

A close-up photograph of a target with a red and black bullseye. A blue dart with a yellow and black shaft is embedded in the center bullseye. Another grey dart is visible in the lower-left quadrant. The target has white concentric circles and radial lines, with numbers 40, 50, and 60 printed on the red rings.

**CONTABILIDAD VI**

# **EL COSTEO DIRECTO**

**LIC. LUIS ALFREDO GUZMAN MALDONADO**

**Guatemala, Octubre de 2014**

# CLASIFICACION DE LOS COSTOS POR LOS ELEMENTOS QUE INTERVIENEN, O POR SU COMPOSICION:

- **COSTOS DE ABSORCION TOTAL:** Cuando el costo de producción esta compuesto por la totalidad de los costos, **es decir costos fijos mas costos variables, o sea el 100% de los costos.** Ejemplo un costo histórico ó bien un costo estándar tradicional. Aquí no interesa hacer la separación entre los costos fijos y costos variables.



- **COSTOS DE ABSORCION PARCIAL:** Se refiere a la composición del costo de producción que incluye únicamente los costos directos de producción y son, materia prima, mano de obra directa, gastos de fabricación variables. En consecuencia todos los costos fijos de fabricación no se toman en cuenta para determinar el costo de producción. El mejor ejemplo es el Costeo Directo de Producción.

Tipo de Proceso  
De manufactura

Producción  
según  
Especificaciones

Productor  
Masivo

Tipo de sistema  
De acumulación  
De costos

Costeo por  
Ordenes de  
Trabajo

Costeo por  
Procesos

Tipo de Costos  
acumulados

Uno u otro

Real, normal o standard

Tipo de enfoque  
De costos

Uno u otro

Costeo por  
Absorción

Costeo  
Directo

# COSTEO DIRECTO

## DEFINICIÓN:



El costeo directo es un sistema ideado para proveer a los ejecutivos de las empresas mayor información acerca de la relación existente entre **costos-volumen-ganancia**, y también ayuda a presentar esta información, en una forma que sea más fácilmente comprensible.

Todo ejecutivo reconoce que el objetivo fundamental de los negocios es la ganancia, y que para conducirse hacia ese fin, deben resolverse previamente los problemas de diversa índole que confronta cada empresa en particular, pero esencialmente los principales, en cuanto a:



- **Proyectar volúmenes de producción y venta que deben alcanzarse para un periodo de tiempo determinado,** tomando en cuenta las condiciones internas de la empresa, tales como capacidad instalada, materias primas, mano de obra calificada, etc. Y otras condiciones externas, como condiciones económicas del mercado, ambiente, inflación, devaluación.



- Establecer PV Unitarios razonables, tomando como base los costos predeterminados, con el objeto de determinar la ganancia esperada para cada grupo de artículos.
- Conocer la proporción en que la ganancia de cada grupo de artículos contribuirán a la recuperación de los costos fijos.



- Determinar el punto de equilibrio, es decir el nivel de ventas de cada grupo de artículos, en el cual sin haber ganancia se recuperan tanto los costos variables como los costos fijos.



La solución a los problemas antes indicados tienen como base la relación entre **costos-volumen-ganancia**, y mediante un sistema adecuado de contabilidad, el costeo directo proporciona los datos que sirven a la dirección de las empresas, para apreciar los resultados de su política de producción y venta, y con los resultados obtenidos, tomar medidas para:



- Impulsar la venta de los artículos que dejan mayor rendimiento y eliminar aquellos artículos no rentables.
- **Reducir costos y mejorar las condiciones de producción.**



