

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACION PARA EL ESTUDIO DE LOS  
COSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS, CAFÉ INTERNET, EN EL  
MUNICIPIO DE SOACHA EN EL 2008**

**YURI JANETH BAQUERO SÁNCHEZ  
CLAUDIA MARCELA MEJÍA SÁNCHEZ**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
TECNOLOGÍA EN COSTOS Y AUDITORIA  
SOACHA  
2008**

**DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACION PARA EL ESTUDIO DE LOS  
COSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR SERVICIOS, CAFÉ INTERNET, EN EL  
MUNICIPIO DE SOACHA EN EL 2008**

**YURI JANETH BAQUERO SÁNCHEZ  
CLAUDIA MARCELA MEJÍA SÁNCHEZ**

**Proyecto de grado para optar al título de:  
Tecnólogo en Costos y Auditoría**

**DIANA MARCELA BONILLA: Coordinador Académico  
Contador Público**

**GLORIA VALENCIA: Director Técnico  
Contador Público**

**HÉCTOR BARBOSA: Asesor Metodológico**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
TECNOLOGÍA EN COSTOS Y AUDITORIA  
SOACHA  
2008**

## **CONTENIDO**

	<b>PAG</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>5</b>
<b>1 Objetivo</b>	<b>7</b>
<b>1.1 Objetivos General</b>	<b>7</b>
<b>1.2 Objetivos Específicos</b>	<b>7</b>
<b>2 MARCO TEÓRICO</b>	<b>8</b>
<b>2.1 Elementos Del Costo</b>	<b>8</b>
<b>2.1.1 Material Directo –Md- O Materia Prima</b>	<b>8</b>
<b>2.1.2 Mano De Obra Directa –Mod</b>	<b>8</b>
<b>2.1.3 Costos Indirectos De Fabricación O Del Servicio –Ci</b>	<b>8</b>
<b>3. FÓRMULAS DE LOS COSTOS</b>	<b>10</b>
<b>3.1.1 Costo Primo</b>	<b>10</b>
<b>3.1.2 Costo De Conversión</b>	<b>10</b>
<b>3.1.3 Costo De Producción</b>	<b>10</b>
<b>3.1.4 Costo Total</b>	<b>10</b>
<b>3.1.5 Costo Unitario De Producción</b>	<b>10</b>
<b>4. CPD / UNIDADES PRODUCIDAS</b>	<b>11</b>
<b>4.1.1 Según El Área Donde Se Consume</b>	<b>11</b>
<b>4.1.2 Según Su Identificación</b>	<b>12</b>
<b>4.1.3 De Acuerdo Con El Momento En El Que Se Calcula</b>	<b>12</b>
<b>4.1.4 De Acuerdo Con El Momento En El Que Se Reflejan En Resultados</b>	<b>12</b>
<b>4.1.5 De Acuerdo Con El Control Que Se Tenga Sobre Su Consumo</b>	<b>13</b>

<b>4.1.6 De Acuerdo Con Su Importancia En La Toma De Decisiones Organizacionales</b>	<b>13</b>
<b>4.1.7 De Acuerdo Con El Tipo De Desembolso Incurrido</b>	<b>13</b>
<b>4.1.8 De Acuerdo Con Su Comportamiento</b>	<b>14</b>
<b>4.1.9 Punto De Equilibrio</b>	<b>16</b>
<b>4.1.10 De Acuerdo Con Las Características De La Producción</b>	<b>18</b>
<b>4.1.11 De Acuerdo Con La Base De Costos Utilizada</b>	<b>18</b>
<b>4.1.12 De Acuerdo Con Filosofías</b>	<b>19</b>
<b>5 NUEVAS TÉCNICAS DE COSTEO</b>	<b>21</b>
<b>5.1 Costos Abc</b>	<b>26</b>
<b>5.2 Qué Es El Abc?</b>	<b>27</b>
<b>5.3 Elección del Sistema de Costos utilizado en el “DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA EL ESTUDIO DE LOS COSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR DE SERVICIOS CAFÉ INTERNET, EN EL MUNICIPIO DE SOACHA EN EL 2007”</b>	<b>28</b>
<b>6 ESTADOS Y ANÁLISIS FINANCIEROS</b>	<b>29</b>
<b>6.1 Estado de Resultados</b>	<b>29</b>
<b>6.2 Estados Financieros</b>	<b>29</b>
<b>6.3 Razones o Indicadores Financieros</b>	<b>30</b>
<b>7 ESTUDIO DE MERCADO SECTOR SERVICIOS CAFÉ INTERNET</b>	<b>32</b>
<b>Proyección y manejo de los costos en el mundo empresarial</b>	<b>32</b>
<b>7.1 Inversión Inicial para la Creación de Un Café Internet</b>	<b>36</b>
<b>7.2 Precios y Competencia</b>	<b>48</b>
<b>7.3 Estadísticas a Nivel Nacional</b>	<b>48</b>
<b>7.3.1 Ciudades</b>	<b>50</b>

<b>7.3.2</b>	<b>Uso del Servicio en Los Café Internet</b>	<b>50</b>
<b>7.3.3</b>	<b>Promedio de Horas que Permanece Ocupado un Computador</b>	<b>52</b>
<b>7.3.4</b>	<b>Velocidad de conexión que tiene para el servicio de Internet</b>	<b>53</b>
<b>8.</b>	<b>MANUAL DEL USUARIO PARA PROGRAMA DE SISTEMAS DE COSTOS</b>	
<b>8.1</b>	<b>Índice</b>	<b>54</b>
<b>8.2</b>	<b>Datos</b>	<b>55</b>
<b>8.3</b>	<b>Punto de Equilibrio y Margen de Contribución</b>	<b>57</b>
<b>8.4</b>	<b>Estado de Costos, de Resultados y Razones Financieras</b>	<b>58</b>
<b>8.5</b>	<b>Ejemplos de aplicación</b>	<b>60</b>

## **CONCLUSIONES**

### **Bibliografía**

### **Anexos**

- **Diagrama De Procesos – Servicio Café Internet**
- **Lista de Figuras**
- **Lista de Tablas**
- **Lista de Ecuaciones**
- **Presupuesto para la elaboración del Trabajo de Grado**
- **Cronograma**

## LISTA DE FIGURAS

	<b>Pág.</b>
<b>Figura 1. Costos de Producción Directa.</b>	<b>11</b>
<b>Figura 2. Costos Fijos.</b>	<b>14</b>
<b>Figura 3. Costos Variables.</b>	<b>15</b>
<b>Figura 4. Costos Mixtos.</b>	<b>15</b>
<b>Figura 5. Costos Escalonados.</b>	<b>16</b>
<b>Figura 6. Punto de Equilibrio.</b>	<b>17</b>
<b>Figura 7. Costos de Empresas de Servicios.</b>	<b>20</b>
<b>Figura 8. Diagrama de Costos Empresariales.</b>	<b>21</b>
<b>Figura 9. Costos de Empresas Industriales.</b>	<b>22</b>
<b>Figura 10. CIF Control.</b>	<b>22</b>
<b>Figura 11. Asignación de Costos a la Producción.</b>	<b>23</b>
<b>Figura 12. Terminación de la Producción.</b>	<b>23</b>
<b>Figura 13. Momento de Venta.</b>	<b>23</b>
<b>Figura 14. Estado de Resultados Resumido.</b>	<b>24</b>
<b>Figura 16. Estado de Resultados Detallado.</b>	<b>25</b>
<b>Figura 17. Estadística Consumo Internet por Ciudades.</b>	<b>50</b>
<b>Figura 18. Uso del Servicio en los Café Internet.</b>	<b>50</b>
<b>Figura 19. Número de Horas que dura abierto el Café Internet.</b>	<b>51</b>
<b>Figura 20. Promedio de Horas de ocupación de un Computador.</b>	<b>51</b>
<b>Figura 21. Promedio de Horas de ocupación de un Computador.</b>	<b>52</b>

<b>Figura 22. Promedio de Usuarios Habituales.</b>	<b>52</b>
<b>Figura 23. Velocidad de Conexión.</b>	<b>53</b>

## LISTA DE TABLAS

<b>Tabla 1.</b>	<b>Inversión Inicial para el montaje de un Café Internet.</b>	<b>Pág. 37</b>
<b>Tabla 2.</b>	<b>Ingresos Esperados.</b>	<b>38</b>
<b>Tabla 3.</b>	<b>Costos y Gastos Fijos / Egresos e Ingresos Mensuales.</b>	<b>38</b>
<b>Tabla 4.</b>	<b>Normatividad. Art. 499 E.T.</b>	<b>41</b>
<b>Tabla 5.</b>	<b>Requisitos y Topes año 2007 y siguientes.</b>	<b>44</b>



## LISTA DE ECUACIONES

	Pág.
Ecuación 1. Costo Primo.	10
Ecuación 2. Costos de Conversión.	10
Ecuación 3. Costo de Producción.	10
Ecuación 4. Costo Total.	10
Ecuación 5. Punto de Equilibrio en Ventas.	17
Ecuación 6. Margen de Contribución.	18
Ecuación 7. Índice de Contribución.	18
Ecuación 8. Porcentaje de Utilidad Bruta Operacional sobre Ingresos Operacionales.	30
Ecuación 9. Porcentaje de Utilidad Neta Operacional sobre Ingresos Operacionales.	30
Ecuación 10. Porcentaje del Costo de Venta Ingresos Operacionales.	31
Ecuación 11. Porcentaje de Gastos Operacionales sobre Ingresos Operacionales.	31
Ecuación 12. Rentabilidad Operacional sobre Ingresos Operacionales.	31

## INTRODUCCION

La información requerida por la empresa se puede encontrar en el conjunto de operaciones diarias, expresada de una forma clara en la contabilidad de costos, de la cual se desprende la evaluación de la gestión administrativa y gerencial convirtiéndose en una herramienta fundamental para la consolidación de las entidades. Para suministrar información comprensible, útil y comparable, esta debe basarse en los ingresos y costos históricos necesarios para el costeo de productos, así como en los ingresos y los costos proyectados para la toma de decisiones.

Es importante comenzar por los orígenes del sistema de costeo para poder comprender su existencia y utilidad. El nacimiento del costeo, “se debe a la necesidad de resolver el problema acerca de la asignación de los gastos indirectos de fabricación a los productos”. Para lograr un sistema con tal exactitud se tuvieron que agregar más factores de asignación de costos, que midieran adecuadamente los recursos que empleaba cada producto.

Después de revisar la estructura del costeo, se pudo ver que el sistema podía ofrecer información de mayor calidad y uso de la que se había planeado en un principio, ya que incluía información sobre las operaciones realizadas en los procesos internos, los recursos empleados y los objetivos hacia los cuales se dirigían. A pesar de todo esto el costeo tenía un problema: sólo estaba diseñado para determinar el costo de los productos y no para proyectos de mejora en los procesos internos.

Los elementos de costo de un producto o sus componentes son los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación, esta clasificación suministra la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

La contabilidad de costos desempeña un papel destacado en los informes financieros, pues los costos, del producto o del servicio son un componente de significativa importancia en la determinación del ingreso y en la posición financiera de toda organización. La asignación de los costos, es también, básica en la preparación de los estados financieros.

En general, la contabilidad de costos se relaciona con la estimación de los costos, los métodos de asignación y la determinación del costo de bienes y servicios. Existieron ciertas limitaciones en sus primeras etapas de desarrollo, su limitación primordial fue la ausencia de información directa sobre las actividades, sobre todo porque las actividades no estaban definidas por sí mismas y como resultado de esto los costos no se asignaban a cada actividad.

El proyecto está básicamente dirigido a diseñar un sistema de información, para el estudio de los costos de los Café Internet ya existentes, en el municipio de Soacha a través de la herramienta de Excel, que busca solucionar el problema de la falta de planeación e investigación de mercados, para el montaje de un negocio propio, en cuya organización, control de costos, procesos de análisis y presupuestos no se profundiza, generando disminución en su rentabilidad.

## 1. OBJETIVOS

**1.1 Objetivo general:** Diseñar un sistema de información de costos, usando la herramienta de Excel, que evalúe la eficiencia y las ventajas competitivas de los servicios de los Café Internet ya existentes, que nos permita desarrollar criterios, destrezas y habilidades adquiridos como Tecnólogas en Costos y Auditoria con fines sociales y económicos para el municipio de Soacha.

### 1.2 Objetivos específicos

- Explicar las diferencias y ventajas importantes entre los sistemas de costos tradicionales, a través de la definición de términos y conceptos básicos.
- Determinar punto de equilibrio, margen de contribución, costo de ventas actual y proyectado de los Café Internet, para evaluar sus actividades y la variación en sus utilidades, a través de la herramienta de Excel.
- Crear un manual del usuario para el manejo del sistema de información.
- Aprender a elaborar un proyecto para trabajo de grado.

## 2. MARCO TEORICO<sup>1</sup>

### 2.1 ELEMENTOS DEL COSTO

En el estudio de la contabilidad de costos, los recursos consumidos para fabricar el bien o prestar el servicio suelen clasificarse en grandes agrupaciones, las cuales se detallarán a continuación:

**2.1.1 Material directo – MD - O Materia prima:** Llamado tradicionalmente primer elemento del costo, debido a que la contabilidad de costos en sus comienzos se desarrolló para empresas manufactureras donde el consumo de material era el costo más importante. Algunas de las características que permiten determinar cuando un costo puede clasificarse como material directo son:

- Se identifican directamente con el producto.
- Son de cuantía significativa.
- Integran físicamente el producto.
- Son de fácil medición y cuantificación.

**2.1.2 Mano de obra directa – MOD:** Tradicionalmente denominado segundo elemento del costo, aunque para las empresas de servicios puede convertirse en el elemento más representativo. Está conformado por los salarios, prestaciones sociales y demás conceptos derivados de la relación laboral de los empleados vinculados directamente con la producción.

**2.1.3 Costos indirectos de fabricación – CIF:** Los costos indirectos son aquellos que no tienen una relación directa con el producto o servicio prestado,

---

<sup>1</sup> Los conceptos mencionados en el documento son tomados del libro “Contabilidad de Costos, Enfoque Gerencial y de Gestión, citado en la bibliografía.

pero que son consumidos en la producción, algunos de los costos indirectos más representativos son:

- Material Indirecto – MI.
- Mano de Obra Indirecta – MOI.
- Energía - Acueducto.
- Arrendamientos - Seguros.
- Mantenimientos.

