

CUADRO 16-9

Estado de resultados por líneas de productos: costos conjuntos asignados utilizando el método VNR de porcentaje constante de margen bruto

	Mantequilla crema	Leche condensada	Total
Ventas (mantequilla crema: 12 litros × \$25; leche condensada, 45 litros × \$22)	\$300.0	\$990.0	\$1,290.0
Costo de artículos vendidos			
Costos conjuntos (véase cuadro 16-8)	95.0	305.0	400.0
Costos separables para completar y vender	280.0	520.0	800.0
Costo de artículos disponibles para venta	375.0	825.0	1,200.0
Menos inventario final (mantequilla crema, 8 × \$18.75*; leche condensada, 5 × \$16.50 [†])	150.0	82.5	232.5
Costo de artículos vendidos	225.0	\$742.5	967.5
Margen bruto	\$ 75.0	\$247.5	\$ 322.5
Porcentaje de margen bruto	25%	25%	25%

*\$375 ÷ 20 litros = \$18.75
[†]\$825 ÷ 50 litros = \$16.50.

El supuesto sutil que subyace en el método VNR de porcentaje constante de margen bruto es que todos los productos tienen la misma relación de costo a valor de ventas. Una relación constante de costo a valor de ventas en todos los productos se ve rara vez en las compañías que fabrican productos múltiples, pero que no tienen una situación de costos conjuntos.⁵

No asignación de costos conjuntos

Todos estos métodos para asignar costos conjuntos a los productos individuales están sujetos a crítica. Algunas compañías se abstienen totalmente de asignar costos conjuntos. En su lugar, llevan todos los inventarios a un valor neto realizable calculado. El ingreso de cada producto se reconoce cuando se ha terminado su producción. Las industrias que utilizan variaciones de este enfoque son enlatadoras, empacadoras de carne y minería.

Los contadores por lo general critican tener inventarios a valores netos realizables calculados. ¿Por qué? Porque se reconoce el ingreso antes de efectuarse las ventas. Como respuesta parcial a esta crítica, algunas compañías que usan este enfoque de no asignación llevan sus inventarios a valores netos realizables calculados, menos un margen normal de utilidades.

El cuadro 16-10 presenta el estado de resultados de la línea de productos sin ninguna asignación de costos conjuntos para el ejemplo 2. Los costos separables se asignan primero, lo que destaca para los gerentes la relación causa-y-efecto entre los productos individuales y los costos que se incurren. Los costos conjuntos no se asignan a la mantequilla, crema y leche condensada como productos individuales.

Comparación de métodos

¿Cuál método para asignar los costos conjuntos debe escogerse? Cada uno tiene sus debilidades. Puesto que los costos son conjuntos por su misma naturaleza, los gerentes no pueden utilizar el criterio causa-y-efecto. No pueden estar seguros de cuál es la causa de tal costo cuando se hallan examinando costos conjuntos. El método de valor de ventas en el punto de separación se utiliza ampliamente cuando están disponibles los datos de precios de venta (aunque se efectúe procesamiento adicional). Las razones para esta práctica incluyen lo siguiente:

⁵Otra limitación del método VNR de porcentaje constante de margen bruto es que utiliza todos los costos separables no sólo los costos separables de producción (para calcular el margen bruto constante). El resultado es que las cantidades del costo de inventarios puede incluir implícitamente costos separables de ventas y otros costos "hacia abajo" (contrario a lo que es permisible de acuerdo con principios de contabilidad generalmente aceptados).

IMPORTANTE

No puede usarse el criterio causa-efecto.



	Mantequilla crema	Leche condensada	Total
Producido y vendido (mantequilla crema, 12 litros × \$25; leche condensada, 45 litros × \$22)	\$300	\$ 990	\$1,290
Producidos pero no vendidos (mantequilla crema, 8 litros × \$25; leche condensada, 5 litros × \$22)			
Valor total de ventas de la producción	200	110	310
Costos separables para terminar	500	1,100	1,600
Contribución a los gastos conjuntos e ingresos de operación	280	520	800
Costos conjunto	\$220	\$ 580	800
Margen bruto			400
			\$ 400
Porcentaje de margen bruto			25%

