

"Educación que genera cambio"

MODELO ACADÉMICO DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA 2025 – 2026B Cuarto Semestre



DATOS DEL ESTUDIANTE¶ 4to-Semestre¶

Nombre: _____ → _____ → _____ .
Plantel: _____ → Turno: _____ → Grupo: _____ → ¶

COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO

Mtro. Fernando Yrys Hernández
Director General

Mtra. Ana Fanny Hernández Montero
Directora Académica

Lic. Celis del Carmen Ranero Lara
Subdirectora de Planeación Académica

Mtra. Natividad Vertiz Hernández
Jefa de Departamento Capacitación para el Trabajo

Formación Laboral Básica:
Contabilidad

Módulo II PRÁCTICA CONTABLE
Submódulo I. REGISTRO DE MERCANCÍAS
Submódulo II. CONTABILIDAD DE COSTOS

En la realización del presente material participaron:

Coordinador: Dr. Juan José Hidalgo Hernández. Plantel 42
Asesora: Dra.: Verónica Morales Méndez. Plantel 24

Edición: 2025-2026B

Revisado por moderador a cargo del seguimiento académico:
Lic. María Margarita García Vidal

Este material fue elaborado bajo la coordinación y supervisión del Departamento Capacitación para el Trabajo de la Dirección Académica del Colegio de Bachilleres de Tabasco y el contenido del mismo es gratuito, sin fines de lucro y con la responsabilidad de su buen uso para fines educativos www.cobatab.edu.mx



Tabla de contenido

PRESENTACIÓN	7
PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA	8
FUNDAMENTACIÓN DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA	9
JUSTIFICACIÓN DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA	iError! Marcador no definido.
UBICACIÓN DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA.....	11
MAPA DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA.....	12
COMPETENCIAS LABORALES BÁSICAS.....	13
PROCESO DE EVALUACIÓN BAJO EL ENFOQUE EN COMPETENCIAS.....	15
ROL DEL ESTUDIANTADO	17
SIMBOLOGÍA	18
TEMARIO	21
SUBMÓDULO I	22
Propósito del Submódulo	23
Sugerencias de Evidencias de Evaluación	23
Competencia Laboral Básica	23
DOSIFICACIÓN PROGRAMÁTICA SUBMÓDULO I.....	24
Encuadre Submódulo I	26
Situación Didáctica Submódulo I	28
BIENVENIDA:.....	30
Evaluación Diagnóstica Submódulo 1	31
Lluvia De Ideas	34
Lectura 1 “Métodos De Registro De Operaciones De Mercancías	36
Qué se, Qué quiero saber, Qué aprendí	40
Lectura 2 “Cuentas Especiales del Procedimiento Analítico”	41
Evidencia 1- Mapa Conceptual	52
Ejercicio práctico 1	55
Lectura 3 “Cuentas Especiales del Procedimiento de Inventarios Perpetuos”	57
Evidencia 2- Cuadro sinóptico.....	68
Ejercicio práctico 2	70
Lectura 4 “Registro en sistemas de pólizas.....	73
Evidencia 3- Mapa cognitivo de secuencias	86
Lectura 5. Estados Financieros Básicos “Balance General	88
Evidencia 4- Video informativo	101
Lectura 6: “Resultados y Balanza de Comprobación”	103
Ejercicio práctico 3	123
Submódulo II: Contabilidad de Costos.....	126
Propósito del Submódulo.....	126



“Educación que genera cambio”

Competencia Laboral Básica a Desarrollar	126
DOSIFICACIÓN PROGRAMÁTICA	127
Encuadre Submódulo II Contabilidad de Costo	129
Bienvenida	131
Situación Didáctica Submódulo II.....	133
Evaluación Diagnóstica Submódulo II	134
Lectura 1. Costos y Gastos	138
Actividad 1 Cuadro Comparativo	148
Actividad 2 Listado de clasificación de empresas	151
Actividad 3 Ejercicio de identificación de los costos fijos y variables.....	154
Actividad 4 Mapa conceptual de materiales directos e indirectos	157
Actividad 5 Problemario de Costo Integrado.....	160
Actividad 6 Ejercicio de Cálculo de MPD.....	164
Actividad 7 Ejercicio de Cálculo de MOD	168
Actividad 8 Reporte de Costo Primo.....	170
Actividad 9 Listado de CI	174
Actividad 10 Cuadro de Prorratio.....	178
Actividad 11 Prorratio Integrado	183
Lectura 2. Métodos de Valuación	188
Actividad 12 Tarjetas de Almacén (Kardex).....	191
Actividad 13 Cuadro Comparativo de Valuación: Diferencia Financiera entre aplicas PEPS vs UEPS. 197	
Actividad 14 Hoja de Cálculo de Costo Unitario	202
Lectura 3. Estado de Producción y Ventas	205
Actividad 15 Esquema del Estado de Producción	207
Actividad 16 Ejercicio Formulas.....	210
Actividad 17 Estado de Producción Elaborado	213
Actividad 18 Diagrama de Flujo Financiero.....	217
Actividad 19 Análisis de Rentabilidad	222
Actividad 20 Práctica Integral (Estados Financieros)	224
Lectura 4. Punto de Equilibrio	228
Actividad 21 Ejercicio de Margen de Contribución.....	231
Actividad 22 Cálculo de PE.....	233
Actividad 23 Reporte de Planeación de Utilidades.....	236
Actividad 24 Lista de Precios Sugeridos	241
Actividad 25 Simulación de Ventas	245



“Educación que genera cambio”

Actividad 26 Propuesta de Proyecto de Mi cocina a Mi empresa.	248
Semana 16 Portafolio del Proyecto	251
Bibliografía	254
Anexos	255





GUÍA DE ESTUDIANTES

Estimada comunidad estudiantil del Colegio de Bachilleres de Tabasco: quiero hacer énfasis en nuestra Institución, la cual tiene 5 décadas forjando el aprendizaje de cada uno de los jóvenes, hoy muchos de los que han pasado por nuestras aulas de clases son profesionistas exitosos.

Dentro del marco del 50 aniversario COBATAB, me permito como Director General enviarles un cordial saludo y dirigirme a ustedes a través de esta guía de estudio diseñada para acompañarlos como una herramienta en su formación académica y personal.

En esta etapa de su vida, el aprendizaje autónomo es clave para descubrir sus talentos, fortalecer sus habilidades y construir un futuro con propósito. Cada actividad, cada lectura y cada reto que encuentren en esta guía de estudio está pensado para impulsar su Desarrollo integral.

Les invito a asumir con responsabilidad su proceso de aprendizaje, a colaborar con sus compañeros, docentes y a mantener siempre una actitud de respeto y apertura. En el Colegio de Bachilleres de Tabasco promovemos la equidad y creemos firmemente en el potencial de cada uno de ustedes.

Esta guía de estudio busca ser clara y accesible, con objetivos definidos y contenidos relevantes para su contexto. Les animo a aprovecharla al máximo, a preguntar, reflexionar y aplicar lo aprendido en su vida diaria.

Confío en su capacidad para superar desafíos, alcanzar metas y contribuir positivamente a su comunidad. Cuentan con el apoyo de sus docentes y de todos los que integramos esta institución.

Con entusiasmo y compromiso, sigamos construyendo juntos una educación de calidad, que genera cambio.

Con aprecio y confianza,

Fernando Yrys Hernández
Director General
Colegio de Bachilleres de Tabasco



*“Educación que genera cambio”***PRESENTACIÓN**

La Dirección General del Bachillerato (DGB) presenta las Competencias de las diversas Unidades de Aprendizaje Curricular del Competente de Formación Laboral, para el Plan de estudios propio de esta Dirección General. Estas tienen su sustento, teórica y conceptualmente, en el modelo educativo del Marco Curricular Común de la Educación Media Superior (MCCEMS)¹, y dan cumplimiento a las atribuciones conferidas a esta Dirección por el Reglamento Interior de la Secretaría de Educación Pública (SEP), en el cual se establece, en el Artículo 19 Fracciones I y II la importancia de “proponer las normas pedagógicas, contenidos, planes y programas de estudio, métodos, materiales didácticos e instrumentos para la evaluación del aprendizaje del bachillerato general, en sus diferentes modalidades y enfoques, y difundir los vigentes”; además de “impulsar las reformas curriculares de los estudios de bachillerato que resulten necesarias para responder a los requerimientos de la sociedad del conocimiento y del desarrollo sustentable”. (RISEP, 2020)

En este sentido, los planteamientos del MCCEMS buscan una formación integral en el estudiantado mediante el desarrollo de la capacidad creadora, productiva, libre y digna del ser humano, con amor al país, a su cultura e historia. Por ello, el Bachillerato General plantea las diversas Unidades de Aprendizaje Curricular (UAC) y Formaciones Laborales Básicas para que con sus estudiantes egresados y egresadas contribuya al logro de su objetivo específico, el cual radica en la “conformación de una ciudadanía reflexiva, con capacidad de formular y asumir responsabilidades de manera comunitaria, interactuar en contextos plurales y propositivos, trazarse metas y aprender de manera continua y colaborativa”.

En este contexto, se presenta la Formación Laboral Básica en **contabilidad** específica del Bachillerato General, con objetivos delimitados acorde a las características del subsistema y de la población a la cual se dirige. El documento se encuentra conformado por apartados mediante los cuales se describe la justificación y los elementos claves para su implementación en el aula.

¹ El cual puede ser consultado a través del siguiente

https://educacionmediasuperior.sep.gob.mx/work/models/sems/Resource/13634/1/imagenes/Documento_Base_rediseño_MCCEMS_Seg_Ed_final.pdf



“Educación que genera cambio”
**PROGRAMA DE ESTUDIOS DE LA FORMACIÓN LABORAL
BÁSICA**

Semestre	Tercero, Cuarto, Quinto y Sexto	
Créditos	56 totales / 14 por semestre	
Componente	De formación laboral	
Nivel de formación laboral	Básica	
Tiempo asignado	Mediación docente	Estudio independiente
	448 h. totales 112 h. por semestre	112 h. totales 28 h. por semestre
Sector productivo	Operación del sistema de contabilidad en las organizaciones productivas y de servicios ²	

2



² Acorde al RENECE – Registro Nacional de Estándares de Competencia por Sector Productivo. Disponible en: <https://conocer.gob.mx/renece-registro-nacional-de-estandares-de-competencia-por-sector-productivo/>



“Educación que genera cambio” FUNDAMENTACIÓN DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA

La Dirección General del Bachillerato (DGB), acorde a la Nueva Escuela Mexicana (NEM) y al Marco Curricular Común de la Educación Media Superior (MCCEMS), y en su responsabilidad de enfrentar tanto los nuevos retos como los objetivos que de estos se desprenden, actualiza el presente Programa de estudios, el cual responde a una visión de educación integral, pertinente, de calidad y excelencia. Dicho programa forma parte del Componente de Formación Laboral Básico del Bachillerato General, el cual busca ser un espacio vinculado con el sector productivo, permitiendo al estudiantado no solo cumplir con su trayecto educativo, sino construir su proyecto de vida, con mayores posibilidades de inserción en el mercado de trabajo.

Esto, atendiendo al mandato constitucional que en materia educativa, con base en la Reforma Constitucional a los artículos 3°, 31° y 73° de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y de la emisión de la Legislación Secundaria, publicadas el 30 de septiembre de 2019 en el Diario Oficial de la Federación, determinan la reorientación del Sistema Educativo Nacional para “garantizar el derecho a la educación con un enfoque de derechos humanos y de igualdad sustantiva, para incidir en la cultura educativa mediante la corresponsabilidad y el impulso de transformaciones sociales dentro de la escuela y en la comunidad”. Bajo este contexto es que el Componente de Formación Laboral Básico, adquiere mayor relevancia, pues tendrá como ejes rectores:

- Enfoque en competencias, que busca desarrollar las capacidades y habilidades necesarias para el desempeño laboral.
- Enfoque humanista, que valora y respeta la diversidad y la dignidad del estudiantado, su potencial creativo, su participación, su bienestar integral y su compromiso social.

Estos enfoques se orientan a promover una educación inclusiva, equitativa y de calidad, que favorezca el aprendizaje permanente y el máximo logro de los aprendizajes. Así pues, el Componente de Formación Laboral Básico, busca desarrollar en el estudiantado competencias laborales básicas, que le permita aplicar en forma integrada los conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores con responsabilidad y autonomía para desenvolverse en contextos específicos del desarrollo personal, académico, social y profesional en situaciones de la vida común, de estudio o trabajo a lo largo de la vida.³

Para lograr dicho propósito, lo que a continuación se presenta es una serie de competencias laborales básicas, las cuales permitirán al personal docente el abordaje de aprendizajes con la amplitud y profundidad acorde a los diversos contextos. Es decir, a partir de estas competencias, se diseñarán estrategias de enseñanza-aprendizaje que permita a las y los estudiantes ser capaces de conducir su vida hacia un futuro con bienestar y satisfacción, con sentido de pertenencia social,

³ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). *El currículum laboral en la educación media superior. SEP.*



“Educación que genera cambio”

conscientes de los problemas sociales, económicos y políticos que aquejan al país, pero también de su entorno inmediato, dispuestos a participar de manera responsable y decidida en los procesos de democracia participativa y a comprometerse en las soluciones de las problemáticas que los aquejan y que tengan la capacidad de aprender a aprender en el trayecto de su vida.⁴

Para ello, es de primordial importancia visualizar que debe existir una articulación contextualizada del Componente Laboral Básico, con el Currículum Fundamental y el Ampliado, para garantizar así la transferencia de los conocimientos, experiencias, habilidades, capacidades, actitudes y valores.

Es decir, esta articulación permitirá:

- La transversalidad del conocimiento adquirido en el Currículum Fundamental con las competencias laborales básicas requeridas en el mercado laboral.
- Fomentar el aprendizaje en contextos diversos, utilizando métodos y estrategias de aprendizaje.
- Centrar las necesidades del mercado laboral.
- Fomentar la interacción entre la vida educativa y la comunidad, a fin de propiciar la adquisición de conocimientos y competencias, de acuerdo con el desarrollo biopsicosociocultural del estudiantado.
- Aprovechar, mediante el Programa Aula, Escuela, Comunidad (PAEC), todas las oportunidades para poner en práctica lo que se ha aprendido; su aplicación no se limitará solo a los recursos sociocognitivos y a las áreas de conocimiento, sino que abarcará los aspectos funcionales (competencias laborales) y recursos socioemocionales.
- Mejorar la relación entre la escuela y los sectores productivos.⁵

^{4, 5}. Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). *El currículum laboral en la educación media superior. SEP.*



“Educación que genera cambio”

UBICACIÓN DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA

Currículums		Recursos / áreas / ámbitos / competencias		Componentes de formación
Currículum fundamental	Recursos sociocognitivos	Lengua y comunicación		Formación fundamental y Formación fundamental extendida.
		Pensamiento matemático		
		Conciencia histórica		
		Cultura digital		
	Áreas de conocimiento	Ciencias naturales, experimentales y tecnología		
		Ciencias sociales		
		Humanidades		
Currículum laboral	Competencias laborales	Competencias laborales básicas*		Formación laboral
		Competencias laborales extendidas**		
Currículum ampliado	Recursos socioemocionales	• Responsabilidad social • Cuidado físico corporal • Bienestar emocional afectivo	Ámbitos de la formación socioemocional	Formación ampliada
			✓Práctica y colaboración ciudadana ✓Educación para la salud ✓Actividades físicas y deportivas ✓Educación integral en sexualidad y género ✓Actividades artísticas y culturales	

*Proporcionan a las personas formación elemental o básica para el trabajo, por su carácter genérico y transversal en diversos campos laborales y perfiles ocupacionales para incorporarse al sector productivo. No serán compartidas por todos los egresados de EMS.

**Preparan a las personas para una formación de nivel técnico o tecnológico, por su carácter específico en un campo laboral y perfil ocupacional o profesional determinado para incorporarse al sector productivo. No serán compartidas por todos los egresados de EMS.



“Educación que genera cambio” MAPA DE LA FORMACIÓN LABORAL BÁSICA

Módulo I: Administración y registro de operaciones contables de la empresa.

Submódulo 1	Registro de operaciones contables
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos
Submódulo 2	Administración de organizaciones
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos

Módulo II: Práctica Contable.

Submódulo 1	Registro de mercancías
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos
Submódulo 2	Contabilidad de costos
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos

Módulo III: Impuestos I y cálculo de nómina.

Submódulo 1	Impuestos I
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos
Submódulo 2	Cálculo de nómina
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos

Módulo IV: Desarrollo empresarial e impuestos II.

Submódulo 1	Desarrollo empresarial
	64 horas de mediación docente 16 horas de estudio independiente 8 créditos
Submódulo 2	Impuestos II
	48 horas de mediación docente 12 horas de estudio independiente 6 créditos



“Educación que genera cambio” COMPETENCIAS LABORALES BÁSICAS

Hacen referencia a la capacidad para aplicar conocimientos, destrezas, habilidades, actitudes y valores en el desarrollo personal, académico, social y profesional en situaciones de la vida común, de estudio o trabajo para que el estudiantado desarrolle la formación fundamental o laboral básica, que les permite desempeñar funciones laborales de nivel dos de competencia, aplicando soluciones a problemas simples en contextos conocidos y específicos.

Tienen validez oficial dentro del Sistema Educativo Nacional (SEN), lo cual se expresa con la emisión del documento que acredita su formación.

Estas competencias se caracterizan por:

- **Pertinencia:** Atiende a las necesidades del sector productivo y son valoradas.
- **Relevancia:** Favorece la empleabilidad y emprendimientos productivos, sin disparidades de género, étnicas o exclusión de grupos vulnerables.
- **Coherencia:** Acorde al tipo educativo de media superior.
- **Suficiencia:** Abarca un proceso completo e independiente a las demás funciones que desempeña quien egresa de la formación laboral básica, técnica o tecnológica en el sector productivo.
- **Autonomía:** Faculta para el análisis y toma de decisiones.
- **Responsabilidad:** Capacidad para asumir compromisos orientados al logro de objetivos y metas laborales.
- **Variedad:** Abarca la ejecución de actividades rutinarias – no rutinarias, predecibles – impredecibles – contextos diversos.
- **Complejidad:** Moviliza recursos cognitivos, procedimentales y actitudinales en diferentes niveles para la ejecución de actividades y funciones

De igual forma, es importante señalar que, para el caso de la Formación Laboral Básica, como se señaló anteriormente, se logrará en el estudiantado el nivel de competencia dos, el cual se caracteriza por:

- Realización de actividades programadas.
- Aplicación de habilidades cognitivas y de comunicación para recibir, transmitir y recordar información.
- Utiliza técnicas, materiales, herramientas y equipamiento que no requieren un nivel de especialización para realizar actividades en contextos conocidos, además del uso de tecnologías de la información y comunicación básicas, actuando con ética, con un enfoque de sostenibilidad y responsabilidad sobre su entorno.⁶

⁶ Subsecretaría de Educación Media Superior. (2023b). El currículum laboral en la educación media superior. SEP



“Educación que genera cambio”

Así mismo, para el caso de la Formación Laboral Básica en **Contabilidad**, se considerará el siguiente el perfil de egreso:

1. Examina los registros del proceso contable mediante métodos y técnicas atendiendo a las Normas de Información Financiera (NIF), actuando de manera ética, para el control de las operaciones económicas de la empresa.
2. Diferencia a las empresas que actúan en el contexto nacional, mediante los fundamentos teóricos de la administración de manera responsable.
3. Utiliza bajo supervisión operaciones mediante los métodos de registro y control de mercancías de forma manual y/o electrónica, aplicando los sistemas de valuación de inventarios para la elaboración de los Estados Financieros Básicos.
4. Analiza los costos, gastos y punto de equilibrio de una empresa, utilizando los sistemas de valuación de inventarios para comprender la utilidad o pérdida, así como las decisiones responsables.
5. Contrasta los conceptos básicos de la comunidad, la estructura de la Ley de ingresos y el presupuesto de egresos de la federación, atacando las disposiciones fiscales vigentes para contribuir al gasto público.
6. Conoce y ejemplifica bajo supervisión la nómina de sueldos y salarios de forma manual y/o electrónica, reconociendo de manera ética y responsable la normatividad vigente de las prestaciones laborales a las que tienen derecho las personas trabajadoras para obtener la certeza legal en el lugar de trabajo como factor de crecimiento económico y social.
7. Selecciona de forma colaborativa un proyecto emprendedor sustentable, identificando alguna problemática de su contexto e integrando los conocimientos y habilidades adquiridas, a fin de proponer algunas alternativas de solución favoreciendo un pensamiento crítico y responsable.
8. Determina bajo supervisión las contribuciones de personas físicas y morales (impuesto al valor agregado y del impuesto sobre la renta a cargo o a favor) para identificar sus obligaciones fiscales de una manera responsable.



PROCESO DE EVALUACIÓN BAJO EL ENFOQUE EN COMPETENCIAS

La evaluación por competencias es un proceso que permitirá mediante la obtención de evidencias conocer el dominio de conocimientos, habilidades y actitudes socioafectivas desarrolladas por el estudiantado. Dicho proceso deberá ser formativo e integral, es decir, permitirá visualizar no solo el saber, saber hacer y saber ser, sino también el bagaje histórico y cultural lo cual permitirá al estudiantado la comprensión de la realidad social y laboral de los sectores y de la comunidad para a partir de ello lograr su intervención y aporte. Para ello lo que a continuación se presentan son los principios que orientarán el proceso de evaluación:

- 1. Validez:** debe existir correlación entre los resultados de la evaluación y los resultados esperados en situaciones laborales reales.
- 2. Confiabilidad:** producir resultados consistentes al evaluar en momentos diferentes y en diversos contextos.
- 3. Accesibilidad:** facilitar el acceso a cualquier persona que pueda ser capaz de demostrar el desarrollo de la competencia.
- 4. Comunicación:** dar a conocer previamente las condiciones en que se va a evaluar, y posteriormente, los resultados mediante la retroalimentación.
- 5. Equidad:** evitar cualquier práctica discriminatoria, es decir, el estudiantado será evaluado bajo los mismos criterios e indicadores.
- 6. Flexibilidad:** adaptarse a diferentes modalidades y opciones de formación, así como a las características y necesidades del estudiantado.



Así pues para poder llevar a cabo lo aquí planteado, se propone la utilización de una amplia gama de instrumentos que permitan visualizar tanto el proceso como el resultado final del aprendizaje del estudiantado, entre los que se encuentran: rúbricas, pruebas de ejecución, portafolios de evidencias, diario de campo o bitácora, organizadores gráficos, ensayos, resolución de ejercicios y problemas, exámenes o pruebas tipo saber, exposición, método de casos, proyectos y debates o discusiones dirigidas, entre otros.

De igual forma, es necesario que la evaluación contemple:

- **Autoevaluación:** cuando el estudiantado valora su desarrollo y la forma en que aprendió.
- **Coevaluación:** a través de la retroalimentación entre pares, fomentando la cooperación, la colaboración, la empatía y la crítica constructiva.
- **Heteroevaluación:** emitida por el personal docente en función de los conocimientos, habilidades, actitudes y valores ponderados en los instrumentos de evaluación. Finalmente, respecto a los pasos para evaluar las competencias laborales básicas, se presenta a continuación una propuesta elaborada por la Subsecretaría de Educación Media Superior (2023b), la cual ilustra la ruta a seguir y constituye una referencia para el personal docente.

Pasos para evaluar competencias laborales



Fuente: elaboración propia.



“Educación que genera cambio” **ROL DEL ESTUDIANTADO**

El rol del estudiantado en el proceso no se limita simplemente a recibir información y repetirla, sino que debe ser un agente activo en la construcción de su propio conocimiento y de su identidad. En este sentido, no solo se trata de aprender a leer y a escribir; Implica aprender a narrar y comprender su propia vida, tanto como autor o autora de su historia personal, como testigo de su contexto social y cultural. Este proceso es fundamental para que el estudiantado se convierta en un sujeto consiente y crítico de su realidad.

La educación es un motor de transformación social, pero también puede perpetuar las desigualdades existentes al tratar a todos y todas por igual sin considerar la diversidad inherente al estudiantado. La educación debe empoderarles, dándoles las condiciones necesarias para reconocer y cuestionar las desigualdades que les rodean.

Si las y los estudiantes son insertados en una educación que no considera su clase, sexo, género, etnia, lengua, cultura, capacidad, condición migratoria, religión o cualquier otro aspecto de su identidad, es probable que se apropien de la idea de que “la escuela no es para ellos y ellas”, ya que se enfrentarían constantemente a comentarios y actitudes que les califican de incapaces, ignorantes, indolentes o inútiles terminando por creerlo y asumirlo como verdad. Esta auto desvalorización es una barrera significativa para su desarrollo ya que puede llevar a creer que el conocimiento y la sabiduría pertenecen únicamente a las y los “profesionales” y no reconocen el valor de su propio conocimiento y experiencia.

El rol de las y los estudiantes, entonces debe ser el de un sujeto activo que desafía y transforma estas narrativas opresivas que fomentan las desigualdades. Debe aprender a valorar su propia voz y experiencia, y a reconocer su capacidad para conocer y transformar su realidad. La educación debe ser un proceso liberador que les permita verse a si mismos o mismas como agente de transformación social, capaces de escribir su propia historia y de participar activamente en la construcción de una sociedad más justa y humana.



“Educación que genera cambio” SIMBOLOGÍA

Icono	Descripción
	Lectura: Indica que se realizará la lectura que contiene información de los conocimientos básicos del Programa de Estudio.
	Material audio visual: Representa recursos adicionales al contenido de los conocimientos básicos del Programa de Estudio a través de un video mostrado por el docente, indicado por QR.
	Actividad: Es momento de realizar una actividad teórica – escrita que contribuye a evidenciar el propósito del aprendizaje esperado de los conocimientos básicos del Programa de Estudio.
	Práctica: Hagamos la práctica guiada, que contribuye a la aplicación de los saberes obtenidos con relación al conocimiento básico del Programa de Estudio, se acompaña con el instrumento de evaluación correspondiente.
	Docente explica: Se sugiere que esta sección el docente profundice los conocimientos para adecuarlos a su contexto.
	Actividad SIGA: Indica el producto que se contempla para la plataforma SIGA.
	Evaluación Diagnóstica: Presenta el momento para llevar a cabo la evaluación diagnóstica del submódulo.
	Instrumento de evaluación: Documento en el que tanto el estudiante como el docente observan los criterios con los que se evaluará el producto a realizar.



“Educación que genera cambio”

Icono	Descripción
	Encuadre: Presenta cada aspecto y el porcentaje de calificación con el que se evaluará el submódulo.
	Dosificación: Muestra las fechas en que los conocimientos básicos del Programa de Estudio se van a desarrollar.
	PEC: Proyecto Escolar Comunitario



FORMACIÓN LABORAL BÁSICA DE CONTABILIDAD

MÓDULO II

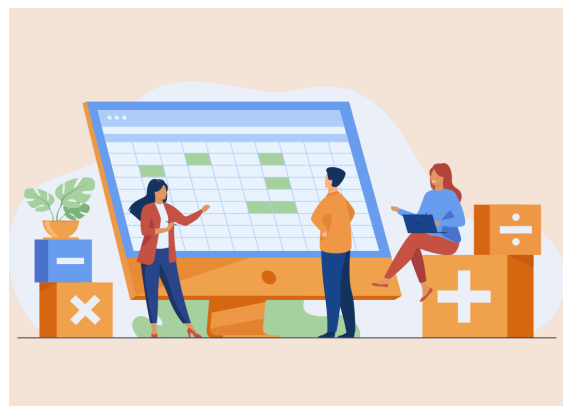
PRÁCTICA CONTABLE

CUARTO SEMESTRE



SUBMÓDULO I

REGISTRO DE MERCANCÍAS



SUBMÓDULO II

CONTABILIDAD DE COSTOS



TEMARIO

MÓDULO II PRÁCTICA CONTABLE

SUBMÓDULO I REGISTRO DE MERCANCÍAS

- Cuentas Especiales del Procedimiento Analítico
- Cuentas Especiales del Procedimiento de inventarios Perpetuos
- Registro en Sistemas de Pólizas
- Elabora los Estados Financieros Básicos

SUBMÓDULO II CONTABILIDAD DE COSTOS

- Costos y Gastos.
- Valuación de Inventarios.
- Costo de Producción.
- Punto de equilibrio.



SUBMÓDULO I

REGISTRO DE MERCANCÍAS



Propósito del Submódulo

Emplea los métodos de registro y control de mercancías, atendiendo a las Normas de Información Financiera (NIF) y a los sistemas de valuación de inventarios, para la distinguir los elementos de los estados financieros básicos y su elaboración de manera colaborativa.

Sugerencias de Evidencias de Evaluación

Registra operaciones de forma manual y/o electrónica, mediante los métodos de registro y control de mercancías de alguna organización económica en su contexto.

Emplea el sistema de pólizas para generar la información contable y financiera de alguna organización económica en su contexto.

Reconoce y genera de manera supervisada, información contable y financiera para emplear el sistema de pólizas, y respaldar las transacciones financieras de alguna organización económica en su contexto.

Identifica los elementos básicos del estado de situación financiera (Balance General) y del Estado de resultados, ordenando información de acuerdo con sus categorías y jerarquías.

Competencia Laboral Básica

Utiliza bajo supervisión operaciones mediante los métodos de registro y control de mercancías de forma manual y/o electrónica, aplicando los sistemas de valuación de inventarios para la elaboración de los Estados Financieros Básicos de forma colaborativa y responsable.



DOSIFICACIÓN PROGRAMÁTICA SUBMÓDULO I

Formación Laboral Básica: Contabilidad

Módulo IV: Práctica Contable

Submódulo I: Registro de mercancías

Clave: C4RM

Semestre: 4to.

Turno: Matutino/Vespertino **Periodo:** 2025 – 2026B

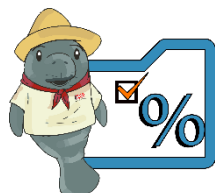


Submódulo	Momento	Tiempo (minutos)	Conocimientos	Semana	Fecha inicio	Observaciones
SUBMÓDULO I: REGISTRO DE MERCANCÍAS	Apertura	50 min	- Bienvenida - Presentación del submódulo - Encuadre. - Evaluación diagnóstica - Lluvia de ideas Métodos de registro de operaciones de Mercancías	1	03 – 06 de Febrero 2026	Inicio del semestre 03 de febrero
		100 min	Procedimiento global			
		100 min				
		100 min				
	Desarrollo	350 min	Procedimiento Analítico - Características - Cuentas del método analítico - Registros en el método analítico	2	09-13 de febrero 2026	
		350 min	Procedimiento Perpetuo - Características - Ventajas y desventajas	3	16-20 de febrero 2026	
		350 min	Procedimiento Perpetuo - Cuentas del método perpetuo - Registros en el método perpetuo	4	23-27 de febrero 2026	27 de febrero suspensión oficial de labores.



Submódulo	Momento	Tiempo (minutos)	Conocimientos	Semana	Fecha inicio	Observaciones
SUBMÓDULO I: REGISTRO DE MERCANCIAS		350 min	- Registro en de Sistemas de Pólizas - Elementos de la póliza Contabilidad electrónica	5	02-06 de marzo 2026	Campaña "Te extrañamos en el salón"
		350 min	- Estados financieros: - Balance general	6	09 -13 de marzo 2026	Campaña "Te extrañamos en el salón"
		350 min	- Estados financieros: - Balance general	7	16 al 20 de marzo 2026	Suspensión oficial de labores
	Cierre	350 min	Estados financieros: Estado de resultados	8	23 al 27 de marzo 2026	Evaluación Sumativa
		350 min	Presentación de la Situación Didáctica: "El trayecto del Registro de Mercancías"	9	13 al 17 de abril 2026	 17 de abril, Reunión de Academia.





Encuadre Submódulo I

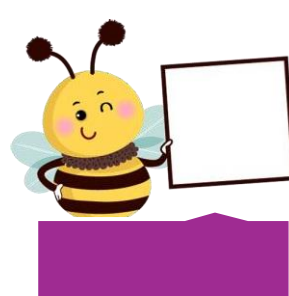
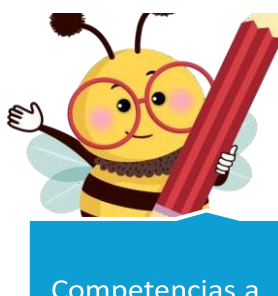
SITUACIÓN DIDÁCTICA.			Puntaje
"El trayecto de registro de Mercancías"			20%
Total			20%
EVALUACIONES			
Evaluación Diagnóstica			0%
Evaluación Sumativa			30%
Total			30%
EVIDENCIAS			
EV1:	Mapa Conceptual	Cuentas especiales del procedimiento analítico	3.0%
EV 2:	Cuadro sinóptico	Cuentas especiales del procedimiento perpetuo	3.0%
EV3:	Mapa cognitivo	Registro en sistema de pólizas	3.0%
EV4:	Video	Estados Financieros Balance General	3.0%
EV5:	Mapa mental	Estado de resultados	3.0%
EJ1	Entregable	Practica 1. Ejercicios usando el procedimiento Analítico	5.0%
EJ2	Entregable	Practica 2. Ejercicios usando el procedimiento Perpetuo	5.0%
EJ3	Entregable	Practica 3. Registro en pólizas, Esquemas de Mayor, Balance General, Edo de Resultados y Balanza de comprobación.	25%
Total			50%
Total			100%



ACUERDO DEL PROBLEMA, LOS PRODUCTOS, LA COLABORACIÓN Y LAS NORMAS



A través de una presentación (digital y/o escrita) muestra su plan de trabajo y encuadre:





Situación Didáctica Submódulo I

Título:

“EL TRAYECTO DEL REGISTRO DE MERCANCÍAS”

Propósito de la Situación Didáctica :

Desarrollar en los estudiantes la capacidad de registrar, analizar y evaluar las operaciones relacionadas con mercancías utilizando los procedimientos de inventario analítico y perpetuo, así como los sistemas de pólizas, para interpretar su impacto en los estados financieros y apoyar la toma de decisiones contables. Para esto los alumnos en equipos deberán elaborar el reporte de estados financieros de una entidad comercial, el reporte debe incluir: los registros de los movimientos de un mes en las pólizas correspondientes usando los procedimientos de inventarios, los registros en esquemas de mayor, el Balance general y el Estado de resultados; para terminar, deberán anexar la lectura de las cifras de los estados financieros la cual expondrán en plenaria en el salón de clases.

Contexto:

Existen pequeñas organizaciones económicas de nuestro entorno que actualmente realizan actividades comerciales para la obtención de recursos económicos, generando empleos y utilidades para sus familias, pero no tienen control ni registran su contabilidad y no saben cómo aplicar en sus organizaciones un sistema contable.

Un emprendedor de una microempresa de venta de productos electrónicos quiere llevar un control preciso de su inventario y entender cómo sus operaciones de compra y venta afectan sus estados financieros. Sin embargo, no sabe por qué método optar ni cómo reflejar estas operaciones en un sistema de pólizas para obtener una visión clara de su utilidad.

Conflicto Cognitivo :

Al analizar los estados financieros generados en cada caso, observan diferencias significativas en el manejo del costo de ventas y en la utilidad bruta. Esto les lleva a cuestionarse:

- ¿Qué procedimiento es más adecuado para empresas de diferentes tamaños y giros?
- ¿Qué tan importante es seleccionar correctamente el procedimiento para reflejar de manera fiel la situación económica de la empresa?
- ¿Cómo influye el uso del sistema de pólizas en la claridad y precisión de los registros contables?

Producto esperado

Informe financiero



“Educación que genera cambio”

Elaboración del informe financiero



Elección de método a utilizar: la mitad de los equipos usaran método de inventario analítico y la otra mitad usara el método de inventario perpetuo.

Procedimiento



Estructura del informe financiero:

Portada	• Título: Informe financiero / Logo de la empresa / Fecha: mes y ejercicio / Elabore: Nombre del equipo
Presentación	• Información del plantel / Información de la materia / Integrantes del equipo / Fecha de entrega
Índice	• Elaborado por word
Información de la empresa	• Nombre, giro, misión, visión,
Balance General inicial	• Contexto del problema
Operaciones de la empresa	• Información de los saldos iniciales de la empresa
Sistema de polizas	• Movimientos realizados por la empresa en el mes
Esquemas de mayor	• Registro de polizas de diario / Registro de polizas de ingresos / Registro de polizas de egresos
Ajustes para determinar la utilidad o pérdida bruta	• Registro de todos los movimientos en esquemas de mayor
Balance general	• Registros en diario y esquemas de mayor
Estado de resultados	• Considerando los saldos finales
Conclusión	• Registro de los movimientos del mes
Anexos	• Incluir punto de vista de cada integrante • Fotos de evidencia de la elaboración del informe



“Educación que genera cambio”

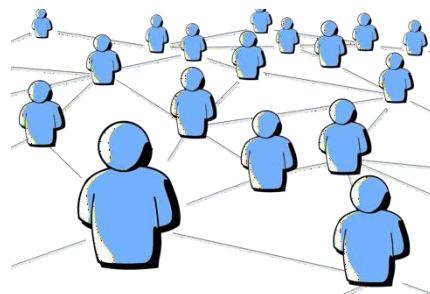
BIENVENIDA:

Dinámica de grupo “El Ovillo” (dinámica rompe hielo) Materiales: Ovillo.

Esta dinámica es muy sencilla, sin embargo a los participantes les gustará mucho porque **es muy divertida**

mientras la llevan a cabo. No es necesario que los participantes se levanten de sus lugares.

Uno de ellos coge el extremo de lana del ovillo y, sin soltarlo, lanza con la otra mano el ovillo a un compañero, a la vez que **realiza una pregunta de algo que desee saber del compañero**. El que recibe el ovillo, agarra el hilo; menciona su nombre y responde la pregunta y, también sin soltarlo, lanza de nuevo el ovillo a otro compañero, preguntando algo que desee saber de él. Y así sucesivamente hasta que todos los participantes agarran un trozo de hilo, mientras se va formando una vistosa figura a modo de telaraña o estrella en la que estarán inmersos.



Para finalizar, el último participante en recibir el ovillo lo lanzará al primero, ya que de esta manera cerramos el círculo y **todos los compañeros habrán conocido algo nuevo de sus compañeros** y, a la vez, **alguien habrá dicho algo nuevo de ellos mismos que desconocían los demás**.

Cuenta una anécdota divertida	Resumen de tu verano	De mayor quieres ser...	Habla sobre tu familia	Tu asignatura favorita	Cosas que te dan miedo
Defínete en tres palabras	Describe cómo es tu casa	Cuenta un chiste	Lugares a los que has viajado	Tus aficiones	Tu libro favorito
Habla sobre tus amigos	La asignatura que menos te gusta es...	Tu color favorito	Deportes que practicas	Por las mañanas desayunas...	Recita un trabalenguas
Di cuándo es tu cumpleaños	Tu comida favorita	Explica qué superpoder te gustaría tener	Haz una pregunta a un compañero	Representa con mímica una película	Explica si prefieres Halloween o Navidad
Imita a tu animal favorito	Di una palabra en inglés	Si fueras Presidente del Gobierno...	Tu película favorita	Describe a un compañero	Tu personaje de ficción favorito
Explica qué te gusta hacer en tu tiempo libre	La comida que menos te gusta es...	Tu juego favorito	Haz un baile gracioso	Una manía que tienes	Describe





“Educación que genera cambio”

Evaluación Diagnóstica Submódulo 1

NOMBRE _____ GRUPO: _____

Instrucciones: Lea las siguientes preguntas y subraye la respuesta correcta.

Para dar inicio al submódulo es importante que reflexiones y selecciones la respuesta que consideres responde la pregunta correctamente.

1. **¿Qué es un registro de mercancía?**
 - a. Se refiere a una operación aritmética
 - b. Se refiere a la acción de llevar un control de compras y ventas.
 - c. Se refiere a la acción de revisar las bolsas del mandado.
 - d. Ninguna de las anteriores
2. **¿Cuáles son métodos de registro de mercancía?**
 - a. El método analítico y el de inventario perpetuo
 - b. El método de registro de compra y venta
 - c. El método lineal y el método perpetuo
 - d. El método analítico y el método de precios
3. **¿Qué cuentas se utilizan en el método analítico?**
 - a. Almacén, Bancos, costo de ventas, ventas
 - b. Mercancías, compras, devoluciones, ventas, caja
 - c. Almacén, costo de ventas, ventas
 - d. Mercancías, compras, devoluciones, ventas
4. **¿Qué cuentas se utilizan en el método de inventario perpetuo?**
 - a. Almacén, Bancos, costo de ventas, ventas
 - b. Mercancías, compras, devoluciones, ventas, caja
 - c. Almacén, costo de ventas, ventas
 - d. Mercancías, compras, devoluciones, ventas
5. **¿Qué es el sistema de pólizas?**
 - a. Es donde se registran las devoluciones de la empresa en hojas de trabajo contables
 - b. Es aquel en el que se registran las diversas operaciones de la empresa en documentos contables
 - c. Es el software que permite visualizar las diversas operaciones de la
 - d. empresa en documentos contables
 - e. Es aquel que nos ayuda a compartir las diversas operaciones de la empresa con los que la soliciten



6. ¿Qué es el activo?

- a. La persona que es muy inquieta
- b. Todas las deudas y obligaciones que tiene una entidad
- c. Todos los bienes y derechos que posee una entidad
- d. La persona que es muy apagada

7. ¿Qué es el pasivo?

- a. La persona que es muy inquieta
- b. Todas las deudas y obligaciones que tiene una entidad
- c. Todos los bienes y derechos que posee una entidad
- d. La persona que es muy apagada

8. ¿Qué es el capital?

- a. El dinero con el que cuenta una empresa
- b. La aportación de todos
- c. Las ganancias de una empresa
- d. La inversión y las ganancias de una empresa

9. ¿Qué es la partida doble?

