas	512000	380100	892100
- Coste de Ventas	181816	50750	232566
= Margen industrial de contribución	330184	329350	659534
- Coste Comercial Variable	8102	2026	10128
= Margen Comercial de Contribución	322082	327324	649406
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2776	694	3470
- Coste Fijos (Transformación)	51406	12851	64257
- Coste Comercial Fijo	13824	3456	17280
- coste de administración	29647	7412	37059
= Resultado de ejercicio	224428	302911	527340

DIRECT-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2014

Coste del producto	Vino Joven (2014)	Vino Reserva (2011)	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	26146	26146
+ Consumo de materias primas	93600	0	93600
+ Consumo de aprovisionamientos	75528	18882	94410
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2799	700	3498
+ Coste Variable (Transformación)	15434	3859	19293
= Coste del producto	187361	49586	236947
/ nº de litros	120000	30000	
= <i>coste por litro terminado</i>	<i>1,56</i>	<i>1,65</i>	
<i>coste por botella</i>	<i>1,17</i>	<i>1,24</i>	

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Ingreso por ventas	529600	450000	979600
- Coste de Ventas	187361	49586	236947
= Margen industrial de contribución	342239	400414	742653
- Coste Comercial Variable	8816	2204	11020
= Margen Comercial de Contribución	333423	398210	731633
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2702	675	3377
- Coste Fijos (Transformación)	47935	11984	59919
- Coste Comercial Fijo	13528	3382	16910
- coste de administración	29445	7361	36807
= Resultado de ejercicio	239813	374807	614620

VALOR RAZONABLE

AÑO 2014

Coste del producto	Vino Joven (2014)	Vino Reserva (2011) Actualizado	Totales
Existencias Iniciales de Productos en Curso	0	39954	39954
+ Consumo de materias primas	93600	0	93600
+ Consumo de aprovisionamientos	75528	18882	94410
+ Coste Variable (Aprovisionamiento)	2799	700	3498
+ Coste Variable (Transformación)	15434	3859	19293
= Coste del producto	187361	63394	250755
/ nº de litros	120000	30000	
= <i>coste por litro terminado</i>	<i>1,56</i>	<i>2,11</i>	
<i>coste por botella</i>	<i>1,17</i>	<i>1,58</i>	

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Ingreso por ventas	529600	450000	979600
- Coste de Ventas	187361	63394	250755
= Margen industrial de contribución	342239	386606	728845
- Coste Comercial Variable	8816	2204	11020
= Margen Comercial de Contribución	333423	384402	717826
- Costes Fijos (Aprovisionamiento)	2773	693	3466
- Coste Fijos (Transformación)	51222	12805	64027
- Coste Comercial Fijo	13808	3452	17260
- coste de administración	29668	7417	37086
= Resultado de ejercicio	235952	360034	595986

FULL-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2011

Coste del producto	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Consumo de materias primas	50400	12600	63000
+ Consumo de aprovisionamientos	72000	0	72000
+ Consumo de Otros aprov.	1056	264	1320
+ Servicios exteriores	19061	4765	23826
+ Gastos de personal	73773	18443	92216
+ Amortización del inmovilizado	17682	4421	22103
= Coste del ejercicio	233972	40493	274465
+ Existencias iniciales del prod en curso	0	0	0
= Costes totales	233972	40493	274465
- Existencias finales de prod en curso	0	40493	40493
= Coste de producto terminado	233972	0	233972
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= Coste por litro terminado o en curso.	1,95	1,35	
<i>coste por botella</i>	1,46		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2008)	Totales
Ingreso por venta	398400	277200	675600
- Coste por venta	233972	106200	340172
= Resultado del ejercicio	164428	171000	335428

VALOR RAZONABLE

AÑO 2011

Coste del producto	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
		Actualizado	
Consumo de materias primas	50400	12600	63000
+ Consumo de aprovisionamientos	72000	0	72000
+ Consumo de Otros aprov.	1056	264	1320
+ Servicios exteriores	19061	4765	23826
+ Gastos de personal	73773	18443	92216
+ Amortización del inmovilizado	21100	5275	26375
= Coste del ejercicio	237389	41347	278737
+ Existencias iniciales del prod en curso	0	0	0
= Costes totales	237389	41347	278737
- Existencias finales de prod en curso	0	41347	41347
= Coste de producto terminado	237389	0	237389
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= Coste por litro terminado o en curso.	1,98	1,38	
<i>coste por botella</i>	1,48		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2008)	Totales
Ingreso por venta	398400	277200	675600
- Coste por venta	237389	123600	360989
= Resultado del ejercicio	161011	153600	314611

FULL-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2012

Coste del producto	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2011)	Totales
Consumo de materias primas	64800	0	64800
+ Consumo de aprovisionamientos	73440	0	73440
+ Consumo de Otros aprov.	1077	269	1346
+ Servicios exteriores	24879	6220	31099
+ Gastos de personal	74494	18624	93118
+ Amortización del inmovilizado	17682	4421	22103
= Coste del ejercicio	256373	29533	285906
+ Existencias iniciales del prod en curso año	0	40493	40493
= Costes totales	256373	70026	326399
- Existencias finales de prod en curso	0	70026	70026
= Coste de producto terminado	256373	0	256373
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= Coste por litro terminado o en curso.	2,14	2,33	
<i>coste por botella</i>	1,60		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2009)	Totales
Ingreso por venta	441600	324160	765760
- Coste por venta	256373	113600	369973
= Resultado del ejercicio	185227	210560	395787

