

Universidad
de Oviedo



ASTURIAS
CAMPUS DE EXCELENCIA
INTERNACIONAL
| AD FUTURUM |

Tema 7

Sistemas de costes completos y parciales: full cost y direct costing

Jesús García García

Universidad de Oviedo
Departamento de Contabilidad
jesgar@uniovi.es

OpenCourseWare

Facultad de Comercio, Turismo y Ciencias Sociales "Jovellanos"
Asignatura: Información Contable para el Comercio
Estudios: Grado en Comercio y Marketing

- 1 El coste completo tradicional
- 2 Concepto de direct costing
- 3 Comparación entre los resultados de full cost y direct costing

Costes fijos y costes variables

COSTES FIJOS: costes relacionados con un determinado **nivel de capacidad**, que no varían al variar la actividad dentro de unos **límites específicos** y a lo largo de un **periodo de estudio** determinado; su carácter fijo debe entenderse en cuanto a su **importe total**, no en cuanto a su relación con el nivel de actividad (costes semifijos).

Imputación racional

Dada su relación con la capacidad productiva (capacidad instalada) debe considerarse un ajuste en función del nivel de actividad considerado normal (ya sea a nivel técnico o comercial) y el nivel de actividad realmente alcanzado que nos permita obtener un *coeficiente de imputación racional*.

COSTES VARIABLES: costes **consecuencia de la actividad** que varían en relación a ésta de manera proporcional, progresiva o regresiva.

Para valorar a **COSTE COMPLETO** es indiferente el conocimiento del comportamiento de los costes en relación con la actividad, pero no para otros objetivos p.e. control y programación, política comercial y productiva, toma de decisiones ...

Sistemas de costes completos

Sistemas de costes completos (full-cost): en el cálculo del coste de los productos se incorporan a éstos **todos los costes derivados del consumo de los diversos factores**; se pueden incluir los de administración y venta si resultan relevantes (tradicionalmente desechados en empresas industriales por su escaso peso, pero relevantes en empresas comerciales) incorporándose entonces todos los costes al producto.

Para su correcta asignación es necesaria la clasificación en **directos e indirectos**, pero no en fijos y variables, con el consiguiente tratamiento para el reparto de los costes indirectos.

Como resultado **se obtiene el coste total de un producto**, cumpliendo con la norma de valoración del PGC para las cuentas anuales: *el coste de producción se obtiene añadiendo al precio de adquisición de las materias primas y otras materias consumibles, los costes directos y una parte razonable de costes indirectos, en la medida que tales costes correspondan al período de fabricación.*

Criterio de valoración de existencias en PGC

El coste de producción recoge, por lo general, los siguientes conceptos:

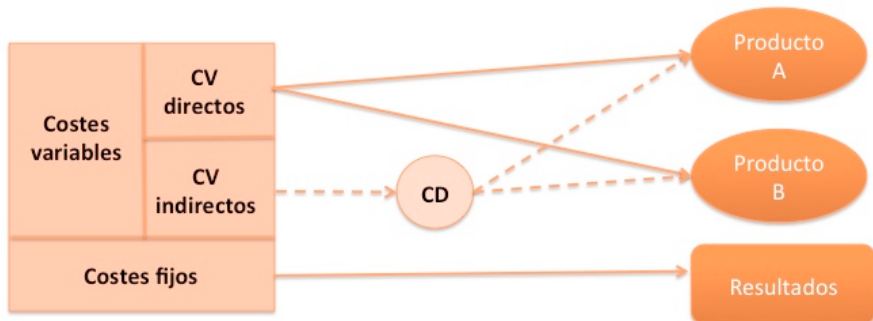
- 1 Costes de materias primas, materiales, mano de obra y energía.
- 2 Amortización del equipo productivo utilizado, así como del inmovilizado inmaterial asociado directamente con la producción.
- 3 Costes de supervisión, conservación y mantenimiento, administración y dirección de la producción, limpieza, control de calidad, alumbrado, etc., siempre que se consideren relacionados con los productos.

No se consideran costes de producción necesarios para dar a las existencias su estado y condición naturales:

- 1 La capacidad productiva ociosa.
- 2 Pérdidas extraordinarias.
- 3 Costes derivados de consumos excesivos de los diferentes factores productivos.
- 4 Gastos de financiación, salvo excepciones en caso de procesos de elaboración superiores al año y hasta que el bien está terminado para vender (informando en memoria), así como los generales de administración o dirección de la empresa.

En el momento de tener los productos listos para ser almacenados o vendidos cesará el proceso de acumulación de costes, no imputándose a las existencias costes de almacenamiento posterior, distribución o venta de los mismos.

Sistema de costes parciales: direct costing



Consideraciones sobre sistemas de costes parciales

- Se persigue la mejora del análisis de rentabilidad de los distintos productos considerando únicamente los **costes relevantes para la toma de decisiones** (p.e. programación de producción, diseño de política comercial, fijación de precios ...)
- Se consideran costes directos en sentido económico, que serán los costes variables, pero contablemente sigue existiendo la necesidad de proceder a una **asignación de costes indirectos** (sólo variables).
- El análisis de rentabilidad del producto se realiza mediante la comparación de ingresos por ventas con los CV de producción y venta, obteniéndose lo que se denomina margen bruto o **margen de contribución del producto (MC)**.
- MC representa la contribución de cada producto a la cobertura de los costes fijos del periodo y su contribución al resultado; para que un producto sea rentable debe proporcionar un **MC positivo**.
- Es posible la obtención de un **margen semibruto** cuando una parte de los costes fijos de la empresa esté directamente relacionada con un producto o familia de productos (costes fijos propios).

Cuenta de resultados por direct costing

Concepto	A	B	Total
Ventas netas	V_a	V_b	V
- CV directos de producción	$CVDp_a$	$CVDp_b$	CVDp
- CV directos de distribución	$CVDd_a$	$CVDd_b$	CVDd
- CV indirectos	CVI_a	CVI_b	CVI
= Margen de contribución	MC_a	MC_b	MC
- CF propios	CFP_a	CFP_b	CFP
= Margen semibruto	MSB_a	MSB_b	MSB
- CF comunes (indirectos)			CFC
= Margen neto o resultado			MN

Comparación full cost y direct costing

	Full cost	Direct costing
Valoración de productos	A los costes de producción, tanto CF como CV	A CV de producción (infravaloración)
Costes fijos	Soportados por toda la producción del periodo	Soportados únicamente por los productos vendidos
Márgenes	Distingue margen industrial, margen comercial y resultado	Distingue entre margen bruto, margen semibruto y margen neto