



**LA IMPORTANCIA DE LA CONTABILIDAD DE COSTOS  
PARA EL CONTROL DE LA ADMINISTRACIÓN DE LOS  
EMPRESARIOS EFECTIVOS.**

**KATTYA ELIZABETH GARCÍA PAGUAY**

**NELSON SEBASTIAN MORA BERMEO**

**UNIVERSIDAD DE ESPECIALIDADES ESPÍRITU SANTO**

**TUTOR**

**DIANA VANESSA NAULA MERIZALDE**

**31 DE MARZO 2023**

## **Resumen:**

Reconociendo que el establecimiento de un negocio tiene un propósito como proveer o prestar bienes y servicios para obtener ganancias, es necesario establecer un sistema de control y contabilidad de costos para asegurar el éxito. Los datos de costos fijos, costos variables e ingresos siempre se harán presentes para aspectos específicos de cada campo, donde se puedan identificar políticas específicas que ayuden a determinar y / o establecer pautas para lograr los resultados esperados.

La planificación de costos de producción como parte de la gestión comercial de una empresa identifica la necesidad de ejecutar estrategias basadas en la decisión de fijar precios y tomar en cuenta lo que los clientes están dispuestos a pagar por los productos. El propósito de este estudio es difundir la importancia de la planificación de costos de fijación de precios de productos como estrategia de gestión, ya que la ausencia de una planificación de costos para la fijación de precios de productos en el sistema de control de costos de producción puede resultar en un aumento de costos y una mayor calidad. Si tiene una comprensión clara y profunda de los costos, los tipos de costos y los montos de los costos, podrá comprender mejor su negocio y tomar decisiones acertadas.

En última instancia, la contabilidad de costos debe contribuir directa o indirectamente a mantener o aumentar las ganancias de la empresa. Esto se logrará con la buena administración de los números que se pueden usar para tomar decisiones, para reducir los costos de fabricación o aumentar las ventas.

**Palabras Clave:** Costos, Negocio, Ganancias, Decisiones, Emprendimiento, Administración, Toma de Decisiones, Presupuestos.

**Abstract:**

Recognizing that the establishment of a business has a purpose such as providing or lending goods and services for profit, it is necessary to establish a cost accounting and control system to ensure success. The data of fixed costs, variable costs and income will always be present for specific aspects of each field, where specific policies can be identified that help determine and / or establish guidelines to achieve the expected results.

Production cost planning as part of the commercial management of a company identifies the need to execute strategies based on the decision to set prices and take into account what customers are willing to pay for the products. The purpose of this study is to disseminate the importance of product pricing cost planning as a management strategy, since the absence of product pricing cost planning in the production cost control system may result in increased costs and higher quality. By having a clear and thorough understanding of costs, types of costs, and cost amounts, you will be able to better understand your business and make informed decisions.

Ultimately, cost accounting should directly or indirectly contribute to maintaining or increasing the company's profits. This will be achieved with the good administration of numbers that can be used to make decisions, to reduce manufacturing costs or increase sales.

**Keywords:** Costs, Business, Profits, Decisions, Entrepreneurship, Administration.

## INTRODUCCIÓN

La mayoría de los emprendedores suelen iniciar una empresa con mucha ilusión y para ello es muy necesario tener en cuenta cifras clave para iniciar un negocio, conseguir un producto de calidad y conseguir apoyo económico. Debe comprender el mercado en el que se encuentra, analizar el rango de precios, la rentabilidad, los costos y las inversiones requeridas. Un plan de negocios lo ayudará a planificar su proyecto y lo ayudará a comprender los puntos para evitar errores, recaudar los fondos necesarios, aplicar buenas tácticas de ventas para asegurar las ganancias y, lo más importante, mantener su visión comercial.

Desde un punto de vista general, la contabilidad en un negocio es una herramienta muy importante para los directivos, por un lado, puede gestionar cada actividad o área funcional de manera responsable, por otro lado, coordinan actividades o funciones dentro de la estructura organización general (Horgren et al.,2012). Los emprendedores son sujetos capaces de asumir riesgos, y su comportamiento es una de las razones por las que los mercados están en constante cambio. (Schumpeter, 1935) consideró al empresario como el sujeto con mayores posibilidades de reformar e innovar el modo de producción y con la capacidad de innovar y crear nuevos productos o servicios.