Los CIF son el elemento del costo de más difícil asignación.

Contratos de servicios: Recientemente se ha introducido en la literatura de costos un nuevo elemento denominado contratos de servicios, este elemento aparece cuando la empresa no realiza parte de su proceso productivo, sino que lo contrata con un tercero. Ejemplos de servicios que se pueden contratar: vigilancia, aseo, alimentación, lavandería, entre otros.

### 3. FORMULAS DE LOS COSTOS<sup>2</sup>

Dentro de la metodología empleada para el cálculo de costos se utilizan algunas fórmulas que combinan los diferentes elementos de los costos. Estas fórmulas son:

**3.1.1 Costo Primo:** Es el costo del Material directo sumando con el costo de la mano de obra directa. Como su costo lo indica es la suma de los dos principales costos del producto o servicio.

$$CP = MD + MOD \quad \text{Ec. (1)}$$

**3.1.2 Costo de Conversión:** Es el costo de la Mano de Obra Directa sumado con los costos indirectos de fabricación. Representan el costo necesario para transformar la materia prima.

$$CC = MOD + CIF \quad \text{Ec. (2)}$$

**3.1.3 Costo de Producción:** Es la suma de los tres elementos del costo, es el costo que se carga a las unidades producidas.

$$CPD = MD + MOD + CIF \quad \text{Ec. (3)}$$

**3.1.4 Costo Total:** Es la sumatoria del costo de producción más todos los gastos necesarios para fabricar el producto.

$$CT = MD + MOD + CIF + GASTOS \quad \text{Ec. (4)}$$

**3.1.5 Costo Unitario de Producción:** Es el costo final de cada unidad producida, resulta de dividir el costo de producción por las unidades producidas.

---

<sup>2</sup> CUEVAS, Carlos Fernando. Análisis de Costos, Planeación y Control. Manual del Estudiante. Calí. Textos Universitarios ICESI. 1997.

#### 4. COSTO PRODUCCIÓN DIRECTA / UNIDADES PRODUCIDAS<sup>3</sup>

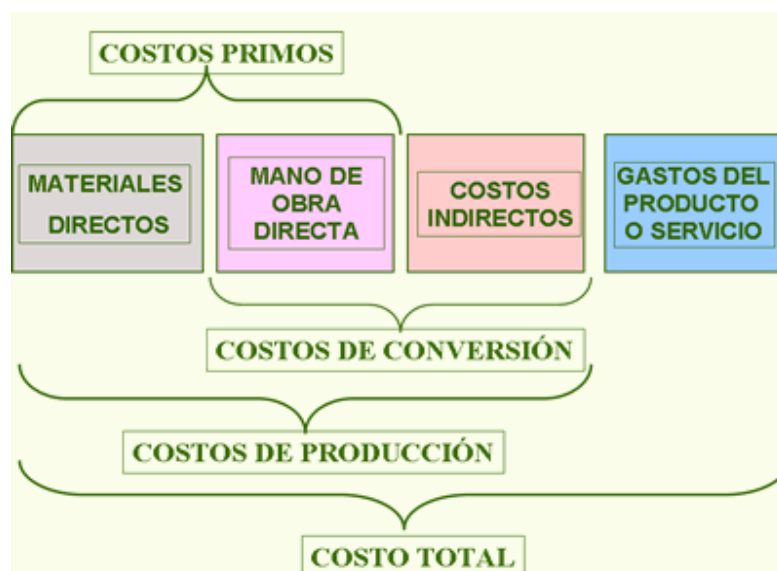


Figura. 1

##### 4.1.1 Según el área donde se consume:

- **Costos de Producción:** son los costos que se generan en el proceso de transformar la materia prima en productos terminados: se clasifican en Material Directo, Mano de Obra Directa, CIF y Contratos de servicios.
- **Costos de Distribución:** son los que se generan por llevar el producto o servicio hasta el consumidor final.
- **Costos de Administración:** son los generados en las áreas administrativas de la empresa. Se denominan Gastos.

<sup>3</sup> CUEVAS, Carlos Fernando. Ibidem.



- **Costos de financiamiento:** son los que se generan por el uso de recursos de capital.

#### 4.1.2 Según su identificación:

- **Directos:** son los costos que pueden identificarse fácilmente con el producto, servicio, proceso o departamento. Son costos directos el Material Directo y la Mano de Obra Directa.
- **Indirectos:** su monto global se conoce para toda la empresa o para un conjunto de productos. Es difícil asociarlos con un producto o servicio específico. Para su asignación se requieren base de distribución (metros cuadrados, número de personas, etc.).

#### 4.1.3 De acuerdo con el momento en el que se calcula:

- **Históricos:** son costos pasados, que se generaron en un periodo anterior.
- **Predeterminados:** son costos que se calculan con base en métodos estadísticos y que se utilizan para elaborar presupuestos.

#### 4.1.4 De acuerdo con el momento en el que se reflejan en los resultados:

- **Costos del periodo:** son los costos que se identifican con periodos de tiempo y no con el producto, se deben asociar con los ingresos en el periodo en el se genero el costo.

- **Costos del producto:** este tipo de costo solo se asocia con el ingreso cuando han contribuido a generarlos en forma directa, es el costo de la mercancía vendida.

#### 4.1.5 De acuerdo con el control que se tenga sobre su consumo:

- **Costos Controlables:** Son aquellos costos sobre los cuales la dirección de la organización (ya sea supervisores, subgerentes, gerentes, etc.) tiene autoridad para que se generen o no. Ejemplo: el porcentaje de aumento en los salarios de los empleados que ganen más del salario mínimo es un costo controlable para la empresa.

- **Costos no Controlables:** son aquellos costos sobre los cuales no se tiene autoridad para su control. Ejemplo el valor del arrendamiento a pagar es un costo no controlable, pues dependen del dueño del inmueble.

#### 4.1.6 De acuerdo con su importancia en la toma de decisiones organizacionales:

- **Costos Relevantes:** son costos relevantes aquellos que se modifican al tomar una u otra decisión. En ocasiones coinciden con los costos variables.

- **Costos no Relevantes:** son aquellos costos que independiente de la decisión que se tome en la empresa permanecerán constantes. En ocasiones coinciden con los costos fijos.

#### 4.1.7 De acuerdo con el tipo de desembolso en el que se ha incurrido

- **Costos desembolsables:** son aquellos que generan una salida real de efectivo.

- **Costos de oportunidad:** es el costo que se genera al tomar una determinación que conlleva la renuncia de otra alternativa.

#### 4.1.8 De acuerdo con su comportamiento:

- **Costos Fijos:** son aquellos costos que permanecen constantes durante un periodo de tiempo determinado, sin importar el volumen de producción. Los costos fijos se consideran como tal en su monto global, pero unitariamente se consideran variables. Ejemplo el costo del alquiler de la bodega durante el año es de \$12.000.000 por lo tanto se tiene un costo fijo mensual de \$1.000.000, en el mes de enero se produjeron 10.000 unidades y el mes de febrero se produjeron 12.000 unidades; por lo tanto el costo fijo de alquiler por unidad para enero es de \$100/u y el de febrero es de \$83.33/u.

Veamos la gráfica de los costos fijos:

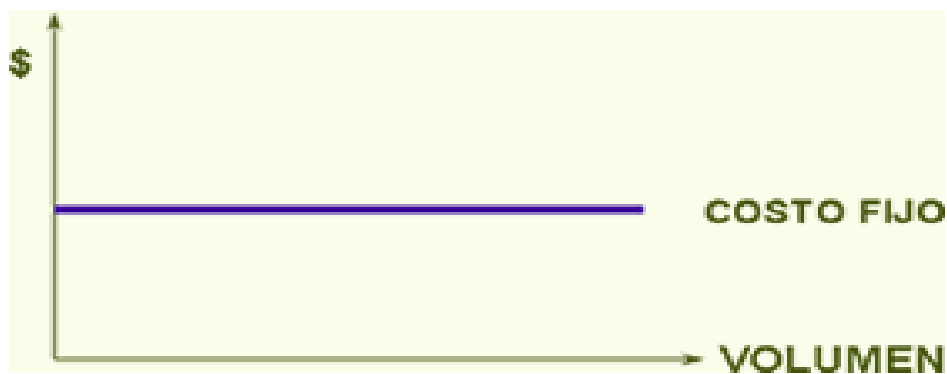


Figura 2.

- **Costos Variables:** son aquellos que se modifican de acuerdo con el volumen de producción, es decir, si no hay producción no hay costos variables y si se producen muchas unidades el costo variable es alto.

Unitariamente el costo variable se considera Fijo, mientras que en forma total se considera variable.

Ejemplo: el costo de material directo por unidad es de \$1.500. En el mes de marzo se produjeron 15.000 unidades y en el mes de abril se produjeron 12.000 unidades, por lo tanto, el costo variable total de marzo es de \$22.500.000 y el de abril es de \$18.000.000, mientras que unitariamente el costo se mantiene en \$1.500/u.

Veamos la gráfica de los costos variables:

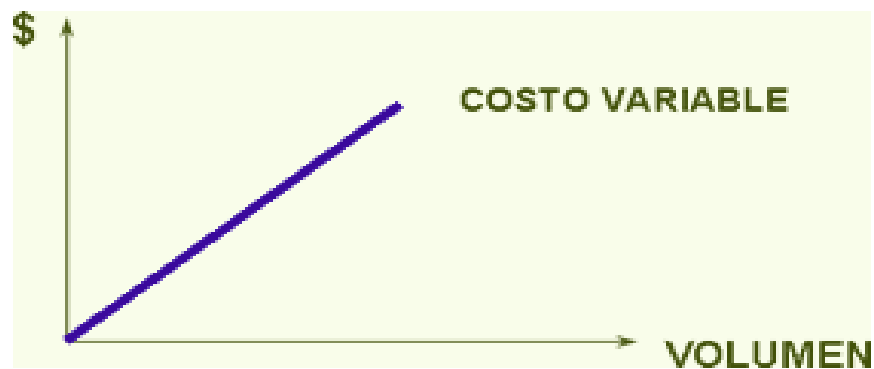


Figura 3.

- **Costo semi-variable:** son aquellos costos que se componen de una parte fija y una parte variable que se modifica de acuerdo con el volumen de producción. Hay dos tipos de costos semi-variables:

- **Mixtos:** son los costos que tienen un componente fijo básico y a partir de éste comienzan a incrementar.

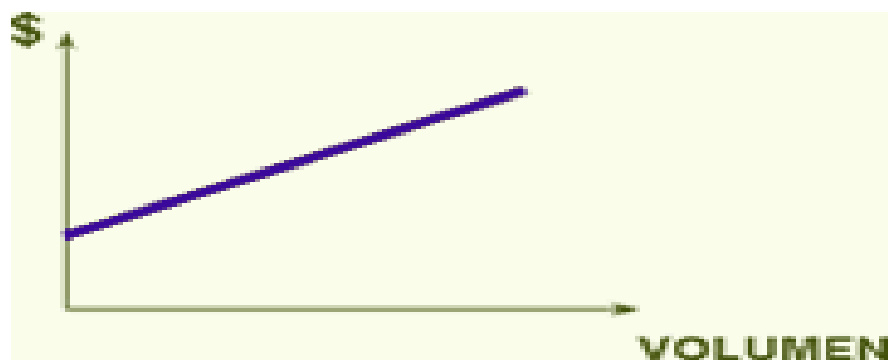


Figura 4.

- **Escalonados:** son aquellos costos que permanecen constantes hasta cierto punto, luego crecen hasta un nivel determinado y así sucesivamente:

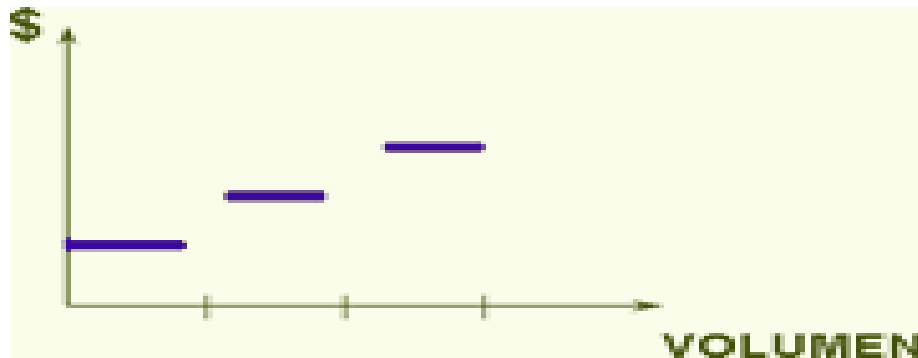


Figura 5.

La separación de costos en fijos y variables es una de las más utilizadas en la contabilidad de costos y en la contabilidad administrativa para la toma de decisiones. Algunas de las ventajas de separar los costos en fijos y variables son:

- Facilita el análisis de las variaciones.
- Permite calcular puntos de equilibrio.
- Facilita el diseño de presupuestos.
- Permite utilizar el costeo directo.
- Garantiza mayor control de los costos.

#### 4.1.9 Punto de Equilibrio

Es el nivel de ventas en el cual los ingresos obtenidos son iguales a los costos de producción, tanto fijos, como variables, dicho de otro modo, es el nivel de ventas en el cual la empresa ni gana ni pierde. El cálculo de este punto es importante para las empresas pues define el límite mínimo sobre el cual se debe operar, tratando siempre de estar lo más alejado posible de él. Para el cálculo del punto de equilibrio se parten de los siguientes supuestos:

- Ingresos y Costos tienen un comportamiento lineal.
- Existe sincronización entre el volumen de ventas y el volumen de producción.
- Perfecta diferenciación entre costos fijos y costos variables.
- El cambio de una variable no tiene efecto sobre las demás.
- El modelo se basa en la utilización de una sola línea de producción.

