



**Raimon Serrahima Formosa**

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

[www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)

Profesor en:

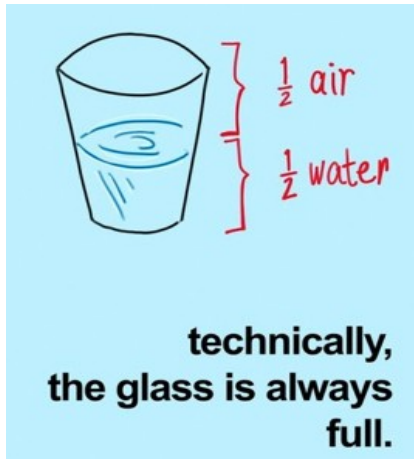
**BES** laSalle  
Business  
Engineering  
School

**UOC** Universitat Oberta  
de Catalunya  
INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

**aeca ACCID**

## Ejemplo comparativo full cost vs direct cost.



En el post anterior “[Full Costing. Direct Costing](#)” hicimos una aproximación teórica a los sistemas de asignación de costes. Este post pretende ser una aproximación práctica mediante un ejemplo numérico sencillo.

Su objetivo es analizar cómo varía el resultado obtenido en el ejercicio en aplicación de uno u otro método de asignación de costes.

Supongamos una empresa de fabricación de botellas de plástico de 1,5 litros.

Cada año la empresa produce 50.000.000 de envases de un solo producto.

Sus “números” son los siguientes:

|                            |                    |
|----------------------------|--------------------|
| precio de venta del envase | 7 u.m.             |
| coste fijo total           | 28.000.000 u.m.    |
| volumen de fabricación     | 50.000.000 envases |
| coste variable unitario    | 5 u.m.             |

Determinamos el coste total unitario como:

$$\text{coste total unitario} = 5,56 = \frac{(5 * 50,000,000) + 28,000,000}{50.000.000}$$

Comparemos el resultado obtenido según Direct Cost y Full Cost suponiendo 3 escenarios posibles:

- 1.- Ventas = 45.000.000.- Envases
- 2.- Ventas = 50.000.000.- Envases
- 3.- Ventas = 55.000.000.- Envases

**Raimon Serrahima Formosa**  
[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

Dirección financiera de la empresa [www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)



Licencia Creative Commons: Reconocimiento - NoComercial - CompartirIgual (by-nc-sa): Debe reconocerse la autoría. No se permite un uso comercial de la obra original ni de las posibles obras derivadas, la distribución de las cuales se debe hacer con una licencia igual a la que regula la obra original.



Recordemos que en el sistema de Costes Completos o Full Costing todos los costes son costes de producto y por tanto inventariables.

En el sistema de Costes Directos o Direct Costing, los costes fijos son costes del periodo y por tanto se asignan como gastos del periodo.

En el primer escenario, siendo las ventas anuales de 45.000.000.- de envases, la imputación de costes según cada método será:

|                     | <b>Full costing</b> |             | <b>Direct costing</b> |           |
|---------------------|---------------------|-------------|-----------------------|-----------|
| Ingresos            | 45 x 7              | 315         | 45 x 7                | 315       |
| Coste de producción | 45 x 5'56           | 250'2       | 45 x 5                | 225       |
| Margen              |                     | 64'8        |                       | 90        |
| Costes fijos        |                     |             |                       | 28        |
| <b>Resultado</b>    |                     | <b>64'8</b> |                       | <b>62</b> |

Para una producción de 50.000.000.- de envases y unas ventas de 45.000.000.-, el resultado obtenido mediante imputación de costes por sistema completo será de 64'8.-u.m..

La imputación en base al sistema de costes directos cuantificará el resultado en 62 u.m.

La diferencia entre uno y otro resultado (2'8) surge precisamente de la imputación de los costes fijos como coste del producto o como coste del periodo.

En efecto, el coste fijo unitario para una producción de 50.000.000 de envases será:

$$CFU = 50.000.000 / 28$$

Este coste se imputará como coste del periodo “sólo” para la producción vendida. La producción inventariada como producto final incorporará este valor en su coste. Valor que podemos cuantificar como  $CFU \times 5.000.000 = 2'8$  u.m.

De donde podemos concluir que la imputación de costes por sistema directo o direct cost lleva, en el caso de una producción inferior a las ventas, a la determinación de un resultado inferior al determinado por el sistema de costes completos o full cost.

Calculemos ahora la tabla que nos muestra los resultados obtenidos en cada escenario:





## Raimon Serrahima Formosa

Consultoría y Formación

Dirección financiera de la empresa

[raimon.serrahima.com](http://raimon.serrahima.com)

[www.serrahima.com](http://www.serrahima.com)

Profesor en:

**BES** laSalle

Business Engineering School

Universitat Ramon Llull

UOC

Universitat Oberta de Catalunya

INSTITUTO INTERNACIONAL DE POSGRADO

Miembro de:

**aeca ACCID**

| Ventas anuales      | 45.000.000       | 50.000.000       | 55.000.000  |             |             |             |  |
|---------------------|------------------|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|--|
|                     | <b>Full cost</b> | <b>Direct C.</b> | <b>F.C.</b> | <b>D.C.</b> | <b>F.C.</b> | <b>D.C.</b> |  |
| Ingresos            | 315              | 315              | 350         | 350         | 385         | 385         |  |
| Coste de producción | 250'2            | 225              | 278         | 250         | 305'8       | 275         |  |
| Margen              | 64'8             | 90               | 72          | 100         | 79'2        | 110         |  |
| Costes fijos        |                  | 28               |             | 28          |             | 28          |  |
| <b>Resultado</b>    | <b>64'8</b>      | <b>62</b>        | <b>72</b>   | <b>72</b>   | <b>79'2</b> | <b>82</b>   |  |

En conclusión:

Si producción > ventas => Resultado Full cost > Resultado Direct cost

Si producción = ventas => Resultado Full cost = Resultado Direct cost

Si producción < ventas => Resultado Full cost < Resultado Direct cost

La diferencia entre uno y otro método se explica por la distinta consideración que de los costes fijos hace uno y otro método. Mientras uno los considera costes del periodo, para el otro son costes del producto. Entonces, si la producción no coincide con las ventas, se producirán diferencias temporales según el producto sea vendido en el periodo o quede inventariado a final de ejercicio.

Saludos

Raimon

Última revisión: 31 de julio de 2011.

