



**MANUAL PRACTICO SOBRE EL MODELO DE COSTEO ABC EN UNA EMPRESA  
DEL SECTOR COMERCIAL PARA LOS ESTUDIANTES DE COSTOS Y  
AUDITORIA**



★ **INTRODUCCION ABC**

★ **EMPRESA COMERCIAL**

★ **¿QUE SON LOS COSTOS?**

★ **DEFINICION DE COSTO ABC**

★ **AGRUPACION DEL ABC SEGÚN SU CAUSALIDAD**

★ **DONDE IMPLANTAR UN SISTEMA ABC**

★ **PASOS PARA ESTABLECER UN SISTEMA DE COSTEO ABC PARA PRODUCIR UN PRODUCTO O SERVICIO**

MANUAL



INICIO



★ FINALIDAD DEL SISTEMA ABC

★ BIBLIOGRAFIA





## INTRODUCCION AL ABC

El costeo Basado en Actividades ( Activity Based Costing, ABC) apareció a mediados de la década ochenta sus promotores, Robín Cooper y Robert Kaplan, determinaron que el costo de los productos deben comprender el costo de las actividades necesarias para fabricarlo.

Se desarrollo como herramienta para resolver el problema que se presenta en la mayoría de las empresas, respecto a los sistemas de costeos tradicionales que se desarrollan principalmente para cumplir la función de valoración de inventarios, pero que se presentan muchos defectos, en especial cuando se utilizan con fines de gestión interna.

Desde el punto de vista del costeo tradicional, los costos indirectos se asignan utilizando como base los productos, a diferencia del ABC que no asigna estos costos a los productos sino a las actividades que se realizan para producirlo.





INICIO

## EMPRESAS COMERCIALES

Son aquellas que se dedican a al compra y venta de productos terminados . la actividad comercial no involucra transformación. Es una simple intermediación entre el productor y el consumidor Compra productos ya elaborados, agrega algunos costos y luego vende.

Ejemplo: almacenes de cadena,



farmacias,



supermercados

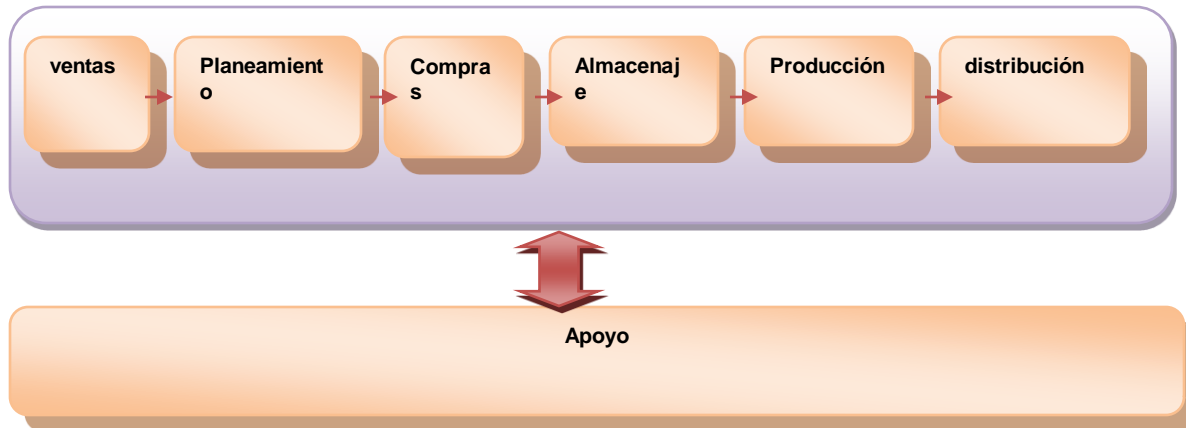




### CADENA DE VALOR

La cadena de valor es esencialmente una forma de análisis de la actividad empresarial mediante la cual descomponemos una empresa en sus partes constitutivas, buscando identificar fuentes de ventaja competitiva en aquellas actividades generadoras de valor. la cadena de valor de una empresa está conformada por todas sus actividades generadoras de valor agregado y por los márgenes que éstas aportan.