Gráficamente el punto de equilibrio se expresa así:

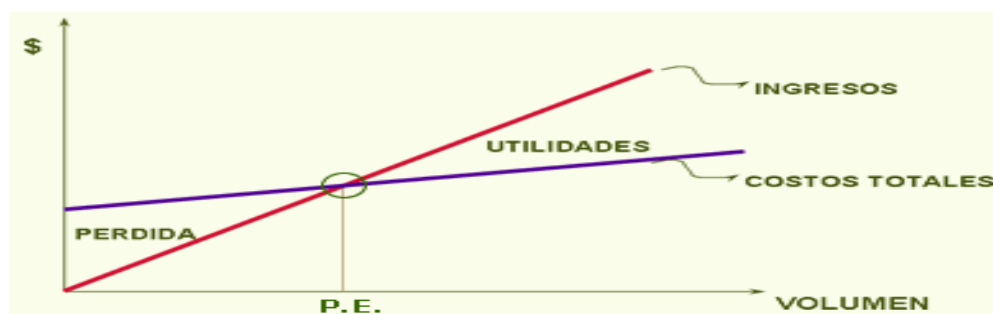


Figura 6.

Las fórmulas utilizadas para el cálculo del punto de equilibrio son:

$$\text{Ventas en P.E} = \text{Costos Fijos} \times \frac{1}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}}$$

**EC. (5)**

De las dos fórmulas anteriores se derivan las siguientes:

**Margen de Contribución:** el margen de contribución se define como el exceso de ingresos con respecto a los costos variables; los cuales contribuyen a cubrir los costos fijos y a obtener utilidad.

**Índice de Contribución:** es el porcentaje en el cual los ingresos exceden los costos variables. Equivale a expresar el margen de contribución en porcentaje

$$\text{Margen de Contribución} = \text{Precio} - \text{Costo Variable} \quad \text{Ec. (6)}$$

$$\text{Índice de Contribución} = 1 - (\text{Costo Variable} / \text{Precio}) \quad \text{Ec. (7)}$$

Al momento de definir la metodología de costos que debe aplicarse a la empresa, deberán tenerse en cuenta aspectos tales como:

- El tamaño de la empresa.
- Los objetivos que tiene el sistema de costos.
- Las necesidades de información de la empresa.
- Las características de la actividad económica.
- El Costo montaje vs. El beneficio que se obtendrá.

Una vez analizados estos factores podrá tomarse la decisión sobre cual metodología implementar. A continuación se presentan de manera resumida las principales características de cada una de ellas:

#### **4.1.10 De acuerdo con las características de la producción:**

**Costos por Órdenes de Fabricación:** aplica en empresas en las cuales la producción sea heterogénea, es decir, se fabrica a solicitud del cliente y con las especificaciones dadas por el mismo, el objetivo de este tipo de producción no es mantener unidades en inventario, es una modalidad de producción poco económica y la unidad de costeo es cada orden de fabricación.

**Costos por Procesos:** aplica en empresas en las cuales la producción es homogénea, se fabrican grandes cantidades y se mantienen en inventarios, es una modalidad de producción más económica, la unidad de costeo es cada proceso y el costo unitario se calcula por promedios de producción.

#### **4.1.11 De acuerdo con la base de costos utilizada:**

**Base Histórica:** es una metodología de costos que basa su cálculo en datos reales, pasados, sobre los cuales ya no se tiene ningún control.

Es esta clasificación se encuentran los costos por órdenes y los costos por procesos.

**Base predeterminada:** es una metodología que calcula los costos antes de que se incurra en ellos. Busca mejorar la planeación y presupuestación.

Existen dos metodologías que predeterminan los costos:

**Costos Estimados:** son aquellos que se conocen con anticipación, pero su cálculo es subjetivo, puesto que los criterios mediante los cuales se calcula el costo no tienen justificación científica. Se utiliza la información histórica y la experiencia para estimar el comportamiento futuro.

**Costos Estándar:** son los costos que se calculan mediante la utilización de procedimientos científicos, tales como la ingeniería industrial (tiempos y movimientos), se calcula el consumo óptimo de recursos y al finalizar el proceso productivo se determinan las variaciones de lo real frente al estándar establecido.

#### 4.1.12 De acuerdo con Filosofías:

**Costeo Total o Absorbente:** Es una metodología de costeo que incluye dentro de su cálculo todos los costos asociados a la producción, tanto fijos, como variables, los gastos se asignan al periodo en el cual se consumieron. .

**Costeo Directo o Variable:** Tiene en cuenta para el cálculo del costo del producto solo lo variable, todos los costos fijos se asignan al periodo en el cual se consumieron, por lo tanto no hacen parte del valor de los inventarios. Esta metodología requiere la separación de costos en fijos y variables. Los gastos se asignan al igual que los costos fijos al periodo en el cual se consumieron. .

**Costeo Basado en Actividades:** Tiene en cuenta para el cálculo del producto, tanto lo fijo como lo variable y además incluye en el costo del producto todos los gastos consumidos. Esta metodología introduce un nuevo concepto, el costeo de las actividades necesarias para elaborar el producto. Actualmente es la metodología más utilizada en Estados Unidos y Europa, en nuestro país se ha implementado en algunas compañías, pero poco se conoce de este tema. .



## 5 NUEVAS TÉCNICAS DE COSTEO<sup>4</sup>.

Recientemente se han diseñado nuevas metodologías para el cálculo de costos, las cuales no han sido muy utilizadas, puesto que involucran cambios en la forma de ver la organización y de registrar la información. Algunas de estas metodologías son el costeo objetivo, la teoría de restricciones, el costeo basado en ventas, entre otras.

El ciclo de la contabilidad de costos dependerá del tipo de empresa, así:

- **En una empresa de servicios:** Los materiales se manejan mediante cuentas de inventarios y en el momento del consumo se registra en la cuenta de costo respectivo.

Compra	INVENTARIO	MATERIA	XXX
Materia prima:	PRIMA		
	CxP – BANCOS		XXX
Consumo	COSTO	MATERIAL	XXX
Materia Prima:	DIRECTO		
	COSTO	MATERIAL	XXX
	INDIRECTO (CIF)		
	INVENTARIO	MATERIA	XXX
	PRIMA		
Otros costos:	COSTO MANO DE OBRA		XXX
	DIRECTA		
	COSTO MANO DE OBRA		XXX
	INDIRECTA (CIF)		
	COSTO ARRENDAMIENTO		XXX
	(CIF)		
	BANCOS		XXX

**Figura 7.**

- **En una empresa Comercial:** las mercancías se manejan mediante la cuenta de inventario de mercancía y cuando se vende, se registra el costo de ventas y se reduce el inventario.

---

<sup>4</sup> Datos tomados de la página [www.aulafácil.com.co](http://www.aulafácil.com.co)

- **En Una empresa industrial:** el ciclo de costos tiene varias etapas, la compra de la materia prima, el consumo en la producción, la terminación de la producción y la venta:

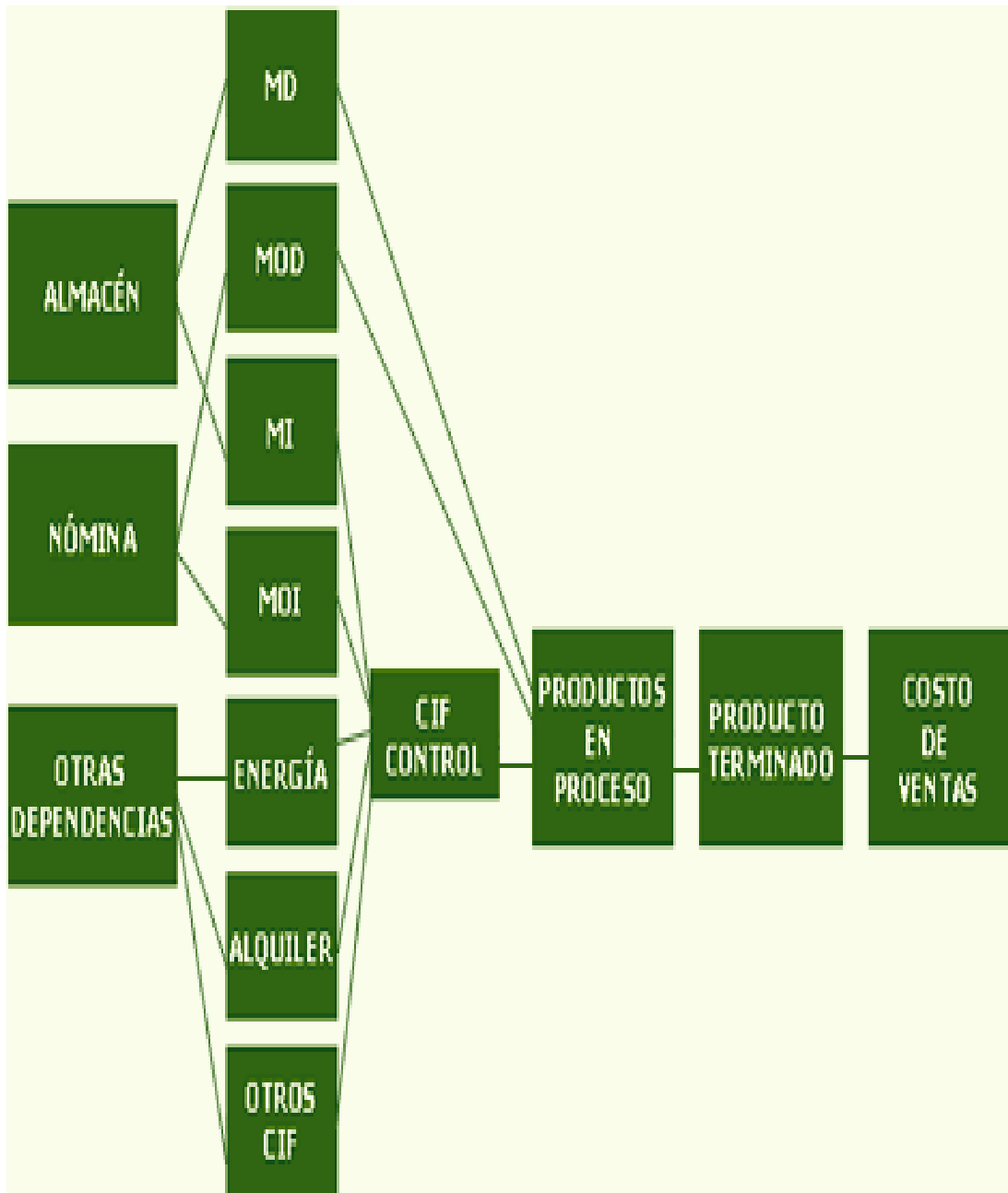


Figura 8.

Compra prima:	Materia	INVENTARIO MATERIA PRIMA	XXX
		CxP – BANCOS	XXX
Consumo Prima:	Materia	COSTO MATERIAL DIRECTO	XXX
		COSTO MATERIAL INDIRECTO (CIF)	XXX
		INVENTARIO MATERIA PRIMA	XXX
Otros costos:		COSTO MANO DE OBRA DIRECTA	XXX
		COSTO MANO DE OBRA INDIRECTA (CIF)	XXX
		COSTO ARRENDAMIENTO (CIF)	XXX
		BANCOS	XXX

**Figura 9.**

CIF Control: esta es una cuenta opcional en la cual pueden agruparse todos los conceptos de CIF cuando se utiliza una única base para su asignación a la producción. El registro sería:

CIF CONTROL	XXX
COSTO MI	XXX
COSTO MOI	XXX
COSTO ARRENDAMIENTO	XXX

**Figura 10.**

Asignación a la producción: cuando la producción ya se encuentra los procesos se debe cargar todo el costo de la misma a una cuenta de inventario, así:

INVENTARIO PRODUCTOS EN PROCESO	XXX
COSTO MATERIAL DIRECTO	XXX
COSTO MANO DE OBRA DIRECTA	XXX
CIF CONTROL	XXX

**Figura 11.**

Terminación de la producción:

INVENTARIO TERMINADO	PRODUCTO	XXX
INVENTARIO PROC.	PRODUCTO EN	XXX

**Figura 12.**

En el momento de la venta:

COSTO DE VENTAS	XXX
INVENTARIO TERM.	PRODUCTO XXX

**Figura 13.**

En la regulación contable colombiana, se encuentra contemplado un estado financiero de propósito especial denominado ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA este es el principal informe generado por el sistema de costos. El estado de costos tiene dos presentaciones.

**Resumido:** muestra de forma total cada uno de los elementos del costo  
**Detallado:** discrimina el consumo de cada uno de los elementos del costo.

A continuación veremos un ejemplo del esquema para cada una de las 2 presentaciones:

**-- Resumido --**

<b>COMPAÑÍA ABC</b> <b>ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA</b> <b>ENERO – DICIEMBRE</b>		
I. I. Producto Terminado		\$XXXXXX
I. I. Productos en Proceso	XXXXXX	
(+ Material Directo	XXXXXX	
(+ Mano de obra Directa	XXXXXX	
(+ CIF	XXXXXX	
(= Costo Total Productos en P.	XXXXXX	
(-) I. F. Productos en Proceso	XXXXXX	
(=) Costo de los Productos Terminados		\$XXXXXX
(=) Costo de la mercancía Disponible		\$XXXXXX
(-) I. F. Producto Terminado		\$XXXXXX
(=) COSTO DE VENTAS		\$XXXXXX

**Figura 14.**

- Detallado -

<p align="center"><b>COMPañÍA ABC</b>  <b>ESTADO DEL COSTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA</b>  <b>ENERO – DICIEMBRE</b></p>			
	I.I. Materias Primas	XXXX	
(+)	Compras de M. P.	<u>XXXX</u>	
(=)	Disponibilidad de M.P.	XXXX	
(-)	I. F. Materia Prima	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo de la M.P. Utilizada	XXXX	
(-)	Material Indirecto	<u>XXXX</u>	
(=)	<b>Costo del Material Directo</b>		<b>XXXX</b>
	Nómina de producción	XXXX	
(-)	Mano de Obra Indirecta	<u>XXXX</u>	
(=)	<b>Mano de Obra Directa</b>		<b>XXXX</b>
	Material Indirecto	XXXX	
(+)	Mano de Obra Indirecta	XXXX	
(+)	Otros CIF	<u>XXXX</u>	
(=)	<b>Costos Indirectos de Fabricación</b>		<b>XXXX</b>
(=)	<b>Costo del Periodo</b>		<b>XXXX</b>
(+)	I.I. Productos en Proceso	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo total de Productos en Proceso	XXXX	
(-)	I.F. Productos en Proceso	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo de Productos Terminados	XXXX	
(+)	I.I. Producto Terminado	<u>XXXX</u>	
(=)	Costo de la mercancía Disponible	XXXX	
(-)	I.F. Producto Terminado	<u>XXXX</u>	
(=)	<b>COSTO DE VENTAS</b>		<b><u>XXXX</u></b>

Figura 16.