1. No hay anticipación de las decisiones administrativas subsecuentes. El método de valor de venta en el punto de separación no presupone la realización de un número exacto de pasos subsecuentes para un procesamiento adicional.
2. Disponibilidad de un denominador común significativo para calcular los factores de ponderación. El denominador del método de valor de ventas en el punto de separación (unidades monetarias) es un denominador importante. En contraste, el método de medición física puede carecer de denominador común significativo para todos los productos separables (por ejemplo, cuando algunos productos son líquidos y otros sólidos).
3. Sencillez. El método de valor de ventas en el punto de separación es sencillo. En contraste, el método de valor neto realizable calculado puede requerir operaciones muy complejas, con múltiples productos y muchos productos de separación. El valor total de ventas en el punto de separación no resulta afectado por ningún cambio en el proceso de producción después del punto de separación.

Cuando no están disponibles los valores de venta en el punto de separación, se deben seleccionar otros métodos. Las industrias individuales difieren en términos de la complejidad involucrada al aplicar el método de valor neto realizable calculado y la disponibilidad de una medición física común informativa. El mismo método de asignación de costos conjuntos es difícil que pase la prueba de costo-beneficio en todas las industrias.

IRRELEVANCIA DE COSTOS CONJUNTOS PARA LA TOMA DE DECISIONES

Objetivo 6
Describir la irrelevancia de costos conjuntos para decidir si se vende o se procesa adicionalmente

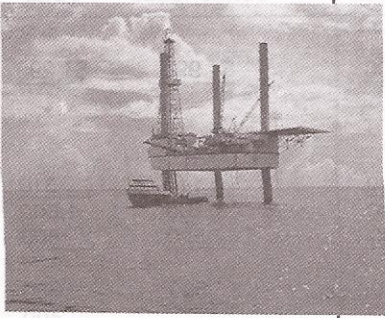
Los conceptos de costos relevantes introducidos en el capítulo 11 deben guiar las decisiones administrativas respecto de si un producto debe venderse en el punto de separación o continuar procesándose. Ninguna técnica para asignar costos de productos conjuntos debe guiar estas decisiones administrativas. Cuando un producto es resultado inevitable de un proceso conjunto, la decisión de procesarlo adicionalmente no debe estar influida por la cantidad de costos totales conjuntos ni por la porción de costos conjuntos asignados a productos específicos.

Vender o procesar adicionalmente

La decisión de incurrir en costos adicionales más allá del punto de separación debe basarse en el ingreso adicional de operación que puede alcanzarse más allá del punto de separación. El ejemplo 2 supuso que era rentable se procesaran separadamente tanto la crema como el líquido descremado para obtener mantequilla crema y leche condensada, respectivamente. El análisis adicional de estas decisiones para procesar adicionalmente se presenta a continuación:

Encuestas de prácticas empresariales

MÉTODOS DE ASIGNACIÓN DE COSTOS CONJUNTOS UTILIZADOS POR COMPAÑÍAS DEL REINO UNIDO



Hay poca evidencia de una encuesta sistemática de los métodos de asignación de costos conjuntos utilizados por las compañías. El estudio más detallado reporta métodos de asignación de costos conjuntos utilizados por empresas químicas y refinerías de petróleo en el Reino Unido.^a

Tipos de Compañía	Método predominante de asignación de costos conjuntos
Petroquímica	Valor de ventas en el punto de separación o valor neto realizable calculado
Procesamiento de carbón	Medición física
Materias químicas del carbón	Medición física
Refinación de petróleo	Ninguna asignación de costos conjuntos

Los autores de la encuesta observaron que "la mayoría de las refinerías de petróleo consideraban que la naturaleza compleja del proceso involucrado, y el enorme número de fabricación de productos conjuntos, imposibilitaba el establecimiento de cualquier distribución significativa de costos entre los productos". Además, no están disponibles los precios del mercado para muchos productos parcialmente procesados en uno o más de los puntos de separación.

^aAdaptado de Slater y Wooton, "A Study". Se cita en su totalidad en el apéndice A.

Procesamiento adicional de crema a mantequilla crema

Ingreso adicional (\$500 - \$200)	\$300
Costos adicionales	280
Ingreso de operación adicional	<u>\$ 20</u>

Procesamiento adicional de líquido descremado a leche condensada

Ingreso adicional (\$1,100 - \$300)	\$800
Costos adicionales	520
Ingreso de operación adicional	<u>\$280</u>

La cantidad de costos conjuntos incurridos hasta el punto de separación (\$400) (y cómo se asignan) son irrelevantes para decidir si procesar adicionalmente la crema o el líquido descremado. ¿Por qué? Porque los costos conjuntos de \$400 son los mismos, ya sea que exista un proceso adicional o no.

