

**UNIVERSIDAD DE
“SAN MARTIN DE PORRES”
PROGRAMA LA UNIVERSIDAD INTERNA 2012**



**COSTEO ABSORBENTE Y
DIRECTO-VARIABLE**

JORGE L. PASTOR PAREDES

1



- Sistema de costeo tradicional, todos los costos de fabricación se incluyen en el costo del producto, se excluyen aquellos costos que no son de producción.
- Establece la distinción entre costos del producto y costos del período, es decir, los costos que son de producción y costos que no son de producción.

COSTEO DIRECTO O VARIABLE



- Establece la diferencia entre los costos fijos y costos variables.
- Bajo este sistema de costeo, solo los costos de producción variables se asignan a los productos fabricados.
- Los costos fijos representan la capacidad de producir o vender, independientemente de que se fabriquen o no los productos.

FUNDAMENTOS DEL COSTEO DIRECTO

- Se incluye en el costo del producto todos los costos de la función productiva, independientemente de su comportamiento fijo o variable.
- Los costos fijos de producción se relacionan con la capacidad instalada y ésta, a su vez, está en función dentro de un periodo determinado, pero jamás con el volumen de producción.
- El costeo directo considera únicamente los costos variables: materia prima y mano de obra más los gastos indirectos de fabricación variables, éstos costos son asignados a los inventarios (productos en proceso y productos terminados) y al costo de las mercaderías vendidas considerándose como costos del producto.

- Los costos indirectos de fabricación fijos se consideran como costos del período y se incluyen con los otros gastos operativos: gastos de venta, administrativos, etc.

DIFERENCIAS COSTEO DIRECTO VS. ABSORBENTE

- El sistema de costeo directo considera los costos fijos de producción como costos del período, mientras que el costeo absorbente los distribuye entre las unidades producidas.
- Para valorar los inventarios, el costeo directo sólo contempla los variables; el costeo absorbente incluye ambos.

- La forma de presentar la información en el estado de resultados.
- Bajo el método de costeo absorbente las utilidades pueden ser cambiadas de un período a otro con aumentos o disminuciones en los inventarios. Se aumenta la utilidad incrementando los inventarios finales y se reduce llevando a cabo la operación contraria.

INCIDENCIA EN LA VALORIACION DE INVENTARIOS

- La utilidad será mayor en el sistema de costeo variable, si el volumen de ventas es mayor que el volumen de producción. En el costeo absorbente, la producción y los inventarios de artículos terminados disminuyen.
- En costeo absorbente la utilidad será mayor si el volumen de ventas es menor que el volumen de producción. En costeo variable la producción y los inventarios de artículos terminados aumentan.
- En ambos métodos tenemos utilidades iguales, cuando el volumen de ventas coincide con el volumen de producción.

- El costeo variable también puede verse como una aplicación del concepto de análisis marginal utilizado por la contabilidad de costos en economía y haciendo hincapié en el margen de contribución para cubrir los costos fijos y generación de utilidades.

VENTAJAS DEL SISTEMA DIRECTO

- Facilita la planeación de utilidades, utilizando el modelo costo-volumen-utilidad.
- Se utiliza el criterio del margen de contribución que mediante el uso del estado de resultado, permite la identificación de áreas críticas a los costos.
- Permite el análisis marginal de las diferentes líneas que se elaboran para escoger la composición óptima para que las ventas alcance sus objetivos.
- Identificar fluctuaciones de costos por efecto de diferentes niveles de producción.
- Brinda un índice para la toma de decisiones: comprar, producir o alquilar, ventas de exportación, cuantificar las líneas de productos.

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

9

CASO PRACTICO

• Costo unitario del producto:	
Materiales	1,000
Mano de obra directa	1,500
Gastos generales de fabricación variables	500
Gastos generales de fabricación fijos	<u>2,500</u>
Costos totales de fabricación por unidad	5,500
	=====
• Producción	6,000 u.
• Ventas	5,000 u.
• Precio de venta unitario	7,500
• Gastos administrativos y ventas variables	1,700,000
• Gastos administrativos y ventas fijos	4,800,000

10

ESTADO DE RESULTADO

Al 31 de diciembre

SISTEMA DE COSTEO ABSORBENTE:

Ventas (5,000u x 7,500 c/u)	37,500,000
menos:	
Costo de ventas (5,000u x 5,500 c/u)	<u>27,500,000</u>
Utilidad Bruta	10,000,000
menos:	
Gastos de venta y administrativos	<u>6,500,000</u>
Utilidad	<u>3,500,000</u>
Inventario final (1,000u a 5,500) igual 5,500,000	

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

11

ESTADO DE RESULTADO

Al 31 de diciembre

SISTEMA DE COSTEO DIRECTO-VARIABLE:

Ventas (5,000u x 7,500 c/u)	37,500,000
menos: Costos variables:	
Fabricación (5,000u x 3,000 c/u)	15,000,000
Venta y administrativos	1,700,000
Costo variable total	<u>16,700,000</u>
Margen de Contribución	20,800,000
Menos: Costos fijos:	
Fabricación (6,000u x 2,500 c/u)	15,000,000
Venta y administrativos	4,800,000
Costos fijos totales	<u>19,800,000</u>
Utilidad	<u>1,000,000</u>
Inventario final (1,000u a 3,000 c/u) igual 3,000,000	

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

12

PLANEAMIENTO DE UTILIDADES

- El sistema de costeo directo se concentra principalmente en el “margen de contribución”, que es el exceso de ventas sobre los costos variables.
- Cuando se expresa como un porcentaje de las ventas, el margen de contribución se conoce como “índice de contribución o índice marginal”.

- El índice de contribución revela el efectivo disponible por unidad monetaria de ventas para cubrir los costos fijos y las utilidades, aspecto que tiene gran importancia para la gerencia.
- Una capacidad fija para producir y vender, las utilidades a corto plazo aumentan o disminuyen como consecuencia de las fluctuaciones de los costos variables, en los precios de ventas, y en el volumen y de la mezcla de producto que se vende.

CASO PRACTICO

Una empresa afronta las siguientes opciones independientes:

1. La fábrica está operando a toda capacidad. Es posible producir y vender 30,000 unid. adicionales del producto Y pero sólo si se reduce en 40,000 unid. la producción del artículo X.
2. El gerente de ventas estima que si el precio de X reduce 25 centavos, podría aumentar 20% el número de unidades vendidas.
3. El plan de utilidades de la compañía para el siguiente período incluye un pronóstico de ventas de 110,000 unid. de X y 205,000 unid. de Y.

El gerente desea saber que efectos tendrán dichas ventas sobre las utilidades.

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

15

ESTADO DE RESULTADO SISTEMA DE COSTEO POR ABSORCION

	Línea de producto X	Línea de producto Y	Total
Unidades vendidas	100,000	200,000	
Precio	5	8	
Ventas	500,000	1,600,000	2,100,000
Menos: Costo de venta	300,000	1,200,000	1,500,000
	-----	-----	-----
Utilidad bruta	200,000	400,000	600,000
Menos:			
Gastos de ventas y adm. (asignados sobre la base de utilidades vendidas)	140,000	280,000	420,000
	-----	-----	-----
Utilidad	60,000	120,000	180,000

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

16

El efecto de cada una de las posibilidades alternativas, puede calcularse también bajo un sistema de costeo directo, tal como se muestra a continuación:

Contribución adicional de Y (30,000 unidades a 4.80 c/u)	144,000
Menos:	
Contribución reducida de X (40,000 unidades a 2.50 c/u)	100,000
Aumento neto en las utilidades	44,000
	=====
Ventas (120,000 unidades a 4.75 c/u)	570,000
Menos: Costos variables (120,000 unidades a 2.50 c/u)	300,000
Nuevo margen de contribución	270,000
Actual margen de contribución	<u>250,000</u>
Aumento del Margen de Contribución	20,000
	=====
Margen de Contribución:	
X (110,000 unidades a 2.50 c/u)	275,000
Y (205,000 unidades a 4.80 c/u)	<u>984,000</u>
Total	1,259,000
Menos: costos fijos	1,030,000
Utilidad proyectada	229,000
Utilidad actual	<u>180,000</u>
Aumento de las utilidades	49,000
	=====

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

17

ESTADO DE RESULTADO SISTEMA DE COSTEO DIRECTO

	Línea de producto X	Línea de producto Y	Total
Unidades vendidas	100,000	200,000	
Precio	5	8	
Ventas	500,000	1,600,000	2,100,000
Menos: costos variables	250,000	640,000	890,000
	-----	-----	-----
Margen de contribución	250,000	960,000	1,210,000
Menos: costos fijos			1,030,000

Utilidad			180,000

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

18

CONTROL DE COSTOS Y EVALUACION DEL DESEMPEÑO

- El control de costos moderno utiliza costos estándar y presupuestos flexibles.
- No existe conflicto entre los costos estándar y el sistema de costeo directo.
- El sistema de costo directo estándar excluye los costos del periodo de los costos estándar costos del producto.
- Con respecto al presupuesto flexible, la base de este instrumento de control está en una segregación cuidadosa de los costos fijos y variables, que, es también, la esencia del sistema de costeo directo.

- El costeo directo tiende a ofrecer un mayor control sobre los costos del período, cosa que no ocurre bajo el costeo por absorción ya que en éste sistema, los costos fijos de fabricación se asignan al costo del producto.
- Bajo el costeo directo, los costos del período se acumulan y se hacen informes por separado, como una deducción del margen de contribución, más que mezclados con los costos de las ventas y los inventarios.
- Aunque no se puede esperar que los costos del periodo cambien en el corto plazo, muchos de ellos son programados o presupuestados por adelantado, como por ejemplo, publicidad, investigación y supervisión, por lo cuál, son controlables por la administración.