- a. Es la regla que indica que todo lo debemos multiplicar por dos
- b. Es la regla que indica que todos los registros se realizan dos veces
- c. Es la regla que indica la división entre dos
- d. Es la regla que indica que a cada cargo corresponde por lo menos un abono

10. Selecciona las tres partes integrantes de un estado de resultados

- | | | |
|------------|-------------|-----------|
| a) Activo | b) Ingresos | c) Costos |
| d) Capital | e) Egresos | f) Pasivo |

11. Selecciona las tres partes integrantes de un balance general

- | | | |
|------------|-------------|-----------|
| a) Activo | b) Ingresos | c) Costos |
| d) Capital | e) Egresos | f) Pasivo |





INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación	DOCENTE:			
GRUPO Y TURNO: Cuarto	TIPO DE EVALUACIÓN: Diagnóstica	MÓDULO II: Práctica Contable			
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA: Contabilidad	TIPO DE INSTRUMENTO: Guía de observación	SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías			
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO: Cuestionario	CONTENIDO (S): Temario			
COMPETENCIA LABORAL BÁSICA: Utiliza bajo supervisión operaciones mediante los métodos de registro y control de mercancías de forma manual y/o electrónica, aplicando los sistemas de valuación de inventarios para la elaboración de los Estados Financieros Básicos de forma colaborativa y responsable.					
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD:					
Evaluación Diagnóstica					
Instrucciones: Marque con una (X) si se cumplió o no con los criterios. Suma los puntos para obtener la calificación					
Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN				
	Excelente (2 pts)	Muy bien 1.5 (pts)	Bien 1 (pt)	Regular 0.5 (pt)	Deficiente 0 (pts)
1. Escucha con atención y participa activamente.					
2. Comparte conocimientos acerca del tema.					
3. Expresa conocimientos en el cuestionario					
4. La información presentada la asocia con el conocimiento adquirido.					
5. Interviene en las situaciones de intercambio verbal					
Puntuación total					
Criterios	Puntaje total		Calificación		
Excelente	8 -10		10		
Muy bien	5.5 - 7.5		9		
Bien	3 - 5		8		
Regular	0.5 - 2.5		7		
Deficiente	0		5		
Logros					
Aspectos de mejora					



“Educación que genera cambio”

Lluvia De Ideas

Abarrotera

Situación problemática: no se sabe con exactitud la cantidad de las mercancías

Equipo de Trabajo: Grupo de Mejora «Balance Perfecto» de una abarrotera



Antes de iniciar pongamos a prueba la capacidad de uso de las TIC.

Realiza una investigación de los siguientes temas:

- -Cuentas especiales del procedimiento analítico.
- -Cuentas especiales del procedimiento de inventario perpetuo.
- -Registro de sistemas de pólizas.
- -Estados Financieros Básicos.

Procura que tu investigación sea extensa, para que tengas a la mano información que podrías requerir para las siguientes actividades.

La investigación debes enviarla a tu profesor a través de la plataforma teams, no es necesario que lo imprimas.





Lectura 1 “Métodos De Registro De Operaciones De Mercancías

El registro de las operaciones de mercancías es sumamente importante para todo negocio debido a que de esta depende la exactitud de la utilidad o pérdida en ventas, que nos dirige a la correcta toma de decisiones.

Las mercancías son todos aquellos valores que se hacen objeto de compra o venta; la cuenta de mercancías aumenta cuando la empresa compra o le devuelven mercancías; disminuye cuando vende o devuelve mercancías; es cuenta de activo por que representa el valor de las mercancías que son propiedad de la entidad, aunque lo es únicamente al iniciar y al terminar el ejercicio.

El sistema de registros de mercancías en el conjunto de procedimientos que permiten identificar la existencia y cantidad de mercancía, que junto con otras cuentas produce información cuantitativa, expresada en unidades monetarias.

Para el registro de operaciones de mercancías, se deben tener en cuenta los siguientes aspectos:



Capacidad económica del negocio:

- La posibilidad que tiene la empresa de realizar pagos e inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad en operaciones.



Volumen de operaciones:

- Es la cantidad total de mercancía facturada.



Claridad en el registro:

- Las operaciones fueron realizadas de forma correcta.



Información deseada:

- Los registros deben reflejar la información necesaria para la toma de decisiones.



El objetivo de llevar este control es observar la productividad de la empresa, tener conocimiento de las existencias con la que se encuentra el almacén, procurar las inversiones excesivas y evadir los malos manejos.

Es importante mencionar que el procedimiento que se desea establecer para un negocio, y para el registro de las mercancías debe concordar con los puntos anteriores.

Los principales procedimientos que existen son los siguientes:		
Método global o de mercancías generales.	Método analítico o pormenorizado.	Método de inventarios perpetuos o continuos.

A fin de facilitar el estudio de los distintos procedimientos que existen para el registro de las mercancías, es necesario conocer cada una de las operaciones que se pueden efectuar con dichas mercancías.

Las operaciones que normalmente se pueden efectuar con las mercancías son las siguientes:

- Compras
- Gastos de compra
- Devoluciones sobre compras
- Descuentos o rebajas sobre compras
- Ventas
- Devoluciones sobre ventas
- Descuentos o rebajas sobre ventas



Además de las operaciones anteriores, también se debe considerar los inventarios inicial y final de mercancías, pues, aunque no son operaciones propiamente, sino existencias de mercancías, son indispensables para poder determinar la utilidad o pérdida en ventas.



“Educación que genera cambio”

El procedimiento global consiste en registrar las operaciones de mercancías en una



sola cuenta, la cual se abre con el nombre de mercancías generales. La cuenta de mercancías generales tiene los siguientes movimientos:

Mercancías generales

Se carga:

Al principio del ejercicio

Inventario inicial: del valor del inventario inicial a precio de costo

Durante el ejercicio

Compras: del valor de las compras a precio de adquisición

Gastos de compra: del valor de los gastos de compra

Devoluciones sobre ventas: del valor de las devoluciones sobre ventas a precio de venta

Descuentos sobre ventas: del valor de los descuentos o rebajas sobre ventas.

Se abona:

Durante el ejercicio

Ventas: del valor de las ventas a precio de venta.

Devoluciones sobre compras: del valor de las devoluciones sobre compras a precio de adquisición

Descuentos sobre compras: del valor de los descuentos o rebajas sobre compras.



Desventajas del procedimiento global

Las principales desventajas del procedimiento global o de mercancías generales son no se puede conocer por separado el importe de las ventas el de las compras el de los gastos de compra y de las devoluciones y descuentos o rebajas sobre compras y sobre ventas por estar reunidos en la misma cuenta. (Flores)

No se puede conocer el valor del inventario final de mercancías puesto que no existe ninguna cuenta que controle la existencia de mercancías.

No es posible descubrir si ha habido extravíos

robos o errores en el manejo de mercancías ya que no es posible determinar con exactitud el valor de las mercancías que debiera haber porque no hay ninguna cuenta que controle las existencias de mercancías.

Para conocer el valor del inventario final es preciso hacer un recuento físico de las existencias.

No se puede conocer rápidamente el costo de lo vendido ni la utilidad o pérdida bruta mientras no se conozca el valor del inventario final.





MÉTODOS DE REGISTRO DE OPERACIONES

QUÉ SE, QUÉ QUIERO SABER, QUÉ APRENDÍ

QQQ

Actividades

Reflexiona acerca del tema que acabas de leer “métodos de registro de operaciones de mercancías” y responde lo siguiente:

Lo que sé	Lo que quiero saber	Lo que aprendí





Lectura 2 “Cuentas Especiales del Procedimiento Analítico”

Es un procedimiento de inventarios periódicos porque la cantidad y costo de las mercancías con que cuenta la empresa no es un dato que exista constantemente en la contabilidad.

Está basado en el uso de una cuenta especial destinada a la clasificación de compraventa, esto es con el fin de superar las inconveniencias dentro del sistema global o de mercancías generales. Este análisis consiste en la identificación y separación de los elementos que integran un todo. Es necesario hacer uso del inventario inicial y final para determinar el costo de la mercancía vendida. Este procedimiento se distingue por utilizar una cuenta específica por cada concepto relacionado con la compraventa de mercancías.

Los conceptos que forman el movimiento de la cuenta mercancías generales, al pasar a este procedimiento, se convierten en cuentas.



Características:

- a) Para determinar la existencia de mercancías se debe realizar un inventario físico.

El inventario físico es el conteo manual de todas las existencias de una empresa. Esto, considerando los insumos, productos en proceso, bienes finales, activo fijo, entre otros.

Es decir, efectuar un inventario físico es similar a organizar un censo sobre la población de un país. Ambos, además, tienen como objetivo servir de base para la toma de decisiones.

- b) El costo de ventas se determina por el periodo (es necesario practicar un inventario físico de acuerdo con las necesidades de la entidad).



El costo de ventas es el valor directo que supone haber fabricado un producto o servicio comercializado en un periodo determinado.

- c) Se desconoce la utilidad o pérdida bruta durante el transcurso del periodo.



La utilidad o pérdida bruta en ventas es la diferencia entre los ingresos de una empresa y los costos de ventas de un determinado período de tiempo.

- d) Cuando hay devoluciones sobre ventas se conoce sólo el precio en que fueron vendidas y no el costo con que deben entrar al almacén.



- e) Se utiliza una cuenta liquidadora, llamada pérdidas y ganancias, al final del periodo.

Este es un procedimiento para determinar la utilidad o pérdida bruta de una entidad en cierto periodo en el que se traspa el importe de cada cuenta, en este caso, a unas nuevas cuentas denominada pérdidas y ganancias.

Ventajas del procedimiento analítico:

- 1) En cualquier momento se conoce el importe del Inventario inicial, el de las ventas, el de las compras, el de los gastos de compra, el de las devoluciones y descuentos sobre compras y sobre ventas, debido a que para cada uno de estos conceptos se ha establecido una cuenta especial.
- 2) Se dispone de información más clara debido al registro detallado que se hace de las operaciones.
- 3) Facilita la elaboración del estado de resultados debido a que se conoce por separado el valor de cada uno de los conceptos con que se forma

Desventajas del procedimiento analítico:

- 1) No se conoce en cualquier momento el valor del inventario final, ya que no existe una cuenta especial que controle su existencia.
- 2) No es factible descubrir los robos o extravíos de mercancías, en virtud de que no existe una cuenta que controle la existencia.
- 3) Para conocer el valor del inventario final es necesario hacer un recuento físico de la existencia, labor que nos obliga a cerrar el negocio.
- 4) No se puede conocer en forma inmediata el costo de lo vendido, ni la utilidad o pérdida bruta, mientras no se conozca el valor del inventario final.

Debido a las desventajas anteriores, este procedimiento únicamente se emplea en negocios de pequeña capacidad administrativa.



Las cuentas del procedimiento analítico son:



Inventarios

- su saldo representa la existencia de mercancías, pero tan pronto como se empiezan a efectuar operaciones de compra y venta de mercancías, como su saldo ya no corresponde a la existencia, se debe considerar simplemente como cuenta de mercancías. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe sumar al valor de las compras netas, para determinar la suma o total de mercancías



Compras:

Expresa el valor total de las compras de mercancías efectuadas durante el ejercicio.



Gastos de compra:

Expresa el total de los gastos efectuados por las compras de mercancías. Al terminar el ejercicio el saldo de esta cuenta se debe sumar al valor de las compras, para determinar las compras totales.



Devoluciones sobre compra:

El saldo de esta cuenta expresa el valor total de las mercancías devueltas a los proveedores. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe restar del valor de las compras totales para determinar las compras netas.



Rebajas sobre compras:



“Educación que genera cambio”



Ventas:

- El saldo de esta cuenta expresa el valor de total de las ventas de mercancías efectuadas durante el ejercicio.



Devoluciones sobre ventas:

- El saldo expresa el valor total de las mercancías devueltas por los clientes. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe restar del valor de las ventas totales, para determinar las ventas netas.



Rebajas sobre ventas:

- El saldo de esta cuenta expresa el valor total de las rebajas sobre ventas concedidos sobre el precio de las mercancías vendidas. Al terminar el ejercicio, el saldo de esta cuenta se debe restar del valor de las ventas totales, para determinar

Movimientos de las cuentas del procedimiento analítico

1106 Inventario

Se carga:

Al principio del ejercicio

Del valor del inventario inicial de las mercancías.

Al finalizar el ejercicio

Del importe del inventario final, valuando a precio

de costo, con abono a cuenta de compras para determinar el costo de ventas

Saldo

Es deudor y representa el precio de las mercancías existentes al iniciar o finalizar el ejercicio, valuadas a precio de costo.

Se abona:

Al finalizar el ejercicio

Del importe de su saldo que representa el inventario inicial, con cargo a la cuenta de compras para determinar las mercancías disponibles con que cuenta la entidad con para su venta.



5106 Compras

Se carga:

Durante el ejercicio

Del valor de las compras de mercancías efectuadas al contado o a crédito.

Saldo

Es deudor y representa el costo de las mercancías adquiridas durante el periodo contable

Se abona:

Al finalizar el ejercicio

Del importe de las devoluciones sobre compras, del importe de las rebajas sobre compras, y del importe de las bonificaciones sobre compras.

5107 Gastos de compras

Se carga:

Durante el ejercicio

Del importe de los costos de los gastos realizados al adquirir mercancías

Saldo

Es deudor y representa el costo de los gastos efectuados por la compra de mercancía.

Se abona:

Al finalizar el ejercicio

Del importe de su saldo para pagarlo con cargo a la cuenta de compras, para determinar las compras totales.

5204 Devoluciones sobre compras

Se carga:

Al finalizar el ejercicio

Del importe de su saldo para pagarlo con abono a la cuenta de compras, para determinar las compras netas.

Se abona:

Durante el ejercicio

del importe de las mercancías devueltas a los proveedores.

Saldo

Es acreedor y representa el importe de las devoluciones hechas a los proveedores.

5205 Rebajas sobre compras

Se carga:

Al finalizar el ejercicio

Del importe de su saldo para pagarlo con abono a la cuenta de compras, para determinar las compras netas.

Se abona:

Durante el ejercicio

del valor de las bonificaciones o rebajas obtenidas sobre el precio de mercancías compradas.

Saldo

Es acreedor y representa el importe de las bonificaciones recibidas de los proveedores.



"Educación que genera cambio"

El 10 de enero se compra mercancía según CFDI folio no.432 por \$45,700.00 más IVA a crédito:

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El 15 de enero pagan fletes de la compra del CFDI f-432 por \$3,200.00 más IVA con el cheque no.420

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El 22 de enero se devuelve al proveedor mercancía defectuosa del CFDI F-432, por la cantidad de \$7,300 más IVA, considerándolo a cuenta de la entidad.

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El 28 de enero se vende mercancía a crédito con el CFDI F-103 por \$62,300 más IVA

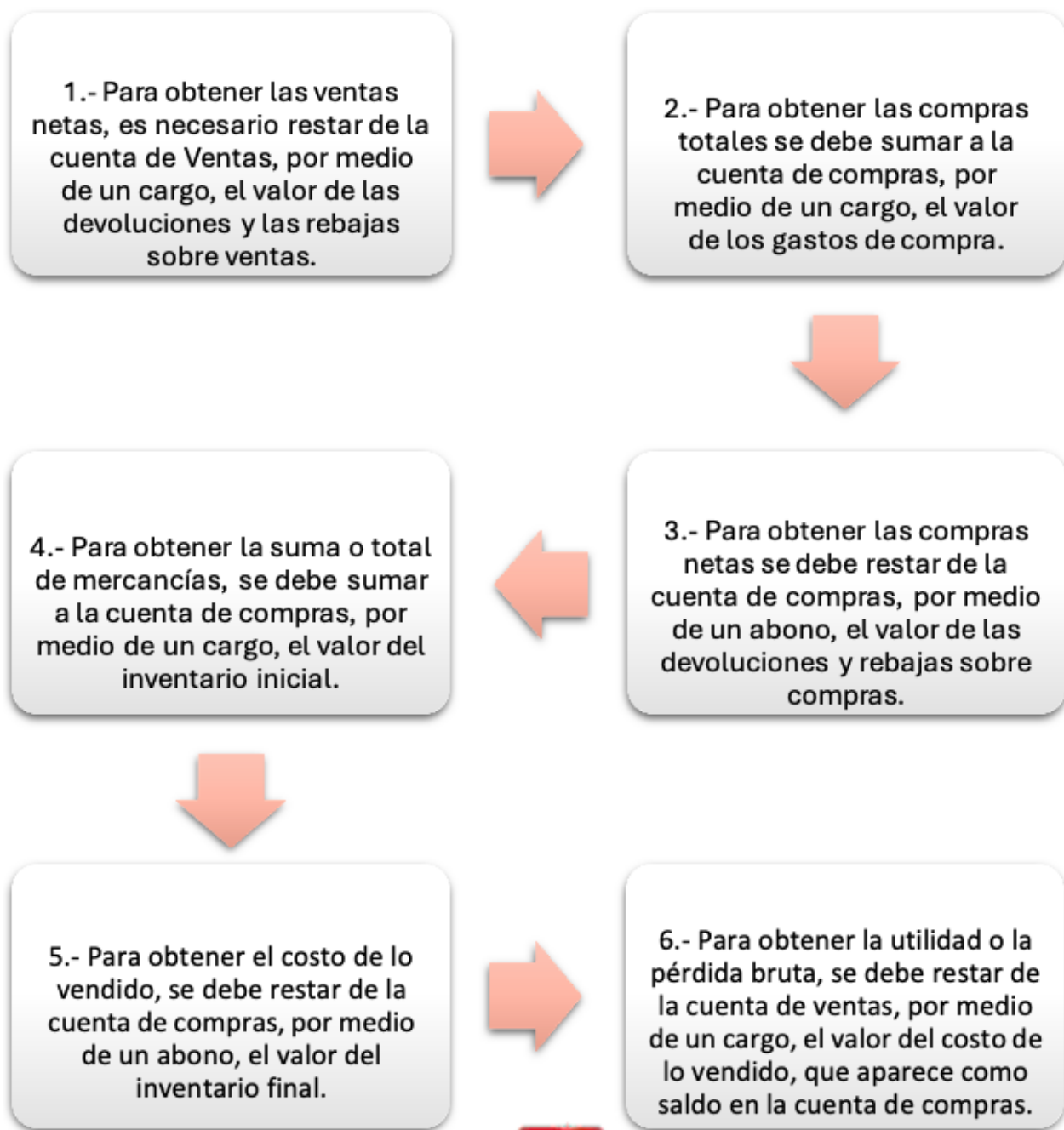
Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El 30 de enero se el cliente del CFDI 103 devuelve mercancía por estar en mal estado por \$3,390 mas IVA, considerándolo a cuenta de su adeudo

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					



“Educación que genera cambio”
Ajustes para obtener el resultado final:



"Educación que genera cambio"

Los asientos de ajuste a que hago referencia son:



- A. **Ventas Netas:** Se realiza un abono en las cuentas "Devoluciones sobre Ventas" y "Descuentos sobre Ventas" para saldarlas y se carga el saldo de ambas en la cuenta "Ventas", para que en esta última quede el saldo de las ventas netas.

VENTAS	
A) 5,000.00	100,000.00
A) 5,000.00	
10,000.00	100,000.00
	90,000.00

Saldo en la cuenta "Ventas":
Ventas Netas

DEV. S/ VENTAS	
5,000.00	5,000.00 (A)

Cuenta saldada; **sus cargos y sus abonos son iguales.**

DESC. S/ VENTAS	
5,000.00	5,000.00 (A)

Cuenta saldada; **sus cargos y sus abonos son iguales.**

- B. **Compras Totales:** Se realiza un abono en la cuenta "Gastos de Compra" por el saldo de la misma, quedando saldada y se carga en la cuenta "Compras", para que en esta última quede el saldo de las compras totales.

COMPRAS	
50,000.00	
B) 9,000.00	
59,000.00	

Saldo en la cuenta "Compras":
Compras Totales

GASTOS DE COMPRA	
9,000.00	9,000.00 (B)

Cuenta saldada; **sus cargos y sus abonos son iguales.**

- C. **Compras Netas:** Se cargan las cuentas "Descuentos sobre Compra" y "Devoluciones sobre Compra", quedando saldadas y se abona a la cuenta "Compras", para que en esta última quede el saldo de las compras netas.

COMPRAS	
59,000.00	3,000.00 (C)
	15,000.00 (C)
59,000.00	18,000.00
41,000.00	

Saldo en la cuenta "Compras":
Compras Netas

DEV. S/ COMPRAS	
3,000.00	3,000.00 (C)

Cuenta saldada; **sus cargos y sus abonos son iguales.**

DESC. S/ COMPRAS	
1,500.00	1,500.00 (C)

Cuenta saldada; **sus cargos y sus abonos son iguales.**



“Educación que genera cambio”

- D. **Total de Mercancías:** Se realiza un abono en la cuenta “Inventario Inicial”, que quedará saldada y se carga en la cuenta “Compras”, para que en esta última quede el saldo del total de mercancías.

COMPRAS	
41,000.00	
D) 60,000.00	
101,000.00	

Saldo en la cuenta "Compras":
Total de Mercancías

INVENTARIO INICIAL	
60,000.00	60,000.00 (D)

Cuenta saldada; **sus cargos y sus abonos son iguales.**

- E. **Costo de Ventas:** Se abre una cuenta con el nombre de “Inventario Final” realizando un cargo en esta y un abono en la cuenta “Compras” para que el saldo de la última sea el costo de ventas.

COMPRAS	
101,000.00	45,000.00 (E)
56,000.00	

Saldo en la cuenta "Compras":
Costo de Ventas

INVENTARIO FINAL	
E) 45,000.00	

Este saldo figurará en el balance general.

- F. **Determinación de la utilidad bruta:** Se realiza un abono en la cuenta “Compras” (la cual quedará saldada) y se carga la cuenta “Ventas”, en la cual se reflejará la utilidad bruta. Si el costo de ventas es mayor a las ventas netas, el resultado será una pérdida bruta.

COMPRAS	
56,000.00	56,000.00 (F)

Cuenta saldada; **sus cargos y sus abonos son iguales.**

VENTAS	
F) 56,000.00	90,000.00
	34,000.00

Saldo en la cuenta "Ventas":
Utilidad Bruta



Actividad Guiada 1

Continuando con la actividad de la páginas 24 y 25, pasa los asientos de diario a esquemas de mayor y realiza los asientos de ajuste necesario para determinar la pérdida o utilidad.

COMERCIALIZADORA DEL SURESTE		
Del 1ro al 31 de enero del 20XX		
No. Cuenta	Cuenta	Importe
1101	CAJA	\$ 3,900.00
1102	BANCO	\$ 175,800.00
1103	CLIENTE	\$ 29,700.00
1106	INVENTARIO	\$ 89,300.00
1205	EQUIPO DE REPARTO	\$ 137,400.00
2101	PROVEEDORES	\$ 79,800.00
2105	IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 9,700.00
3101	CAPITAL SOCIAL	Determinarlo





CUENTAS ESPECIALES DEL PROCEDIMIENTO ANALÍTICO

EVIDENCIA 1- MAPA CONCEPTUAL

Actividades

Elabora de manera individual un Mapa conceptual del tema “Procedimiento analítico” considerando lo siguiente;

1. Comprensión del Tema

Debes investigar y entender:

- Qué es el procedimiento analítico y cuál es su objetivo en la contabilidad.

2. Identificación de Elementos Clave

Para organizar el mapa conceptual, debes incluir los siguientes elementos:

- Concepto principal: “Cuentas especiales del procedimiento analítico”
- Subtemas o elementos:
 - Cuentas que se usan
 - Movimientos y saldos
 - Ventajas y desventajas
 - Conclusión del tema

3. Organización del Mapa Conceptual

- Estructura jerárquica: El concepto principal va al centro o en la parte superior.
- Conexiones lógicas: Crear ramas que representen las relaciones entre el concepto principal y los subtemas.
- Detalles para cada cuenta: Incluir descripciones concisas sobre los movimientos (cargos y abonos) y los saldos que presentan estas cuentas.

4. Uso de Elementos Visuales

- Colores para diferenciar cada sección o subtema.
- Flechas y conectores para mostrar las relaciones.
- Símbolos o íconos que ayuden a identificar las ventajas y desventajas.

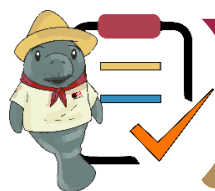
5. Conclusión y Revisión

- Incluir una conclusión final, resaltando la importancia de estas cuentas en el procedimiento
- Revisar que el mapa cumpla con todos los elementos indicados en la rúbrica.

6. Presentación Final

- Asegurarse de que el mapa conceptual esté organizado y visualmente claro.
- Los estudiantes deben revisar la presentación y cohesión general para que el mapa sea fácil de seguir y comprender.





INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN EV1

"MAPA CONCEPTUAL DEL TEMA CUENTAS ESPECIALES DEL PROCEDIMIENTO ANALÍTICO"

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación		NOMBRE DEL ALUMNO		DOCENTE:
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA. CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Rúbrica		SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías
GRUPO Y TURNO:		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable
FECHA DE APLICACIÓN:		PRODUCTO ESPERADO: Mapa conceptual		CONTENIDO (S): Procedimiento analítico
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Elabora un Mapa conceptual del tema "Cuentas especiales del procedimiento analítico" que integre; concepto, cuentas que se usan, ventajas y desventajas del procedimiento analítico; Anexando a las cuentas los movimiento y saldo de las cuentas, así como la Conclusión del tema.				
Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Claridad y Organización	La información está bien organizada y es fácil de seguir, el concepto principal y subtemas están claramente diferenciados.	La información está organizada y es comprensible; los subtemas están bien conectados.	La información es comprensible, pero la organización es poco clara en algunas secciones.	La información está desorganizada.
Contenido Completo	Incluye todos los elementos requeridos (concepto principal, cuentas, movimientos, saldos y conclusión), cubriendo cada aspecto.	Incluye la mayoría de los elementos requeridos con buena profundidad.	Falta uno o más elementos requeridos o su contenido es superficial.	Faltan elementos requeridos o mal explicados.
Relación entre Conceptos	Las relaciones entre conceptos están claramente señaladas, mostrando una comprensión profunda	Las relaciones entre conceptos son claras, aunque algunas conexiones podrían mejorar.	Las relaciones entre conceptos son confusas o ambiguas en varios puntos.	No hay claridad en las relaciones entre conceptos.
Creatividad y	Uso excelente de colores,	Buen uso de	El diseño visual es	Falta de



“Educación que genera cambio”

Diseño Visual	símbolos, y conectores para organizar ideas; el diseño es atractivo y facilita el aprendizaje.	elementos visuales, con algunos aspectos que mejorar.	básico, pocos elementos ayudan a la comprensión.	elementos visuales.
Ortografía y Gramática	Sin errores de ortografía o gramática.	Contiene algunos errores que no afectan.	Contiene errores que afectan la comprensión	Numerosos errores de ortografía.
Aspectos mejora	de			





CUENTAS ESPECIALES DEL PROCEDIMIENTO ANALÍTICO

EJERCICIO PRÁCTICO 1

Actividades

Para poner en práctica lo aprendido: Realiza la siguiente práctica
Práctica 1

- En un rayado de diario, realice los asientos correspondientes a la apertura y las operaciones efectuadas.
- Realice esquemas de mayor, y pase a ellos los asientos del diario.
- Realice los asientos de ajustes para determinar la utilidad o pérdida bruta, y páselos a los esquemas de mayor.
- Realice el asiento de traspaso de la utilidad o de la pérdida bruta, y páselo a los esquemas del mayor.

PRACTICA 1

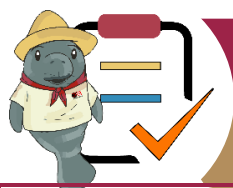
- Se inició una empresa de ropa denominada "La Especial, SA de CV", con los siguientes valores

Activo		Pasivo	
Caja	\$ 50,000.00	Proveedores	\$ 150,000.00
Bancos	300,000.00	Documentos por pagar	250,000.00
Mercancías	390,000.00		
Documentos por cobrar	150,000.00	Capital	
Mobiliario	50,000.00	Capital Social	540,000.00
	\$ 940,000.00		\$ 940,000.00

Durante el ejercicio realizó las siguientes operaciones

- Vendimos mercancías por \$950 000.00, que le pagaron con cheques y tarjetas de crédito (vauchers) a crédito.
- Le devolvieron mercancías por \$6,000.00 que pago con cheque
- Concedió descuentos sobre ventas por 4,000 que pago con cheques
- Compró mercancías por \$585,000.00 que pago con cheques
- La compra anterior se originó gastos por \$1,000.00 que pago con cheques
- Devolvió mercancías por \$4,000.00, que le pagaron con cheque.
- Le concedieron descuentos sobre compras por \$2,000.00 que le pagaron con cheque
- Al terminar el ejercicio, según inventario físico, existen mercancías por valor de \$170,000.00





Práctica Contable

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Coevaluación	DOCENTE:
GRUPO Y TURNO:	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA Contabilidad	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO: Ejercicios	CONTENIDO (S): Inventario analítico

INSTRUCCIONES AL ALUMNO:

- Registro de los movimientos del inventario analítico y/o perpetuo utilizando el sistema de pólizas: diario, ingreso y egreso.
- Esquemas de mayor a través del procedimiento de inventario perpetuo
- Elaboración de balanza de comprobación
- Elaboración de balance general y Estado de resultados.

No.	Indicadores de evaluación	VALOR OBTENIDO		POND E RACIÓN	CALIF	OBSERVACIONES Y/O SUGERENCIAS
		Si	No			
1	Entrega los ejercicios solicitados completamente terminados.			10		
2	Los ejercicios presentan limpieza, no se aprecian borrones.			10		
3	Entrega a tiempo: Los ejercicios fueron entregados en la fecha acordada			15		
Al desarrollar los ejercicios estos cumplen con:						
4	Emplea las cuentas (analítico/perpetuo) y los movimientos correctos en los esquemas de mayor			30		
5	Desarrolla correctamente el procedimiento identificando el tipo de pólizas a utilizar.			35		
		CALIFICACIÓN				





“Educación que genera cambio”

Lectura 3 “Cuentas Especiales del Procedimiento de Inventarios Perpetuos”

Material compilado con fines académicos, se prohíbe su reproducción total o parcial sin la autorización de cada autor.

Lara Flores. (2012) Primer curso de contabilidad. Editorial Trillas México Cap.13

Inventarios Perpetuos

El sistema de inventario perpetuo o constante es el sistema más completo de todos debido a que presenta como ventaja el control constante de los costos de adquisición de la mercancía entregada en ventas y de las correlativas salidas del almacén.

¿Cuáles son las principales diferencias entre un sistema de inventario periódico y uno perpetuo?

La diferencia fundamental entre ambos procedimientos de registro de inventarios radica en la forma de obtener la información relativa a las existencias de mercancías: cuando se utiliza un procedimiento de inventarios analítico se requiere levantar un inventario físico (toma física de inventarios); al aplicar un procedimiento de inventarios perpetuos, las existencias de mercancías se determinan efectuando un registro cada vez que se realiza una entrada o una salida de mercancías de la empresa. Para fines de control, en la práctica, las empresas levantan inventarios físicos para corroborar que las existencias en el almacén coincidan con las cantidades que arrojan los registros al menos una vez al año.



Características

- El costo de ventas se obtiene al instante, debido a que al registrar una venta es factible hacerlo simultáneamente con el costo de lo vendido.
- En la contabilidad se dispone, en cualquier momento, de información relativa a las mercancías existentes.
- Se cuenta con un control contable del movimiento y existencia para la venta de cada uno de los artículos.



“Educación que genera cambio”

Ventajas del método de inventarios perpetuos

1. Se puede conocer en cualquier momento el valor del inventario final, sin necesidad de practicar inventarios físicos.
2. No es necesario cerrar el negocio para determinar el inventario final de mercancías, puesto que existe una cuenta que controla las existencias.
3. Se pueden descubrir los extravíos, robos o errores ocurridos durante el manejo de las mercancías, puesto que se sabe con exactitud el valor de la mercancía que debiera haber.
4. Se puede conocer, en cualquier momento, el valor del costo de lo vendido.
5. Se puede conocer, en cualquier momento, el valor de la utilidad o de la pérdida bruta



Desventajas del procedimiento de inventarios perpetuos:

- a.- No se puede conocer, en un momento dado, a detalle la composición del rubro de ventas y costo de ventas.

Cuentas en el Inventario Perpetuo

Las cuentas que se emplean en el método de inventarios perpetuos para registrar las operaciones de mercancías son las siguientes:



“Educación que genera cambio”

1. *Almacén:* Esta cuenta es del activo circulante; se maneja exclusivamente a precio de costo; su saldo es deudor y expresa, en cualquier momento, la existencia de mercancías, es decir, el inventario final.
2. *Costo de venta:* Es cuenta de mercancías; se maneja precio de costo; su saldo es deudor y expresa el costo de lo vendido.
3. *Venta:* Es cuenta de mercancías; se maneja a precio de venta; su saldo es acreedor y expresa las ventas netas, sin embargo, al terminar el ejercicio, cuando recibe el traspaso del costo de lo vendido, se convierte en cuenta de resultados, pues su saldo expresa la utilidad bruta si es acreedor o la pérdida bruta si es deudor.

Por medio del movimiento de las tres cuentas anteriores, *se puede ver que las ventas y las devoluciones sobre ventas son las únicas operaciones de mercancías que se registran, tanto a precio de venta como a precio de costo.*

Por medio del ejemplo siguiente se puede ver que, en el método de inventarios perpetuos, por cada venta o devolución sobre venta, se deben hacer dos asientos, uno por el precio de venta y otro por el de costo.

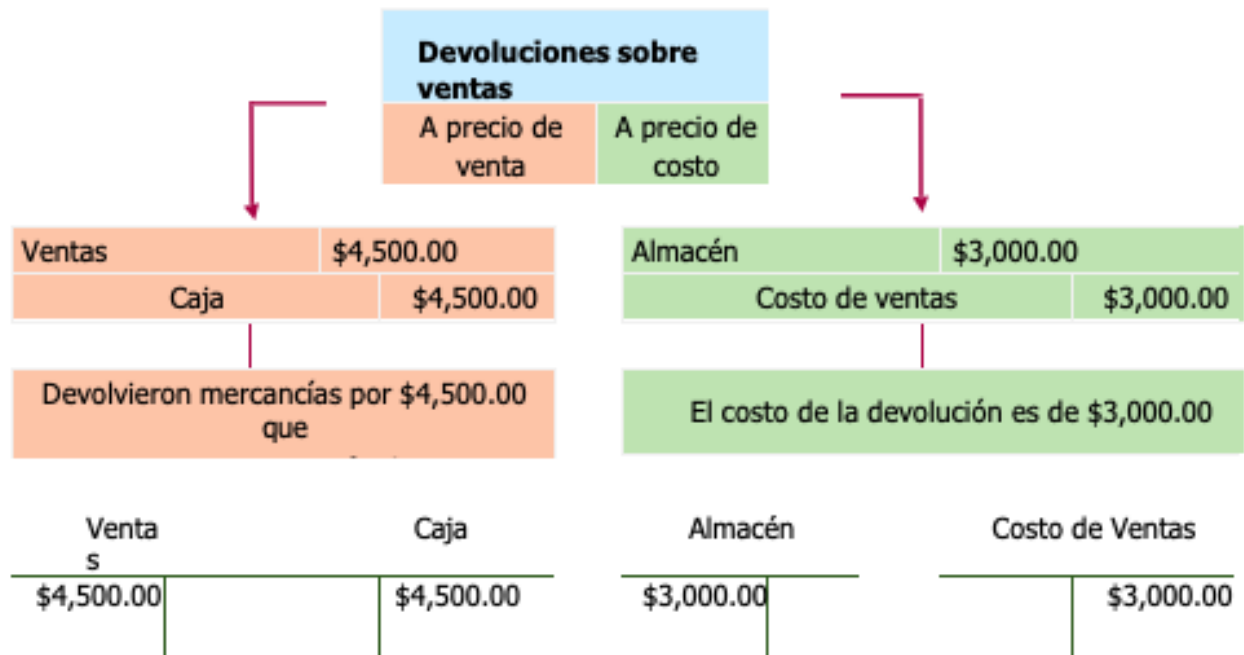
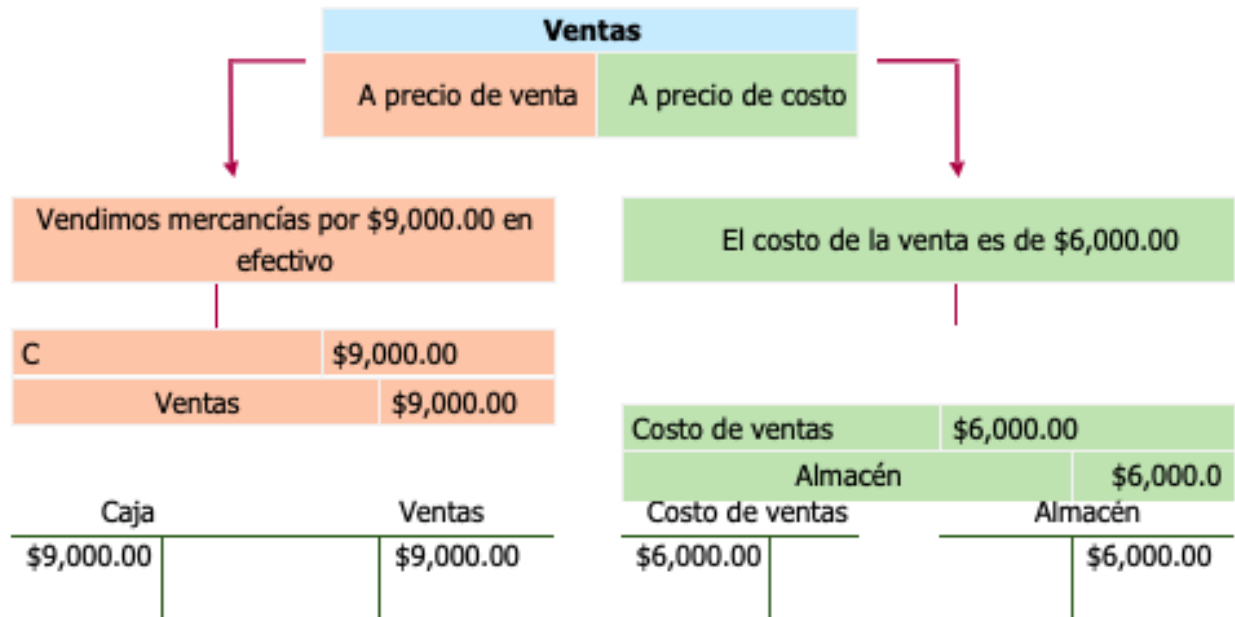
Las ventas y las devoluciones sobre ventas se registran tanto a precio de venta, como a precio de costo, con el objeto de controlar por separado la existencia de mercancía, el costo de lo vendido y las ventas netas.



Formas de registrar los movimientos:



"Educación que genera cambio"



INVENTARIO O ALMACEN	
DEBE	HABER
  	

“Educación que genera cambio”

Se carga:	Se abona:
1.- Del valor del inventario inicial	Del valor de las ventas (aprecio de costo) -.1
2.- Del valor de las compras	Del valor de las devoluciones sobre compras -.2
3.- Del valor de gastos de compra	Del valor de las rebajas sobre compras -.3
4.- Del valor de las devoluciones sobre ventas (a precio de costo)	

SALDO DEUDOR
Representa el valor de la mercancía existente en el almacén.

COSTO DE VENTAS

1.- DEBE	HABER -.1
----------	-----------

Se carga:	Se abona:
Del valor de las ventas (a precio de costo)	Del valor de las devoluciones sobre ventas (a precio de costo)

SALDO DEUDOR
Representa el importe del costo de las mercancías vendidas

VENTAS

DEBE	HABER -.1
------	-----------

Se carga:	Se abona:
1.- Del valor de las devoluciones sobre ventas	Del valor de las ventas (a precio de venta)
2.- Del valor de las rebajas sobre ventas	

SALDO ACREEDOR
Representa el importe de las ventas netas efectuadas durante el ejercicio.

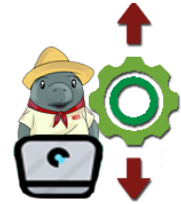
Actividad Guiada 2.



“Educación que genera cambio”

De manera participativa, y con apoyo del profesor realicen la siguiente práctica En asientos de diario
La empresa “Comercializadora del sureste inicio operaciones con los siguientes valores:

COMERCIALIZADORA DEL SURESTE			
Del 1ro al 31 de enero del 20XX			
No. Cuenta	Cuenta	Importe	
1101	CAJA	\$	420,00.00
1106	MERCANCIAS	\$	1,600,000.00
1201	MOBILIARIO	\$	600,000.00
2104	DOCUMENTOS POR PAGAR	\$	500,000.00
3101	CAPITAL SOCIAL	Determinarlo	



Asiento de Saldos Iniciales (S.I.)					
Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber

Durante el ejercicio realizo las siguientes operaciones:

El 10 de enero vendio mercancías según CFDI no.106 por \$600,000.00

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El costo de las ventas anteriores es de \$400,000.00



Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El 22 de enero le devolvieron a la entidad mercancías por \$60,000.00 el importe fue pagado con cheque.

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El costo de la devolución anterior es de \$40,000.00

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

El costo de las ventas anteriores es de \$400,000.00El 26 de enero Compro mercancías por \$400,000.00 el importe lo pago con cheque.

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					



“Educación que genera cambio”

Las compras anteriores originaron gastos de envío por \$20,000.00 el importe lo pago con cheque

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

La empresa concedió descuentos sobre ventas por \$40,000.00 fue pagado con cheque.

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					

Le concedieron descuentos sobre compras por \$15,000.00 los cuales le pagaron con cheque.

Fecha	No. Cuenta	Concepto	Referencia	Debe	Haber
Asiento No.					



“Educación que genera cambio”

- B. Una vez que hayas traspasado el saldo, procedemos a determinar la utilidad operacional, traspasando los saldos de “Gastos de Venta” y “Gastos de Administración” mediante un abono en ambas cuentas y un cargo en “Pérdidas y Ganancias”:

LIBRO MAYOR DE "LA JORNADA SA DE CV"
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DE 2013

Pérdidas y Ganancias		Gastos de Venta		Gastos de Administración	
(C) 5,000.00	50,000.00 (B)	3,500.00	3,500.00 (C)	1,500.00	1,500.00 (C)
	\$ 45,000.00				
↑		↑		↑	
TRASPASO DE SALDOS		Cuenta saldada		Cuenta saldada	
UTILIDAD OPERACIONAL					

AulaFacil.com

Obtuvimos una utilidad operacional de \$45,000.00 y las cuentas “Gastos de Admón. y Venta” quedaron saldadas.

- C. Continuamos con la determinación de la utilidad neta obtenida, para lo cual traspasamos el saldo de “Gastos Financieros” a “Pérdidas y Ganancias”, mediante un abono en la primera y un cargo en la segunda.

LIBRO MAYOR DE "LA JORNADA SA DE CV"
DEL 01 DE ENERO AL 30 DE JUNIO DE 2013

Pérdidas y Ganancias		Gastos Financieros	
(C) 5,000.00	50,000.00 (B)	50.00	50.00 (D)
(D) 50.00	45,000.00		
	\$ 44,950.00		
↑		↑	
TRASPASO DE SALDO		Cuenta saldada	
UTILIDAD NETA			

AulaFacil.com

Se obtuvo una utilidad neta de \$44,950.00 y la cuenta “Gastos Financieros” quedó saldada.



“Educación que genera cambio”

- D. Finalmente, traspasamos la utilidad neta de “pérdidas y ganancias” a “capital” para determinar nuestro nuevo capital; este movimiento se realizará con un cargo en la primera y un abono en la segunda:

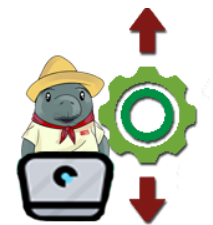
[illegible]

Tenemos capital de \$268,950.00 que comprende el capital inicial más la utilidad neta

Actividad Guiada 2.