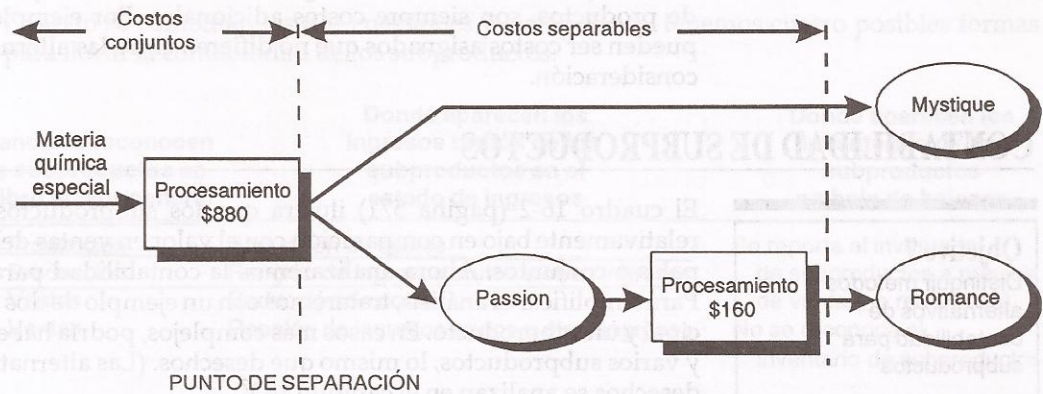
Muchas empresas productoras enfrentan constantemente la decisión respecto a si deben procesar un producto conjunto adicionalmente. Los productos de carne pueden venderse como cortes o pueden ser ahumados, curados, congelados, enlatados, etc. Las refinerías de petróleo todo el tiempo procuran ajustarse a la mezcla más rentable del producto. El proceso de refinación necesita la separación de todos los productos del petróleo crudo, aun cuando sólo dos o tres puedan tener un alto potencial de ingresos. El refinador tiene que decidir cuál es la combinación de procesos que debe usar para obtener las cantidades más rentables de gasolina, lubricantes, kerosene, nafta, aceite combustible y productos parecidos.

Al diseñar los reportes para las decisiones de los ejecutivos, el contador debe concentrarse en los costos adicionales en lugar de la forma en que los costos conjuntos históricos habrán de dividirse entre diversos productos. Las únicas partidas relevantes son los ingresos y costos adicionales. El siguiente ejemplo ilustra la importancia del punto de vista de los costos adicionales.

EJEMPLO 3: Fragrance, Inc., procesa conjuntamente una materia química especial que proporciona dos perfumes: 50 onzas de Mystique y 150 onzas de Passion. Los valores de ventas por onza en el punto de separación son de \$6 por Mystique y \$4 por Passion. Los costos conjuntos incurridos antes del punto de separación son \$880. El gerente tiene la opción de procesar adicionalmente 150 onzas de Passion para obtener 100 onzas de Romance. Los costos adicionales totales por convertir Passion en Romance serían \$160, y el precio de venta por onza de Romance sería de \$8. El cuadro 16-11 resume las relaciones de este ejemplo.

CUADRO 16-11

Fragrance, Inc.: panorama ejemplo 3



El enfoque correcto para decidir si se va a procesar adicionalmente Passion para obtener Romance es comparar el ingreso adicional con los costos adicionales:

Ingreso adicional de Romance ($100 \times \$8$) - ($150 \times \4)	\$200
Costos adicionales de Romance, procesamiento adicional	160
Ingreso adicional de operación al convertir Passion en Romance	<u>\$ 40</u>

A continuación se presenta un cálculo de ingreso total de cada alternativa:⁶

	Alternativa 1: Vender Mystique y Passion	Alternativa 2: Vender Mystique y Romance	Diferencia
Total de ingresos	$(\$300 + \$600)$ \$900	$(\$300 + \$800)$ \$1,100	\$200
Costos totales	880	$(\$880 + \$160)$ 1,040	160
Ingreso de operación	<u>\$ 20</u>	<u>\$ 60</u>	<u>\$ 40</u>

En resumen, es provechoso extender el procesamiento e incurrir en costos adicionales en un producto conjunto, en tanto que el ingreso adicional excede los costos adicionales.

