



**Mi Universidad**

## **Mapa conceptual.**

*Nombre del Alumno: Iris jhaqueline Gordillo Morales.*

*Nombre del tema: Mapa conceptual, Unidad I.*

*Parcial: Primer parcial.*

*Nombre de la Materia: Contabilidad de costos.*

*Nombre del profesor: Liliana Grisell Escobar Herrera.*

*Nombre de la Licenciatura: Contaduría pública y finanzas.*

*Cuatrimestre: Segundo Cuatrimestre.*

# UNIDAD I

## 1.1. Naturaleza, conceptos y clasificación de los costos.

### NATURALEZA DE LOS COSTOS.

El objetivo fundamental de todo negocio es la obtención de utilidades.

la empresa tiene que vender los bienes y servicios que produce y distribuye.

la inversión efectuada en estas actividades se les conoce como costos.

los costos son la representación monetaria de todas las erogaciones consumadas por una empresa para producir y distribuir bienes y servicios y, así, realizar las ventas y generar consecuentemente utilidades.

### CENTROS DE COSTO

Como podemos observar en la codificación de la estructura, el último dígito nos indica la clasificación de los centros de costo; es decir, nos muestra si son:

1. Centros de costo administrativos (CCA)
2. Centros de costo de servicio (CCS)
3. Centros de costo productivos (CCP)
4. Centros de costo de ventas (CCV)

Centros de costo administrativos (CCA)  
Áreas integradas con recursos humanos, materiales y financieros cuya función se relaciona con la dirección y manejo de las operaciones generales de la empresa.

Centros de costo de servicio (CCS)  
Áreas integradas con recursos humanos, materiales y financieros cuya función consiste en suministrar apoyo a los centros de costo administrativos, productivos, de ventas, y propios, para que éstos puedan desarrollar sus actividades de manera eficiente.

Centros de costo productivos (CCP)  
Áreas integradas con recursos humanos, materiales y financieros cuya función consiste en llevar a cabo la transformación física y/o química de las materias primas; es decir, contribuyen directamente a la producción de artículos terminados.

Centros de costo de ventas (CCV)  
Áreas integradas con recursos humanos, materiales y financieros cuya función consiste en promover y comercializar los productos terminados. Por ejemplo: Subdirección de Ventas, Gerencia de Ventas Nacionales, Gerencia de Ventas de Exportación, etc.

### USUARIOS DE INFORMACIÓN FINANCIERA

Los usuarios de la información financiera pueden clasificarse en dos grupos:  
Usuarios internos: Son aquellas personas que laboran en la empresa y que tienen acceso a la información financiera.

Un texto, según Paredes (2013), se expresa por un tema en general, con un título y párrafos, éstos con ideas principales, teniendo una relación semántica entre estos. De tal forma, ésta integra propiedades de la redacción, prototipos textuales y conectores discursivos.

Instituciones de crédito: Determinar si los créditos solicitados por la empresa son proporcionales a sus necesidades y nivel de endeudamiento; conocer la capacidad de pago y saber si les será posible liquidar oportunamente el crédito y el servicio de la deuda; además, conocer la posición financiera de la empresa durante la vigencia del crédito.  
Proveedores: Conocer la capacidad de pago de la empresa para cubrir oportunamente los créditos.

Usuarios externos: Se relacionan con la empresa desde afuera y se les proporciona información histórica; es decir, cuando las cosas ya han sucedido y, en algunos casos, reciben también información financiera proyectada.

Accionistas: Conocer y evaluar el riesgo y el retorno que tendrá su inversión.  
Administración: Contar con informes que sean utilizados en la planeación, el control y la toma de decisiones para conducir a la organización al logro de los objetivos establecidos.  
Empleados: Conocer la utilidad que genera la empresa y la participación que tienen en esa utilidad, así como la estabilidad y expectativas de desarrollo que ofrece la organización.  
Autoridades gubernamentales: Recaudar los impuestos que genera la empresa, así como obtener la información estadística necesaria para orientar las políticas macroeconómicas del país.

De gran importancia es de entonces comprender el significado de estos términos:  
Ingreso: Es todo lo que una persona percibe u obtiene de su ocupación, es decir de la venta de bienes y servicios.  
Erogación: Es la acción de repartir o distribuir bienes o caudales, contablemente se puede decir que una erogación corresponde a un pago o a una promesa de pago.  
Costo: Es el conjunto de esfuerzos y recursos que se invierten para obtener un bien.  
Gastos: Son costos que se han aplicado contra el ingreso dentro de un periodo determinado  
Utilidad: Ganancia que se obtiene al enajenar un bien o prestar un servicio.

### OBJETIVOS DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS.

Los objetivos de la contabilidad de costos son, entre otros:  
Contribuir a fortalecer los mecanismos de coordinación y apoyo entre todas las áreas (compras, producción, recursos humanos, finanzas, distribución, ventas, etc.), para el logro de los objetivos de la empresa.  
Determinar costos unitarios para establecer estrategias que se conviertan en ventajas competitivas sostenibles y para efectos de evaluar los inventarios de producción en proceso y de artículos terminados. Entre otros.