## 5.1 Costos Abc<sup>5</sup>

El Costeo Basado en Actividades ó denominado ABC, por sus iniciales en inglés Activity Based Costing, es una metodología que permite asignar con mayor precisión los Costos indirectos y los gastos de Administración a los productos o servicios, mediante la identificación de cada actividad y la utilización de una base de distribución adecuado.

La metodología del Sistema de Costos Basada en Actividades (ABC Costing), proporcionará información razonable que refleje el nivel y la estructura de los costos económicos en que se incurre al prestar cada uno de los servicios, y para la implantación de los modelos de tarifas, el Sistema Unificado de Costos y Gastos será un instrumento para la planeación, la toma de decisiones y el control de gestión para lograr la normalización de procedimientos administrativos y de información.

El Sistema de Costeo Basado en Actividades de cualquier proceso es una forma de presentación de costos que permite:

- La Medición con exactitud de los costos del producto o servicio.
- El manejo razonable del precio producto.
- El Análisis de los recursos del negocio.
- La reducción de sobrecostos.
- Propuestas de mejoramiento continuo.
- Proveer herramientas para la eliminación de actividades y tiempos nulos en la ejecución de labores.

Desde el punto de vista metodológico, por cada negocio o servicio se separa para efectos de integralidad de la gestión los procesos y actividades que les corresponda, permitiendo asignar de una manera coherente los recursos requeridos de personal, materiales, equipos, instalaciones y otros para la cuantificación de los resultados y evaluación de las metas propuestas.

---

<sup>5</sup> CUEVAS, Carlos Fernando. Contabilidad de Costos, Enfoque Gerencial y de Gestión. 2da. Edición. Editorial Prentice Hall. Colombia. 2001.

Que la asignación de recursos se efectúe en primer lugar en forma directa a las actividades determinantes de los procesos operativos y comerciales y a las actividades de los procesos de apoyo administrativo. En segundo lugar se asignarán los costos indirectos a las actividades a través de “drivers” o factores de asignación tales como número porcentaje de dedicación, número de empleados, área ocupada, número de extensiones, etc., y en tercer lugar se asignarán, también a través de drivers, los gastos administrativos o de soporte a las actividades, procesos o unidades de costeo o negocio. Para efectos de la unificación del sistema de costos y gastos de la empresa, estos últimos se asignarán a las unidades de servicio o negocio<sup>6</sup>.

El ABC ofrece una metodología que permite tratar en forma integral los costos de la empresa y llegar a determinar en un modelo consistente el costo de cada producto, canal de distribución, tipo de cliente, etc. Dicho aporte metodológico es soportado por una conceptualización o visión de la empresa que es mucho más amplia que el simple costeo por actividades, y que implica la Administración o Gestión a través de las actividades o procesos (ABM).

El costeo por actividades encaja perfectamente dentro de esta visión de la empresa, en la medida que reconoce como elemento generador de los costos precisamente a las actividades que desempeña la misma. No desconocemos la existencia de desarrollos académicos y prácticos anteriores que han intentado eliminar las simplificaciones a la hora asignar costos indirectos a productos, tratando de identificar los verdaderos factores que originan los costos.

Quizás una de las principales virtudes de quienes desarrollaron el ABC, fue el haberlo hecho en una época en la que las posibilidades tecnológicas permiten transformar simples desarrollos académicos en modelos perfectamente aplicables en la realidad.

## **5.2 ¿Qué es el ABC?**

Podemos definirlo como un sistema de costeo integral que reconoce como generador de costos, a las actividades que lleva a cabo la empresa, y por lo tanto utiliza dichas actividades como base de asignación de los costos a distintos objetivos de costeo o "visiones" de la empresa, utilizando para ello medidas de consumo específicas por actividad.

---

<sup>6</sup> Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios.



### **5.3 Elección del Sistema de Costos utilizado en el “DISEÑO DE UN SISTEMA DE INFORMACIÓN PARA EL ESTUDIO DE LOS COSTOS EN EMPRESAS DEL SECTOR DE SERVICIOS CAFÉ INTERNET, EN EL MUNICIPIO DE SOACHA EN EL 2008”**

Inicialmente se planeo realizar el presente trabajo de Grado “Diseño De Un Sistema De Información Para El Estudio De Los Costos En Empresas Del Sector De Servicios Café Internet, En El Municipio De Soacha En El 2008” basado en los costos ABC pero durante el transcurso de este se detecto que no era posible su desarrollo ya que el Costeo ABC requiere de la identificación de actividades para asignación de Costos indirectos y gastos de Administración a los productos o servicios, a través de la utilización de una base de distribución; por lo tanto y debido a que la prestación de servicios de un café Internet conlleva múltiples actividades la cuales no están asociadas a un único producto o servicio dificulta la asignación de los costos, por lo que no se justificaría la aplicación de un sistema tan complejo y específico; adicionalmente a pesar de ser uno de los mejores sistemas de costo; en nuestro país es relativamente nuevo por lo tanto existe falencia en información sobre este sistema.

## **6. ESTADOS Y ANÁLISIS FINANCIEROS<sup>7</sup>**

### **6.1 Estado de Resultados**

En nuestro caso, solamente hablaremos del Estado Financiero “El Estado de Resultados” (estado financiero obligatorio de acuerdo al decreto 2649 de 1.993, modificado según ley 222 de 1.995).

El Estado de Resultados es un Estado Financiero que refleja la operación de la empresa en un lapso de tiempo determinado para dar a conocer detallada y ordenadamente el resultado del ejercicio contable.

El Estado de Resultados está compuesto por las cuentas nominales, transitorias o de resultado, o sea, las cuentas de Ingresos, Gastos y Costos. Los valores deben corresponder exactamente a los saldos ajustados del libro Mayor de los libros auxiliares.

Las partes que lo componen se pueden observar en la Figura 15 y 16 del presente documento, las cuales son:

- a.** Encabezado.
- b.** Cuerpo o contenido.

### **6.2 Estados Financieros**

El análisis financiero permite determinar la conveniencia de invertir o conceder créditos al negocio; así mismo, evaluar la gestión de la administración de una empresa, en un periodo determinado.

La interpretación de los datos obtenidos, mediante el análisis financiero, permite a la administración medir el desarrollo al comparar los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados; además informa sobre la

---

<sup>7</sup> GUDIÑO, Emma Lucia. Contabilidad 2000. 5ta Edición. Ed. Mc Graw Hill. Colombia. 2005.

capacidad de endeudamiento, su rentabilidad y su fortaleza o debilidad financiera; esto facilita el análisis de la situación económica de la empresa para la toma de decisiones.

### 6.3 Razones o Indicadores Financieros

En este procedimiento se relacionan dos conceptos de los estados financieros básicos, el Balance General y el Estado de Resultados. Estos indicadores permiten establecer las fortalezas y debilidades de un negocio mediante el análisis comparativo por periodos.

Para el trabajo de grado se aplicaran las razones financieras relacionados con el Estado de Resultados.

- **Porcentaje de Utilidad Bruta Operacional sobre Ingresos Operacionales:**

Se obtiene mediante la relación entre la Utilidad Bruta Operacional y los Ingresos Operacionales. Significa el porcentaje de ganancia obtenida en el negocio sin tener en cuenta los Gastos Operacionales, únicamente se descuenta el costo de ventas.

**Ec. (8)**

$$1- \text{\% UT. BR. OP. SOBRE ING. OP.} = \frac{\text{UT. BR. OP.}}{\text{ING. OP.}} \times 100$$

- **Porcentaje de Utilidad Neta sobre Ingresos Operacionales:**

Se obtiene mediante la relación entre la Utilidad Neta y los Ingresos Operacionales del periodo. Significa el porcentaje de ganancia generado por las actividades del negocio, descontando todos los gastos y realizando las provisiones de impuestos. Este es el porcentaje que se acerca mas a la realidad, de la rentabilidad del negocio.

**Ec. (9)**

$$2- \text{\% UT. NETA SOBRE ING. OP.} = \frac{\text{UT. NETA}}{\text{ING. OP.}} \times 100$$

- **Porcentaje del Costo de Ventas sobre Ingresos Operacionales:**

Se obtiene mediante la relación entre el Costo de Ventas y los Ingresos del periodo. Significa el porcentaje de costo de la mercancía vendida y deduce también, la utilidad que se le calculo al producto o servicio para venderlo.

**Ec. (10)**

$$3- \text{ \% COSTO VTA. SOBRE ING. OP.} = \frac{\text{COSTO VTA.}}{\text{ING. OP.}} \times 100$$

- **Porcentaje de Gastos Operacionales sobre Ingresos Operacionales:**

Se obtiene mediante la relación entre los Gastos de operación y los Ingresos operacionales de un ejercicio contable. Significa el porcentaje de gastos que se han causado en un periodo para obtener ingresos y nos permite decidir si estos están conforme a la actividad o debemos reducir algunos.

**Ec. (11)**

$$4- \text{ \% GASTOS OP. SOBRE ING. OP.} = \frac{\text{GASTOS OP.}}{\text{ING. OP.}} \times 100$$

- **Rentabilidad sobre Ingresos Operacionales:**

Es la relación entre la Utilidad Operacional y los Ingresos Operacionales. Indica el porcentaje de ganancia de operación obtenido sobre los Ingresos Operacionales del ejercicio.

**Ec. (12)**

$$5- \text{ RENTABILIDAD SOBRE ING. OP.} = \frac{\text{UT. OP.}}{\text{ING. OP.}} \times 100$$

## **7. ESTUDIO DE MERCADO SECTOR SERVICIOS CAFÉ INTERNET**

### **7.1 Proyección y Manejo de los Costos en el Mundo Empresarial**

Para el logro de objetivos de cualquier organización es prescindible disponer de información oportuna y verídica sobre los registros especialmente sobre los costos/gatos ya que esta permite la toma de decisiones en términos financieros y gestionar eficientemente los recursos, facilitando la medición, seguimiento y cuidadoso análisis que permita implementar acciones de mejora en los procesos de adquisición y creación de excelentes iniciativas.

La inexactitud o falencia de dicha información, genera deficiencias en cuanto a su competencia en el mercado de la organización, falta de compromiso para el cumplimiento de metas y mejoras en los procesos, que aportan al logro de los objetivos estratégicos así como en la disminución de las expectativas de ingresos, y baja rentabilidad en un momento dado.

El sistema de contabilidad de costos debe facilitar el análisis de la información, puesto que se planea sobre segmentos de una empresa, y no sobre su total esta predice el futuro, a la vez que registra los hechos ocurridos ocupándose directamente del control de los inventarios, activos de planta y fondos gastados en actividades funcionales, así como de la clasificación, acumulación, control y asignación de costos. Los costos pueden acumularse por cuentas, trabajos, procesos, productos u otros segmentos del negocio.

Los costos sirven, en general, para tres propósitos:

1. Proporcionar informes relativos a costos para medir la utilidad y evaluar el inventario (estado de resultados y balance general).
2. Ofrecer información para el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa (informes de control).
3. Proporcionar información a la administración para fundamentar la planeación y la toma de decisiones (análisis y estudios especiales).

La información sobre costos facilita los fines de planeación y toma de decisiones de la administración, teniendo en cuenta que esta información generalmente debe reclasificarse, reorganizarse y complementarse con otros informes económicos y comerciales pertinentes tomados de fuentes ajenas al sistema normal de contabilidad de costos.

El análisis de los costos en el entorno empresarial, es de vital importancia para cualquier organización, dicho análisis proporciona competitividad y que por lo tanto debía tener especial interés en ambiente externo en todos los ámbitos: socio-cultural, y político-económico.

En ambientes de fluctuaciones presupuestales y coyunturas económicas internas o externas las empresas deben iniciar una revisión sobre en qué medida se relaciona sus aspectos organizativos con la situación externa y como contribuirán a la deficiencia en el desempeño de sus actividades en el un mundo cada vez mas globalizado.

Se requiere entonces determinar como influyen los factores externos: economía, política y social; en la situación interna de la empresa, y como se proyecta la misma en su entorno industrial.

La empresa debe ser un sistema abierto que interactúa con el medio social en el que se desenvuelve exige –como parte del proceso administrativo – la inclusión del análisis del entorno económico actual, tanto en la evaluación de la gestión realizada, como en la definición de objetivos presupuestales y en la proyección de metas de ahorro enmarcadas en el cumplimiento de la misión empresarial; El diagnóstico sobre la situación económica debe considerarse teniendo en cuenta distintos ángulos: cultural político, legal, económico, etc.

La mayoría de las organizaciones establecen como objetivo, cumplir con una serie de compromisos con las partes interesadas en el negocio, en las que es preciso realizar control sobre los costos y gestión de ahorro o reducción de costos y tiempo de ciclo a través de un uso efectivo de los recursos en cada uno de los procesos según la dimensión de la organización, tales como:

- ✓ Atención a Consumidores: poder ofrecerles productos de excelente calidad, con la mejor relación precio / valor y disponibilidad total, satisfaciendo sus expectativas.

- ✓ Satisfacción a Clientes: garantizarles el suministro oportuno de un portafolio de productos y el impulso del punto de venta mediante un excelente nivel de servicio que potencie la rentabilidad del negocio.
- ✓ Compañías Vendedoras, Concesionarios y distribuidores: suministrar una cartera de productos y marcas líderes con apoyo eficiente y confiable a la gestión, contando con una apropiada infraestructura de distribución y fomentando el crecimiento y la rentabilidad del negocio.
- ✓ Valor a Accionistas: lograr alta rentabilidad y crecimiento sostenido sobre la base de costos competitivos, productos y marcas líderes, y el poder comprometer nuestro personal y la fuerza de ventas.
- ✓ Motivación a trabajadores: contar con un plan de carrera y sistemas de reconocimiento a la excelencia y al mérito que aseguran una compensación justa y la satisfacción del mejor recurso humano posible.

Se debe dejar a un lado los prototipo de la contabilidad de costos donde la función principal es la de asignar costos a los productos fabricados y comparar estos costos con el ingreso resultante de su venta ya que si bien es cierto que la contabilidad de costos sirve para contribuir al control de las operaciones y el principal objetivo de un sistema de costos es facilita la toma de decisiones.

La asignación presupuestal a los procesos y asignación de costos a los productos, generar resultados predecibles, consistentes y mejorados a través de las mediciones de los indicadores de costos / gastos de procesos o áreas.