Los métodos convencionales para asignación de costos conjuntos pueden confundir a los gerentes que confían en los datos de costos unitarios para guiar sus decisiones de vender o procesar adicionalmente. Por ejemplo, la asignación de costos utilizando el método de medición física (onzas, en nuestro ejemplo) dividiría los costos conjuntos de \$880 como sigue:

Producto	Oncias producidas	Peso	Asignación de costos conjuntos
Mystique	50	$50 \div 200 = 0.25$	$0.25 \times \$880 = \220
Passion	150	$150 \div 200 = 0.75$	$0.75 \times \$880 = \660
	<u>200</u>		<u>\$880</u>

El estado de resultados de la línea de productos resultante para la alternativa de vender Mystique y Romance implicaría *erróneamente* que el negocio sufriría una pérdida al vender Romance:

	Mystique	Romance
Ingresos	<u>\$300</u>	<u>\$800</u>
Costos		
Costos conjuntos asignados	220	660
Costos separables	—	160
Total de costos de artículos vendidos	<u>220</u>	<u>820</u>
Margen bruto	<u>\$ 80</u>	<u>\$(20)</u>

⁶Los ingresos reportados para cada producto son: Mystique (50 onzas a \$6 por onza = \$300); Passion (150 onzas a \$4 por onza = \$600); y Romance (100 onzas a \$8 por onza = \$800).

Los costos adicionales son aquellos costos que difieren entre las alternativas que toman en cuenta (como vender o procesar adicionalmente). No suponga que todos los costos separables en nuestras asignaciones de costos conjuntos para propósitos de costos de productos, son siempre costos adicionales. Por ejemplo, algunos costos separables pueden ser costos asignados que no difieren entre las alternativas específicas que están en consideración.

CONTABILIDAD DE SUBPRODUCTOS

Objetivo 7

Distinguir métodos alternativos de contabilidad para subproductos

El cuadro 16-2 (página 571) ilustra que los subproductos tienen un valor de venta relativamente bajo en comparación con el valor en ventas del producto, productos principales o conjuntos. Ahora analizaremos la contabilidad para los productos secundarios. Para simplificar el análisis, trataremos con un ejemplo de dos productos; un producto principal y un subproducto. En casos más complejos, podría haber varios productos conjuntos y varios subproductos, lo mismo que desechos. (Las alternativas de contabilidad para los desechos se analizan en el capítulo 18.)⁷

EJEMPLO 4: El Grupo Meatworks procesa carne de los rastros. Uno de sus departamentos corta las piernas de las terneras y genera dos productos:

- ◆ Carne del lomo (el producto principal); que se vende a \$60 el paquete
- ◆ Carne de las patas (el subproducto); que se vende a \$4 el paquete

Ambos productos se venden en el punto de separación sin que pasen por un procesamiento subsecuente, como lo muestra el cuadro 16-12. Los datos (número de paquetes) del más reciente periodo contable son los siguientes:

	Producción	Ventas	Inventario inicial	Inventario final
Carne de lomo	500	400	0	100
Carne de patas	100	30	0	70

Los costos totales de producción para estos productos ascendieron a \$25,000.

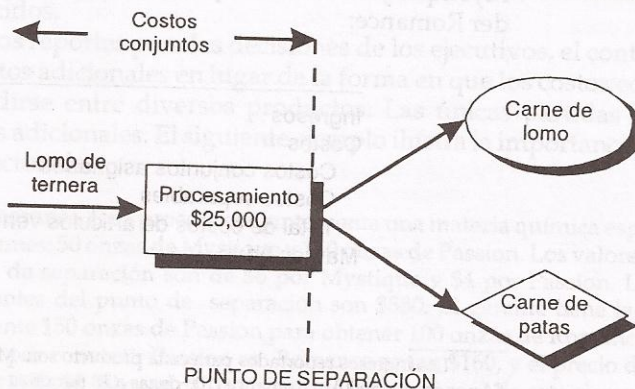
Los métodos de contabilidad para los subproductos atienden dos cuestiones fundamentales:

- ◆ ¿Cuándo se reconocieron por primera vez los subproductos en el libro mayor general? Las dos opciones principales son (1) en el momento de la producción, y (2) en el momento de la venta.

⁷Un análisis adicional de los métodos contables para subproductos se encuentra en C. Cheatham y M. Green, "Teaching Accounting for Byproducts", *Management Accounting News & Views* (primavera de 1988), páginas 14-15; y D. Stout y D. Wygal, "Making By-Products a Main Product of Discussion: A Challenge to Accounting Educators", *Journal of Accounting Education* (1989), páginas 219-233.

CUADRO 16-12

Meatworks Group: panorama ejemplo 4



- ◆ ¿Dónde aparecen los ingresos de los subproductos en el estado de resultados? Las dos opciones principales son (1) como una reducción de costo del (los) producto(s) principal(es) o conjunto(s), y (2) como renglón separado de ingresos brutos u otros ingresos.

Cuando se combinan las dos cuestiones y las opciones, tenemos cuatro posibles formas para llevar la contabilidad de los subproductos:

Método de contabilidad de subproductos	Cuando se reconocen los subproductos en el libro mayor general	Donde aparecen los ingresos brutos de los subproductos en el estado de ingresos	Donde aparecen los inventarios de los subproductos en hoja de balance
A	Producción	Reducción de costos	Se reporta el inventario de subproductos a precios de venta (no realizadas) No se reconoce el inventario de subproductos
B	Producción	Renglón de ingresos brutos u otros ingresos	
C	Ventas	Reducción de costos	
D	Ventas	Renglón de ingresos brutos u otros ingresos	

El cuadro 16-13 presenta las cantidades del estado de resultados y del inventario que el grupo Meatworks reportaría de acuerdo con cada método. Los métodos A y B reconocen el inventario de subproductos en el punto de producción. Sin embargo, debe hacerse notar que los inventarios aparecen en el balance a precios de venta, no a una cantidad de costos. (Una variante de los métodos A y B es reportar los inventarios de subproductos a precios de venta menos un "margen normal de utilidad". Esta variante evita incluir las utilidades no obtenidas como cancelación contra el costo de ventas en el periodo de producción).⁸

⁸Una versión del método A resta el valor neto realizable calculado de los subproductos de los costos conjuntos, antes de que se asignen éstos a los productos conjuntos individuales. Otra versión del método A resta el valor neto realizable calculado de los subproductos de los costos totales de producción (costos conjuntos más costos separables).

CUADRO 16-13

Meatworks Group: estado de resultados

Método de contabilización del subproducto				
	A	B	C	D
Cuando los subproductos se reconocen en el libro mayor general	En la producción	En la producción	En la venta	En la venta
Cuando los ingresos del subproducto aparecen en el estado de resultados	Reducción de costo	Partida de ingreso	Reducción de costo	Partida de ingreso
Ingresos				
Producto principal: carne de lomo (400 × \$60)	\$24,000	\$24,000	\$24,000	\$24,000
Subproducto: carne de patas (30 × \$4)	—	120	—	120
Ingreso total	<u>\$24,000</u>	<u>\$24,120</u>	<u>\$24,000</u>	<u>\$24,120</u>
Costo de artículos vendidos				
Total de costos de producción	\$25,000	\$25,000	\$25,000	\$25,000
Menos ingreso neto de subproducto (30 × \$4)	120	—	120	—
Costos netos de producción	<u>\$24,880</u>	<u>\$25,000</u>	<u>\$24,880</u>	<u>\$25,000</u>
Menos inventario del producto principal*	4,976	5,000	4,976	5,000
Menos inventario del subproducto (70 × \$4)	280	280	—	—
Costo de artículos vendidos	<u>\$19,624</u>	<u>\$19,720</u>	<u>\$19,904</u>	<u>\$20,000</u>
Margen bruto	<u>\$4,376</u>	<u>\$4,400</u>	<u>\$4,096</u>	<u>\$4,120</u>
Porcentaje de margen bruto	<u>18.23%</u>	<u>18.24%</u>	<u>17.07%</u>	<u>17.08%</u>
Cantidad del "costo" del inventario (fin del periodo):				
Producto principal: carne de lomo	\$4,976	\$5,000	\$4,976	\$5,000
Subproducto: carne de patas†	\$ 280	\$ 280	\$ 0	\$ 0

* $(100 \div 500) \times$ costos netos de producción.

†Se muestran a precios de venta.

