



**Nombre de alumno: Sánchez Moreno Alondra
Jacqueline**

**Nombre del profesor: Espinosa Espinosa Yaneth
Del Roció**

Nombre del trabajo: Cuadro sinóptico

Materia: Análisis de la información financiera

Grado: 4to cuatrimestre

Grupo: A

ANÁLISIS MARGINAL

Concepto de costo marginal.

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

La dirección de la empresa debe implementar todas aquellas medidas de control para que la administración de cuentas por cobrar genere la mayor utilidad posible

por lo cual debiera realizar un análisis de los beneficios que se obtienen al otorgar créditos a los clientes.

Diferencia entre costo convencional y marginal

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

es un concepto fundamental en la teoría microeconómica, debido a que 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 gráfico del costo marginal en el corto plazo tiene forma de U debido a que para pocas unidades producidas se tiene mucho capital (insumos fijos) y pocos trabajadores (insumos variables)

los primeros trabajadores aumentan mucho la producción debido a que tienen mucho capital disponible

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.

Costos indirectos estos son los componentes que suministran la información necesaria para la medición del ingreso y la fijación del precio del producto

son todos aquellos costos que se acumulan de los materiales y la mano de obra indirectos más todos los incurridos en la producción

en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.

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

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

permite cotejar con regularidad el reforzamiento del inventario, contra los niveles predeterminados

puediendo asi decidir a tiempo por una acción correctiva, si dichos niveles son demasiado altos o demasiado bajos.

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

debe mostrar la información relacionada con las operaciones de una entidad lucrativa en un periodo contable

mediante un adecuado enfrentamiento de los ingresos con los costos y gastos relativos

para así determinar la utilidad o pérdida neta del periodo, la cual forma parte del capital ganado de esas entidades.

Los estados financieros estáticos son los que muestran información a una fecha determinada.

en el estado de resultados se detallan los logros obtenidos por la administración de la entidad en un periodo determinado y los esfuerzos realizados.

para para alcanzar dichos logros.

La evaluación de la rentabilidad proporciona una base para que los diversos inversionistas determinen la viabilidad de depositar sus recursos en la organización al percibir los rendimientos de sus aportaciones.

La estimación de potencial de crédito es un factor que determina la autorización de proveedores o instituciones financieras para otorgar o ampliar líneas de crédito

La administración tiene el objetivo de dirigir los recursos humanos, financieros y materiales hacia la obtención de objetivos previamente establecidos

Las decisiones de inversión implican riesgos que al mismo tiempo representan oportunidades, pero si pueden estimar los resultados de operación y la estructura financiera

Costos, gastos y utilidad neta son decrementos de los activos o incrementos de los pasivos de una entidad durante un periodo contable

Costo de ventas. Representa el costo de los artículos que se vendieron.

Gastos de venta Representan los gastos directamente relacionados con la comercialización de los productos o servicios

Gastos de administración Es el total de los gastos relacionados con la administración de las operaciones de la empresa

Gastos financieros Costos que se derivan de la necesidad de obtener en préstamo recursos ajenos o por ciertos servicios relacionados con el manejo del dinero.

Otros gastos Representa el total de los gastos no normales de la empresa, como las pérdidas por venta de activos o cualquier motivo que no sea normal.

El Estado de resultados es el estado financiero básico muestra los resultados obtenidos por la empresa en un periodo determinado.

La utilidad neta es el resultado de restarle a los ingresos los gastos; si los gastos son mayores se tiene una pérdida neta.

es la unión del Estado de resultados y del Balance general, ya que el resultado modifica el capital del negocio

Costos marginales en decisiones de producción.

El costo marginal es aquel incremento del costo total resultante de la producción de una unidad adicional del bien

relejan los cambios de los costos variables

no tiene ningún tipo de relación con los costos fijos.

nos ayuda aumentar o disminuir el costo de un bien.

El costo marginal depende de la tecnología utilizada en la producción y de los precios de los insumos y los factores de producción.

la función de producción relaciona el output con los inputs o factores de producción. En el corto plazo hay ciertos factores fijos.

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.

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

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

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

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

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

El tomar la decisión de fabricar significa que la empresa ha optado por desarrollar una actividad por sí misma.

La decisión de comprar Comprar es adquirir algún producto o servicio a cambio de un determinado precio

Los objetivos de compra se deben alcanzar tan eficiente y económicamente como sea posible.

Análisis de precios diferenciales.

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

Las empresas de construcción presentan licitaciones para contratos estimando el costo total del proyecto y sumando un sobreprecio estándar de donde saldrán sus utilidades.

En la fijación de precios por rendimiento objetivo la empresa determina el precio que produciría su tasa de efectivo de rendimiento sobre la inversión

La asignación arbitraria de gastos fijos puede ser superada utilizando este método que determina los precios usando sólo los costos directamente atribuibles a una producción específica

Las estrategias de descramado realmente sólo pueden emplearse donde la demanda es relativamente inelástica

Los competidores inevitablemente entrarán en el mercado en algún momento, si es potencialmente rentable hacerlo

el innovador finalmente deberá seguir la tendencia declinante de los precios de venta de la unidad a medida que aumenta la oferta.

Los precios de la unidad tienden a ser bajos, esto facilita la rápida adopción y difusión del nuevo producto.