

Serie: Conceptos básicos de costos
Costos fijos, variables y semivARIABLES
Transcripción

Tabla de contenido

Introducción.....	2
Costos variables.....	2
Costos fijos.....	2
Costos semivARIABLES.....	3
La importancia de la clasificación de los costos	3
El rango relevante	3
Utilización en la toma de decisiones	4
Resumen	4
Glosario de términos claves	5

Introducción

El comportamiento de los costos es una clasificación de costos muy común que se utiliza para fines de la toma de decisiones. Describe la variación de costos cuando hay cambios en los niveles de volumen o de uso. Existen tres tipos de costos que se incluyen bajo esta clasificación: los costos variables, los costos fijos y los costos semivARIABLES. En este módulo, se explicará en detalle la definición de cada uno de estos costos, y cómo se puede utilizar esta clasificación de costos para tomar decisiones empresariales de manera más atinada.

Costos variables

Los **costos variables** varían de manera directa y proporcional cuando cambia el nivel de volumen. A mayor volumen, mayor será el costo total del artículo que se esté midiendo. Veamos un ejemplo: Una empresa fabrica un producto que tiene un costo variable de \$10 por unidad. El costo de una unidad es de \$10, el costo de 50 unidades es de \$500 y el costo de 100 unidades es de \$1.000. Sin embargo, el costo variable por unidad nunca cambia y se mantiene estable a \$10. Algunos ejemplos de costos variables incluyen: los materiales de producción y el envasado, la mano de obra temporal, las horas extraordinarias, las comisiones de ventas y los descuentos, entre otros.

Costos fijos

Por otra parte, los **costos fijos** totales no varían cuando cambia el volumen. En el ejemplo anterior, el costo fijo total siempre es de \$1.000 independientemente del volumen fabricado. Sin embargo, los costos fijos por unidad disminuyen cuando aumenta el volumen. Es sumamente importante entender este comportamiento de los costos. Las empresas cuyos costos fijos son muy elevados dependen del volumen. La rentabilidad de dichas empresas depende de su capacidad para alcanzar el volumen de ventas necesario para recuperar los costos fijos. Algunos ejemplos de costos fijos incluyen: los salarios de los gerentes y supervisores, el alquiler y la depreciación.

Es preciso ser cuidadoso cuando se clasifican costos, como los servicios por contrato, la capacitación o los viajes. Estos costos se conocen como **costos discrecionales**, porque varían a discreción de la gerencia. Por lo general, se clasifican como costos fijos, puesto que no varían cuando cambia el volumen. En la práctica, los gerentes los pueden aumentar o bajar si hay fluctuaciones significativas en el nivel de volumen.

Costos semivariables

Los **costos semivariables** tienen un componente fijo y un componente variable. Algunos ejemplos de costos semivariables incluyen: la electricidad, el suministro de agua y algunos tipos de mano de obra directa. Es fácil determinar cuáles son los costos semivariables. Sin embargo, cuantificar la parte semivariable suele ser una tarea compleja y subjetiva. En aras de la sencillez, se pueden clasificar todos los costos como fijos o variables, en función de su comportamiento de costo principal. Esta estrategia se puede emplear para eludir debates interminables sobre cómo determinar cuál es la parte variable del costo.

La importancia de la clasificación de los costos

Las clasificaciones de costo varían según el sector o la empresa. Una empresa puede clasificar un costo como variable, mientras que otra lo puede clasificar como fijo. La clasificación de los costos es un ejercicio importante que no debe tomarse a la ligera. Una clasificación de costo incorrecta puede distorsionar los modelos financieros y acarrear malas decisiones como resultado de la información imprecisa.

El rango relevante

Otro concepto importante relativo al comportamiento de los costos es el **rango relevante**. Los vínculos entre los costos fijos y los costos variables solamente tienen validez dentro de un rango de volumen, o como lo denominan los contadores, dentro del rango relevante. El rango relevante expresa los valores mínimos y máximos de volumen que puede fabricar una empresa sin tener que modificar su estructura de costos fijos y variables. En efecto, el rango relevante es la capacidad a corto plazo de la organización. Los criterios para definir la capacidad a corto plazo pueden ser el espacio, los equipos, la mano de obra, o cualquier combinación de las alternativas anteriores según el sector o el tipo de organización.

Para la toma de decisiones, es importante tener en cuenta el hecho de que la relación entre el costo y el volumen cambia cuando cae fuera del rango relevante. Por ejemplo, si el volumen rebasa el máximo del rango relevante, la empresa podría incurrir en gastos por concepto de envíos acelerados para los materiales de fabricación o por concepto de horas extraordinarias y compensaciones especiales para los empleados que trabajen ciertos turnos. Sin embargo, si el volumen cae por debajo del rango relevante, la empresa

podría tener que despedir empleados, cerrar instalaciones o incurrir en gastos de materiales más altos debido a la pérdida de los descuentos por volumen.

Utilización en la toma de decisiones

Los conceptos de costos fijos, variables y semivARIABLES se utilizan principalmente en los ejercicios de planificación y pronóstico. Es importante entender cómo los costos totales varían cuando cambia el volumen, y cuándo estos costos están fuera del rango relevante.

Los costos fijos y variables también se utilizan para calcular el punto de equilibrio. El **punto de equilibrio** representa el nivel de volumen, en términos de unidades o dólares, en el que el total de los ingresos equivale al total de los gastos. En este nivel, no se registran pérdidas ni ganancias. El punto de equilibrio se utiliza a menudo para evaluar proyectos de gastos importantes, como por ejemplo, campañas de mercadeo, el lanzamiento de un producto nuevo o las inversiones de capital, que por lo general suponen la compra de edificios, maquinaria y equipos. En igualdad de condiciones, los proyectos que tienen costos fijos elevados por lo general también tienen un punto de equilibrio más alto. Por lo tanto, requieren niveles altos de volumen para ser una inversión rentable para la empresa.

Resumen

En síntesis, los costos fijos, variables y semivARIABLES son clasificaciones de costos que muestran cómo los costos cambian con relación al volumen. Los analistas de costos y los responsables de la toma de decisiones por lo general utilizan esta clasificación de costos para preparar los ejercicios de planificación y pronóstico, realizar un análisis de punto de equilibrio, evaluar las inversiones de capital y otras actividades. Concluimos así nuestra presentación sobre los costos fijos, variables y semivARIABLES. Los invitamos a visitar nuestra página de Internet para obtener más información o consultar otros recursos educativos.

Glosario de términos claves

Costos discrecionales. Los costos que varían a discreción de la gerencia. Se clasifican como costos fijos pues no varían con cambios en volumen.

Costos fijos. Los costos que no varían cuando cambia el volumen.

Costos semivARIABLES. Los costos que tienen un componente fijo y un componente variable.

Costos variables. Los costos que varían de manera directa y proporcional cuando cambia el nivel de volumen.

Punto de equilibrio. Representa el nivel de volumen, en términos de unidades o dólares, en el que el total de los ingresos equivale al total de los gastos.

Rango relevante. Expresa los valores mínimos y máximos de volumen que puede realizar una empresa sin tener que modificar su estructura de costos fijos y variables.