

UNIVERSIDAD DEL SUR

MATERIA:

**COSTOS PARA LA TOMA DE
DECISIONES**

TIPO DE TRABAJO:

ENSAYO

NOMBRE DEL DOCENTE:

SANDRA GALVEZ

NOMBRE DEL ALUMNO:

DENILSON MARTIN LOPEZ LOPEZ

CUATRIMESTRE:

9.

La naturaleza de los costos y la relación con el modelo de costo volumen-utilidad.

El análisis de costo-volumen-utilidad (CVU) examina el comportamiento de los ingresos totales, de los costos totales, y de la utilidad operativa a medida que ocurren cambios en el nivel de producción, el precio de venta, el costo variable unitario o los costos fijos de un producto. Home Depot, por ejemplo, podría utilizar el análisis de CVU para determinar cuántas unidades de un nuevo producto deben venderse para alcanzar el punto de equilibrio, una característica importante del análisis de CVU es la distinción entre costos fijos y costos variables. No obstante, recuerde siempre que decidir si un costo es fijo o variable depende del periodo. Mientras más pequeño sea el horizonte de tiempo, mayor será el porcentaje de los costos totales considerados como fijos.

La planeación de utilidades es fundamental en el manejo de los negocios. El plan de utilidades es parte esencial del proceso presupuestario. Antes de que un presupuesto detallado pueda ser preparado para los diferentes segmentos de la operación, debe existir un plan de utilidad. La gerencia establece objetivos de utilidad y prepara planes presupuestarios para lograr dichas metas. Con el fin de planear la utilidad, la gerencia debe conocer el comportamiento del costo. Bajo determinadas condiciones, ¿cuál es la variación del costo y si varía, en qué medida lo hace? También debe preguntarse cuáles costos se mantendrán fijos a lo largo de un campo normal con diferentes niveles de actividad o de volúmenes de producción.

El punto de equilibrio.

Una de las maneras más frecuentes de medir el éxito de una empresa es en términos de la utilidad neta, la cual depende de la relación ventas-costos. Las ventas sufren modificaciones por cambios en el precio unitario, el volumen y la mezcla de productos de venta; a su vez, los costos sufren modificaciones por cambios en los costos variables por unidad, los costos fijos totales, el volumen y la mezcla. Ninguno de estos factores que afectan la utilidad es independiente de los demás ya que el precio de venta afecta el volumen de las ventas; el volumen de las ventas influye sobre el volumen de producción, el volumen de producción UNIVERSIDAD DEL SURESTE 14 influye sobre el costo y el costo influye sobre la utilidad. Por lo tanto,

el análisis de costo volumen-utilidad presenta la interrelación de los cambios en costos, volumen y utilidades.

Determinación de la contribución marginal

El concepto de margen de contribución es esencial en el proceso de la planeación de utilidades y se conoce como la diferencia entre las ventas y los costos y gastos variables. Es decir que es el exceso de los ingresos respecto a los costos variables, que contribuye a cubrir los costos fijos y a proporcionar una utilidad operativa. El margen de contribución puede ser expresado de manera unitaria como: Ventas Totales – Costos variables totales = MC Total

Casos prácticos de punto de equilibrio.

En toda organización al planear las operaciones, los ejecutivos de una empresa tratan descubrir el total de sus costos y lograr un excedente como rendimiento a los recursos que han puesto los accionistas al servicio de la organización. En toda organización al planear las operaciones, los ejecutivos de una empresa tratan descubrir el total de sus costos y lograr un excedente como rendimiento a los recursos que han puesto los accionistas al servicio de la organización.

El punto de equilibrio se determina dividiendo los costos fijos totales entre el margen de contribución. El margen de contribución es el exceso de ingresos con respecto a los costos variables; es la parte que contribuye a cubrir los costos fijos y proporciona una utilidad. En el caso del punto de equilibrio, el margen de contribución total de la empresa es igual a los costos fijos totales; no hay utilidad ni pérdida.

Análisis práctico de costo-volumen-utilidad.

Como lo habíamos expuesto, cada unidad monetaria de margen de contribución generado por las ventas se destina primero a cubrir los costos fijos y después a generar utilidades. Cuando la empresa determina el punto de equilibrio, asume que sus ingresos serán iguales a sus costos, pero como lo habíamos mencionado esto no es lo que quieren los dueños de las empresas. La meta de casi todas las empresas es obtener utilidades; que sus ingresos superen a sus costos.

Determinación de ajustes a los precios de venta y gastos, para obtener ganancias deseadas, utilizando la información del punto de equilibrio.

La información corporativa seleccionada de los estados financieros se puede mostrar en forma gráfica y a esto se le llama método gráfico. Cuando la información financiera se muestra en gráfica, éstas dan una facilidad de percepción al lector que no le proporcionan las cifras, índices, porcentajes, etc., y el analista puede tener una idea más clara, dado que las variaciones monetarias se perciben con mayor claridad.