El análisis de la cadena de valor comienza con el reconocimiento de que cada empresa o unidad de negocios, es **"una serie de actividades que se llevan a cabo para diseñar, producir, comercializar, entregar y apoyar su producto"**. Al analizar cada actividad de valor separadamente, los administradores pueden juzgar el valor que tiene cada actividad, con el fin de hallar una ventaja competitiva sostenible para la empresa.





INICIO

## 1 ¿QUÉ SON LOS COSTOS?

Son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de fabricación o por la prestación del servicio

### POR EJEMPLO

- Mano de obra
- sueldos y salarios del personal
- Materias primas
- Materiales de consumo
- Mercancías
- Arrendamientos
- Servicios públicos
- Depreciación de máquinas
- Daños y reclamos

**Para un comerciante** el costo de los artículos vendidos, está compuesto por: el precio de adquisición, y otras adiciones menores como:

- fletes,
- servicios públicos,
- sueldos,
- bodegaje,
- empaques,
- adornos,
- software y hardware, etc.





## 1.1 La clasificación de los costos

## HAY DOS CLASES DE COSTOS:

### **Costos variables**

### **Costos fijos**

Se llaman “variables” por que su valor aumenta y disminuye cada vez que la producción y las ventas aumenta o disminuye

- Materias primas
  - Insumos y repuestos
  - Mercancías
- Comisión sobre las ventas
- Empaques
- Fletes
- otros

Se llaman “fijos” porque su valor no depende del volumen de producción y ventas

- Sueldos y salarios fijos y sus respectivas prestaciones
- Alquiler del local de la planta
- Mantenimiento de máquinas y equipos de producción
- otros







INICIO

**LOS COSTOS VARIABLES EN EL COMERCIO :**

En el comercio, el costo variable de la mercancía es igual a su precio de compra más las comisiones sobre las ventas

VEAMOS COMO SE CALCULA EL COSTO VARIABLE EN EL COMERCIO



**FORMATO COMERCIO**

En una ferretería el precio de compra de los machetes es \$3.000 la unidad; éstos se venden a \$5.900 cada uno y los vendedores ganan 5% sobre la venta

1) Averiguo el precio de compra del artículo de acuerdo a la última factura

El precio de compra de los machetes es de \$ 3.000

2) calculo el valor de la comisión sobre le precio de venta  
 $\$5.900 \times 5\% = (\text{valor de la comisión})$

3) sumo el precio de compra mas la comisión  
 $\$3.000 + \$ 295 = \$3.295$  (**costo variable de cada machete**)

PRODUCTO	COSTO VARIABLE	PRECIO DE VENTA
Brocha	\$ 900	\$1.500
Palustre	\$1.000	\$1.600
guantes	\$1.200	\$1.800
machete	\$3.925	\$5.900





INICIO

EL VALOR DE LOS COSTOS FIJOS SE MANTIENE INDEPENDIENTEMENTE DE LA PRODUCCIÓN Y LAS VENTAS.

EN CAMBIO,  
LOS COSTOS VARIABLES AUMENTAN O DISMINUYEN DE ACUERDO CON EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN Y VENTAS





INICIO

## 2. DEFINICION DEL COSTEO ABC

*El costeo ABC (siglas en inglés “Activity Based Costing” o Costos Basados en Actividades) es un modelo que centra sus esfuerzos en medir el desempeño de las actividades que se ejecutan en una empresa , la adecuada medición de costos de los productos o servicios a través del consumo de las actividades conociendo la generación de los costos para obtener mayor beneficio posible de ellos, minimizando todos los factores que no añadan valor.*

La pregunta ya no es cómo asignar los costos de los departamentos de servicio a los de producción sino que ¿qué actividades están siendo utilizadas con los recursos de los departamentos de servicio?.





## 2.1 VENTAJAS Y DESVENTAJAS COSTEO ABC

### VENTAJAS

- Analiza otros objetos del costo además de los productos.
- Permite calcular en forma más precisa los costos.
- Es aplicable a todo tipo de empresa.
- Elimina actividades que no agreguen valor al producto.
- La utilización de un sistema de costos ABC permite identificar las actividades que consumen más recursos dentro de la organización.
- Con un sistema de costos ABC se puede obtener la rentabilidad por producto individual y de esta forma identifica los productos con los cuales la empresa gana y aquellos en los que el precio de venta no llega a cubrir los costos de elaboración y comercialización

### DESVENTAJAS

- Los costos son incurridos al nivel de proceso mas no a nivel de producto
- Su implantación es costosa
- La selección de los inductores de costos puede ser un proceso difícil y complejo
- Se basa en información histórica





## 2.2 EL COSTEO ABC SE DIVIDE EN DOS ETAPAS

### PRIMERA ETAPA

Consiste en clasificar los costos en categorías Para luego asignarlos a las distintas actividades Que se lleven a cabo, (mediante entrevistas, Encuestas y observaciones directas de cuanto Costo debería corresponderle a cada actividad) con la diferencia que no solamente se Utilizan mas centros que en los métodos tradicionales sino que estos toman otro nombre: se denominan **ACTIVIDADES**.