Continuando con la actividad de la paginas 24 y 25, pasa los asientos de diario a esquemas de mayor y realiza los asientos de ajuste necesario para determinar la perdida o utilidad.

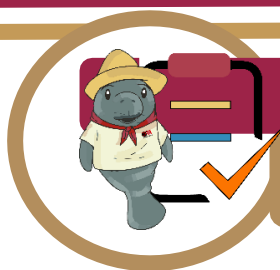
COMERCIALIZADORA DEL SURESTE			
Del 1ro al 31 de enero del 20XX			
No. Cuenta	Cuenta		Importe
1101	CAJA	\$	420,00.00
1106	MERCANCIAS	\$	1,600,000.00
1201	MOBILIARIO	\$	600,000.00
2104	DOCUMENTOS POR PAGAR	\$	500,000.00
3101	CAPITAL SOCIAL		Determinarlo



“Educación que genera cambio”

	CUENTAS ESPECIALES DEL PROCEDIMIENTO PERPETUO EVIDENCIA 2- CUADRO SINÓPTICO
	Actividades
	Elabora de manera individual un Cuadro sinóptico del tema; “Procedimientos de inventarios perpetuos”, que considere los siguiente 1. Definir el tema principal: En la parte superior del cuadro sinóptico, coloca el título “Procedimientos de Inventarios Perpetuos” como el tema principal. 2. Identificar conceptos clave: • Definición de Inventarios Perpetuos: Explica brevemente que es un método para registrar el inventario en tiempo real, donde cada movimiento de entrada y salida afecta inmediatamente el saldo de inventario. 3. Principales elementos: • Registro de Entradas y Salidas. • Control de Costos. • Ajuste de Inventarios. 4. Clasificación de Procedimientos: • Registro de compras: Muestra cómo se registran las compras, generalmente en la cuenta de inventario. • Registro de ventas: Indica cómo se registra la venta, desglosando la disminución del inventario y el costo de ventas. 5. Ventajas y desventajas: • Ventajas: Control en tiempo real, mayor precisión, etc. • Desventajas: Costo de implementación, complejidad. 6. Ejemplo: • Agrega un ejemplo simple con cifras para ilustrar cómo funciona el registro en inventarios perpetuos. Estructura del cuadro sinóptico: • Utiliza líneas y conectores para mostrar las relaciones entre los conceptos. • Incluye recuadros o colores para destacar las categorías (definiciones, elementos, clasificación, etc.) • Organiza la información de izquierda a derecha o de arriba hacia abajo, asegurándote de que el tema central esté en el centro o en la parte superior.





INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN EV2

“CUADRO SINÓPTICO DEL TEMA CUENTAS ESPECIALES DEL PROCEDIMIENTO PERPETUO”

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación		DOCENTE:	
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA. CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Rúbrica		SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías	
SEMESTRE, GRUPO Y TURNO:	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO: Cuadro sinóptico		CONTENIDO (S): Cuentas especiales método perpetuo	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Elabora un Cuadro sinóptico del tema “Cuentas especiales del procedimiento perpetuo” que integre; concepto, cuentas, ventajas y desventajas; Anexando los movimiento y saldo de las cuentas, así como la Conclusión.				
Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
1.-El cuadro sinóptico expresa los contenidos planteados del sistema perpetuo de registro de mercancías	El cuadro sinóptico presenta una descripción clara y sustancial del tema con muchos de detalles.	El cuadro sinóptico presenta una descripción confusa y los detalles no dejan claro el tema.	El cuadro sinóptico presenta una descripción incorrecta del tema y sin detalles significativos	El grafico no presenta ninguna descripción de los contenidos.
2.- Se expresa de forma clara y coherente la redacción de la actividad	El tema se expresa de forma clara y coherente y es de fácil seguimiento.	El tema está bien focalizado, pero no bien organizado.	Tema impreciso, poco claro, sin coherencia en las partes que lo componen	La actividad no expresa coherencia.
3.- La actividad presenta limpieza, orden y sin faltas de ortografía	La actividad cumple con el criterio de limpieza, orden adecuado y sin faltas de ortografía.	La actividad no cumple con el orden adecuado y con al menos cinco faltas de ortografía.	La actividad presenta poca limpieza, la informaciones confusa y con faltas ortográfica	La actividad no cumple con lo solicitado.
4.- Aporta su punto de vista en la conclusión de su actividad.	La conclusión da una aportación sustancial de su punto de vista personal.	La conclusión es simple y no da su punto de vista personal del tema.	La conclusión no corresponde al tema.	No aporta su punto de vista del tema.
5.- La actividad se entregó en tiempo y forma.	Se entregó la actividad en el tiempo establecido.	La actividad se entregó con retraso.	La actividad se entregó a destiempo.	No se entregó la actividad.
Puntuación total				
Logros				
Aspectos de mejora				





CUENTAS ESPECIALES DEL PROCEDIMIENTO PERPETUO

EJERCICIO PRÁCTICO 2

Actividades

Para poner en práctica lo aprendido: Realiza la siguiente practica

Practica 2

En un rayado de diario, realice los asientos correspondientes a la apertura y las operaciones

- efectuadas.
- Realice esquemas de mayor, y pase a ellos los asientos del diario.
- Realice los asientos de ajustes para determinar la utilidad o perdida bruta, y páselos a los esquemas de mayor.
- Realice el asiento de traspaso de la utilidad o de la perdida bruta, y páselo a los esquemas del mayor.

PRACTICA 2

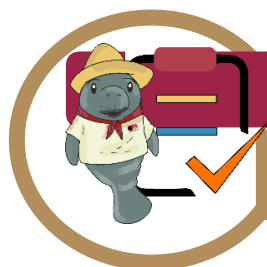
Se abrió una empresa denominada "La Histórica" con los siguientes valores de apertura:

- Bancos \$210,000, Mercancías \$800,000.00, Mobiliario \$300,000.00 y documentos por pagar \$250,000.00

Durante el ejercicio realizó las siguientes operaciones

- Ventas de mercancías de contado por \$300,000.00
- El costo de las ventas anteriores es de \$200,000.00
- Le devolvieron a la entidad mercancías por \$30,000.00 el importe fue pagado con cheque.
- El costo de la devolución anterior es de \$20,000.00
- Compro mercancías por \$200,000.00 el importe lo pago con cheque.
- Las compras anteriores originaron gastos de envío por \$10,000.00 el importe lo pago con cheque
- La empresa concedió descuentos sobre ventas por \$20,000.00 fue pagado con cheque.
- Le concedieron descuentos sobre compras por \$15,000.00 los cuales le pagaron con cheque.





INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN EJ2

"EJERCICIOS PRÁCTICOS DEL TEMA CUENTAS ESPECIALES
DEL PROCEDIMIENTO PERPETUO"

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN						
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Coevaluación		DOCENTE:			
GRUPO Y TURNO:	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable			
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA. CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías			
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO: Ejercicios		CONTENIDO (S): Inventario perpetuo			
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:						
a) Registro de los movimientos del inventario analítico y/o perpetuo utilizando el sistema de pólizas: diario, ingreso y egreso.						
b) Esquemas de mayor a través del procedimiento de inventario perpetuo						
c) Elaboración de balanza de comprobación						
d) Elaboración de balance general y Estado de resultados.						
No.	Indicadores de evaluación	VALOR OBTENIDO		PON DE RACIÓN	CALIF	OBSERVACIONES Y/O SUGERENCIAS
		Si	No			
1	Entrega los ejercicios solicitados completamente terminados.			10		
2	Los ejercicios presentan limpieza, no se aprecian borrones.			10		
3	Entrega a tiempo: Los ejercicios fueron entregados en la fecha acordada			15		
Al desarrollar los ejercicios estos cumplen con:						
4	Emplea las cuentas (analítico/perpetuo) y los movimientos correctos en los esquemas de mayor			30		



“Educación que genera cambio”

5	Desarrolla correctamente el procedimiento identificando el tipo de pólizas a utilizar.			35		
		CALIFICACIÓN				





Lectura 4 “Registro en sistemas de pólizas”

Sistema de Pólizas

Es un sistema contable en el que se registran datos de forma manual o automatizada. Es aquel en el que se registran las diversas operaciones de la empresa en documentos contables conocidos como pólizas contables.



Ventajas de utilizar el sistema de Pólizas

- El registro es realizado rápidamente.
- Permite la optimización del trabajo en virtud de que distintas personas pueden trabajar de manera simultánea en los registros.
- Fortalece los procesos de control interno debido a que, para el registro de cada póliza, debe haber la revisión o autorización de una persona especialmente designada a tal efecto.



Pólizas Contables

Las **pólizas contables** son un documento físico o digital en el que se registran las operaciones contables desarrolladas por una persona o una empresa. Se deben registrar de preferencia a más tardar dentro de los cincodías siguientes a la realización de la operación; acto o actividad.

Su nombre proviene del tecnicismo americano *voucher* que significa comprobante. Son documentos de carácter interno en los cuales se registran individualmente las operaciones y se incorporan los soportes respectivos.

Elementos de la Póliza.

Una póliza se conforma de elementos básicos como el nombre de la empresa, el tipo de póliza y los datos relativos a la operación realizada. La organización espacial de estos datos el color del documento dependerá del tipo. Para conocer la estructura elementos que la conforman, revisa el siguiente esquema:



Tipos de polizas contables:

1.- Pólizas de ingresos: Sirven para registrar operaciones que *generen una entrada de dinero a la empresa* ya sea en efectivo, transferencia o cheque y del cual tienes que expedir una factura, como por ejemplo; los cobros a clientes por la venta de productos o servicios.

[illegible]

“Educación que genera cambio”

2.- Pólizas de egresos: Registran las operaciones que generen para la empresa erogaciones (egresos, pagos, salidas) de dinero en efectivo o a través de medios electrónicos; por ejemplo, los pagos de luz, a los proveedores, etc.

Pero debemos tener en cuenta que, si la erogación se realiza por medio de un cheque, la póliza contable generada se conocerá como póliza de cheque.

Suelen ser de color amarillo paja o rosa:

[illegible]

3.- Pólizas de diario: Registran las operaciones en las que no interviene el dinero en ninguna forma. implica operaciones que afectan la economía de la empresa; pero que no representan flujo de efectivo alguno, como ejemplo están las depreciaciones, ajustes, determinación de IVA, etc. Es importante resaltar que este tipo de pólizas siempre debe tener anexo el comprobante que está dando origen a su elaboración. Son formatos de color verde:

[illegible]

Pólizas de cheques: Generan una salida de dinero a la empresa y ayudan a llevar un control de cheques expedidos y suelen ser también de color verde:

POLIZA DE CHEQUE

XX de (mes) del (ejercicio)

NOMBRE EMPRESA, S.A. DE C.V. \$ _____

BANCO: _____
CUENTA: XXXXXXXX
CHEQUE: 0000

CONCEPTO DEL PAGO

FIRMA CHEQUE RECIBIDO

DISTRIBUCION: 1A COPIA CONTABILIDAD CON COMPROBANTES, 2A COPIA CONSECUTIVO DE CHEQUES

CUENTA	SUBCUENTA	NOMBRE	PARCIAL	DEBE	HABER
SUMAS IGUALES					

HECHO POR	REVISADO	AUTORIZADO	AUXILIARES	DIARIO	POLIZA NUM



El llenado de estos documentos es parecido al libro diario:



La póliza de cheque

Además de los datos expuestos, lleva los siguientes:

Fecha de expedición del cheque.

1. Nombre del beneficiario del cheque.
2. Importe que ampara el cheque.
3. Cantidad con letra del importe que ampara el cheque.
4. No. de cuenta del ordenante.
5. No. de cheque emitido.
6. Leyendas o especificaciones.

En el campo "Firma cheque recibido" debe firmarse por quien recibe

The diagram shows a check form titled "PÓLIZA DE CHEQUE" with the following fields and callouts:

- Nombre del Beneficiario:** Mireya Sánchez Navarro
- Cantidad con letra:** Ciento veinte y cinco mil doscientos cincuenta pesos 00/100 M.N.
- Fecha de expedición:** 26 de septiembre de 2004.
- Cantidad que ampara el cheque:** \$ 125,250.00
- Número de cuenta del ordenante:** 04417852060
- Número de Cheque:** 0001545
- Concepto:** Pago de F-24
- Leyendas o especificaciones:** *** Sin validez después de 30 días ***
- Firma cheque recibido:** (Handwritten signature)
- Nombre a firma de quien recibe:** (Blank space for name)

CUENTA	SUBCUENTA	NOMBRE	PARCIAL	DEBE	HABER



La contabilidad electrónica

La contabilidad electrónica hace referencia al envío en formato XML de la contabilidad por medio del buzón tributario de los contribuyentes, ya sean personas físicas o morales (Artículo 28, fracciones III y IV del CFF).

De acuerdo con la fracción III de la regla 1.2.8.1.6., establecida en la Quinta Resolución de Modificaciones a la Resolución Miscelánea Fiscal para 2014, los contribuyentes que estén obligados a llevar **contabilidad electrónica** deberán hacerlo en sistemas electrónicos con la capacidad de generar archivos en formato XML que contengan información de las pólizas generadas. (Durán.)

Existen 5 diferentes archivos que incluye la contabilidad electrónica:

1. Balanza de comprobación
2. Catálogo de cuentas
3. Pólizas
4. Auxiliar de cuentas
5. Auxiliar de folios

Obligados a realizar el envío de contabilidad electrónica:

	Obligados	No Obligados
 PERSONAS MORALES	- Personas morales. - Con finés no lucrativos.	- La Federación, entidades federativas, municipios, sindicatos obreros, entidades de la administración pública paraestatal, excepto cuando realicen actividades empresariales. - Las sociedades, asociaciones civiles y fideicomisos autorizados para recibir donativos deducibles (donatarios autorizados) con ingresos en una cantidad igual o menor a dos millones de pesos y las asociaciones religiosas siempre y cuando registren sus operaciones en Mis cuentas.
 PERSONAS FÍSICAS	- Con actividad empresarial. - Actividades profesionales con ingresos superiores a dos millones de pesos. - Arrendamiento cuando no utilicen la aplicación Mis cuentas.	- Asalariados. - Régimen de arrendamiento, Servicios Profesionales que no excedan de dos millones de pesos de ingresos (honorarios) y RIF siempre y cuando registren sus operaciones en Mis Cuentas. - Personas físicas con ingresos por intereses o ingresos esporádicos como premios y enajenación de bienes. - Personas físicas ACAPES siempre y cuando opten por registrar sus operaciones en Mis Cuentas mediante un caso de aclaración (antes del último día de febrero).

“Educación que genera cambio”

CONTABILIDAD ELECTRÓNICA:
¿QUÉ, CUÁNDO Y CÓMO ENVIARLA?



REPORTE	PERSONAS FÍSICAS	PERSONAS MORALES	REGLA RMF	DATOS
Catálogo de cuentas (Con código agrupador del SAT)	Se envía una vez y cada vez que se modifique (enviarlo con la balanza antes de la fecha límite del mes en el que se modificó)		2.8.1.7 fracción I	Código Agrupador SAT: Cuentas de nivel mayor y subcuenta de primer nivel.
Balanza de comprobación Mensualmente	Día 5 del segundo mes posterior	Día 3 del segundo mes posterior	2.8.1.7 fracción II inciso a y b	Como mínimo deberán enviarse a dos niveles: • Cuenta mayor. • Subcuenta a primer nivel. Cuando los contribuyentes generen en su catálogo únicamente cuentas de nivel mayor , éste deberá asociarse a nivel de subcuenta de primer nivel del código agrupador del SAT.
Balanza de comprobación AGAPES de forma semestral	Día 5 del segundo mes posterior al semestre.	Día 3 del segundo mes posterior al semestre.	2.8.1.7 fracción II inciso d	
Balanza de comprobación De cierre	Deberán enviar 1 archivo por mes del semestre.		2.8.1.7 fracción D	
Balanza de comprobación Complementaria	A más tardar el 22 de mayo del siguiente ejercicio	A más tardar el 20 de abril del siguiente ejercicio.	2.8.1.7 penúltimo párrafo	RMF 2.8.1.6.
Pólizas	Cuando el SAT necesite verificar información contable. En caso de devoluciones y compensaciones. A partir de julio de 2015 y años subsecuentes.		2.8.1.10	En estas deberá identificarse el UUID del CFDI que soporte la operación. RMF 2.8.1.6 Inciso III Si se tiene un CFDI de pago, el UUID identificado en la póliza debe ser el de este, en caso contrario, se asignará el de la factura padre.
Auxiliar de folios de comprobantes fiscales				Permite vincular los folios fiscales de los comprobantes con las pólizas. Pueden incluir operaciones nacionales y extranjeras, con los diferentes tipos de comprobantes y métodos de pagos.
Auxiliar de cuenta y subcuenta				Detalle individual de cada una de las cuentas y subcuentas en el que se resume el total de movimientos de un periodo.



¿Qué debe contener cada póliza contable?

- Detalle por cada transacción.
- Cada partida contendrá cuenta contable, subcuenta y sus auxiliares.
- Debe ser posible distinguir los CFDI (Comprobante Fiscal Digital por Internet) que soporten la operación.
- Los impuestos deben poder distinguirse con las distintas tasas y cuotas, cuando deba pagar el impuesto indicar la actividad.
- Para las operaciones relacionadas con terceros debe incluirse el RFC de éste.
- Cuando el folio fiscal no pueda identificarse en las pólizas contables, el contribuyente podrá, relacionar todos los folios fiscales a través de un reporte auxiliar.
- El RFC y el monto contenido en los comprobantes que amparen dicha póliza contable.

Obligatorios: fecha, concepto, número único de identificación. A nivel transacción debe ir siempre el número y descripción de cuenta contable, concepto, debe y haber.

Opcionales: el ser opcionales no hace referencia a que ninguno deba ser agregado, sino a que se debe seleccionar el que corresponda según la póliza



“Educación que genera cambio”

▪ Tipo	▪ Elemento	▪ Atributos
Relativos al comprobante que la ampara	▪ CompNac: requerido cuando la transacción se ampare con un XML.	▪ UUID ▪ RFC: distinto del contribuyente que envía los datos ▪ Monto total (incluye IVA en su caso) ▪ Moneda y tipo de cambio
	▪ CompNacOtro: requerido cuando la transacción se ampare con un CFDI o CBB.	▪ Serie y folio del CFD o CBB ▪ RFC: distinto del contribuyente que envía los datos. ▪ Monto total (incluye IVA en su caso) ▪ Moneda y tipo de cambio
	▪ CompExt: requerido cuando la transacción se ampare con un comprobante extranjero.	▪ Núm. de factura extranjera ▪ Tax ID: Identificador del contribuyente extranjero ▪ Monto total ▪ Moneda y tipo de cambio
Relativos al método de pago/cobro	▪ Cheque: requerido cuando se cobre/pague con este método.	▪ Numero de cheque ▪ Banco emisor nacional o extranjero ▪ Cuenta origen ▪ Fecha ▪ Beneficiario ▪ RFC: distinto del contribuyente que envía los datos ▪ Monto ▪ Moneda y tipo de cambio.
	▪ Transferencia: requerido cuando se cobre/pague con este método.	▪ Cuenta origen ▪ Banco origen nacional o extranjero ▪ Cuenta de destino ▪ Banco de destino nacional o extranjero ▪ Fecha ▪ Beneficiario ▪ RFC ▪ Monto ▪ Moneda y tipo de cambio
	▪ Otro Método pago: requerido cuando se cobre/pague con un método diferente a cheque o transferencia.	▪ Método de pago ▪ Fecha ▪ Beneficiario ▪ RFC: (distinto del contribuyente que envía los datos) ▪ Monto ▪ Moneda y tipo de cambio



Flujograma de Contabilidad:



Escanea el código QR y analiza el video para alizar la actividad:



“Educación que genera cambio”



Registro en sistema de pólizas

EVIDENCIA 3- MAPA COGNITIVO DE SECUENCIAS

Actividades

Ahora es tu turno, después de analizar el tema y ver el video acerca del flujo de la contabilidad deberás elaborar un Mapa cognitivo de secuencias del tema “Registro en sistema de pólizas” que integre los conceptos y el proceso a seguir para utilizar: pólizas de diario, Pólizas de ingreso, Pólizas de egresos y Pólizas de cheques; del modo que tú puedes explicarle el tema a los demás.

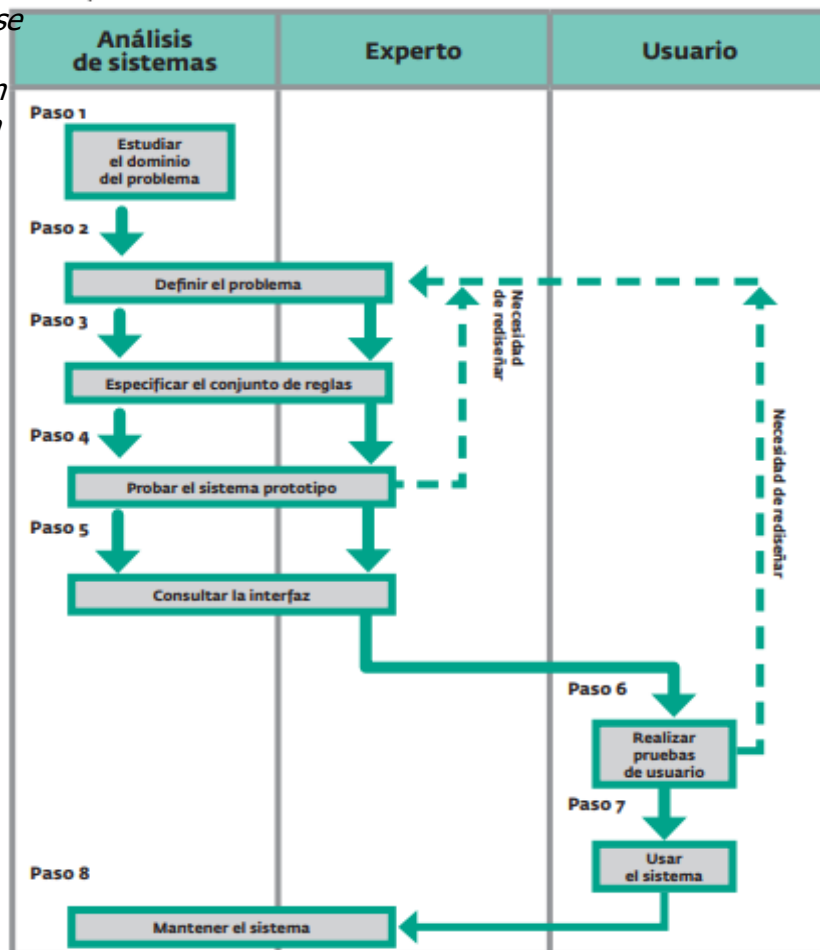
El mapa cognitivo de secuencias es un esquema o diagrama que simula una cadena continua de temas con secuencia cronológica

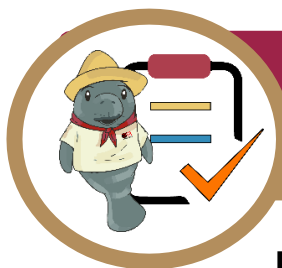
¿Cómo se realiza?

- En el primer círculo se anota el título del tema.*
- En los siguientes círculos se anotan los pasos o las etapas que se requieren para llegar a la solución*

Ejemplo

Incorporación de prototipos en la creación de un sistema experto





INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN EV3

"MAPA COGNITIVO DE SECUENCIAS DEL TEMA REGISTRO EN EL SISTEMA"

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:
SEMESTRE, GRUPO Y TURNO:	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA. CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Rúbrica	SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO: Mapa cognitivo de secuencias	CONTENIDO (S): Registro en sistema de pólizas

INSTRUCCIONES AL ALUMNO:

Elabora un mapa cognitivo de secuencias del tema "Registro en sistema de pólizas" que integre los conceptos y el proceso a seguir para utilizar: pólizas de diario, Pólizas de ingreso, Pólizas de egresos y Pólizas de cheques.

Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
1.-El Mapa cognitivo de secuencias expresa los contenidos planteados.	La actividad presenta una descripción clara y sustancial del tema con muchos de detalles.	La actividad presenta una descripción confusa y los detalles no dejan claro el tema.	La actividad presenta una descripción incorrecta y sin detalles significativos	El grafico no presenta ninguna descripción de los contenidos.
2.- Se expresa de forma clara y coherente la redacción	El tema se expresa de forma clara y coherente y es de fácil seguimiento.	El tema está bien focalizado, pero no bien organizado.	Tema impreciso, poco claro, sin coherencia.	La actividad no expresa coherencia.
3.- La actividad presenta limpieza, orden y sin faltas de ortografía	La actividad es limpia, tiene el orden adecuado y sin faltas de ortografía.	La actividad no cumple con el orden adecuado y con al menos cinco faltas de ortografía.	La actividad contiene información que es confusa y con faltas ortográfica	La actividad no cumple con lo solicitado.
4.- Aporta su punto de vista en la conclusión de su actividad.	La conclusión da una aportación sustancial de su punto de vista.	La conclusión es simple y no da su punto de vista personal del tema.	La conclusión no corresponde al tema.	No aporta su punto de vista del tema.
5.- La actividad se entregó en tiempo y forma.	Se entregó la actividad en el tiempo establecido	La actividad se entregó con retraso.	La actividad se entregó a destiempo.	No se entregó la actividad.

Puntuación total

Logros

Aspectos de mejora



Lectura 5. Estados Financieros Básicos “Balance General”



Estados financieros

Los estados financieros son informes que se realizan con la finalidad de obtener una imagen de la situación financiera de una empresa. Estos documentos permiten hacer un análisis e interpretación de la información para una posterior toma de decisiones que beneficie a la compañía.

Estos informes muestran el ejercicio contable de un año, o de cierto periodo que se desee conocer, de operaciones de la compañía. El observar las cuentas de este periodo permite conocer la rentabilidad y solvencia que tiene la empresa.



Además de servir como una fuente para tener un conocimiento de las finanzas dentro de la empresa suelen ser solicitados por personas o entidades externas a la compañía. Los fines pueden variar dependiendo del solicitante y los más comunes son:

- **Proveedores:** las empresas que se dedican a los servicios o venta de productos piden a sus clientes los estados financieros para conocer la solvencia de la compañía y ver la viabilidad de trabajar de la mano.
- **Gobierno:** las entidades gubernamentales hacen solicitud de dicho informe para tener un conocimiento de los resultados de la empresa y con base en ellos hacer un cálculo para el pago de impuestos.
- **Inversionistas:** estas personas buscan conocer la situación financiera con el interés de ver la rentabilidad de una compañía, para analizar la viabilidad de invertir en ella o no hacerlo.
- **Entidades financieras:** tanto los bancos como las cooperativas de crédito piden como requisito este informe con el interés de conocer si la empresa será capaz de pagar la solicitud de un préstamo.

La realización de estados financieros es necesaria para toda compañía ya que al tener un mayor conocimiento de las finanzas se pueden tomar mejores decisiones en función de ellas, con la posibilidad de generar mayores ganancias, ahorros y detectar cuales son los movimientos que generan pérdidas dentro de la empresa para evitarlos.



La información brindada se muestra de manera estructurada y compuesta por los siguientes estados financieros:

Estado de situación financiera o Balance general: muestra información relativa a una fecha determinada sobre los recursos y obligaciones financieros de la entidad; por consiguiente, los activos en orden de su disponibilidad, revelando sus restricciones, los pasivos atendiendo a su exigibilidad, revelando sus riesgos financieros; así como el capital contable o patrimonio contable a dicha fecha.

- Estado de resultados o de pérdidas y ganancias: muestra información relativa al resultado de sus operaciones en un período y, por ende, de los ingresos, gastos, así como de la utilidad (pérdida) neta o cambio neto en el patrimonio contable resultante en el periodo.



- Estados de variaciones en el capital contable o cambio en el patrimonio: muestra los cambios en la inversión de los accionistas o dueños durante el periodo.
- Estado de flujo de efectivo o estado de cambios en la situación financiera: indica información acerca de los cambios en los recursos y las fuentes de financiamiento de la entidad en el periodo, clasificados por actividades de operación, de inversión y de financiamiento.

La utilidad es la característica fundamental de los estados financieros, consiste en la cualidad de adecuarse las necesidades comunes del usuario general y constituye el punto de partida para clasificar a las demás en: **Características primarias y Características secundarias**

Características primarias:

CONFIABILIDAD.

La información financiera posee esta cualidad cuando su contenido es congruente con las transacciones, transformaciones internas y eventos sucedidos y el usuario general la utiliza para tomar decisiones basándose en ella.



Para ser confiable la información debe reflejar (**características secundarias**):

Veracidad: reflejar en su contenido, transacciones, transformaciones internas y otros eventos realmente sucedidos	Representatividad: Tener concordancia entre su contenido y lo que se pretende representar.	Objetividad: Encontrarse libre de sesgo o prejuicio.	Verificabilidad: Poder comprobarse y validarse.	Suficiencia: Contener toda aquella información que ejerza influencia en la toma de decisiones de los usuarios generales.
---	--	--	---	--

Para que la información sea relevante debe (**características secundarias**):

Posibilidad de predicción y confirmación: Servir de base en la elaboración de predicciones y en su confirmación.

Importancia relativa: Mostrar los aspectos más significativos de la entidad representada.



COMPENSIBILIDAD.

Que facilite su entendimiento a los usuarios.



COMPARABILIDAD.

Debe permitir a los usuarios generales identificar y analizar las diferencias y similitudes con la información de la misma entidad y con la de otras entidades, a lo largo del tiempo.



Elementos Básicos De Los Estados Financieros

✓ **ACTIVO:** conjunto de bienes y derechos propiedad de la empresa y de los cuales se espera que rindan beneficios a los propietarios. (Efectivo, Mercancías, cuentas por cobrar, clientes, doc. X cobrar, maquinaria, camionetas, etc.)



✓ **PASIVO:** conjunto de deudas y obligaciones a cargo de la empresa y a favor de terceros no propietarios que proporcionaron bienes o dinero a crédito a la empresa y a los cuales hay que pagar en un futuro cercano (Cuentas por pagar, Acreedores, proveedores, sueldos por pagar, documentos o pagar a bancos, etc.)



✓ **CAPITAL CONTABLE:** Diferencia entre el Activo y el Pasivo y representa la parte del Activo que pertenece al propietario. Está formado por las aportaciones del propietario o los socios, más las utilidades o menos las pérdidas obtenidas por la empresa.



✓ **CAPITAL:** son las aportaciones del propietario.

✓ **CAPITAL SOCIAL:** son las aportaciones de varios socios.



✓ **INGRESOS:** Son los aumentos al capital, provenientes de la prestación de servicios o de las ventas de mercancías, realizadas por la empresa ya sea a crédito o al contado.



✓ **GASTOS:** Son las disminuciones al capital, provenientes del consumo de los bienes por el uso o transcurso del tiempo o bien por los servicios recibidos por la empresa. (Sueldos, combustibles, intereses, renta, luz, teléfono, impuestos, etc.)



Balance General

Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente, por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo.



El **objetivo** de los estados financieros es proveer información sobre el patrimonio del ente emisor a una fecha y su evolución económica y financiera en el período que abarcan, para facilitar la toma de decisiones económicas. Se considera que la información a ser brindada en los estados financieros debe referirse a los siguientes aspectos del ente emisor:

Características:

1. El orden va de acuerdo con la facilidad de convertir el dinero en efectivo para cada empresa.
2. La información no es estática ya que puede cambiar en cualquier momento.
3. El saldo de las cuentas se puede representar en diferentes columnas según la empresa.
4. El balance puede traer notas al pie de la página, explicando o aclarando las cuentas.
5. También se puede anotar cuántas fuentes, complementarias y de orden según el tipo de sociedad.



Estructura:

El encabezado, se integra por:

- Nombre de la empresa
- Denominación del estado financiero; Balance General
- La fecha a la cual se refiere la información.

El cuerpo se integra por:

- Activo
- Pasivo
- Capital contable

El pie se integra por:

- Notas a los estados financieros
- Rubro y cifras de las cuentas de orden
- Nombre y firma de quien lo confecciona, audita o interpreta.

Contabilidad mas finanzas LTDA			
NIT: 123456789-1			
Balance general			
a 31 de diciembre de 20__			
ACTIVO			
Bancos		27.000,000	
Clientes	5.000,000		
Menos provisiones	100,000	4.900,000	
Mercancías no fabricadas por la empresa		56.500,000	
Flota y equipo de transporte	45.000,000		
Menos depreciaciones	5.000,000	40.000,000	
Total activo			128.400,000
PASIVO			
Obligaciones bancos nacionales		18.000,000	
Proveedores nacionales		43.500,000	
Obligaciones laborales		1.000,000	
Total pasivo			62.500,000
PATRIMONIO			
Aportes sociales		40.000,000	
Reservas		4.331,000	
Utilidad del ejercicio		21.569,000	
Total patrimonio			65.900,000
Total pasivo y patrimonio			128.400,000
Representante legal			
Contador T.P. 777776-T			
Revisor fiscal T.P. 848484-T Ver dictamen			

Formas de presentación del estado de situación financiera (balance general):

- a) En forma de cuenta
- b) En forma de reporte

Balance general en forma de reporte:

Consiste en anotar clasificadamente el Activo y el Pasivo, en una sola página, de tal manera que a la suma del Activo se le pueda restar verticalmente la suma del Pasivo, para determinar el capital contable.

El balance general en forma de reporte se basa en la fórmula: Activo – Pasivo= Capital (A-P=C).

Ejemplo:

[illegible]

Balance general en forma de cuenta:

En esta forma se emplean dos páginas; en la izquierda, se anota clasificadamente el Activo, y en la de la derecha, el Pasivo y el Capital contable.

El balance general en forma de cuenta se basa en la fórmula: Activo = Pasivo + Capital ($A=P+C$)

Ejemplo:

[illegible]

Actividad Guiada 3

Pongamos en práctica lo aprendido con este pequeño ejercicio de 10 asientos, fíjate en todos los detalles para que quede claro cada paso icomencemos!

1.01/Enero/2001 - Asiento de apertura

Caja \$20,000.00

Bancos \$15,000.00 Bancos \$15,000.00

Mercancías \$55,000.00

Clientes \$25,000.00

Deudores Diversos \$7,000.00

Proveedores \$15,000.00

Impuestos por Pagar \$7,500.00

Acreedores Diversos \$6,000.00

Hipotecas \$60,000.00

Capital Contable \$33,500.00



Asientos 1 libro diario

LIBRO DIARIOS DE "LA FULANITA"					
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001					
Fecha		Cuenta	Parcial	Debe	Haber
			1		
01-ene-01	1	Caja		\$ 20,000.00	
	2	Bancos		15,000.00	
	3	Mercancías		55,000.00	
	4	Clientes		25,000.00	
	5	Deudores Diversos		7,000.00	
	6	Proveedores			\$ 15,000.00
	7	Impuestos por Pagar			7,500.00
	8	Acreedores Diversos			6,000.00
	9	Hipotecas			60,000.00
	10	Capital contable			33,500.00
		Asiento de apertura.			
		SUMAS IGUALES		\$ 122,000.00	\$ 122,000.00

AulaFacil.com



"Educación que genera cambio"

Asientos 1 Esquemas de mayor:

Caja¹ 1) 20,000.00	Bancos² 1) 15,000.00	Mercancías³ 1) 55,000.00
Cientes⁴ 1) 25,000.00	Deudores Diversos⁵ 1) 7,000.00	Proveedores⁶ 15,000.00 (1)
Impuestos por Pagar⁷ 7,500.00 (1)	Acreedores Diversos⁸ 6,000.00 (1)	Hipotecas⁹ 60,000.00 (1)
Capital Contable¹⁰ 33,500.00 (1)		

AulaFacil.com

2.10/Enero/2001 – Se compraron mercancías por \$12,000.00 y se pagaron con cheque.

LIBRO DIARIOS DE "LA FULANITA"					
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001					
Fecha		Cuenta	Parcial	Debe	Haber
10-ene-01	3	Mercancías	2	12,000.00	
	2	Bancos			12,000.00
		Compra de mercancía según factura 1 con CH-564			
		SUMAS IGUALES		\$ 134,000.00	\$ 134,000.00

AulaFacil.com

Asiento 2 libro diario

LIBRO MAYOR DE "LA FULANITA"

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

	Caja¹		Bancos²		Mercancias³			
1)	20,000.00		1)	15,000.00	12,000.00	2)	55,000.00	
							12,000.00	



Asiento 2 libro mayor

Traspasa los 1ros 2 asientos en diario y en mayor a tus hojas de trabajo y continúa resolviendo los diez asientos (la cuenta de bancos termina con un saldo deudor de \$17,000):

3.03/Feb/2001 – Se vendieron mercancías por \$22,000.00, de las cuales nos pagaron la mitad con transferencia y la otra mitad a crédito.

4.08/Mar/2001 – Le pagamos a nuestros acreedores \$3,000.00 a cuenta de nuestro adeudo en efectivo.

5.09/Abr/2001 – Nos pagan los deudores \$5,000.00 con cheque no. 1546 a cuenta.

6.17/Jun/2001 – Compramos un escritorio con valor de \$7,000.00 y una computadora de escritorio por \$8,000.00; el escritorio se pagó con el cheque 879 y por la computadora se firmó una letra de cambio a nuestro cargo.

7.24/Ago/2001 – Nuestros clientes abonan a su cuenta \$15,000.00 que nos pagan con el cheque 415.

8.31/Oct/2001 – Le pagamos a los proveedores \$11,000.00 en efectivo.

9.25/Nov/2001 – Abonamos a las hipotecas \$10,000.00 con transferencia.

10.23/Dic/2001 – La empresa compra un edificio con valor de \$500,000.00 de los cuales se pagan \$6,000.00 en efectivo y del restante, la mitad se garantizó con un pagaré y la otra mitad se liquidó a crédito.

Nota: *Sí aparecen cuentas nuevas, se abre un nuevo esquema de mayor o cuenta "T" según el orden en que vayan apareciendo.*

Una vez concluido los 10 asientos, determina los movimientos y saldos de cada cuenta en los esquemas de mayor.

Una vez determinados los saldos en esquemas de mayor, los pasamos a nuestra hoja de trabajo de 4 columnas.

Empezamos en la columna 2, en la columna 3, solo va el total del activo circulante, del activo fijo, pasivo circulante y pasivo fijo; en la 4ta columna solo colocar el total activo, total pasivo y el capital.



[illegible]



Estados Financieros “ Balance General”

EVIDENCIA 4- VIDEO INFORMATIVO

Actividades

Elabora un video informativo del tema “Estados financieros básicos” el cual debe contener: los conceptos de los estados financieros según las NIF, Los elementos del balance general, cuentas que integran el balance general, formas de presentación del balance general y Conclusión del tema.

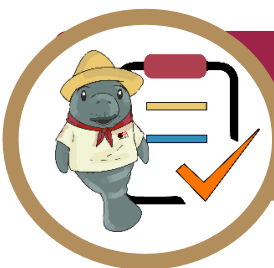
Cómo hacer un buen vídeo informativo: listado de consejos

1. Hacer un esquema del vídeo: antes de nada, es esencial que hagas un esquema donde reflejes los puntos más importantes que van a tratarse en el vídeo. La finalidad es tener claro qué es lo que vas a decir para no ir saltando de un lado a otro sin ninguna cohesión ni coherencia. Además, es muy útil para resumir y que la duración sea lo más breve posible, aportando únicamente aquello que es realmente imprescindible.
2. Estructura del vídeo: te recomendamos que bases la estructura del vídeo en la dinámica 20-50-30. El primer 20% lo destinaremos a crear un gancho para conectar con la audiencia y ponerles en situación. El 50% siguiente para el desarrollo que vamos a explicar. Y el último 30% para las conclusiones y una llamada a la acción.
3. Creatividad: es fundamental hacer vídeos creativos para no aburrir, tener ritmo y cambiar varias veces de plano. El secreto es que el vídeo sea dinámico y que las distintas secciones queden bien separadas. No obstante, si solamente tenemos una cámara y nos resulta demasiado complicado cambiar de plano, podemos crear una introducción con los asuntos que queremos tratar. De esta forma, aunque haya alguien que esté visualizando el vídeo sin sonido, podrá entender lo que estamos explicando.
4. Cuida la imagen: la calidad de fotografía del vídeo es clave para transmitir una imagen más profesional. Existen algunos editores de vídeo que cuentan con filtros de imagen para ayudar a crear el clima que queramos: animado, de terror, divertido, melancólico, etc.
5. Añade una buena banda sonora: tan importante es la calidad de la imagen como el sonido que la acompaña. Por este motivo, es fundamental contar con una buena banda sonora que consiga que nuestro vídeo despierte más la atención de los espectadores. Lo ideal es que sean del tipo broadcast y que vaya acompañando al vídeo a modo de colchón, ayudando al ritmo pero sin sobresalir por encima de la narración, que es la que lleva el peso del mensaje. Hay editores de vídeo que ya incluyen canciones y recursos sonoros de este tipo.
6. Dale ritmo con transiciones: los vídeos informativos que se suben a Internet tienen que ser breves para evitar perder la atención de la audiencia. Con lo cual, es aconsejable que agiles el vídeo y elimines aquello que ralentice la acción. En este sentido, la solución más sencilla es apostar por una transición que vaya acorde con tu vídeo.
7. Elementos que resalten y den ritmo: en los vídeos informativos es habitual incluir flechas, cuadros de texto y otros elementos que destaquen y enfoquen la atención de los espectadores en el punto de la pantalla. Pero también podemos apostar por recursos como dividir la pantalla para mostrar varias imágenes al mismo tiempo y mostrar un mosaico de fotos que den ritmo al vídeo u ofrecer una selección de figuras animadas y estáticas para decorar y acompañar el hilo narrativo.



"Educación que genera cambio"
INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN EV4

"RESUMEN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICO Y EL BALANCE GRAL."



DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:
SEMESTRE, GRUPO Y TURNO:	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA. CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Rúbrica	SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO: Video informativo	CONTENIDO (S): Estados Financieros Básicos

INSTRUCCIONES AL ALUMNO:

Elabora un video informativo del tema "Estados financieros básicos" el cual debe contener: los conceptos de los estados financieros según las NIF, Los elementos del balance general, cuentas que integran el balance general, formas de presentación del balance general, y Conclusión del tema.

Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
1.- El video expresa los contenidos planteados en el formato de evidencia.	La actividad presenta una descripción clara y sustancial del tema con muchos de detalles.	La actividad presenta una descripción confusa y los detalles no dejan claro el tema.	La actividad presenta una descripción incorrecta del tema y sin detalles significativos	La actividad no presenta ninguna descripción de los contenidos.
2.- El video se expresa de forma clara y coherente	El tema se expresa de forma clara y coherente y es de fácil seguimiento.	El tema está bien focalizado, pero no bien organizado.	Tema impreciso, poco claro, sin coherencia en las partes que lo componen	La actividad no expresa coherencia.
3.- El video contiene animaciones relacionadas al tema	La actividad contiene animaciones relacionadas al tema	La actividad contiene algunas animaciones	La actividad contiene pocas animaciones	La actividad no contiene animaciones
4.- En el video aporta su punto de vista.	La conclusión da una aportación sustancial de su punto de vista.	La conclusión es simple y no da su punto de vista personal del tema.	La conclusión no corresponde al tema.	No aporta su punto de vista del tema.
5.- El video se entregó en tiempo y forma.	Se entregó la actividad en el tiempo establecido.	La actividad se entregó con retraso.	La actividad se entregó a destiempo.	No se entregó la actividad.
Puntuación total				

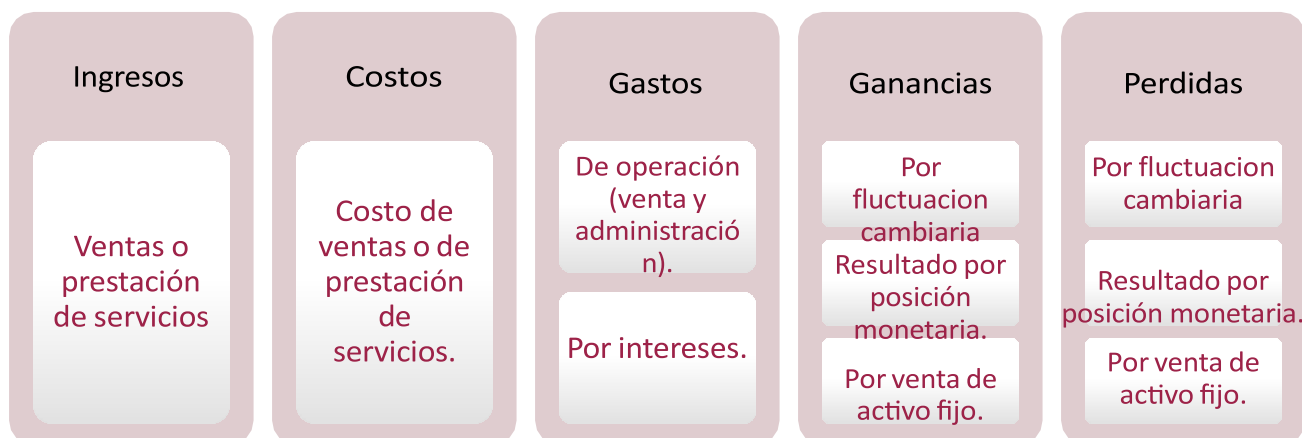




Lectura 6: "Resultados y Balanza de Comprobación"

Estado de resultados

Estado financiero básico que presenta las operaciones realizadas por una entidad durante un periodo determinado. Este compuesto por: ingresos, costos, gastos, ganancias, pérdidas, utilidad y pérdidas netas.



De acuerdo con el Boletín B-3, la estructura del estado de resultados es la siguiente:

A) OPERACIÓN

Ingresos: ventas netas o prestación de servicios (presentar adicionalmente los descuentos y las rebajas derivadas de negociaciones posteriores al reconocimiento de las ventas).

Costo de lo vendido: valor de producción o adquisición de los artículos que generaron ingresos. En empresas de servicios, representa el costo que se identifica en forma directa con la prestación del servicio.



Utilidad bruta: diferencia entre las ventas y el costo de lo vendido (es opcional presentar esta cantidad).

Gastos de operación: son desembolsos de venta (generados por la comercialización de bienes o servicios) y gastos de administración (producidos por la administración general).

Utilidad de operación: la constituyen las ventas menos el costo de lo vendido y gastos de operación.

B. NO OPERACIÓN

Otros ingresos y gastos: gastos e ingresos distintos a los de la operación específica de la entidad. Se identifican con transacciones financieras y resultantes de operaciones inusuales e infrecuentes (por ejemplo, venta de activo fijo).

Costo integral de financiamiento: se debe mostrar su integración en una nota aclaratoria.

Utilidad por operaciones continuas antes de ISR y PTU: suma de la utilidad en operación más las partidas de no operación (otros ingresos, gastos y costo integral del financiamiento).

C. IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y PARTICIPACIÓN DE LOS TRABAJADORES EN LAS UTILIDADES

ISR Y PTU: se presenta el neto de cada sección por separado.

D. PARTIDAS EXTRAORDINARIAS

Se muestran ganancias o pérdidas de eventos y transacciones inusuales e infrecuentes netas de ISR y PTU (se consideran inusuales las que son atípicas a la entidad y su entorno e infrecuentes las no recurrentes). Dependerá de cada entidad definir las partidas extraordinarias (debe revelarse en una nota la descripción y naturaleza de la transacción o evento extraordinario).

E. EFECTO ACUMULADO AL INICIO DEL EJERCICIO POR CAMBIOS EN PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD

Se muestra el efecto acumulado por modificación a una regla contable o emisión de una nueva, como ingreso o gasto neto de ISR y PTU, después de las partidas extraordinarias. Deberán expresarse en una nota las causas del cambio, justificación (por qué se prefiere la nueva regla), el efecto neto que tuvo de ISR y PTU en la situación financiera, y el capital contable en el ejercicio en que tuvo lugar el cambio.

F. UTILIDAD POR ACCIÓN

De acuerdo con las reglas establecidas en el Boletín B-14, las empresas que cotizan en los mercados de valores deberán presentar como último renglón la utilidad por acción



Estructura:

Por otra parte, los elementos de este estado son:

- **ENCABEZADO:** Mención de que se trata del estado de resultados, el nombre de la empresa y el período considerado para su determinación.
- **CONTENIDO:** Se conforma por las cuentas y sus respectivos saldos, así como de las operaciones necesarias para determinar el resultado obtenido.
- **FIRMAS:** Deben ser de quien elabora (contador) y de quien revisa (gerente, dueño, etc.) el estado financiero.

[illegible]

Presentación

Existen dos tipos de presentación: la analítica y la condensada. A continuación, se Explican a detalle:

Analítica

En esta presentación, para obtener la utilidad o pérdida, son considerados a detalle todos los elementos u operaciones que intervinieron en un periodo determinado.

Para determinar las ventas netas se restan las devoluciones sobre ventas, y descuentos y rebajas sobre ventas, a las ventas totales.

Para calcular las compras totales se consideran las de mercancías del periodo más los gastos de compras.

Para conocer las compras netas se toma el resultado de las compras totales menos las devoluciones sobre compras, y descuentos y rebajas sobre compras.

El inventario inicial más las compras netas da como resultado las mercancías disponibles para vender menos inventario final, resulta en costo de ventas.

Para calcular la utilidad bruta se toma en cuenta las ventas netas menos el costo de ventas.

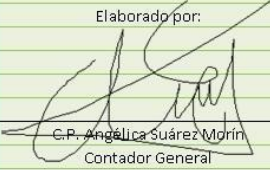
Para obtener la utilidad o pérdida de operación se toma en cuenta la utilidad bruta menos gastos generales (de ventas, sueldos del personal, luz, teléfono, y administración, pago del personal, servicio de oficinas, horas extras, prestaciones al personal). Al confrontar el total de gastos generales con la utilidad bruta se determina la utilidad de operación.

Para calcular la utilidad o pérdida después del resultado integral de financiamiento, se establece la utilidad de operación menos los gastos relacionados con la actividad financiera (integrados por intereses pagados, comisiones pagadas a bancos), más los ingresos provenientes de la actividad de tipo financiero, (intereses cobrados, utilidad en cambio de moneda extranjera, ganancias por valuación de activos financieros).



"Educación que genera cambio"

Para calcular las utilidades antes de impuestos se toma como referencia la utilidad después del resultado integral de financiamiento más otros ingresos, como la ganancia por venta de desperdicios, menos otros gastos, por ejemplo, pérdida en venta de activo fijo, donativos, obteniendo como resultado utilidad antes de impuestos a la utilidad.

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."					
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017					
		1	2	3	4
	Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-)	Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=)	Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
	Compras	\$ 600,000.00			
(+)	Gastos de Compra	10,000.00			
(=)	Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-)	Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=)	Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+)	Inventario Inicial			300,000.00	
(=)	Total de Mercancías			\$ 865,000.00	
(-)	Inventario Final			235,000.00	
(=) (-)	Costo de Ventas				630,000.00
(=)	UTILIDAD BRUTA				\$ 850,000.00
	GASTOS DE OPERACIÓN				
	Gastos de Venta			\$ 65,000.00	
(+)	Gastos de Administración			80,000.00	
(=) (-)	Total gastos de operación				145,000.00
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL				\$ 705,000.00
	Productos Financieros		\$ 15,000.00		
(-)	Gastos Financieros		9,000.00		
(=)	Utilidad Financiera			\$ 6,000.00	
	Otros Productos		\$ 25,000.00		
(-)	Otros Gastos		10,000.00		
(=) (+)	Utilidad Ajena a la Actividad			15,000.00	21,000.00
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$ 726,000.00
(-)	ISR del periodo (30%)				217,800.00
(-)	PTU (10%)				72,600.00
(=)	UTILIDAD NETA				\$ 435,600.00
Elaborado por:		Revisado por:			
					
G.P. Angélica Suárez Morán Contador General		Enrique Serrano Méndez Dueño			



Condensada

Esta presentación se hace con base en el método condensado. Muestra, de manera breve, las operaciones principales que originaron utilidades o pérdidas durante un lapso determinado. Véase el siguiente ejemplo:

COOPERATIVAS DE AHORRO Y CREDITO DEL SISTEMA MICOOPE

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Por el Período del 01 de Enero al 30 de Abril de 2019

Cifras Expresadas en Quetzales

Estado de Resultado Condensado	30/04/2019
Productos Financieros	637,383,440
Productos por Servicios	5,244,682
Ingresos por Otras Fuentes	11,797,611
TOTAL INGRESOS BRUTOS	654,425,733
Gastos Financieros	261,350,638
Gastos por Servicios	17,791,267
Otros Costos Financieros	8,350,354
TOTAL DE COSTOS FINANCIEROS	287,492,259
MARGEN BRUTO	366,933,474
Gastos de Administración	260,442,818
Estimaciones sobre Cuentas Incobrables y de Dudosa Recuperación	60,481,698
UTILIDAD EN OPERACIONES	46,008,958
Productos (Gastos) Extraordinarios	20,978,406
Resultados de Ejercicios Anteriores	1,387,496
TOTAL OTROS INGRESOS/GASTOS	22,365,902
IMPUESTO SOBRE LA RENTA	-1,736,135
RESULTADO DEL EJERCICIO	66,638,725



"Educación que genera cambio"

Actividad Guiada 4

Pongamos en práctica lo aprendido... ¡Comencemos!



- El primer paso es escribir el encabezado con los datos de la empresa y el período.

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4

- Lo siguiente será ingresar el saldo de las "ventas" y las "devoluciones sobre ventas" para determinar las ventas netas del período:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00

AulaFacil.com

En caso de que no existieran devoluciones ni descuentos, el saldo de "Ventas" automáticamente será la venta neta.

- Ahora, ingresamos el saldo de la cuenta "compras" y "gastos de compra" para determinar las compras totales:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		

AulaFacil.com



"Educación que genera cambio"

Igualmente, en caso de no existir gastos de compra, el saldo de "Compras" automáticamente serán las compras totales.

- Seguimos con el ingreso del saldo de la cuenta "descuentos sobre compras" para determinar las compras netas:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	

AulaFacil.com

Sí no se hubieran devuelto mercancías o no se hubieran recibido descuentos, el saldo de compras totales automáticamente será las compras netas.

- Continuamos ingresando el saldo de "Inventario Inicial" para determinar el **total de mercancías**. Les comento que en este ejemplo yo puse el saldo para poder realizarlo, sin embargo dicho saldo es el que incluimos en el asiento de apertura, por lo que generalmente este dato lo tomarán de la cuenta "Mercancías":

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	

AulaFacil.com



“Educación que genera cambio”

- Ahora incluimos el saldo de la cuenta “Inventario Final” para determinar el **costo de ventas**. Cabe aclarar que esta cuenta sólo existe en el método analítico, por lo que generalmente no la encontrarán como tal en una empresa:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	
(-) Inventario Final			235,000.00	
(=) (-) Costo de Ventas				630,000.00

AulaFacil.com

Sí no se hubieran devuelto mercancías o no se hubieran recibido descuentos, el saldo de compras totales automáticamente será las compras netas.

- Continuamos ingresando el saldo de “Inventario Inicial” para determinar el **total de mercancías**. Les comento que en este ejemplo yo puse el saldo para poder realizarlo, sin embargo dicho saldo es el que incluimos en el asiento de apertura, por lo que generalmente este dato lo tomarán de la cuenta “Mercancías”:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	

AulaFacil.com



"Educación que genera cambio"

- Ahora incluimos el saldo de la cuenta "Inventario Final" para determinar el **costo de ventas**. Cabe aclarar que esta cuenta sólo existe en el método analítico, por lo que generalmente no la encontrarán como tal en una empresa:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	
(-) Inventario Final			235,000.00	
(=) (-) Costo de Ventas				630,000.00

AulaFacil.com

- Ahora restamos el costo de ventas de las ventas netas y así determinaremos la **UTILIDAD BRUTA**:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	
(-) Inventario Final			235,000.00	
(=) (-) Costo de Ventas				630,000.00
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 850,000.00

AulaFacil.com

Hasta aquí concluimos con la primera parte del estado de resultados, ahora continuaremos con los gastos:



“Educación que genera cambio”

- Lo primero será incluir los saldos de los “Gastos de Venta” y “Gastos de Administración” para determinar la **UTILIDAD OPERACIONAL**:

	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	
(-) Inventario Final			235,000.00	
(=) (-) Costo de Ventas				630,000.00
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 850,000.00
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos de Venta			\$ 65,000.00	
(+) Gastos de Administración			80,000.00	
(=) (-) Total gastos de operación				145,000.00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL				\$ 705,000.00

AulaFacil.com

- Ahora incluimos los “Productos Financieros” y los “Gastos Financieros” para determinar la **utilidad financiera**:

	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	
(-) Inventario Final			235,000.00	
(=) (-) Costo de Ventas				630,000.00
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 850,000.00
GASTOS DE OPERACIÓN				
Gastos de Venta			\$ 65,000.00	
(+) Gastos de Administración			80,000.00	
(=) (-) Total gastos de operación				145,000.00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL				\$ 705,000.00
Productos Financieros		\$ 15,000.00		
(-) Gastos Financieros		9,000.00		
(=) Utilidad Financiera			\$ 6,000.00	

AulaFacil.com



“Educación que genera cambio”

Algunas veces sólo se existe saldo en cualquiera de las dos cuentas, mientras que otras, los gastos son mayores a los productos, en este último caso el resultado es una pérdida financiera.

- Y realizamos el mismo procedimiento con las cuentas “Otros Productos” y “Otros Gastos” para determinar la **utilidad ajena a la actividad**:

(=)	UTILIDAD BRUTA			\$	850,000.00
	<i>GASTOS DE OPERACIÓN</i>				
	Gastos de Venta		\$	65,000.00	
(+)	Gastos de Administración			80,000.00	
(=) (-)	Total gastos de operación				145,000.00
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL			\$	705,000.00
	Productos Financieros	\$	15,000.00		
(-)	Gastos Financieros		9,000.00		
(=)	Utilidad Financiera		\$	6,000.00	
	Otros Productos	\$	25,000.00		
(-)	Otros Gastos		10,000.00		
(=)	Utilidad Ajena a la Actividad			15,000.00	

AulaFacil.com

Como en el caso anterior, si los gastos son mayores a las utilidades se considerará pérdida ajena a la actividad al resultado obtenido, la cual se restará de la utilidad financiera o en su caso, se sumará a la pérdida financiera.

- Ahora procedemos a sumar ambas utilidades a la utilidad operacional para determinar la **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS**:

(=)	UTILIDAD BRUTA			\$	850,000.00
	<i>GASTOS DE OPERACIÓN</i>				
	Gastos de Venta		\$	65,000.00	
(+)	Gastos de Administración			80,000.00	
(=) (-)	Total gastos de operación				145,000.00
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL			\$	705,000.00
	Productos Financieros	\$	15,000.00		
(-)	Gastos Financieros		9,000.00		
(=)	Utilidad Financiera		\$	6,000.00	
	Otros Productos	\$	25,000.00		
(-)	Otros Gastos		10,000.00		
(=) (+)	Utilidad Ajena a la Actividad			15,000.00	21,000.00
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$	726,000.00

AulaFacil.com

- Procedemos a determinar el ISR sobre la Utilidad antes de impuestos (30%) y la PTU (10%):

(=)	UTILIDAD BRUTA			\$	850,000.00
	<i>GASTOS DE OPERACIÓN</i>				
	Gastos de Venta		\$	65,000.00	
(+)	Gastos de Administración			80,000.00	
(=) (-)	Total gastos de operación				145,000.00
(=)	UTILIDAD OPERACIONAL			\$	705,000.00
	Productos Financieros	\$	15,000.00		
(-)	Gastos Financieros		9,000.00		
(=)	Utilidad Financiera		\$	6,000.00	
	Otros Productos	\$	25,000.00		
(-)	Otros Gastos		10,000.00		
(=) (+)	Utilidad Ajena a la Actividad			15,000.00	21,000.00
(=)	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS			\$	726,000.00
(-)	ISR del período (30%)				217,800.00
(-)	PTU (10%)				72,600.00

AulaFacil.com

"Educación que genera cambio"

- Finalmente, restamos los impuestos de la utilidad antes de impuestos y determinamos la **UTILIDAD NETA**, es decir la utilidad que la empresa obtuvo en el período dado. Aquí el estado de resultados completo:

ESTADO DE RESULTADOS DE "LA MALIGNA S.A. DE C.V."				
DEL 01 DE ENERO AL 31 DE MARZO DE 2017				
	1	2	3	4
Ventas			\$ 1,500,000.00	
(-) Devoluciones sobre Ventas			20,000.00	
(=) Ventas Netas				\$ 1,480,000.00
Compras	\$ 600,000.00			
(+) Gastos de Compra	10,000.00			
(=) Compras Totales		\$ 610,000.00		
(-) Descuentos sobre compras		45,000.00		
(=) Compras Netas			\$ 565,000.00	
(+) Inventario Inicial			300,000.00	
(=) Total de Mercancías			\$ 865,000.00	
(-) Inventario Final			235,000.00	
(=) (-) Costo de Ventas				630,000.00
(=) UTILIDAD BRUTA				\$ 850,000.00
<i>GASTOS DE OPERACIÓN</i>				
Gastos de Venta			\$ 65,000.00	
(+) Gastos de Administración			80,000.00	
(=) (-) Total gastos de operación				145,000.00
(=) UTILIDAD OPERACIONAL				\$ 705,000.00
Productos Financieros		\$ 15,000.00		
(-) Gastos Financieros		9,000.00		
(=) Utilidad Financiera			\$ 6,000.00	
Otros Productos		\$ 25,000.00		
(-) Otros Gastos		10,000.00		
(=) (+) Utilidad Ajena a la Actividad			15,000.00	21,000.00
(=) UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				\$ 726,000.00
(-) ISR del período (30%)				217,800.00
(-) PTU (10%)				72,600.00
(=) UTILIDAD NETA				\$ 435,600.00
Elaborado por:				
Revisado por:				
C.P. Angélica Suárez Morín				
Enrique Serrano Méndez				
Contador General				
Dueño				



Balanza de comprobación

La balanza de comprobación, también conocida como balance de comprobación o balance de prueba, es un documento contable que se utiliza en contabilidad para verificar la exactitud de los registros financieros de una empresa o entidad en un momento específico.

Su objetivo principal es asegurarse de que los libros contables estén en equilibrio y que no haya errores graves en los registros contables. A través de la balanza de comprobación, se comparan los saldos de las cuentas contables con los saldos calculados a partir de las transacciones registradas.

A continuación, te explicamos en qué consiste la balanza de comprobación y cómo se utiliza:

Registro de saldos:	Para crear una balanza de comprobación, primero debes listar todas las cuentas contables utilizadas en los libros de contabilidad de la empresa. Esto incluye cuentas de activos, pasivos, patrimonio, ingresos y gastos.
Anotación de saldos:	Luego, se registran los saldos de cada una de estas cuentas al final de un período contable específico, como un mes o un año. Los saldos se toman directamente de los libros contables.
Cálculo de sumas:	Se calculan las sumas de los saldos de las cuentas deudoras y las sumas de los saldos de las cuentas acreedoras. Las cuentas deudoras son aquellas con saldos positivos, mientras que las cuentas acreedoras tienen saldos negativos.
Comparación:	Se compara la suma de los saldos de las cuentas deudoras con la suma de los saldos de las cuentas acreedoras. Si ambas sumas son iguales, esto indica que los libros contables están en equilibrio y que no hay errores aritméticos graves en los registros.
Detección de errores:	Si la balanza de comprobación no está en equilibrio, esto sugiere que podría haber errores en los registros contables. Los contadores deben investigar y corregir cualquier discrepancia antes de que los estados financieros finales sean preparados.

La balanza de comprobación es una herramienta esencial en el proceso contable, ya que ayuda a garantizar la precisión y la integridad de los registros financieros de una empresa.

Además, sirve como una base sólida para la preparación de estados financieros más completos, como el balance general y el estado de resultados. La reconciliación de la balanza de comprobación es una práctica importante que los contadores realizan antes de finalizar los informes financieros y presentarlos a partes interesadas internas y externas.



La importancia de la balanza de comprobación en una empresa

La balanza de comprobación es una herramienta esencial en una empresa porque permite verificar la precisión y la integridad de los registros contables. Actúa como un punto de control crítico al comparar los saldos de las cuentas contables registradas en el libro mayor con los saldos reales de esas cuentas.

Esta verificación ayuda a detectar errores y omisiones en los registros contables antes de la preparación de los estados financieros, lo que garantiza la fiabilidad de la información financiera. Además, la balanza de comprobación proporciona una base sólida para la toma de decisiones financieras, la evaluación del rendimiento empresarial y la presentación de informes precisos a los stakeholders, como inversores, acreedores y reguladores.

Ejemplo de la balanza de comprobación:

[illegible]

AulaFacil.com

Las partes que componen una balanza de comprobación:

The diagram shows a T-account template for a balance sheet. It consists of a central table with four columns labeled 1, 2, 3, and 4. Column 1 is for account names, column 2 for debits, column 3 for credits, and column 4 for the difference. The table is divided into two main sections: 'SUMAS IGUALES' (Equal Sums) and 'Diferencia' (Difference). The 'SUMAS IGUALES' section is on the left, and the 'Diferencia' section is on the right. The table is divided into two main sections: 'SUMAS IGUALES' (Equal Sums) and 'Diferencia' (Difference). The 'SUMAS IGUALES' section is on the left, and the 'Diferencia' section is on the right.

En este espacio se coloca la palabra "cuenta"

En esta columna pequeña, se coloca el número consecutivo de las cuentas que se incluyen en la balanza.

En estas líneas se indica que se trata de una balanza de comprobación y se escribe el período al que pertenece.

En la columna 1 y 2 se indica que se trata de movimientos mientras que en la 3 y 4 se indica que se tratan de saldos.

La diferencia entre los movimientos deudor y acreedor debe ser cero (0) y la diferencia entre los saldos deudor y acreedor debe ser igual a cero (0).

En estas columnas se anotan los movimientos deudores y acreedores de cada cuenta.

En estas columnas se anotan los movimientos deudores o acreedores de cada cuenta.

En esta columna se escriben los nombres de todas las cuentas.

SUMAS IGUALES

Diferencia

En estas columnas se anotan los movimientos deudores y acreedores de cada cuenta.

En estas columnas se anotan los movimientos deudores o acreedores de cada cuenta.

En esta columna se escriben los nombres de todas las cuentas.

“Educación que genera cambio”

Continuando con el ejercicio visto en la lección pasada, en donde registramos los asientos en el libro diario y el libro mayor y determinamos los movimientos y saldos de las cuentas, procedemos a elaborar la balanza de comprobación.

Los primero es escribir los nombres de las cuentas que tienen movimientos y saldos; como pudieron ver, la cuenta de "Caja" se saldó, por lo que ésta no figurará en la balanza ni en el balance:

[illegible]

AulaFacil.com

Después se procede a ingresar los importes de los movimientos deudores y acreedores de las cuentas listadas, debiendo ser la sumatoria de los deudores igual a la de los acreedores:



"Educación que genera cambio"

Balanza de comprobación de "La Fulanita"					
al 31 de diciembre del 2001					
	Cuentas	MOVIMIENTOS		SALDOS	
		DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR
1	Bancos	46,000.00	29,000.00		
2	Mercancías	67,000.00	22,000.00		
3	Clientes	36,000.00	15,000.00		
4	Deudores Diversos	7,000.00	5,000.00		
5	Edificios	500,000.00			
6	Mobiliario y equipo de oficina	7,000.00			
7	Equipo de cómputo	8,000.00			
8	Proveedores	11,000.00	15,000.00		
9	Documentos por pagar a C.P.		8,000.00		
10	Impuestos por pagar		7,500.00		
11	Acreedores diversos	3,000.00	6,000.00		
12	Hipotecas	10,000.00	307,000.00		
13	Documentos por pagar a L.P.		247,000.00		
14	Capital contable		33,500.00		
	SUMAS IGUALES	\$ 695,000.00	\$ 695,000.00	\$ -	\$ -
Suma de los movimientos deudores y acreedores iguales.					

Finalmente, procedemos a ingresar los saldos deudores y acreedores, los cuales deben tener como diferencia entre sus sumatorias cero (0):

Balanza de comprobación de "La Fulanita"					
al 31 de diciembre del 2001					
	Cuentas	MOVIMIENTOS		SALDOS	
		DEUDOR	ACREEDOR	DEUDOR	ACREEDOR
1	Bancos	46,000.00	29,000.00	17,000.00	
2	Mercancías	67,000.00	22,000.00	45,000.00	
3	Clientes	36,000.00	15,000.00	21,000.00	
4	Deudores Diversos	7,000.00	5,000.00	2,000.00	
5	Edificios	500,000.00		500,000.00	
6	Mobiliario y equipo de oficina	7,000.00		7,000.00	
7	Equipo de cómputo	8,000.00		8,000.00	
8	Proveedores	11,000.00	15,000.00		4,000.00
9	Documentos por pagar a C.P.		8,000.00		8,000.00
10	Impuestos por pagar		7,500.00		7,500.00
11	Acreedores diversos	3,000.00	6,000.00		3,000.00
12	Hipotecas	10,000.00	307,000.00		297,000.00
13	Documentos por pagar a L.P.		247,000.00		247,000.00
14	Capital contable		33,500.00		33,500.00
	SUMAS IGUALES	\$ 695,000.00	\$ 695,000.00	\$ 600,000.00	\$ 600,000.00
Sumas de los saldos deudores y acreedores iguales.					



Estado de Resultados y Balanza de Comprobación

EVIDENCIA 5- MAPA MENTAL

Actividades

Elabora un mapa mental del tema “Estado de resultados y Balanza de comprobación” el cual debe contener: los conceptos relevantes, Los elementos del balance general, cuentas que integran el estado de resultados, formas de presentación y concepto de balanza de comprobación.

Realizar a mano en libreta de apuntes, en hoja blanca o utilizando las TICS.

¿Qué es?

Un mapa mental o **mapa de ideas** es una herramienta de pensamiento visual que se puede aplicar a todas las funciones cognitivas, especialmente la memoria, comprensión, el aprendizaje, la creatividad y el análisis. Hacer un mapa mental es un proceso que involucra una combinación distinta de imágenes, color y disposición visual-espacial. La técnica mapea tus pensamientos usando palabras clave que desencadenan asociaciones en el cerebro para generar más ideas.

¿Cómo se realiza?

Paso 1: Crea una idea central

La idea central es el punto de partida de su mapa mental y representa el tema que va a explorar.

Paso 2: agrega ramas a tu mapa

El siguiente paso para que tus mapas mentales creativos fluyan es agregar ramas. Las ramas principales apoyan la imagen central. Después agrega ramas secundarias para profundizar el tema. **Paso 3: agregar palabras clave**

Cuando agregas una rama a tu **Mapa mental**, deberá incluir una **idea clave**. Intenta mantener esta idea lo más breve posible.

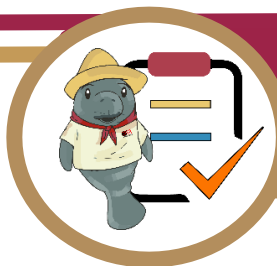
Paso 4: Codifique por color sus ramas

Los colores también hacen que las imágenes sean más atractivas y atractivas en comparación con las imágenes monocromáticas simples.

Paso 5: Incluye significantes visuales (por ejemplo, imágenes)

Las imágenes tienen el poder de transmitir mucha más información que una palabra, oración o incluso un ensayo.





INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN EV5

“MAPA MENTAL TADO DE RESULTADOS Y BALANZA”

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:
SEMESTRE, GRUPO Y TURNO:	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable
FORMACIÓN LABORAL BÁSICA. CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Rúbrica	SUBMÓDULO I: Registro de Mercancías
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO: Mapa mental	CONTENIDO (S): Estados Financieros Básicos

INSTRUCCIONES AL ALUMNO:

Elabora un mapa mental del tema “Estado de resultados y Balanza de comprobación” el cual debe contener: los conceptos relevantes, Los elementos del balance general, cuentas que integran, formas de presentación y concepto de balanza de comprobación.

Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
1.- El mapa mental expresa los contenidos planteados en el formato de evidencia.	La actividad presenta una descripción clara y sustancial del tema con muchos de detalles.	La actividad presenta una descripción confusa y los detalles no dejan claro el tema.	La actividad presenta una descripción incorrecta del tema y sin detalles significativos	La actividad no presenta ninguna descripción de los contenidos.
2.- El mapa mental se expresa de forma clara y coherente en la redacción de la actividad	El tema se expresa de forma clara y coherente y es de fácil seguimiento.	El tema está bien focalizado, pero no bien organizado.	Tema impreciso, poco claro, sin coherencia en las partes que lo componen	La actividad no expresa coherencia.
3.- El mapa mental presenta limpieza, orden y sin faltas de ortografía	La actividad cumple con la limpieza, orden adecuado y sin faltas de ortografía.	La actividad no cumple con el orden y contiene faltas de ortografía.	La actividad no presenta limpieza, ni orden y muchas faltas ortográficas	La actividad no cumple con lo solicitado.
4.- El mapa mental aporta su punto de vista.	La conclusión da una aportación sustancial de su punto de vista.	La conclusión es simple y no da su punto de vista personal del tema.	La conclusión no corresponde al tema.	No aporta su punto de vista del tema.
5.- El mapa mental se entregó en tiempo y forma.	Se entregó la actividad en el tiempo establecido.	La actividad se entregó con retraso.	La actividad se entregó a destiempo.	No se entregó la actividad.
Puntuación total				
Logros				
Aspectos de mejora				



ESTADOS FINANCIEROS
EJERCICIO PRÁCTICO 3
Actividades
Para poner en práctica lo aprendido: Realiza las siguientes prácticas - En un rayado de diario, haga los asientos correspondientes a la apertura y las operaciones efectuadas. - Haga esquemas de mayor, y pase a ellos los asientos del diario. - Haga los asientos de ajuste para determinar la utilidad o la pérdida bruta y páselos a los esquemas de mayor. - Haga el asiento de traspaso de la utilidad o de la pérdida bruta y páselo a los esquemas de mayor. - Realiza el estado de resultados. - Realiza la balanza de comprobación. - Realice el balance general.

Ejercicio usando el procedimiento analítico.

Se abrió la empresa denominada. La nacional. Con los siguientes valores.

- Caja \$80,000.00, Bancos \$260,000.00, Mercancías, \$630,000.00, Clientes, \$300,000.00, Deudores Diversos \$7,000.00, Mobiliario, \$280,000.00, Proveedores, \$400,000.00, Documentos por pagar \$300,000.00, Acreedores Diversos \$6,000.00, Hipotecas \$60,000.00 y el capital determinarlos.

Durante el mes de marzo se hicieron las siguientes operaciones.:

- Se vendieron mercancías por \$ 985,000.00 a crédito.
- Se compraron mercancías por \$324,000.00 crédito.
- Las compras anteriores originaron gastos de envío por \$1,500.00 Pagado con cheque
- Le pagamos a nuestros acreedores \$3,000.00 a cuenta de nuestro adeudo en efectivo.
- Los clientes devolvieron mercancías por \$4,000.00 que se abonaron en sus cuentas.
- Se devolvieron mercancías a los proveedores por \$4,500.00 que se cargaron en sus respectivas cuentas.
- Nos pagan los deudores \$5,000.00 con cheque no. 1546 a cuenta.
- A los clientes se les concedieron descuentos sobre ventas por \$1,000.00, los cuales se abonaron en sus respectivas cuentas.
- Compramos un escritorio con valor de \$7,000.00 y una computadora de escritorio por \$8,000.00; el escritorio se pagó con el cheque 879 y por la computadora se firmó una letra de cambio a nuestro cargo
- Se pagó con cheque el suministro de energía eléctrica por \$38,400.00, De los cuales le corresponden el 80% al departamento de Ventas y el resto al de administración.
- Los proveedores concedieron descuentos sobre compras por \$1,000.00, que también se cargaron en la cuenta de cada uno de ellos.



“Educación que genera cambio”

13. Abonamos a las hipotecas \$10,000.00 con transferencia.
14. Pagamos con cheque los sueldos del personal del departamento de ventas por \$34,000.00, los de administración por \$14,000.00, Correspondientes al mes.
15. Al terminar el ejercicio, según el inventario físico, existe unas mercancías por \$47,0000.00

Ejercicio usando el procedimiento perpetuo.

1. Apertura. Caja \$150,000.00, Bancos \$400,000.00, Mercancías \$900,000.00 Y proveedores, \$350,000.00, Impuestos por Pagar \$7,500.00, Documentos por pagar \$250,000.00
2. Compramos papelería y útiles de oficina por \$28,400.00, Pagados con cheque.
3. Ventas de mercancías por \$300,000.00. A crédito con un costo de \$200,000.00
4. Pagamos con cheque una letra de cambio a nuestro cargo con valor de \$18,000.00
5. Ventas de mercancías por \$900,000.00 Al contado. Con un costo de \$300,000.00
6. Ventas de mercancías por \$500,000.00 Amparadas con documentos a nuestro favor, con un costo de \$350,000.00
7. La empresa compra un edificio con valor de \$200,000.00 de los cuales se pagan \$6,000.00 en efectivo y del restante, la mitad se garantizó con un pagaré y la otra mitad se liquidó a crédito.
8. Compras de mercancías por \$260,000.00 el importe se pagó con cheque.
9. Compras de mercancías por \$380,000.00 a crédito.
10. Compramos un escritorio con valor de 12,000.00 y una computadora de escritorio por \$10,000.00; el escritorio se pagó con el cheque 452 y por la computadora se firmó una letra de cambio a nuestro cargo
11. Compras de mercancías por \$420,000.00 que la entidad garantizó con documentos a su cargo.
12. Expedimos un cheque por \$8,000.00, Para pagar el valor de varios anuncios publicados en la presente. Quincena.
13. De las ventas efectuadas ayer al contado. A crédito devolvieron mercancías que importaron \$30,000.00 Con un costo de \$20,000.00
14. Se pagó con cheque el suministro de energía eléctrica por \$40,000.00, De los cuales le corresponden el 80% al departamento de Ventas y el resto al de administración.
15. De las compras efectuadas anteriormente a crédito, la entidad devolvió mercancías por \$50,000.00
16. Las compras anteriores originaron gastos de fletes y acarreos por \$20,000.00 que se pagaron con cheque.
17. Pagamos con cheque los sueldos del personal del departamento de ventas por \$24,000.00, los de administración por 28000.00, Correspondientes al mes.



Submódulo II

Contabilidad de Costos



“Educación que genera cambio” Submódulo II: Contabilidad de Costos

Propósito del Submódulo

Conceptualizar, identificar, calcular y determinar los aspectos relevantes de los costos que se generan en las entidades económicas del sector de la transformación, buscando con ello desarrollar un sentido crítico, reflexivo y al mismo tiempo fortaleciendo el sentido de la responsabilidad en el ámbito laboral.

Evidencias de Evaluación

- Clasifica costos y gastos de alguna organización económica en su contexto, mediante la consulta en diversas fuentes de información para su comprensión y toma de decisiones.
- Calcula bajo supervisión el estado de producción y ventas, identificando las reglas en su integración, con la finalidad de contribuir al equilibrio de la organización, logro de sus objetivos y toma de decisiones.

Competencia Laboral Básica a Desarrollar

Analiza los costos, gastos y punto de equilibrio de una empresa, utilizando los sistemas de valuación de inventarios para comprender la utilidad o pérdida, así como la toma de decisiones responsable.



"Educación que genera cambio"
DOSIFICACIÓN PROGRAMÁTICA



Formación Laboral Básica: Contabilidad

Módulo II: Práctica Contable

Submódulo II: Contabilidad de Costos. **Clave:** C4CC

Semestre: 4to. **Turno:** Matutino/Vespertino **Periodo:** 2025 – 2026B

Submódulo	Momento	Tiempo (minutos)	Conocimientos	Semana	Fecha inicio	Observaciones
SUBMÓDULO II. CONTABILIDAD DE COSTOS	Apertura	350 min	✓ Bienvenida: Dos verdades y una Mentira. ✓ Encuadre. ✓ Evaluación diagnóstica. Costos y Gastos • Contabilidad de costos • Diferencia entre empresa comercial, industrial y de servicios • Costos vs. Gastos	10	20 al 24 de abril 2026	Reunión de discusión del Marco Curricular Común de la Educación Media Superior y evaluación de los aprendizajes alcanzados.
	Desarrollo	350 min	Costos y Gastos • Clasificación de los costos	11	27 abril al 1 de mayo 2026	01 de mayo suspensión oficial de labores
		350 min	Costos y Gastos • Los elementos del costo *Materia prima *Mano de obra *Cargos indirectos	12	4 al 8 de mayo 2026	05 de mayo suspensión oficial de labores



Submódulo	Momento	Tiempo (minutos)	Conocimientos	Semana	Fecha inicio	Observaciones
SUBMÓDULO II. CONTABILIDAD DE COSTOS		350 min	Métodos de Valuación - Concepto - Método PEPS - Método UEPS - Costo Promedio - Costo por unidad producida	13	11 al 15 mayo de 2026	15 de mayo suspensión oficial de labores
		350 min	Estado de Producción y Ventas - Estructura - Formulas Bases - Relación con el Estado de Resultado - Análisis de la utilidad bruta	14	18 al 22 mayo de 2026	Evaluación Extraordinaria Intersemestral
		350 min	Punto de equilibrio - Concepto - Margen de contribución - Planeación de utilidades - Métodos para fijar precios - Mezcla de ventas	15	25 al 29 mayo de 2026	
	Cierre	350 min	Situación didáctica: "De mi cocina a mi Empresa"	16	01 al 05 de junio 2026	



Submódulo	Momento	Tiempo (minutos)	Conocimientos	Semana	Fecha inicio	Observaciones
SUBMÓDULO II. CONTABILIDAD DE COSTOS				17	08 al 12 junio de 2026	Evaluación sumativa
				18	15 al 19 junio de 2026	Reforzamiento académico Reunión académica Campaña “Te extrañamos en el salón”
				19	22 al 26 de junio 2026	Evaluación Final
				20	29 al 03 de junio de 2026	Evaluación extraordinaria intersemestral
				21 y 22	06 de junio al 15 de julio 2026	Jornada de capacitación Fin de periodo Receso escolar
	Total:	5,600 min				



Encuadre Submódulo II Contabilidad de Costo

SITUACIÓN DIDÁCTICA.		Puntaje
“De mi cocina a mi Empresa”		30%
EVALUACIONES		
Evaluación Diagnóstica		0%
Evaluación Sumativa		20%
ACTIVIDADES		
1	Cuadro Comparativo Tipos de empresas y Costos vs Gasto	2.0%
2	Listado Clasificación de empresas	2.0%



“Educación que genera cambio”

3	Ejercicio de Identificación de costos fijos y variables	2.0%
4	Mapa conceptual Material directo e indirecto	2.0%
5	Problemario Costos integrados	2.0%
6	Ejercicio Cálculo de MPD	2.0%
7	Ejercicio Cálculo de MOD	2.0%
8	Reporte costo primo	2.0%
9	Listado cargos indirectos	2.0%
10	Cuadro prorrateo	2.0%
11	Cuadro prorrateo integrado	2.0%
12	Tarjeta de Almacén (Kardex) resueltas por el método de costo promedio	2.0%
13	Cuadro comparativo de Valuación diferencias entre aplicar PEPS vs UEPS	2.0%
14	Hoja de Cálculo de costos: integración del valor de salida de almacén al costo del producto.	2.0%
15	Esquema del Estado de producción	2.0%
16	Ejercicio formulas	2.0%
17	Estado de Producción elaborado	2.0%
18	Diagrama de flujo financiero	2.0%
19	Análisis de rentabilidad	2.0%
20	Práctica integral (Estados Financieros)	2.0%
21	Ejercicio de margen de contribución	2.0%
22	Cálculo de punto de equilibrio	2.0%
23	Reporte de planeación de utilidades	2.0%
24	Lista de precios sugeridos	2.0%
25	Simulación de ventas	2.0%
26	Propuesta de proyecto “De mi cocina...”	2.0%
Total		100%





Bienvenida

Acuerdo del problema, los productos, la colaboración y las normas

A través de una presentación (digital y/o escrita) muestra su plan de trabajo y encuadre:

- Propósito de la secuencia,
- Temario
- Normas de convivencia
- Normas de trabajo
- Criterios de evaluación

Dinámica: Dos Verdades y Una Mentira

Objetivo

Facilitar la auto revelación y el conocimiento mutuo entre los estudiantes de una manera estructurada y entretenida, ayudando a romper el hielo y a construir una base de confianza en el grupo.

Duración Estimada

25 a 35 minutos.

Procedimiento

- El facilitador pide a cada estudiante que piense en tres afirmaciones sobre sí mismo.
- Dos de las afirmaciones deben ser hechos verídicos y una debe ser una mentira. Se debe enfatizar que la mentira debe ser creíble para hacer el juego más interesante.
- Los estudiantes pueden anotar sus tres frases en un pequeño trozo de papel para no olvidarlas.



*Ilustración 1 Horario de trabajo, concepto de lista de tareas pendientes con un pequeño plan de carácter de administrador una semana laboral. (s. f.). FREEPIK.
<https://www.freepik.es/vector-premium/horario-trabajo-concepto-lista-tareas-pendientes-pequeno-plan-caracte>*



Posteriormente

- Se elige a un estudiante para comenzar (puede ser un voluntario o al azar).
- El estudiante se presenta brevemente y comparte sus tres afirmaciones en el orden que prefiera (sin revelar cuál es la mentira).
- El facilitador concede unos segundos para que el resto del grupo piense. Luego, pide una votación a mano alzada para determinar cuál de las tres frases (la 1, la 2 o la 3) creen que es la mentira.
- Tras la votación, el estudiante revela cuál de las afirmaciones era la falsa. Esto suele generar sorpresa y risas.
- Se repite el proceso con el siguiente estudiante, avanzando en círculo o en un orden preestablecido hasta que todos (o la mayoría) hayan participado.

