



COSTOS – CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN

El **costo** es el **sacrificio económico** que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. En empresas comercializadoras probablemente el principal costo se encuentre en las mercaderías adquiridas para luego revenderlas. En una empresa de industrialización el costo del producto, se conforma por el precio de materia prima e insumos y de la mano de obra que se empleó directamente en su producción, pero también del desgaste que sufren las maquinarias, herramientas y otros bienes durables de ese tipo utilizados en el proceso. En una empresa de servicios quizás el principal costo sea el de los recursos humanos necesarios para prestarlo.

Clasificación de Costos:

- **Fijos:** Son aquellos que la organización debe afrontarlos independientemente de su volumen de producción (incluso los erogará cuando la misma sea nula). Por ejemplo el alquiler de un inmueble (local de atención al público) será el mismo mes a mes, sin importar si se vende mucho o poco, sin importar si se trabajan más días, o menos días.
- **Variables:** Son los que varían en proporción a la actividad de la empresa. La materia prima es un claro ejemplo de este tipo; a más unidades producidas, mayor será la erogación por este concepto.
- **SemivARIABLES:** Es una combinación entre ambas opciones. Se mueven "por tramos", permanecen fijos hasta determinado volumen de producción donde aumentan para permanecer constantes hasta el siguiente cambio. Muchas veces para facilitar el análisis se los toma como fijos o variables dependiendo de su comportamiento más común.

El **Costo Total** será entonces la suma de los costos variables (que dependerán del volumen de producción) y los fijos.

O, con una fórmula, **CT = CV + CF** (Costo total es igual a Costos Variables más Costos Fijos)

Si consideramos que **CV = qu x cvu** (Costos Variables es igual a cantidad de unidades por costo variable unitario)

Tenemos que **CT = qu x cvu + CF**



"2020 Año del Bicentenario del Legado del General Manuel Belgrano"

La determinación del **punto de equilibrio** es uno de los elementos centrales en cualquier tipo de negocio pues nos permite determinar el nivel de ventas necesario para cubrir los costos totales o, en otras palabras, **el nivel de ingresos que cubre los costos fijos y los costos variables**. Este punto de equilibrio (o de apalancamiento cero), es una herramienta estratégica clave a la hora de determinar la solvencia de un negocio y su nivel de rentabilidad.

En el punto de equilibrio la cantidad vendida por el precio unitario deberá ser igual al costo total.

$$pvu \times qu = cvu \times qu + CF$$

Haciendo pasaje de términos tendremos

$$pvu \times qu - cvu \times qu = CF$$

$$qu \times (pvu - cvu) = CF$$

$$qu = CF / (pvu - cvu)$$

Cantidad de unidades de equilibrio será igual a los Costos Fijos dividido el precio de venta unitario menos el costo variable unitario.

Será esta la fórmula que nos permita calcular la cantidad que debemos vender (y producir) para cubrir los costos variables y fijos.