



Nombre de alumno:

Guadalupe Nájera López

Nombre del profesor:

Reynaldo Francisco Manuel Gallegos

Nombre del trabajo:

Mapa conceptual

Materia:

Análisis de la información financiera

Grado:

4to cuatrimestre

ANALISIS MARGINAL

Concepto de costo marginal.

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, para lo cual deberá realizar un análisis de los beneficios que se obtienen al otorgar créditos a los clientes. En este sentido, se describirá como ejemplo un ejercicio sobre el descuento de pronto pago para observar el comportamiento y los beneficios de las cuentas por cobrar.

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

Siguiendo la teoría neoclásica, 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), por lo que los primeros trabajadores aumentan mucho la producción debido a que tienen mucho capital disponible. A medida que se van agregando trabajadores, la producción sigue aumentando pero cada vez menos, porque el capital se mantiene fijo.

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.

El plan de producción, 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. Un plan de producción, permite cotejar con regularidad el reforzamiento del inventario, contra

los niveles predeterminados; pudiendo así, 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; asimismo, hace notar los esfuerzos que se realizaron para alcanzar dichos logros. La diferencia entre logros y esfuerzos es un indicador de la eficiencia de la administración y sirve de medida para evaluar su desempeño. El Estado de resultados 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.

Estado de resultados es un estado financiero dinámico porque proporciona información que corresponde a un periodo. Los estados financieros estáticos son los que muestran información a una fecha determinada. En el Estado de resultados se detallan los logros obtenidos (ingresos) por la administración de la entidad en un periodo determinado y los esfuerzos realizados (costos y gastos) para alcanzar dichos logros.

Costos marginales en decisiones de producción.

Costo de la última unidad producida que implica los costos variables en el crecimiento de la producción y los gastos fijos que han sido repartidos entre las unidades producidas. No todos los datos que se requieren para tomar decisiones son proporcionados por los registros de la contabilidad. El costo marginal es aquel incremento del costo total resultante de la producción de una unidad adicional del bien. Los costos marginales reflejan los cambios de los costos variables. Al sobrepasar los costos y beneficios de una decisión, es importante tener en cuenta únicamente los costos y beneficios que se desprenden de la decisión. Técnicamente, el costo marginal es el costo de producir una unidad más de determinado producto. Es el costo de un incremento en una actividad. Los factores económicos que afectan el costo marginal incluyen las irregularidades de información, las externalidades positivas y negativas, los costos de transacción y la discriminación de precios.

Es importante mencionar que el costo marginal no tiene ningún tipo de relación con los costos fijos. El costo marginal es un concepto muy utilizado en Economía, ya que nos ayuda a aumentar o disminuir el costo de un bien. Al igual que es fundamental para el análisis del precio de un bien

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. Mientras algunas empresas han sido exitosas desempeñando sus propios procesos y actividades de soporte, otras compran éstas últimas a especialistas en el mercado, a los que llamamos firmas de mercado, por ejemplo, empresas especializadas en mercadotecnia o distribución. Usando estas empresas, un productor puede obtener un mejor plan de mercadotecnia, distribución a bajo costo, mejor uso de inventarios, etc.

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. Los abogados y contadores cotizan normalmente sumando un precio estándar a su tiempo y costos. Los contratistas de la defensa cobran su costo más un sobreprecio estándar.

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. En la fijación de precios por tasa vigente, la empresa basa su precio primordialmente en los precios de sus competidores.

Análisis marginal

Consiste en:

Consiste en determinar el beneficio o pérdida obtenida por una empresa individual o al incurrir en un coste adicional.

Se divide en:

Costo marginal

Estado de resultados con costos marginales

Costos marginales en decisión de producción

Costo marginal. Es la variación en el costo total, ante el aumento de una unidad en la cantidad producida.

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.

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

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