El costo incurrido en una empresa o cualquier tipo de organización es una herramienta muy útil para la gestión del negocio porque puede ayudar a planificar y controlar las actividades en esa empresa u organización. Para poder mantener y obtener ganancias sustanciales, es necesario tener una vida financiera fuerte y estable, para que los empresarios puedan soportar costos aceptables, así como un flujo de caja continuo, donde podemos utilizar el flujo para transacciones normales. Los negocios, por lo tanto, al producir, invertir o crear nuevos proyectos, deben equilibrar costos y gastos con base en el análisis de la contabilidad de costos para que podamos tomar las medidas oportunas (Rodriguez, 2010).

La contabilidad de costos tiene como objetivo la evaluación de los movimientos internos así como su control con el único propósito de brindar información a la empresa y proceder a la toma de decisiones empresariales (Pérez Grau, 2014).

La contabilidad de costos, siempre que tenga la capacidad, puede estudiar las transacciones que ocurren dentro de la organización sin contacto con el mundo exterior, especialmente las transacciones relacionadas con el núcleo de la operación que realiza las actividades de conversión de servicios y bienes. Para el propósito perseguido el núcleo de operación es parte fundamental de la organización ya que proporciona resultados importantes para la supervivencia, pero no es la única, porque además de la organización más pequeña, todo esto requiere la creación de componentes estratégicos de gestión de estructura técnica, para coordinar la división del trabajo en diferentes tareas profesionales y para aumentar la productividad organizacional (Mintzberg, 1995).

El poder diseñar un plan financiero es una habilidad que muy pocos emprendedores pueden ejercer. “Este es un punto de partida para los negocios ya que nos da la capacidad de poder hacerle frente a los compromisos financieros que nos depare el futuro, ya sean: deudas, obligaciones, incumplimientos, ejecuciones hipotecarias y actividades de cobro ante periodos de larga inactividad económica” (Barbosa, 2020). El costo es importante en un negocio por dos razones: primero, para saber exactamente cuánto costará el producto que se pretende vender; segundo, para saber cuántos productos se deben vender para obtener ganancias o al menos mantenerse dentro del mercado sin perder ni ganar.

La contabilidad de costos se puede utilizar en una empresa o cualquier tipo de organización ya que es una herramienta muy útil para la gestión de un negocio porque te permite la posibilidad de poder ayudar a planificar y controlar las actividades de la empresa o organización. El éxito de los grandes negocios radica en tener un gran sistema económico en sus filas, el poder manejar la parte contable te permite ver un panorama diferente de lo que podrías alcanzar y que es lo que necesitas evitar para que la empresa siga sobresaliendo de la dura competencia en la que viven hoy en día.

Una herramienta que se usa de forma adecuada siempre va a traer buenos réditos para el usuario quien la emplea pero lamentablemente no todos tenemos el conocimiento de cómo aplicar nuestras habilidades a favor. Una gran cantidad de empresas tienen estos

problemas y por eso en muchos casos podemos observar que un proyecto prometedor termina fracasando sin haber podido demostrar nada de lo planeado.

Lamentablemente la mayoría de empresas ha tenido que fracasar para darse cuenta de cuáles son los beneficios que te brinda una buena contabilidad de costos en el área administrativa, muchos han tenido que perder para poder tener la oportunidad de ganar. “La compleja organización de los negocios actualmente exige frecuente renovación de ideas para poder estar al tanto de las operaciones y poder tomar decisiones con base al futuro, controlar actividades actuales y evaluar el desempeño pasado. Para poder lograr eso es necesario un estudio o investigación acerca de los costos incurridos e ingresos obtenidos” (Sonora, 2019).

La investigación propuesta busca mediante conceptos teóricos sobre contabilidad de costos, administración financiera y prevención de riesgos económicos laborales. Esto permitirá a los investigadores la oportunidad de verificar una gran cantidad de conceptos acerca de cómo gestionar de forma acertada la salud financiera de una empresa y la prevención de pérdida de costos, dentro de la realidad que hoy presenta el mundo empresarial. Para lograr el objetivo de esta investigación se recurrirá al empleo de técnicas de investigación como: encuestas con enfoque a actividades administrativas de costos, observación directa a diferentes empresas y una lista de referencias de investigación que proporcionan riqueza al contenido. Su resultado permitirá encontrar diferentes alternativas de solución a la gran problemática que tienen muchas empresas que no saben cómo administrar sus recursos de forma eficiente.

El objetivo de este investigación es examinar los recursos y establecer parámetros de medición en el negocio que ayuden a determinar las falencias y oportunidades del mismo para tomar acciones y poder lograr un negocio a largo plazo y mediante esto poder ayudar a los emprendimientos a eliminar actividades o procesos que no producen valor, desarrollar informes para medir las ganancias proporcionando el costo de ventas correcto y analizar la información para ayudar a los emprendimientos a informar la estrategia competitiva.