Los métodos C y D se justifican principalmente sobre la base de la escasa importancia de los subproductos o con un criterio de costo-beneficio. Los subproductos se consideran como incidentales, por lo que no se justifican costosos procedimientos de contabilidad (aunque pueden adoptarse algunos procedimientos para el control de las cantidades físicas).

Costos separables de los subproductos

El subproducto del ejemplo 4 no requiere costos separables para su procesamiento, venta o eliminación después del punto de separación. Cuando se incurren los costos separables, la contabilidad de los subproductos se vuelve más compleja. Desde un punto de vista conceptual, estos costos separables deberían asignarse a cada subproducto.

La contabilidad de subproductos es un área donde las consideraciones de costo-beneficio frecuentemente son las que orientan la selección de la alternativa más conveniente. Cuando las empresas reconocen los subproductos en su libro mayor general en el momento de la venta (métodos C y D), los costos separables de subproductos por lo general se registran como gastos en el periodo en que se incurren, procedimiento que se justifica cuando el producto es de poca importancia. Aunque los costos de los productos principales se asignan a las actividades de producción o ventas asociadas con dichos productos, algunas empresas encuentran que es demasiado costoso asignar los costos de los subproductos de la misma forma.

PROBLEMA DE ESTUDIO

PROBLEMA

Inorganic Chemicals compra sal y la procesa en productos más refinados como sosa cáustica, cloro y PVC (cloruro de polivinilo). En el mes más reciente, julio, Inorganic Chemicals compró \$40,000 de sal. Se incurrieron en costos de conversión de \$60,000 hasta el punto de separación, momento en que se producían dos productos vendibles: sosa cáustica y cloro. El cloro puede procesarse después en PVC.

En la venta	En la producción	Precio de venta por tonelada	
		Producción	Ventas
		Sosa cáustica	1,200 tons
		Cloro	800 tons
		PVC	500 tons
			\$ 50
			—
			\$200

Las 800 toneladas de cloro se procesaron posteriormente, con un costo adicional de \$20,000, para obtener 500 toneladas de PVC. No hubo subproductos ni desechos de este procesamiento subsecuente del cloro. No hubo inventarios iniciales ni finales de sosa cáustica, cloro ni PVC en julio.

Hay un mercado activo para el cloro. Inorganic Chemicals podría haber vendido toda su producción de cloro del mes a \$75 la tonelada.

Se requiere

1. Calcular cómo se asignarían los costos conjuntos de \$100,000 entre la sosa cáustica y el cloro de acuerdo con cada uno de los siguientes métodos: (a) valor de ventas en el punto de separación, (b) medidas físicas (toneladas), y (c) valor realizable neto estimado.
2. ¿Cuál es el porcentaje de margen bruto de (a) la sosa cáustica, y (b) el PVC de acuerdo con los tres métodos citados en el punto 1 anterior?
3. Lifetime Swimming Pool Products ofrece comprar 800 toneladas de cloro en agosto, a \$75 la tonelada. Esta venta de cloro significaría que no se produciría nada de PVC en agosto. ¿Aceptar esta oferta afectaría el ingreso de operación del mes de agosto?

SOLUCIÓN

1. a. Método de valor de ventas en el punto de separación

	Sosa cáustica	Cloro	Total
1. Valor de ventas en el punto de separación (sosa cáustica, $1,200 \times \$50$; cloro, $800 \times \$75$)	\$60,000	\$60,000	\$120,000
2. Ponderación ($\$60,000 \div \$120,000$; $\$60,000 \div \$120,000$)	0.5	0.5	
3. Asignación de costos conjuntos (sosa cáustica, $0.5 \times \$100,000$; cloro, $0.5 \times \$100,000$)	<u>\$50,000</u>	<u>\$50,000</u>	<u>\$100,000</u>

b. Método de medidas físicas

	Sosa cáustica	Cloro	Total
1. Medidas físicas (tons)	1,200	800	2,000
2. Ponderación ($1,200 \div 2,000$; $800 \div 2,000$)	0.6	0.4	
3. Asignación de costos conjuntos (sosa cáustica, $0.6 \times \$100,000$; cloro, $0.4 \times \$100,000$)	<u>\$60,000</u>	<u>\$40,000</u>	<u>\$100,000</u>