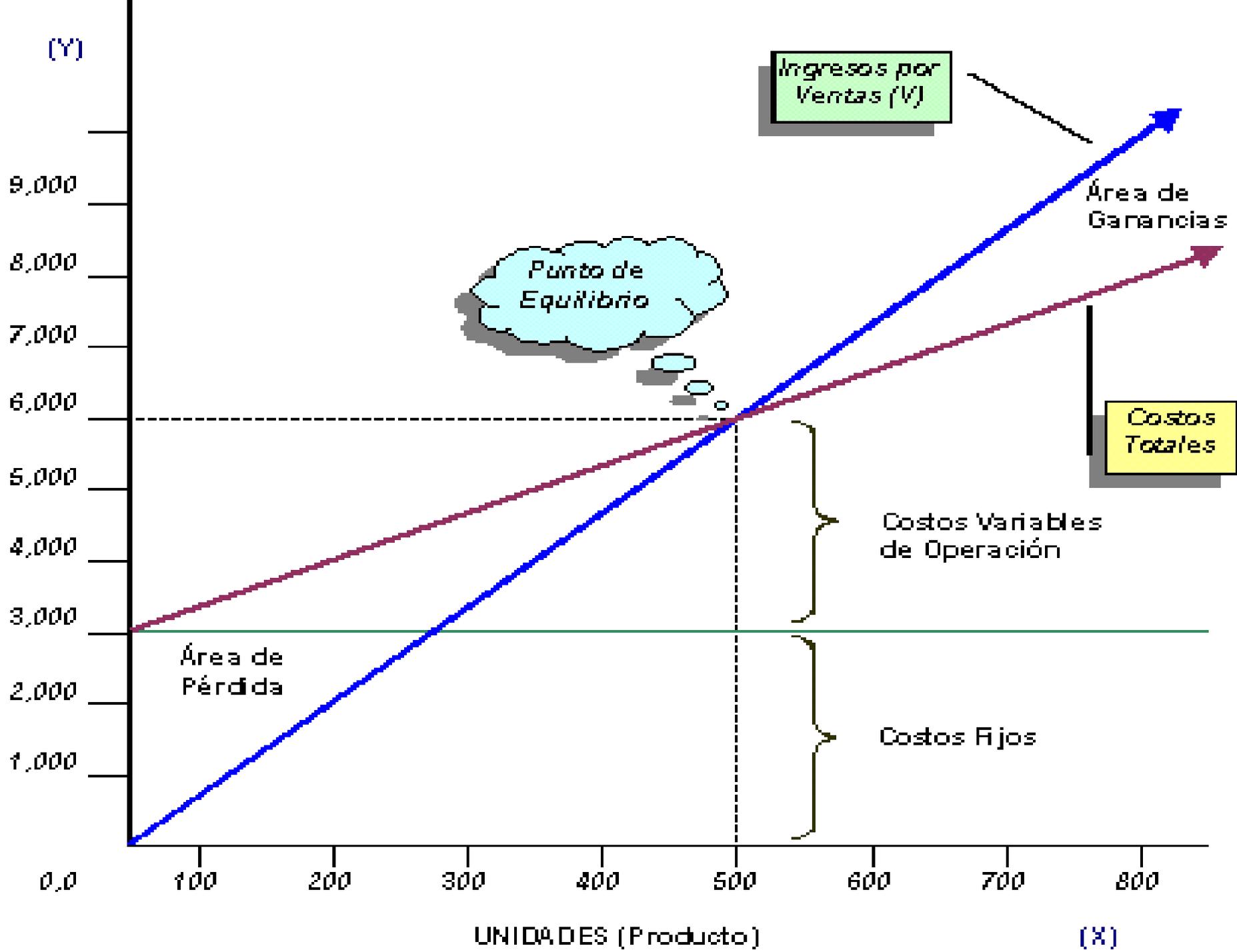
- **Asumir actitudes que beneficien el desarrollo de un plan de provecho, derivado de los cambios en la marcha general del negocio.**





- Es de suma importancia indicar que el Costeo Directo mas que un sistema, se convierte en una herramienta adicional de análisis de costos, es decir **es un instrumento administrativo o gerencial**, que le permite al empresario tomar decisiones de carácter operacional y administrativas sin perder el punto de vista financiero.

