Contabilidad de Gestión y Contabilidad de Costos

CONTABILIDAD DE COSTOS

LA EMPRESA

SUMINISTRA

Productos Y servicios que generan un cobro. De su venta se genera ingresos.

Otros ingresos se producen por arriendos, inversiones, comisiones y venta de inmuebles.

Uno de los principales objetivos de la empresa es generar rentabilidad, lo que garantiza la permanencia de la empresa en el mediano y largo pla
1. Obtener dinero
2. Crecer
3. Mantener el tiempo
4. Alcanzar nuevos mercados
5. Tener productos y servicios de buena calidad
6. Prestar servicios eficientes
7. Lograr la fidelidad de los clientes

Esto es generar beneficios

TIENEN INGRESOS, QUE SE DA POR CONSECUENCIA DE SU ESFUERZO

Para poder producir un bien o servicio hay que incurrir en gastos como la compra de insumos y el pago de empleados.

LA EMPRESA
Es una actividad economica

Se generan ingresos | Se generan costos | Se generan gastos

La diferencia de los dos hace el resultado.

Ingresos mayores que gastos = Beneficios

Ingresos menores que gastos = Pérdida

LA EMPRESA

BUSCA

Todo negocio o empresa busca satisfacer necesidades o deseos de un cliente, vendiéndole productos y servicios por mas dinero del que costó producirlos.

Los ingresos por la venta de bienes o servicios deben permitir cubrir los costos y generar una utilidad.

SE REGULA

CON COSTOS

Son el sacrificio que debe hacer un individuo o empresa para poder tener un beneficio (utilidad), se dividen en fijos, que son en los que se incurre haya o no producción; variables son las que dependen de la cantidad de producción obtenida, como por ejemplo los materiales y la mano de obra.

los costos son fundamentales para definir el precio de venta de productos y servicios

Son funciones de los costos

1. Base para calcular el precio adecuado de los productos y servicios
2. Identificar que bienes o servicios, producen utilidades o perdidas, y en que magnitud
3. Controlar los costos reales en comparación con los costos presupuestados
4. Permitir comparación de costos entre departamentos en la empresa, entre empresas y entre periodos
5. Permite localizar puntos débiles de una empresa
6. Diseñar nuevos productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes y que generen beneficios
7. Orientar desiciones de inversiones
8. Elegir entre proveedores alternativos
9. Negociar con los clientes el precio, las características del producto, la calidad, las condiciones de entrega y el servicio a satisfacer
10. Estructurar unos procesos eficientes y eficaces de distribución y servicios para los segmentos objetivos de mercados y clientes
11. Utilizar como instrumento de planificación y control

CON CÁLCULOS

Son instrumentos muy importantes para la toma de decisiones.

Por eso es importante la planificación de de gastos y del proceso de producción, la dirección y el control de la empresa para determinar los precios.

SAN MATEO
Educación Superior

UNIDADVirtual