## **Marco teórico:**

### **Contabilidad de costos**

El término costo tiene dos significados básicos: se puede expresar como la suma de esfuerzos y recursos para producir un determinado producto, y el segundo significado se refiere al sacrificio o movimiento, en este caso el costo de una cosa es igual al costo de rendirse o sacrificarse para obtenerla (Gonzalez, 2011).

Según (León, 1994) la contabilidad de costos es un conjunto de obligaciones contractuales, consumo, depreciación, amortización y aplicación debidas al pago dentro de un período determinado, relacionadas con las funciones de producción, distribución, administración y gestión financiera.

La contabilidad de costos es el nombre de un sistema ordenado que utiliza principios contables generales para registrar los costos operativos de la empresa con el fin de mantener las cuentas relacionadas con la producción, la administración y las ventas, brindando así servicios a los administradores. Determinar el costo unitario y total de los bienes producidos o los servicios prestados para lograr una minería económica, efectiva y rentable (Cárdenas, 2006).

(Sinisterra V, 2007) señaló que la contabilidad de costos puede captarse como cualquier técnica contable o mecanismo que permite calcular el costo de fabricación de productos o prestación de servicios. Al manipular los datos de costos, es necesario comprender su clasificación, acumulación, distribución y control.

La contabilidad de costos nos ofrece información real y concreta de todos los costos y gastos que tiene una empresa para producir. Establecer el costo de un producto sirve para tener control sobre la producción, la venta del producto, la administración y la financiación del mismo.

El costo es el valor que se paga para la obtención de bienes o servicios. El costo provoca una reducción de activos. Los costos de una empresa se relacionan con las actividades que se realizan a diario.

Al realizar una contabilidad de costos, se evalúa el trabajo administrativo y gerencial. Siempre es necesario comparar los ingresos de la empresa y los costos que han proyectado previamente. (Páez, 2021)

## **Emprendimiento**

Emprendimiento es el estudio de las fuentes de posibilidades, el proceso de descubrir, evaluar y aprovechar las oportunidades, y el grupo de personas que las descubren las evalúan y las explotan (Venkataraman, 2000).

Según la teoría del triángulo invertido propuesta por Andy Freire, cada proceso empresarial contiene tres elementos: idea, capital y emprendedor. El punto de apoyo es el emprendedor, que necesita dos elementos adicionales para llegar al destino: ideas de negocio y capital con viabilidad de mercado. Cuando un negocio no tiene éxito, siempre se debe al fracaso de una o una combinación de estas tres variables. La firmeza de los empresarios depende en gran medida de si este modelo colapsará. Los empresarios "exitosos" siempre pueden realizar proyectos de capital o grandes. Por eso, el problema no es el capital ni las ideas, porque el emprendimiento trasciende las actitudes puramente empresariales o una serie de conceptos (Freire, 2004).

El emprendimiento es la creación de valor por parte de personas y organizaciones, trabajando juntos para implementar una idea a través de la aplicación de habilidades, la creatividad, el impulso y la disposición a asumir riesgos (Stevenson, 1990).

Según (Schumpeter, 1935) el papel del empresario es reformar o innovar el modo de producción mediante el uso de inversiones o, de manera más general, el uso de posibilidades tecnológicas no probadas. La responsabilidad de estas cosas nuevas es difícil y constituye diferentes funciones económicas, en primer lugar, porque no forman parte de una actividad rutinaria, en segundo lugar, porque el entorno se resiste de muchas formas, desde simplemente negarse a financiar o comprar nuevas ideas, hasta ataques físicos a quienes intentan crearlo.



Para (Nelson, 1997) considera que el emprendimiento es un proceso cognitivo de transformar una idea innovadora en un producto de valor agregado o crear una nueva empresa.

Es la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente, lo que hoy ha derivado en el concepto de emprendimiento actual (Benítez, 2010).

### **Decisiones empresariales**

La toma de decisiones para el comportamiento del organismo en la organización es de carácter estricto y fundamental. La toma de decisiones ofrece la posibilidad de control y permite la coherencia en los sistemas (Fremont E. Kast, 1980).

Las decisiones son muy importantes para la empresa, porque las decisiones incorrectas pueden empeorar la situación. Por tanto, el personal responsable de la toma de decisiones debe estar capacitado y comprender todas las características y pasos que constituyen el proceso, con el fin de eliminar al máximo la evaluación subjetiva a la hora de elegir un plan de acción (Santiago, 2010).