- Se apoya además en un indicador financiero para evaluar constantemente y en cualquier escenario operativo **hasta donde puede soportar su volumen de ventas con respecto a lograr cubrir sus gastos fijos**, este análisis se puede hacer perfectamente con el Punto de equilibrio en unidades (Peu) y con el Punto de equilibrio en valores (Peq).





La técnica del Costeo  
Directo se puede aplicar  
perfectamente al sistema de  
costos históricos y también  
al sistema de costos  
estándar o  
predeterminados.



# COSTOS DIRECTOS O VARIABLES:

- Son los costos en los que se incurre por las actividades de producción, venta de mercancías o prestación de un servicio. La cantidad del costo directo tiende a variar con el volumen de producción, ventas o servicio prestado. ***No habría costo directo si se paralizara la actividad productiva.***





Un ejemplo de costo directo es el costo de la tela, material utilizado en una industria de confección. A medida que la producción aumenta, la cantidad de tela utilizada, y dentro, de ciertos límites, el costo total incrementará proporcionalmente. Si un día no hubiera producción, no se utilizaría tela y no se incurriría en este costo directo.

Otro ejemplo de costo directo es el costo de los salarios de las personas que cortan o cosen las telas, especialmente si se les paga por unidad de obra o a destajo. A medida que la producción aumenta, el costo de la mano de obra varía con el volumen de la producción. Aunque se pague por hora al obrero, su salario es un costo directo, porque la cantidad de producción tiende a variar con el tiempo que la producción necesita.



# COSTOS FIJOS O CONSTANTES:



- Son aquellos costos que tienden a permanecer iguales en cada periodo de costos, sin importar el volumen de producción, ventas o servicios prestados.
- En el caso de la industria de confección, el alquiler, la MOI y seguro del edificio, son ejemplos de costos fijos. Los costos de estos renglones tienden a permanecer iguales y no varían, día con día, a medida que el volumen de producción varia. ***Son costos constantes aunque la fabrica cierre por un corto periodo de tiempo.***

- Los sueldos indirectos son generalmente una cantidad fija, y no varían con el volumen de la producción, sino están afectados por una función de tiempo, constituyendo gastos obligados, motivo por el que, en costeo directo, son cargados directamente a resultados dentro del ejercicio en que son incurridos.

# INFORMACIÓN FINANCIERA

El objetivo fundamental de utilizar el costeo directo es suministrar información en una forma más útil para la administración, en su proceso de la toma de decisiones.

**El costeo directo muestra con cuanta ganancia marginal están contribuyendo las actividades de la compañía (producción, ventas y/o servicios) para cubrir los costos fijos.**



El análisis respectivo puede efectuarse por productos, departamentos, regiones o rutas, vendedores, país. El costeo directo proporciona cifras que son comparables, sin importar el cambiante volumen de producción



La importancia de la información de la ganancia marginal radica en el hecho de que únicamente **se han considerado los costos que varían proporcionalmente con el ingreso de las ventas.** Un análisis preciso mostrará para un producto, vendedor y/o región cualquier circunstancia en que la relación entre los costos directos y el ingreso no concuerde con la de los periodos anteriores o con las cifras que se han presupuestado. ***Se puede entonces efectuar una efectiva investigación y una acción correctiva.***



- La información de la ganancia marginal facilita que la administración se decida con respecto a cuales productos (vendedores o regiones), **deberán ser descontinuados a causa de lo inadecuado del margen de contribución a la ganancia de la compañía.**

**Caso 1: EL DESTORNILLADOR**  
**Estado de resultados**  
**mes de Septiembre**

Ventas	Q. 420, 000
(-) costo directo de Producción y venta	<u>(268, 000)</u>
Ganancia marginal	152, 000
(-) costos fijos	<u>(102, 000)</u>
<b>Ganancia antes de ISR</b>	<b>Q. 50, 000</b>