VALOR RAZONABLE

AÑO 2012

Coste del producto	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2011) Actualizado	Totales
Consumo de materias primas	64800	0	64800
+ Consumo de aprovisionamientos	73440	0	73440
+ Consumo de Otros aprov.	1077	269	1346
+ Servicios exteriores	24879	6220	31099
+ Gastos de personal	74494	18624	93118
+ Amortización del inmovilizado	21712	5428	27139
= Coste del ejercicio	260402	30541	290943
+ Existencias iniciales del prod en curso año	0	45435	45435
= Costes totales	260402	75976	336378
- Existencias finales de prod en curso	0	75976	75976
= Coste de producto terminado	260402	0	260402
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= Coste por litro terminado o en curso.	2,17	2,53	
<i>coste por botella</i>	1,63		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2012)	Vino Reserva (2009)	Totales
Ingreso por venta	441600	324160	765760
- Coste por venta	260402	132480	392882
= Resultado del ejercicio	181198	191680	372878

FULL-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2013

Coste del producto	Vino Joven (2013)	Vino Reserva (2011)	Totales
Consumo de materias primas	88200	0	88200
+ Consumo de aprovisionamientos	75405	0	75405
+ Consumo de Otros aprov.	1106	276	1382
+ Servicios exteriores	25579	6395	31974
+ Gastos de personal	75505	18876	94381
+ Amortización del inmovilizado	17682	4421	22103
= Coste del ejercicio	283477	29968	313445
+ Existencias iniciales del prod en curso año	0	70026	70026
= Costes totales	283477	99994	383471
- Existencias finales de prod	0	99994	99994
= Coste de producto terminado/ en curso	283477	0	283477
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= <i>Coste por litro terminado o en curso.</i>	2,36	3,33	
coste por botella	1,77		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2010)	Totales
Ingreso por venta	512000	380100	892100
- Coste por venta	283477	127750	411227
= Resultado del ejercicio	228523	252350	480873

VALOR RAZONABLE

AÑO 2013

Coste del producto	Vino Joven (2013)	Vino Reserva (2011) Actualizado	Totales
Consumo de materias primas	88200	0	88200
+ Consumo de aprovisionamientos	75405	0	75405
+ Consumo de Otros aprov.	1106	276	1382
+ Servicios exteriores	25579	6395	31974
+ Gastos de personal	75505	18876	94381
+ Amortización del inmovilizado	21777	5444	27222
= Coste del ejercicio	287572	30992	318563
+ Existencias iniciales del prod en curso año	0	77782	77782
= Costes totales	287572	108774	396345
- Existencias finales de prod	0	108774	108774
= Coste de producto terminado/ en curso	287572	0	287572
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= <i>Coste por litro terminado o en curso.</i>	2,40	3,63	
coste por botella	1,80		

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2010)	Totales
Ingreso por venta	512000	380100	892100
- Coste por venta	287572	151900	439472
= Resultado del ejercicio	224428	228200	452628

FULL-COSTING

COSTE HISTÓRICO

AÑO 2014

Coste del producto	Vino Joven (2014)	Vino Reserva (2011)	Totales
Consumo de materias primas	93600	0	93600
+ Consumo de aprovisionamientos	75528	18882	94410
+ Consumo de Otros aprov.	1108	277	1385
+ Servicios exteriores	25664	6416	32080
+ Gastos de personal	76205	19051	95256
+ Amortización del inmovilizado	17682	4421	22103
= Coste del ejercicio	289787	49047	338834
+ Existencias iniciales del prod en curso año	0	99994	99994
= Costes totales	289787	149041	438828
- Existencias finales de prod en curso	0	0	0
= Coste de producto terminado	289787	149041	438828
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= <i>Coste por litro terminado</i>	<i>2,41</i>	<i>4,97</i>	
coste por botella	1,81	3,73	

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Ingreso por venta	529600	450000	979600
- Coste por venta	289787	149041	438828
= Resultado del ejercicio	239813	300959	540772

VALOR RAZONABLE

AÑO 2014

Coste del producto	Vino Joven (2014)	Vino Reserva (2011) Actualizado	Totales
Consumo de materias primas	93600	0	93600
+ Consumo de aprovisionamientos	75528	18882	94410
+ Consumo de Otros aprov.	1108	277	1385
+ Servicios exteriores	25664	6416	32080
+ Gastos de personal	76205	19051	95256
+ Amortización del inmovilizado	21543	5386	26929
= Coste del ejercicio	293648	50012	343660
+ Existencias iniciales del prod en curso año	0	123956	123956
= Costes totales	293648	173969	467617
- Existencias finales de prod en curso	0	0	0
= Coste de producto terminado	293648	173969	467617
/ nº de litros producidos	120000	30000	
= <i>Coste por litro terminado</i>	<i>2,45</i>	<i>5,80</i>	
coste por botella	1,84	4,35	

Margenes y Resultados	Vino Joven (2011)	Vino Reserva (2011)	Totales
Ingreso por venta	529600	450000	979600
- Coste por venta	293648	173969	467617
= Resultado del ejercicio	235952	276031	511983