Las decisiones también pueden conducir a soluciones exitosas. Además, las decisiones de otras personas influyen en factores comerciales como reglas, permisos, división del trabajo, etc (Menguzzato, 1995).

La toma de decisiones se puede examinar desde tres ángulos: la descripción de lo que es, la normativa de lo que debería ser y la prescripción de lo que hace que las personas mejoren decisiones (Raiffa, 1994).

Cuando las organizaciones se ven afectadas por problemas de manera sorprendente, siempre buscan a los responsables para identificar la causa del error, o la causa raíz del fracaso. La toma de decisiones es el proceso de respuesta a problemas, búsqueda y elección a soluciones o acciones que crearán valor para los accionistas de la organización (Yates, 2003).

## **Administración**

Según (Coulter, 2005) la administración es la coordinación de las actividades laborales con el fin de trabajar eficazmente con y a través de otros.

El autor (Terry, 1986) La administración consiste en lograr que se hagan las cosas mediante otras personas.

Según (Chiaveneto, 1994) la administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales.

Para (Heinz, 2004) la administración es el proceso de diseño y mantenimiento de un entorno en el que el trabajo en equipo puede permitir a las personas alcanzar objetivos específicos de forma eficaz. (Reinaldo, 2002) define a la administración como un conjunto de actividades diseñadas para usar los recursos de manera efectiva y eficiente para lograr uno o más objetivos de la organización.

La administración es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente objetivos específicos (Harold, 1986).

Administración es el acto de administrar, planificar, controlar y dirigir los diversos recursos con los que cuenta una persona, empresa, negocio u organización, con el fin de alcanzar una serie de objetivos. La administración es una ciencia social que estudia las organizaciones, privadas y públicas, y las diversas estrategias de planificación, coordinación, control y dirección que se aplican en la gestión de recursos destinados para

la optimización del funcionamiento de éstas y garantizar el alcance de las metas propuestas. Por tal razón la forma como las organizaciones se administran o se gestionan determinará si van a conseguir utilizar con eficacia sus recursos para lograr los objetivos propuestos. Por eso, el papel del administrador tiene un fuerte impacto en el rendimiento de las organizaciones (León A. , 2021).

La administración es un proceso mediante el cual se coordinan los recursos de un grupo social para lograr la máxima eficiencia, calidad y productividad en el logro de sus objetivos. Es el proceso que planifica, organiza, controla y dirige las actividades y los recursos de trabajo, con la finalidad de que los objetivos planteados por una organización determinada sean cumplidos de manera exitosa (Yirda, 2011).

## **Control**

Según (De Zuani, 2005), el término control es básicamente información para permitir la corrección oportuna de las desviaciones de las acciones reales con respecto al plan. El control puede ser definido como el conjunto de actividades que tiene como objetivo hacer realidad una serie de hechos deseados.

Se define al control como la medición y corrección del desempeño para garantizar que los objetivos de la empresa y los planes diseñados para alcanzarlos se logren (Koontz, 2007).

El Control comprende el plan de organización y todos los métodos y medidas en un negocio para salvaguardar sus bienes, verificar la exactitud y seguridad de los datos de contabilidad, desarrollar la eficiencia de las operaciones y fomentar la adhesión a la política administrativa (Téllez, 2004).

Control es el proceso de verificar el desempeño de distintas áreas o funciones de una organización. Usualmente implica una comparación entre un rendimiento esperado y un rendimiento observado, para verificar si se están cumpliendo los objetivos de forma

eficiente y eficaz. El control permite tomar acciones correctivas cuando sea necesario. Es una de las principales actividades administrativas de las organizaciones. El control se relaciona con la planeación, porque el control busca que el desempeño se ajuste a los planes. El proceso administrativo, desde el punto de vista tradicional, es un proceso circular que se retroalimenta. Esto se ejerce en todos los niveles de las organizaciones; desde los niveles superiores o jerárquicos, hasta los niveles inferiores u operativos (Anzil, 2021).

### **Modelo de Negocio**

Según (Timmers, 1998) Un modelo de negocio es una arquitectura de productos, servicios y flujos de información incluyendo una descripción de varios actores del negocio y sus roles, una descripción de los beneficios potenciales de diferentes actores del negocio y la descripción de las fuentes de ingreso.

La lógica central de la organización para crear valor. El modelo de negocios para una empresa orientada a los beneficios explica cómo ésta hace dinero (Linder, 2000).

La manera de crear valor para los clientes y la manera en que el negocio convierte, las oportunidades de mercado en beneficio a través de grupos de actores, actividades y colaboraciones (Rajala, 2005).