**Caso 2: EL DESTORNILLADOR**  
**Estado de resultados**  
**mes de Septiembre**

<b>Juguetes</b>	<b>H</b>	<b>P</b>	<b>L</b>	<b>Total</b>
Ventas	Q. 210, 000	Q170, 000	Q40, 000	Q 420, 000
(-)Costo directo de Producción y Venta	<u>(115, 500)</u>	<u>(110, 500)</u>	<u>(42, 000)</u>	<u>(268, 000)</u>
<b>Ganancia marginal</b>	<b>94, 500</b>	<b>59, 500</b>	<b>(2,000)</b>	<b>152, 000</b>
(-)Costos fijos				<u>(102, 000)</u>
<b>Ganancia antes de ISR</b>				<b>Q. 50, 000</b>

- Si comparamos los estados de resultados condensados obtenidos al utilizar costeo directo, podemos concluir que:
- En el **caso 1**, al consolidar las ventas, se determina que la ganancia marginal de Q.152,000.00 cubre los costos fijos y proporciona una ganancia antes de impuestos de Q.50,000.00. La ganancia marginal tenderá a variar con los ingresos obtenidos por el volumen de ventas y los costos fijos permanecerán iguales.

- En el **caso2**, las ventas se muestran por productos, y se puede analizar, el comportamiento de cualquier tipo de producto: mientras un artículo genera ganancia, es rentable y está contribuyendo a cubrir costos fijos, otro podría estar en punto de equilibrio y otro no cubre sus costos fijos.
- ***Si la situación anterior no se puede modificar, habría que considerar la posibilidad de discontinuar la venta y producción de estos artículos, que no contribuyen o no generan ganancia.***
- El % de ganancia marginal (ganancia marginal/ventas) es de 45% para el producto **H**, de 35% para el producto **P**, mientras que el producto **L** no logra cubrir sus costos fijos. El porcentaje de la ganancia marginal que se basa en las ventas es solo un parámetro para juzgar la rentabilidad de un producto o línea de productos en particular.

