



COSTOS

Costo es el sacrificio o esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo.

Los objetivos son aquellos de tipo operativo, como por ejemplo: pagar los sueldos al personal de producción, comprar materiales, fabricar un producto, venderlo, prestar un servicio, obtener fondos para financiarnos, etc.

Si no se logra el objetivo deseado, decimos que tenemos una pérdida.

La mercadería que se deteriora por contaminación y queda inutilizada, es una pérdida: por que, a pesar del esfuerzo económico no tiene un objetivo determinado.

Hay bienes que se compran y que se utilizan en el sistema productivo, pero que no se incorporan al producto como insumo, si no que se utilizan durante un tiempo para ayudar en su elaboración. Por ejemplo: maquinarias, equipos, instalaciones, bienes de uso, etc. A estos bienes se les practica los que se denomina **amortización** o **depreciación**, por un importe que esta relacionado con su vida útil, el desgaste, la obsolescencia técnica, etc.: y se carga dicho importe en forma proporcional al producto. Esto constituye un costo, aunque el desembolso se hizo en el pasado.

El método de la amortización evita ese problema, porque distribuye el gasto inicial a lo largo de todo el periodo de vida útil del equipo.

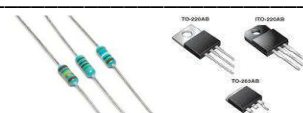
Por ejemplo:

- Valor de Compra de una maquina : S/. 30,000
- Vida Útil estimada : 5 años

Si queremos averiguar cual es la amortización mensual para el cálculo de costos, tenemos:

- Amortización anual : 30,000 entre 5 años, igual a: S/. 6,000 por año
- Amortización mensual : 6,000 entre 12 meses, igual a: S/. 500 por mes

En la practica la amortización es el dinero que debemos ir reservando para la renovación de la maquina cuando se agote su vida útil.





TIPOS DE COSTOS

I. SEGÚN SU VARIABILIDAD:

COSTOS FIJOS: Son aquellos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de “mantener la empresa abierta”, de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo:

- Alquileres.
- Amortizaciones o depreciaciones
- Seguros
- Impuestos fijos
- Servicios públicos (luz, agua, etc)
- Sueldos y cargas sociales.

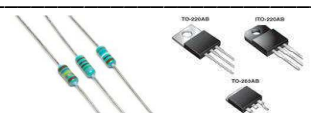
COSTOS VARIABLES: Son aquellos costos que varían en forma proporcional de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por “producir” o “vender”. Por ejemplo:

- Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto)
- Materia primas directas.
- Materiales e insumos directos.
- Impuestos específicos.
- Envases, embalajes y etiquetas.
- Comisiones sobre ventas.

II. SEGÚN SU ASIGNACION:

COSTOS DIRECTOS: Son aquellos que se asigna directamente a una unidad de producción. Por lo general se asimilan a los costos variables.

COSTOS INDIRECTOS: Son aquellos que no se pueden asignar directamente a un producto o servicio, si no que se distribuyen entre las diversas unidades productivas





Tecnología de Base

mediante algún criterio de reparto. En la mayoría de los casos los costos indirectos son costos fijos.

III. SEGÚN SU COMPORTAMIENTO:

COSTO VARIABLE UNITARIO: Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia prima o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado, así como la unidad de mano de obra directa, la unidad de envases y embalajes, la unidad de comisión por ventas, etc.

COSTO VARIABLE TOTAL: Es el costo que resulta de multiplicar el costo variable unitario por la cantidad de productos fabricados o servicios vendidos en un periodo determinado; sea este mensual, anual o cualquier otra periodicidad.

La formula del costo variable total es la siguiente:

$$\text{Costo Variable Total} = \text{Costo Variable Unitario} \times \text{Cantidad}$$

COSTO FIJO TOTAL: Es la suma de todos los costos fijos de la empresa.

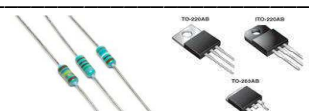
COSTO FIJO UNITARIO: Es el costo fijo total dividido por la cantidad de productos fabricados o servicios brindados.

$$\text{Costo Fijo Unitario} = \text{Costo Fijo Total} / \text{Cantidad}$$

COSTO TOTAL: Es la suma total del Costo Variable mas el costo Fijo. Se puede expresar en Valores Unitarios o en Valores Totales.

