

ANALISIS MARGINAL

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

la empresa debe implementar todas aquellas medidas de control para que la administración de cuentas por cobrar genere la mayor utilidad posible, para lo cual deberá realizar un análisis de los beneficios que se obtienen al otorgar créditos a los clientes.

Con esta estrategia lo que la empresa pretende es:

1. Aumentar las ventas en un 15%.
2. Disminuir el plazo medio de cobro a 15 días.

Diferencia entre costo convencional y marginal.

Costo marginal

la variación en el costo total, ante el aumento de una unidad en la cantidad producida

se utiliza para determinar la cantidad de producción de las empresas y los precios de los productos.

depende de la tecnología utilizada en la producción y de los precios de los insumos y los factores de producción

El precio depende del tipo de mercado en que opera la empresa, de si tiene muchos competidores, o si tiene el mercado para ella sola.

Costo convencional

Se basan en las unidades producidas para calcular las tasas de asignación de los costos indirectos.

todos los costos dependen del volumen de producción.

aplicar o asignar costos: ahora se utilizan horas-máquina

Los gastos indirectos de fabricación son asignados a los productos con base en una tasa determinada

Los costos indirectos de fabricación, estos son los componentes que suministran la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto.

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

crea del marco dentro del cual, funcionarán las técnicas de control de inventario y fijará el monto de pedidos que deben hacerse para alimentar la planta

En la medida en que se vayan presentando eventos inesperados los directores de producción / operaciones deben revisar las metas, ajustar los insumos al proceso y cambiar las actividades de conversión para que el desempeño general se mantenga en un todo de acuerdo con los objetivos de producción.

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

El comprar o fabricar es una de las decisiones a tomar que se presentan más frecuentemente en una empresa

es necesario llevar a cabo el análisis de ciertos parámetros generales como lo son, la calidad, el costo y el servicio

Costo de fabricación.

El costo de fabricar es una de las consideraciones más importantes en la disyuntiva que se presenta en este tema, pero al mismo tiempo se puede visualizar como la más difícil de analizar

El costo de fabricación tiene infinidad de aspectos a cubrir (o ramificaciones) que al llevar a cabo una comparación deberá ser muy completa por lo que también sería muy extensa.

pueden existir innumerables razones por las cuales una empresa decida convertirse en fabricante de sus propios insumos, a continuación se presentan las más comunes, las cuales en algunos casos también representan una ventaja sobre los competidores:

- Proteger la tecnología.
- No existen proveedores competentes
- Mejor control de calidad

La calidad

Los partidarios de llevar a cabo la fabricación dicen que la calidad es un aspecto que se debe de controlar, y que mientras ellos lleven a cabo la fabricación, se podrá tener el control total sobre este

El servicio llega a ser satisfactorio mientras mayor seguridad se tenga sobre este, por lo que la madurez y la confianza que se puedan tener del proveedor forman los dos aspectos más importantes dentro de este parámetro.

Existen algunos objetivos, ya sea declarados o no, atribuibles a las personas responsables de realizar las compras, los cuales se enuncian en la siguiente lista:

- Proporcionar un flujo ininterrumpido de materiales, abastecimientos y servicios requeridos para la operación de la organización
- Conservar las inversiones y las pérdidas mínimas en el inventario
- Mantener los estándares o controles de calidad adecuados
- Encontrar o desarrollar a los proveedores más competentes
- Comprar los artículos y servicios requeridos al precio más bajo posible
- Mejorar la posición competitiva de la organización

otra parte, el establecimiento de los objetivos para la operación de comprar no es lo único que debe considerar el inversionista, existen otros factores relacionados con la decisión de comprar.

- Tamaño óptimo del inventario
- Punto de reorden
- Selección de proveedores
- Orden de compra
- Seguimiento de la compra
- Negociaciones
- Costos de pedir
- Programa de compras
- Presupuesto de compras