Pro otro lado las coyunturas económicas el entorno afecta a la empresa, debido la caída en el poder adquisitivo, el cual ayuda a que la misma busque satisfacer la exigencia del consumidor en cuanto a calidad de los productos, la distribución eficiente y por lógica ante el aumento del conglomerado competitivo en precios, cambiando estos de sobremanera hasta las propias culturas de consumo.

Con referencia a los objetivos en el ámbito industrial, tradicionalmente los mismos están enfocados hacia la apertura hacia nuevos mercados; Alianzas estratégicas que permitan la cooperación en el posicionamiento y dominio de sus productos en el mercado nacional y proyección hacia el mercado latinoamericano, pero actualmente se requiere la implementación de estrategias que permite la gestión

eficiente y eficaz de los recursos mejores productos al menor costo posible, logrando apalancarse en su competencias esenciales.

Toda esta situación genera un cambio radical dentro de la organización, la cual se dedica a estudiar la forma de mantenerse dentro del carácter competitivo del mercado, basándose en:

1. Redes estratégicas.
2. Políticas empresariales.
3. Procedimientos y reglas.
4. Presupuestos y Programas de costeo y administrativos.

Esto significa que los efectos de la transformación que experimenta hoy cualquier organización son profundos y a largo plazo, porque involucran componentes muy importantes de la cultura y la identidad empresarial. Encierra nuevos concepto de autocontrol y ahorro de recursos y un enfoque distinto del rol que su gente tendrá que desempeñar en la gestión; en otras palabras, estamos presenciando la renovación de los paradigmas que servirán de guía para que esta las empresas transiten sin obstáculos los inicios del próximo milenio.

En el análisis de los costos es necesario preocuparse sobre todo en crear una cultura de enfoque hacia el cliente, para asegurar el crecimiento armónico de las Empresas.

Las organizaciones en el mundo que desean ser líderes en sus negocios, deberán comprender a tiempo que el futuro exige nuevos puntos de vista, se trata de un largo y delicado proceso, donde los elementos de un sistema muy complejo deben encontrar su reacomodo dentro de la nueva realidad de competitividad donde los costos juegan un papel decisivo sobre el éxito o fracaso y pasa de ser una rama de la contabilidad general que sintetiza y registra los costos de los centros fabriles, de servicios y comerciales de una empresa, para asignación de utilidades; a convertirse en un excelente herramienta que se puede implementar a bajos costos en cualquier organización sin importar su dimensión con el fin de que lograr medir, controlar, e interpretarse los resultados de cada registro, a través de la obtención de costos unitarios y totales en progresivos grados de análisis y correlación útiles para la gestión eficiente y eficaz de los administradores de cualquier negocio.



## 7.2 Inversión Inicial para la Creación de Un Café Internet

Los pagos mensuales o costos fijos que se deben atender sin demora se convierten mes a mes en una angustia para los propietarios de cafés internet y la situación lejos de mejorar cada día se pone más difícil, la inflación y el costo de vida todos los días encarecen los bienes y servicios de los que hace uso un cibercafé, por si esto fuera poco para reducir el ya mínimo margen de utilidad de un café internet, los propietarios se han visto enfrentados a manejar un fenómeno de competencia fomentado por los nuevos propietarios que sin un estudio de mercado a conciencia, han abierto negocios con precios muy por debajo del margen de operación, y que en términos reales subsidian a los usuarios de sus servicios, obligando a los demás propietarios a iniciar un proceso de reflexión:

*“o baja precios y entra en el juego de la guerra de precios o se mantiene como está con la consecuencia lógica de pérdida de clientes por tener unas condiciones “menos” favorables que la competencia”*

no hay que ser adivino para saber que ambas alternativas llevan a una situación insostenible en el tiempo.

Desde el inicio del fenómeno de los Cafés Internet, la prestación del servicio de internet como negocio, ha pasado por varias etapas que han marcado profundamente su rentabilidad y posibilidad de renovación tecnológica, este artículo busca analizar los que sucede cuando el valor que un propietario cobra por una hora de internet apenas cubre el valor mínimo para el sostenimiento del negocio.

Hagamos una análisis con un caso hipotético, no pretendemos que sea un caso real aunque bien puede serlo, pero en nuestro caso, los datos no son de ningún Café Internet, ya que sus propietarios son muy celosos con estos datos y nuestro ejemplo se basa en la suma de los datos de varios Café Internet, nuestro café se llama Rehobot y presenta el siguiente panorama.

Para hacer la instalación se hizo un préstamo de 5.000.000 de pesos que tiene una cuota mensual de 265.000 a 24 meses, lo demás se hizo con recursos propios, la inversión inicial fue la siguiente:

<b>Inversión</b>	<b>Cant.</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
Computadores	5	\$ 1.000.000	\$ 5.000.000
Líneas telefónicas/ADSL	1	\$500.000	\$500.000
Impresoras	1	\$350.000	\$350.000
Scanner	1	\$ 200.000	\$200.000
RED Equipos y Cableado	1	\$500.000	\$500.000
Licencias de software	5	\$250.000	\$1.250.000
Muebles y equipos adicionales	1	\$1.000.000	\$1.000.000
Adecuación del local	1	\$500.000	\$500.000

**Tabla 1.**

Para un total de \$ 9.300.000 pesos.

En la instalación no se contemplaron costos de alarmas, seguros, avisos, trámites legales, permisos etc. Además en nuestro ejemplo el café estaría ubicado en Soacha, por lo que no necesita de aire acondicionado, como ven es un presupuesto bastante modesto.

Nuestro propietario, espera manejar el negocio de la siguiente forma:

Ocupación Esperada	70%
Horas de trabajo diario	12
Computadores	5
Ocupación horas x día	42
Cuantos días al mes trabaja	30

Tener 5 equipos trabajando todos los días del mes (no hay descanso) con un solo turno (un solo empleado, aunque tiene otro empleado ocasional para reemplazos y descansos) de 9:00 a.m. a 9:00 p.m. y espera una ocupación del 70% del tiempo es decir que cada máquina estará ocupada un poco menos de 8,5 horas al día, (esta es una ocupación esperada muy optimista, algunos negocios a veces solo llegan a una ocupación del 50% y eso luego de un muy buen manejo de publicidad y promociones).

Los ingresos esperados son los siguientes:

Ingresos	Valor unitario	Estimado diaria	venta Total mensual
Internet	\$1.500	42 horas	\$1.890.000
Impresión B/N	\$300	20 hojas	\$180.000
Scanner	\$500	5 scanners	\$75.000
Quemado	\$2.000	3 cds	\$180.000
OTROS INGRESOS		Varios	\$300.000

Tabla 2.

Esto genera un ingreso mensual esperado de **\$ 2.625.000**

Los costos fijos, mensuales son los siguientes.

**Egresos/Gastos fijos**

Arriendo	\$500.000
Empleados 1,5 empleados)	\$650.000
Servicios Públicos	\$250.000
Internet/ Telefonía	\$250.000
Rotación Inventario	\$300.000
Pago Créditos	\$265.000
Otros/impuestos/seguros	\$204.000

Tabla 3.

Para unos egresos totales de **\$2.449.000**

Haciendo cuentas básicas se puede obtener una utilidad de **\$176.000 pesos mensuales**, Utilidad insuficiente para la inversión que se hace, en especial si se han invertido los ahorros y se espera vivir del negocio, por lo mismo podemos evidenciar que este plan tiene varios inconvenientes, veamos:

**Se confía que los equipos no fallen**, un equipo fallando podría representar una pérdida de entre el 15 y el 20% en el ingreso además se hace un estimado de venta de tiempo que puede no ser realista con las condiciones del mercado, un **promedio real de venta** en tiempo esta cercano al 60% del tiempo total disponible

sin tener en cuenta que como en todo negocio hay temporadas altas y bajas en épocas de vacaciones estudiantiles se puede llegar a ocupaciones del 30 o 40%.

El estimar **jornadas tan largas** para un solo empleado, implica desgaste en el servicio, una persona trabajando continuamente 12 horas no podrá rendir siempre de la mejor forma, recuerde que si usted también trabaja en el negocio debe tener un salario proporcional al tiempo que invierta.

Este ejemplo contempla costos de conexión y servicios promedios en **Soacha**, y ciudades donde el valor de la conexión a internet es más costoso, se podría entrar con pérdidas desde el principio. Tampoco contempla unos ingresos adicionales muy altos, esto demuestra que se deben también contemplar otras líneas de negocios adicionales, como la venta de minutos de telefonía o productos diferentes.

Con este sencillo ejemplo vemos que es muy complicado y muy difícilmente sostenible en el tiempo desarrollar una guerra de precios entre competidores cercanos, entienda que su vecino también tiene problemas similares a los suyos y que definitivamente los problemas de todos podrían ser suavizados si se hace un acuerdo para tener una tarifas justas que permitan tener un nivel de utilidad esperado.

Para el caso de un café Internet se recomienda la sociedad, con la figura de Persona Natural comerciante, es decir con Establecimiento de Comercio (son aquellas que obtienen rentas de su trabajo personal: Personas con negocio de único dueño, profesionales liberales, entre otras); bajo esta clase de contribuyente únicamente tendría las siguientes obligaciones tributarias<sup>8</sup>

- Impuestos sobre los Ingresos: Estos impuestos gravan los ingresos por capital y trabajo (impuestos sobre la renta, casinos hipódromos entre otros).

Los contribuyentes del tipo impuestos sobre los ingresos son:

- Personas físicas o naturales
- Jurídicas o sociedades

---

<sup>8</sup> Tomado de la página de Internet de la DIAN. [www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)

- Impuestos sobre el patrimonio: Los impuestos sobre el patrimonio gravan las transferencias de bienes y servicios, dentro de los cuales tenemos, vehículo, operaciones inmobiliarias, así como el impuesto por constitución de compañías, de viviendas.
- Retención en la fuente según la tabla de ingresos.
- ICA anual.

Si supera el tope o fuese Gran Contribuyente debería declarar:

- Impuesto sobre los ingresos.
- Ingresos y Patrimonio.
- Retención en la fuente.
- ICA Bimensual.
- IVA Bimensual.

Obligación de Expedir Factura:

El art. 615 del ET. Para efectos tributarios, todas las personas o entidades que tengan la calidad de comerciante, ejerzan profesiones liberales o presten servicios inherentes a éstas, o enajenen bienes producto de la actividad agrícola o ganadera, deberán expedir factura o documento equivalente y conservar copia de la misma por cada una de las operaciones que realicen, independientemente de su calidad de contribuyente o no contribuyente de los impuestos administrados por la DIAN.

Nota: Las personas no obligadas a emitir factura pueden utilizar para el cobro de sus ventas o servicios, una cuenta de cobro o una factura pro forma que tenga como mínimo: El documento NIT, dirección, teléfono, Razón social completo, fecha, un número consecutivo, discriminación del producto o servicio objeto del cobro y por último y no menos importante para su validez, impreso o con sello el art. 3 D.R. 0522 de Marzo 7/2003 (Documento equivalente a la factura en adquisiciones efectuadas por responsable del régimen común, a personas naturales no comerciantes o inscritas en el régimen simplificado).

Recordemos que al Régimen Simplificado solo pueden pertenecer Personas Naturales que reúnen las condiciones para estar en este régimen de acuerdo a lo reglamentado en el ET.

Art. 499 ET. Al Régimen Simplificado pertenecen las Personas Naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas, los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan con la totalidad de las siguientes condiciones aplicadas para el año 2007 y siguientes:

<sup>9</sup>Con la entrada en vigencia de la reforma tributaria aprobada por el Gobierno Nacional (Ley 1111 del 27 de diciembre de 2006), todas las personas naturales que son responsables del Impuesto sobre las ventas (ya sea por que comercian habitualmente con algún tipo de bien que la norma considere “gravado”, o por que prestan, en forma habitual u ocasional, algún tipo de servicio que la norma considere “gravado”) empiezan a preguntarse si con dicha reforma se produjeron cambios en los requisitos para que las mismas puedan pertenecer al “régimen simplificado” de dicho impuesto, a partir del año 2007, cuyos requisitos se hayan contenidos en el artículo 499 del Estatuto Tributario. Al respecto, es importante tener en cuenta que fueron muy pocos los cambios que en relación con tales requisitos se produjeron con la Ley 1111 de 2006. Para tales efectos, haremos un paralelo entre lo que estaba vigente antes de la reforma tributaria y lo que quedo a partir de su promulgación.

**a. A partir del 2007 se elimina el patrimonio bruto como base para determinar la permanencia en el “régimen simplificado” del IVA**

A continuación presentamos un cuadro comparativo entre la Ley 1111 de 2006 y el artículo 499 del Estatuto Tributario.

