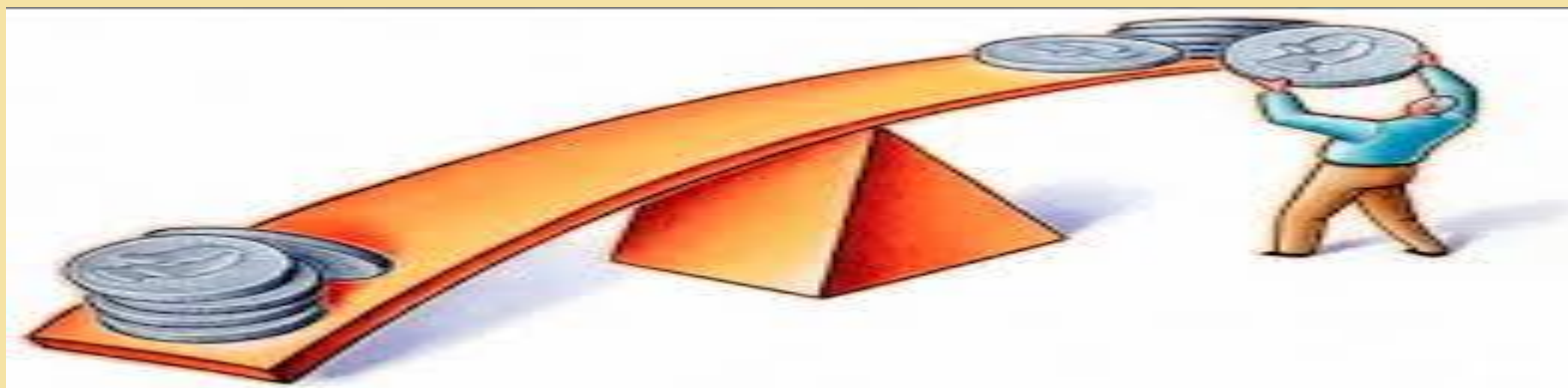


Com gestionar el meu negoci perquè sigui viable



Ponent:

Marc Masmitjà Pujol. Economista. Col·legiat 15.321 Col·legi
economistes de Catalunya (CEC). Assessor financer, fiscal i
comptable. Formador. Professor a la Facultat de Ciències
Econòmiques i Empresarials de la Universitat de Girona (UdG).

Web: www.marcmasmitjapujol.com

IG: @mmpeconomista

1. Tipus de comptabilitats
2. Conceptes bàsics
3. Classificació dels costos
4. Càlcul del benefici sobre el preu de cost
5. Sistemes de costos

TIPUS DE COMPTABILITAT

Comptabilitat financera

Té com a objectiu l'obtenció d'informació històrica sobre les relacions de l'empresa amb l'exterior.

Permet respondre a preguntes tipus:

- Es podrà tornar els deutes?
- Disposa de suficients fons propis?
- Gestiona de manera adequada els seus actius?

Comptabilitat de gestió o interna

Aporta informació rellevant sobre la circulació interna de l'empresa, per a poder prendre decisions.

Permet respondre a preguntes tipus:

- Quins productes són rendibles?
- A partir de quin preu de venda es comença a obtenir beneficis sobre un determinat producte?
- Quina rendibilitat s'aconsegueix per un determinat client?

Les dues comptabilitats van interrelacionades, gran part de la informació que utilitza la comptabilitat de gestió procedeix de la comptabilitat financera.

Aquestes interrelacions fan que hi hagi empreses que optin per una sola comptabilitat que rep la denominació de sistema monista.

En canvi, altres empreses porten dues comptabilitats de manera independent i utilitzen comptes d'enllaç, que anomenem sistema dualista.

Comptabilitat de costos

També anomenada comptabilitat anàlitica. És una de les parts de la comptabilitat de gestió.