CASO PRACTICO

Una empresa fabrica varias líneas de producto en una sola planta. A continuación se muestra cierta información para los tres últimos años: Las ventas han aumentado en la línea del producto A, mientras que las ventas de las otras líneas han declinado notoriamente.

Los costos fijos de fabricación se asignan a las líneas de producto sobre la base de valor de la mano de obra directa y los gastos fijos de venta y administrativos sobre la base de las ventas.

	1	2	3
Ventas totales	4'000,000	3'200,000	2'400,000
Mano obra directa total	600,000	500,000	390,000
Costos fijos fab. totales	900,000	900,000	897,000
Gastos de vta. y adm.fijos	800,000	800,000	792,000
Coef. fijo de costos de fab.	150%	180%	230%
Coef. Fijo de gastos vta. adm.	20%	25%	33%

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

21

ESTADO DE RESULTADO

Sistema de Costeo Absorbente

	1	2	3
Ventas	1'000,000	1'200,000	1'400,000
Costo de ventas:			
Materia prima	200,000	240,000	270,000
Mod	150,000	170,000	190,000
Costos indirec. variables	30,000	35,000	38,000
Costos indirec. Fijos	<u>225,000</u>	<u>306,000</u>	<u>437,000</u>
Total	<u>625,000</u>	<u>751,000</u>	<u>935,000</u>
Utilidad bruta	375,000	449,000	465,000
Gastos de vta. y administrac:			
Variables	100,000	110,000	120,000
Fijos	<u>200,000</u>	<u>300,000</u>	<u>462,000</u>
Total	<u>300,000</u>	<u>410,000</u>	<u>582,000</u>
Utilidad neta	75,000	39,000	(117,000)
Rentabilidad de las ventas	7.5%	3.3%	(8.3)

22

ESTADO DE RESULTADO
Sistema de Costeo Directo-Variable

	1	2	3
Ventas	1'000,000	1'200,000	1'400,000
Costo de variables:			
Materia prima	200,000	240,000	270,000
Costos indirect.fab. variables	30,000	35,000	38,000
Gastos de vta. y administrac.			
Variables	<u>100,000</u>	<u>110,000</u>	<u>120,000</u>
Total	<u>350,000</u>	<u>385,000</u>	<u>428,000</u>
Margen de Contribución	650,000	815,000	972,000
Indice de Contribución	65%	67.9%	69.4%

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

23

TOMA DE DECISIONES

- El sistema de costeo directo proporciona datos valiosos para la toma de decisiones a corto plazo. En este tipo de decisiones, los costos del periodo no son pertinentes.
- El costeo directo evita el uso de coeficientes de costos fijos que tienden a crear impresiones de exactitud que generalmente no están garantizadas.
- Las asignaciones de costos y coeficientes de costos fijos se basan en criterios que rara vez son lo suficiente precisos como para poder tomar una decisión.
- No se puede suponer que los costos fijos se aplican uniformemente a todos los productos, algunos requieren de más supervisión o inspección en su proceso de fabricación que otros, lo cuál rara vez es revelado por el uso de coeficientes de costos fijos.

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

24

MEDICIÓN DE LA UTILIDAD BAJO DIFERENTES NIVELES DE ACTIVIDAD

La utilidad puede variar de modo significativo bajo el sistema de costeo directo en comparación con el sistema de costeo por absorción.

Precio	100
Costo unitario de fabricación variable	40
Costos indirectos de fabricación	200,000
Nivel de producción normal	10,000 u.
Costos unitarios de fabricación fijos	20
Costos unitarios variables de venta y administración	15
Costos fijos de venta y administrativos	150,000

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

25

COMPARACIÓN DE UTILIDADES PARA DIFERENTES NIVELES DE PRODUCCIÓN Y VENTAS Producción Normal 10,000 unidades

Unidades Producidas	Costeo por Absorción			Costeo Directo		
	4,000 Ventas	10,000 Ventas	16,000 Ventas	4,000 Ventas	10,000 Ventas	16,000 Ventas
4,000	(170,000)	(20,000)	130,000	(170,000)	100,000	370,000
10,000	(60,000)	100,000	250,000	(170,000)	100,000	370,000
16,000	70,000	220,000	370,000	(170,000)	100,000	370,000

Jorge L. Pastor Paredes UNMSM, UBA

26

CONCLUSIONES GENERALES

- En costeo directo, la utilidad está correlacionada con las ventas y no es afectado por el nivel de producción.
- En costeo por absorción, la utilidad es afectada por la producción, así como por las ventas.
- La utilidad es la misma por ambos métodos de costeo cuando la producción y las ventas son iguales.
- Cuando la producción excede a las ventas, la utilidad es mayor bajo el sistema de costeo por absorción.
- Cuando las ventas exceden a la producción, la utilidad es mayor bajo el sistema de costeo directo.