Cierre

Al finalizar, el facilitador puede hacer una pregunta rápida al grupo, como: "¿Qué fue lo más sorprendente que aprendieron de un compañero hoy?". Esto ayuda a reforzar las conexiones formadas.



Ilustración 2 Signo de interrogación con burbujas de habla. (s. f.). DepositPhotos. <https://depositphotos.com/es/vector/question-mark-with-speech-bubbles-6152121.html>





Situación Didáctica

Título:	“De mi cocina a mi Empresa”
Propósito de la situación didáctica:	Conceptualizar, identificar, calcular y determinar los aspectos relevantes de los costos que se generan en las entidades económica del sector de la transformación, buscando con ello desarrollar un sentido crítico, reflexivo y al mismo tiempo fortaleciendo el sentido de la responsabilidad en el ámbito laboral.
Contexto:	Imagina que tu familia tiene una receta famosa de galletas artesanales (o salsas/pasteles) que siempre son un éxito en las reuniones. Deciden emprender y comenzar a venderlas. Al principio, calculan el precio sumando solo lo que gastaron en harina, azúcar y chocolate, multiplicándolo por dos. Las ventas son altas, pero al final del mes, no hay dinero en la caja para reinvertir ni para pagar sueldos. Ahora, han recibido un pedido masivo de una cafetería local que requiere 500 unidades semanales. La familia necesita saber exactamente cuánto cuesta producir cada galleta para fijar un precio competitivo sin irse a la quiebra, considerando que ahora usarán hornos industriales y contratarán a un ayudante.
	¿Cómo es posible que vendiendo mucho y ganando el doble de lo que cuestan los ingredientes, el negocio esté perdiendo dinero? ¿cómo le cobras a una sola galleta el gas del horno, la renta del local o el sueldo del gerente (Costos Indirectos)? Si no se lo cobras al cliente, ¿quién lo paga? ¿En qué momento exacto una receta casera deja de ser una afición y se convierte en un costo de producción industrial estandarizado?





Evaluación Diagnóstica Submódulo II

Nombre _____ Turno _____ Fecha _____

Instrucciones. **Subraya el inciso de la respuesta que consideres correcta.**

1. Imagina que vendes hamburguesas. ¿Qué representa la carne y el pan en tu negocio?
 - a) Un pasivo
 - b) Un gasto
 - c) Un activo
 - d) Un costo
2. ¿Cuál de estos es un ejemplo de Gasto en una tienda de ropa?
 - a) El pago de publicidad en la televisión
 - b) Hilo para coser
 - c) los botones de la blusa
 - d) Que el contador se vaya de vacaciones
3. Si una empresa usa el método PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas), ¿qué mercancía vende primero?
 - a) La mercancía más cara
 - b) la mercancía que llegó primero
 - c) la mercancía que se acaba de comprar
 - d) La mercancía defectuosa
4. ¿Qué significa que un negocio llegue a su 'Punto de Equilibrio'?
 - a) Que se quedo sin dinero para comprar mercancías
 - b) Que ni gana ni pierde el negocio
 - c) Que vendió la mercancía en un solo día
 - d) Ninguna de las anteriores



“Educación que genera cambio”

5. Si haces pasteles y el gas sube de precio cada mes, ¿cómo llamarías a ese costo?
 - a) Inversión
 - b) Costo de regalo
 - c) Costo variable
 - d) Costo fijo
6. En el Estado de Costo de Producción, ¿qué es la Mano de Obra Directa?
 - a) El sueldo del personal que fabrica el producto
 - b) El pago del contador de la empresa
 - c) El dinero que se gasta en la herramienta
 - d) El sueldo del guardia
7. ¿Para qué sirve el método de costo promedio?
 - a) Para decidir el nombre de la empresa
 - b) Para saber quién es el empleado que trabaja menos
 - c) Para darle valor equilibrado a todo lo que se tiene en el almacén
 - d) Para rematar la mercancía sin movimiento
8. Si vendes una paleta en \$10, producirla te cuesta \$6 y pagas \$2 de renta por cada paleta. ¿Cuál es tu margen de contribución?
 - a) \$2
 - b) \$4
 - c) \$6
 - d) \$8
9. ¿Qué documento nos dice cuánto nos costo fabricar los productos en un mes?
 - a) El balance general
 - b) El estado de resultado
 - c) El flujo de efectivo
 - d) El estado de costo de producción y ventas
10. ¿Cuál es un ejemplo, de materia prima directa para una panadería?



“Educación que genera cambio”

- a) El delantal del panadero
- b) La vitrina donde se exhibe el pan
- c) El bulto de harina
- d) La camioneta donde reparte el pan

11. Si compraste 5 gomas a \$2 y luego 5 gomas a \$4, ¿Cuál es el costo promedio de cada goma?

- a) \$2
- b) \$3
- c) \$4
- d) \$6

12. ¿Qué son los cargos indirectos?

- a) Las multas que te pone el SAT
- b) Regalos que se les otorga a los clientes
- c) Gastos de la fábrica que no se ven a simple vista en el producto
- d) El dinero que le das a los socios

“Nunca consideres el estudio como una obligación, sino como una oportunidad para penetrar en el bello y maravilloso mundo del saber”.

Albert Einstein.



Ilustración 3 Tree. (n.d.). Estudiantes Trabajando Juntos Vector PNG y Dibujo. Pngtree.
<https://es.pngtree.com/freepng/students->

 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Diagnóstica		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		PRODUCTO ESPERADO: Evaluación diagnóstica contestada		CONTENIDO (S): Costos y Gastos	
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD:		Evaluación diagnóstica			
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Subraya el inciso de la respuesta que consideres correcta.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	Presenta la identificación del alumno (Nombre, semestre y turno).	0			
2	Identifica adecuadamente el costo en el enunciado correspondiente.	0			
3	Recuerda el método de valuación PEPS.	0			
4	Conoce el método de valuación Costo Promedio.	0			
5	Distingue el costo variable.	0			
6	Identifica la materia prima directa.	0			
7	Selecciona bien lo que significa el punto de equilibrio.	0			
8	Intuye a que se refiere los cargos indirectos	0			
9	Elige bien el inciso del margen de contribución.	0			
10	Identifica que es la mano de obra directa.	0			
Puntuación total					
Logros					
Aspectos de mejora					





Lectura 1. Costos y Gastos

1.1 Contabilidad de Costos

La contabilidad se define como un sistema de información cuantitativo y una técnica de registro diseñada para estructurar las transacciones financieras que impactan económicamente a una entidad. Por otra parte, La contabilidad se entiende como una metodología técnica y sistemática destinada a documentar los eventos económicos que impactan a una organización. Según Reveles (2004), esta disciplina se apoya en la teoría de la partida doble para ofrecer un historial ordenado y detallado de los movimientos que alteran el capital de la entidad. En concordancia, la Norma de Información Financiera A-1 (NIF A-1) la define como una herramienta esencial para estructurar financieramente las transacciones, modificaciones internas y cualquier suceso que repercuta en la economía de la empresa.

La estructura contable se segmenta principalmente en dos vertientes, dependiendo del tipo de información que requieran los interesados para su gestión:

Contabilidad Financiera: Se especializa en la recopilación y síntesis de datos históricos sobre las operaciones del negocio, permitiendo cuantificar el impacto de eventos económicos y naturales en la entidad (Cadena, 2012).

Contabilidad Administrativa: Está diseñada para el consumo interno. Su propósito es pragmático, pues busca suministrar datos que optimicen los procesos de planificación, control operativo y la toma de decisiones estratégicas (Cadena, 2012).

En el ámbito organizacional, la información generada por los sistemas contables es vital para diversos usuarios, quienes se dividen estratégicamente según su relación con la entidad. Por un lado, los usuarios internos, que integran a los accionistas, la alta administración y los empleados, requieren datos precisos para optimizar la planeación estratégica, evaluar la eficiencia operativa y fortalecer los mecanismos de control interno; su interés principal radica en la maximización de recursos y la sostenibilidad del negocio a largo plazo. Por otro lado, los usuarios externos, tales como autoridades fiscales, instituciones bancarias y proveedores, se interesan primordialmente en la transparencia de la información para determinar la solvencia económica, la capacidad de pago y el estricto cumplimiento de las obligaciones fiscales. De este modo, la contabilidad no solo sirve como un registro histórico, sino como una herramienta de



“Educación que genera cambio”

comunicación técnica que garantiza la confianza y la toma de decisiones informada en todo el ecosistema empresarial.

Figura 1.1. Usuarios de la información

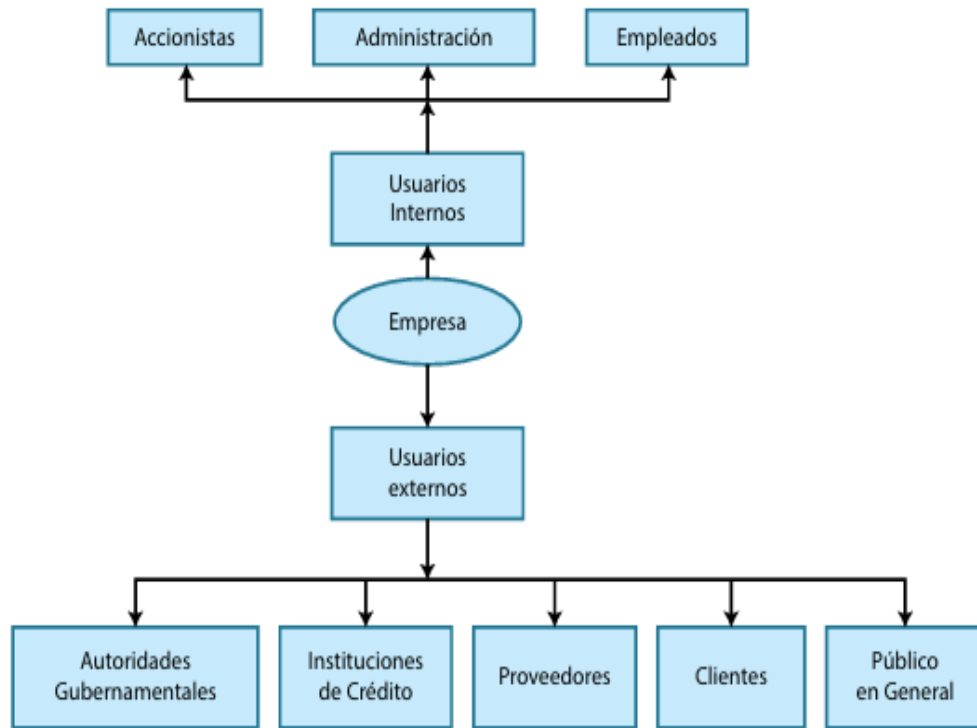


Ilustración 4 Tomado de GONZALEZ, J. G. (s. f). USUARIOS DE LA INFORMACION. https://comunicacion-cientifica.com/wp-content/uploads/2024/06/Los_costos_en_las_empresas_industriales_en_M_xico_.pdf

De acuerdo con García Colín (2008), la contabilidad de costos no debe entenderse como un sistema aislado, sino como un eslabón que conecta la contabilidad financiera con la administrativa. Su profundidad radica en que, mientras la contabilidad financiera requiere la valuación de inventarios para presentar el balance general, la contabilidad administrativa utiliza esos mismos datos para el control de la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas, como la fijación de precios y el análisis de rentabilidad.

La contabilidad de costos se presenta como un puente técnico entre la financiera y la administrativa. Al registrar y sistematizar de forma analítica las operaciones vinculadas a los bienes y servicios de la empresa, genera información cuantitativa indispensable para el control presupuestario. Esta disciplina no solo



“Educación que genera cambio”

proporciona los datos necesarios para valorar inventarios y estados financieros (finanzas), sino que también ofrece la base analítica para la planeación estratégica (administración).

1.1.1 Objetivo de la Contabilidad de Costos

Los objetivos de la contabilidad de costos, categorizados según su impacto en la organización se pueden definir de la siguiente manera:

➤ **Objetivos de Control y Valuación**

1. **Determinar el costo unitario:** Calcular con precisión cuánto cuesta producir cada unidad para establecer márgenes de utilidad.
2. **Valuar inventarios:** Asignar un valor monetario a las existencias de materia prima, producción en proceso y producto terminado para el balance general.
3. **Calcular el costo de ventas:** Determinar el gasto total de los productos vendidos para conocer la utilidad bruta en el estado de resultados.
4. **Controlar los elementos del costo:** Vigilar que el consumo de materia prima, mano de obra y cargos indirectos sea eficiente.

➤ **Objetivos de Planeación y Estrategia**

1. **Fijar precios de venta:** Proporcionar la base técnica para establecer precios que sean competitivos y, a la vez, rentables.
2. **Elaborar presupuestos:** Suministrar datos históricos que sirvan para proyectar gastos y costos futuros.
3. **Identificar el punto de equilibrio:** Determinar el nivel de ventas necesario para que la empresa no gane ni pierda.
4. **Analizar la rentabilidad por producto:** Identificar qué artículos generan mayores beneficios y cuáles podrían estar dejando pérdidas.

➤ **Objetivos de Toma de Decisiones**



“Educación que genera cambio”

1. **Decidir entre fabricar o comprar:** Evaluar si es más económico producir un componente internamente o adquirirlo de un proveedor externo.
2. **Optimizar la mezcla de productos:** Decidir qué productos promocionar más según su margen de contribución.
3. **Evaluar la eliminación de líneas:** Proporcionar datos para decidir si se debe discontinuar una línea de productos que no es rentable.
4. **Seleccionar procesos alternativos:** Comparar diferentes métodos de producción para elegir el más eficiente en costos.

➤ **Objetivos de Eficiencia Operativa**

1. **Reducción de costos:** Localizar áreas de desperdicio o ineficiencia para implementar planes de ahorro.
2. **Establecer costos estándar:** Crear metas de lo que "debería costar" un producto para medir el desempeño real.
3. **Analizar variaciones:** Investigar las causas por las cuales los costos reales difieren de los presupuestados.
4. **Controlar la capacidad instalada:** Evaluar si se está aprovechando al máximo la maquinaria y el personal (costos de ociosidad).

➤ **Objetivos de Información y Cumplimiento**

1. **Suministrar información a la administración:** Apoyar a la contabilidad administrativa en la gestión interna.
2. **Cumplir con disposiciones fiscales:** Generar reportes precisos sobre costos que son requeridos por las autoridades tributarias.
3. **Facilitar la toma de decisiones especiales:** Proveen datos para pedidos especiales o ventas a precios diferenciados.



“Educación que genera cambio”

4. **Promover la mejora continua:** Servir como base para sistemas de calidad al medir el costo de los productos defectuosos o reprocesos.

1.1.2 Cuadro Comparativo de Sistemas Contables

Características	Contabilidad Financiera	Contabilidad Administrativa	Contabilidad de Costo
Concepto	Es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica.	Sistema de información al servicio de las necesidades de la administración, con orientación pragmática destinada a facilitar las funciones de planeación, control y toma de decisiones.	Es un sistema de información que clasifica, acumula, controla y asigna los costos para determinar los costos de actividades, procesos y productos y con ello facilitar la toma de decisiones, la planeación y el control administrativo.
Objetivo de la Información	Generar estados financieros para terceros (Bancos, Fisco, Accionistas) que permitan evaluar la rentabilidad y solvencia del negocio.	Proporcionar a los mandos internos herramientas para proyectar el futuro de la empresa y medir la eficiencia de cada departamento.	Determinar cuánto cuesta fabricar un producto o prestar un servicio, permitiendo la valuación de inventarios y la fijación de precios de venta.



“Educación que genera cambio”

Usuarios principales	Externos (Bancos, accionistas, fisco, proveedores).	Internos (Directivos, gerentes, jefes de área).	Internos (Producción y administración) y externos (valuación).
Objetivo central	Informar sobre la situación financiera y resultados globales.	Facilitar la planeación, el control y la toma de decisiones.	Determinar el costo unitario y controlar el proceso fabril.
Regulación	Se rige por las Normas de Información Financiera (NIF).	No está regulada; se adapta a las necesidades de la empresa.	Se apoya en las NIF para valuación, pero es flexible internamente.
Temporalidad	Enfocada en hechos históricos (el pasado).	Orientada hacia el futuro (presupuestos y proyecciones).	Analiza datos históricos para predeterminedar costos futuros.
Tipo de información	Exacta, monetaria y de toda la entidad.	Estimada, opcional y por áreas o segmentos.	Detallada por productos, procesos, departamentos o actividades.
Obligatoriedad	Es obligatoria por ley (fines fiscales y legales).	Es opcional; su uso depende de la utilidad para la gerencia.	Es necesaria en empresas de transformación para valorar inventarios.

Fuente: Elaboración propia



1.2 Diferencia entre empresa comercial, industrial y de servicios

De acuerdo con los planteamientos técnicos de García Colín (2008), la entidad comercial se distingue por ser el eslabón de enlace entre el productor y el consumidor final. A diferencia de las industrias de transformación, su naturaleza operativa radica en la compra-venta de mercancías ya elaboradas. Esto implica que la empresa adquiere bienes terminados y los coloca en el mercado sin alterar sus propiedades físicas o químicas, centrando su valor en la eficiencia logística y de distribución.

Desde un punto de vista estratégico, la importancia de estas organizaciones trasciende la simple venta. En la actualidad, funcionan como reguladores de la oferta; por ejemplo, una cadena de supermercados (como Walmart o Soriana) permite que productos de diferentes regiones del mundo estén disponibles en un solo estante. Para el estudiante de contabilidad, es vital notar que aquí el "costo" no incluye mano de obra de fábrica ni transformación de materiales, sino que se compone principalmente del precio de adquisición facturado por el proveedor más los gastos de traslado.

Por otra parte, de acuerdo con las definiciones técnicas de *Econompedia* (2023), la empresa comercial se caracteriza por un modelo operativo basado exclusivamente en la intermediación. Su rol económico es el intercambio de mercancías; esto implica que los bienes se adquieren y se enajenan sin que exista una alteración en su estructura fundamental, limitándose en ocasiones a mejoras estéticas o de empaque. Por el contrario, la empresa industrial, según lo expuesto por *CEUPE* (2003), se ubica en el sector secundario y tiene como eje la producción de valor. Este tipo de organizaciones emplea tecnología, maquinaria avanzada y mano de obra calificada para someter los insumos a procesos de transformación profunda, dando como resultado productos terminados o bienes intermedios.

La importancia de diferenciar ambas organizaciones radica en la complejidad de sus costos. Mientras que para la empresa comercial el costo es prácticamente el precio pagado al proveedor, para la industrial el costo es un proceso dinámico que nace con la Revolución Industrial. Como señala el texto, la industria no solo fabrica bienes en masa, sino que transformó la estructura social al crear la clase obrera y la sociedad de consumo. En términos



“Educación que genera cambio”

contables, esto obliga a la empresa industrial a llevar un control riguroso de tres elementos que la comercial no posee: la materia prima, la fuerza laboral directa y los gastos indirectos de fabricación.

Ejemplo de empresa:

Comercial: Una farmacia que compra medicamentos a laboratorios y los vende al público.

Industrial: Una planta automotriz que recibe acero y plástico para transformarlos en un vehículo mediante procesos automatizados.

Ahora bien, desde el punto de vista de las clasificaciones contables y administrativas generales, una empresa de servicios es una organización cuyo fin económico es la comercialización de bienes intangibles. A diferencia de las empresas comerciales (que venden productos terminados) o industriales (que fabrican bienes físicos), la entidad de servicios se enfoca en satisfacer necesidades específicas del cliente mediante el ejercicio de habilidades técnicas, conocimientos profesionales o el uso de una infraestructura. En este modelo, el "producto" es una acción, un desempeño o un beneficio que no se puede almacenar físicamente (García Colín, 2008).

Desde un análisis estratégico, la importancia de estas empresas radica en que constituyen el sector más dinámico de la economía moderna. Su relevancia no reside en la transformación de materiales, sino en la generación de valor a través del capital humano. Para la contabilidad de costos, la empresa de servicios presenta un reto particular: el costo principal no es la materia prima, sino la mano de obra especializada y los gastos de operación.

Por ejemplo, empresa de **Servicio**, en una clínica de salud o una firma de asesoría legal, el costo de producción es el tiempo y conocimiento del experto, lo que exige un sistema de costeo enfocado en horas-hombre y eficiencia operativa.



1.2.1 Diagrama de empresa comercial e industrial



Figura 1.2. Empresa Comercial

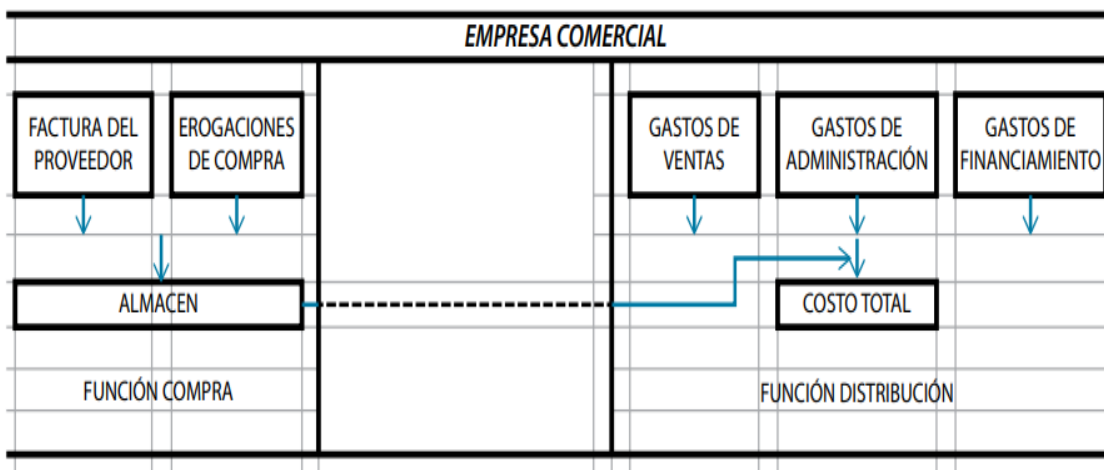


Ilustración 7 Ediciones comunicación científica. (s. f.). Empresa comercial. <https://comunicacion-cientifica.com/wp-content/uploads/2024/05/158.-Los-costos-en-las-empresas-industriales-INTERIORES-IMPRESION.pdf>

Figura 1.3. Proceso de la empresa industrial

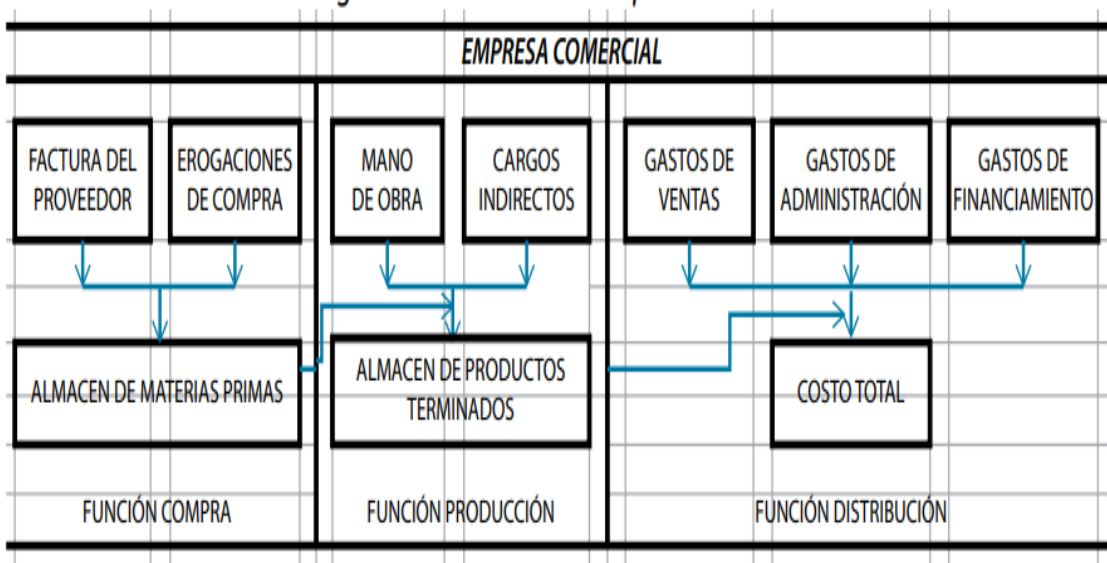


Ilustración 8 Ediciones comunicación científica. (s. f.). Proceso de la empresa industrial <https://comunicacion-cientifica.com/wp-content/uploads/2024/05/158.-Los-costos-en-las-empresas-industriales-INTERIORES-IMPRESION.pdf>

1.3 Costo vs Gastos



“Educación que genera cambio”

Los costos son la herramienta básica para la asignación de los recursos a la producción de un bien o la prestación de un servicio.

Si bien es cierto que todo producto para que sea transformado requiere de tres elementos básicos como lo son la materia prima, la mano de obra y los costos generales de producción, también es cierto que se hace necesario la cuantificación de cada uno de ellos para poder determinar el costo total y costo unitario en la producción del bien o la prestación del servicio, mediante la creación de bases metodológicas que permitan la consecución de estos costos.

Los costos representan el sacrificio económico en que se incurre dentro de la empresa, para la producción o transformación de bienes o servicios, sin involucrar los gastos de operación, los cuales se encuentran representados en los gastos de administración y ventas.

El costo es inventariable al bien o al servicio que se ofrece, por lo tanto, están en capacidad de generar un beneficio futuro. Al momento en que se vende el bien o el servicio se recupera la inversión realizada en ellos.

Los gastos son recursos no recuperables, estos están relacionados con la actividad de administrar y vender el bien o el servicio. Los gastos tienen la capacidad de disminuir las utilidades ya que afectan directamente al Estado de Resultados.

El Gasto: Comprende las erogaciones de los periodos corrientes relacionadas con las funciones de administración y comercialización. A diferencia del costo, el gasto no se capitaliza, sino que impacta directamente en el estado de resultados del ejercicio en curso.

Ejemplo para identificar el costo vs gasto:

Giro de la empresa: Pizzería

COSTO	GASTO
➤ Harina, queso, pepperoni y salsa ➤ Sueldo del Pizzero ➤ Gas del horno	➤ Publicidad en Instagram ➤ Sueldo de la secretaria ➤ Renta del local de administración

Se denomina gasto a la partida contable de dinero que directamente disminuye el beneficio, o en su defecto, aumenta la pérdida en los bolsillos de la empresa, en el caso de que esa pérdida haya salido de la cuenta personal de los dueños o socios de la empresa (D.ABC, 2023).



“Educación que genera cambio”

Costo: ésta es una inversión recuperable, que generalmente se contempla en el estado de situación financiera como derechos de la empresa.

El término costo, también llamado coste, es el costo económico ocasionado por la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. Este concepto incluye la compra de insumos, el pago de la mano de trabajo, los gastos en la producción y administrativos, entre otras actividades. Ésta es una inversión recuperable, que se aplica directamente a resultados.

ACTIVIDAD 1 CUADRO COMPARATIVO



Elabora un cuadro comparativo **de los tipos de empresas y la diferencia entre costo vs. gasto**. Busca información de, por lo menos, 6 empresas reconocidas en el Estado de Tabasco.

Ejemplo para tu actividad:

Empresa	Actividad	Tipo	Costo	Gasto
Bimbo	Fábrica de pan	Industrial	Harina Levadura Salario del panadero.	Salario del vendedor. Renta de las oficinas.

Para recordar:

Si el dinero se convierte en parte del producto o ayuda a fabricarlo, es un **costo**.

Si el dinero se usa para vender, administrar o promocionar, pero no toca el producto, es un **gasto**.



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		PRODUCTO ESPERADO: Cuadro Comparativo Tipos de empresas y la diferencia entre costo vs. gasto.		CONTENIDO (S): Costos y Gastos	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Elabora un cuadro comparativo de los tipos de empresas y la diferencia entre costo vs. gasto. Busca información de, por lo menos, 6 empresas reconocidas en el Estado de Tabasco.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	Define correctamente Costo (inversión) y Gasto (operación), diferenciando entre empresas Industriales y Comerciales.	0.5			
2	Identifica y clasifica correctamente 6 empresas reales del Estado de Tabasco según su actividad.	0.5			
3	Incluye ejemplos concretos de costos y gastos para cada una de las empresas seleccionadas.	0.5			
4	El cuadro está organizado de forma limpia, es fácil de leer y no tiene faltas de ortografía.	0.5			
Puntuación total		2%			
Logros					
Aspectos de mejora					



“Educación que genera cambio”

1.4 Características de las empresas comerciales, industriales y de servicios.

➤ Empresas Industriales (Transformadoras)

Son aquellas que adquieren materias primas para someterlas a un proceso de transformación física o química y convertirlas en un producto terminado.

- Producción: Su actividad principal es la manufactura.
- Costos Complejos: Manejan los tres elementos del costo (Materia prima, Mano de obra y Gastos indirectos).
- Inventarios: Tienen tres tipos de inventarios (Materiales, Producto en proceso y Producto terminado).
- Ejemplo en Tabasco: Charricos (transforman maíz en botanas).

➤ Empresas Comerciales (Intermediarias)

Actúan como puente entre el productor y el consumidor final. No transforman el producto, solo facilitan su distribución.

- Compraventa: Su función es adquirir mercancía ya lista para su comercialización.
- Costos de Adquisición: Su costo principal es el precio pagado al proveedor más el flete (envío).
- Inventarios: Solo manejan un tipo de inventario (Mercancías listas para la venta).
- Ejemplo en Tabasco: Super Sánchez (compran productos y los revenden).

➤ Empresas de Servicios (Intangibles)

Brindan actividades que satisfacen necesidades específicas de los clientes. A diferencia de las anteriores, lo que ofrecen no se puede tocar (es intangible).

- Intangibilidad: No venden objetos físicos, sino conocimientos, habilidades o el uso de una infraestructura.
- Mano de Obra Intensiva: Su costo principal suele ser el sueldo de los especialistas que brindan el servicio.
- Sin Inventarios de Productos: No almacenan productos en estantes; el servicio se presta y se consume al mismo tiempo.



“Educación que genera cambio”

- Ejemplo en Tabasco: Transportes ADO o un despacho de contadores local.

ACTIVIDAD 2 LISTADO DE CLASIFICACIÓN DE EMPRESAS



Investiga en la zona donde vives o zonas aledañas las empresas o negocios que existen; posteriormente, realiza una lista de al menos 12 de ellos, clasificándolos según sean industriales, comerciales o de servicios.

Ejemplo para tu actividad:

Empresa	Actividad	Tipo	Domicilio
1. Cobatab #24	Educativo	Servicio	Km 15 Parrilla II
2. Tortillería Toto	Alimentaria	Industrial	El Callejón # 5 Parrilla I

No olvides considerar lo siguiente:

Presencia de Maquinaria o Transformación	¿El negocio recibe materiales básicos (madera, harina, tela) y los convierte en algo distinto mediante máquinas o procesos manuales? (Si es así, es Industrial).
Estado del Producto en Venta	¿El producto se vende exactamente igual a cómo llegó del proveedor (empacado, etiquetado)? ¿Solo se exhibe en vitrinas? (Si es así, es Comercial).
Tangibilidad del Beneficio	¿Lo que el cliente paga es algo que puede tocar y llevarse a casa, o es un beneficio invisible como conocimiento, transporte, salud o entretenimiento? (Si es invisible, es de Servicio).



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Guía de observación		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		PRODUCTO ESPERADO: Listado de Clasificación de empresas		CONTENIDO (S): Costos y Gastos	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Investiga en la zona donde vives o zonas aledañas las empresas o negocios que existen; posteriormente, realiza una lista de al menos 12 de ellos, clasificándolos según sean industriales, comerciales o de servicios.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	Identifica y enlista al menos 12 empresas o negocios ubicados en su zona o áreas aledañas.	0.5			
2	Clasifica correctamente cada negocio en su categoría correspondiente (Industrial, Comercial o de Servicio).	0.5			
3	La lista muestra una variedad equilibrada entre los tres tipos de empresas solicitados.	0.5			
4	Incluye nombres reales de los negocios y su ubicación general de forma clara. Así como el trabajo se entrega con limpieza, orden y sin errores ortográficos.	0.5			
Puntuación total		2%			
Logros					
Aspectos de mejora					



1.5 Clasificación de los costos

Basado en la obra de David Noel Ramírez Padilla, la clasificación de los costos es fundamental para que la contabilidad administrativa cumpla su función de facilitar la planeación, el control y la toma de decisiones. Para el autor, no existe una sola forma de agrupar los costos, sino que estos deben categorizarse según el propósito que persiga el administrador.

➤ Clasificación según la Función en que se incurren

Este es el enfoque más tradicional y divide los costos según el área de la empresa donde se originan:

Costos de Producción: Son los recursos invertidos para transformar la materia prima en productos terminados. El autor los subdivide en tres pilares: Materia Prima (insumos básicos), Mano de Obra (esfuerzo humano directo) y Gastos Indirectos de Fabricación (mantenimiento, energía, depreciación).

Costos de Distribución o Venta: Erogaciones para llevar el producto desde la bodega de la empresa hasta las manos del consumidor (ej. publicidad, comisiones de ventas).

Costos de Administración: Los que se generan en las áreas de gestión, dirección y control de la organización (ej. sueldos de oficina, teléfonos de administración).

Costos de Financiamiento: Derivados del uso de recursos ajenos para fondear el crecimiento del negocio (ej. intereses bancarios).

➤ Clasificación según su Comportamiento (Rigurosidad Técnica)

Esta es la clasificación más vital para la planeación y toma de decisiones, basada en cómo reaccionan los costos ante cambios en el volumen de actividad:

Costos Variables: Cambian en proporción directa al volumen de producción o ventas. Si se produce más, el costo total sube; si no hay actividad, el costo es cero (ej. materia prima).

Costos Fijos: Se mantienen constantes sin importar el nivel de producción dentro de un rango relevante. Se dividen en Discrecionales (modificables por la gerencia, como publicidad) y Comprometidos (rígidos, como la depreciación de maquinaria).

Costos Semivariantes (Mixtos): Tienen una base fija y aumentan según el uso (ej. recibo de luz que cobra una cuota fija más el consumo).



“Educación que genera cambio”

Para una mayor comprensión de la clasificación de los costos según su comportamiento (rigurosidad técnica) y la importancia que tienen para las empresas, realiza lo siguiente:

ACTIVIDAD 3 EJERCICIO DE IDENTIFICACIÓN DE LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES



Analiza el contexto de cada enunciado y determina si corresponde a un costo fijo y variable.

Pedro comenzó a trabajar en la pizzería y debe identificar los costos fijos y variables. Ayúdalo escribiendo si cada concepto es un costo fijo o variable.

1. Caja de cartón para pizza _____
2. Renta del local _____
3. Queso mozzarella y pepperoni _____
4. Sueldo del gerente _____
5. Gas para los hornos _____
6. Sueldo del Personal de Limpieza _____
7. Servicio de Internet y Telefonía _____
8. Material de empaque secundario _____
9. Seguro contra Incendios y Robos _____
10. Sueldos por hora extras _____
11. Sueldo de los Repartidores _____
12. Sueldo de la cajera _____



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO ESPERADO: Ejercicio de identificación de costos fijo y variables		CONTENIDO (S): Costos y Gastos	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Analiza el contexto de cada enunciado y determina si corresponde a un costo fijo y variable.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	Identifica sin errores los costos fijos.	0.75			
2	Identifica sin errores los costos variables.	0.75			
3	Tiene más de 4 errores en la identificación de los costos fijos o costos variables	0.25			
4	Entrega la actividad en el tiempo establecido y con una presentación limpia.	0.25			
Puntuación total		2%			
Logros					
Aspectos de mejora					



“Educación que genera cambio”

➤ Clasificación según el Tiempo en que se enfrentan a los Ingresos

Determina cómo afectan el Estado de Resultados:

Costos del Periodo: Se deducen del ingreso en el intervalo de tiempo en que ocurren; no se guardan en el inventario (ej. la renta de las oficinas).

Costos del Producto (Inventariables): Solo se restan de las ventas cuando el producto se vende realmente. Mientras tanto, permanecen como un activo en el Balance General (ej. materia prima y mano de obra de producción).

➤ Clasificación según la Toma de Decisiones

Ayuda al administrador a elegir entre diversas alternativas:

Costos Relevantes: Aquellos que se verán modificados al elegir una opción sobre otra (ej. si decido fabricar una pieza, la materia prima nueva es relevante).

Costos Irrelevantes (Sumergidos): Son costos pasados o históricos que no cambian sin importar la decisión que se tome (ej. el dinero ya gastado en una maquinaria el año pasado).

Costos de Oportunidad: Lo que la empresa deja de ganar al elegir una alternativa y descartar otra rentable.

➤ Clasificación según su Identificación con una Actividad

Se refiere a qué tan fácil es rastrear el costo hasta un objeto específico (un producto o departamento):

Costos Directos: Se vinculan plenamente con una actividad o artículo; por ejemplo, la tela es un costo directo para una prenda.

Costos Indirectos: Son recursos que no se pueden medir con exactitud para un solo producto porque son compartidos; por ejemplo, el sueldo del gerente de la planta respecto a cada unidad fabricada.

Cuando los costos son identificables con el producto se conocen como costos directos, por el contrario, cuando no son de fácil identificación y cuantificación se denominan costos indirectos. La tela, el hilo, los botones son de fácil identificación y cuantificación, el gasto de arriendo no, por lo tanto, con respecto a la asignación con el producto se pueden definir como:

Directos:



“Educación que genera cambio”

Son aquellos que se involucran directamente en la fabricación del producto o en la prestación del servicio, dentro de estos se encuentran la materia prima y la mano de obra. Son de fácil cuantificación a cada unidad fabricada.

Indirectos: No intervienen en el proceso de producción o del servicio, pero son necesarios para su elaboración. Son de difícil cuantificación a cada unidad fabricada.

ACTIVIDAD 4 MAPA CONCEPTUAL DE MATERIALES DIRECTOS E INDIRECTOS



Formen equipos de 4 integrantes e investiguen qué materiales directos e indirectos utiliza una empresa. Con la información recabada, elaboren un mapa conceptual. Para finalizar, compartan su trabajo con otros equipos para recibir retroalimentación sobre si la clasificación realizada es correcta.



Ilustración 11 Icono de guantes de gafas casco amarillo | Vector Premium. (2018, May 7). Freepik. https://www.freepik.es/vector-premium/icono-guantes-gafas-casco-amarillo_2212896.htm

Ilustración 10 Conjunto de procesamiento de madera. Equipos de producción de madera y vigas. Aserrado de troncos, transporte a fábrica de madera, tabla de cortar, fábrica de muebles. Troncos de árboles, carpintería. | Vector Premium. (2020, November 6). Freepik. https://www.freepik.es/vector-premium/conjunto-procesamiento-madera-equipos-produccion-madera-vigas-aserrado-camiones-transporte-fabrica-madera-tabla-cortar-fabrica-muebles-troncos-arboles-carpinteria_10974200.htm



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE:		DOCENTE:
		Coevaluación		
GRUPO Y TURNO:		TIPO DE EVALUACIÓN:		MÓDULO III:
Sexto ____		Formativa		Práctica Contable
FORMACIÓN LABORAL BASICA		TIPO DE INSTRUMENTO:		SUBMÓDULO 2:
Contabilidad		Rúbrica		Contabilidad de Costo
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO ESPERADO		CONTENIDO (S):
		Mapa Conceptual de materiales directo o indirecto		Costos y Gastos
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Formen equipos de 4 integrantes e investiguen qué materiales directos e indirectos utiliza una empresa. Con la información recabada, elaboren un mapa conceptual. Para finalizar, compartan su trabajo con otros equipos para recibir retroalimentación sobre si la clasificación realizada es correcta.				
Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Investigación de Empresa	Identifica claramente una empresa real y detalla con precisión el proceso productivo.	Identifica una empresa real, pero la descripción del proceso es general.	Menciona una empresa, pero no hay claridad en lo que produce.	No menciona una empresa específica o la información es ficticia.
Clasificación de Materiales	Clasifica correctamente todos los materiales en directos e indirectos sin errores.	Clasifica la mayoría de los materiales correctamente (1-2 errores).	Presenta confusiones notables entre materiales directos e indirectos.	No logra distinguir entre materiales directos e indirectos.
Estructura del Mapa	Organiza la información de forma jerárquica, con conectores lógicos y gran claridad visual.	El mapa es organizado y jerárquico, aunque algunos conectores son débiles.	El mapa es difícil de seguir o carece de una estructura jerárquica clara.	La información está dispersa y no cumple con el formato de mapa conceptual.
Retroalimentación	Participa activamente en la coevaluación, aportando críticas constructivas y fundamentadas.	Participa en la revisión, pero sus comentarios son breves o poco técnicos.	Escucha la opinión de otros, pero no ofrece comentarios a sus compañeros.	No participa en la etapa de intercambio y retroalimentación.
Ortografía y Formato	El trabajo no tiene errores ortográficos y cumple con el formato de entrega.	Presenta 1 o 2 errores ortográficos menores.	Presenta varios errores ortográficos que distraen la lectura.	El texto es difícil de comprender por la mala ortografía y redacción.
Puntuación total				
Logros				
Aspectos de mejora				



“Educación que genera cambio”

Para seguir conociendo más la clasificación de los costos, veámosla desde el punto de vista del autor David Noel Ramírez Padilla:

En el ámbito de la contabilidad administrativa, el costo se entiende como el sacrificio económico realizado con la expectativa de obtener un beneficio futuro. Sin embargo, para una gestión eficiente, es vital no confundir este término con otras categorías:

- ✓ **Costo-Activo:** Es cuando el desembolso se capitaliza porque su capacidad de generar ingresos se extiende más allá de un periodo (ejemplo: equipo de cómputo).
- ✓ **Costo-Gasto:** Es la parte del costo que ya expiró al haber sido comparada con un ingreso en el periodo actual (ejemplo: el sueldo del vendedor del mes).
- ✓ **Costo-Pérdida:** Se da cuando el recurso se consume sin haber generado ningún ingreso, generalmente por causas no planeadas (ejemplo: mercancía dañada por una inundación).

El autor propone que los costos no son estáticos; su utilidad depende de cómo se agrupen según las necesidades de la dirección:

•**Según su función:** Se dividen en costos de producción (transformación de materia prima), distribución (logística y ventas), administración (gestión general) y financiamiento (intereses y uso de capital externo).

•**Según su identificación:** Los costos directos son aquellos que se rastrean fácilmente en un producto (como la tela en una camisa), mientras que los costos indirectos requieren de un método de prorrateo o distribución (como el sueldo del supervisor de la planta).