Objectius:

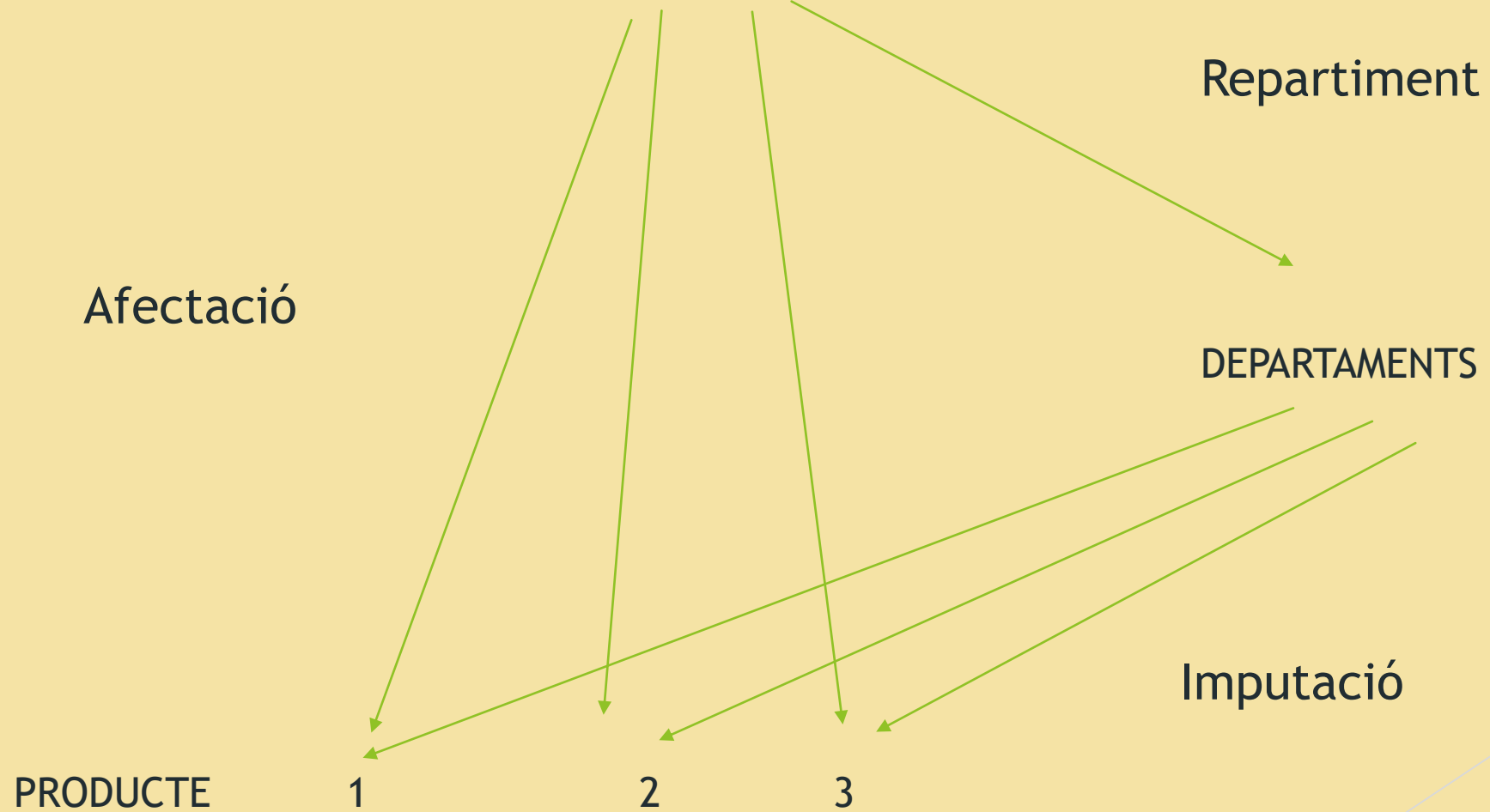
- Calcular els costos de les diferents parts de l'empresa i dels productes que s'obtenen
- Conèixer el cost de cada etapa del procés productiu

- Valorar les existències
- Contribuir al control i la reducció de costos
- Prendre decisions estratègiques: eliminar un producte o potenciar-lo, subcontractar un servei o una etapa del procés productiu, fixar preus de venda, descomptes....