Para (Al- Debei, 2008) el modelo de negocio es una representación abstracta de una organización, de todos los acuerdos básicos interrelacionados, diseñados y desarrollados por una organización en la actualidad y en el futuro, así como todos los productos básicos y/o servicios que ofrece la organización, o va a ofrecer, sobre la base de estos acuerdos que se necesitan para alcanzar sus metas y objetivos estratégicos.

## **Toma de Decisiones**

El proceso de toma de decisiones, conocido como ‘decision making’, es un método que consiste en reunir la información, evaluar alternativas y, luego, tomar la mejor decisión final posible. (Laoyan, 2022)

Para (Bitar, 2013) la toma de decisiones es un proceso que atraviesan las personas cuando deben elegir entre distintas opciones. Diariamente cada individuo está ante situaciones en las que debe optar por algo, y esa decisión no siempre resulta simple. El proceso de la toma de decisiones se activa cuando se presentan conflictos en diversos ámbitos de la vida a los que hay que encontrarles la mejor solución posible. En el ámbito de la conducta y psiquis humana este es un tema fundamental, ya que las personas no responden de la misma forma a una situación problemática debido a diversos elementos como la estructura de personalidad, el desarrollo, la madurez y la etapa de la vida en la que se esté.

Según (Azkue I. d., 2023) la toma de decisiones es un proceso que requiere pensar detenidamente y analizar las posibles alternativas o caminos a seguir. A través de diferentes herramientas y estrategias, es posible ordenar la multiplicidad de dudas para tomar una decisión objetiva. La clave para llegar a la decisión correcta es pensar y analizar, de forma previa, las diferentes maneras de resolver la situación hasta que la decisión resulte conveniente o satisfactoria para los involucrados o, al menos, sin tantas dudas como en un principio.

La toma de decisiones implica la evaluación de una serie de condiciones y variables de un escenario, frente al cual es necesario elegir una estrategia de intervención por parte del sujeto involucrado, sea un individuo o un colectivo (empresas, instituciones, comunidades). Por ello, se trata de un proceso muy complejo (Velásquez, 2018).

El proceso de toma de decisiones es una serie de pasos tomados por un individuo para determinar la mejor opción o curso de acción para satisfacer sus necesidades. En un contexto comercial, es un conjunto de pasos tomados por los gerentes en una empresa

para determinar la ruta planificada para las iniciativas comerciales y poner en marcha acciones específicas. Idealmente, las decisiones comerciales se basan en un análisis de hechos objetivos, ayudado por el uso de inteligencia de negocios y herramientas analíticas. En cualquier situación de negocios hay múltiples direcciones para tomar una estrategia o una iniciativa. La variedad de alternativas para sopesar, y el volumen de decisiones que deben tomarse de manera continua, especialmente en organizaciones grandes, hacen que la implementación de un proceso de toma de decisiones eficaz sea un elemento crucial para administrar operaciones comerciales exitosas. (Burns, 2016).

### **Presupuesto**

Para (Azkue I. , 2022) un presupuesto es un plan detallado en el que se calculan, de forma anticipada, los gastos que demanda un proyecto o negocio en un período de tiempo determinado. Es una herramienta que permite dimensionar la cantidad de dinero y de recursos que se van a necesitar para concretar una meta particular. Un presupuesto permite gestionar las finanzas del momento actual, reducir la incertidumbre por la volatilidad del mercado e influir en la toma de decisiones para cumplir metas y objetivos en el corto o largo plazo, tanto en la economía individual, familiar, laboral o estatal.

Según (Rodríguez, 2004) un presupuesto es un plan de las operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios, por lo tanto, cuando haces un presupuesto para tu empresa, en realidad lo que estás haciendo es planear a futuro. Entonces te preguntas cuánto piensas vender, qué necesitas hacer para lograrlo, cuánto tienes que gastar y, lo mejor de todo, sabrás cuánto vas a ganar en un periodo. Obviamente, esto es una estimación que puedes hacer de acuerdo con tu experiencia y la información que conoces. Otra consideración importante es que podrás comparar tu presupuesto, que solamente es un plan, con lo que ocurra realmente, y detectar aquellas áreas que puedan estar causando problemas.

Un presupuesto puede definirse como la presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia. Presupuestar como palabra análoga para este estudio resulta de hacer el cómputo anticipado del costo, de los gastos e ingresos o rentabilidad de un negocio, los presupuestos se realizan en base al conocimiento acumulado que la organización tiene de la actividad concreta de la empresa, de los cambios y pronósticos sobre las cantidades y precios, el periodo del presupuesto se realiza correspondiendo con el año financiero-fiscal-contable (Guevara, 2009).

