

Lección 2

Tipos de costes

Los **costes de una empresa** se pueden **clasificar** en función de diversos criterios.

1.- Según su modalidad:

Materias primas, otros aprovisionamientos, costes de personal, servicios exteriores, amortizaciones, costes financieros, provisiones, etc.

2.- Según se puedan asignar o no de manera objetiva a un producto determinado:

Coste directo: *aquél que se puede repartir objetivamente entre los distintos productos, ya que se sabe con total precisión en que medida cada uno de ellos es responsable de haber incurrido en este coste.*

Por ejemplo, si una empresa fabrica refrescos y galletas, el coste de las botellas es un coste directo de los refrescos (las galletas no se suelen embotellar).

Si esta empresa tiene una máquina dedicada exclusivamente a empaquetar galletas, el coste de esta máquina (su amortización) es un coste directo imputable a las galletas.

Coste indirecto: *aquél que no se puede repartir objetivamente entre los diversos productos, ya que no se conoce en que medida cada uno de ellos es responsable del mismo. Para poder distribuirlo habrá que establecer previamente algún criterio de reparto, más o menos lógico.*

Por ejemplo, en la empresa anterior el consumo eléctrico se debe tanto a la fabricación de refrescos como a la de galletas. Para poder distribuir este coste entre dichos productos habrá que establecer algún criterio de reparto (por ejemplo, horas de funcionamiento de cada línea de producción).

El alquiler de la nave industrial (en la que se elaboran ambos productos) también es un coste indirecto. También habrá que establecer algún criterio de reparto (por ejemplo, porcentaje de la superficie de la nave dedicada a cada actividad).

Por cierto, si la empresa utilizara distintas naves para fabricar cada producto, el alquiler de cada una de ellas sería en este caso un coste directo (se asignaría al producto que en ella se fabrique).

La empresa es libre de establecer los criterios de distribución que considere oportuno, con el único requisito de que sean criterios lógicos (guarden relación con la generación del coste que se va a distribuir).

Por ejemplo, en el caso del alquiler de la nave industrial en la que se elaboran ambos productos, parece preferible utilizar como criterio de reparto el porcentaje de superficie dedicada a cada actividad, antes que, por ejemplo, el % que sobre el total de las ventas de la empresa representa cada producto.

La empresa podrá establecer criterios de reparto diferentes para los diversos costes indirectos:

Por *ejemplo*, el coste del alquiler en función de la superficie ocupada; el coste de electricidad en función del número de horas de funcionamiento de cada línea de producción; el salario de los vendedores en función del volumen de ventas de cada producto o del número de clientes, etc.

Los costes serán directos o indirectos dependiendo del tipo de compañía, de la actividad que realice, de cómo esté organizada. Puede ocurrir que un coste sea directo para una empresa e indirecto para otra, y viceversa:

Ya hemos señalado en el *ejemplo* anterior que si la empresa utiliza naves industriales diferentes para cada producto, este coste deja de ser indirecto y pasa a ser un coste directo.

También, el que un coste sea directo o indirecto puede depender de los sistemas de medición y control que tenga la empresa:

En la empresa del ejemplo hemos calificado el consumo eléctrico como un coste indirecto. Sin embargo, si cada línea de producción dispusiese de un contador de consumo eléctrico se podría saber con exactitud que parte de este gasto corresponde a la fabricación de refrescos y que parte a la de galletas, en cuyo pasaría a ser un coste directo.

3.- Según varíen o no con el nivel de actividad de la empresa:

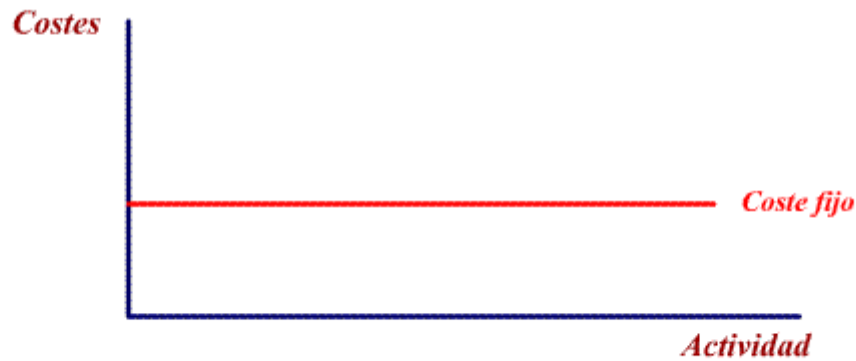
Coste fijo: aquél que no varía con el nivel de actividad de la empresa.

Por *ejemplo* el alquiler de la oficina (fabrique la empresa una cantidad u otra, tendrá que pagar el mismo alquiler).

La amortización de la maquinaria será también un coste fijo, ya que no depende del volumen de actividad.

Coste variable: aquél que sí varía con el nivel de actividad.

Por *ejemplo*, el coste de los envases de vidrio dependerá del volumen de actividad: si la empresa fabrica más refrescos tendrá que comprar más botellas.



También hay costes que tienen una naturaleza mixta: pueden ser semifijos o semivariables.

Coste semifijo: aquél que evoluciona escalonadamente. En principio se comporta como un coste fijo hasta que la actividad alcanza un determinado nivel, momento en el que se produce un incremento brusco del mismo. A partir de ahí se vuelve a comportar como un coste fijo hasta que nuevamente la actividad alcanza otro nivel determinado.

Por ejemplo, una empresa dispone de un solo camión para la distribución de su producción. El coste de este camión (su amortización) se comporta como un coste fijo.

No obstante, si esta empresa crece, llegará un momento en el que un solo camión no le resultará suficiente y tendrá que comprar un segundo camión. En este momento el coste de amortización se duplicará.

Coste semivariable: aquél que tiene una parte fija y otra variable.

Por ejemplo, en la factura del teléfono hay un importe fijo (conexión) y una parte variable (en función del consumo).

4.- Según ya se haya incurrido en los mismos o estén todavía pendientes:

Coste potencial: aquél en el que la empresa todavía no ha incurrido, y va a depender de la decisión que tome la empresa.

Coste incurrido: aquél que ya se ha producido.

Veamos un ejemplo:

Una empresa estudia la posibilidad de lanzar una nueva línea de productos y para ello encarga un estudio de mercado. Una vez que tenga este informe tendrá que tomar la decisión de seguir o no adelante. Si decide seguir, tendrá que alquilar una nueva nave industrial para elaborar este producto.

El alquiler de esta nave es un coste potencial: se incurrirá o no en el mismo dependiendo de la decisión que tome la empresa.

El coste del estudio de mercado es un coste ya incurrido (ya se ha producido).

Una vez que haya recibido este informe, si la empresa quiere analizar la rentabilidad que puede obtener de este proyecto, tendrá que comparar los ingresos estimados con los costes potenciales. En este análisis ya no hay que incluir los costes incurridos (estos ya se han producido, con independencia de que el proyecto siga adelante o no).