### SEGUNDA ETAPA

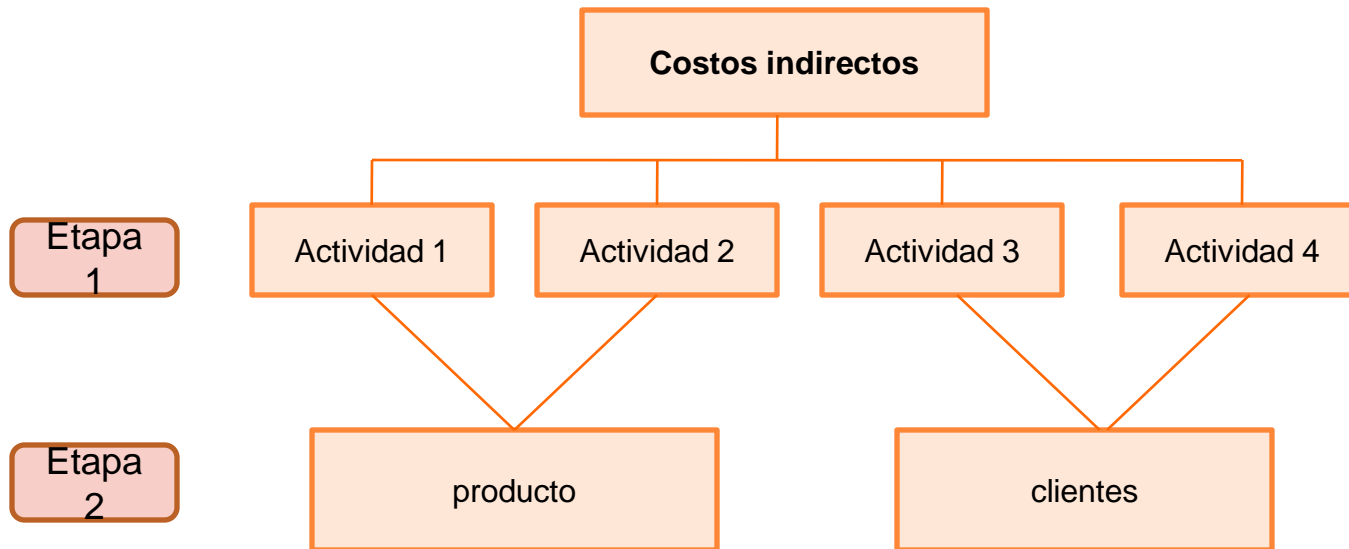
En la segunda etapa se traspasan los costos de cada actividad a los productos o clientes, según la base de asignación representativa de la actividad.





INICIO

**SISTEMA GENÉRICO DEL SISTEMA DE COSTEO POR ACTIVIDADES**





INICIO

## 2.2.1 SELECCIÓN DE LA BASE DE ASIGNACIÓN

La base de asignación de los costos drivers de actividad utilizados en la etapa dos puede ser clasificada en tres tipos. Su elección dependerá de los niveles de precisión que se desee obtener así como de los recursos que se éste dispuesto a destinar a ello.

**1. Base de asignación de transacción:** se basa en la frecuencia o cantidad de veces que se desarrolla una actividad. Este tipo de base considera que la variación de los recursos utilizados en cada ejecución no varia significativamente, ya sea en tiempo o en los recursos mismos.