<u>Norma anterior</u>	<u>Después de la Reforma Tributaria</u>
ART. 499.— Quiénes pertenecen a este régimen. Al régimen simplificado del impuesto sobre las ventas pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:	ART. 499.— Quiénes pertenecen a este régimen. Al régimen simplificado del impuesto sobre las ventas pertenecen las personas naturales comerciantes y los artesanos, que sean minoristas o detallistas; los agricultores y los ganaderos, que realicen operaciones gravadas, así como quienes presten servicios gravados, siempre y cuando cumplan la totalidad de las siguientes condiciones:

<sup>9</sup> <http://incp.org.co/Site/2007/InfoINCP/Textos/t105c.htm>

<p>1. Que en el año anterior hubieren poseído un patrimonio bruto inferior a (durante el 2007, el tope aplicó si a diciembre de 2006 el patrimonio bruto no superaba los \$ 89.183.000) e ingresos brutos totales provenientes de la actividad inferiores a (durante el 2007, el tope aplicó si a diciembre de 2006 no superaba los \$ 66.888.000).</p> <p>2. Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.</p> <p>3. Inexequible. C. Const. Sent. C-1114, nov. 9/2004.</p> <p>4. Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.</p> <p>5. Que no sean usuarios aduaneros.</p> <p>6. Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor individual y superior a (durante 2007 el tope fue de \$66.888.000).</p> <p>7. Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de (durante el 2007, el tope fue de \$ 89.183.000).</p> <p><b>PAR. 1º</b>—Para la celebración de contratos de venta de bienes o de prestación de servicios gravados por cuantía individual y superior a (durante el 2007 el tope fue de \$ 66.888.000), el responsable del régimen simplificado deberá inscribirse previamente en el régimen común.</p> <p><b>PAR. 2º</b>—Para los agricultores y ganaderos, el límite de patrimonio bruto previsto en el numeral 1º de este artículo equivale a (durante el 2007, el tope que se manejó en este parágrafo segundo fue de \$ 111.479.000).</p>	<p>1. <b>(Modificado con art. 39 Ley 1111 de 2008)</b>. Que en el año anterior hubieren obtenido ingresos brutos provenientes de la actividad, inferiores a cuatro mil (4.000) UVT.</p> <p>2. Que tengan máximo un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejercen su actividad.</p> <p>3. Inexequible. C. Const. Sent. C-1114, nov. 9/2004.</p> <p>4. Que en el establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio no se desarrollen actividades bajo franquicia, concesión, regalía, autorización o cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles.</p> <p>5. Que no sean usuarios aduaneros.</p> <p>6. <b>(Modificado con art. 51 Ley 1111 de 2008)</b>. Que no hayan celebrado en el año inmediatamente anterior ni en el año en curso contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados por valor individual y superior a 3.300 UVT.</p> <p>7. <b>(Modificado con art. 51 Ley 1111 de 2008)</b>. Que el monto de sus consignaciones bancarias, depósitos o inversiones financieras durante el año anterior o durante el respectivo año no supere la suma de 4.500 UVT</p> <p><b>PAR. 1º - (Modificado con art. 51 Ley 1111 de 2008)</b> Para la celebración de contratos de venta de bienes o de prestación de servicios gravados por cuantía individual y superior a 3.300 UVT, el responsable del régimen simplificado deberá inscribirse previamente el régimen común.</p> <p><b>PAR. 2º—Derogado con art. 78 de la Ley 1111 de 2008.</b></p>
---	---

Tabla 4.

<sup>10</sup> <http://incp.org.co/Site/2008/InfolNCP/Textos/t105c.htm>

En atención al cuadro anterior, podemos observar que el cambio más importante introducido a la norma del art. 499 del Estatuto Tributario se resume en que para los periodos gravables 2007 y siguientes, las personas naturales que pretendan pertenecer al régimen simplificado del IVA, ya no tendrán que tomar en cuenta el nivel del patrimonio bruto que posean a diciembre 31 del año inmediatamente anterior (aplica tanto a las que desarrollen actividades agrícolas y ganaderas como a las que desarrollen cualquier otra actividad, de acuerdo con lo establecido en el Numeral 1 y según la eliminación del Parágrafo 2 de la mencionada norma).

Adicionalmente, las cifras que en valores absolutos estaban contenidas en los numerales 6 y 7, al igual que en el Parágrafo 1 del art. 499 del Estatuto Tributario, fueron convertidas a “UVTs” – Unidades de Valor Tributario. Tal conversión afecta todos los valores contenidos en las normas del Estatuto Tributario, en lo que se refiere a impuestos nacionales. Al parecer su finalidad es evitar que el Ministerio de Hacienda tenga que estar publicando anualmente su tradicional decreto de “actualización de valores absolutos”.

En su defecto, solo será necesaria una Resolución por parte del Ministerio de Hacienda, que actualice periódicamente el valor de la UVT.

Ahora bien, y para el caso objeto de nuestro análisis, los valores en UVT fijados dentro del art. 499 del Estatuto Tributario, es importante tener presente que para poder hacer la conversión a pesos de las UVT que se relacionen con **cifras calculadas al corte de diciembre 31 de 2.006, deberá tomarse por un valor de \$20.000** (ver art. 868 del ET modificado con art. 50 de la Ley 1111/06).

Pero para poder definir en pesos las UVT que se relacionen con **cifras pertenecientes a operaciones del año 2007, deberá tomarse por un valor de \$20.974**, de acuerdo con lo establecido en la Resolución 15652 del 28 de diciembre de 2006, proferida por la DIAN.

#### **b. Requisitos que se deben cumplir para pertenecer al “Régimen simplificado del IVA”**

Con base en lo anterior, **durante el año 2007** pertenecerán al régimen simplificado del IVA o podrán inscribirse en el, las personas naturales que cumplan con **la totalidad de los siguientes requisitos**<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup><http://incp.org.co/Site/2008/InfoINCP/Textos/t105c.htm>



Requisito	Límite o restricción
1. Sus ingresos <b>BRUTOS fiscales operacionales</b> (es decir, sin incluir ingresos extraordinarios tales como ventas de activos fijos personales, o loterías, o salarios), <b>obtenidos durante el año 2007</b> , no pudieron haber excedido los .....	\$ 80.000.000 (4.000 UVTs x \$20.000)
2. Durante el <b>2007</b> , sus establecimientos de comercio, oficinas, locales o sedes de negocio no pueden exceder de....	Máximo uno
3. Durante el <b>2007</b> , en su establecimiento de Franquicia, concesión, regalía, autorización o comercio, oficina, sede o local le está prohibido desarrollar negocios bajo la modalidad de....	cualquier otro sistema que implique la explotación de intangibles
4. Durante el <b>2007</b> no puede llegar a efectuar operaciones que lo conviertan en usuario aduanero, es decir, no puede realizar actividades de....	Exportación o importación
5. Durante el <b>2007</b> no pudo haber celebrado (ni tampoco lo puede hacer durante el <b>2007</b> ) contratos de venta de bienes o prestación de servicios gravados con IVA por cuantía <b>individual y superior a....</b>	\$ 69.214.000 (3.300 UVT x \$20.974)
<i>Nota:</i> Si durante el 2007 pretende llegar a firmar un contrato para vender bienes gravados o prestar servicios gravados, y la cuantía del contrato va a superar la cifra aquí reseñada, en ese caso deberá inscribirse en el "Régimen Común" <b>antes</b> de la celebración del contrato; ver parágrafo 1 del art.499.	
6. Durante el <b>2007</b> (e igualmente durante el <b>2006</b> ) sus consignaciones bancarias en todo el sistema bancario (colombiano e internacional, <b>y sin importar el origen</b> de los recursos), al igual que sus inversiones financieras (como por ejemplo: constitución de CDTs, adquisición de bonos, etc.), en el todo el sistema financiero (colombiano e internacional), <b>no debieron</b> haber excedido (o no deben llegar a exceder) los...	\$ 94.383.000 (4.500 UVT x \$20.974)

Tala 5.

<sup>12</sup> <http://incp.org.co/Site/2008/InfoINCP/Textos/t105c.htm>

---

Actualizar UVT anualmente

Vale la pena aclarar, que si una persona natural, durante el año 2007, viene cumpliendo con la totalidad de los anteriores 6 requisitos para pertenecer al “Régimen simplificado del IVA”, pero en algún momento termina incumpliendo alguno de los requisitos 2 a 6 antes mencionados, dicho contribuyente deberá inscribirse en el “Régimen común” a partir de la **iniciación del bimestre siguiente** a aquel en el que se incumplió el requisito(s) de acuerdo con lo establecido en el artículo 508-2 del Estatuto Tributario, el cual no fue modificado por la Ley 1111 de 2006. De otro lado, y para quienes ya venían en el “Régimen Común” antes de iniciarse el año 2007, debe tenerse presente que aun continúa intacta la norma contenida en el artículo 505 del Estatuto Tributario, que indica que deberán permanecer en dicho régimen durante mínimo 3 años antes de poder pensar en pasarse (o “regresar”) al régimen simplificado.

### **c. La Obligación de llevar libros de contabilidad no está ligada a la condición que se tenga frente al IVA**

Así mismo, y aunque la misma DIAN ha modificado su posición frente a este tema, es pertinente aclarar que si una persona natural desarrolla actividades que lo convierten en “Responsable del IVA” (ya sea que lo haga en el “Régimen simplificado” o en el “Régimen Común”), en ese caso **la obligación de llevar libros de contabilidad conforme a la norma del Código de Comercio no está ligada a la condición que tenga tal persona frente al IVA.**

En efecto, solo si **alguna** de las actividades que desarrolla la persona natural lo convierte en “comerciante” (véase artículos [19 a 23 del Código de Comercio](#)), será **por ese solo hecho** que se encontrará **obligada a llevar contabilidad** (sin importar que en relación con el IVA sea un “responsable en el Régimen Simplificado”, o sea un “Responsable en el Régimen común” o que incluso sea un “No responsable del IVA” caso este último que se da cuando solo comercian con bienes excluidos o cuando solo son comerciantes de bienes exentos; ver art.424 y 439 del ET).

Pero si la persona natural no realiza ninguna actividad que lo convierta en “comerciante” (como por ejemplo el caso de los “agricultores y ganaderos”, o el de los “profesionales independientes”; ver art.23 del Código de Comercio), en ese caso puede incluso llegar a pertenecer al “Régimen común”, y aun así no estaría obligada a llevar contabilidad (ver concepto DIAN 39683 de junio de 1998)<sup>13</sup>.

---

<sup>13</sup> <http://incp.org.co/Site/2008/InfolNCP/Textos/t105c.htm>

**d. Se endurecen las sanciones para quienes no se inscriban oportunamente en el Registro Único Tributario**

Es importante repasar que desde cuando se creó el “RUT” administrado por la DIAN, toda persona natural que se convierta en responsable del IVA (así sea en el régimen simplificado) debe **obligatoriamente** proceder a inscribirse en dicho RUT (sea que tenga o no un local u oficina, o sea que desarrolle actividades solo con otras personas naturales o con empresas organizadas) y debe hacerlo **antes** de iniciar sus actividades gravadas, tal como lo establece los artículos 5 y 20 del Decreto 2788 del 31 de agosto de 2004.

Sin embargo, y hasta diciembre 31 de 2007, la única sanción que se podía aplicar para quienes estando obligados a inscribirse en el RUT no lo hicieran oportunamente, era la de cerrarle el local comercial (si lo tenía) por espacio de tres días, según lo indicaba el artículo 657 literal d) del Estatuto Tributario.

En consecuencia, quienes estaban obligados a inscribirse en el RUT pero no tenían local ni oficina, no tenían forma de ser sancionados, pues no existían ni siquiera sanciones en dinero; simplemente, y a la luz de lo dispuesto en el art.177-2, se les podían hacer “bloqueos comerciales” cuando intentaran hacer actividades económicas con empresas formales.

Con la entrada en vigencia de la Ley 1111 de 2007 el panorama de las sanciones para quienes no estén inscritos en el RUT, sea que tengan o no un local u oficina, cambió radicalmente. En efecto, con el art. 78 de dicha Ley se derogó el literal “d” del art.657 del Estatuto Tributario, y al mismo tiempo, con el art. 49 de la Ley se creó el nuevo artículo 658-3 del ET el cual establece lo siguiente:

***“Artículo 658-3. Sanciones relativas al incumplimiento en la obligación de inscribirse e en el RUT y obtención del NIT.***

1. Sanción por no inscribirse en el Registro Único Tributario - RUT, antes del inicio de la actividad, por parte de quien esté obligado a hacerlo. Se impondrá la clausura del establecimiento, sede, local, negocio u oficina, por el término de un (1) día por cada mes o fracción de mes de retraso en la inscripción, o una multa equivalente a una (1) UVT por cada día de retraso en la inscripción, **para quienes no tengan establecimiento, sede, local, negocio u oficina.**<sup>14</sup>

<sup>14</sup> <http://incp.org.co/Site/2008/InfoINCP/Textos/t105c.htm>

2. Sanción por no exhibir en lugar visible al público la certificación de la inscripción en el Registro Único Tributario - RUT, por parte del responsable del régimen simplificado del IVA. Se impondrá la clausura del establecimiento, sede, local, negocio u oficina, por el término de tres (3) días.

3. Sanción **por no actualizar** la información **dentro del mes siguiente** al hecho que genera la actualización, por parte de las personas o entidades inscritas en el Registro Único Tributario -RUT. Se impondrá una multa equivalente a una (1) UVT por cada día de retraso en la actualización de la información. Cuando la desactualización del RUT se refiera a la dirección o a la actividad económica del obligado, la sanción será de dos (2) UVT por cada día de retraso en la actualización de la información.

4. Sanción por informar datos falsos, incompletos o equivocados, por parte del inscrito o del obligado a inscribirse en el Registro Único Tributario- RUT Se impondrá una multa equivalente a cien (100) UVT.” (Resaltado fuera de texto).

Como vemos, ahora se sancionará, por no figurar inscritos oportunamente en el RUT, **incluso a quienes no tengan local comercial**. Al respecto, vale la pena hacer la siguiente reflexión: Qué mecanismo utilizará la DIAN para controlar la gran cantidad de vendedores ambulantes que venden productos gravados y que, por obvias razones, no se encuentran inscritos en el RUT? Creo que esta norma, puede llegar a ser letra muerta, dada la complejidad de la misma.

Así mismo, con la nueva norma contenida en el art.658-3 del ET, queda claro que también se castigará a quienes no “actualicen el RUT”. Ello quiere decir que ante cualquier cambio de teléfono, o dirección de correo urbano, el obligado debe notificar tales cambios dentro del mes siguiente a la fecha en la que se produjo el cambio.

Con estas nuevas medidas sancionatorias, el RUT se terminará convirtiendo en un documento tan obligatorio como el de poseer la misma cédula de ciudadanía<sup>15</sup>.

**NOTA: Por favor actualizar los Decretos, Resoluciones y Leyes tributarias para la aplicación de este proyecto.**

---

<sup>15</sup> <http://incp.org.co/Site/2008/InfoINCP/Textos/t105c.htm>

## **7.2 Precios y Competencia<sup>16</sup>**

En este tema las opiniones son diferentes, ¿Cómo con una inversión que es relativamente alta se pueden llegar a manejar precios por hora de utilización de los servicios del café de hasta \$1.000? sin que el negocio deje de ser rentable debería haber un acuerdo para manejar como mínimo tarifas que sean razonables, solo hay que ver ejemplos a nuestro alrededor y ver que el juego de la guerra del centavo con tarifas tan bajas solo deja problemas y pérdidas:

Por ejemplo en muchas partes el servicio de pago de servicios por red multicolor o cualquier otro medio vale entre \$1000 y \$2000 pesos para usar una infraestructura por un periodo de 30 segundos o máximo un minuto.

Pero si el cliente usa sus servicios, hace la transferencia de su cuenta de ahorros o corriente vía Internet y encima tiene la posibilidad de usar un equipo con todos los beneficios adicionales durante los siguientes 59 minutos adicionales por los mismos \$ 1000 pesos.