$$\text{Costo Total Unitario} = \text{Costo Variable Unitario} + \text{Costo Fijo Unitario}$$

$$\text{Costo Total} = \text{Costo Variable Total} + \text{Costo Fijo Total}$$



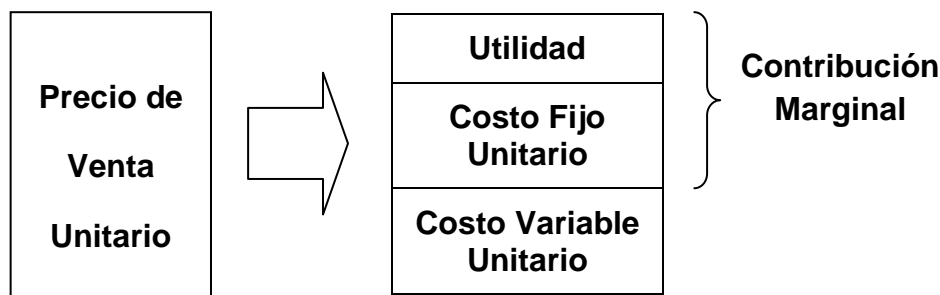


CONTRIBUCION MARGINAL Y PUNTO DE EQUILIBRIO

CONTRIBUCION MARGINAL: Se llama “Contribución Marginal” o Margen de Contribución” a la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo Variable Unitario.

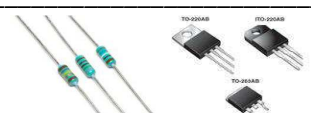
$$\text{Contribución Marginal} = \text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}$$

Se llama “margen de contribución” por que muestra como “contribuyen” los precios de los productos o servicios a cubrir los costos fijos y a generar utilidad, que es la finalidad que persigue toda empresa.



Se pueden dar las siguientes alternativas:

- Si la contribución marginal es “positiva”, contribuye a absorber el costo fijo y a dejar un “margen” para la utilidad o ganancia.
- Cuando la contribución marginal es igual al costo fijo, y no deja margen para la ganancia, se dice que la empresa está en su “punto de equilibrio”. No gana, ni pierde.
- Cuando la contribución marginal no alcanza para cubrir los costos fijos, la empresa puede seguir trabajando en el corto plazo, aunque la actividad dé resultado negativo. Por que esa contribución marginal sirve para absorber parte de los costos fijos.
- La situación mas crítica se dá cuando el “precio de Venta” no cubre los “costos variables”, es decir que la “contribución marginal” es “negativa”. En este caso extremo, es cuando se debe tomar la decisión de no continuar con la elaboración de un producto o servicio.





Tecnología de Base

El concepto de “**contribución marginal**” es muy importante en las decisiones de mantener, retirar o incorporar nuevos productos de la empresa, por la incidencia que pueden tener los mismos en la absorción de los “costos fijos” y la capacidad de “generar utilidades”.

También es importante relacionar la “contribución marginal” de cada artículo con las cantidades vendidas. Por que una empresa puede tener productos de alta rotación con baja contribución marginal pero la ganancia total que generan, supera ampliamente la de otros artículos que tienen mayor “contribución marginal” pero menor venta y “menor ganancia total”.

PUNTO DE EQUILIBRIO: Se dice que una empresa está en su Punto de Equilibrio cuando no genera ni ganancias, ni pérdidas. Es decir cuando el Beneficio es igual a cero.

Para un determinado costo fijo de la empresa, y conocida la Contribución Marginal de cada producto, se puede calcular las cantidades de productos o servicios y el monto total de ventas necesario para no ganar ni perder; es decir para estar en estado de equilibrio.

La formula para el cálculo es la siguiente:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Margen de Contribución}} = \text{Cantidades}$$

$$\text{Punto de Equilibrio en S/.} = \text{Cantidades} \times \text{Precio de Venta}$$





EL PRECIO DE VENTA

El Precio de Venta es el valor de los productos o servicios que se venden a los clientes. La determinación de este valor, es una de las decisiones estratégicas mas importantes ya que, el precio, es uno de los elementos que los consumidores tienen en cuenta a la hora de comprar lo que necesitan.

El cliente estará dispuesto a pagar por los bienes y servicios, lo que considera un precio “justo”, es decir, aquel que sea equivalente al nivel de satisfacción de sus necesidades o deseos con la compra de dichos bienes o servicios.

Por otro lado, la empresa espera, através del precio, cubrir los costos y obtener ganancias. En la determinación del precio, es necesario tomar en cuenta los objetivos de la empresa y la expectativa del cliente.

El Precio de Venta es igual al Costo Total del Producto mas la Ganancia.

$$\text{Precio de Venta} = \text{Costo Total Unitario} + \text{Utilidad}$$