Para (González, 2009) el presupuesto es una herramienta de planeación que expresa en términos financieros o monetarios las operaciones y recursos que forman parte de la empresa en un período de tiempo determinado, para lograr los objetivos fijados por la organización en su estrategia. Es un plan que integra y coordina todas las áreas, actividades, departamentos y responsables de la empresa, expresando de forma monetaria y cuantificada los objetivos que la organización quiere lograr. Esto facilita su asignación y comunicación a cada una de las áreas de la empresa, así como el correspondiente seguimiento para garantizar su cumplimiento y detectar posibles desviaciones a corregir.

El presupuesto es útil para determinar la cantidad de recursos que se requieren para desarrollar las diferentes actividades de la empresa y para controlar los ingresos, gastos e inversiones a realizar en un tiempo determinado mediante el cual se establece las asignaciones presupuestarias que permiten la operación de las unidades programáticas y se atienden las necesidades de la clientela y población. Se establece para un período de tiempo determinado (Sotomayor, 2019).

## **Ganancias**

Se entiende por ganancia, beneficio o utilidades a los saldos positivos obtenidos a partir de un proceso o una actividad económica o financiera. Los tres términos no son exactamente sinónimos, ya que en el lenguaje técnico económico o empresarial se los distingue, pero a grandes rasgos representan el engrosamiento material o nominal de los bienes de una empresa, individuo u organización. La ganancia es lo contrario a la pérdida.

Comúnmente, la ganancia es un indicador de crecimiento económico o generación de valor en un circuito económico, lo cual no siempre es cierto en el caso de los individuos (Pino, 2018).

La ganancia es básicamente la disminución de gastos, frente a los ingresos que hay, dando por ende un beneficio económico y ganancia al ser más ingresos que egresos. También se puede definir como la utilidad contable que hay después de la compra de un producto, bien o servicio, al ver que el precio de mercado es superior al que tenía cuando fue adquirido. Para una empresa, “ganancia” es definida como el beneficio económico que obtiene una empresa o entidad financiera, gracias a todas las operaciones realizadas (Icaza, 2017).

Según (Hernández, 2006) la ganancia es la riqueza que una o ambas partes convenientemente involucradas obtienen como parte de una transacción. De igual forma se conoce como todo beneficio económico que implica mayor entrada monetaria del protagonista luego de realizar una operación financiera. También puede tomarse como la proporción entre ingresos totales sacando los costos de producción, distribución y comercialización de algún producto o servicio en particular.



## **Conclusiones y Recomendaciones**

En definitiva, el costo es un aspecto muy importante para las empresas, sean industriales o no. Si se adopta el enfoque correcto, ayudarán a la empresa a tomar decisiones, como precios, lanzar nuevos productos, enfrentar problemas, etc.

Si bien los métodos de control de inventarios de las empresas industriales tienen sus propias ventajas y desventajas, ayudan a comprender el costo en el proceso de conversión de material, por lo que el método de aplicación correcto incide directamente en el costo unitario del producto y tiene una ventaja competitiva. La ventaja que tiene una empresa al elegir un método de evaluación adecuado es que la empresa que conoce el costo puede controlar adecuadamente su precio de venta de acuerdo con la forma en que se implementa el método, que es el precio de los errores mayores y los salarios de los trabajadores. La comisión en la zona a considerar a la hora de determinar el precio adecuado comparada con una empresa que no puede determinar correctamente su precio, su desventaja es que no podrán determinar las ganancias que obtendrán por desconocimiento y se pueden determinar de una manera que afecte negativamente a la empresa.

El cálculo del costo es fundamental para la correcta gestión empresarial, pues si se determina el precio de venta y no estamos seguros de que cubra nuestro precio de venta, no se obtendrá la rentabilidad necesaria para promover la prosperidad empresarial.

La rentabilidad comercial de los productos o servicios de una empresa debe lograrse ajustando sus costos. Una de las principales ventajas de la contabilidad de costos corporativa es que podemos adaptar las herramientas de control a las necesidades de cada empresa o departamento comercial para conseguir la máxima personalización. De esta manera, los ingresos y gastos se pueden asignar a cada unidad de costo utilizando un módulo de contabilidad específico. De esta forma, podrás saber en cualquier momento si aporta ganancias o genera pérdida.

