

INGRESOS Y EGRESOS

• Concepto

<i>Ingresos</i>	<p>Son aumentos del patrimonio neto originados en la producción o venta de bienes y servicios o en otros hechos que hacen a la actividad principal del ente.</p> <p>También pueden resultar de actividades internas, como el crecimiento natural o inducido de activos en una explotación agropecuaria.</p> <p>NO constituyen ingresos los cobros por anticipado de ventas o servicios que se realizarán en el futuro.</p>
<i>Egresos</i>	<p>Representan el valor de los sacrificios realizados para generar ingresos (<i>costos</i>), y las disminuciones de activos y aumentos de pasivos no provenientes de las operaciones de ventas o servicios (<i>gastos</i>).</p>
<i>Resultado</i>	<p>Ingresos – Egresos = Ganancia o Pérdida.</p> <p>El resultado del período se denomina ganancia o superávit cuando aumenta el patrimonio y pérdida o déficit en el caso contrario.</p>

• Los egresos pueden ser costos o gastos

<i>Costos</i>	<p>Son los egresos directamente relacionados con la satisfacción de las necesidades de los clientes.</p> <p>Son erogaciones incurridas para obtener un ingreso.</p>
<i>Gastos</i>	<p>Para el resto de las erogaciones, aquellas que no están directamente relacionadas con ingresos.</p> <p>Representan disminuciones de activos no vinculadas con la cancelación de pasivos, el valor de la recepción de servicios y el aumento del pasivo no vinculados con la recepción de activos, en la medida que no se encuentran directamente relacionados con ingresos.</p>

• Los costos pueden ser fijos o variables

<i>Costos fijos</i>	<p>Son aquellos que no dependen del nivel de actividad del ente, sino que son una cantidad determinada, independiente del volumen de negocio.</p> <p>Ejemplos: el alquiler de las oficinas, el sueldo del administrativo, el costo de financiación del software, los honorarios del contador, las expensas, seguros, etc., que usualmente se cancelan mensualmente y pueden modificarse con el tiempo según las necesidades.</p>
<i>Costos variables</i>	<p>Son aquellos que evolucionan en paralelo con el volumen de actividad del ente.</p> <p>De hecho, si la actividad fuera nula, estos costos serían prácticamente cero.</p> <p>Ejemplos: insumos y materias primas, salarios por hora, comisiones por ventas, fletes, envases, embalajes, combustibles, etc.</p>
<i>Costo total</i>	<p>Es la suma de los costos fijos y los costos variables.</p>

• Elegir entre costos fijos o variables

<i>Costos fijos</i>	<p>Su nivel no varía, por lo que si la empresa aumenta su volumen de actividad este costo es el mismo y se beneficia con las economías de escala (el costo unitario por producto va disminuyendo).</p> <p>Una empresa siempre intentará reducir estos costos al mínimo para facilitar su crecimiento.</p>
<i>Costos variables</i>	<p>Su ventaja es que varían con el nivel de actividad, por lo que si la actividad es reducida el costo es también reducido, lo que evita que el negocio entre en pérdida.</p>