Y ni hablar de los servicios de valor agregado que en nada mejoran la situación planteada, quemado de cds a \$1.500 impresiones a \$250, etc.

Es un tema en el que la conciencia, el buen juicio y un análisis serio de la rentabilidad esperada, hará que no acabemos con un negocio que pretende brindar al cliente calidad y servicio.

## **7.3 Estadísticas a Nivel Nacional<sup>17</sup>**

En la reciente encuesta de investigación de medios llamada "El Mercado de las Telecomunicaciones en Colombia", realizada por CINTEL vemos como los cafés internet continúan siendo un recurso importante para que la gente se conecte a internet.

---

<sup>16</sup> FUENTE. Las Autoras.

<sup>17</sup> Tomado de la página de Internet de CINTEL.

CINTEL adelanto algunas de sus conclusiones preliminares al estudio realizado al entorno de las comunicaciones en Colombia, el estudio contempló 1,300 entrevistas en 13 ciudades del país, a personas mayores de 14 años. de estos entrevistados el 12.98% se conecta a la Internet, presentando los siguientes comportamientos:

¿Con qué frecuencia navega en Internet?

- 37% 2-3 Veces por semana
- 33% Diario
- 12% Una vez por semana
- 10% 4-6 veces por semana
- 5% Esporádico
- 2% Quincenal
- 1% Mensual

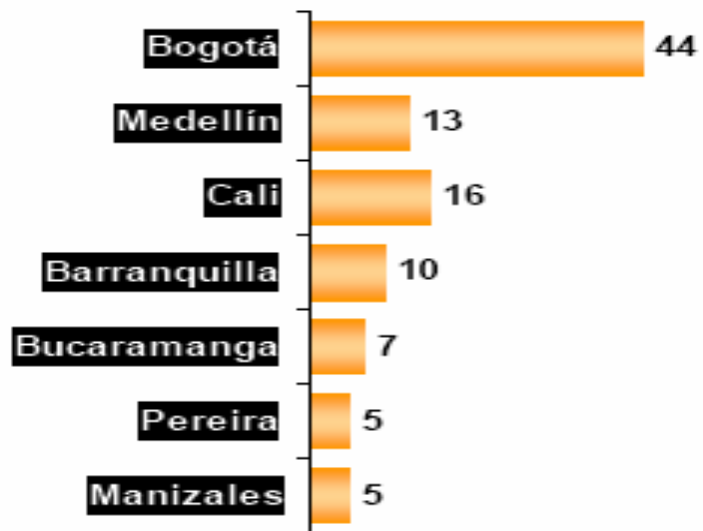
A la pregunta sobre, desde donde se navega con mayor frecuencia los resultados son altamente satisfactorios para el segmento de los cafés Internet, resaltando que es solo el 12.98% de las personas encuestadas las que se conectan a internet, estas cifras deben ir mejorando progresivamente con el aumento de la incorporación de Internet en la sociedad Colombiana. Las cifras son las siguientes:

- 36% Casa
- 31% Café Internet
- 19% Oficina
- 12% Universidad / Colegio
- 2% Amigo o familiar

Los usuarios que más acuden a los Café Internet tienen entre 18 y 25 años y entre los servicios más utilizados al acceder a Internet se destacan el correo electrónico, tareas e investigación y chat.

Fuente: [CINTEL](#)

### 7.3.1 Ciudades



Base: Utilizan Internet

305

Figura 17.

### 7.3.2 Uso del Servicio en Los Café Internet

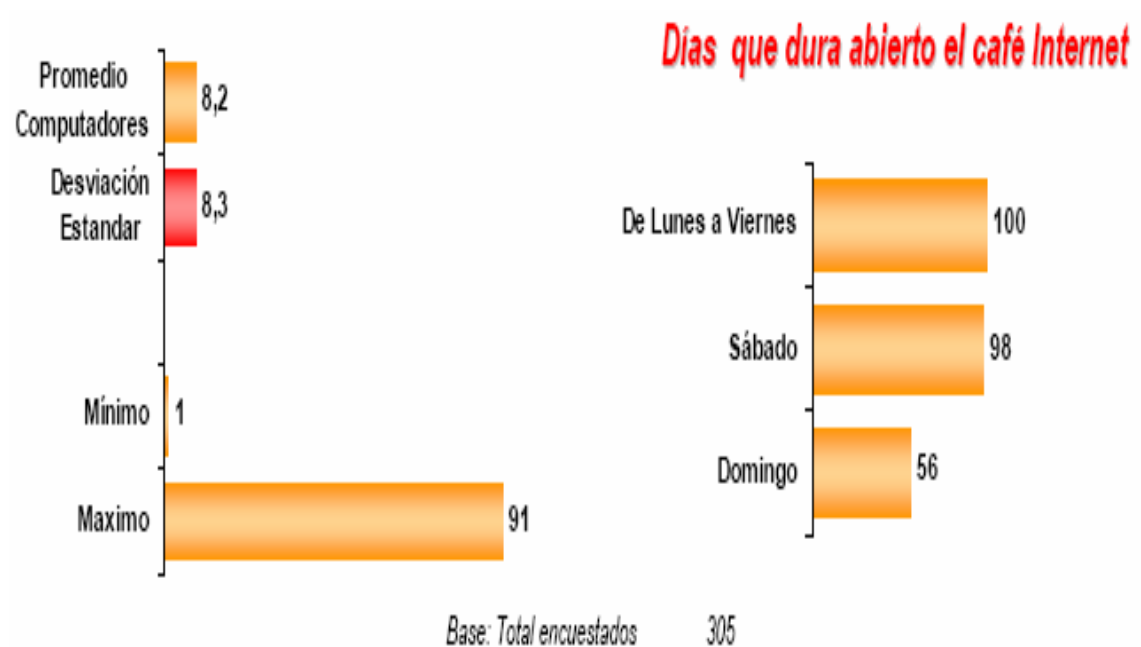


Figura 18.

## Número de horas que dura abierto el café Internet

### De Lunes a Viernes

Base: 305



Figura 19.

### Sábado

Base: 299



### Domingo

Base: 171



Figura 20.



### 7.3.3 Promedio de Horas que Permanece Ocupado un Computador

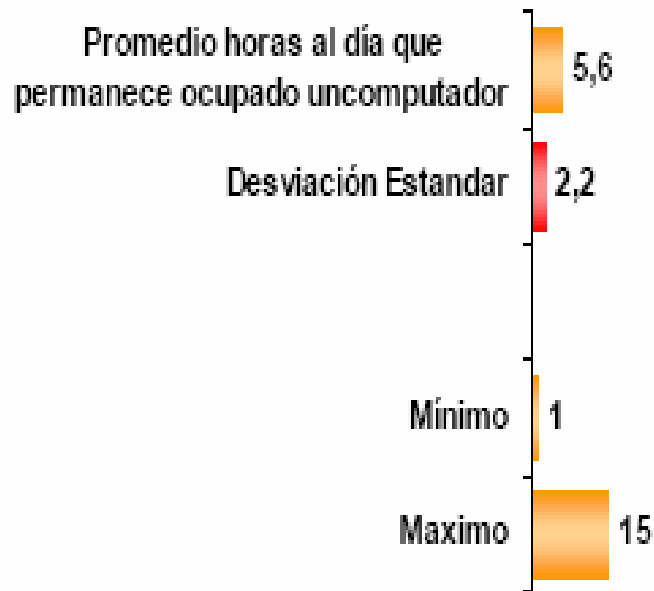


Figura 21.

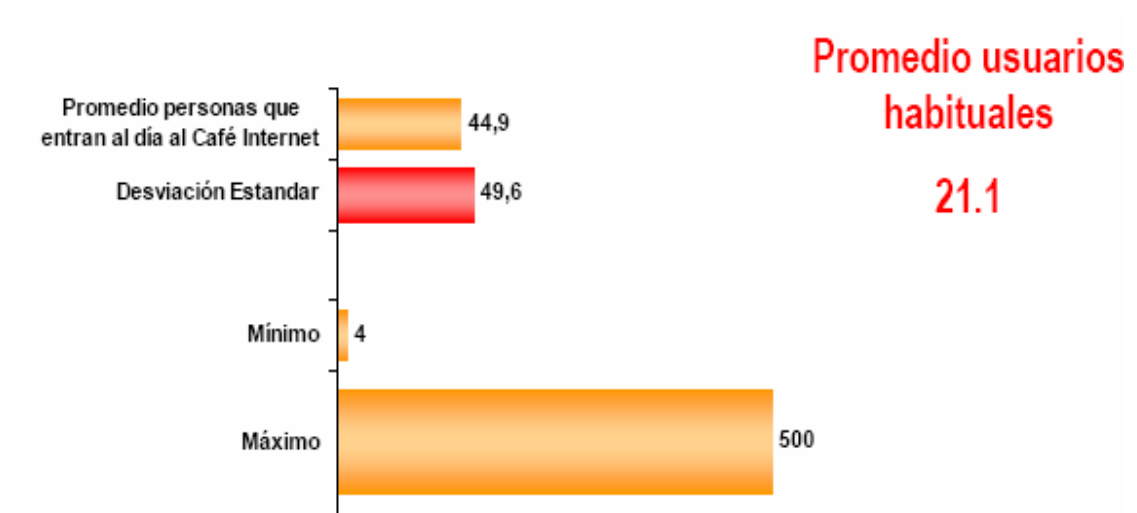


Figura 22.

### 7.3.4 Velocidad de conexión que tiene para el servicio de internet

#### *Velocidad de conexión que tiene para el servicio de Internet*

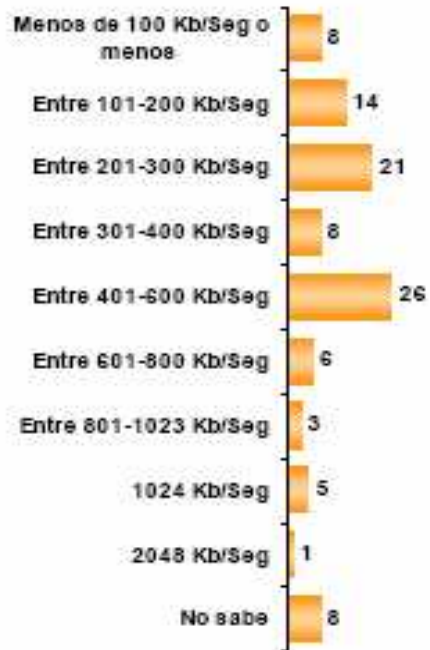


Figura 23.

## 8. MANUAL DEL USUARIO PARA PROGRAMA DE SISTEMAS DE COSTOS

### 8.1 Índice

Usted encontrará el contenido del programa, manejado con hipervínculos, que lo desplazarán a través del libro de la hoja de cálculo. El programa contiene en las celdas mas importantes, comentarios de ayuda para ingresar los datos y realizar su respectivo análisis.

	A	B	C	D	E	F	G	H				
1	<b>SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COSTOS</b>											
2												
3												
4									<u>INDICE</u>			
5												
6									<a href="#">1 Datos</a>			
7												
8									<a href="#">2 Punto de Equilibrio</a>			
9												
10									<a href="#">3 Margen de Contribución</a>			
11												
12									<a href="#">4 Estado de Costos</a>			
13												
14									<a href="#">5 Estado de Resultados</a>			
15												
16									<a href="#">6 Razones Financieras</a>			
17												
18									<a href="#">7 Bibliografía</a>			
19												
20												
21												
22												
23												
24												

## 8.2 Datos



En esta hoja, usted digitará la información correspondiente para el cálculo de los elementos del costo, vistos en el capítulo 2 de este documento, y, posteriormente estos datos, calcularán el Punto de Equilibrio, Margen de Contribución, el Estado de Resultados y por último las Razones Financieras del Estado de Resultados.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1	<b>SISTEMA DE INFORMACIÓN DE COSTOS</b>											
2	EMPRESA _____											INDICE
3	UNIDADES PRODUCIDAS: _____											Sistema de Información de Costos:
4	MATERIAL DIRECTO -MP-											Detar: Ingrare el nombre de la empresa.
5	MATERIAL INDIRECTO -MOD-											Detar: Ingrare el NIT de la empresa.
6	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN -CIF-											Detar: Ingrare el Na. de unidador de producto azervicia produ.
7	FÓRMULAS DE LOS COSTOS											Detar: Ingrare en cada carilla cada una de las datar de mana de abra del producto azervicia.
8	1	\$	-									
9	2	\$	-	2								
10	3	\$	-	3								
11	4	\$	-	4								
12	5	\$	-	5								
13	6	\$	-	6								
14	7	\$	-	7								
15	8	\$	-	8								
16		\$	-									
17		\$	-									
18		\$	-									
19		\$	-									
20	1	\$	-									
21	2	\$	-									
22	3	\$	-									
23	4	\$	-									
24	5	\$	-									
25	6	\$	-									
26	7	\$	-									
27	8	\$	-									
28		\$	-									
29		\$	-									
30		\$	-									
31		\$	-									
32	FÓRMULAS DE LOS COSTOS											Detar: Ingrare en cada carilla cada una de las datar Indir-ctar del producto azervicia.
33	COSTO PRIMO -CP-	CP = MP + MOD							\$	-		
34	COSTO DE CONVERSIÓN -CC-	CC = MOD + CIF							\$	-		
35	COSTO DE PRODUCCIÓN -CPD-	CPD = MP + MOD + CIF							\$	-		
36	COSTO TOTAL -CT-	CT = MP + MOD + CIF + GASTOS							\$	-		
37	COSTO UNITARIO DE PRODUCCIÓN -CUP-	CUP = CPD / UN. PRODUCIDAS							\$	-		
38	PRECIO DE VENTA	PV = CUP * % UT. REQUERIDO							\$	-		
39		25%							\$	-		
40		Ingrare el % de utilidad que ud. desea para							\$	-		
41	COSTOS FIJOS MENSUALES:											Detar: Ingrare en cada carilla la datar de cada una de las cartar fijar de la empresa.
42	1	\$	-									
43	2	\$	-									
44	3	\$	-									
45	4	\$	-									
46	5	\$	-									
47	6	\$	-									

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	
46											
47		<b>COSTOS FIJOS MENSUALES:</b>						<b>Detar:</b> Ingreso en cada carilla las detar de cada una de las cartar fijar de la empresa.			
49	1						\$				
50	2						\$	-			
51	3						\$	-			
52	4						\$	-			
53							\$	-			
54											
55		<b>COSTOS VARIABLES MENSUALES:</b>						<b>Detar:</b> Ingreso en cada carilla cada una de las cartar variables de la empresa.			
57	1						\$				
58	2						\$				
59	3						\$	-			
60	4						\$	-			
61							\$	-			
63		<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN MENSUALES:</b>									
65	1						\$	-			
66	2						\$	-			
67	3						\$	-			
68	4						\$	-			
69							\$	-			
71											
72		<b>GASTOS DE VENTAS MENSUALES:</b>						<b>Detar:</b> Ingreso en cada carilla cada una de las Cartar de Ventar de la empresa.			
74	1						\$				
75	2						\$	-			
76	3						\$	-			
77	4						\$	-			
78							\$				
79											
80											
81		<b>VENTAS EN EL MES:</b>						<b>Detar:</b> Ingreso al total de Ventar de la empresa.			
82	1						\$	-			
83	2						\$	-			
84	3						\$	-			
85	4						\$	-			
86							\$	-			
87											
88		<b>INVENTARIOS</b>									
90	1						\$				
91	2						\$				
92	3						\$				
93	4						\$				
94							\$	-			

### 8.3 Punto de Equilibrio y Margen de contribución


En esta hoja, usted observará que el programa le arroja los datos del punto de equilibrio y margen de contribución.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1														
2				<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>										
3														
4														
5														
6														
7				PUNTO DE EQUILIBRIO= $\frac{\text{COSTOS FIJOS MENSUALES}}{\text{PRECIO UNITARIO} - \text{COSTO}}$										
8														
9														
10														
11														
12														
13														
14														
15														
16														

**Sistema de Información de Costos:**  
Vuelve a la página inicial.

**Pto. EQ.:**  
Fórmula tomada del documento Planes de Negocios.  
Determina el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder ni ganar.

