

Bloque 3: Costos Relevantes e Irrelevantes

Definición y aplicación del concepto de costos relevantes para la toma de decisiones.

Definición de Costo Relevante:

Un costo relevante es aquel que difiere entre las diferentes alternativas de decisión que se están considerando.

Es un costo futuro que cambiará como resultado de una decisión específica.

Solo los costos relevantes deben ser considerados al tomar una decisión, ya que los costos que son iguales entre las alternativas no influyen en la elección.

Definición de Costo Irrelevante:

Un costo irrelevante es aquel que no difiere entre las diferentes alternativas de decisión.

Es un costo que no cambiará como resultado de una decisión específica.

Estos costos son "ruido" en la toma de decisiones y deben ser ignorados.

Aplicación del Concepto de Costos Relevantes:

Identificar las alternativas de decisión: Definir claramente las opciones disponibles.

Analizar los costos: Determinar qué costos están asociados a cada alternativa.

Determinar la relevancia: Identificar los costos que difieren entre las alternativas (costos relevantes). Los costos que son iguales entre las alternativas (costos irrelevantes) deben ser ignorados.

Tomar la decisión: Seleccionar la alternativa que maximice el beneficio o minimice el costo, considerando solo los costos relevantes.

Ejemplo:

Una empresa está considerando si debe seguir produciendo un producto o discontinuarlo.

Costos Relevantes: Los costos variables de producción (materia prima, mano de obra directa), ya que se evitarían si se discontinúa el producto.

Costos Irrelevantes: Los costos fijos asignados al producto (alquiler, depreciación), ya que se incurrirían independientemente de la decisión de continuar o no con el producto (a menos que se pueda evitar una porción de ellos al discontinuar el producto).

Importancia:

Permite simplificar el análisis de las decisiones, enfocándose en los factores que realmente importan.

Ayuda a evitar decisiones erróneas basadas en información irrelevante.

Facilita la toma de decisiones más eficientes y rentables.

Costos hundidos y su influencia en las decisiones.

Definición de Costo Hundido:

Un costo hundido es un costo que ya se ha incurrido y no puede ser recuperado, independientemente de las decisiones futuras.

Es un costo del pasado que no puede ser alterado por ninguna decisión presente o futura.

Los costos hundidos son costos irrelevantes para la toma de decisiones.

Influencia Errónea de los Costos Hundidos:

Un error común es permitir que los costos hundidos influyan en las decisiones.

La "falacia del costo hundido" lleva a algunas personas a continuar con un proyecto o inversión, aunque no sea rentable, solo porque ya han invertido una gran cantidad de recursos.

El enfoque debe estar en los costos y beneficios futuros, no en el pasado.

Ejemplos:

Un proyecto de desarrollo: Si una empresa ha invertido mucho dinero en un proyecto que no está funcionando, debe tomar la decisión de continuarlo o no basándose en los costos y beneficios futuros, no en la inversión pasada (costo hundido).

Un boleto de concierto: Si se compra un boleto de concierto, pero el día del concierto uno se siente mal, no se debería ir solo porque ya se pagó el boleto. El costo del boleto ya está hundido, y lo relevante es si ir o no generará un mayor beneficio o costo.

Cómo evitar la influencia de los costos hundidos:

Reconocer: Identificar los costos que ya se han incurrido y que no pueden ser recuperados.

Ignorar: No permitir que estos costos influyan en las decisiones futuras.

Enfocarse en el futuro: Tomar decisiones basadas en los costos y beneficios relevantes para las alternativas disponibles.

En resumen: Los costos hundidos son irrelevantes para la toma de decisiones y deben ser ignorados.

Actividad:

Ejercicios prácticos para identificar costos relevantes en diversas situaciones.

Objetivo: Aplicar el concepto de costos relevantes e irrelevantes en diferentes situaciones empresariales.

Situaciones o escenarios de toma de decisiones.

Ejemplos:

1. Una empresa debe decidir si aceptar un pedido especial a un precio inferior al normal.
2. Una empresa debe decidir si reemplazar un equipo antiguo por uno nuevo.
3. Una empresa debe decidir si fabricar o comprar un componente.
4. Una empresa debe decidir si lanzar un nuevo producto o no.

Para cada situación, pedir a los participantes que:

- Identifiquen las alternativas de decisión.
- Analicen los costos asociados a cada alternativa.
- Determinen los costos relevantes e irrelevantes.

Discutir:

¿Qué criterios utilizaron para determinar la relevancia de los costos?

¿Cómo pueden los costos hundidos afectar las decisiones?

¿Existen situaciones en las que la identificación de costos relevantes es más difícil?

Ejemplo de la actividad

Pedido especial:

Alternativas: Aceptar o rechazar el pedido especial.

Costos Relevantes: Los costos variables asociados al pedido especial (materia prima, mano de obra directa), ya que solo se incurrirán si se acepta el pedido.

Costos Irrelevantes: Los costos fijos, ya que se incurrirán independientemente de si se acepta o no el pedido especial.