

# Contabilidad y gestión de costes

Herramientas para obtener información y mejorar la toma de decisiones

ENERO 2024

*Contabilidad y gestión de costes* es un libro imprescindible para obtener información que permita tomar decisiones tales como la fijación de precios de venta y descuentos, la potenciación o eliminación de productos y procesos, o la reducción de costes. En el libro se exponen desde los conceptos más introductorios de la materia (como costes directos, indirectos, fijos, variables, hundidos, relevantes, etc.) hasta las diversas técnicas que permiten diseñar un sistema de costes y que se necesitan para una óptima gestión de los mismos:

- Conceptos de costes: directos, indirectos, fijos, variables, hundidos, relevantes...
- Sistemas de cálculo de costes: direct costing, costes por pedido, costes por proceso, costes completos por secciones, ABC...
- Confección de presupuestos y costes estándar.
- Cálculo y análisis de las desviaciones.
- Costes de calidad y de no calidad.
- Gestión de costes y toma de decisiones.
- Técnicas de reducción de costes.
- Impacto de las nuevas tecnologías en la gestión y reducción de costes (digitalización, inteligencia artificial, etc.) y de las nuevas tendencias en materia de sostenibilidad y aspectos sociales.

Los distintos temas van acompañados de ejemplos resueltos, así como de ejercicios y cuestiones para resolver.

En esta edición se han incorporado diversos temas relacionados con las últimas tendencias en la gestión y reducción de costes (reingeniería de procesos, robotización, ingeniería artificial, sostenibilidad...). Al final del libro se acompaña una relación de los apartados en los que se tratan las cuestiones a resolver de cada capítulo y un glosario con la definición de los términos usados a lo largo del libro. También se incluye una bibliografía de ampliación de los temas tratados en cada capítulo. Las empresas que consiguen ventajas competitivas en sus costes pueden ofrecer precios más competitivos y alcanzar una posición de liderazgo, si sus clientes lo valoran. Es el caso de EasyJet y otras aerolíneas de bajo coste o de IKEA o BonÀrea, por ejemplo. De todas formas, no olvidemos que el liderazgo se puede conseguir con otras fortalezas (imagen, marca, diseño, tecnología, responsabilidad social corporativa, experiencia de compra...). Esto explica que existan empresas en las que los clientes están dispuestos a pagar un precio más elevado a causa de estas otras fortalezas. Por tanto, el precio no lo es todo. Sin embargo, hoy día cualquier empresa ha de estar interesada en optimizar sus costes.

## NOVEDAD CONTABILIDAD Y CONTROL

ISBN: 9788419841377

Encuadernación: **Rústica**

Formato: **15,3 x 23 cm**

Págs: **344**

Papel **FSC**

Categoría: **B**

Derechos: **M**

PVP: **23,99 € | 24,95 €**

IBIC: **KFCC Contabilidad de costes**

Palabras clave: **contabilidad, costes, descuentos, cálculo, tecnología**



### Autores:



**Oriol Amat** es catedrático de Economía Financiera y Contabilidad y ex rector de la Universitat Pompeu Fabra. Es autor de diversos libros de contabilidad y finanzas, algunos de los cuales han sido traducidos a varios idiomas. Ha sido Decano del Colegio de Economistas de Cataluña, Decano de la UPF Barcelona School of Management, Rector de la Universitat Pompeu Fabra, Presidente de ACCID y del Registro de Expertos Contables de España (CGE- ICJCC), así como miembro del Consejo de la CNMV.



**Pilar Soldevila** es subdirectora gerente del CCCB. Doctora en Dirección y Administración de Empresas (UPF), Licenciada en Ciencias Económicas y Empresariales (UAB) y Doctora en Administración de Empresas (UPF). Ha trabajado como Gerente de la Fundació IDEC (UPF), Directora de territorio y proyectos estratégicos de la gerencia municipal del Ayuntamiento de Barcelona, Gerente de la Fundació Universitària Balmes (UVic), Adjunta a Dirección General de la franquiciadora Lizarran Tabernas Selectas, SL, Asesora en Contabilidad de Gestión, Directora Financiera del Grupo Focus y Adjunta a Auditor en Roca i Vilà, associats SCP.

### Redes sociales:

**Oriol Amat.** LinkedIn: <https://es.linkedin.com/in/oriolamat> Twitter: @oriolamat Facebook: <https://es-es.facebook.com/public/Oriol-Amat>

**Pilar Soldevila.** LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/pilar-soldevila-i-garcia>

### Argumentos de venta y Plan de medios:

- Nueva edición actualizada y revisada por los autores.
- Contiene ejercicios prácticos resueltos disponibles en descarga en nuestra página web: [www.profiteditorial.com](http://www.profiteditorial.com)
- Nota de prensa y promoción en redes sociales.

### Otros libros relacionados:

