D

e todos es sabido que el reto de los administradores es lograr que las operaciones de la entidad sean rentables. Por un lado están los precios, que son afectados por la competencia y por las decisiones de los usuarios. Del otro están las erogaciones (tradicionalmente compuestas de costos y gastos) sobre las cuales se cree que la empresa tiene un mayor control.

Una parte de la contabilidad administrativa es la contabilidad de costos, la cual se ha dedicado a identificar, medir y analizar las erogaciones que se producen en el esfuerzo de producir bienes o servicios. Genera informes claves para los administradores, ayudándoles a decidir cómo dirigir el proceso de producción.

La contabilidad de costos tradicional distingue entre los costos fijos y los costos variables, afirmando que las organizaciones pueden modificar éstos pero no aquéllos.

La literatura contable plantea otros enfoques, no muy conocidos en nuestro medio. Por ejemplo, Rajiv D. Banker y Dmitri Byzalov, en su artículo [*Asymmetric Cost Behavior*](http://aaajournals.org/doi/abs/10.2308/jmar-50846) (Journal of Management Accounting Research, volumen 26, número 2, 2014, páginas 43 a 79) explican: “(…) *Asymmetric cost behavior is much broader than a (naive) prediction that “costs are sticky.” It constitutes a new way of thinking about costs and, by extension, earnings. While the traditional view of cost behavior envisions a mechanistic relation between costs and concurrent activity, modeled as “fixed” and “variable” costs, this new approach is based on the primitives of cost behavior—resource adjustment costs and resource commitment decisions by managers. When the adjustment costs are significant but not prohibitive, these primitives give rise to “sticky” and “antisticky” costs. The extreme case of prohibitive adjustment costs gives rise to traditional “fixed” costs, and negligible adjustment costs give rise to “variable” costs.* (…)” Al efecto se entiende que “(…) *Costs are said to be “sticky” if they rise to a greater extent for sales increases than they fall for equivalent sales decreases (Anderson et al. 2003). Conversely, costs are “anti-sticky” if they rise less in response to sales increases than they fall when sales decrease equally (Weiss 2010).* (…)”

Está claramente demostrado que la mayoría de nuestros empresarios solo recurren al crédito en caso de urgencia. Por lo general prefieren ser financiados por los proveedores, pues para ellos es fundamental producir con los menores costos posibles. Esto implica conseguir los insumos al menor precio. En ocasiones esta lucha por costos implica pérdida de la calidad, pues se acude a elementos más baratos pero de menos clase. En algunos casos los empresarios acuden al comercio informal para conseguir recursos menos costosos, cayendo en la red de lavado de activos, en la que se comercian bienes sobre los cuales se han evadido impuestos, así como otros productos de actividades delictivas. Los nuevos enfoques de la contabilidad de costos ayudan a entender las decisiones administrativas.

*Hernando Bermúdez Gómez*