



**Nombre de alumno: Ámbar Ivette
López Suaznívar**

**Nombre del profesor: Yaneth Del Rocio
Espinosa Espinosa.**

**Nombre del trabajo: mapa conceptual
unidad 1**

PASIÓN POR EDUCAR

Materia: Contabilidad de Costos

Fecha: 12 de Enero del 2024

Comitán de Domínguez Chiapas a 12 de Enero de 2024.

1.2 CENTROS DE COSTO

¿QUÉ ES UN CENTRO DE COSTOS?

Es el área o unidad de negocio donde se producen y controlan los gastos que la empresa necesita.

BENEFICIOS

Su principal valor radica en los datos que arroja para medir la rentabilidad por producto y por área. Entre los principales beneficios de la unidad de costos, destacamos:

1. Controlar los gastos totales y por departamento
2. Calcular la rentabilidad de cada área y producto o servicio
3. Elaborar presupuestos equitativos
4. Gestionar los costos de inventario, determinar el pedido óptimo
5. Asignar recursos de manera más inteligente
6. Monitorear salidas de flujo de efectivo
7. Reducir costos de fabricación
8. Detectar gastos o proyectos no presupuestados
9. Generar indicadores de rendimiento
10. Rastrear costos de forma individual

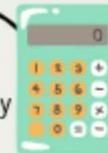
IMPORTANCIA

Registrar los gastos, también ayuda a determinar todas las erogaciones relacionadas con un área, producto o servicio

NOS PERMITEN

Repartir los costos: asignar un volumen determinado de gastos a cada departamento.

Imputar los costos: relacionar los costos con el producto o servicio.



1.2 CENTROS DE COSTO

CLASIFICACIÓN DE LOS CENTROS DE COSTO

1. 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



2. 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,



3. 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



4. CENTROS DE COSTO DE VENTAS (CCV)

Áreas integradas con recursos humanos, materiales y financieros cuya función consiste en promover y comercializar los productos terminados.



1.3 USUARIOS DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

SE DIVIDE EN:

USUARIOS INTERNOS:

Aquellas personas que laboran en la empresa y que tienen acceso a la información financiera en forma variada; es decir, información según sus necesidades particulares.

SON

Aquellos individuos, grupos o entidades que utilizan los datos contables y financieros para comprender la situación económica y el desempeño de una empresa.

SE DIVIDE EN:

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 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.



INSTITUCIONES DE CRÉDITO:

Determina si los créditos solicitados por la empresa son proporcionales a sus necesidades y nivel de endeudamiento



PROVEEDORES

Conoce la capacidad de pago de la empresa para cubrir oportunamente los créditos.



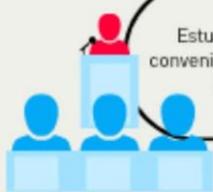
CLIENTES

Evalúa la continuidad que tendrá la operación de la empresa y garantizar el suministro de productos o servicios.



PUBLICO EN GENERAL

Estudiar y evaluar la conveniencia de invertir en la empresa



1.5 CLASIFICACIÓN DE COSTOS

SE ENCARGA DE :

De diseñar y operar los sistemas de costos empresariales. Gracias a la contabilidad de costos, podrás planear, clasificar, controlar y asignar los recursos necesarios para la elaboración de un bien determinado o para la prestación de un servicio en específico

1. LA FUNCIÓN EN QUE SE INCURRE:

- a) Costos de producción (costos).
- b) Costos de venta (gastos).
- c) Costos de administración (gastos)
- d) Costos financieros (gastos).

2. SU IDENTIFICACIÓN:

- a) Costos directos, aquellos que se pueden identificar o cuantificar
- b) Costos indirectos aquellos que no se pueden identificar o cuantificar.

3. EL PERIODO EN QUE SE LLEVAN AL ESTADO DE RESULTADOS:

- a) Costos del producto o costos inventariables (costos). relacionados con la función de producción.
- b) Costos del periodo o costos no inventariables (gastos) Se identifican con intervalos de tiempo y no con los productos elaborados.

4. COMPORTAMIENTO RESPECTO AL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN O VENTA DE ARTÍCULOS TERMINADOS.

- a) Costos fijos: aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un periodo determinado
- b) Costos variables: aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas
- c) Costos semifijos, semivariables o mixtos: Son aquellos que tienen elementos tanto fijos como variables.

5. EL MOMENTO EN QUE SE DETERMINAN LOS COSTOS:

- a) Costos históricos. Se determinan con posterioridad a la conclusión del periodo de costos.
- b) Costos predeterminados. Se determinan con anterioridad al periodo de costos o durante el transcurso del mismo.

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

¿PARA QUÈ SIRVE?

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:

PROCESO

ANÁLISIS

- Reconocer que existe un problema
- Definir el problema y especificar los datos adicionales necesarios
- Obtener y analizar los datos

DECISIÓN

- Proponer diferentes alternativas
- Seleccionar la mejor

PUESTA EN PRÁCTICA

- Poner en práctica la alternativa seleccionada
- Realizar la vigilancia necesaria para control del plan elegido.



1.10 LAS ETAPAS DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIÓN

¿QUÈ SON?

son una serie de fases o etapas del proceso de toma de decisiones que son vitales para lograr mayor efectividad.

APLICACIÓN DE MODELOS MATEMÁTICOS

Apoyarse en modelos matemáticos y de análisis de datos es una buena opción. Debido a que los mismos pueden ofrecer respuestas acertadas que promuevan la solución del problema.

USO DE ASESORES EXTERNOS

Pueden poseer los conocimientos y las habilidades mínimas para establecer una opción o alternativa a solucionar el problema.

ELECCIÓN DE UNA ALTERNATIVA

Cuando ya se han establecido los criterios para elegir la mejor opción y se han realizado los debidos análisis. Es debido seleccionar la alternativa que cumpla con los procedimientos que permitan el logro de los objetivos.

INSTAURACIÓN

La instauración requiere de un proceso de gestión y de planeación que va a requerir del trabajo en conjunto.

VALORAR LOS RESULTADOS DURANTE EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES

Cuando se da información sobre las decisiones tomadas, con base en el control y las debidas evaluaciones se deben valorar los resultados que se obtengan. Es una manera de visualizar si existe la posibilidad de que aparezcan nuevos problemas.

1.12 EMPRESA COMERCIAL Y EMPRESA DE TRANSFORMACIÓN.

COMERCIAL

Tiene como principal función económica actuar como intermediario; es decir, compra artículos elaborados para después revenderlos, básicamente en las mismas condiciones



TRANSFORMACIÓN

La empresa de transformación se dedica a la adquisición de materias primas para transformarlas física y/o químicamente y ofrecer un producto, a los consumidores

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.



A)

Compra materiales y otros insumos, los transforma parcial 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.