•**Según el tiempo en que se calculan:** Existen los costos históricos (pasados) y los costos predeterminados (estimados antes de la producción para planeación).

•**Según su relevancia:** En la toma de decisiones, los costos relevantes son los que se modifican al elegir una opción sobre otra, mientras que los costos irrelevantes (o sumergidos) permanecen iguales sin importar la decisión que se tome.

El comportamiento del costo ayuda a predecir cómo cambiarán las finanzas si la empresa crece o decrece:



Ilustración 12 Astiyah, R. (n.d.). Auditoría empresarial de documentos con gráficos, contabilidad, cálculos y análisis de informes financieros En dibujos animados planos dibujados a mano ilustración de plantillas 15310884 Vector en Vecteezy. Vecteezy. <https://es.vecteezy.com/arte-vectorial/15310884-auditoria-empresarial-de-documentos-con-graficos-contabilidad-calculos-y-analisis-de-informes-financieros-en-dibujos-animados-planos-dibujados-a-mano-ilustracion-de-plantillas>



“Educación que genera cambio”

***Costos Variables:** Son aquellos que cambian en su monto total en relación directa con el volumen de producción. A mayor fabricación, mayor costo total, aunque el costo por unidad sea constante.

***Costos Fijos:** Son los que se mantienen inalterables en su monto global dentro de un rango determinado de tiempo y actividad, independientemente de si se produce mucho o poco (ejemplo: la renta de la bodega). Es importante notar que, a nivel unitario, el costo fijo disminuye conforme aumenta la producción.

***Costos Semivariantes o Mixtos:** Tienen una parte fija (que se paga por el simple hecho de estar disponibles) y una parte variable (que depende del uso).

Dado que muchos costos en la vida real son mixtos, el texto explica métodos para separar la parte fija de la variable, permitiendo un mejor control:

•**Método de Punto Alto - Punto Bajo:** Es una técnica sencilla basada en los niveles extremos de actividad para calcular la tasa de variabilidad.

•**Métodos Estadísticos (Mínimos Cuadrados):** Es la herramienta más sofisticada y precisa, que utiliza regresión lineal para determinar matemáticamente el comportamiento histórico y proyectar costos futuros con mayor confianza.

ACTIVIDAD 5 PROBLEMARIO DE COSTO INTEGRADO



Formen equipos de dos integrantes y resuelvan el problemario de la Panadería El Viejón.

Clasifiquen cada concepto de la lista de acuerdo con las categorías vistas en clase:

- **Por su función** (Producción, Distribución, Administración o Financiamiento).
- **Por su comportamiento** (Fijo, Variable o Semivariable).
- **Por su identificación** (Directo o Indirecto respecto al producto).
- **Por su impacto fiscal** (Deducible o no deducible)."



Caso Práctico: "Panadería el Viejón"

La empresa "Panadería La Tradición" se dedica a la elaboración de pan artesanal y pasteles para eventos. El dueño necesita organizar su información financiera y te solicita clasificar los siguientes conceptos incurridos durante el último mes.

No.	Concepto de Costo / Gasto	Descripción Adicional
1	Harina de trigo y levadura	Insumos básicos para la elaboración del pan.
2	Sueldo de los panaderos	Personal que trabaja directamente en el horno.
3	Renta del local	Contrato fijo mensual por el local de la panadería.
4	Comisiones a repartidores	Se paga \$2.00 por cada pedido entregado a domicilio.
5	Servicio de electricidad	Se paga una cuota fija de mantenimiento más el consumo por hornos eléctricos.
6	Depreciación de maquinaria	Calculada por método de línea recta (autorizado por ley).
7	Intereses bancarios	Pago por un préstamo solicitado para comprar un mostrador.
8	Cenas de lujo sin comprobante	Gastos del dueño en restaurantes sin factura fiscal.
9	Sueldo de la secretaria	Encargada de la facturación y atención administrativa.
10	Mantenimiento de hornos	Servicio técnico que se realiza cada 1,000 panes producidos.

"Cuidado con los pequeños gastos; una fuga chiquita hunde un gran barco".

Benjamín Franklin

 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO ESPERADO: Problemario de costos integrados	CONTENIDO (S): Costos y Gastos		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Formen equipos de dos integrantes y resuelvan el problemario de la Panadería El Viejón. Clasifiquen cada concepto de la lista de acuerdo con las categorías vistas en clase				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Clasificación por Función: Ubica correctamente cada rubro en las áreas de producción (materia prima, mano de obra, GIF), distribución, administración o financiamiento.	0.34		
2	Análisis del Comportamiento: Identifica con precisión si el costo es fijo (permanece constante), variable (cambia con el volumen) o semivariable	0.33		
3	Identificación con el Producto: Determina correctamente si el costo es directo (rastreado al pan/pastel) o indirecto (requiere prorrateo).	0.33		
4	Tratamiento Fiscal: Distingue entre costos deducibles y no deducibles conforme a las políticas tributarias explicadas en el texto.	0.33		
5	Terminología Técnica: Utiliza de forma correcta conceptos clave como "GIF", "Costos Primos" o "Gastos de Operación" en el desarrollo del ejercicio	0.33		
6	Colaboración y Puntualidad: El equipo de dos integrantes presenta el trabajo de forma organizada y en el plazo establecido por el docente.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				

1.6 Los elementos del Costo



“Educación que genera cambio”

Como se dijo anteriormente, el costo es el sacrificio económico, que se hace en la producción de bienes y la prestación del servicio, son recuperables en el momento de la venta, ya sea que estos se cancelen o se causen en el momento de la producción.

El costo se entiende, en un sentido amplio, como la suma de erogaciones o recursos en los que incurre una persona física o moral para adquirir un bien o un servicio, con la intención específica de que dicha inversión genere ingresos en el futuro. Desde la perspectiva de la contabilidad administrativa, el costo representa un "sacrificio" económico realizado hoy con la esperanza de obtener un beneficio posterior; de lo contrario, el desembolso carecería de sentido administrativo.

A diferencia de los gastos administrativos o de venta, los costos de producción tienen la característica de ser recuperables a través de la venta del producto terminado. Ramírez Padilla (2013) subraya que un costo puede clasificarse como costo-activo cuando tiene potencial de generar ingresos en periodos futuros, o como costo-gasto cuando ya ha contribuido al esfuerzo productivo del periodo actual y se compara directamente con los ingresos generados para determinar la utilidad.

Los elementos del costo son los componentes fundamentales que permiten la transformación de los insumos básicos en un producto final apto para la comercialización. En una empresa manufacturera, estos factores se dividen tradicionalmente en tres categorías:

1. **Materia Prima Directa (MPD):** Comprende los insumos esenciales que se integran físicamente al producto y que pueden ser identificados y cuantificados plenamente en cada unidad terminada. Por ejemplo, en la industria del calzado, la materia prima está constituida por elementos como el cuero, las suelas y las plantillas.



Ilustración 13 Bordon, L. E. (2019, May 7). *Materia prima natural* (2). ABC Color. <https://www.abc.com.py/edicion-impresa/suplementos/escolar/materia-prima-natural-2-1253760.html>

La materia prima directa representa la inversión física que se transforma en el producto final. Si no se valúa correctamente, el costo de ventas será erróneo, lo que distorsiona la utilidad bruta reportada en el estado de resultados.

La importancia de la valuación de la materia prima directa radica en que constituye el primer elemento fundamental del costo de producción y su correcto registro impacta directamente en la determinación de la utilidad

y la salud financiera de la empresa.



“Educación que genera cambio”

Contablemente, la materia prima se considera un **costo-activo** mientras permanece en el almacén⁴. Una valuación precisa asegura que el valor de los inventarios en el balance general refleje la realidad económica de los recursos disponibles para la producción.

Para competir mediante precios bajos, la administración debe conocer con exactitud cuánto invierte en cada insumo esencial (como el cuero en una fábrica de calzado) para optimizar su uso y reducir desperdicios.

La valuación exacta de la materia prima permite establecer precios de venta competitivos que garanticen la recuperación de la inversión y un margen de contribución adecuado.

La implementación de sistemas de costos robustos permite a las empresas ser más competitivas al aplicar fórmulas de asignación y métodos de valuación alineados con las Normas de Información Financiera (NIF). Esto es vital para la transparencia ante socios y autoridades fiscales.

El costo es visto como un sacrificio económico que debe ser recuperable al momento de la venta. Valuar la materia prima permite monitorear si ese sacrificio está siendo eficiente o si existen ineficiencias en el proceso de adquisición o transformación que deban corregirse.

ACTIVIDAD 6 EJERCICIO DE CÁLCULO DE MPD



Empresa: Panadería el Viejón: Lote de 24 Galletas de Chocolate

1. Datos de la Receta (Insumos Necesarios)

Para este lote de 24 galletas, se requiere la siguiente materia prima directa:

- Harina de trigo: 500 gramos.
- Mantequilla: 200 gramos.
- Azúcar: 250 gramos.
- Chispas de chocolate: 150 gramos.
- Huevo: 2 piezas.



“Educación que genera cambio”

2. Información de Precios en el Mercado

El estudiante debe identificar el costo de adquisición de los envases comerciales para calcular el costo por unidad de medida (gramo o pieza):

- Bulto de harina (1 kg / 1000g): \$20.00
- Barra de mantequilla (200g): \$40.00
- Bolsa de azúcar (1 kg / 1000g): \$30.00
- Bolsa de chispas de chocolate (500g): \$100.00
- Rejilla de huevos (30 piezas): \$90.00

Instrucciones: Con los datos anteriores llena y determina el costo de MPD. Y redacta una pequeña conclusión de la actividad.

Tabla de Cálculos (Determinación del Costo)

Ingrediente	Cantidad receta	Costo por unidad	Costo total



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Guía de observación		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO Ejercicio cálculo de MPD		CONTENIDO (S): Costos y Gastos	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Con los datos anteriores llena y determina el costo de MPD. Y redacta una pequeña conclusión de la actividad.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	El alumno logra convertir correctamente las unidades de compra (kg, litros, bultos) a las unidades de consumo de la receta (gramos, mililitros) para determinar el costo unitario exacto.	0.5			
2	El alumno incluye únicamente insumos que forman parte física esencial del producto terminado y evita mezclar otros elementos como Mano de Obra o Gastos Indirectos (gas, luz, sueldos).	0.5			
3	El cálculo muestra con claridad la diferencia entre el costo total del lote producido y el costo que corresponde a una sola unidad (galleta), aplicando la lógica de costos variables unitarios.	0.5			
4	El alumno demuestra (mediante el desarrollo o explicación) que el costo es una inversión recuperable al momento de la venta y no una pérdida de recursos.	0.5			
Puntuación total		2%			
Logros					
Aspectos de mejora					



“Educación que genera cambio”



2. **Mano de Obra Directa: Mano de Obra Directa (MOD)** es el segundo elemento esencial del costo de producción y se refiere específicamente al esfuerzo humano que se puede identificar y cuantificar plenamente con la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Representa el esfuerzo humano (físico o intelectual) que interviene directamente en el proceso de transformación del producto. Es el costo del personal que opera la maquinaria o realiza el ensamblaje manual de los bienes.

A continuación, se detalla su importancia y características fundamentales dentro del proceso productivo, basándose en los principios de la contabilidad administrativa:

Importancia en el Proceso de Producción Directo

1. **Transformación del Producto:** Es el motor que convierte la materia prima en un producto terminado listo para la venta. Sin este esfuerzo, ya sea a través de la operación de maquinaria o el ensamblaje manual, los insumos no adquirirían su forma final.
2. **Determinación del Costo del Producto:** Al ser un costo inventariable, la MOD forma parte del valor del producto en el balance general (como **costo-activo**) hasta que este se vende y se traslada al estado de resultados (como **costo-gasto**).
3. **Base para la Asignación de Costos Indirectos:** En muchos sistemas tradicionales de costeo, el tiempo o el costo de la mano de obra directa se utiliza como base o "tasa de aplicación" para distribuir los gastos indirectos de fabricación (GIF) a los productos.
4. **Generador de Eficiencia:** El análisis de la mano de obra permite medir la productividad. Una utilización más eficaz de este recurso impacta directamente en el incremento de las utilidades de la empresa.

Características de la Mano de Obra Directa

- **Identificación Plena:** Se asocia directamente con una unidad específica de producto o un departamento de producción determinado.
- **Comportamiento Variable o Fijo:**
 - **Variable:** Si el pago se realiza por unidades producidas (destajo), el costo fluctúa en proporción directa al volumen de actividad.



“Educación que genera cambio”

- **Fijo:** En muchos contextos modernos, como en México, la mano de obra suele considerarse un **costo fijo** porque el personal es de planta y su salario no varía inmediatamente ante cambios en el volumen de producción en el corto plazo.
- **Esfuerzo Intelectual y Físico:** No se limita únicamente al trabajo manual; también incluye el esfuerzo intelectual necesario para operar tecnologías de avanzada o sistemas robotizados de manufactura.
- **Nivel de Control:** Generalmente es un costo controlable a corto plazo por los jefes de departamento, quienes deben vigilar que el tiempo invertido coincida con los estándares establecidos para evitar ineficiencias.

En una fábrica de calzado, la mano de obra directa está representada por los cortadores de cuero, pespuntadoras y ensambladores. Mientras que el sueldo del gerente de producción o el del supervisor de planta se consideran costos indirectos, el salario de quienes tocan físicamente el zapato para armarlo es estrictamente Mano de Obra Directa.

ACTIVIDAD 7 EJERCICIO DE CÁLCULO DE MOD



Empresa: Panadería el Viejón: Lote de 24 Galletas de Chocolate

Tiempo estimado de producción: 2 horas (incluye mezclado, boleado de masa y horneado).

Para elaborar este lote, se cuenta con el siguiente personal en la cocina:

- Repostero: Es quien mide los ingredientes, hace la mezcla y hornea las galletas. Su sueldo es de \$60.00 por hora.
- Ayudante de Repostería: Se encarga de colocar las chispas de chocolate sobre cada galleta y acomodarlas en las charolas (ensamblaje manual). Su sueldo es de \$40.00 por hora.
- Gerente de la Tienda: Supervisa que se cumplan las órdenes, pero no toca la masa ni entra a la cocina. Su sueldo es de \$100.00 por hora.

Instrucciones: Identifica y calcula el costo de la mano de obra directa



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO Ejercicio cálculo de MOD		CONTENIDO (S): Costos y Gastos	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Instrucciones: Identifica y calcula el costo de la mano de obra directa					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	El alumno selecciona correctamente al personal que transforma físicamente la masa y hornea (Repostero/Ayudante), excluyendo al personal administrativo.	0.5			
2	El alumno multiplica correctamente el pago por hora por el tiempo de la jornada (2 horas) para obtener el costo total de la mano de obra.	0.5			
3	El alumno demuestra que comprende que los supervisores o gerentes no forman parte de la MOD, clasificándolos como costos indirectos.	0.5			
4	El alumno logra determinar cuánto corresponde de sueldo de mano de obra a cada unidad producida (división del total entre 24 galletas).	0.5			
Puntuación total		2%			
Logros					



"Educación que genera cambio"

Aspectos de mejora			
Puesto	Costo Por hora	Horas trabajadas	Costo total

ACTIVIDAD 8 REPORTE DE COSTO PRIMO



Instrucciones: Investiga en fuentes bibliográficas o sitios web académicos los siguientes puntos y sintetiza la información en tu cuaderno o documento digital.

- ¿Qué es el Costo Primo y qué elementos lo integran?
- Escribe la expresión matemática para calcularlo.
- Explica por qué es vital para una empresa conocer este dato (considera la fijación de precios y el control de eficiencia).
- ¿En qué se diferencia del "Costo de Conversión"?

Posteriormente, con los datos que se encuentra en tu guía, realiza la determinación del costo primos, debes entregar un reporte final que contenga los siguientes apartados:

- **Portada:** Los datos generales de identificación de tu trabajo.
- **Resumen de Investigación:** Las respuestas a las preguntas.
- **Memoria de Cálculo:**
 - Listado de los elementos seleccionados para el cálculo.
 - Explicación de por qué se descartaron ciertos gastos (como la luz o el guardia) en este costo específico.
 - Operaciones aritméticas claras.



“Educación que genera cambio”

- Una breve conclusión sobre si el costo primo obtenido permite que el pan sea competitivo en el mercado.



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO Reporte de Costo Primo	CONTENIDO (S): Costos y Gastos		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Investiga, Determina y elabora un reporte del costo primo, tomando como base la panadería el viejón.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	El reporte incluye definiciones claras de Costo Primo, su fórmula y su importancia estratégica.	0.34		
2	Clasifica correctamente la Materia Prima Directa y la Mano de Obra Directa del caso "El Viejón".	0.33		
3	Realiza correctamente las operaciones aritméticas para obtener el Costo Primo Total y el Unitario.	0.33		
4	Justifica por qué excluyó los gastos indirectos (como luz o seguridad) del cálculo del costo primo.	0.33		
5	Presenta una reflexión propia sobre el impacto de estos costos en la competitividad de la panadería.	0.33		
6	El reporte cumple con el orden solicitado (portada, desarrollo, memoria de cálculo) y no tiene faltas de ortografía.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				

3. **Los Gastos Indirectos de Fabricación (GIF)**, también conocidos como cargos o costos indirectos de producción, representan el tercer elemento esencial del costo



“Educación que genera cambio”

de producción. Se definen como el conjunto de erogaciones que, aunque son indispensables para llevar a cabo el proceso de transformación de la materia prima, no pueden ser rastreados o identificados plenamente con una unidad de producto, un servicio o un departamento específico debido a su naturaleza difusa o colectiva.

A diferencia de la materia prima directa y la mano de obra directa, que se asignan con facilidad, los GIF requieren de métodos de distribución o prorrateo para ser incorporados al costo total de los productos terminados.

Componentes Principales de los GIF

- **Mano de Obra Indirecta:** Incluye los salarios de personal que no toca físicamente el producto, pero cuya labor es vital para que la planta funcione, tales como supervisores, personal de mantenimiento, personal de control de calidad y jefes de producción.
- **Materiales Indirectos:** Son insumos necesarios para la fabricación que no forman parte esencial del cuerpo del producto o cuyo costo es tan pequeño que no justifica su medición individual por unidad (ej. lubricantes, herramientas menores, pegamentos o suministros de limpieza de maquinaria).
- **Costos de Infraestructura y Servicios:** Incluyen la depreciación de la maquinaria y el edificio de la planta, seguros, impuestos prediales de la fábrica, y el consumo de servicios públicos como energía eléctrica, agua, gas y servicios de comunicación aplicados al área productiva.

Clasificación según su Comportamiento

Para fines de planeación y toma de decisiones, los GIF se clasifican de acuerdo con su reacción ante cambios en el volumen de actividad:

GIF Fijos: Aquellos que permanecen constantes independientemente de si la producción aumenta o disminuye (ej. renta de la planta o sueldo base del gerente de producción).

GIF Variables: Gastos que fluctúan en proporción directa al nivel de producción (ej. energía eléctrica consumida por la maquinaria o materiales indirectos).

GIF Semivariantes (Mixtos): Partidas que tienen un componente fijo básico y una parte que varía según el uso o nivel de actividad (ej. servicios de mantenimiento que cobran una cuota fija más un cargo por hora trabajada).



“Educación que genera cambio”

La correcta identificación de estos elementos permite a la administración no solo valuar inventarios y medir utilidades, sino también fundamentar estrategias competitivas. Al desglosar los costos en sus componentes básicos, la organización puede identificar qué actividades agregan valor y cuáles deben ser optimizadas o eliminadas para mejorar la rentabilidad.

ACTIVIDAD 9 LISTADO DE CI



Empresa: Panadería el Viejón: Lote de 24 Galletas de Chocolate

Para hornear y operar la cocina, se incurren en gastos que ayudan a la producción pero que no se ven en la galleta. Para este lote de producción de 2 horas, se identificaron los siguientes gastos indirectos:

- Sueldo del Gerente (Mano de Obra Indirecta): Como determinamos antes, su sueldo es de \$100.00 por hora. Se usaron 2 horas para este lote.
- Gas para el Horno: Se estima un consumo de \$15.00 por hora de horneado. El lote requiere 1 hora de horno.
- Electricidad de la Cocina: La cuota variable por el uso de batidoras y luces es de \$5.00 por hora. Se usaron 2 horas.
- Renta del Local: La renta fija diaria es de \$240.00. (Para este ejercicio, calcularemos el costo por las 2 horas de producción, asumiendo una jornada de 8 horas: $\$240 / 8 = \30.00 por hora).
- Artículos de limpieza: Detergente y esponjas para lavar los trastes usados, con un costo estimado de \$10.00 para este lote.

Instrucciones: Identifica cuáles de estos gastos son fijos (no cambian con la producción) y cuáles son variables (cambian según el uso). Y posteriormente determina el total de Cargos Indirectos para el lote.

Formato para la actividad

Gasto	Costo por tiempo	Tipo de Gasto Fijo/variable	Subtotal
-------	------------------	--------------------------------	----------



"Educación que genera cambio"

- Total, Gastos Fijos: \$ _____
- Total, Gastos Variables: \$ _____
- Total, Cargos Indirectos del Lote: \$ _____
- Costo Indirecto por Galleta (Total / 24): \$ _____



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE:	DOCENTE:		
	Coevaluación			
GRUPO Y TURNO:	TIPO DE EVALUACIÓN:	MÓDULO III:		
Sexto ____	Formativa	Práctica Contable		
FORMACIÓN LABORAL BASICA	TIPO DE INSTRUMENTO:	SUBMÓDULO 2:		
Contabilidad	Escala estimativa	Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO	CONTENIDO (S):		
	Listado de CI	Costos y Gastos		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Identifica cuáles de estos gastos son fijos (no cambian con la producción) y cuáles son variables (cambian según el uso). Y posteriormente determina el total de Cargos Indirectos para el lote.				
Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Identifica correctamente cuáles gastos son Fijos (Renta, Sueldo Gerente) y cuáles son Variables (Gas, Electricidad, Limpieza).				
Multiplica correctamente el sueldo del gerente por las horas aplicadas al lote (\$100 $\times$ 2 = \$200).				
Calcula adecuadamente el costo de gas, electricidad y renta basándose en el tiempo de producción (horas).				
Suma con precisión todos los rubros identificados para obtener el total de Cargos Indirectos.				
Demuestra comprensión de por qué estos elementos son "Indirectos" (no se ven en la galleta, pero son necesarios).				
Presenta los cálculos de forma organizada, permitiendo rastrear el origen de cada cifra obtenida.				
Puntuación total				
Logros				
Aspectos de mejora				



Los centros de costos

Según García Colín, una fábrica se divide en dos tipos de unidades operativas:

- **Centros de Costo de Producción (CCP):** Son las áreas donde ocurre la transformación real del producto (donde se "ensucia" la materia prima).
- **Centros de Costo de Servicio (CCS):** Son áreas de apoyo que no fabrican nada directamente, pero sin ellas la fábrica no operaría (mantenimiento, limpieza, administración de planta).

Debido a que los Cargos Indirectos (luz, renta, seguros) no se pueden asignar fácilmente a un solo pan o galleta, se utiliza el método de costeo absorbente. Este método emplea direccionamientos (prorrates) para mover los costos desde su origen hasta el producto final en cuatro etapas:

1. **Origen:** Identificar dónde se gastó.
2. **Primario:** Repartir gastos comunes (como la renta) entre todos los departamentos (CCP y CCS).
3. **Secundario:** Pasar los costos de los departamentos de apoyo (CCS) a los que sí producen (CCP).
4. **Final:** Aplicar esos costos acumulados en la producción directamente a las unidades terminadas.

Para entender esto, imagina que los costos son como agua que debe llegar a un vaso (el producto terminado). El agua primero cae en un tanque general (planta), luego se distribuye por tuberías a diferentes salas (CCP y CCS) y, finalmente, toda el agua de las salas de apoyo debe bombearse a las salas de producción para que estas la entreguen al vaso final. El objetivo es que ningún costo se quede volando; todo debe ser absorbido por el producto.

Ejemplo Práctico: Panadería "El Viejón"

Vamos a aplicar el modelo de García Colín a la producción de Pan de Dulce:

A. Identificación de Centros de Costo

- CCP (Producción): Departamento de Amasado y Departamento de Horneado.
- CCS (Servicio): Almacén de Harinas y Mantenimiento de Hornos.

B. Los 4 Pasos del Direccionamiento (Prorrateso)

Etapas	Acción en "El Viejón"	Ejemplo Numérico
1. Origen	Se paga el recibo de luz de toda la panadería.	Recibo total: \$1,000



"Educación que genera cambio"

Etapa	Acción en "El Viejón"	Ejemplo Numérico
2. Primario	La luz se reparte entre Amasado, Horneado, Almacén y Mantenimiento según los focos o metros cuadrados de cada área.	Amasado: \$300 Almacén: \$200 etc.
3. Secundario	El costo acumulado en Almacén y Mantenimiento se traslada a Amasado y Horneado, porque ellos trabajaron para que los panaderos pudieran producir.	El costo del Almacén se pasa al de Amasado.
4. Final	Todo el costo indirecto que ya está en Horneado se divide entre las 500 piezas de pan producidas.	Si al final el CCP de Horneado acumuló \$500, cada pan absorbe \$1 de cargo indirecto.

ACTIVIDAD 10 CUADRO DE PRORRATEO



Instrucciones: Lee la situación y completa el cuadro de prorrateo de prorrateo colocando el nombre de la fase que corresponda (Origen, Primario, Secundario o Final).

Producto: Hot Dogs

1. Identificación de los Centros de Costo

- CCP (Producción): La Estufa (donde se calienta el pan y se asan las salchichas).
- CCS (Servicio): El Fregadero/Lavabo (donde se lavan los utensilios y las manos).

2. Los Datos del Gasto (Cargos Indirectos)

Para esta cena de 10 Hot Dogs, se incurrieron en los siguientes gastos que no se ven directamente en el pan o la salchicha:

- Gas: \$60.00 (Se usa en la estufa).
- Jabón de trastes: \$20.00 (Se usa en el fregadero).
- Luz de la cocina: \$40.00 (Ilumina toda el área mientras trabajas).

Formato a llenar



"Educación que genera cambio"

Etapa	Acción en "Hot Dogs"	Tipo de Direccionamiento
1. Origen		
2. Primario		
3. Secundario		
4. Final		

¿Por qué el Fregadero no es un Centro de Costo de Producción (CCP)?

Respuesta: _____

¿qué pasaría con el costo unitario de los Hot Dogs si no hiciéramos el Prorratio Final?

Respuesta: _____



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO ESPERADO Cuadro de Prorratio	CONTENIDO (S): Costos y Gastos		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Lee la situación y completa el cuadro de prorratio de prorratio colocando el nombre de la fase que corresponda (Origen, Primario, Secundario o Final).				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Clasifica correctamente la Estufa como CCP y el Fregadero como CCS.	0.34		
2	Identifica que la asignación directa del gas a la estufa corresponde a la fase de Origen.	0.33		
3	Reconoce que el reparto de la luz entre todas las áreas es el primer nivel de distribución (Primario).	0.33		
4	Comprende que los gastos del Fregadero (servicio) deben transferirse a la Estufa (producción).	0.33		
5	Entiende que el costo total acumulado debe dividirse entre las unidades producidas (Hot Dogs).	0.33		
6	Responde con coherencia por qué el área de servicio no transforma el producto pero es necesaria para la eficiencia.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				

Ejercicio

Determinación del Costo Unitario en "Pizza Crocol"



“Educación que genera cambio”

Contexto: La pizzería produjo 100 pizzas familiares en una tarde. Para determinar cuánto cuesta producir cada una (bajo el método de costeo absorbente), debemos repartir los cargos indirectos del periodo.

1. Identificación de Centros de Costo (CC)

- CCP (Producción): Departamento de Elaboración (Masa y Armado) y Departamento de Horneado.
- CCS (Servicio): Almacén de Ingredientes y Mantenimiento/Limpieza.

2. Datos de los Cargos Indirectos (Gastos del mes)

- Renta del local: \$2,000.00 (Gasto común para todas las áreas).
- Sueldo del Intendente (Limpieza): \$800.00 (Gasto de un Centro de Servicio).
- Gas del horno: \$500.00 (Gasto que se identifica directamente con el horno).

Resolución:

1. Análisis previo de los datos

Antes de llenar la tabla, debemos clasificar los gastos y entender a dónde pertenecen:

- Gas (\$500): Se identifica directamente con el horno (CCP).
- Renta (\$2,000): Es un gasto común que beneficia a todos (se divide entre 4 centros = \$500 c/u).
- Sueldo Intendente (\$800): Es un gasto del centro de servicio de Limpieza (CCS).

2. Resolución Paso a Paso de la Tabla

A continuación, se muestra cómo debe quedar el cuadro y la explicación de cada movimiento:

Paso de Prorratio	Descripción de la Operación	Monto	Destino	Explicación Técnica
Origen	Asignación directa del gas.	\$500	CCP Horneado	Se asigna aquí porque el gasto se origina y consume exclusivamente en este centro.



"Educación que genera cambio"

Paso de Prorratio	Descripción de la Operación	Monto	Destino	Explicación Técnica
Primario	Reparto de la Renta (\$2,000 / 4 áreas).	\$500 (c/u)	Todos (CCP y CCS)	La renta se distribuye entre producción y servicio porque todos ocupan un espacio físico.
Secundario	Traslado de costos de CCS a CCP.	\$1,300	CCP (Masa y Horneado)	Se suman los costos de Almacén y Limpieza y se pasan a las áreas que sí fabrican la pizza.
Final	Aplicación de indirectos al producto.	\$3,300	100 pizzas	Es el "vaciado" de todos los costos acumulados hacia las unidades terminadas.

3. Guía de Llenado y Cálculos (Paso a Paso)

Paso 1: Direccionamiento de Origen

Simplemente ubicamos el gasto en el lugar donde se genera. El gas no se reparte; se va directo al horneado.

- Acumulado parcial en horneado: \$500.

Paso 2: Prorratio Primario (Reparto de lo común)

La renta de \$2,000 se divide entre los 4 departamentos (Elaboración, Horneado, Almacén, Limpieza).

- Cada departamento recibe \$500.
- Estado actual: CCP Masa (\$500), CCP Horneado (\$1,000), CCS Almacén (\$500), CCS Limpieza (\$500 + \$800 del sueldo = \$1,300).



“Educación que genera cambio”

Paso 3: Prorratio Secundario (Limpiando los centros de servicio)

García Colín indica que los CCS deben quedar en "cero" al final. Sumamos todo lo que hay en Almacén (\$500) y Limpieza (\$1,300).

- Total a repartir: \$1,800.
- Este monto se divide entre los dos centros de producción (Masa y Horneado). Suponiendo un reparto equitativo: \$900 para cada uno.
- Nuevo acumulado en CCP:
 - Masa: \$500 (primario) + \$900 (secundario) = \$1,400.
 - Horneado: \$1,000 (acumulado anterior) + \$900 (secundario) = \$1,900.

Paso 4: Prorratio Final (Determinación del Costo Unitario)

Sumamos los totales de los centros de producción: \$1,400 + \$1,900 = \$3,300.

Finalmente, aplicamos la fórmula:

Costo Unitario Indirecto = $\$3,300 / 100 \text{ pizzas} = \33.00

4. Conclusión

El costo de \$33.00 representa cuánto le cuesta a la pizzería mantener el local abierto, iluminado, limpio y con gas por cada pizza familiar producida. A esto, el alumno debería sumarle después la materia prima (harina, queso) y la mano de obra del pizzero para obtener el costo de producción total.

ACTIVIDAD 11 PRORRATIO INTEGRADO



Instrucciones: La taquería "El Pastorcito" desea conocer el costo indirecto por cada orden de tacos. Durante la última jornada se produjeron **200 órdenes de tacos**. Utiliza la metodología de García Colín para completar la tabla y determinar el costo unitario.

1. Clasificación de Centros de Costo (CC)



“Educación que genera cambio”

- **CCP (Producción):** Departamento de Preparación (Corte y Picado) y Departamento de Cocción (Trompo y Plancha).
- **CCS (Servicio):** Departamento de Compras/Almacén y Departamento de Lavado de Trastes.

2. Gastos del Periodo (Cargos Indirectos)

- **Renta del Local:** \$3,000.00 (Se distribuye equitativamente entre los 4 departamentos).
- **Gas LP:** \$800.00 (Se identifica directamente con el área de Cocción).
- **Artículos de Limpieza:** \$400.00 (Se asignan al área de Lavado de Trastes).

3. Hoja de Trabajo: Prorrates de "Tacos El Pastorcito"

Instrucciones: Completa los campos vacíos siguiendo la secuencia lógica del costo absorbente.

Fase de Prorratio	Acción Por Realizar	Monto	Destino (Centro de Costo)
Origen	El gas LP se asigna al área que lo consume directamente.	\$800.00	CCP: _____
Primario	La renta (\$3,000) se divide entre las 4 áreas (\$750 c/u).	\$750.00 (c/u)	Todos (CCP y CCS)
Secundario	Se suman los costos de almacén y lavado de trastes y se pasan a las áreas de producción.	\$1,900.00 (Total CCS)	CCP: _____



“Educación que genera cambio”

Fase de Prorratio	Acción Por Realizar	Monto	Destino (Centro de Costo)
Final	Los costos totales acumulados en los CCP se dividen entre las 200 órdenes.	\$4,200.00 (Total Final)	Orden de Tacos

4. Memoria de Cálculo

A) Determina el total acumulado en los Centros de Producción (CCP):

(Suma de asignaciones directas + prorratio primario + prorratio secundario)

Total: \$_____

B) Calcula el Costo Indirecto Unitario:

Resultado Final: \$_____ por orden.



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE:		DOCENTE:
		Coevaluación		
GRUPO Y TURNO:		TIPO DE EVALUACIÓN:		MÓDULO III:
Sexto ____		Formativa		Práctica Contable
FORMACIÓN LABORAL BASICA		TIPO DE INSTRUMENTO:		SUBMÓDULO 2:
Contabilidad		Rúbrica		Contabilidad de Costo
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO		CONTENIDO (S):
		Prorratio Integrado		Costos y Gastos
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
La taquería "El Pastorcito" desea conocer el costo indirecto por cada orden de tacos. Durante la última jornada se produjeron 200 órdenes de tacos. Utiliza la metodología de García Colín para completar la tabla y determinar el costo unitario.				
Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Identificación de Centros de Costo	Clasifica correctamente los 4 departamentos en CCP y CCS sin errores.	Clasifica los departamentos, pero confunde la función de uno de ellos.	Solo identifica correctamente 2 departamentos.	No distingue entre centros de producción y de servicio.
Lógica de Direccionamiento (Origen)	Asigna el costo del gas LP directamente al CCP de cocción de forma precisa.	Asigna el costo al área correcta, pero no justifica por qué es de "Origen".	Asigna el gasto de gas a un área de servicio o lo reparte.	No realiza la asignación de origen.
Prorratio Primario	Distribuye la renta equitativamente entre los 4 centros con cálculos exactos (\$750 c/u).	Distribuye la renta entre los centros, pero comete un error menor de cálculo.	Reparte la renta solo entre las áreas de producción, omitiendo las de servicio.	No realiza el reparto de los gastos comunes.
Prorratio Secundario	Vacía correctamente los costos de los CCS hacia los CCP, dejando los de servicio en cero.	Realiza el traslado de costos, pero el cálculo final de los CCP es incorrecto.	Traslada costos de un CCS a otro CCS en lugar de enviarlos a producción.	No comprende la transición de costos de servicio a producción.
Cálculo del Costo Unitario (Final)	Divide el total acumulado correctamente entre las 200 órdenes	Realiza la división correctamente, pero el monto acumulado previo estaba equivocado.	El procedimiento de división es incorrecto o no utiliza las	No presenta el costo unitario o el resultado no tiene relación con los datos.



"Educación que genera cambio"

	(\$21.00) con memoria de cálculo clara.		unidades producidas.	
Análisis y Reflexión	Explica con claridad la importancia de absorber los gastos indirectos para la fijación de precios.	Explica brevemente la importancia del ejercicio, pero con poca profundidad técnica.	La explicación es confusa o solo repite definiciones del autor.	No entrega la sección de reflexión o no tiene sentido.
Puntuación total				
Logros				
Aspectos de mejora				





Lectura 2. Métodos de Valuación

Los **inventarios** representan el conjunto de activos físicos o tangibles que una organización posee con el fin de comercializarlos directamente o transformarlos a través de un proceso industrial. Esta categoría no solo incluye los artículos finales listos para el consumidor, sino también los insumos básicos, los bienes que están a mitad de su fabricación y los suministros necesarios para la operación (como refacciones, empaques o piezas de repuesto). Asimismo, se consideran inventarios aquellos productos que, aunque no han llegado físicamente al almacén, ya han sido adquiridos y se encuentran en trayecto.

El núcleo de cualquier entidad comercial reside en su capacidad para intercambiar mercancías; por ello, la gestión eficiente del stock es una prioridad absoluta. Un registro contable riguroso de estos bienes ofrece dos beneficios fundamentales:

1. **Vigilancia Operativa:** Permite un monitoreo constante y preciso de las existencias.
2. **Transparencia Financiera:** Facilita la elaboración de estados financieros fidedignos al cierre del ejercicio, reflejando el valor real del patrimonio disponible.

Naturaleza Contable

Dentro del balance general, el inventario se clasifica como un **activo circulante o corriente**. Representa la inversión de la empresa en productos resguardados en bodega, los cuales se valúan según su precio de compra original, esperando ser convertidos en efectivo mediante la venta o su uso en la cadena de producción.

¿Cómo identificar un inventario?

Para que refuerces el concepto, analiza el cuadro comparativo basado en el ejemplo de la **Panadería El Viejón**:

Si es...	Se clasifica como...	Porque...
Harina y Levadura	Materia Prima	Será transformada.
Masa reposando	Producto en Proceso	Ya se trabajó, pero no es un pan todavía.
Conchas y Bolillos	Producto Terminado	Está listo en el mostrador para la venta.



“Educación que genera cambio”

Bolsas de papel	Materiales y Empaques	Se consume al entregar el producto.
Harina comprada en camino	Inventario en Tránsito	Ya es propiedad de la panadería pero no ha llegado.

Elaboración: Propia

2.1 Concepto

Para este autor Cristobal del Rio González, los métodos de valuación son fórmulas o técnicas contables diseñadas para asignar un valor monetario a las existencias que salen del almacén y a las que permanecen en él al finalizar un periodo. Su enfoque subraya que la elección del método (como **PEPS** o **Costo Promedio**) impacta directamente en la determinación del costo de ventas y, por ende, en la utilidad bruta de la entidad, ya que permite sistemáticamente valorar las capas de costos adquiridas en distintos momentos.

El autor Juan García Colín define la valuación de inventarios como el proceso de seleccionar una base técnica para medir el valor de los artículos que se consumen o venden. Él sostiene que, dado que los precios de los insumos fluctúan constantemente, es indispensable contar con un método que permita dar salida a los costos de manera ordenada. El objetivo es que el valor asignado a la producción (el costo) sea coherente con el flujo de efectivo y las políticas financieras de la organización.

Desde una perspectiva administrativa y financiera, Charles T. Horngren plantea que los métodos de valuación son mecanismos para distribuir los costos de los bienes disponibles para la venta entre el costo de las mercancías vendidas y el inventario final. Horngren destaca que estos métodos no necesariamente reflejan el movimiento físico de los productos, sino que son convenciones contables para medir el desempeño económico y el valor de los activos corrientes en el balance general.



Cuadro Comparativo

Autor	Foco Principal	Utilidad del Concepto
Del Río González	Determinación de Utilidades	Controlar cómo el costo afecta el beneficio final.
García Colín	Fluctuación de Precios	Gestionar el impacto de la inflación en los costos de producción.
Horngren	Asignación de Activos	Medir correctamente el valor del inventario en el Balance General.

Ejemplo

Panadería "El Viejón"

Si la panadería compra harina el hoy a **\$10** el kilo y mañana a **\$12**:

- **PEPS (Horngren):** Al hornear pan, el contador usará primero el costo de **\$10** (Primeras Entradas, Primeras Salidas).
- **Promedio (García Colín):** El contador sumará ambos precios y dividirá, asignando un costo de **\$11.00** a cada kilo usado.



Ilustración 16 Inventario, T. I. (2023, May 21). Cómo funciona el método PEPS para el control de inventarios. InfoInventario. <https://infoinventario.com/como-funciona-el-metodo-peps-para-el-control-de-inventarios/>



“Educación que genera cambio”
ACTIVIDAD 12 TARJETAS DE ALMACEN (KARDEX)



Instrucciones: Registra en el formato anexo y determina el **costo promedio** con los siguientes datos:

Producto: Manzana

1. El día 20 de diciembre se **compraron** 30 kilos de manzana a \$18.00 cada uno.
2. El día 21 de diciembre se **compraron** 15 kilos de manzana a \$19.00 cada uno.
3. El día 22 se **vendieron** 32 kilos de manzanas. ¿Cuál es el costo promedio de la venta de las manzanas?

Tarjeta de Almacen No. _____ Producto _____ Método de Valuación _____

Fecha	Concepto	CONTROL			REGISTRO DE COSTOS		VALORES		
		Entrada	Salida	Existencia	Entrada	Salida	Debe	Haber	Saldo



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO ESPERADO Tarjeta de Almacén Resuelta	CONTENIDO (S): Métodos de Valuación		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Registra en el formato anexo y determina el costo promedio.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Incluye nombre del producto y método de valuación (Costo Promedio).	0.34		
2	Anota los movimientos en las fechas indicadas (20, 21 y 22 de dic.).	0.33		
3	Registra correctamente las entradas (30 y 15) y la salida (32).	0.33		
4	Determina el costo promedio antes de la venta (Saldo en valores / Existencia).	0.33		
5	Registra correctamente los importes en las columnas Debe, Haber y Saldo.	0.33		
6	Resuelve la pregunta específica sobre el costo promedio de la venta.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				



“Educación que genera cambio”

2.2 Método Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS)

El método PEPS (Primeras Entradas, Primeras Salidas), también conocido por sus siglas en inglés como FIFO (First In, First Out), es una técnica de inventarios que sigue una lógica muy natural: vender primero los productos que llevan más tiempo guardados en el almacén.

Imagina que tienes una tienda de jugos. Si compraste 10 cajas de naranja el lunes y otras 10 el jueves, lo lógico es que primero vendas las del lunes para que no se echen a perder. En contabilidad, aunque el producto no caduque (como clavos o libretas), se usa esta misma lógica para asignar los costos de lo que vendes.

Lo primero que llega
es lo primero que se
va.

Bajo este sistema, la empresa debe ser muy ordenada y anotar el precio exacto al que compró cada lote. Esto es clave porque los precios suben con el tiempo.

- **Para el Inventario Final:** Lo que te sobra al final del mes se valúa con los precios más **recientes** (los últimos que compraste).
- **Para el Costo de Ventas:** Lo que entregaste al cliente se registra con los precios más **antiguos** (los primeros que pagaste).