c. Método de valor neto realizable estimado

	Sosa cáustica	Cloro	Total
1. Valor final esperado de ventas de la producción (sosa cáustica, $1,200 \times \$50$; PVC del cloro, $500 \times \$200$)	\$60,000	\$100,000	\$160,000
2. Costos separables esperados	—	20,000	20,000
3. Valor neto realizable estimado en el punto de separación	<u>\$60,000</u>	<u>\$ 80,000</u>	<u>\$140,000</u>
4. Ponderación ($\$60,000 \div \$140,000$; $\$80,000 \div \$140,000$)	$\frac{3}{7}$	$\frac{4}{7}$	
5. Asignación de costos conjuntos (sosa cáustica, $\frac{3}{7} \times \$100,000$; cloro, $\frac{4}{7} \times \$100,000$)	<u>\$42,857</u>	<u>\$ 57,143</u>	<u>\$100,000</u>

2. a. Sosa cáustica

	Valor de ventas en el punto de separación	Medidas físicas	Valor realizable neto estimado
Ventas	\$60,000	\$60,000	\$60,000
Costos conjuntos	50,000	60,000	42,857
Margen bruto	<u>\$10,000</u>	<u>\$ 0</u>	<u>\$17,143</u>
Porcentaje de margen bruto	<u>16.67%</u>	<u>0%</u>	<u>28.57%</u>

b. PVC

	Valor de ventas en el punto de separación	Medidas físicas	Valor realizable neto estimado
Ventas	\$100,000	\$100,000	\$100,000
Costos conjuntos	50,000	40,000	57,143
Costos separables	20,000	20,000	20,000
Margen bruto	<u>\$ 30,000</u>	<u>\$ 40,000</u>	<u>\$ 22,857</u>
Porcentaje de margen bruto	<u>30.00%</u>	<u>40.00%</u>	<u>22.86%</u>

3. Ingresos adicionales del procesamiento subsecuente del cloro en PVC:	
(500 × \$200) - (800 × \$75)	\$40,000
Costos adicionales del procesamiento subsecuente del cloro en PVC	20,000
Ingreso adicional de operación proveniente del procesamiento subsecuente	<u>\$20,000</u>

El ingreso de operación de Inorganic Chemicals se reduciría en \$20,000 si vendiera 800 toneladas a Lifetime Swimming Pool Products, en lugar del procesamiento subsecuente del cloro para convertirlo en PVC y venderlo.

RESUMEN

Los siguientes puntos están vinculados con los objetivos de aprendizaje de este capítulo.

1. Un costo conjunto es el costo de un solo proceso que permite obtener productos múltiples. El *punto de separación* es el momento del proceso en que los productos pueden identificarse por separado.
2. Los productos conjuntos tienen un valor de venta relativamente altos, y no son identificables por separado como productos individuales sino hasta el punto de separación. Un subproducto tiene bajo valor de ventas en comparación con el valor de venta de un producto conjunto. Los productos individuales pueden dejar de ser un subproducto o un producto conjunto cuando sus precios de mercado se desplazan fuertemente en una dirección.
3. Los propósitos de asignar los costos conjuntos incluyen el costeo de inventarios con el fin de preparar reportes financieros externos, reportes financieros internos, reembolso de costos bajo contrato, liquidaciones de seguros, y regulación de porcentajes.
4. Los métodos de contabilidad existentes para la asignación de costos conjuntos incluyen utilizar el precio de venta del mercado (ya sea el valor de venta en el punto de separación o el valor neto realizable calculado) o el de la medición física. También es una opción escoger no asignar los costos.
5. El valor de ventas del método del punto de separación se utiliza ampliamente donde están disponibles los datos de precios de venta, porque no anticipa decisiones subsecuentes de la administración sobre el procesamiento adicional, utiliza un denominador común significativo, y es sencillo.
6. El análisis de costo relevante que se enfatiza en otro capítulo de este libro, se aplica igualmente a las situaciones de costos conjuntos. Ninguna técnica para la asignación de costos de productos conjuntos debe guiar las decisiones para que se venda un producto en el punto de separación o que se procese más allá de este punto, puesto que los costos conjuntos son irrelevantes.
7. La contabilidad de subproductos es un área donde hay mucha inconsistencia en la práctica, y donde algunos métodos utilizados se justifican sobre la base de conveniencia en lugar de sustentarse en plena solidez teórica.