



# Método de costos totales

El enfoque de distribución basado en el costo total tiene una gran aplicación en la distribución física para decidir cuál método de transporte conviene emplear

¿Tren o avión?



## Criterios aplicados a los costos

Es **relevante**  
cuando

Se refiere al **Futuro**

Ingreso o Costo

Existe un elemento de diferencia  
entre cada una de las alternativas

Es **irrelevante**  
cuando

Se refiere a eventos **Pasados**

Ingreso o Costo

No cambia bajo ninguna alternativa

## Criterios aplicados a los costos

### **Costos** **Sumergidos**

Costo en el que se incurrió y ninguna decisión que se tome en el presente o en el futuro lo puede modificar.

**Estos costos siempre son irrelevantes**

### **Costos de** **Oportunidad**

Beneficio (utilidad) potencial que se sacrifica al escoger la mejor alternativa en lugar de otra.

**Estos costos siempre son relevantes**

## ¿Fabricar o Comprar?

Costo de producir una parte:

Material Directo	\$48,000
Mano de Obra Directa	32,000
Costos Indirectos Variables	8,000
Sueldo supervisor	24,000
Depreciación Equipo	16,000
Costos Indirectos Asignados	<u>40,000</u>
Costo Total	\$168,000

Se requieren 8,000 piezas mensuales

Costo Unitario:  $\$168,000/8,000 = \$21$

Se puede comprar a **\$19** cada una.

**¿Cuál es el  
criterio de  
selección?**

# ¿Fabricar o Comprar?

Costo de una parte: Material Directo \$48,000 ;Mano de Obra Directa 32,000; Costos Indirectos Variables 8,000; Sueldo supervisor 24,000; Depreciación Equipo 16,000; Costos Indirectos Asignados 40,000. Se requieren 8,000 piezas mensuales. Se puede comprar a \$19 cada una

	<b>Fabricar</b>	<b>Comprar</b>
Material Directo		
Mano de Obra Directa		
Costos Indirectos Variables		
Sueldo del Supervisor		
Depreciación del equipo especial		
Costos Indirectos Asignados		
Comprar la parte		
Total		

## ¿Eliminar o mantener una unidad de negocio?

	<b>Caballeros</b>	<b>Damas</b>	<b>Accesorios</b>	<b>Total</b>
Ventas	<u>\$105,000</u>	<u>\$54,000</u>	<u>\$100,000</u>	<u>\$259,000</u>
Costos Variables	60,000	30,000	80,000	170,000
Costos Fijos*	<u>25,000</u>	<u>20,000</u>	<u>25,000</u>	<u>70,000</u>
Costo Total	85,000	50,000	105,000	240,000
Utilidad de Operación	\$ 20,000	\$ 4,000	\$(5,000)	\$ 19,000

\*Depreciación y servicios públicos se prorratean en base a los metros cuadrados que ocupa c/ departamento

## ¿Eliminar o mantener un producto?

Aluprint, S.A. Fabrica 3 artículos en la misma planta. A continuación se le presentan datos de ingresos y de costos correspondiente a un mes típico, en miles de pesos.

	PRODUCTO "A"	PRODUCTO "B"	PRODUCTO "C"	Total
Ventas	\$400	\$600	\$400	\$1,400
Costos Variables	300	240	120	660
Margen de Contribución	100	360	280	740
Costos Fijos:				
Evitables	120	150	70	340
Inevitables*	80	120	80	280
Total Costos Fijos	200	270	150	620
Utilidad Operación	\$ (100)	\$ 90	\$130	\$120

\* Se prorratean en base a las ventas

Se pide:

Si se elimina el PRODUCTO "A" ¿Cuál sería el monto de la utilidad de la compañía?



## ¿Continuar producción o rematar inventario?

Manufacturera N produce partes para motor y tiene en sus inventarios 500 partes obsoletas a un costo de producción \$80,000. La administración está evaluando las siguientes opciones:

- a) Seguir procesando las partes a un costo de \$20,000 para venderlas posteriormente en \$28,000 , ó
- b) Rematar ese inventario en \$6,000

¿Cuál recomienda?