Ventajas:

- **Valor real del inventario:** Como lo que queda en tu bodega es lo último que compraste, el valor de tu inventario en el balance general es muy parecido a los precios reales del mercado actual.
- **Mayor utilidad aparente:** Al usar los costos "viejos" (que suelen ser más baratos), el gasto que reportas es menor. Esto hace que, en el papel, tu empresa parezca más rentable y exitosa, mostrando una utilidad bruta más alta comparada con otros métodos.

Desventajas:

- **Golpe de impuestos:** Aquí aplica el dicho "el que más gana, más paga". Al reportar una utilidad más alta, la empresa tendrá que pagar más impuestos al gobierno, lo que reduce el efectivo real disponible.



“Educación que genera cambio”

- **Efecto de la inflación:** En países donde los precios suben rápido (inflación), este método puede ser "engañoso". Estás comparando el precio de venta de hoy (caro) con un costo de compra de hace meses (barato). Esto crea una "utilidad exagerada" que no siempre refleja la realidad económica, ya que cuando quieras volver a surtir tu mercancía, te costará mucho más de lo que registraste.

Ejemplo:

Producto: Audífonos

Imagina que compras audífonos para revender. En un mes ocurren estos movimientos:

1. 01/02/25 Compras 10 audífonos a \$100 cada uno.
2. 02/02/25 Compras 10 audífonos a \$150 cada uno (el precio subió).
3. 03/02/25 Vendes 12 audífonos a \$300 cada uno.

Tarjeta de Almacén No. 01 Producto Audífonos Método de Valuación PEPS

Fecha	Concepto	CONTROL			REGISTRO DE			VALORES	
					COSTOS				
		Entrada	Salida	Existencia	Entrada	Salida		Debe	Haber
01/02/25	Compra	10		10	\$100.00		\$1,000.00		\$1,000.00
02/02/25	Compra	10		20	\$150.00		\$1,500.00		\$2,500.00
03/02/25	Venta		10	10		\$100.00		\$1,000.00	\$1,500.00
			2	8		\$150.00		\$300.00	\$1,200.00

Como se vendió 12 unidades, el método PEPS te obliga a sacar primero las más viejas:

- Sacas 10 unidades de la compra 1 (a \$100 c/u) = \$1,000
- Sacas 2 unidades de la compra 2 (a \$150 c/u) = \$300



“Educación que genera cambio”

- Costo Total de lo vendido: \$1,300

Hagamos una comparación rápida para que veas las ventajas y desventajas en acción:

RESUMEN

Concepto	Cálculo	Resultado
Venta Total	12 unidades x \$300	\$3,600
Costo de Ventas	(10 x \$100) + (2 x \$150)	\$1,300
Utilidad Bruta	Venta (\$3,600) - Costo (\$1,300)	\$2,300
Inventario Final	8 unidades que quedaron del Lote 2 (\$150)	\$1,200

Ventaja: Fíjate en el Inventario Final (\$1,200). Es un valor actualizado porque esas 8 piezas que te quedaron valen lo que cuesta el producto hoy (\$150). Tu bodega vale a precios de hoy.

Desventaja: Tu Utilidad (\$2,300) se ve muy alta porque usaste costos baratos de \$100. Esto significa que cuando llegue el momento de pagar impuestos, el gobierno te cobrará sobre esos \$2,300. ¡Vas a pagar más dinero de impuestos!

2.3 Método Últimas entradas, Primera Salidas (UEPS)

El método UEPS (Últimas Entradas, Primeras Salidas), conocido en inglés como LIFO (Last In, First Out), consiste en darle salida a los productos que entraron más recientemente al almacén.

Imagina que los precios de la gasolina suben cada semana. Si llenaste tu tanque el lunes a un precio y volviste a llenar el jueves a un precio más caro, bajo UEPS, la contabilidad diría que la gasolina que consumiste el viernes fue la que compraste el jueves (la más cara).

- Para el Costo de Ventas: Se usan los precios de las compras más recientes (que suelen ser más altos por la inflación).
- Para el Inventario Final: Lo que se queda guardado en la bodega se valúa con los precios antiguos (de cuando compraste por primera vez).

Ventajas:

- Al comparar lo que vendes hoy con lo que te costó comprarlo hace poquito, el margen de ganancia es más sincero respecto a los precios actuales del mercado. Como el costo de compra es más alto, tu utilidad se ve más pequeña.



“Educación que genera cambio”

- Esta es la ventaja estrella. Al reportar una utilidad menor (porque tus costos fueron altos), la base para calcular los impuestos disminuye. En resumen: la empresa le paga menos dinero al gobierno.

Desventajas:

Lo que queda en tu almacén aparece registrado con precios de hace meses o incluso años. Si los precios han subido mucho, el valor de tu inventario en el Balance General se ve muy bajo y no refleja lo que realmente vale tu mercancía hoy.

El manejo de las tarjetas de almacén o Kardex se vuelve un rompecabezas. Tienes que llevar un control muy estricto de cada capa de compra para no mezclar los costos viejos con los nuevos.

Este método ya no se permite en muchas partes del mundo (bajo las Normas Internacionales de Información Financiera - NIIF/NIC), porque se considera que "esconde" la utilidad real de las empresas para pagar menos impuestos.

Como mencionamos, al ser un método que ayuda a evadir legalmente el pago de impuestos altos, las autoridades contables internacionales decidieron eliminarlo para que las empresas no manipulen sus ganancias.



Ilustración 18 Método Peps – gerencie.com. (n.d.). Gerencie.com.
<https://www.gerencie.com/metodo-peps.html>



“Educación que genera cambio”
**ACTIVIDAD 13 CUADRO COMPARATIVO DE VALUACION: DIFERENCIA
FINANCIERA ENTRE APLICAS PEPS VS UEPS**



Instrucciones: Resuelve el ejercicio por los métodos Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS) y Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS). Posteriormente, elabora un cuadro comparativo donde muestres las diferencias entre ambos métodos.

Producto: Audífonos

Movimientos del mes:

1. 01/02/25: Compra de 10 audífonos a \$100.00 cada uno.
2. 02/02/25: Compra de 10 audífonos a \$150.00 cada uno (el precio subió).
3. 03/02/25: Venta de 12 audífonos a \$300.00 cada uno.

Lo último que entra es lo primero que sale.



"Educación que genera cambio"

 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Coevaluación		DOCENTE:
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo
FECHA DE APLICACIÓN:		PRODUCTO ESPERADO Cuadro Comparativo de Valuación Diferencias. PEPS vs UEPS		CONTENIDO (S): Métodos de Valuación
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
: Resuelve el ejercicio por los métodos Primeras Entradas, Primeras Salidas (PEPS) y Últimas Entradas, Primeras Salidas (UEPS). Posteriormente, elabora un cuadro comparativo donde muestres las diferencias entre ambos métodos.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Determina correctamente el costo de ventas usando las capas más antiguas (\$100).	0.34		
2	Determina correctamente el costo de ventas usando las capas más recientes (\$150).	0.33		
3	Calcula con precisión el valor de las unidades que quedaron en almacén en ambos métodos.	0.33		
4	Presenta de forma clara y ordenada las diferencias en Utilidad Bruta y Costos.	0.33		
5	Identifica correctamente qué método genera mayor utilidad y cuál paga menos impuestos.	0.33		
6	El trabajo carece de errores ortográficos y sigue las instrucciones de limpieza.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				



2.4 Costo Promedio (CP)

A diferencia de los métodos PEPS o UEPS, donde tienes que separar los productos por "capas" según cuándo los compraste, el Costo Promedio simplifica todo. Consiste en sumar el valor de todas las compras y dividirlo entre el número total de artículos. El resultado es un precio único para todas las unidades que tienes en el almacén.

En el mundo contable y administrativo, también lo encontrarás como:

- Precio Medio Ponderado (PMP): Es su nombre más formal y técnico.
- Costo Unitario Promedio: Refiriéndose al valor que se le asigna a cada pieza individual.
- Promedio Móvil: Se llama así porque el costo se actualiza o se mueve cada vez que realizas una nueva compra a un precio distinto.



Ilustración 19 Costo promedio | Vector Premium. (2023, June 8). Freepik. https://www.freepik.es/vector-premium/ilustracion-vector-dca-es-costo-promedio-al-continuar-invirtiendocada-periodo-misma-cantidad_47000423.htm

Ventajas

- Es mucho más fácil de llevar en las tarjetas de almacén (Kardex).
No te importa cuál llegó primero o después; a todos les asignas el mismo valor.
- Este método "suaviza" las subidas y bajadas bruscas de los precios en el mercado. Si un día compras caro y otro barato, el promedio te da un costo estable, lo que evita que tus utilidades suban o bajen drásticamente de un día para otro.
- Es un método totalmente aceptado por las Normas Internacionales (NIC/NIIF) y por las autoridades fiscales (SAT), por lo que es el más utilizado en las empresas.

Desventaja

- No es exacto para el inventario final: Al mezclar precios viejos con nuevos, el valor de lo que tienes en la bodega no refleja exactamente lo que pagarías hoy en el mercado (como lo hace el PEPS).
- Retraso en la actualización: Si hay una inflación muy alta y constante, el costo promedio siempre irá un paso atrás de los precios reales, lo que puede hacer que la empresa no se dé cuenta rápidamente de cuánto han subido sus costos.
- Pérdida de detalle: Al promediar, pierdes el rastro de cuánto te costó específicamente cada lote de mercancía, lo que a veces es útil para negociar con proveedores.



“Educación que genera cambio”

Ejemplo para comparar con los otros:

Si compraste un audífono a \$100 y luego otro a \$150:

- En Costo Promedio: Sumas \$100 + \$150 = \$250. Luego divides entre 2.
- Resultado: Cada audífono te cuesta \$125, sin importar cuál venda.

2.5 Costo por Unidad Producida (CPUP)

En la industria de la transformación (fábricas), este método se utiliza para determinar cuánto le cuesta a la empresa producir un solo artículo. No solo se toma en cuenta lo que se pagó por la materia prima, sino también el esfuerzo humano y los gastos de la fábrica.

Para obtenerlo, se suman todos los costos acumulados en el proceso de producción y se dividen entre el número total de unidades terminadas en un periodo determinado.

Dependiendo del autor o del sistema contable, también se le llama:

- Costo de Producción Unitario.
- Costo de Manufactura.
- Costo de Transformación.



Para calcular este costo, se debe entender que en una fábrica existen tres elementos que se suman:

Ilustración 20 Cero, G. Y. C. D. (2024, March 11). La Acumulación de Costos y su relación con el Proceso de Producción. Gestión Y Costos Desde Cero. <https://gestionycostosdesdecero.com/acumulacion-costos-caracteristicas-cproceso-de-produccion/>

1. Materia Prima Directa (MPD): Los insumos que se transforman (ej. la madera para una silla).
2. Mano de Obra Directa (MOD): El sueldo de los obreros que operan las máquinas o ensamblan el producto.
3. Cargos Indirectos (CI): Gastos necesarios pero difíciles de medir por pieza, como la luz de la fábrica, la renta del local o el sueldo del supervisor.

Ventajas:

- Permite a la empresa saber cuál es el precio mínimo al que debe vender para no perder dinero. Si fabricar un pastel cuesta \$100, la empresa ya sabe que no puede venderlo en \$90.



“Educación que genera cambio”

- Si el mes pasado producir una unidad costó \$50 y este mes cuesta \$60, la empresa puede investigar dónde hubo desperdicio de material o tiempo.
- Ayuda a ponerle un valor real a los productos que se quedan en la bodega de "Producto Terminado".

Desventajas:

- Es muy difícil saber exactamente cuánta luz consumió una sola playera en una fábrica textil. Esto requiere hacer cálculos estimados que pueden fallar.
- Si la fábrica produce poquito, el costo por unidad sube (porque la renta y la luz se dividen entre menos piezas). Esto puede dar una falsa sensación de que el producto es caro de hacer.
- Requiere un sistema contable mucho más robusto que el de una tienda común, ya que hay que rastrear vales de almacén, nóminas de obreros y recibos de servicios.

Ejemplo:

Si una fábrica de jugos gasta:

Materia prima (fruta y envase): \$5,000

Sueldos de obreros: \$3,000

Luz y renta de la bodega: \$2,000

Total, invertido: \$10,000

Si al final del día produjeron 1,000 jugos, el Costo por Unidad Producida es:

$\$10,000 / 1000 \text{ unidades} = \10.00 por jugo

Resumen de los Métodos

Método	Aplicación Principal	Principal Ventaja	Impacto en Utilidad
PEPS	Comercio (Alimentos, moda)	Inventario actualizado	Alta
UEPS	Industria pesada (carbón, arena)	Menos impuestos	Baja
Promedio	Ferreterías, papelerías	Sencillez y equilibrio	Moderada
Por Unidad	Fábricas y manufactura	Control de producción	Precisa



“Educación que genera cambio”
ACTIVIDAD 14 HOJA DE CÁLCULO DE COSTO UNITARIO



Instrucciones: Imagina que vas a iniciar un negocio de hamburguesas. Para saber en cuánto debes vender cada una, primero necesitas calcular el Costo Unitario de Producción. Utiliza los datos del día para llenar la tabla de costos y determinar cuánto te cuesta fabricar una sola hamburguesa.

Para producir 50 hamburguesas, se gastó lo siguiente:

1. Materia Prima (Insumos):
 - Carne, pan y vegetales: \$1,200.00
 - Queso, aderezos y empaques: \$450.00
2. Mano de Obra (Trabajo):
 - Pago al parrillero por el turno: \$250.00
 - Ayudante de cocina: \$150.00
3. Cargos Indirectos (Gastos de operación):
 - Gas, luz y carbón: \$120.00
 - Renta del puesto (porción del día): \$80.00

Formato de Hoja de Costo Unitarios

Concepto	Elemento del Costo	Importe Total



“Educación que genera cambio”

Concepto	Elemento del Costo	Importe Total
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	(Suma de los 3 subtotales)	\$

Si quieres ganar el 50% de utilidad sobre tu costo, ¿a qué precio deberías vender cada hamburguesa al público? _____



"Educación que genera cambio"

COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO

PLANTEL NO ____



 				
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: heteroevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto ____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO Hoja de Cálculo de Costo Unitario	CONTENIDO (S): Métodos de Valuación		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Imagina que vas a iniciar un negocio de hamburguesas. Para saber en cuánto debes vender cada una, primero necesitas calcular el Costo Unitario de Producción. Utiliza los datos del día para llenar la tabla de costos y determinar cuánto te cuesta fabricar una sola hamburguesa.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Identifica y agrupa correctamente los ingredientes (carne, pan, queso) como Materia Prima.	0.34		
2	Suma correctamente los sueldos del personal (parrillero y ayudante) asignados a la producción.	0.33		
3	Incluye los gastos de operación (gas, luz, renta) de manera proporcional al ejercicio.	0.33		
4	Realiza la suma aritmética correcta de los tres elementos del costo (MP + MO + CI).	0.33		
5	Divide el costo total entre las 50 unidades producidas para obtener el valor por pieza.	0.33		
6	Calcula correctamente el precio de venta sugerido o la utilidad bruta proyectada.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				





Lectura 3. Estado de Producción y Ventas

Este documento es un **estado financiero secundario** (o anexo) que detalla el movimiento de las cuentas de inventarios durante un periodo determinado. Su objetivo es revelar cuánto costó fabricar los artículos y, de esos, cuánto costaron los que efectivamente se vendieron.

Definición según enfoques de autores:

- Desde el enfoque Tradicional (García Colín): Se define como el informe que muestra detalladamente la inversión realizada en los elementos del costo (materia prima, mano de obra y cargos indirectos) y su transformación en productos finales.
- Para el enfoque Administrativo (Ramírez Padilla): Es una herramienta de control que permite a la gerencia observar la eficiencia en el uso de los recursos de manufactura y sirve de base para el Estado de Resultados.

Para una industria de transformación, este estado es como el tablero de un auto; sin él, no saben a qué velocidad van. Su importancia radica en:

1. Si no sabes cuánto te cuesta producir (incluyendo luz, sueldos y pegamento), podrías estar vendiendo a un precio que te genere pérdidas.
2. Permite saber exactamente qué hay en la bodega de materias primas, qué está a medias (producción en proceso) y qué ya está listo para vender.
3. Ayuda a identificar si el costo de la mano de obra subió demasiado o si se está desperdiciando materia prima.
4. Proporciona la cifra exacta del Costo de Ventas que aparecerá después en el Estado de Resultados para calcular la utilidad.

3.1 Estructura



“Educación que genera cambio”

Concepto	Operación	Total
Inventario Inicial de Materias Primas		\$ XX
(+) Compras Netas de Materias Primas		\$ XX
(=) Materias Primas Disponibles		\$ XX
(-) Inventario Final de Materias Primas		\$ XX
(=) Materia Prima Utilizada		\$ XX
(+) Mano de Obra Directa		\$ XX
(+) Cargos Indirectos (Luz, renta fábrica, etc.)		\$ XX
(=) Costo de la Producción Procesada		\$ XX
(+) Inventario Inicial de Producción en Proceso		\$ XX
(=) Producción en Proceso Disponible		\$ XX
(-) Inventario Final de Producción en Proceso		\$ XX
(=) Costo de la Producción Terminada		\$ XX
(+) Inventario Inicial de Artículos Terminados		\$ XX



“Educación que genera cambio”

Concepto	Operación	Total
(=) Artículos Terminados Disponibles		\$ XX
(-) Inventario Final de Artículos Terminados		\$ XX
(=) COSTO DE VENTAS		\$ XX

ACTIVIDAD 15 ESQUEMA DEL ESTADO DE PRODUCCIÓN



Instrucciones: La empresa La rompecabeza necesita presentar su **Estado de Costo de Producción y Ventas** del mes de enero. A continuación, se te entregan los saldos de las cuentas de forma desordenada. Tu misión es acomodarlos en el formato correcto y determinar el **Costo de Ventas final**. Puedes realizarlo en tu libreta o hoja blanca, utilizando la estructura vista en páginas anteriores.

Datos (Saldos al 31 de enero de 2025):

- Mano de Obra Directa (Sueldos de costureros): \$15,000
- Inventario Inicial de Materias Primas (Telas y cierres): \$8,000
- Inventario Final de Artículos Terminados (Mochilas listas): \$4,000
- Compras Netas de Materias Primas: \$25,000
- Cargos Indirectos (Luz de fábrica, renta y supervisión): \$7,000
- Inventario Final de Materias Primas: \$3,000
- Inventario Inicial de Artículos Terminados: \$6,000
- Inventario Inicial de Producción en Proceso: \$5,000
- Inventario Final de Producción en Proceso: \$2,500



TABASCO COBATAB COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO		"Educación que genera cambio" COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		PRODUCTO ESPERADO Esquema		CONTENIDO (S): Estado de Producción y Ventas	
NOMBRE DE LA ACTIVIDAD:		Estado de producción y Ventas			
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
La empresa La rompecabeza necesita presentar su Estado de Costo de Producción y Ventas del mes de enero. A continuación, se te entregan los saldos de las cuentas de forma desordenada. Tu misión es acomodarlos en el formato correcto y determinar el Costo de Ventas final.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	Incluye el nombre de la empresa, el nombre del estado financiero y el periodo correspondiente.	0.34			
2	Calcula correctamente la materia prima utilizada (I.I. + Compras - I.F.).	0.33			
3	Suma adecuadamente la Materia Prima, la Mano de Obra y los Cargos Indirectos.	0.33			
4	Realiza correctamente el ajuste de los inventarios iniciales y finales de producción en proceso.	0.33			
5	Determina con precisión el costo final considerando los inventarios de artículos terminados.	0.33			
6	El documento es legible, no presenta errores de suma o resta y sigue una secuencia lógica.	0.34			
Puntuación total		2%			
Logros					
Aspectos de mejora					



3.2 Formulas Bases

1. Fórmula de la Materia Prima Utilizada

Esta fórmula nos dice cuánto material "se gastó" realmente en la fábrica durante el mes.

Fórmula:

Inventario Inicial de Materia Prima (+) Compras Netas (-) Inventario Final de Materia Prima (=) Materia Prima Utilizada.

- Ejemplo: Imagina una panadería. El lunes tienes 10 kg de harina (Inv. Inicial). El miércoles compras 50 kg más (Compras). El domingo vas a la bodega y ves que solo te quedan 5 kg (Inv. Final).
- Cálculo: $\$10 + 50 - 5 = 55$ de harina que se convirtieron en pan.

2. Fórmula del Costo de la Producción Procesada

Aquí es donde sumamos los "tres pilares" de la fábrica para saber cuánto invertimos en el taller.

Fórmula:

Materia Prima Utilizada (+) Mano de Obra Directa (+) Cargos Indirectos (=) Costo de la Producción Procesada.

- Ejemplo: En una fábrica de muebles, usaste \$5,000 de madera (MP). Pagaste \$3,000 a los carpinteros (MO) y gastaste \$1,000 en pegamento, lija y luz (CI).
- Cálculo: $\$5,000 + \$3,000 + \$1,000 = \$9,000$ invertidos en el proceso.

3. Fórmula del Costo de la Producción Terminada

En una fábrica, no todo lo que se empieza se termina el mismo día. Esta fórmula ajusta lo que se quedó "a medias" en las máquinas.

Fórmula:

Costo de Producción Procesada (+) Inventario Inicial de Producción en Proceso (-) Inventario Final de Producción en Proceso (=) Costo de la Producción Terminada.

- Ejemplo: Siguiendo con los muebles, invertiste \$9,000 este mes. Pero ya tenías sillas a medio pintar del mes pasado que valían \$2,000 (Inv. Inicial Proceso). Al terminar el mes, dejas unas mesas sin barnizar que valen \$1,500 (Inv. Final Proceso).
- Cálculo: $\$9,000 + \$2,000 - \$1,500 = \$9,500$ en muebles que ya están listos en la vitrina.



“Educación que genera cambio”

4. Fórmula del Costo de Ventas

Finalmente, calculamos el costo de lo que el cliente ya se llevó a su casa.

Fórmula:

Costo de la Producción Terminada (+) Inventario Inicial de Artículos Terminados (-) Inventario Final de Artículos Terminados (=) COSTO DE VENTAS.

- Ejemplo: Tienes los \$9,500 de muebles que acabas de terminar. Además, tenías guardados muebles de la temporada pasada que valen \$3,000 (Inv. Inicial Art. Terminados). Si al cerrar el mes aún tienes en exhibición muebles por \$2,000 (Inv. Final Art. Terminados), significa que el resto se vendió.
- Cálculo: $\$9,500 + \$3,000 - \$2,000 = \$10,500$. Esta es la cifra que va al Estado de Resultados.

ACTIVIDAD 16 EJERCICIO FORMULAS

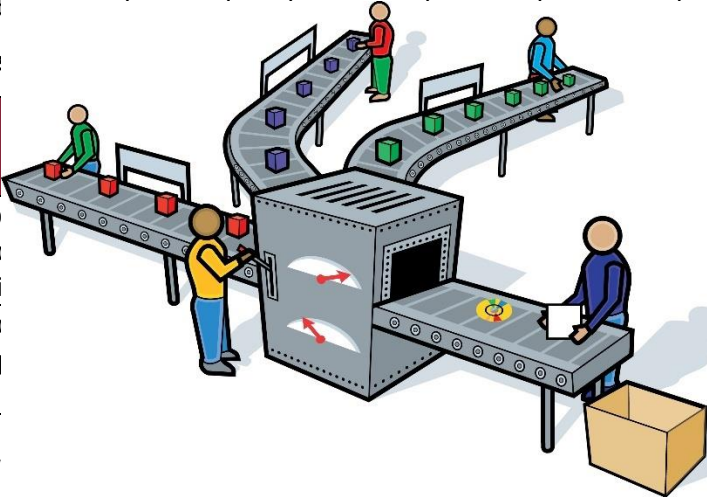


Instrucciones: Tu negocio de Hamburguesas ha crecido y ahora necesita presentar su reporte mensual. Resuelve paso a paso utilizando **las fórmulas base** del Estado de Costo de Producción y Ventas.

Datos del Mes:

- Inventario Inicial de Ingredientes (Carne, pan, vegetales): \$5,000
- Compras de ingredientes en el mes: \$15,000
- Ingredientes que sobraron al final del mes: \$2,000
- Sueldos pagados a cocineros (Mano de Obra): \$8,000
- Gastos de local (Gas, luz, empaques, renta): \$4,000
- Hamburguesas que se quedaron a medias (Inv. Inicial de Proceso): \$1,000
- Hamburguesas que se quedaron a medias al final (Inv. Final de Proceso): \$500
- Hamburguesas listas que ya tenías guardadas (Inv. Inicial Art. Terminados): \$3,000
- Hamburguesas listas que sobraron al final (Inv. Final Art. Terminados): \$1,500



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Coevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Guía de observación		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		PRODUCTO ESPERADO: Ejercicio Formula		CONTENIDO (S): Estado de Producción y Ventas	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Tu negocio de Haml a paso utilizando la:					
		usual. Resuelve paso			
No.				DE VALORACIÓN	
				No cumple	
1	El alumno i estructura inventarios i				
2	Ubica corre el bloque q Inventarios)				
3	Los cálculos Costo de V suma o resta.				
4	El alumno logra diferenciar entre el costo de producción y la utilidad bruta final al responder la pregunta de cierre.	0.5			
Puntuación total		2%			
Logros		Ilustración prediseñadas. (n.d.). https://www.clipartson.com/clipart-yT6jzREe - Mejores imágenes prediseñadas - Mejores imágenes prediseñadas.			
Aspectos de mejora					



“Educación que genera cambio”

3.2.1 Cuentas en la Industria de Transformación

En una empresa que fabrica (como la de hamburguesas), el costo viaja a través de tres cuentas de inventario principales antes de llegar al costo de ventas.

1. Almacén de Materias Primas

Es la cuenta donde guardamos los insumos antes de usarlos (carne, pan, vegetales).

- **Se carga (Debe):** Por las compras de ingredientes.
- **Se abona (Haber):** Cuando sacamos los ingredientes para llevarlos a la cocina.
- **Saldo:** Representa lo que aún tenemos en la bodega.



2. Producción en Proceso

Es la cuenta más activa. Aquí es donde "cocinamos" los costos. Recibe los tres elementos del costo.

Ilustración 23 Generation, V. (n.d.). almacén logística gerente aislado dibujos animados ilustraciones. 49055188 Vector en Vecteezy. Vecteezy. <https://es.vecteezy.com/art-vectorial/49055188-almacen-logistica-gerente-aislado-dibujos-animados-ilustraciones>

- **Se carga (Debe):** Por la materia prima recibida, por los sueldos de los cocineros y por los gastos (gas, luz).
- **Se abona (Haber):** Por el valor de las hamburguesas que ya se terminaron de cocinar y están listas.
- **Saldo:** Representa las hamburguesas que se quedaron "a medias" al final del turno.

3. Almacén de Artículos Terminados

Aquí guardamos el producto final, listo para ser entregado al cliente.

- **Se carga (Debe):** Por las hamburguesas que llegan de la cocina (producción terminada).
- **Se abona (Haber):** Por el costo de las hamburguesas que ya se le entregaron al cliente (venta).
- **Saldo:** Representa las hamburguesas listas que no se vendieron y quedaron en el mostrador.

4. Costo de Ventas

Es una cuenta de resultados que nos dice cuánto nos costó lo que vendimos.

- **Se carga (Debe):** Por el valor de los artículos que salieron del almacén de terminados.
- **Se abona (Haber):** Al final del ejercicio para cerrar la cuenta contra Ventas.



“Educación que genera cambio”
ACTIVIDAD 17 ESTADO DE PRODUCCIÓN ELABORADO



Instrucciones: En tu cuaderno con lo siguientes datos registra en esquema de mayor y elabora el estado de producción y ventas.

La empresa de Hamburguesas

1. Saldos Iniciales (al 1 de enero)

La empresa inicia el mes con los siguientes recursos en sus "contenedores":

- Almacén de Materias Primas: \$10,000 (Carne, pan, etc.)
- Producción en Proceso: \$2,000 (Hamburguesas que se quedaron armadas ayer)
- Almacén de Artículos Terminados: \$5,000 (Hamburguesas listas en vitrina)
- Bancos: \$50,000 (Dinero disponible)

2. Operaciones del Mes

Registra los siguientes movimientos en esquemas de mayor:

1. Compra: Se compran ingredientes por \$15,000 y se pagan con transferencia bancaria.
2. Consumo: La cocina solicita ingredientes al almacén por un valor de \$18,000.
3. Nómina: Se pagan sueldos a los parrilleros por \$6,000 con bancos.
4. Gastos: Se pagan servicios (gas, luz, renta) de la cocina por \$3,000.
5. Terminación: La cocina entrega al mostrador hamburguesas terminadas con un valor total de \$25,000.
6. Venta: Se venden hamburguesas cuyo costo de producción fue de \$24,000. (El precio de venta al cliente fue de \$48,000, cobrado en bancos).



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: heteroevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO Estado de Producción elaborado	CONTENIDO (S): Estado de Producción y Ventas		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
En tu cuaderno con lo siguientes datos registra en esquema de mayor y elabora el estado de producción y ventas.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Registra correctamente los saldos iniciales en el "Debe" de las cuentas de activo (Almacenes y Bancos).	0.34		
2	Realiza los asientos de diario en esquemas de mayor respetando la teoría de la partida doble (Cargos y Abonos).	0.33		
3	Traspasa correctamente los valores entre cuentas (de MP a Proceso, de Proceso a Terminados y de Terminados a Costo de Ventas).	0.33		
4	Calcula con exactitud los saldos finales de cada cuenta "T", los cuales servirán como inventarios finales.	0.33		
5	Elabora el reporte siguiendo el orden lógico de las fórmulas, incluyendo el encabezado y firmas.	0.33		
6	Los resultados intermedios y el Costo de Ventas final (\$24,000) son exactos y sin errores de cálculo.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				

3.3 Relación con el Estado de Resultado



“Educación que genera cambio”

La relación principal entre ambos estados es una cifra específica: el Costo de Ventas.

- En una empresa que solo compra y vende (comercial), el costo de ventas es fácil de sacar.
- En una industria de transformación, el Costo de Ventas es el resultado final de todo un proceso de fabricación.

El Estado de Costo de Producción y Ventas termina con una cifra (el costo de lo que se vendió), y esa misma cifra es la que aparece en el renglón de "Costo de Ventas" dentro del Estado de Resultados para restarse de las ventas totales.

Para que lo comprendas mejor:

1. La Fábrica (Estado de Costos): Aquí calculamos cuánto nos costó el material, el sueldo de los obreros y la luz de las máquinas. Determinamos que fabricar y vender nuestras hamburguesas nos costó, por ejemplo, \$24,000.
2. La Oficina (Estado de Resultados): El contador recibe ese número (\$24,000) y lo anota debajo de lo que cobramos a los clientes (Ventas).
3. El Resultado: Si vendimos \$50,000 y el Estado de Costos nos dice que gastamos \$24,000, entonces la utilidad es de \$26,000.

3.3.1 Importancia

A. Precisión en la Utilidad

Si el Estado de Costos está mal calculado (por ejemplo, si olvidamos incluir el costo del gas), el Estado de Resultados mostrará una utilidad "mentirosa". La empresa creerá que está ganando mucho dinero, cuando en realidad está perdiendo porque sus costos son más altos de lo que cree.

B. Toma de Decisiones Estratégicas

Si la utilidad en el Estado de Resultados es muy baja, el dueño no mira las ventas. Mira el Estado de Costos para ver qué elemento fallando:

- ¿Subió mucho la materia prima?
- ¿Se está pagando demasiada mano de obra?

solo
está



“Educación que genera cambio”

- ¿Los cargos indirectos (luz/renta) son muy altos?

C. Valuación de Inventarios

El Estado de Costos nos dice cuánto valen las hamburguesas que NO se vendieron. Ese valor va al Balance General como inventario, pero el costo de las que SÍ se vendieron va al Estado de Resultados.

4. Ejemplo Visual de la Integración

Estado de Costo de Producción y Ventas

Partiendo de:

(=) Costo de la Producción Terminada: \$25,000

(+) Inv. Inicial de Artículos Terminados: \$5,000

(-) Inv. Final de Artículos Terminados: \$6,000

(=) COSTO DE VENTAS: **\$24,000**

Estado de Resultados

Ventas Totales: \$50,000

(-) COSTO DE VENTAS: \$24,000 (Viene del Estado de Costos)

(=) UTILIDAD BRUTA: \$26,000

(-) Gastos de Operación (Venta y Admón.): \$10,000

(=) **UTILIDAD NETA: \$16,000**



“Educación que genera cambio”
ACTIVIDAD 18 DIAGRAMA DE FLUJO FINANCIERO



Instrucciones: Imagina que eres el dueño del negocio. Debes dibujar un Diagrama de Flujo Financiero que conecte lo que pasa en la cocina (Estado de Costos) con lo que pasa en la caja (Estado de Resultados). Usa los siguientes datos del mes:

Datos de la Cocina (Producción):

1. Carne y pan usados: \$18,000
2. Sueldo del parrillero: \$6,000
3. Gas y renta del local: \$3,000
4. Hamb. a medias al inicio: \$2,000
5. Hamb. a medias al final: \$4,000
6. Hamb. listas en vitrina (inicio): \$5,000
7. Hamb. listas en vitrina (final): \$6,000

Datos de la Caja (Ventas):

8. Ventas totales (cobrado a clientes): \$60,000
9. Sueldo de la cajera y publicidad: \$10,000

Para finalizar contesta:

1. ¿Qué pasaría con la bolsa de dinero final (Utilidad) si el parrillero desperdicia mucha carne en la cocina?
2. ¿En qué parte del diagrama se refleja el sueldo de la persona que entrega las hamburguesas a domicilio (Gasto de Venta)?
3. Si la flecha conectora (Costo de Ventas) es más grande que las Ventas, ¿qué le pasaría al negocio?



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Autoevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO Diagrama Flujo Financiero	CONTENIDO (S): Estado de Producción y Ventas		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Imagina que eres el dueño del negocio. Debes dibujar un Diagrama de Flujo Financiero que conecte lo que pasa en la cocina (Estado de Costos) con lo que pasa en la caja (Estado de Resultados).				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Determina correctamente el Costo de Ventas (\$24,000) mediante las fórmulas de producción.	0.34		
2	Utiliza flechas o conectores para mostrar cómo el Costo de Ventas de la cocina al Estado de Resultados.	0.33		
3	Identifica claramente el área de Producción (Fábrica) y el área de Ventas (Caja/Oficina).	0.33		
4	Resta correctamente el costo y los gastos de las ventas totales para llegar a la Utilidad Neta (\$26,000).	0.33		
5	Utiliza iconos, colores o dibujos (hamburguesas, billetes, flechas) que facilitan la comprensión del flujo.	0.33		
6	Responde correctamente a las preguntas sobre el impacto del desperdicio o gastos en el beneficio final.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				



“Educación que genera cambio”

3.4 Análisis de la Utilidad Bruta

La Utilidad Bruta es la ganancia que queda después de restar únicamente lo que costó fabricar el producto (el Costo de Ventas).

- Nos indica si la "receta" del negocio es rentable. Si este número es muy bajo o negativo, significa que los ingredientes y el cocinero son más caros de lo que el cliente está dispuesto a pagar.
- Ayuda a decidir si debemos buscar proveedores de carne más baratos o si es necesario subir el precio de la hamburguesa.

Ejemplo del negocio de las Hamburguesas

Si vendes una hamburguesa en \$90 y producirla (carne, pan, gas y parrillero) te cuesta \$45:

Utilidad Bruta: $\$90 - \$45 = \$45$ por hamburguesa.

La **Utilidad Operativa** (también llamada utilidad de operación) es lo que queda después de pagar los gastos necesarios para que el negocio funcione, pero que no tienen que ver directamente con la cocina (Gastos de Administración y Ventas).



- Mide la capacidad del negocio para mantenerse en pie. Aquí se incluyen los sueldos de los meseros, la publicidad en redes sociales, el internet y la papelería.
- Una empresa puede tener una Utilidad Bruta excelente pero una Utilidad Operativa negativa si gasta demasiado en oficinas lujosas o publicidad innecesaria.

Ilustración 25 Alwi, M. C. (n.d.). inspiración de diseño exclusivo de ilustración de pronóstico de ventas 6801128 Vector en Vecteezy. Vecteezy. <https://es.vecteezy.com/arte-vectorial/6801128-ventas-pronostico-ilustracion-exclusivo-diseno-inspiracion>

Ejemplo del negocio de las Hamburguesas

De los \$45 que te quedaron de utilidad bruta, ahora debes pagar la parte proporcional de la cajera, el Wi-Fi del local y el anuncio que pusiste en Facebook, lo cual suma \$20.

Utilidad Operativa: $\$45$ (Bruta) - $\$20$ (Gastos Operativos) = $\$25$ por hamburguesa.

Analizar estos dos niveles de utilidad permite a los dueños tomar decisiones como si fueran cirujanos:



“Educación que genera cambio”

1. Si la utilidad bruta es alta pero la operativa es baja, el problema no es la cocina, sino que se está gastando mucho en administración o ventas.
2. Ayuda a saber cuántas hamburguesas se deben vender al mes para cubrir los gastos fijos (renta, sueldos fijos) y empezar a tener ganancias reales.
3. Permite saber si nuestra operación es más eficiente que la de otros negocios similares.

Para una comprensión mejor:

Nivel de Utilidad	¿Qué resta?	¿Qué evalúa?	Pregunta clave para el dueño
Utilidad Bruta	Ventas - Costos de Producción	Eficiencia en la fabricación.	¿Mis insumos son muy caros?
Utilidad Operativa	Utilidad Bruta - Gastos de Operación	Gestión del negocio en general.	¿Gasto mucho en publicidad o rentas?

3.4.1 Análisis de Rentabilidad

El análisis de rentabilidad es una de las herramientas más críticas para la gestión empresarial, ya que permite determinar qué tan eficiente es una organización para convertir sus recursos y esfuerzos en beneficios económicos. No se trata solo de ver si hubo ganancias, sino de medir el rendimiento de la inversión en relación con los activos y el capital empleado.

En términos sencillos, este análisis busca evaluar la capacidad de una entidad para generar valor. Se diferencia de la liquidez (que mide la capacidad de pago a corto plazo) porque se enfoca en la sostenibilidad a largo plazo. Un negocio puede tener dinero en caja hoy, pero si sus operaciones cuestan más de lo que generan, no es rentable.

El análisis suele realizarse mediante el uso de razones financieras, que permiten comparar los resultados actuales con periodos anteriores o con el desempeño de la competencia.

Para entender de dónde viene el beneficio, los analistas desglosan la rentabilidad en varios niveles:

- **Margen de Utilidad Bruta:** Mide la relación entre las ventas y el costo de producción. Indica si el precio de venta es adecuado respecto a lo que cuesta fabricar el producto.



“Educación que genera cambio”

- **Margen Operativo:** Evalúa la eficiencia de la empresa en sus actividades principales, restando los gastos de administración y ventas.
- **Margen Neto:** Es la cifra final; lo que queda después de pagar todos los gastos, impuestos e intereses.
- **Rentabilidad sobre los Activos (ROA):** Indica qué tan bien está usando la empresa sus recursos físicos y financieros para generar dinero.
- **Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE):** Es el indicador estrella para los accionistas, pues mide cuánto beneficio se genera por cada unidad de capital que los dueños han invertido.

3.4.2. Importancia del Análisis

El análisis de rentabilidad no es solo un ejercicio contable, es una brújula estratégica por las siguientes razones:

1. **Toma de Decisiones:** Permite identificar qué líneas de productos son exitosas y cuáles están drenando recursos.
2. **Atracción de Inversiones:** Los inversores externos utilizan estos datos para decidir si depositan su capital en la empresa.
3. **Medición de la Eficiencia:** Ayuda a detectar si los gastos operativos están creciendo desproporcionadamente en comparación con los ingresos.
4. **Supervivencia:** En un entorno de mercado volátil, conocer el "umbral de rentabilidad" es vital para ajustar los precios o reducir costos antes de entrar en pérdidas.

3.4.3 Resumen Comparativo

Indicador	¿Qué mide?	Importancia
Margen Neto	Porcentaje de cada peso de venta que es ganancia.	Eficiencia global.
ROA	Ganancia generada por los activos totales.	Gestión de recursos.
ROE	Beneficio para los propietarios.	Atractivo para el inversionista.



ACTIVIDAD 19 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD



Instrucciones: Como experto en finanzas, se te han entregado los resultados mensuales de la sucursal "Centro". Tu labor es calcular la Utilidad Bruta y la Utilidad Operativa, y posteriormente emitir un diagnóstico de rentabilidad.

Datos del mes:

- Ventas Totales (1,000 hamburguesas vendidas): \$100,000
- Costo de Producción (Carne, pan, gas, cocinero): \$40,000
- Gastos de Ventas (Publicidad y repartidores): \$15,000
- Gastos de Administración (Renta de oficina y papelería): \$10,000

1. ¿El negocio es rentable en su "receta"?
2. ¿Dónde se está perdiendo más dinero?



Ilustración 26 De Redacción De La Universidad Internacional De La Rioja, E. (2024, November 21). Qué es y cómo calcular la rentabilidad de una inversión. UNIR. <https://www.unir.net/revista/empresa/que-es-y-como-calcular-la-rentabilidad-de-una-inversion/>



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 	
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN			
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:	PRODUCTO ESPERADO Análisis de Rentabilidad	CONTENIDO (S): Estado de Producción y Ventas	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:			
Como experto en finanzas, se te han entregado los resultados mensuales de la sucursal "Centro". Tu labor es calcular la Utilidad Bruta y la Utilidad Operativa, y posteriormente emitir un diagnóstico de rentabilidad.			
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN
			Si cumple No cumple
1	Realiza correctamente la resta de Ventas menos Costo de Producción (\$60,000).	0.34	
2	Determina con precisión la utilidad después de restar los gastos de administración y ventas (\$35,000).	0.33	
3	Aplica correctamente las fórmulas porcentuales para obtener el margen bruto (60%) y operativo (35%).	0.33	
4	Explica con sus propias palabras qué significa el margen obtenido por cada peso vendido.	0.33	
5	Sugiere una estrategia lógica y viable para reducir gastos o aumentar la utilidad operativa.	0.33	
6	Presenta el ejercicio de forma organizada, con unidades monetarias y sin errores aritméticos.	0.34	
Puntuación total		2%	
Logros			
Aspectos de mejora			



“Educación que genera cambio”
ACTIVIDAD 20 PRÁCTICA INTEGRAL (ESTADOS FINANCIEROS)



Instrucciones: Eres el Contralor de la nueva sucursal. Tu objetivo es determinar cuánto dinero ganó la empresa en su primera semana de operación.

Paso 1: Valuación de Inventario (Costo Promedio)

La empresa compra carne en diferentes días y los precios varían. Registra en tu Tarjeta de Almacén bajo el método de Costo Promedio:

1. 19/01/2025: Compra de 100 kg de carne a \$110.00 c/u.
2. 20/01/2025: Compra de 150 kg de carne a \$125.00 c/u.
3. 21/01/2025: Se envían a la cocina 200 kg de carne para la producción de la semana.
 - Nota: Debes determinar el costo promedio para saber a qué valor sale la carne hacia la producción. Utiliza la Tarjeta de Almacen.