**2. Base de asignación de duración:** representa la cantidad de tiempo requerida para llevar a cabo la actividad, en general son más precisas que las bases de transacción pero más costosas de medir

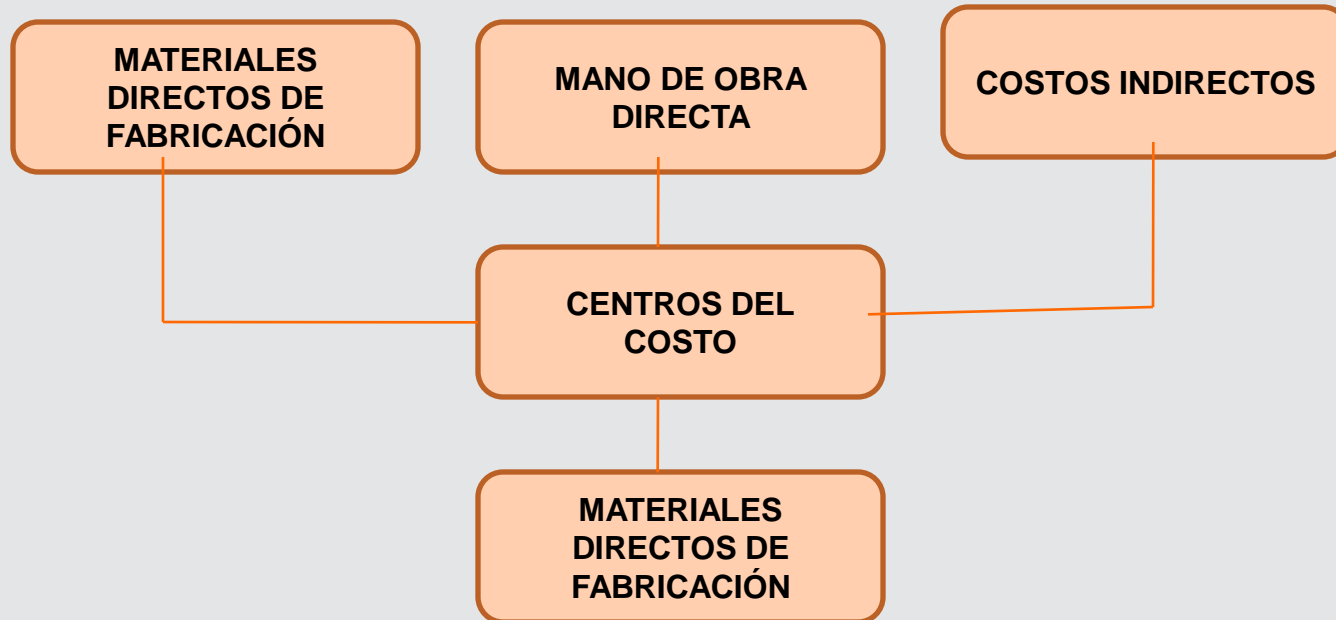
**3. Base de asignación de intensidad:** se relaciona con los recursos utilizados cada vez que la actividad es llevada a cabo lo que supone mayor precisión en la asignación





INICIO

- A través de la historia los costos a los productos se han cargado de la siguiente forma:

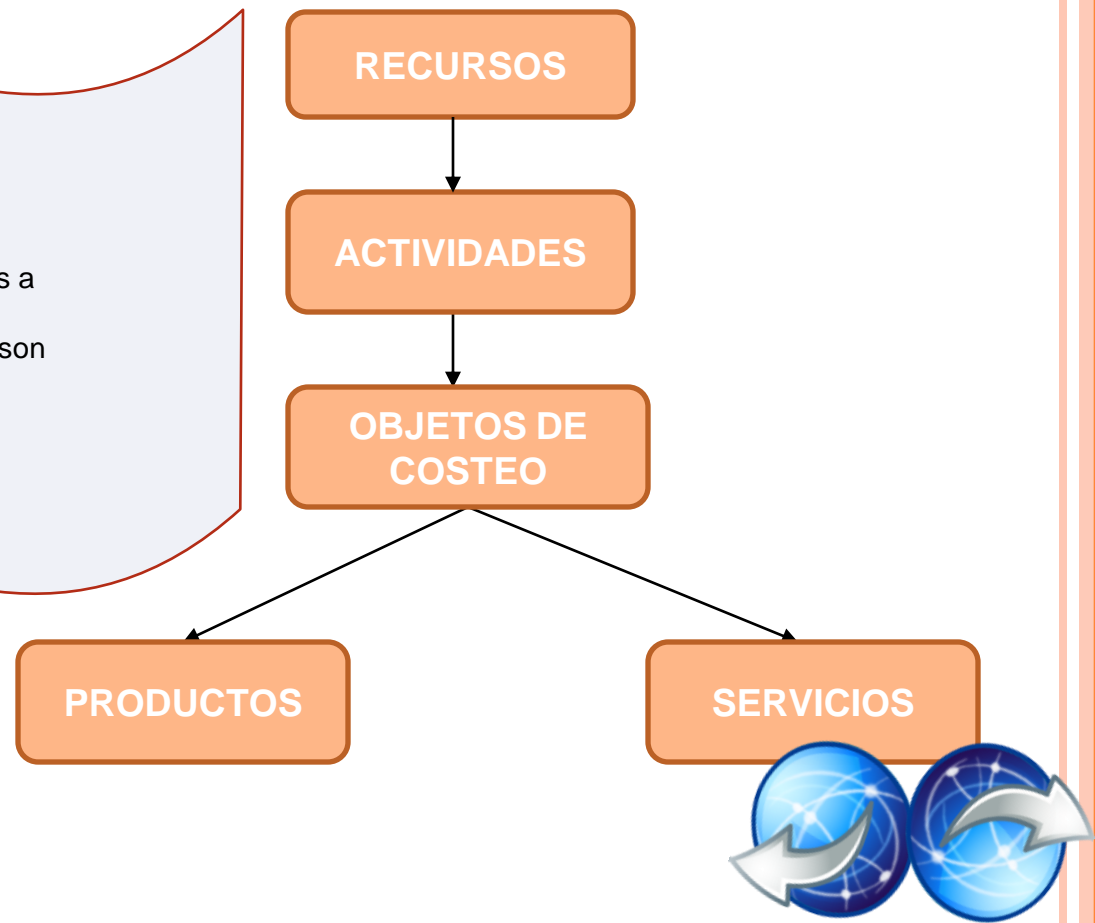




- Todos los recursos de una empresa van enfocados a producir algo, luego ese algo hay que asignarle todos los recursos y no solamente lo que se relacione con producción.

Como se puede observar para elaborar un producto se necesitan unos costos, es decir unos **RECURSOS** pero estos no los consume los productos sino unas actividades que se realizan para poder elaborarlos.

El producto consume **ACTIVIDADES** y las actividades a su vez consumen recursos por lo tanto cabe destacar que bajo este sistema, los productos no son solamente susceptibles de costeo sino todo aquello que consume actividades.





INICIO

## 2.3 RECURSOS

definidos como aquellos factores de producción que permiten la ejecución de una actividad específica

### **MATERIALES**

Mano de obra

Tecnología, maquinaria y equipo

Suministros sistema de información

Seguros

Activos fijos productivos(planta, muebles y enseres, vehículos )

Repuestos

Terrenos

Capacidad administrativa y de ventas





INICIO

## 2.4 Qué ES UNA ACTIVIDAD

Una Actividad es un acontecimiento, tarea o unidad de trabajo con un propósito específico;

por ejemplo,

- investigar,
- innovar,
- desarrollar, diseñar productos o servicios,
- comprar,
- seleccionar las personas
- alistar u operar una maquina o herramientas,
- distribuir producto,
- Despachar mercancías .



### POR EJEMPLO

EL sistema ABC calcula los costos de actividades y tareas de forma individual y asigna los costos objetos del costo, como productos, servicios, clientes, sobre la base de actividades realizadas.





INICIO

## 2.4.1 LAS ACTIVIDADES SE CLASIFICAN EN:

### PRIMARIAS

Contribuyen directamente a la misión de un departamento o unidad organizativa.

- Diseñar o modificar son dos actividades primarias de un departamento de ingeniería. Se caracteriza por que su salida es utilizada por fuera de la organización o por otra unidad dentro de la organización.

### SECUNDARIAS

Apoya las actividades primarias de la organización. Son actividades de carácter general que se convierten en recursos que son consumidos por actividades primarias.

EJEMPLO:

- Llamadas a clientes actuales
- Mantenimiento de archivos
- Factura al cliente
- Operaciones de préstamos
- Procesar el producto
- Traslado de materiales a estantes
- Seleccionar y capacitar personal





## 2.4.2 ACTIVIDADES QUE AGREGAN VALOR O NO LO AGREGAN

Se entiende que una actividad agrega valor a un producto o servicio, cuando su eliminación o la disminución de su frecuencia puede afectar negativamente la satisfacción de los consumidores (no supera las expectativas de los clientes).

