

Costos fijos y variables

¿Cuál es la diferencia?

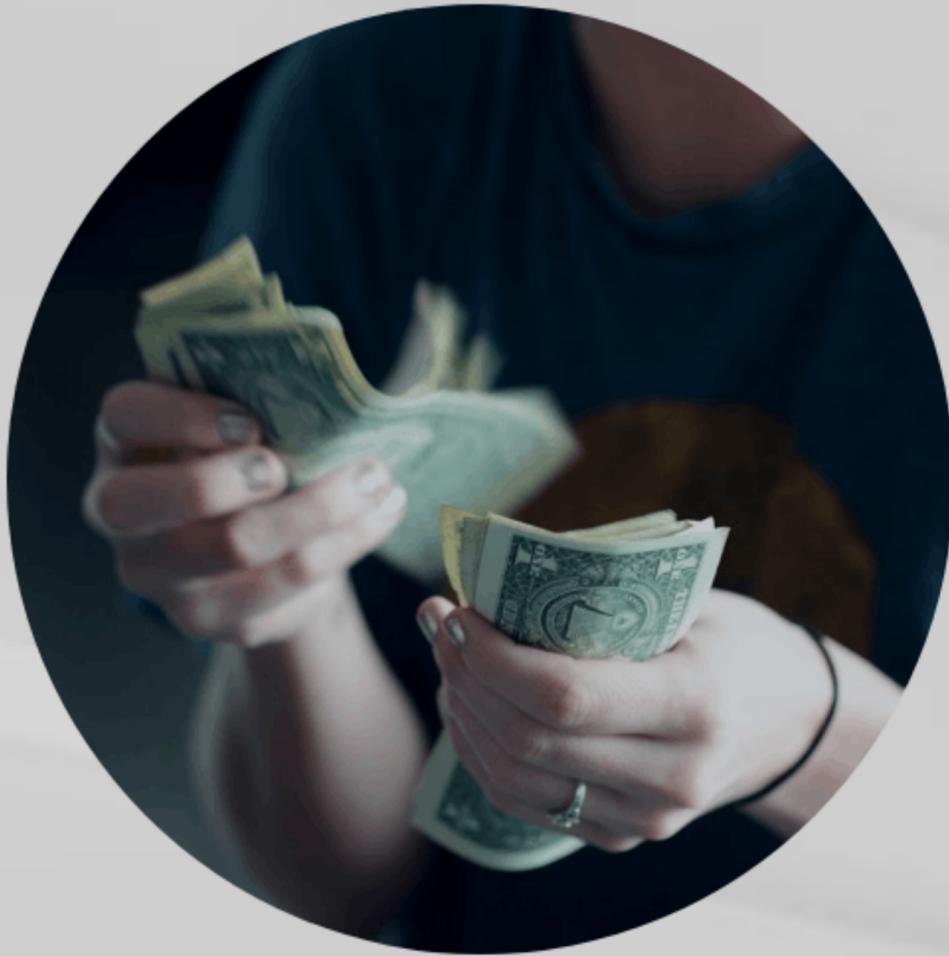


¿Qué es un costo variable?

- Un costo es variable cuando **depende del nivel de producción**: es decir, aumentan si se produce más y no se incurre en ellos si no se produce.
- Estos costos usualmente son **insumos productivos variables** (en el caso de producción de muebles serían, por ejemplo, madera, pintura, etc).



¿Qué es un costo fijo?



- Se consideran como fijos aquellos costos que **son independientes del nivel de producción.**
- Ejemplos de estos son, por ejemplo, sueldos de gerentes, cuentas de luz y agua de oficinas, arriendo de estas, entre otros.

¿Un costo puede no siempre ser "fijo"?

- El carácter “fijo” de un costo **depende del horizonte de tiempo que se use o del tipo de actividad que se esté evaluando.**
- Por ejemplo, si consideramos varios años, es posible que se contrate gente o se adquieran bodegas que antes no se necesitaban. Esto se debe a que **en el largo plazo todos los insumos son variables** (puedo cambiar su cantidad), **mientras que lo mismo no se cumple en el corto plazo.**



Estimación de perjuicios y costos

Un ejemplo

Supongamos que una **empresa (A)** tiene un convenio con otra **empresa (B)**, que representa un 2% de sus ventas.

Un día, la empresa B no cumple con el convenio, y por lo tanto la empresa A la demanda por incumplimiento de contrato. La justicia le encuentra razón, pero señala que es necesario cuantificar el perjuicio.

¿Cómo se consideran los costos en esta estimación?



Supongamos que el 2% de las ventas ascendía a \$100 millones (antes del incumplimiento), y que la información de A es la siguiente (en millones):

	Costos y margen total de A sin incumplimiento de B	Costos y margen asociados al convenio sin incumplimiento de B (2%)	Costos y margen total de A con incumplimiento de B	
Ingreso ventas	\$5,000	\$100	\$4,900	
Costo producción	-\$1,000	-\$20	-\$980	
Costo Fijo	-\$2,000	-\$40	-\$2,000	Diferencia
Margen	\$2,000	\$40	\$1,920	\$80

- La empresa B señala que se deben pagar solo **\$40 millones** dado que eso es **lo que marginaba A** por el convenio.
- Por su parte, la empresa A señala que se le deben pagar **\$80 millones** dado que **no iba a cambiar su estructura de costos fijos con o sin el convenio.**

En este caso, donde el convenio representa solo 2% de las ventas, la empresa A tiene razón: **se le deben pagar los \$80 millones puesto que la diferencia en las ganancias de A fue de \$80 debido al incumplimiento al contrato imputable a la empresa B.**

¿Qué pasaría si el convenio hubiese representado el 90% de las ventas?



¿Qué pasaría si el convenio hubiese representado el 90% de las ventas?

En este caso sí sería posible argumentar que **la estructura de costos de A hubiese cambiado si el convenio no se cumplía.**

Si hubiesen sabido que iban a vender sólo \$500 (en vez de \$5,000), hubiese contratado menos personas, arrendado menos oficinas, etc. **En ese caso habría que determinar cuáles costos son fijos para ese escenario y cuáles no.**



www.fkeconomics.com