Paso 2: Hoja de Costo Unitario (La Producción)

Ahora que ya sabes cuánto costó la carne (Materia Prima), vamos a calcular el costo de fabricar 1,000 hamburguesas.

- Materia Prima (MP): 200 kg de carne (usa el costo promedio calculado en paso 1) + \$15,000 de otros ingredientes (pan, queso, vegetales).
- Mano de Obra (MO): Sueldos de 3 parrilleros: \$9,000 en total.
- Cargos Indirectos (CI): Gas, luz, empaques y renta de cocina: \$4,500.

Lo que debes hacer: Suma los tres elementos y divide entre 1,000 para obtener el Costo Unitario de Producción.

Paso 3: Estado de Costo de Producción y Ventas



“Educación que genera cambio”

Con los datos anteriores y los siguientes inventarios, estructura el reporte oficial:

- Inventario Inicial de Producción en Proceso: \$2,000
- Inventario Final de Producción en Proceso: \$1,500
- Inventario Inicial de Artículos Terminados: \$0 (Sucursal nueva)
- Inventario Final de Artículos Terminados: \$3,500

Lo que debes hacer: Determinar el Costo de Ventas final.

Paso 4: Estado de Resultados y Análisis de Rentabilidad

Finalmente, veamos si el negocio fue un éxito.

- Ventas Totales: Se vendieron las hamburguesas por un total de \$110,000.
- Gastos de Operación: Sueldos de meseros, publicidad y administración: \$22,000.

Lo que debes hacer:

1. Calcula la Utilidad Bruta (Ventas – Costo de Ventas).
2. Calcula la Utilidad Operativa (Utilidad Bruta – Gastos de Operación).
3. Calcula los Márgenes de Rentabilidad (% Bruto y % Operativo).



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE:		DOCENTE:	
		Heteroevaluación			
GRUPO Y TURNO:		TIPO DE EVALUACIÓN:		MÓDULO III:	
Sexto ____		Formativa		Práctica Contable	
FORMACIÓN LABORAL BASICA		TIPO DE INSTRUMENTO:		SUBMÓDULO 2:	
Contabilidad		Rúbrica		Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO		CONTENIDO (S):	
		Practica Integral (Estados financiero)		Estado de Producción y Ventas	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Eres el Contralor de la nueva sucursal. Tu objetivo es determinar cuánto dinero ganó la empresa en su primera semana de operación.					
Criterios		CRITERIOS DE VALORACIÓN			
		Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Valuación de Inventario (Promedio)		Calcula con exactitud el costo promedio unitario (\$119.00) y el valor de la materia prima enviada a producción.	El cálculo es correcto, pero presenta errores menores de redondeo en los decimales finales.	Identifica el procedimiento del costo promedio, pero comete errores en las sumas o divisiones.	No comprende la mecánica del costo promedio o el saldo final es incorrecto.
Hoja de Costo Unitario		Integra correctamente los 3 elementos (MP, MO, CI) y obtiene el costo unitario exacto por hamburguesa.	Incluye los 3 elementos del costo, pero confunde la clasificación de alguno (ej. pone gas en MO).	Suma los costos totales, pero no logra determinar el valor unitario por hamburguesa.	Omite elementos esenciales del costo o no sabe cómo determinar el valor unitario.
Estado de Producción y Ventas		Elabora el reporte siguiendo la estructura lógica y fórmulas de inventarios (Iniciales (+) / Finales (-)).	El reporte sigue la estructura, pero presenta errores en el traspaso de datos de fases anteriores.	Registra los datos de forma desordenada y confunde el orden de suma/resta de inventarios.	El reporte carece de orden lógico o los resultados finales son incoherentes con el ejercicio.
Estado de Resultados		Conecta el Costo de Ventas obtenido con el Estado de Resultados	Logra vincular los estados financieros, pero comete errores en el cálculo	Registra las ventas y el costo, pero no logra estructurar el	No logra vincular el costo de producción con el cálculo de la



“Educación que genera cambio”

	de forma precisa y coherente.	de impuestos o participación.	estado de resultados completo.	utilidad en el reporte final.
Análisis de Rentabilidad	Calcula los márgenes bruto y operativo correctamente e interpreta su significado para el negocio.	Calcula los porcentajes de margen, pero su interpretación sobre la salud del negocio es vaga.	Realiza los cálculos de utilidad bruta y operativa, pero omite el cálculo de los márgenes porcentuales.	Los cálculos de utilidad son incorrectos y no presenta un diagnóstico o análisis del negocio.
Orden, Limpieza y Secuencia	El trabajo es impecable, sigue la secuencia lógica del proceso y utiliza terminología contable correcta.	El trabajo es legible y ordenado, aunque presenta algunas fallas menores en la nomenclatura.	Entrega el trabajo completo, pero carece de orden, dificultando la revisión de la secuencia lógica.	El trabajo es desordenado, incompleto y no sigue la estructura secuencial solicitada.
Puntuación total				
Logros				
Aspectos de mejora				





Lectura 4. Punto de Equilibrio

4.1. Concepto

El punto de equilibrio es aquel nivel de actividad operativa en el que los ingresos generados por las ventas igualan exactamente a la suma de los costos fijos y variables. En este punto crítico, la organización se encuentra en un estado de beneficio cero, donde no se perciben utilidades, pero tampoco se incurre en pérdidas financieras.

Es el momento exacto en el que el negocio "sale tablas". A partir de la siguiente hamburguesa vendida, el negocio empieza a ganar dinero real.

Para determinar el punto de equilibrio, existen tres caminos principales que llegan al mismo resultado:

4.1.1. Método de la Ecuación (Matemático)

Es el método más directo y se basa en la igualdad fundamental de la contabilidad: los ingresos deben ser iguales a los costos totales.

La lógica:

$$\text{Ventas} = \text{Costos Variables} + \text{Costos Fijos}$$

Si queremos saber cuántas unidades (Q) necesitamos vender, la fórmula se despeja así:

$$(P \times Q) - (CVu \times Q) - CF = 0$$

- **Donde:** P es el precio. Q la cantidad CVu el costo variable por unidad CF los costos fijos totales.
- **Ideal para:** Resolver problemas rápidos en el cuaderno o en una calculadora.

4.1.2. Método del Margen de Contribución (Fórmula)

Es el método más utilizado en la administración porque permite ver cuánto "aporta" cada unidad vendida para cubrir los gastos fijos. Se divide en dos variantes:



“Educación que genera cambio”

A) Punto de Equilibrio en Unidades (¿Cuántas piezas vendo?)

Nos dice el número exacto de productos que debemos entregar para no perder.

$$PEu = \frac{CF}{P - CVu}$$

B) Punto de Equilibrio en Pesos (¿Cuánto dinero debo vender?)

Es muy útil para dueños de negocios que manejan muchos productos diferentes y prefieren metas en dinero.

$$PE\$ = \frac{CF}{\% \text{ Margen de Contribución}}$$

(El % de Margen es el margen de contribución dividido entre el precio de venta).

4.1.3. Método Gráfico

Este método es visual y es el mejor para explicar a los estudiantes o directivos cómo se comporta el negocio.

Cómo se construye:

1. Eje X: Se anotan las unidades vendidas.
2. Eje Y: Se anota el dinero (pesos).
3. Línea de Costos Fijos: Es una línea horizontal (no cambia, aunque vendas más).
4. Línea de Costos Totales: Empieza desde donde están los costos fijos y sube según las unidades.
5. Línea de Ventas: Empieza desde cero y sube según el precio.



Ilustración 27 PUNTO DE EQUILIBRIO. (n.d.).
<https://www.pymesfuturo.com/puntodeequilibrio.htm>

El Punto de Equilibrio: Es el lugar exacto donde la línea de Ventas cruza a la línea de Costos Totales. Debajo de ese punto es la zona de pérdida y arriba es la zona de utilidad.

4.2 El Margen de Contribución:

Es la diferencia entre el precio de venta de un producto y su costo variable unitario.



"Educación que genera cambio"

Se llama "de contribución" porque es el dinero que sobra de cada venta para contribuir primero a cubrir los gastos fijos (renta, sueldos fijos) y, una vez cubiertos estos, para generar la utilidad.

Todo precio que le cobramos a un cliente (como el de una hamburguesa) está formado por una "receta" de tres ingredientes financieros obligatorios:

- **Costos Variables:** Lo que gastamos por cada unidad (insumos).
- **Costos Fijos:** Los gastos de estructura que no cambian (renta).
- **Utilidad:** El beneficio extra que el dueño desea obtener recuperar su inversión.

Es vital entender cómo cambian estos costos según la cantidad de hamburguesas que cocinamos:

- **Costos Fijos** (El total es fijo, la unidad es variable): La renta de \$1,000,000 siempre será la misma. Sin embargo, vendes 1,000 hamburguesas, a cada una le "cargas" \$1,000 de renta; pero si vendes 2,000, ¡a cada una solo cargas \$500! A mayor producción, el costo fijo unitario disminuye.



Ilustración 28 Navarrete, G. (2023, May 22). La participación de utilidades incentiva la productividad de los trabajadores. Grupo Milenio. <https://www.milenio.com/especiales/participacion->

- **Costos Variables** (El total es variable, la unidad es fija): Si para una hamburguesa usas \$100 de carne, para 5 usarás \$500. El total sube con la producción, pero el costo de materia prima por cada unidad siempre será el mismo (\$100).

Imagina que el ingreso por ventas es una cascada de dinero. El Margen de Contribución es lo que sobra después de que el "primer filtro" (los costos variables) retiene su parte.

- Este excedente tiene la tarea de "contribuir" a pagar los costos fijos (como la renta).
- Primero se pagan los costos variables. Lo que queda (Margen de Contribución) paga la renta y los sueldos fijos. Si después de pagar la renta todavía sobra dinero, eso es la utilidad real de la empresa.
- La utilidad no es el precio total, sino el margen de ganancia que se aplica sobre la suma de todos los costos (Fijos + Variables).



“Educación que genera cambio”

Ejemplo: Si producir una hamburguesa nos cuesta \$5,000 en total y queremos ganar el 20%, le sumamos \$1,000 de ganancia. El precio al público será de \$6,000. Esos \$1,000 son el premio por el riesgo del inversionista.

Precio de venta 6.000

Costo fijo 2.000

Costo variable 3.000

MC = 6.000 – 3.000 = 3.000

Formula del Margen de Contribución: MC = PVU - CVU

ACTIVIDAD 21 EJERCICIO DE MARGEN DE CONTRIBUCIÓN



Instrucciones: Como Gerente, debes analizar cómo cada hamburguesa vendida ayuda a pagar los gastos del local. Utiliza los datos proporcionados para el cálculo.

1. Datos de Operación

- Precio de Venta al Público (PVP): \$120.00
- Costos Variables (Carne, pan, vegetales, empaque): \$55.00
- Costos Fijos Mensuales (Renta, luz, sueldos fijos): \$13,000.00



TABASCO COBATAB COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO		"Educación que genera cambio" COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO Ejercicios de Margen de Contribución		CONTENIDO (S): Punto de Equilibrio	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
Como Gerente, debes analizar cómo cada hamburguesa vendida ayuda a pagar los gastos del local. Utiliza los datos proporcionados para el cálculo.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	Diferencia correctamente el Precio de Venta (\$120) de los Costos Variables (\$55) sin mezclarlos con los fijos.	0.34			
2	Aplica la fórmula correcta ($SP - CV$) obteniendo el excedente de \$65 por cada hamburguesa.	0.33			
3	Calcula el peso relativo del margen sobre el precio (54.16%), comprendiendo cuánto "sobra" de cada peso vendido.	0.33			
4	Multiplica el margen unitario por el volumen de venta propuesto (500 unidades) para hallar la contribución total.	0.33			
5	Explica correctamente que el margen total (\$32,500) es el fondo destinado a cubrir los costos fijos antes de generar utilidad	0.33			
6	Identifica correctamente que un aumento en el costo de los insumos (carne/pan) reduce directamente el margen de contribución.	0.34			
Puntuación total		2%			
Logros					
Aspectos de mejora					



"Educación que genera cambio"
ACTIVIDAD 22 CÁLCULO DE PE



Instrucciones: El dueño del negocio necesita saber exactamente cuánto debe vender para no perder dinero. Con los datos financieros proporcionados, determina el Punto de Equilibrio en Unidades y en Pesos.

1. Datos Financieros

- Precio de Venta (P): \$125.00 por hamburguesa.
- Costo Variable Unitario (CVu): \$75.00 (ingredientes y empaques).
- Costos Fijos Totales (CF): \$18,000.00 mensuales (renta, sueldos fijos, servicios).

- A) Cálculo del Margen de Contribución Unitario
- B) Cálculo del Punto de Equilibrio en Unidades
- C) Cálculo del Punto de Equilibrio en Pesos
- D) Comprobación y Análisis

Estado de Resultados de "Cero":

- Ventas totales: \$ _____
- (-) Costos Variables: \$ _____
- (=) Margen de Contribución: \$ _____
- (-) Costos Fijos: \$ _____
- **(=) Resultado Final: \$ _____** (Punto de Equilibrio)



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____			
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN					
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Coevaluación		DOCENTE:	
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable	
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Guía de observación		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo	
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO Cálculo PE		CONTENIDO (S): Punto de Equilibrio	
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:					
El dueño del negocio necesita saber exactamente cuánto debe vender para no perder dinero. Con los datos financieros proporcionados, determina el Punto de Equilibrio en Unidades y en Pesos.					
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN		
			Si cumple	No cumple	
1	Identifica y aplica correctamente las fórmulas para obtener el Margen de Contribución y el Punto de Equilibrio (Unidades y Pesos).	0.5			
2	Realiza los cálculos matemáticos con exactitud, respetando la jerarquía de operaciones y el manejo de cifras monetarias.	0.5			
3	Elabora el "Estado de Resultados de Cero" para verificar que, en el punto de equilibrio, la utilidad sea exactamente \$0.	0.5			
4	Interpreta correctamente el impacto que tiene el aumento de los costos fijos (como la renta) sobre la meta de ventas necesaria.	0.5			
Puntuación total		2%			
Logros					
Aspectos de mejora					



4.3 Planeación de Utilidades

4.3.1. Concepto

Es el diseño de un mapa financiero que establece las metas de ganancia de una empresa para un periodo determinado y define las estrategias (precio, volumen y costos) necesarias para lograrlas. En términos de García Colín, se trata de utilizar el modelo Costo-Volumen-Utilidad para proyectar el futuro.

Mientras que el punto de equilibrio busca que la utilidad sea 0, la planificación busca que la utilidad sea X (una cantidad deseada).

4.3.2. Importancia

- Permite que todo el equipo (ventas, producción y finanzas) trabaje hacia un número concreto.
- Ayuda a decidir si es necesario reducir costos o aumentar el precio antes de que termine el año.
- Un negocio que planifica sus utilidades demuestra control y seriedad, lo que facilita obtener créditos o socios.
- Permite prever qué pasará si los insumos suben de precio y cómo ajustar la estrategia para no perder la ganancia esperada.

4.3.3 Cálculo

Existen dos formas principales de calcular cuántas unidades vender para ganar lo que queremos:

A. Método de Unidades a Vender

Si el dueño de la empresa dice: “Quiero ganar \$10,000 netos este mes”, utilizamos la siguiente fórmula:

$$\text{Unidades a vender} = \frac{\text{Costos Fijos} + \text{Utilidad Deseada}}{\text{Margen de Contribución Unitario}}$$

B. Método de Ventas en Pesos

Si el objetivo se establece en dinero total de ventas:

$$\text{Ventas Totales} = \frac{\text{Costos Fijos} + \text{Utilidad Deseada}}{\% \text{ Margen de Contribución}}$$



“Educación que genera cambio”
ACTIVIDAD 23 REPORTE DE PLANEACIÓN DE UTILIDADES



Instrucciones: Eres el Gerente General de una nueva sucursal. Tu objetivo es presentar un reporte a los inversionistas donde proyectes cuántas hamburguesas necesitas vender para que el negocio sea rentable y alcance las metas de ganancia deseadas.

I. Definición de Datos de Entrada

Antes de calcular, debes determinar los siguientes valores basándote en el mercado actual:

1. Costo de Ingredientes (Materia Prima): Determina cuánto cuesta el pan, la carne y los vegetales para una sola hamburguesa.
2. Gastos Fijos Mensuales: Investiga o estima cuánto se pagaría de renta, luz, agua y el sueldo de un parrillero al mes.
3. Precio Sugerido al Público: Define en cuánto venderás cada hamburguesa (debe ser mayor a tus costos de ingredientes).

II. Puntos que debe cubrir el Reporte

Tu reporte debe estar organizado de la siguiente manera y contener los siguientes entregables:

1. Ficha Técnica de Costos

Presenta una tabla donde desgloses:

- Costo Variable Unitario (CVu): La suma de todos tus ingredientes por unidad.
- Costos Fijos Totales (CF): La suma de tus gastos mensuales fijos.
- Margen de Contribución Unitario: Calcula cuánto "sobra" de cada venta.

2. Determinación del Punto de Supervivencia



“Educación que genera cambio”

Calcula el Punto de Equilibrio en unidades y en pesos.

- Pregunta a responder: ¿Cuántas hamburguesas debo vender al mes solo para pagar los gastos y no quedar a deber dinero?

3. Proyecciones de Utilidad Meta

Realiza el cálculo de ventas necesarias para tres niveles de éxito distintos:

- Nivel Bronce: Ganar una utilidad de \$8,000 al mes.
- Nivel Plata: Ganar una utilidad de \$15,000 al mes.
- Nivel Oro: Ganar una utilidad de \$30,000 al mes.

Nota: Debes usar la fórmula de Planeación de Utilidades.

4. Análisis de Viabilidad y Estrategia

Responde de forma crítica:

- Capacidad Operativa: Si tu cocina solo puede producir 20 hamburguesas al día (600 al mes), ¿cuál es el nivel máximo de utilidad que puedes alcanzar?
- Estrategia de Precio: Si subes el precio de venta \$10.00 más, ¿qué pasa con el número de hamburguesas que necesitas vender para llegar al Nivel Oro? (Realiza el cálculo comparativo).

III. Criterios de Presentación

- Procedimientos: No solo pongas el resultado; escribe la fórmula y el desarrollo.
- Gráfico de Metas: Incluye una gráfica (puedes usar barras o líneas) que compare las ventas necesarias para cada nivel de utilidad.
- Conclusión: Una breve reflexión sobre si consideras que el negocio es fácil o difícil de mantener según tus resultados.



"Educación que genera cambio"

COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO

PLANTEL NO ____



 				
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto ____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO Reporte de Planeación de Utilidades	CONTENIDO (S): Estado de Producción y Ventas		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Como experto en finanzas, se te han entregado los resultados mensuales de la sucursal "Centro". Tu labor es calcular la Utilidad Bruta y la Utilidad Operativa, y posteriormente emitir un diagnóstico de rentabilidad.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Determina costos de ingredientes (CV) y gastos fijos (CF) que son coherentes con la realidad del mercado.	0.34		
2	Calcula correctamente el Margen de Contribución Unitario y explica su función para cubrir los costos fijos.	0.33		
3	Calcula con precisión el punto de supervivencia (en unidades y pesos) usando las fórmulas correspondientes.	0.33		
4	Aplica correctamente la fórmula de planeación para los tres niveles de éxito (Bronce, Plata y Oro).	0.33		
5	Evalúa si la meta "Oro" es físicamente posible de alcanzar según la capacidad de producción diaria planteada.	0.33		
6	Realiza el ejercicio comparativo de subir el precio y explica cómo impacta en el esfuerzo de ventas necesario.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				



“Educación que genera cambio”

4. Métodos para Fijar Precio

Es el proceso financiero y estratégico mediante el cual una empresa establece la remuneración económica que recibirá a cambio de sus productos o servicios. No se trata solo de cubrir costos, sino de capturar el valor que el cliente percibe.

4.4.1 Importancia para la Empresa

- Un precio mal calculado puede llevar a la quiebra si no cubre los costos fijos.
- El precio comunica calidad. Un precio muy bajo puede hacer que el producto se perciba como corriente, mientras que uno alto sugiere exclusividad.
- Determina el margen de ganancia y la rapidez con la que se recupera la inversión.
- Permite a la empresa entrar o defenderse en un mercado saturado.

4.4.2 Métodos para Fijar Precios (Los más utilizados)

A. Método basado en el Costo (El más común en contabilidad)

Consiste en sumar todos los costos del producto (fijos y variables) y añadir un margen de utilidad deseado.

- **Fórmula:** Costo Total + % de Utilidad = Precio
- **Ejemplo:** Si tu hamburguesa cuesta \$50 producirla y quieres ganar el 50%, la vendes en \$75.

B. Método basado en la Demanda (Valor percibido)

Aquí no importa cuánto te costó producirlo, sino cuánto está dispuesto a pagar el cliente.

- **Ejemplo:** Una botella de agua en un supermercado cuesta \$10, pero en un concierto o aeropuerto el cliente está dispuesto a pagar \$50 por la necesidad del momento.

C. Método basado en la Competencia

La empresa observa los precios de sus rivales y decide situarse por encima, por debajo o igual a ellos.



“Educación que genera cambio”

- **Ejemplo:** Si todas las hamburgueserías de la zona venden a \$100, tú decides vender a \$95 para atraer clientes o a \$120 para parecer "gourmet".

4.4.3 Estrategias para Fijar Precios

Dependiendo del ciclo de vida del producto o del objetivo del dueño, se pueden aplicar las siguientes estrategias:

1. Estrategia de Penetración

Se lanza el producto a un precio muy bajo (incluso con mínima ganancia) para ganar mercado rápidamente y que la gente conozca la marca. Una vez captado el cliente, el precio sube gradualmente.

2. Estrategia de Descremado (Skimming)

Se lanza el producto a un precio muy alto para captar a los clientes que siempre quieren lo más nuevo y están dispuestos a pagar más. Con el tiempo, el precio baja para llegar al resto del mercado (común en tecnología).

3. Precios Psicológicos

Utilizar la percepción del cerebro para que el precio parezca menor.

- **Ejemplo:** Vender la hamburguesa a **\$99** en lugar de \$100. El cliente siente que aún está en el rango de los noventa pesos.

4. Precios por Paquete (Bundling)

Vender varios productos juntos a un precio menor que si se compraran por separado.

- **Ejemplo:** El "Combo" de hamburguesa, papas y refresco. Aumenta el volumen de ventas y el ticket promedio.



“Educación que genera cambio”
ACTIVIDAD 24 LISTA DE PRECIOS SUGERIDOS



Instrucciones: Tu misión es determinar el Precio de Venta Sugerido para tres productos diferentes de nuestra hamburguesería. Deberás aplicar distintos métodos para asegurar que el negocio sea rentable y competitivo.

Antes de poner el precio, debes saber cuánto te cuesta producir. Completa los datos para estos tres productos:

1. **La Clásica:** (Costo de producción: \$45.00)
2. **La Mega-Bacon:** (Costo de producción: \$75.00)
3. **Combo Infantil:** (Costo de producción: \$55.00)

1. Método de Margen sobre el Costo

Calcula el precio sumando un **margen de utilidad del 60%** sobre el costo de producción para cada producto.

2. Método de la Competencia (El Espejo)

Investiga (o simula) los precios de la competencia y ajusta tu estrategia

3. Método de Precios Psicológicos (El Gancho)

Toma los resultados que obtuviste en el Método 1 y ajústalos usando la estrategia de **precios impares (terminación en .90 o .99)**.

- *Ejemplo:* Si tu resultado fue \$100.00, cámbialo a \$99.00. ¿Cómo afecta esto la percepción del cliente?

4. Elabora una Matriz de Precios Finales



"Educación que genera cambio"

COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO
PLANTEL NO ____



 				
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación		DOCENTE:
GRUPO Y TURNO: Sexto ____		TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa		MÓDULO II: Práctica Contable
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD		TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo		SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD PRODUCTO Lista de Precios Sugeridos		CONTENIDO (S): Punto de Equilibrio
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Tu misión es determinar el Precio de Venta Sugerido para tres productos diferentes de nuestra hamburguesería. Deberás aplicar distintos métodos para asegurar que el negocio sea rentable y competitivo.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Si cumple	No cumple
1	Aplica correctamente la fórmula sumando el 60% de utilidad a los costos de producción de los tres productos.	0.34		
2	Asegura que todos los precios finales sugeridos sean superiores al costo de producción para evitar pérdidas.	0.33		
3	Establece precios comparativos lógicos frente a los valores de mercado proporcionados (\$85, \$140 y \$95).	0.33		
4	Utiliza correctamente la técnica de terminación en decimales (.90 o .99) para influir en la percepción del consumidor.	0.33		
5	Presenta la tabla comparativa completa, organizada y con todos los campos solicitados debidamente llenados.	0.33		
6	Los cálculos matemáticos realizados en los diferentes métodos son exactos y presentan un manejo correcto de las cifras.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				

4.4.4 Mezcla de Ventas



“Educación que genera cambio”

Es la proporción en la que una empresa vende sus diferentes productos o servicios. Rara vez una empresa vende solo una cosa; la mayoría tiene un "catálogo".

Es el "cóctel" de productos que genera el ingreso total. Si vendes 70% manzanas y 30% peras, esa es tu mezcla.

Cada producto tiene un precio diferente y, lo más importante, un margen de contribución (ganancia individual) distinto.

No basta con saber cuánto vendiste en total, hay que saber qué vendiste. Su importancia radica en:

1. Maximizar utilidades: Ayuda a la empresa a decidir a qué producto darle más publicidad (normalmente al que deja más ganancia).
2. Punto de Equilibrio: Si la mezcla cambia (por ejemplo, la gente empieza a comprar lo más barato), la empresa podría necesitar vender mucho más para no tener pérdidas.
3. Toma de decisiones: Permite saber si conviene dejar de fabricar un producto que se vende poco o que casi no deja margen.

Uno de los métodos para determinarlo es el margen de contribución ponderados el promedio de las ganancias individuales de todos los productos de una empresa, ajustado según qué tanto se vende cada uno. Por otra parte, también se puede definir como el valor monetario que, en promedio, aporta cada unidad vendida para cubrir los costos fijos y generar utilidad, considerando que la empresa vende diferentes productos en distintas proporciones (su mezcla de ventas). Se puede calcular con los siguientes pasos:

Paso A: Determinar la participación (Mezcla)

Se calcula qué porcentaje del total de unidades vendidas corresponde a cada producto.

Fórmula: $(\text{Unidades de producto A} / \text{Total de unidades}) = \% \text{ de participación}$.

Paso B: Margen de Contribución Unitario

Es lo que sobra de cada venta para cubrir gastos fijos después de pagar los costos variables.

Fórmula: $\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable} = \text{Margen de Contribución}$.

Paso C: Margen Ponderado (El promedio real)

Multiplicas el margen de cada producto por su porcentaje de participación y sumas los resultados.

Ejemplo Práctico: "La Tienda de Tecnología"



"Educación que genera cambio"

Imagina que vendes dos productos:

Producto	Precio	Costo Variable	Margen	% en la Mezcla
Fundas	\$100	\$40	\$60	80%
Audífonos	\$500	\$300	\$200	20%

A simple vista, los audífonos dejan más dinero (\$200 vs \$60). Pero, como vendes muchísimas más fundas (el 80% de tus ventas), tu negocio depende más del volumen de las fundas que de la exclusividad de los audífonos.

Si de pronto la mezcla cambia a 50/50, tus ganancias totales subirán mucho, aunque vendas la misma cantidad de objetos en total.

Factores que afectan la mezcla

- Cambios en los gustos del consumidor: La gente deja de comprar un modelo viejo por uno nuevo.
- Competencia: Si un competidor baja el precio de un producto, tu mezcla puede inclinarse hacia otros productos.
- Publicidad: Las campañas de marketing están diseñadas precisamente para "empujar" la mezcla hacia los productos más rentables.
- El Margen Ponderado es indispensable para calcular el Punto de Equilibrio Multiproducto. Una vez que tienes el MCP, puedes saber cuántas unidades totales debes vender para no perder dinero usando esta fórmula:



$$\text{Punto de Equilibrio (Unidades)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{MCP}}$$

La mezcla de ventas es el equilibrio estratégico entre el volumen vendido y la rentabilidad individual de los productos. Su análisis, a través del margen de contribución ponderado, permite a las empresas determinar con precisión su punto de equilibrio y entender cómo las variaciones en las preferencias del consumidor afectan la utilidad final.

Dominar este concepto es vital para cualquier gestión de negocios, ya que demuestra que el éxito financiero no proviene solo de incrementar las ventas totales, sino de gestionar una combinación de productos que maximice el valor de cada unidad vendida.

ACTIVIDAD 25 SIMULACIÓN DE VENTAS



Instrucciones: Realiza la Simulación de ventas siguiendo los pasos siguientes:

Paso 1: Antes de empezar, organiza la información de los productos en una tabla. Identifica para cada uno:

1. Precio de Venta (PV).
2. Costo Variable (CV): Lo que cuesta producir cada unidad.
3. Margen de Contribución Unitario (MC): Réstale el costo al precio (PV - CV).

Paso 2: Dibuja tres columnas o utiliza una hoja de cálculo para comparar las siguientes situaciones (suponiendo una venta total de 500 unidades):

- Escenario A (Pesimista): El 80% de tus ventas son del producto con menor margen.
- Escenario B (Equilibrado): Las ventas se dividen 50% y 50%.



“Educación que genera cambio”

- Escenario C (Optimista): El 80% de tus ventas son del producto con mayor margen.

Paso 3: Para cada escenario, realiza los siguientes cálculos:

1. Calcula cuántas unidades vendiste de cada producto (multiplica las 500 unidades por el porcentaje correspondiente).
2. Multiplica las unidades de cada producto por su Margen de Contribución Unitario.
3. Suma ambos resultados para obtener el Margen de Contribución Total.

Paso 4: A cada resultado del paso anterior, réstale los Costos Fijos del negocio (\$10,000).

Fórmula: Margen Total - Costos Fijos = Utilidad o Pérdida.

Paso 5: Al terminar los cálculos, responde lo siguiente:

- ¿En qué escenario se obtiene la mayor ganancia a pesar de vender la misma cantidad de objetos?
- Si el negocio estuviera en el Escenario A, ¿qué acciones de marketing propondrías para mover la mezcla hacia el Escenario C?
- ¿Es posible tener pérdidas vendiendo 500 unidades? (Verifícalo comparando el Margen Total contra los Costos Fijos).



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO Simulación de Ventas	CONTENIDO (S): Punto de Equilibrio		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Realiza la Simulación de ventas siguiendo los pasos descritos en la actividad.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Logrado	En proceso
1	Determina correctamente el Margen de Contribución Unitario (Precio - Costo) para cada producto.	0.34		
2	Distribuye proporcionalmente las 500 unidades en cada escenario (80/20, 50/50, 20/80).	0.33		
3	Calcula el ingreso excedente de cada escenario multiplicando las unidades por su margen respectivo.	0.33		
4	Aplica correctamente la resta de los Costos Fijos (\$10,000) al margen total obtenido.	0.33		
5	Identifica con claridad cuál es el escenario más rentable y explica por qué (relación volumen vs. margen).	0.33		
6	Propone al menos una solución lógica y creativa para mejorar la mezcla de ventas en un escenario desfavorable.	0.34		
Puntuación total		2%		
Logros				
Aspectos de mejora				



“Educación que genera cambio”

ACTIVIDAD 26 PROPUESTA DE PROYECTO DE MI COCINA A MI EMPRESA.




Instrucciones: Conformen un equipo de 3 o 4 integrantes. Elijan una receta de cocina de su comida o postre preferido y llenen el formato anexo, donde identifiquen los tres elementos del costo, así como las cantidades que necesitan para elaborar su receta.

Ejemplo de Tabla: **Materia Prima**

Son los ingredientes que se transforman y son fácilmente medibles.

INGREDIENTES	UNIDAD DE COMPRA	COSTO DE COMPRA	CANTIDAD USADA	COSTO PROPORCIONAL



"Educación que genera cambio"

MANO DE OBRA DIRECTA (Esfuerzo humano)

El pago por el tiempo dedicado exclusivamente a elaborar la receta.

- Pago por hora de trabajo: \$ _____
- Tiempo de elaboración (en horas/minutos): _____
- Cálculo: (Pago por hora x Tiempo invertido)
- TOTAL, ELEMENTO: \$ _____

Cargos Indirectos

Costos necesarios pero que no se ven a simple vista en el producto (empaques, gas, luz, agua).

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN	COSTOS ESTIMADOS



"Educación que genera cambio"

COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO

PLANTEL NO ____



 				
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto ____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO Propuesta de Proyecto de mi Cocina a Mi empresa	CONTENIDO (S): Situación Didáctica		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Conformen un equipo de 3 o 4 integrantes. Elijan una receta de cocina de su comida o postre preferido y llenen el formato anexo, donde identifiquen los tres elementos del costo, así como las cantidades que necesitan para elaborar su receta.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	CRITERIOS DE VALORACIÓN	
			Logrado	En proceso
1	¿Se listaron todos los ingredientes principales que son transformados y visibles en el platillo final?	1%		
2	¿Se cuantificó el tiempo de preparación y se le asignó un valor monetario (sueldo/hora)?	1%		
3	¿Se incluyeron los gastos necesarios para la producción que no son ingredientes (energéticos y empaques)?	1%		
4	¿Cada ingrediente de la Materia Prima cuenta con su unidad de medida correcta (gramos, litros, piezas)?	1%		
5	¿El costo registrado corresponde solo a la cantidad usada en la receta y no al total de la compra?	1%		
6	¿Se sumaron los tres elementos (MPD + MOD + CIF) para obtener el costo total de producción antes de dividirlo?	1%		
Puntuación total		6%		
Logros				
Aspectos de mejora				



“Educación que genera cambio”
SEMANA 16 PORTAFOLIO DEL PROYECTO



Instrucciones: Con los datos de tu receta, elabora la hoja de **costo unitario**, realiza el cálculo del **precio de venta** y determina el **punto de equilibrio**. Posteriormente, analiza los resultados de tu proyecto respondiendo lo siguiente:

1. Si al vender tu producto percibes que ganas mucho más de lo que gastaste en ingredientes, pero al final del mes las cuentas no rinden, ¿qué elementos del costo crees que estás ignorando?
2. ¿De qué manera lograste que una sola unidad de tu receta absorbiera una parte de los gastos generales (como gas, renta o sueldos)? Si decidieras no cargar estos costos al precio final, ¿cómo afectaría esto a la viabilidad de tu empresa a largo plazo?
3. Considerando la receta que elegiste, ¿qué procesos tendrías que estandarizar (medidas, tiempos, proveedores) para que deje de ser un platillo casero y se convierta en un producto con costos de producción industriales controlados?

Entrega el portafolio de evidencia de tu proyecto.



 		<i>"Educación que genera cambio"</i> COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO _____ 		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:	EVALUACIÓN POR AGENTE: Heteroevaluación	DOCENTE:		
GRUPO Y TURNO: Sexto _____	TIPO DE EVALUACIÓN: Formativa	MÓDULO II: Práctica Contable		
UAC: FORMACIÓN LABORAL BÁSICA CONTABILIDAD	TIPO DE INSTRUMENTO: Lista de cotejo	SUBMÓDULO II: Contabilidad de Costo		
FECHA DE APLICACIÓN:	ACTIVIDAD O PRODUCTO Portafolio del Proyecto	CONTENIDO (S): Situación Didáctica		
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Con los datos de tu receta, elabora la hoja de costo unitario, realiza el cálculo del precio de venta y determina el punto de equilibrio. Posteriormente, analiza los resultados de tu proyecto respondiendo las preguntas.				
No.	ATRIBUTO	Puntos	Logrado	En proceso
1	Contiene portada, receta, ficha técnica, cálculo de precio y análisis de punto de equilibrio en orden lógico.	2%		
2	Clasifica correctamente los tres elementos del costo (MPD, MOD, CIF) y los cálculos matemáticos son exactos.	2%		
3	El costo final por unidad es coherente con el rendimiento de la receta y los insumos utilizados.	2%		
4	El precio propuesto cubre los costos y el margen de utilidad esperado, demostrando viabilidad comercial.	2%		
5	Identifica correctamente cuántas unidades debe vender para cubrir sus costos fijos y variables.	2%		
6	Las respuestas a las preguntas de reflexión demuestran comprensión de conceptos como prorrateo y costos fijos.	2%		
7	Describe con claridad cómo transformó una receta casera en un proceso de producción controlado.	2%		
8	El portafolio es limpio, profesional, sin errores ortográficos y con terminología contable adecuada.	2%		
Puntuación total		16%		
Logros				
Aspectos de mejora				



 		COLEGIO DE BACHILLERES DE TABASCO PLANTEL NO ____		
DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
NOMBRE DEL ALUMNO:		EVALUACIÓN POR AGENTE:		DOCENTE:
		Heteroevaluación		
GRUPO Y TURNO:		TIPO DE EVALUACIÓN:		MÓDULO III:
Sexto ____		Formativa		Práctica Contable
FORMACIÓN LABORAL BASICA		TIPO DE INSTRUMENTO:		SUBMÓDULO 2:
Contabilidad		Rúbrica		Contabilidad de Costo
FECHA DE APLICACIÓN:		ACTIVIDAD O PRODUCTO		CONTENIDO (S):
		Exposición del Proyecto de la receta		Situación Didáctica
INSTRUCCIONES AL ALUMNO:				
Explica brevemente qué elegiste cocinar y por qué. Describe todo lo que realizaste para tu receta y como se relaciona con el costo.				
Criterios	CRITERIOS DE VALORACIÓN			
	Excelente	Bueno	Suficiente	Insuficiente
Dominio de los Elementos del Costo	Explica con total claridad la diferencia entre MPD, MOD y CIF aplicados a su receta.	Identifica los tres elementos, aunque presenta dudas ligeras en la clasificación.	Solo identifica los ingredientes (MPD); confunde MOD con CIF.	No logra identificar los elementos básicos del costo.
Explicación del Punto de Equilibrio	Explica con precisión cuántas unidades debe vender y el impacto de los costos fijos.	Menciona el número de unidades, pero le cuesta explicar la lógica financiera.	Conoce el dato numérico, pero no sabe explicar qué significa para el negocio.	No calculó o no entiende el concepto de punto de equilibrio.
Análisis de Rentabilidad	Justifica con argumentos sólidos el precio de venta y el margen de ganancia elegido.	Define un precio y margen, pero la justificación comercial es débil.	El precio parece asignado al azar, sin considerar el margen de utilidad.	No presenta una propuesta de precio de venta coherente.
Uso de Material de Apoyo	Utiliza el portafolio o apoyos visuales de forma impecable para ilustrar sus cálculos.	Los apoyos visuales son claros, pero se limita a leer la información.	El material de apoyo está incompleto o tiene errores de formato.	No utiliza material de apoyo o este es irrelevante.
Capacidad de Respuesta	Responde con seguridad y fluidez a las preguntas de reflexión sobre su negocio.	Responde a las preguntas de forma sencilla pero correcta.	Muestra inseguridad al responder o sus respuestas son evasivas.	No es capaz de responder preguntas básicas sobre su propio proyecto.
Habilidades de Comunicación	Mantiene contacto visual, buena dicción y entusiasmo. Respeta el tiempo asignado.	Su volumen es adecuado, pero se nota nervioso o lee demasiado.	Habla con volumen bajo o no respeta el tiempo de exposición.	No hay fluidez, se distrae fácilmente o no se entiende el mensaje.
Puntuación total				
Logros				
Aspectos de mejora				



Bibliografía

Chagolla Farías, M. A., Campos Delgado, P., y Hernández Rodríguez, J. (2019). El estado de costos de producción y ventas, y su análisis en las grandes empresas, una herramienta estratégica para las PYMES. *Ciencias Empresariales*, 34(28), 32-45.
<http://iaidres.org.mx/assets/revistacsempresariales34.pdf#page=32>

Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. (2024). *Normas de Información Financiera (NIF) C-4: Inventarios*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos.

García, J. O. (2008). *Contabilidad general*. Deusto.
https://escuelaesam.pe/biblioteca/assets/uploads/libro_689ca3f9caaaf.pdf

Horngren, C. T., Datar, S. M., y Rajan, M. V. (2012). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial* (14.ª ed.). Pearson Educación.

Reyes Fernández, Y. (2003). *Contabilidad de costes*. E. Mallés.
http://biblioteca.esucomex.cl/RCA/Contabilidad%20de%20costos_.pdf

Vanderbeck, E. J., y Mitchell, M. R. (2017). *Principios de contabilidad de costos*. Cengage Learning.
<https://shre.ink/qVAD>



Anexos

HIMNO DEL COBATAB



¡Oh!, Colegio de Bachilleres, impetuosa y querida
institución casa fiel del conocimiento,
hoy te canto este himno con amor,
eres rayo de esperanza del mañana,
eres la voz de la verdad.

¡Oh!, Colegio de Bachilleres, eres
luz en medio de la oscuridad.
//Colegio de bachilleres conducta
clara y firme decisión
Colegio de bachilleres tu misión
para siempre es ser mejor.//

En Tabasco se ha sembrado
la semilla que un día germinara,
el impulso de la vida modernista
en progreso de toda la sociedad,
es tu memorable historia gran
orgullo para toda la región,
educación que genera cambio,
ejemplo digno en cada generación.



“Educación que genera cambio”

PORRA INSTITUCIONAL

¡Somos!

¡Somos!

Jóvenes Bachilleres

Jóvenes Bachilleres

Con Valor y Lealtad

De Norte a Sur

De Este a Oeste

Somos líderes Bachilleres del Sureste
COBATAB Unido, COBATAB Fortalecido.
Este encuentro lo gano porque lo gano
Como dijo el Peje, me canso ganso.

¡Somos!

¡Somos!

Jóvenes Bachilleres

Jóvenes Bachilleres

¡Somos!

¡Somos!

Jóvenes Bachilleres

Jóvenes Bachilleres

COBATAB Unido, COBATAB Fortalecido



COBACHITO



Colegio de Bachilleres,
Está de fiesta señores
Pues todos sus estudiantes
Hoy celebran con honores.

Que ya llegó la alegría
Es hora de motivar
Bailemos con algarabía
Cobachito nos guiará.

Allá por el acahual
En los ríos de Tabasco
Aconchado en unas ramas
O nadando sin parar.

Un manatí se ha ganado
El cariño de la gente
Cobachito le han llamado
Y no para de bailar.

Cobachito, con él vamos a ganar
Cobachito, eres espectacular
Cobachito, respetamos tu hábitat
Cobachito, mascota del COBATAB.

Mientras la orquesta se escucha
Y la porra se emociona
Los jóvenes bachilleres
A una voz ovacionan

Con orgullo representan
A una gran institución
COBATAB está presente
Y Cobachito ya llegó.