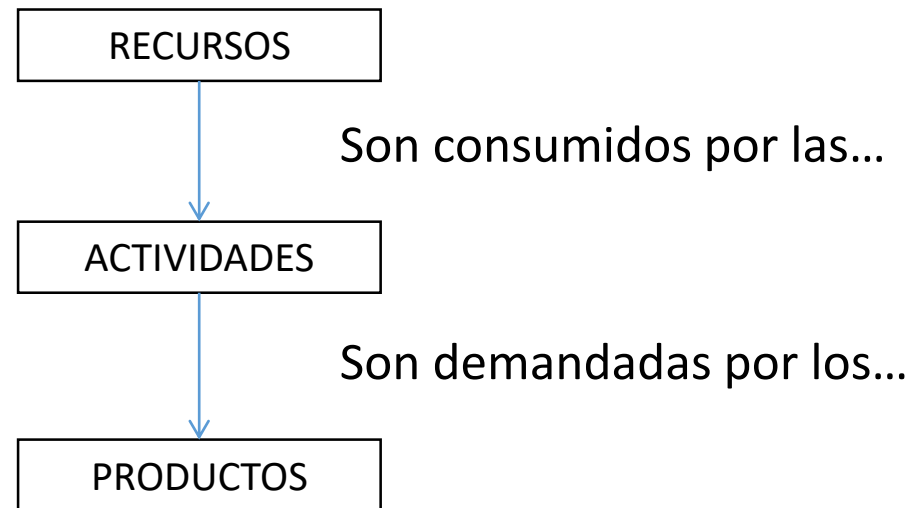


# Nuevos enfoques de Costeo

- Costeo ABC
- Target Cost
- Throughput Costing

## Costeo ABC

Recolección de datos financieros y no financieros relacionados con las **actividades** importantes de la empresa, para luego identificarlos con los productos y servicios mediante la demanda que hagan de dichas actividades.



El **objeto** del costeo son las **actividades** no los productos.

# Target Cost

## Tradicionalmente

<b>COSTO</b>	<b>UTILIDAD</b>	<b>PRECIO</b>
--------------	-----------------	---------------

Secuencia



<b>COSTO</b>	<b>+</b>	<b>=</b>
--------------	----------	----------

## Propuesta

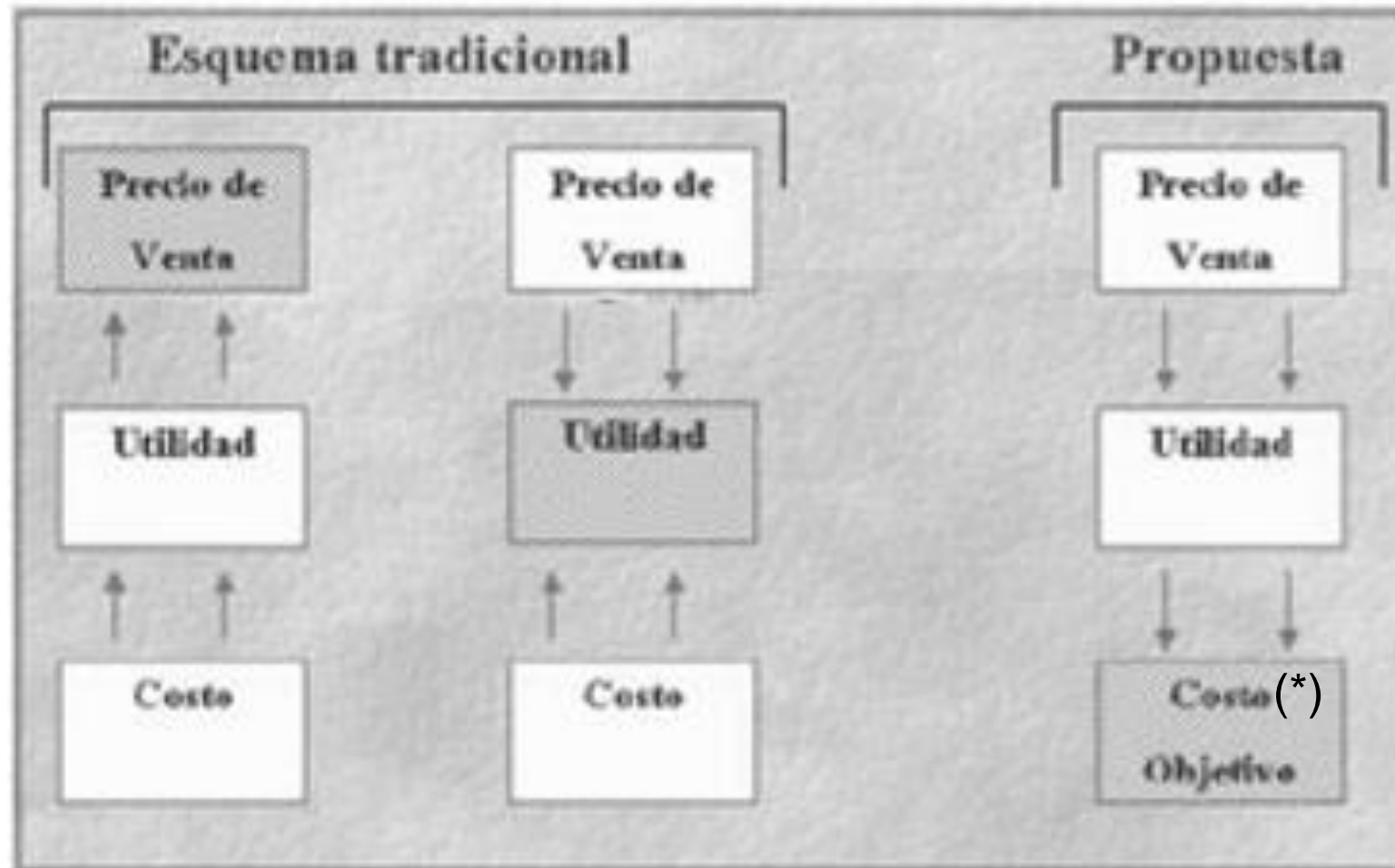
<b>PRECIO</b>	<b>UTILIDAD</b>	<b>COSTO</b>
---------------	-----------------	--------------