# RENTABILIDAD DE UN PRODUCTO

## a) Ganancia marginal por unidad:

GM = P<sub>vta.</sub> Unitario (-) Costo estandar directo de prod. y ventas

## b) Ganancia marginal por HH invertida:

GM x HH = GM / TNP en HH

## c) Ganancia marginal por HF invertida:

GM x HF = GM / TNP en HF

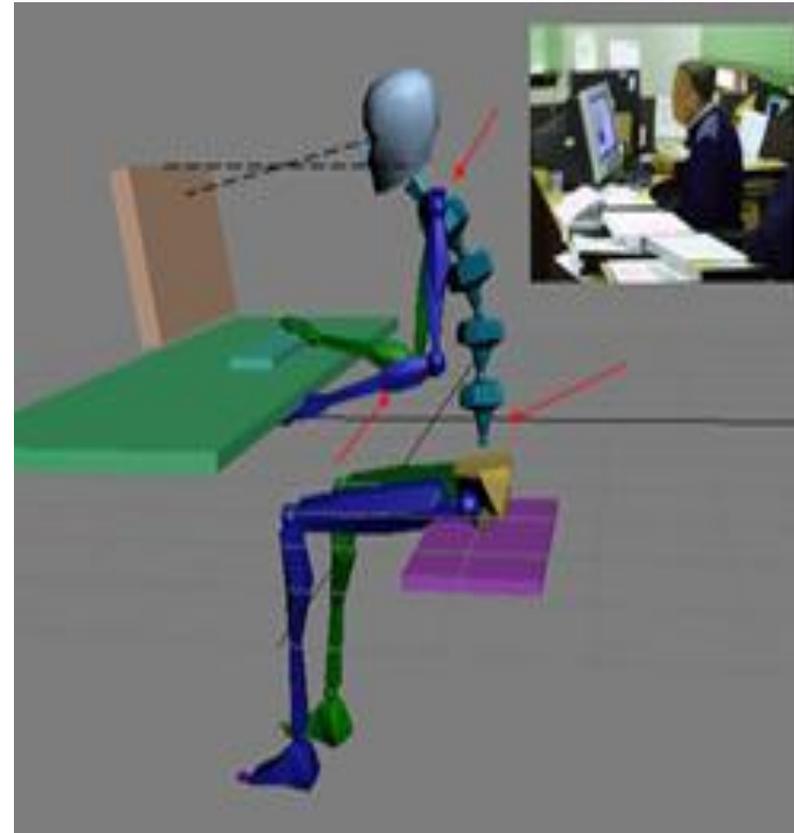


## d) Ganancia marginal maximizada, hasta donde se puede obtener de GM por la producción total estándar:

GMMAX = GM x PRODUCCION TEORICA

# CONTROL POR MEDIO DEL COSTEO DIRECTO

Los estados e informes obtenidos al utilizar costeo directo proporcionan a la administración la información necesaria para fines de control. Asimismo, proporciona datos de costos que se utilizan en los presupuestos de producción y fijación de precios de venta y **contribuye a facilitar el trabajo de la administración, especialmente de la administración por excepción.**



# ADMINISTRACIÓN POR EXCEPCIÓN

- Este principio reconoce que, en el mundo moderno de las empresas, es imposible que la administración se mantenga al mismo paso que las demás transacciones de una compañía. **Después que se han planeado las operaciones y se han fijado metas y los presupuestos, los principales esfuerzos administrativos deberán estar encaminados a las áreas de problemas que se desarrollen.**



Mientras los informes sobre el funcionamiento muestren que los costos presupuestados y los costos reales de producción se mantienen razonablemente acordes, la administración no necesita perder su valioso tiempo en verificar los resultados.

***Pero si hay variaciones significativas entre los dos renglones (una excepción), un miembro del equipo de administración deberá prestarle atención inmediata al asunto***



## LAS 3 ETAPAS DE LA ADMINISTRACIÓN POR EXCEPCIÓN SON:

- Preparar el presupuesto con los detalles adecuados.
- Establecer un sistema de contabilidad con el objeto de que los informes del funcionamiento **señalen claramente las variaciones entre los resultados presupuestados y los reales.** Las variaciones significativas serán presentadas a la administración para su estudio e investigación.
- La administración o dirección, tratara determinar la causa de las variaciones desfavorables y proponer medidas correctivas.



# COMPARACIÓN DE COSTOS DIRECTOS REALES VRS. COSTOS DIRECTOS PRESUPUESTADOS

Cuando se elabora esa parte del presupuesto relacionada con el costo directo de producción de un producto dado, las estimaciones deberán hacerse sobre estos renglones:

- El costo directo de unidad:
  - Materiales
  - Mano de obra
  - Otros costos directos
- Volumen de producción
- **El costo directo final y total de un artículo es la suma de los costos de todos los procesos a través de los cuales ha pasado el artículo.**



# HOJA TÉCNICA DE COSTOS ESTÁNDAR DIRECTO DE PRODUCCIÓN Y VENTA

Producto: pulsera tipo viuda

<i>Elemento del costo</i>	<i>cantidad</i>	<i>costo std.</i>	<i>Costo total</i>
Materia prima directa:			
Material A	20	Q. 0.20	Q. 4.00
Material B	60	0.10	6.00
Material C:	40	0.05	<u>2.00</u> Q.12.00
Mano de obra directa:			
H.H.	3	Q. 1.50	Q. 4.50
H.H. especializada	1	Q. 2.50	<u>Q. 2.50</u> Q. 7.00
Gastos de fabricación variables:			
H.H.	3	Q. 2.00	<u>Q. 6.00</u>
<b>Costo estándar directo de producción</b>			<b>Q.25.00</b>
(+) Gastos variables de venta:			
25% sobre el precio de venta Q.50.00			<u>Q.12.50</u>
<b>Costo estándar directo de producción y venta</b>			<b>Q.37.50</b>

***En el primer mes del año fiscal se produjeron 2,000 pulseras “tipo viuda” y el informe del departamento de contabilidad de costos mostró que el costo directo real por unidad ascendió a Q.25.71 vrs. Q.25.00 presupuestado. La diferencia de Q.0.71 (una excepción) origina en la administración la pregunta ¿por qué?***

