



NOMBRE DEL PROFESOR: OSVALDO FRANCISCO SILVESTRE CARDENAS

NOMBRE DEL ALUMNO: ITZEL BERENICE RAMOS DIAZ

MATERIA: ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

TRABAJO: MAPA CONCEPTUAL

LICENCIATURA: CONTADURIA PUBLICA Y FINANZAS

CUATRIMESTRE: 4TO

GRUPO: "C"

FRONTERA COMALAPA CHIAPAS A 25 DE SEPTIEMBRE DEL 2020

MODELO COSTO DE PRODUCCION

PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio (PE) representa el nivel de producción y ventas en el que la utilidad es igual a cero, es decir, es el nivel en el que la utilidad marginal es suficiente sólo para cubrir los gastos y costos fijos.

GASTOS Y COSTOS FIJOS

Son aquellas partidas o conceptos que permanecen constantes, independientemente del nivel de producción y ventas: renta, depreciación en línea recta, sueldos administrativos, sueldos de supervisores, gerentes y directores, mantenimiento y vigilancia por contrato, honorarios por igual, etc.

ENTRE LOS PRINCIPALES OBJETIVOS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO SE ENCUENTRAN:

Determina el momento en que los ingresos son iguales a los costos y gastos.

- Medir la eficiencia de operación y controlar la ejecución de las cifras presupuestadas. Establecer las políticas administrativas y los programas de ejecución
- Facilitar el análisis, planeación y control de los resultados de la empresa.

COMPORTAMIENTO DE COSTOS VARIABLES, FIJOS Y TOTALES.

Conocer el comportamiento de los costos es muy útil en la administración de una empresa para una variedad de propósitos.

Por ejemplo, conocer cómo se comportan los costos, permite a los gerentes o administradores predecir las utilidades cuando el volumen de ventas y producción cambia. Conocer el comportamiento de los costos también es útil para estimar costos. A su vez, los costos estimados afectan diferentes decisiones de la administración como por decir, si se debería de usar capacidad de maquinaria excedida para producir y vender un producto a un precio reducido.

COSTOS VARIABLES.

Cuando el nivel de actividad es medido en unidades producidas, los materiales directos y los costos de mano de obra directa son generalmente clasificados como costos variables. Los costos variables son costos que varían en total proporción a los cambios en el nivel de actividad.

COSTOS FIJOS.

Cuando las unidades producidas es la medida de actividad, ejemplos de costos fijos incluyen la depreciación en línea recta del equipo de una fábrica, seguro de maquinaria y equipo de la planta, salarios de supervisores, etcétera. Los costos fijos son costos que continúan igual en su monto total aun y que el nivel de actividad

CÁLCULO EN FORMA ALGEBRAICA Y GRÁFICA.

La información corporativa seleccionada de los estados financieros se puede mostrar en forma gráfica y a esto se le llama método gráfica.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente ésa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil. Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa.

EFFECTO DE CAMBIOS EN EL PRECIO, COSTOS FIJOS Y VOLÚMENES DE VENTAS.

Es indudable que una de las formas para saber si una empresa es rentable es conociendo si genera utilidad. La pregunta correcta es, ¿genera utilidad neta o utilidad operativa? El supuesto inherente a este concepto de análisis costo-volumen-utilidad se ubica y aplica contablemente y operativamente en el corto plazo.

ANÁLISIS MARGINAL

El costo marginal es el aumento en el costo total como resultado de producir una unidad adicional.

DIFERENCIA ENTRE COSTO CONVENCIONAL Y MARGINAL.

El costo marginal es la variación en el costo total, ante el aumento de una unidad en la cantidad producida, es decir, es el costo de producir una unidad adicional.

Costeo convencional. Se basan en las unidades producidas para calcular las tasas de asignación de los costos indirectos. En la metodología convencional, los costos son asignados a los productos en el ámbito de unidades; esto supone que todos los costos dependen del volumen de producción.

APLICACIÓN EN SITUACIONES DE PRODUCCIÓN.

Planeación de la Producción es aquella función de determinar los límites y niveles que deben mantener las operaciones de la industria en el futuro. Un plan de producción adecuado, es una proyección del nivel de producción requerido para una provisión de producción específica, pero no constituye un compromiso que obligue a que los artículos individuales, sean elaborados dentro del plan mencionado.

DECISIONES USANDO EL MODELO COSTO-VOLUMEN-UTILIDAD.

Como lo habíamos expuesto, cada unidad monetaria de margen de contribución generado por las ventas se destina primero a cubrir los costos fijos y después a generar utilidades. Cuando la empresa determina el punto de equilibrio, asume que sus ingresos serán iguales a sus costos, pero como lo habíamos mencionado esto no es lo que quieren los dueños de las empresas.

ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD DEL PRODUCTO.

Es una herramienta muy útil para determinar hasta qué punto tu compañía, o un nuevo producto o servicio será rentable. Dicho de otra manera, es el cálculo financiero usado para determinar el número de productos o servicios necesitas vender para al menos

DECISIONES RESPECTO A CIERRE DE LÍNEAS

- Para tomar ciertas decisiones, se debe diferenciar entre costos desembolsables y costos no desembolsables.
- Los costos variables son costos desembolsables.
- Los costos fijos pueden caer dentro de cualquiera de estas categorías

ESTADO DE RESULTADOS CON COSTOS MARGINALES.

El Estado de resultados es un estado financiero básico en el cual se presenta información relativa a los logros alcanzados por la administración de una empresa durante un periodo determinado; asimismo, hace notar los esfuerzos que se realizaron para alcanzar dichos logros.

DECISIONES DE HACER O COMPRAR.

“Hacer” significa que la empresa desarrolla una actividad por sí misma. “Comprar” significa que la empresa depende de una empresa independiente para desarrollar esa actividad, posiblemente bajo un contrato. Decisiones clásicas de comprar o hacer son desarrollar las materias primas, la cadena de distribución o centros de servicio.

ANÁLISIS DE PRECIOS DIFERENCIALES.

El método más elemental para fijar precios es sumar un sobreprecio estándar a los costos del producto.

En la fijación de precios por rendimiento objetivo la empresa determina el precio que produciría su tasa de efectivo de rendimiento sobre la inversión (ROI): General Motors utiliza este método y pone precio a sus automóviles a modo de obtener una ROI del 15 al 20%. Las empresas de servicios públicos (electricidad) también usan éste método, pues necesitan obtener un rendimiento justo de su inversión.