Secuencia



<b>PRECIO</b>	<b>-</b>	<b>=</b>
---------------	----------	----------

# Target Cost



(\*) En periodos subsecuentes el costo real de periodos anteriores, es punto de arranque para una mayor reducción de costos que dura hasta que el producto se siga fabricando. ← **Kaizen**

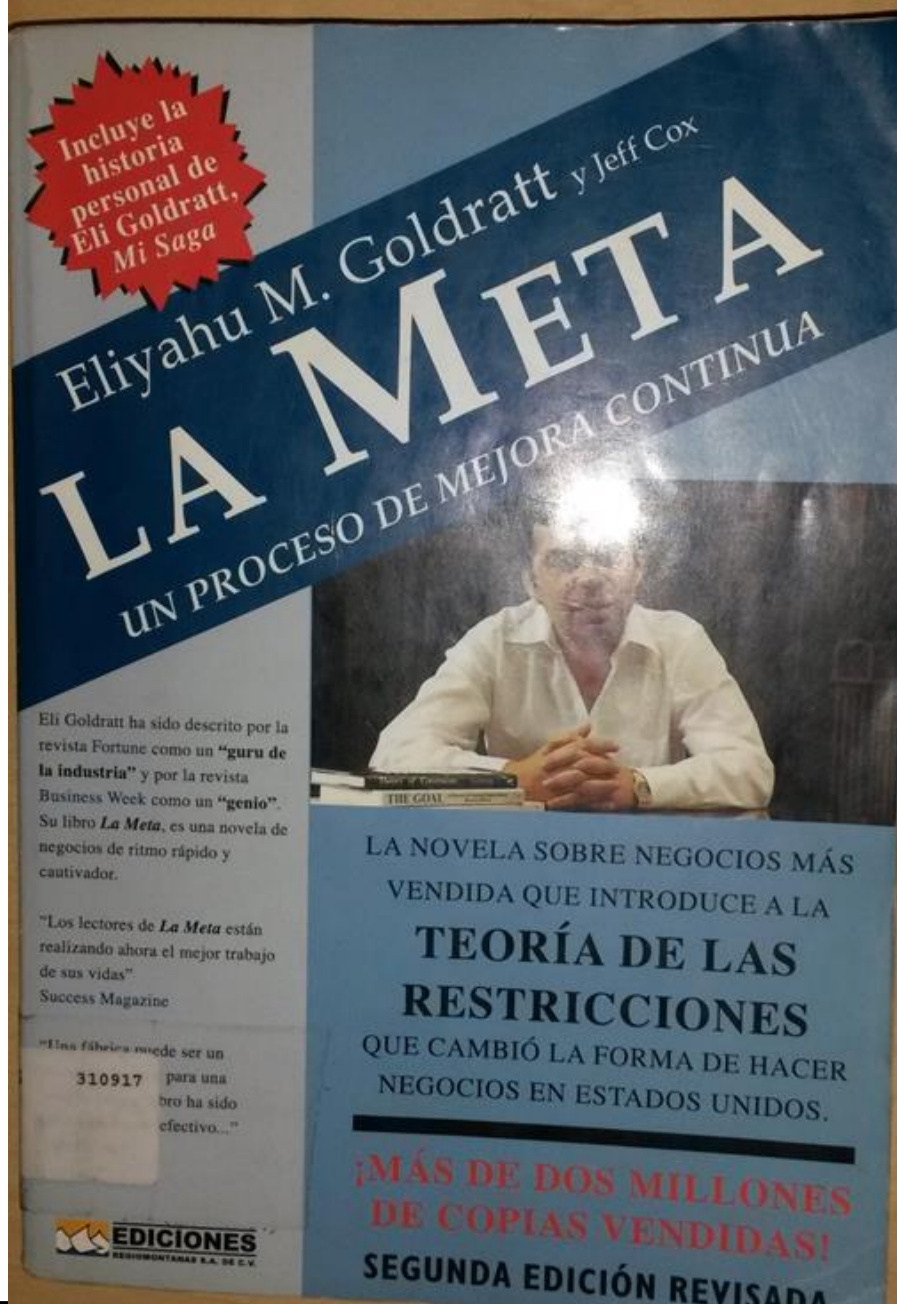
## TRADICIONAL

vs

## COSTEO OBJETIVO

1. No considera el mercado en la planificación de costos.
2. **Los costos determinan los precios.**
3. La reducción de costos se centra en la corrección de ineficiencias y desperdicios
4. La reducción de costos es dirigida por los contadores de Costos
5. Los proveedores son invitados a participar luego de iniciada la etapa de producción.

1. El mercado dirige la planificación de costos.
2. **Los precios determinan los costos.**
3. El diseño será la base de la reducción de costos, evitando las ineficiencias y los desperdicios.
4. Los costos son administrados por grupos interdisciplinarios.
5. Los proveedores son invitados a participar en la etapa de diseño.



LA META

# Ganar Dinero

## Esa es la meta

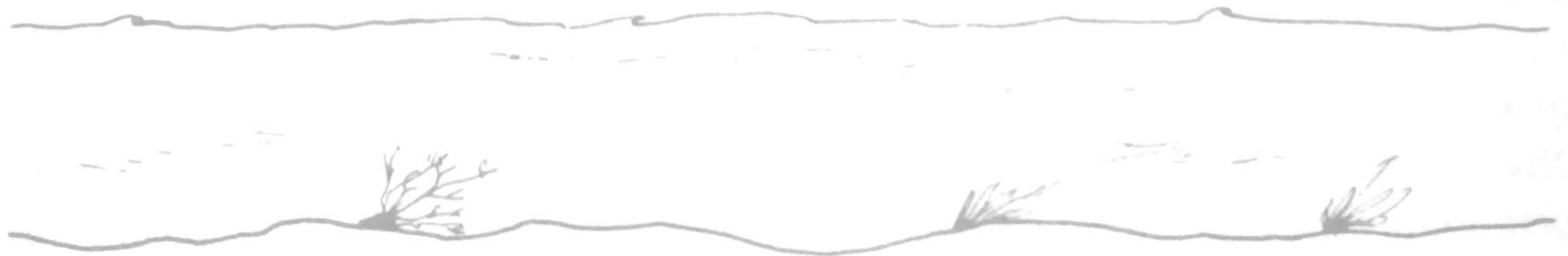
Si la empresa no gana dinero, está acabada. [...]