El informe detallado del departamento de contabilidad contiene:

	<b>Costo</b>	<b>Unida. producidas</b>		
	<b><u>Unitario</u></b>	<b><u>Real</u></b>	<b><u>Estándar</u></b>	<b><u>variación</u></b>
Costo de materiales	Q.11.95	23,900	24,000	(100)
Costo de mano de obra	7.75	15,000	14,000	1,500
Otros costos directos	<u>6.01</u>	<u>12,020</u>	<u>12,000</u>	<u>20</u>
<b>Total costos directos</b>	<b>Q.25.71</b>	<b>51,420</b>	<b>50,000</b>	<b>1,420</b>

## Análisis del costo del material:

- Si los costos del material son más bajos que los presupuestados, el primer impulso es mostrar satisfacción, sin embargo, se logrará una administración más efectiva estudiando en detalle los costos del material. Los estudios pueden mostrar que, en promedio, los costos del mes fueron favorables en Q.0.05, pero se observan 2 puntos principales de excepción al examinar las cifras de costo de los materiales “A” y “B” por unidad y la cantidad de material A que se utilizó.
- **Aunque el costo de material “A” es menor por unidad, se utilizaron más unidades para producir una pulsera tipo viuda.**



***Surge la pregunta,  
¿Por que utilizamos  
más unidades?***



- Si un nuevo proveedor envió materia prima inferior calidad, causando así mas desperdicio, entonces el departamento de compras pudo haber cometido un error al comprar un material menos caro.
- En el caso del material “C”, al coincidir el costo real vrs. el costo presupuestado, no existe excepción, pero podría surgir la pregunta Por qué no se puede conseguir material “C” a un precio más bajo?. Si pudo conseguir los materiales “A” y “B” a costos menores.

## Análisis del costo de mano de obra:

- Después de haber analizado el costo del material, y a pesar de que otros costos directos, aunque resultaron más altos, están dentro de los límites tolerables de variación, **se observa que la variación más significativa radica en el costo de la mano de obra.**
- Siguiendo los procedimientos de administración por excepción, se investigó más profundamente y determinó que el costo real de mano de obra Q.7.75 por unidad se integra con los valores siguientes:

$$\begin{array}{rcl} 3.5 \text{ horas de mano de obra a Q.1.50} & = & \text{Q. } 5.25 \\ 1 \text{ hora de mano de obra a Q.2.50} & = & \underline{\text{2.50}} \\ \text{Total} & = & \text{Q. } 7.75 \end{array}$$

- Una comparación de las cifras reales vrs. las cifras presupuestadas muestra que coincide la cantidad y costo de la mano de obra más especializada (Q.2.50) , y **la variación significativa se refiere a 0.5 hora de mano de obra extra que se necesitó.**

## ***Cual fue la razón de este caso extra?***

**Las respuestas posibles y medidas a tomar serian:**

- Contratación de nuevos empleados, o personal no acostumbrado a nuevos procedimientos de producción, **requirió más tiempo del que normalmente se necesitaba.**
- Se debe responsabilizar al departamento de personal, para que en el futuro, se contraten empleados calificados y se les dé un adiestramiento adecuado para este trabajo en particular.



- Se pudo haber necesitado tiempo extra debido a que la producción sufrió un retraso originado por falta de existencia de materiales que se necesitaban. Se pagó por tiempo improductivo. En este caso, el departamento de bodega de materiales o compras será el responsable, a fin de evitar futuros retrasos.
- **Los empleados no trabajaron al ritmo normal, esto pudo deberse a falta de supervisión.**

•Se pagó por tiempo improductivo. En este caso, el departamento de bodega de materiales o compras será el responsable, a fin de evitar futuros retrasos.

•Mal cálculo al fijar el tiempo presupuestado, en este caso se deben cambiar las cifras presupuestadas en la hoja de costeo directo respectiva. No es culpa de la mano de obra.



**MUCHAS GRACIAS!!!!!!!!!!!!**

