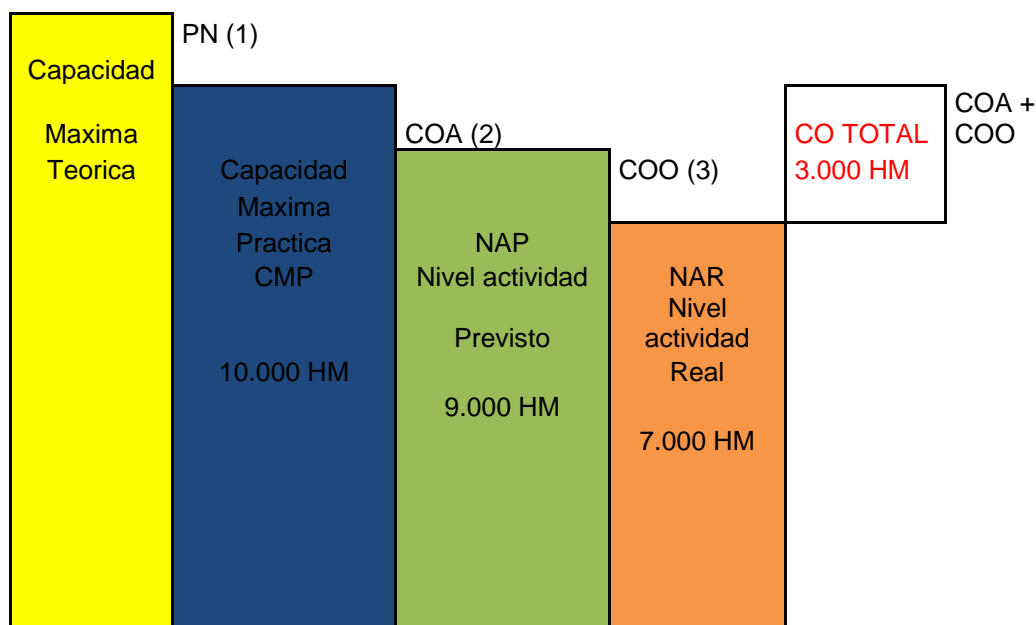


COSTOS DIFERENCIALES: consideraciones generales y definiciones.

Los costos diferenciales representan los aumentos o disminuciones del costo total o el cambio experimentado en cualquier elemento del costo por un aumento de actividad en las operaciones de la compañía.

Por lo expuesto anteriormente, se debe analizar **SI ES O NO CONVENIENTE HACER ESE CAMBIO DE ACTIVIDAD**. Para ello, hay que evaluar las siguientes cuestiones:

1. En caso que se presente lo que se conoce como una “alternativa diferencial”, o sea cambiar el volumen de la compañía para ofrecer productos a otros clientes o mercado, lo primero que debemos analizar es si la compañía cuenta con **CAPACIDAD OCIOSA**, O sea que el nivel real es inferior a la capacidad máxima práctica. Caso contrario, lo que analizaríamos es la comparación de dos alternativas pero NO algo diferencial que por ende complementa lo que la empresa tiene actualmente.



- (1) Paros Normales
(2) Capacidad Ociosa Anticipada
(3) Capacidad Ociosa Operativa
CO TOTAL = Capacidad Ociosa Total

2. En caso que confirmamos el punto 1 (existe ociosidad), el segundo punto a evaluar es que el **PRECIO DE VENTA DIFERENCIAL (de la alternativa que surge) SEA SUPERIOR A LOS COSTOS DE LA ALTERNATIVA**, dicho en otros términos, que el resultado económico de la

alternativa SEA POSITIVO. Normalmente (digo normalmente porque pueden existir alternativas que tengas asociados COSTOS FIJOS ESPECIFICOS) para este análisis lo que sea hace es comparar el precio de venta o ingresos de la alternativa con los costos variables o los costos variables totales.

O sea, que en el caso que la alternativa tenga **CONTRIBUCION MARGINAL POSITIVA**, va a ser beneficiosa para la empresa ya que se absorben parte de los costos fijos que antes no se cubrían.

3. Se debe analizar que el mercado al cual se lanza la alternativa sea realmente diferente a que la empresa tiene actualmente, ya que de lo contrario no sería una alternativa diferencial sino que se convierte en una competencia dentro de la misma empresa y el vender más de uno puede ser vender menos de otro que posiblemente tenga menos contribución marginal dado que las alternativas diferenciales suelen ser más económicas.
4. Como último punto (esto lo veremos en la segunda parte de la materia) debemos analizar que **FINANCIERAMENTE sea viable** la alternativa si los puntos anteriores están ok. Ya que puede pasar suceder que lo anterior (puntos 1 a 3 esten ok) pero los plazos de cobros son mayores a los de pagos en la alternativa y por lo tanto financieramente no sería posible si la compañía no cuenta con fondos para financiar o no tiene acceso al crédito. En caso de tomar un préstamo deberíamos ver que la alternativa soporte el costo financiero del mismo considerando en el estado de resultados diferencial.