De esta forma, el primer gran aporte al éxito del negocio de contabilidad de costos es la proporción de información valiosa segmentada que permite la sistematización de costos relacionados con la producción de cada unidad, detección de desviaciones y correcciones oportunas. Una comprensión precisa de los costos asociados con cada unidad o línea de producción es una de las principales variables a considerar al evaluar la viabilidad de una empresa. De esta forma, a través de herramientas de contabilidad de costos adecuadas, podemos conocer el costo real de cada producto o servicio producido. En este sentido, es importante enfatizar que debemos considerar no solo los costos fijos de producción, sino también los costos variables.

Realizar este proceso en la empresa es fundamental porque ayuda a calcular rápidamente los costos que se gastarán en el desarrollo de productos y en la prestación de los servicios que necesita la empresa para continuar las operaciones. De esta manera, la empresa puede comprender rápidamente la cuenta de resultados sin tener que esperar hasta el final del período para calcular la contabilidad general. Además, implementar un plan de contabilidad de costos puede permitir a las organizaciones adaptarse a situaciones de crisis más rápidamente. Esto se debe a que la herramienta ayuda a medir los gastos, lo que significa que se implementa una estrategia para asegurar que la empresa pueda seguir operando.

El hecho de poder optar por sacarle provecho a esta herramienta nos permite abrir un panorama en el mundo financiero y empresarial abundante que en muchos momentos no tenemos ya que en la actualidad el no saber aplicar los elementos de la contabilidad significa tener pérdidas con las competencias en un mercado tan agguerrido, se sabe que que las empresas exitosas gasten mucho dinero a la hora de contratar su personal financiero ya que este es un pilar fundamental para la misma.

Es una prioridad actual el poder clasificar, analizar, acumular, controlar y distribuir correctamente los costes de los procesos y actividades que se realizan en la organización. No se trata solo de colocar un precio a algo, se trata de entender a los impulsores del costo, como la calidad, el bucle de vida del producto, la innovación tecnológica y los sistemas de producción, etc. Un conocimiento profundo de los factores de coste de la empresa ayudará a controlarlos mejor y servirá de base para la toma de decisiones que sin

importar cuando debe ser realizada con firmeza y decisión. Las empresas debe usar sus herramientas de manera productiva; no se puede crear un producto o brindar un servicio, establecer el precio agregando un margen al costo y esperar que se venda. Los precios de venta están determinados por el mercado, por lo que deben mantener los costos lo suficientemente bajos como para obtener ganancias. Los precios competitivos permitirán a la empresa sobrevivir en la economía globalizada en la que opera.

Además, cuando se desea mejorar el proceso de la empresa y su eficiencia, la contabilidad de costos también se ha convertido en una poderosa herramienta de control administrativo. Por tanto, se puede evaluar si los recursos disponibles de la empresa se utilizan de forma eficaz, si se siguen los objetivos planificados, etc., para que siempre se controle la situación real de la empresa.

Por lo tanto, al brindar la información necesaria, la contabilidad de costos puede brindar una gran ayuda en el proceso de toma de decisiones estratégicas de la empresa. En cualquier empresa, la calidad de las decisiones que deban tomarse, ya sean rutinarias o muy importantes, estará directamente ligada a la calidad, fiabilidad, claridad y calidad actualizada de la información disponible. En definitiva, una buena contabilidad de costos asegurará la mejora de las decisiones que se tomen, las cuales pueden afectar aspectos como el consumo de materia prima, mano de obra y costes indirectos de fabricación.

## Bibliografía

- Gonzalez, C. d. (2011). *INTRODUCCION AL ESTUDIO DE LA CONTABILIDAD Y CONTROL DE LOS COSTOS INDUSTRIALES*/. Mexico: ECAFSA.
- León, A. O. (1994). *Contabilidad de costos*. Mexico: Limusa.
- Sinisterra V., G. y. (2007). *Contabilidad administrativa*. ECOE EDICIONES,.
- Venkataraman, S. S. (2000). *The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research*. Academy of Management Review.
- Freire, A. (2004). *Pasión por emprender*. Obtenido de <https://claseadministracion.files.wordpress.com/2012/04/pasionporemprender.pdf>
- Schumpeter, J. A. (1935). *Analisis del cambio economico*. Mexico: Ariel.
- Fremont E. Kast, J. E. (1980). *Administración en las organizaciones: un enfoque de sistemas*. McGraw Hill.
- Santiago, L. C. (Junio de 2010). *ANÁLISIS DEL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4096/409634363002.pdf>
- Menguzzato, R. (1995). *La dirección estratégica de la empresa. Un enfoque innovador del management*. Barcelona: Ariel.
- Raiffa, H. (1994). *Decision Theory and Decision Analysis: Trends and Challenges*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Yates, J. F. (2003). *Decision management: how to assure better decisions in your company*. San Francisco: CA: Jossey-Bass.
- Coulter, M. R. (2005). *Administración», Octava Edición*. Pearson education.
- Heinz, K. H. (2004). *Administración Una Perspectiva Global*. McGraw-Hill Interamericana.
- Reinaldo, O. D. (2002). *Teorías de la Administración*. International Thomson Editores.
- Horgren, C. T., Datar, S., & Rajan, M. (2012). *Profefily*. Obtenido de Pearson: <https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>
- Rodriguez. (2010). *Revista Virtual Pro, Bogotá, Colombia*. Obtenido de Virtualpro: <https://www.virtualpro.co/editoriales/20100101-ed.pdf>