No agregan valor las actividades intermediarias tales como: almacenamiento, inspección movimiento de materiales, limpieza y preparación de maquinaria y equipo, traslado de productos terminados, almacenamiento de producto terminado, por tanto se debe tomar la decisión de eliminarlos o reducir su intensidad con el fin de obtener un flujo de producción mas eficiente, ahorros de tiempos y dinero que conllevan a la reducción de costos.





## ACTIVIDADES QUE GENERAN COSTO

### Actividades relacionadas con las unidades:

Son aquellas que su volumen o nivel es proporcional a la cantidad de unidades producidas como las horas de mano de obra directa o de trabajo de máquinas.

ejemplos:

- el trabajo de los supervisores
- del personal directo, el cual está relacionado con las horas directas de mano de obra

### Actividades por lotes:

es generada por la cantidad de lotes que se producen y no por la cantidad de unidades

Ejemplos

- puestas en marcha de la maquinaria
- inspecciones de calidad, las cuales se realizan una vez a cada lote,
- recepciones de materia prima, la que depende de la cantidad de órdenes de compra más que de la cantidad comprada

### Actividades de apoyo del producto

Son aquellas que proveen la infraestructura que permite la producción, distribución y venta del producto, pero que no se encuentran directamente involucradas en la producción

Ejemplos

- desarrollo y mejora de productos,
- administración de los canales de distribución,
- obtención de patentes y permisos

### Actividades de apoyo al cliente del producto

Son aquellas que proveen la infraestructura que permite la producción, distribución y venta del producto, pero que no se encuentran directamente involucradas en la producción

Ejemplos

- desarrollo y mejora de productos,
- administración de los canales de distribución,
- obtención de patentes y permisos





INICIO

## 2.5 OBJETIVOS DE COSTOS

Los objetivos finales de costos son los productos y servicios que una empresa suministra a sus clientes

- Determinar el costo de los inventarios de los productos fabricados en una forma unitaria y global
- Determinar el costo de los productos vendidos y los servicios prestados con el fin de calcular o determinar la utilidad o pérdida del ejercicio
- Brindar a la gerencia elementos útiles para la planeación y el control sistemático de los costos de producción





### 2.5.11 INDUCTORES DE COSTOS O LOS LLAMADOS DRIVERS

SE PUEDE DEFINIR COMO AQUEL FACTOR CUYA INCURRENCIA DA A LUGAR A UN COSTO, ESTE FACTOR REPRESENTA UNA CAUSA PRINCIPAL DE LA ACTIVIDAD, POR TANTO PUEDEN EXISTIR DIFERENTES INDUCTORES EN UN CENTRO DE COSTOS.

PARA LA SELECCIÓN ADECUADA DE UN INDUCTOR DEBE EXISTIR UNA RELACIÓN DE CAUSA – EFECTO ENTRE EL DRIVER Y EL CONSUMO DE ESTE POR PARTE DE CADA ACTIVIDAD Y CADA OBJETO DE COSTO, ADEMÁS DE SER CONSTANTE DENTRO DE UN LAPSO DE TIEMPO ESPECÍFICO, SER OPORTUNO, DE FÁCIL MANEJO Y MEDICIÓN.







INICIO

## RECURSOS

MATERIAS PRIMAS

## INDUCTORES DE COSTOS

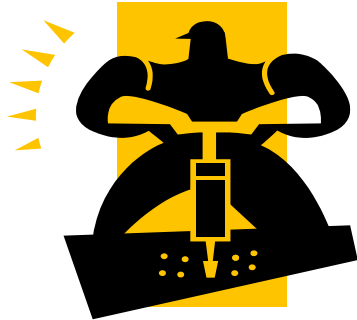
CANTIDAD

COSTOS DE LOS MATERIALES

COSTOS DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

HORAS DE MANO DE OBRA DIRECTA

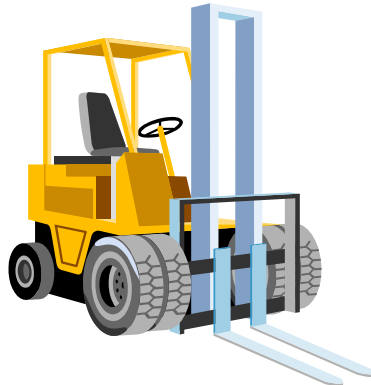
Mano de Obra



Horas de Mano de Obra

Número de trabajadores

Maquinaria, equipo  
Y tecnología



Horas máquina

costo de la maquinaria, equipo y tecnología

Tiempo del proceso

Tiempo de ciclo productivo





INICIO

## ACTIVIDADES

- COMPRAS
- Recepción de inventarios
- Planeación de la producción
- Administración de personal
- Contabilidad