Costo y gasto.  
El sacrificio realizado se mide en unidades monetarias, mediante la reducción de activos o el aumento de pasivos en el momento en que se obtiene el beneficio. En el momento de la adquisición se incurre en el costo, el cual puede beneficiar al periodo en que se origina o a uno

El costo representa la inversión necesaria para producir y vender un artículo debido a que el término costo ofrece múltiples significados, su categoría económica se encuentra vinculada la teoría del valor, Valor Costo, y a la teoría de los precios, Precio de Costo. Resulta importante limitar el contenido del término en sus acepciones fundamentales.

# UNIDAD I

## 1.2. Diferentes enfoques de contabilidad y su relación con la administración.

### Enfoques de contabilidad y su relación con la administración.

La contabilidad de una empresa sirve a diversos usuarios. Para nuestro propósito la dividiremos en dos ramas, a saber:

**Contabilidad financiera:**  
Sistema de información de una empresa orientado hacia la elaboración de informes externos que da importancia a los aspectos históricos y considera las normas de información financiera

**Contabilidad administrativa:**  
Sistema de información de una empresa orientado hacia la elaboración de informes de uso interno que facilitan las funciones de planeación, control y toma de decisiones de la administración.

La contabilidad de costos se relaciona con la acumulación, análisis, direccionamiento e interpretación de los costos de adquisición, producción, venta, distribución, administración y financiamiento para uso interno, por parte de los directivos de la empresa en la planeación, el control y la toma de decisiones.

Por lo tanto, la contabilidad de costos cae dentro de la contabilidad administrativa y financiera. Además puede aplicarse a cualquier tipo de actividad económica, con la cual se obtienen grandes beneficios ya que proporcionan información a la dirección de la empresa para una mejor toma de decisiones.

### EL PAPEL DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS EN LA TOMA DE DECISIONES.

Dentro del modelo de toma de decisiones la contabilidad de costos, ayuda para que la decisión sea mejor, de acuerdo con la calidad de la información que se posea.

La calidad de las decisiones de las empresas, pequeñas o grandes, están en función directa del tipo de información disponible; por lo tanto, si se desea que una organización se desarrolle normalmente, debe contarse con un buen sistema de información, a mejor calidad de la información, se asegura una mejor decisión.

### LA CONTABILIDAD DE COSTOS COMO HERRAMIENTA EN LA TOMA DE DECISIONES

En toda organización diariamente se toman decisiones, unas son rutinarias, como contratar un nuevo empleado; otras no la son, como introducir o eliminar una línea de producto, ambas requieren adecuada información.

La contabilidad de costos, denominada también contabilidad administrativa facilita la toma de decisiones, y plantea utilizar el método científico para tomar una buena decisión basado en el siguiente proceso:

Es obvio que la calidad de las decisiones de cualquier empresa, pequeña o grande, está en función directa del tipo de información disponible, por lo tanto, si se desea que una organización se desarrolle normalmente, se debe contar con un buen sistema de información:

La toma de decisión, ya sea a corto o largo plazo, puede definirse en los términos más simples como el proceso de selección entre dos o más alternativas de cursos de acción. La toma de decisión gerencial es un complejo proceso de solución de problemas que consiste en una serie de etapas sucesivas.

Estas etapas se unirán como sea posible si la gerencia espera cualquier grado de éxito que se derive del proceso de toma de decisión.

Aceptar una orden especial: Las industrias producen artículos bajo su nombre o a nombre de una cadena de almacenes, los productos vendidos a las cadenas generalmente son modificados y vendidos a precios más bajos que los productos elaborados bajo el nombre del fabricante.  
Hacer o comprar: La gerencia tiene posibilidad de hacer o comprar partes de un producto al proveedor cuando cuenta con espacio en la planta, equipos, mano de obra ociosa.  
Mezclar un producto o un servicio: Un problema de mezcla de productos resulta cuando se fabrican productos múltiples en una instalación común.

### LAS SEIS ETAPAS EN EL PROCESO DE TOMA DE DECISIÓN SON:

**Detección e identificación del problema**  
Búsqueda de un modelo existente aplicable al problema o al desarrollo de un nuevo modelo.  
Definición de cursos alternativos a la luz del problema y el modelo escogido Determinación de los datos cuantitativos y cualitativos que son relevantes en el problema y un análisis de los datos relativos para el curso de acción alternativo.  
Selección e instrumentación de una solución óptima que sea consistente con las metas de la gerencia.  
Evaluación del pos decisión a través de retroalimentación para proveer a la gerencia los medios para determinar la efectividad del curso de acción escogida en la solución del problema.

**Empresa industrial:**  
A. Compra materiales y otros insumos, los transforma arcial o drásticamente.  
B. Cuenta con la unidad operativa denominada departamento de producción y con una unidad auxiliar encargada de lo comercial.  
C. La producción de bienes o servicios de calidad y la venta sustentan su economía.  
**Empresa comercial:**  
A. Compra y vende artículos producidos por otros; en ocasiones realiza modificaciones.  
B. Cuenta con una unidad operativa encargada de la comercialización.  
C. Las ventas de las mercancías sustentan su economía.

### Problemas comunes en la toma de decisiones.