# FLUIDEZ



Poco desplazamiento de agua, mucha agua en el sistema

(B)



Mas agua se desplaza aún cuando haya menos agua en el arroyo



## TEORÍA DE LAS RESTRICCIONES (TOC)



La atención debe centrarse en equilibrar el flujo y no en equilibrar la capacidad.



La atención debe centrarse en equilibrar el flujo y no en equilibrar la capacidad.

## PRINCIPIOS FUNDAMENTALES



La maximización de la producción y la eficiencia de cada recurso no maximiza la producción de todo el sistema

## CUELLO DE BOTELLA



Operación que limita la salida en el cuello de la operación , es decir, un recurso que no tiene la capacidad para satisfacer la demanda

## RECURSO RESTRINGIDO POR LA CAPACIDAD



Es aquel cuya utilización está cerca de la capacidad y podría ser un cuello de botella si no se programa con cuidado.

1. Identificar las restricciones
2. Desarrollar un plan para superar las restricciones
3. Enfocar los recursos a lograr el paso 2
4. Reducir los efectos de las restricciones restando la carga de trabajo o ampliando la capacidad. Asegurarse de que todas las personas afectadas por las restricciones las reconozcan.
5. Cuando un conjunto de restricciones se supere, volver al paso 1 e identificar nuevas restricciones.