PTO. DE EQ.:  $\frac{\$ \quad - \quad - \quad \$}{\$ \quad - \quad - \quad \$} = \#DIV/0!$

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1												
2				<b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>								
3												
4												
5												
6												
7				MARGEN DE CONTRIBUCIÓN: $\text{PRECIO} - \text{COSTO VARIABLE}$								
8												
9												
10												
11												
12												



**Sistema de Información de Costos:**  
Vuelve a la página inicial.

**Margen de Contribución:**  
Fórmula sacada del documento de Planes de Negocios.  
Determina la diferencia que es necesaria crear para financiar los costos fijos y generar utilidades.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN =  $\$ \quad - \quad - \quad \$ \quad - \quad - \quad = \quad \$ \quad - \quad -$

## 8.4 Estado de Costos, Resultados y Razones Financieras

En estas hojas también hallará ya calculado el Estado de Resultados y las Razones Financieras.

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	
1			<b>REHOBOT</b>							
2			832.010.506-6							
3			<b>ESTADO DE COSTO DE PRODUCTOS</b>							
4			<b>DICIEMBRE 31 DE 2.006</b>							
5										
6										
7	<b>Inventario de Productos Terminados</b>								\$	-
8	<b>Inventario de Productos en proceso</b>								\$	-
10	<b>Materiales Directos:</b>									
12	<b>Inventario Materia Prima</b>							\$	-	
14	<b>Compras</b>					\$	-			
16	- <b>Devoluciones</b>					\$	-			
18						\$	-			
20	+ <b>Otros</b>					\$	-			
21	<b>COMPRAS NETAS</b>							\$	-	
23										
25	<b>Materiales Disponibles</b>							\$	-	
27	- <b>Inventario de Materia Prima</b>							\$	-	
29	<b>MATERIALES DIRECTOS</b>								\$	-
31	<b>Mano de Obra Directa</b>								\$	-
33	<b>Costos indirectos de Fabricación</b>								\$	-
34										
36	<b>TOTAL COSTOS DE FABRICACIÓN</b>								\$	-
38	<b>Inventario de producto en proceso</b>								\$	-
40										
42	<b>COSTO DE PRODUCTOS FABRICADOS</b>								\$	-
43										
44	<b>Total de Costos Fabricados</b>								\$	-
45	- <b>Inventario de productos terminados</b>								\$	-
46										
47	<b>COSTO DE PRODUCTO FABRICADO Y VENDIDO</b>								\$	-
48										

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1				<b>EZODO B &amp; P LTDA.</b>					<b>Sistema de Información de</b>		
2									<b>Información de</b>		
3											
4											
5											
6											
7											<b>Estado de Resultados:</b>
8											<b>Verbal de la empresa.</b>
9											
11											<b>Estado de Resultados:</b>
12											<b>Costos en los que incurre la empresa.</b>
13											
15											
17											
19											
20											
22											
24											
26											
28											
30											
32											
34											
36											
38											
40											



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	
1												
2								INRICE				
3			<b>RAZONES FINANCIERAS</b>									
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
19												
20												
21												
22												
23												
24												
25												

1- % UT. BR. OP. SOBRE ING. OP.	$\frac{UT. BR. OP.}{ING. OP.} \times 100 =$	#DIV/0!	<b>Razón Financiera:</b> % de ganancia obtenida en el negocio, sin tener en cuenta los gastos.
2- % UT. NETA SOBRE ING. OP.	$\frac{UT. NETA}{ING. OP.} \times 100 =$	#DIV/0!	<b>Razón Financiera:</b> % de ganancia generada por la actividad del negocio.
3- % COSTO VTA. SOBRE ING. O	$\frac{COSTO VTA}{ING. OP.} \times 100 =$	#DIV/0!	<b>Razón Financiera:</b> % del costo de la mercancía vendida.
4- % GASTOS OP. SOBRE ING. O	$\frac{GASTOS OP}{ING. OP.} \times 100 =$	#DIV/0!	<b>Razón Financiera:</b> % de gastos que se han incurrido en un periodo para obtener ingresos.
5- RENTABILIDAD SOBRE ING.	$\frac{UT. OP.}{ING. OP.} \times 100 =$	#DIV/0!	<b>Razón Financiera:</b> % de ganancia de operación obtenida sobre los Ingresos Operacionales del ejercicio.

## 8.5 Ejemplos de Aplicación del Programa

Este programa fue diseñado de una manera muy sencilla, no solamente, para ser aplicado a Cafés Internet en el Municipio de Soacha, sino que también va dirigido a las micro y pequeñas empresas a nivel nacional, quienes por su infraestructura, no necesitan de Softwares complejos, sino de un sistema simple, útil, comprensible, manejable y claro, al cuál puede acceder cualquier ciudadano propietario de su negocio.

Por lo tanto, a continuación observaremos el funcionamiento del programa, con datos obtenidos de un mes de actividades de la empresa REHOBOT (Café Internet - Empresa de estudio) y luego pasaremos a ingresar los datos de un cultivo de Maíz en una Finca ubicada en el Municipio de Ibagué.

**a. REHOBOT – Café Internet (Archivo EXCEL – PROGRAMA CASO REHOBOT).**

**Empresas de Servicios**

Las empresas de servicios como tal no tienen inventario y si lo llegan a tener, es de pequeñas proporciones, por lo general su producción es frecuentemente intangible y a la vez difícil de definir, por ejemplo una compañía de publicidad su producto es el promocionar a su cliente, para esto utiliza diversos recursos físicos como vallas, tiempo en TV y radio, internet, pero como tal lo que produce es algo intangible. Los bufetes de abogados son organizaciones dedicadas a la prestación de servicios que elaboran productos tangibles, tales como documentos jurídicos.

Las empresas de servicios comúnmente emplean cantidades muy significativas de mano de obra. Frecuentemente sus cuentas de inventarios son usualmente un almacén de suministros, donde se almacenan los artículos básicos que se usan en la prestación del servicio. Las empresas de servicios pueden tener cuentas de producción en proceso, pero comúnmente no tienen cuentas de almacén de artículos terminados ya que sus productos generalmente son entregados inmediatamente a sus clientes. Sus trabajadores convierten los insumos, incluyendo sus propios esfuerzos, en artículos terminados y estos insumos requieren de un costo.

De manera comparativa a la producción en proceso de una empresa dedicada a la manufactura, las organizaciones dedicadas a la prestación de servicios profesionales pueden tener cierta cantidad de trabajo pendiente de facturar la cual consistirá en los costos incurridos por las cuentas por cobrar.

Las organizaciones de servicios no tienen inventarios de artículos terminados porque como mencionamos anteriormente, estos generalmente son entregados a los clientes de forma casi inmediata.

**INGRESOS EN EL MES:**

No. Computadores:	5	
Horas Diarias por Total de equipos:	42	\$ 1.500 c/h
No. Impresiones diarias:	20	\$ 300 c/u
No. Scanner:	5	\$ 500 c/u
No. Quemado CD's:	3	\$ 2.000 c/u

**EGRESOS EN EL MES:**

Arriendo	\$ 500.000
Empleados (1,5)	\$ 650.000
Servicios Públicos	\$ 250.000
Internet / Teléfono	\$ 250.000
Rotación Inventario	\$ 300.000
Pago Crédito / Intereses	\$ 265.000
Otros/Impuestos/Seguros	\$ 204.000

**Rehobot  
Empresa de Servicios  
Estado de Resultados  
Por el Año terminado 31 de Diciembre de 2008**

Ventas Netas		XXXXX
Menos: Costo de los servicios prestados	XXXX	
Inventario de insumos básicos al 1 de Enero	XXXX	
Mas: Costo de los servicios		
Costo de los servicios por facturar	XXXX	
Menos: Inventario de insumos básicos al 31 de Diciembre	XXXX	
Total Costos		XXXXX
Utilidad Bruta		XXXXX
Desembolso de comercialización y de administración		
Menos: Gastos de Comercialización	XXXX	
Gastos de Administración	XXXX	
Total		XXXXX
Utilidades andes de Impuestos		XXXXX
Menos: Impuestos sobre ingresos		XXXXX
Utilidad Neta		XXXXX

Al ingresar la información en la hoja de datos, nos arroja toda la información que deseamos saber sobre el negocio. Ingresamos los datos que observamos en el archivo y a continuación proyecta los datos de dicha información ya vistos en los numerales de este capítulo 8.

**b. EMPRESA COMERCIALIZADORA - (Archivo EXCEL – PROGRAMA COMERCIALIZADORA).**

De igual manera, al abrir nuestro archivo de EXCEL nombrado PROGRAMA COMERCIALIZADORA, observamos los datos de esta para mostrar las diferentes aplicaciones del programa.

A diferencia de nuestro ejemplo anterior, el caso de una comercializadora no maneja algunos de los conceptos de los costos como Materia Prima, Mano de Obra y CIF, por lo tanto se maneja información correspondiente a las compras en el inventario, las ventas mensuales y los gastos administrativos y de ventas del mes, así:

**INGRESOS EN EL MES:**

Ventas del mes	2.000 Unidades	\$ 149.824.125
Otros Ingresos INt. Banco		\$ 15.800

**COSTOS EN EL MES (COMPRA M/CIA):**

Compras	7.500 Unidades	\$ 90.802.500
---------	----------------	---------------

**EGRESOS EN EL MES:**

Empleados (5 Empleados)	\$ 8.780.037
Servicios Públicos	\$ 350.000
Arriendo	\$ 200.000
Mantenimiento	\$ 150.000
Intereses Crédito	\$ 300.000
Papelería	\$ 30.000
Vendedores Comisión	\$ 8.989.448
Papelería Vendedores	\$ 20.000

**NOTA: Por favor remitirse al inicio de este documento en los capítulos 2 y 3 para el manejo de los conceptos hallados en el programa.**

## CONCLUSIONES

1. Se definió y explicaron los términos y conceptos básicos de los costos, además de la diferencia y similitudes entre los estados financieros de una compañía de manufactura, comercial, industrial y de servicios.
2. Se diferenció la clasificación de los costos de acuerdo al área de consumo, momento del cálculo, al reflejar los resultados, al desembolso de gastos y su comportamiento.
3. Se analizó el punto de equilibrio, margen e índice de contribución, los cuales permitieron el estudio y diseño del sistema de información.
4. Se diseñó un programa utilizando la herramienta Excel para elaborar el Sistema de Información para el estudio de los costos en empresas del sector servicios, café internet en el Municipio de Soacha en el año 2007 y otro tipo de pequeñas empresas.
5. Se calculan los precios de prestación del servicio, su costo, su punto de equilibrio, etc., a través del programa y se concluyen razones financieras, para emitir un concepto sobre el estado de su negocio.
6. Se analizan las estadísticas a nivel nacional de la utilización, rotación, No. de horas, días, usuarios y velocidad de conexión de los café internet.
7. Se dan a conocer las ventajas y beneficios del programa diseñado para los empresarios o comerciantes que decidan usarlo o recibir asesoría.
8. Establecimos las reglas y las pautas para la presentación de un trabajo escrito, cualquiera que sea su nivel de profundidad, por medio de la Norma Técnica Colombiana NTC 1486, ICONTEC.

## BIBLIOGRAFIA

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN ICONTEC. Compendio tesis y otros trabajos de grado. Icontec. Colombia. 2007.

CUEVAS, Carlos Fernando. Contabilidad de Costos, Enfoque Gerencial y de Gestión. 2da Edición. Editorial Prentice Hall. Colombia. 2001.

GUDIÑO, Emma Lucia. Contabilidad 2000. 5ta Edición. Editorial Mc Graw Hill. Colombia. 2005.

CUEVAS, Carlos Fernando. Análisis de Costos – Planeación y Control. Manual del estudiante. Calí. Textos Universitarios ICESI. 1997.

VELASCO R., Laurentino. Directorio Comercial Bosa Soacha. Noti Servicios. Soacha. 2006.

Enciclopedia Microsoft Encarta 2006. Microsoft Corporation.

LERMA GONZALEZ, Héctor Daniel. Metodología de la Investigación. 2da Edición. Editorial Ecoe Ediciones. Bogotá. 2004.

[www.aulafacil.com.co](http://www.aulafacil.com.co)

[www.dian.gov.co](http://www.dian.gov.co)

[www.superintendenciadeserviciospublicos.gov.co](http://www.superintendenciadeserviciospublicos.gov.co)

[www.universidaddelvalle.com.co](http://www.universidaddelvalle.com.co)

<http://incp.org.co/Site/2007/InfoINCP/Textos/t105c.htm>