## INDUCTORES DE COSTO O DRIVERS

- Número de compras
- Número de informes de recepción
- Número de ordenes de producción  
unidades de producción
- Número de empleados
- Número de transacciones





## ACTIVIDADES

- Devolución de botellas
- Pedido
- Entrega
- Almacenamiento en estantes
- Soporte al cliente

## INDUCTORES DE COSTO O DRIVERS

- Identificación directa con la línea de bebidas gaseosas
- Pedidos de compra
- Entrega
- Horas de tiempo de colocación en estantes
- Artículos vendidos





INICIO

### 3. AGRUPACION DEL ABC SEGÚN SU CAUSALIDAD

- Al tener identificadas y establecidas las actividades, los procesos y los factores que miden la transformación de los factores, es necesario aplicar al modelo una fase que mide la transformación de los factores, aplicar al modelo una fase operativa de costeo ya que toda actividad y proceso consumo un costo, así como los productos y servicios consumen una actividad.
- En este sistema los costos afectan directamente la materia prima y la mano de obra frente a los productos finales, y distribuyen entre las actividades el resto, ya que por una parte se consumen recursos y por otra aquellas se utilizan para obtener los outputs (beneficios tangibles e intangibles provistos a los clientes)
- Como las actividades tienen una relación directa con los productos, mediante el sistema de costeo basados en actividades se logra transformar los costos indirectos respecto a los productos en costos directos respecto de las actividades, lo cual origina una mayor eficacia en la transformación del costo de los factores del costo de los productos y servicios.





- Después de realizar los anteriores pasos, se deben agrupar los costos de las actividades de acuerdo con su nivel de causalidad para la obtención de los productos y servicios en:
  - A. Actividades al nivel interno del producto (unit-level)
  - B. Actividades relacionadas con los pedidos de producción (product-level)
  - C. Actividades relacionadas con el mantenimiento del producto ( product-level)
  - D. Actividades relacionadas con el mantenimiento de la producción (product-sustaining )
  - E. Actividades relacionadas con investigación y desarrollo (facility-level)
  - F. Actividades encaminadas al proceso continuo de apoyo al cliente (costomers-level)





INICIO

## 4. DONDE IMPLANTAR UN SISTEMA ABC

- En empresas cuyo porcentajes de costos indirectos sobre el total de costos de la organización tengan un peso significativo, aunque es cierto que no tendría sentido su implantación si este fabricase un solo producto para un cliente único.
- organizaciones sometidas a fuertes presiones de precios en el mercado y que deseen conocer exactamente la composición del costo de los productos
- organizaciones que poseen una alta gama de productos con procesos de fabricación diferentes, donde es muy conocer la proporción de gastos indirectos de cada producto.
- organizaciones con altos niveles de gastos estructurales y sometidas a grandes cambios estratégicos organizativos.





INICIO

## 5. PASOS PARA ESTABLECER UN SISTEMA DE COSTOS PARA LA PRODUCCION DE UN PRODUCTO O SERVICIO

- A. Determinar el recurso**
- B. Identificar las actividades**
- C. Identificar los elementos de costo de las actividades**
- D. Determinar los generadores de costo o Cost-drivers**
- E. Asignar los costos a las actividades**
- F. Asignar los costos de las actividades a los materiales y al producto**
- G. Asignar los costos directos a los productos**

Para la implementación del sistema, como mínimo se debe desarrollar los pasos siguientes





INICIO

## CLASIFICACION DE LAS ACTIVIDADES

De acuerdo con su actuación frente al producto

- A. Por producto ( pintar un vehículo)
- B. Por lote (alastamiento de máquinas)
- C. Por línea de producto (organizar mano de obra)
- D. Por empresas (administración)