- Pérez Grau, S. (2014). *Los programas paradigmáticos de la contabilidad siglo XXI*. Entramado, 126-128.
- Barbosa, V. (19 de Octubre de 2020). *Por que los emprendores deben reforzar ahora su educación financiera?* BBVA.
- Sonora, I. T. (2019). *Determinación de costos una herramienta financiera eficiente en las empresas*. Revista del departamento de contaduría y finanzas.
- Cárdenas, R. A., & Nápoles. (2006). *Costos I*. Mexico.
- Stevenson, H. H., & Jarillo, J. C. (1990). *A Paradigm of Entrepreneurship: Entrepreneurial Management*. Strategic Management Journal.
- Nelson, R. E. (1997). *Entrepreneurship Education as a Strategic* .
- Terry, G. R. (1986). *Principios de administración* . Mexico.
- Chiavaneto, I. (1994). *Administración de recursos humanos*. Mexico: McGraw Hill.
- Harold, K., & O'Donnell, C. (1986). *Administración*. Mexico: McGraw Hill.
- De Zuani, E. (2005). *Introducción a la administración de las organizaciones*. Buenos Aires: Valleta.
- Koontz, H. &. (2007). *Elementos de la administración. Un enfoque internacional*. Mexico: McGraw Hill Interamericana.
- Téllez, B. (2004). *Auditoria un enfoque práctico*. Mexico: Editorial Internacional Thomson Editores.
- Timmers, P. (1998). *Business models for electronic markets*. Electronic Markets.
- Linder, J., & Cantrell, S. (2000). *Changing Business Models: Surveying the Landscape*. Accenture Institute for Strategic Change.
- Rajala, R., & Westerlund, M. (2005). *Business Models: A new perspective on knowledge*. Intensive Service.
- Al- Debei, M. M., & El-Haddadeh, R. A. (2008). *Defining the Business Model in the New World of Digital Business*. Proceedings of the Fourteenth Americas Conference on Information Systems.
- Laoyan, S. (2022). *Toma de decisiones: Definición, pasos, tipos y características*. Ciudad de México: Asana.
- Bitar, A. (2013). *Toma de decisiones*. Buenos Aires: Editorial Etecé.
- Azkue, I. d. (2023). *Toma de decisiones*. Morón, Argentina: Etecé.

- Velásquez, M. (2018). *Toma de Decisiones*. Guayaquil: Etecé.
- Burns, E. (2016). *Proceso de Toma de Decisiones*. Chicago: TechTarget.
- Azkue, I. (2022). *Presupuesto*. Argentina: Etecé.
- Rodríguez, F. (2004). *Fundamentos de la Contabilidad*. Valledupar, Colombia: Nafinsa.
- Guevara, J. A. (2009). *Presupuesto maestro como una herramienta para la toma de decisiones financieras en la mediana empresa del municipio de San Salvador*. San Salvador, El Salvador: Onesca.
- González, M. (2009). *Presupuesto. Qué es, importancia, elementos, características, tipos, componentes*. Ciudad de México: Gestipolis.
- Sotomayor, A. (2019). *Presupuestos y Costos*. San Juan, Puerto Rico: Etecé.
- Pino, A. (2018). *Ganancias*. Quito, Ecuador: Santillana.
- Icaza, L. (2017). *Ganacias*. Lima, Perú: KONFION.
- Hernández, C. (2006). *¿Cómo generar más ganancias?* Buenos Aires, Argentina: Tambost.
- Páez, R. (2021). *Contabilidad de Costos*. Lánus, Argentina: Etecé.
- Benítez, A. G. (2010). *Emprendimiento*. Monterrey, México: Santander.
- León, A. (2021). *Modelo de toma de decisiones*. Buenos Aires, Argentina: Etecé.
- Yirda, A. (2011). *Definición de Administración*. Mexico: Conceptos.
- Anzil, F. (2021). *Control*. Buenos Aires: ETECE.