

La labor desarrollada en el ejercicio práctico citado, corresponde a la que hubiera llevado a cabo el Contador de la Negociación simulada en nuestro ejercicio.

Para planear el ajuste, determinación de resultados y cierre de cuentas, el contador se vale de la Hoja de Trabajo que se elaboró con teniendo las columnas para Asientos de Ajuste, para determinación de Resultados y dos para cierre de Cuentas. Se observa desde luego que la utilidad de esta Hoja de trabajo es mayor en negociaciones en las cuales el Sistema de Contabilidad no es completo, sino que por razones de economía en el costo administrativo o bien, por no necesitar la empresa un sistema de control adecuado, se simplifica el sistema eliminando registros a los más indispensables, de tal manera que al final del ejercicio es necesario practicar una serie de ajustes para que los saldos en cuentas, tengan una representación real sobre el patrimonio de la empresa representado por las cuentas de activo, pasivo y capital.

En consecuencia el Contador de la Empresa en nuestro ejercicio procedió a planear los Asientos de Ajuste, para una vez determinados los saldos Ajustados proceder a la determinación de los Resultados a través de las Cuentas "Costo de Producción" y Pérdidas y Ganancias". Determinados éstos, la Hoja de Trabajo se completó con el pase final de los valores representativos en nuestro Balance a las columnas correspondientes de "Balanza Previa".

Procediendo en el orden regular a que nos hemos venido refiriendo, el Contador de la Negociación, una vez planeado el Ajuste, determinación y cierre de cuentas, procedería a practicar sus asientos correspondientes o a producir las pólizas o comprobantes necesarios para contabilizar las operaciones descritas. Simultáneamente puede derivar de la Hoja de Trabajo los Estados Financieros que se pedirían en el Ejercicio.

Se hace notar que la negociación ejemplificada en nuestro ejercicio, tan sólo puede ofrecer en su aspecto fabril un resultado global, o sea un Costo total de Producción. Si la empresa en cuestión tan sólo manufacturara un solo producto, podría calcularse un Costo Unitario dividiendo dicho costo total entre el número de unidades producidas; en caso contrario o sea si la empresa produce varios artículos, entonces no será posible calcular un Costo Unitario para cada Producto Terminado salvo que se practiquen estimaciones más o menos aproximadas sobre la proporción que de éste Costo Total es aplicable a cada producto en particular.

Seguramente el método descrito sólo tendrá utilidad cuando el proceso de manufactura sea simple y no se juzgue necesario conocer detalladamente los factores que hacen variar el Costo. Si éste análisis derivado de las necesidades de la competencia obligan al empresario a conocer detalladamente un costo Unitario entonces el método que nos ocupa debe ser sustituido por un sistema completo de Costos.

Entre los Estados Financieros presentados, merece particular atención el intitulado como de "Costo de Producción". El análisis mostrado en éste estado y los distintos conceptos que informan su contenido, tienen una finalidad básica de información sobre las actividades fabriles.

El importe de material utilizado debe conocerse con todo detalle ya que la materia prima es uno de los elementos necesarios a la transformación del producto y por lo tanto debe administrarse este renglón con toda propiedad eliminando aumentos indeseables en el movimiento de compras y limitando el consumo a la mayor eficiencia y menos costo. Aunque los datos que se ofrecen en nuestro estado, son globales, comparativamente a través de varios ejercicios pueden estos datos mostrar tendencias que interesa conocer y corregir a los administradores de una negociación.

La Mano de Obra directa es otro concepto que en el Estado que comentamos tiene una valiosa utilidad como dato informativo sobre la curva de salarios que paga la negociación a través de varios ejercicios. Este elemento del costo debe presentarse por separado, teniendo en cuenta que unido a la Materia Prima, forman el Costo Primo del Producto.

Como Costo Primo de un Producto debe entenderse la suma de los dos elementos que determinan la eficiencia en la técnica de producción ya que los materiales y la Mano de Obra Directa se une entre sí siguiendo una determinada técnica de manufactura más o menos eficiente, de donde, dicho costo primo resulta un valioso dato para conocer la eficiencia interna en el proceso de fabricación. Por esta razón se muestra este dato por separado en el estado que comentamos.

Los Gastos de Producción es un elemento del Costo que comparativamente con el Costo Primo y el volumen de producción, nos da un índice sobre la más eficiente administración de la fábrica. Por este motivo se muestra en nuestro Estado, pudiendo analizarse en varios conceptos de los que integran su contenido si es que se desea presentar un estado más ilustrativo.

Como ejemplo de una negociación que tuviera una avanzada técnica de producción pero una deficiente administración fabril se podría citar aquella en que el Costo Primo fuera muy bajo y los gastos de producción muy elevados. En este caso dicha empresa ameritaría una reorganización de carácter administrativo respetándose el proceso técnico de manufactura. Si este caso se presentara a la inversa, será menester adoptar el proceso de manufactura a la mejor técnica de producción para salvar el negocio.

Obsérvese que la información del estado que comentamos es siempre valiosa sabiendo interpretarla correctamente.

El resto de los Estados Financieros, presentados no ofrece particularidades especiales salvo la inclusión en el Estado de Pérdidas y Ganancias, Costo de Producción en vez del renglón usual de "Compras" como factores para determinar el Costo de lo Vendido. Se hace notar que los elementos mencionados son de índole semejante si se tiene en cuenta que el fabricante si no tuviera una instalación fabril, se convertiría en simple comerciante que limitara sus operaciones a la Compra-Venta. Bajo este aspecto debe interpretarse el Costo de Producción en el Estado de Pérdidas y Ganancias, ofreciendo un valioso índice sobre este elemento que es un factor determinante en los resultados de una negociación.