De acuerdo con la frecuencia

- A. Repetitivas (preparar materiales)
- B. No repetitivas (mejorar diseño)

De acuerdo con la capacidad para agregar valor al producto

- A. Que añaden valor al producto(acabado perfecto)
- B. Que no agregan valor al producto (rehacer un producto )





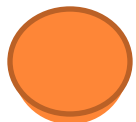


INICIO

## 6. FINALIDAD DEL SISTEMA ABC

Los estudios de este sistema tienen variadas explicaciones sobre su finalidad:

- A. Producir información útil para establecer el costo por producto
- B. Obtener información sobre los costos por líneas de producción
- C. Utilizar la información obtenida para establecer políticas de toma de decisiones de la dirección
- D. Producir información que ayude en la gestión de los procesos productivos.



GLOSARIO



INICIO

- **ACTIVIDADES:** son las etapas del proceso para generar un determinado servicio o producto.
- **COSTO :** representa la inversión necesaria para producir o adquirir artículos para la venta
- **Costo directo :** aquel plenamente identificable con la actividad y asignable a ella de forma económicamente viable (medible).  
ej. si la actividad de inspeccionar determinados materiales requiere 2 horas de Mano de obra (mo) y cada hora cuesta \$3.000, a esta actividad se le deben asignar \$6.000. los costos directos tales como materiales y mano de obra se pueden asignar en forma directa al objeto de costo
- **COST DRIVER:** "origen del costo" porque son precisamente los que causan que los gastos indirectos de fabricación varíen; es decir, mientras más unidades de actividad del "cost driver" específico identificado para una actividad dada se consuman, entonces mayores serán los costos indirectos asociados con esa actividad.
- **Costo fijo:** Corresponde a los costos que son insensibles ante pequeños cambios en los niveles de actividad o niveles de producción.
- **Costo indirecto:** indirecto: aquel que es común a varias actividades por lo cual es difícil de identificar con una actividad específica y medir el costo imputable a cada uno en forma individual. ej.: espacio, tecnología, suministros, servicios públicos, seguros, impuestos, etc.
- **Costo variable:** Cambian más o menos directamente de acuerdo con el cambio en el volumen de producción..





INICIO

- **DEDUCCIONES:** son costos de la empresa
- **EMPRESA:** entidad organizada para desarrollar una actividad económica y obtener beneficios
- **INVENTARIOS:** inventarios son bienes tangibles que se tienen para la venta en el curso ordinario del negocio o para ser consumidos en la producción de bienes o servicios para su posterior comercialización. los inventarios comprenden, además de las materias primas, productos en proceso y productos terminados o mercancías para la venta, los materiales, repuestos y accesorios para ser consumidos en la producción de bienes fabricados para la venta o en la prestación de servicios
- **INDUCTOR:** es el factor que determina la ocurrencia de una actividad. Como las actividades exigen recursos para que se realicen, se deduce que el inductor es la verdadera causa de los costos.
- **OBJETO COSTEABLE:** Es algo de lo que se desea saber su costo. Por ejemplo: productos, líneas de productos, departamentos, clientes, etc. b. Costo directo: Costo de los recursos atribuibles a solo un objeto costeable
- **PRODUCTO:** cualquier bien o servicio que la empresa ofrece a la venta. ej: servicios odontológicos, médicos, seguros, préstamos bancarios, componentes para automóviles, servicios de consultoría, producción y distribución de gasolina, películas, juegos de hockey, libros, etc.
- **RECURSOS:** definidos como aquellos factores de producción que permiten la ejecución de una actividad específica.





INICIO

## BIBLIOGRAFIA

- Contabilidad de Costos y Estrategia de gestión  
Editorial Prentice Hall  
Carlos Mallo, Roberts Kaplan, Silvia Meljen, Carlos Gimenez
- Administración de Costos Contabilidad y Control  
Editorial International Thomson Editores S.A de C.V.  
Hansen y Mowen
- [WWW.monografias.com/trabajos15/abc-costos/abc-costos](http://WWW.monografias.com/trabajos15/abc-costos/abc-costos)
- [Aulafacil.com](http://Aulafacil.com)
- Costos ABC-M Monografi.com
- [www.monografias.com/trabajos15/abc-costos/abc-costos.shtml](http://www.monografias.com/trabajos15/abc-costos/abc-costos.shtml) - 103k

