

Fundamentos de costos y estructura de rentabilidad.

Incluye

- 4 horas totalmente en vivo
- Video onDemand (Posterior al evento)
- Preguntas y solución de dudas en vivo
- Presentación descargable utilizada en el curso (PDF)
- **Diploma digital con valor curricular:** Emitido por COFIDE con registro ante la STPS, el CCPM y la AMCP, ideal para respaldar tu actualización profesional e integrarlo a tu expediente curricular como evidencia de formación continua.

Horario:

Miércoles 14 de octubre de 2026, de 9:00 a 13:00 hrs.

Beneficios del curso

El participante podrá:

- Diferenciar costo, gasto, inversión, pérdida y desembolso.
- Clasificar los costos por función, comportamiento, identificación, tiempo y relevancia.
- Identificar costos fijos, variables, mixtos, directos e indirectos.
- Analizar el margen de contribución de productos o servicios.
- Calcular e interpretar el punto de equilibrio.
- Relacionar la estructura de costos con la utilidad operativa.
- Detectar errores comunes en la lectura de costos y márgenes.

- Utilizar herramientas básicas para la toma de decisiones con enfoque de rentabilidad.

Problemática a resolver

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las entidades es no distinguir correctamente entre costos y gastos, ni clasificar sus costos de forma adecuada. Esto provoca errores en la interpretación de márgenes, punto de equilibrio, rentabilidad y desempeño operativo.

Sin embargo, una vez revisados los temas propuestos en este curso podrás:

- Evitar confundir costos con gastos.
- Evitar una mala clasificación de los costos.
- Evitar interpretar incorrectamente el margen de contribución.
- Evitar operar por debajo del punto de equilibrio sin detectarlo.
- Evitar tomar decisiones comerciales sin conocer el comportamiento de los costos.
- Evitar decisiones de precio basadas únicamente en intuición o competencia.

Temario

Fundamentos de costos y estructura de rentabilidad

- Diferenciar costo, gasto, inversión, pérdida y desembolso
- Concepto de costo
 - Definición técnica.

- Relación con la producción.
- Ejemplos en empresas de bienes y servicios.
- Concepto de gasto
- Diferencias entre gastos de venta, administrativo, financieros y otros
- Reconocimiento contable.
- Ejemplos prácticos.
- Concepto de inversión
- Inversiones de capital.
- Inversiones operativas.
- Impacto en la capacidad productiva.
- Concepto de pérdida
- Pérdidas operativas vs. no operativas.
- Causas comunes.
- Efecto en los estados financieros.
- Concepto de desembolso
- Desembolso inmediato vs. desembolso diferido.
- Relación con costos y gastos.
- Ejemplos de anticipos y pagos programados.

Clasificar los costos por función, comportamiento, identificación, tiempo y relevancia

- Clasificación por función
- Costos de producción
- Costos operativos

- Costos de financiamiento
- Clasificación por comportamiento
- Costos fijos.
- Costos variables.
- Costos semivariables o mixtos.
- Clasificación por identificación
- Costos directos.
- Costos indirectos.
- Clasificación por tiempo
- Costos históricos.
- Costos predeterminados.
- Costos estándar.
- Clasificación por relevancia
- Costos relevantes para decisiones.
- Costos irrelevantes.
- Costos hundidos.
- Costos de oportunidad.

Identificar costos fijos, variables, directos e indirectos

- Costos fijos
- Características.
- Ejemplos.
- Rango relevante.
- Costos variables

- Proporcionalidad con el volumen.
- Ejemplos.
- Cálculo unitario.
- Costos directos
 - Identificación precisa.
 - Ejemplos por tipo de industria.
- Costos indirectos
 - Necesidad de prorrateo.
 - Bases de distribución.
 - Ejemplos.

Analizar el margen de contribución de productos o servicios

- Concepto de margen de contribución
 - Definición.
 - Importancia en la rentabilidad.
- Cálculo del margen de contribución (MC)
 - MC unitario.
 - MC total.
 - Razón de MC.
- Interpretación del margen de contribución
 - Capacidad para cubrir costos fijos.
 - Comparación entre productos.
 - Decisiones de precios y producción.
- Aplicaciones del margen de contribución

- Selección de líneas de producto.
- Evaluación de pedidos especiales.
- Análisis de promociones.

Calcular e interpretar el punto de equilibrio

- Concepto de punto de equilibrio
 - Definición.
 - Relación con costos y volumen.
- Fórmulas del punto de equilibrio
 - PE en unidades.
 - PE en pesos.
 - PE multiproducto.
- Interpretación del punto de equilibrio
 - Volumen mínimo para no perder.
 - Sensibilidad ante cambios en costos o precios.
 - Representación gráfica.
- Aplicaciones del punto de equilibrio
 - Planeación de ventas.
 - Evaluación de nuevos proyectos.
 - Análisis de escenarios.

Relacionar la estructura de costos con la utilidad operativa

- Estructura de costos

- Proporción de costos fijos y variables.
- Impacto en el margen de contribución.
- Utilidad operativa
- Fórmula general.
- Relación con el volumen de ventas.
- Apalancamiento operativo
- Concepto.
- Riesgo y rentabilidad.
- Empresas con altos costos fijos vs. altos costos variables.
- Efectos de cambios en la estructura de costos
- Modificación del punto de equilibrio.
- Cambios en la utilidad esperada.
- Decisiones estratégicas.

Detectar errores comunes en la lectura de costos y márgenes

- Errores en clasificación de costos
- Confusión entre costo y gasto.
- No separar costos fijos y variables.
- Errores en interpretación del margen de contribución
- Confundir el margen de contribución con utilidad.
- Ignorar costos indirectos.
- Errores en análisis de punto de equilibrio
- Usar costos promedio.
- No considerar mezcla de productos.

- Errores en decisiones operativas
 - Considerar costos hundidos.
 - Subestimar costos indirectos.

Utilizar herramientas básicas para la toma de decisiones con enfoque de rentabilidad

- Análisis costo–volumen–utilidad (CVU)
 - Relación entre costos, volumen y utilidad.
 - Aplicaciones.
- Margen de contribución
 - Selección de productos.
 - Decisiones de precios.
- Punto de equilibrio
 - Planeación de ventas.
 - Evaluación de proyectos.
- Costos diferenciales
 - Decisiones de producir o comprar.
 - Pedidos especiales.
- Análisis multiproducto
 - Mezcla de ventas.
 - Margen ponderado.