CONCEPTES BÀSICS

- **Afectació:** assignació dels costos de manera objectiva i sense repartiments. Ex: cost de matèria primera...
- **Imputació:** assignació dels costos després d'un procés de repartiment entre diferents departaments. Ex. Lloguer que es reparteix entre diversos departaments

COSTOS TOTALS DE L'EMPRESA



- Despesa: concepte relacionat amb l'adquisició de béns i serveis per a ser consumits, durant el procés de producció o per tercers. És un concepte relacionat amb la legislació comptable. Es poden incloure al grup 6 del Pla General de Comptabilitat (compres i despeses) i en general comporten obligacions de pagament, excepte amortitzacions i provisions

- Cost: valor del consum necessari per a poder produir el producte acabat. Sol ser més gran que la despesa ja que hi ha conceptes de costos que no es consideren despeses, com per exemple:
 - El cost d' oportunitat
 - Provisions per insolvències
 - Amortització real, enfront de la que es comptabilitza com a despesa a la comptabilitat financera

També hi ha despeses que no es consideren com a costos com per exemple l' Impost de Societats o les despeses extraordinàries.

- Pagament: sortida de tresoreria. No totes les despeses i els costos es paguen, com per exemple, les amortitzacions. En canvi, hi ha pagaments que no es corresponen a despeses ni a costos com ara la devolució del principal d'un préstec
- Inversió: aquella part de la despesa que no es consumeix totalment durant l'exercici i que roman a l'empresa.

CLASSIFICACIÓ DELS COSTOS

OBJECTIU: CÀLCUL DECOSTOS

1) Per naturalesa:

a) Primeres matèries i altres aprovisionaments: el cost es calcula multiplicant la quantitat consumida pel preu

Cost primeres matèries = Quantitat consumida x Preu

La quantitat consumida inclou les pèrdues que es produeixen com a conseqüència del procés de fabricació

El preu inclou el que factura el proveïdor més els costos addicionals.

Quan en el període considerat, alguna primera matèria ha tingut diferents preus, s'utilitzen diversos mètodes de valoració.

EXEMPLE 1

Per a la fabricació del producte M a la nostra empresa utilitzem 3 unitats del producte A a un preu de cost de 5 eur./unit, 5 unitats del producte B a un preu de cost de 6 eur./unit i 10 unitats del producte C a un preu de cost de 4 eur./unit. Quin és el preu de cost d'aquestes primeres matèries?

A: 3 unit. X 5 eur./unit = 15 eur.

B: 5 unit. X 6 eur./unit= 30 eur.

C: 10 unit. X 4 eur./unit= 40 eur.

TOTAL PREU DE COST= 85 eur.

b) Serveis exteriors: el cost s'estima a partir de les factures dels subministradors.

EXEMPLE 2

Rebem una factura de llum de 40 eur. de potència, 33 eur. de consum, 3,73 eur. d'impost d'electricitat i 16,11 eur. d'IVA. Quin és el cost del servei que hem d'imputar?

c) Personal: es calcula el cost anual per persona (incloent-hi tots els costos que comporta) i es divideix pel nombre d'hores efectivament treballades

En el cost s'hi inclou:

- Salaris (incloent-hi pagues extres)
- Seguretat Social
- Aportacions a Plans de Pensions
- Vestuari
- Primes
- Etc...

$$\text{Cost hora per empleat} = \frac{\text{Cost anual de l'empleat}}{\text{Nombre d'hores treballades}}$$

EXEMPLE 3

A la nostra empresa tenim un empleat amb un salari brut de 1.000 eur./mes, amb dues pagues extres de 950 eur. cadascuna. El cost de la S.S és de 500 eur./mes. A més se li fa una aportació al pla de pensions de l'empresa de 1.000 eur./any i cobra un plus per vestuari de 300 eur./any. El nostre conveni marca que les hores totals anuals dels empleats són de 1.730h. Quin és el cost/hora d'aquest empleat per a la nostra empresa?

Salari: $1.000 \text{ eur} \times 12 = 12.000 \text{ eur.}$

Pagues extres: $950 \text{ eur.} \times 2 = 1.900 \text{ eur.}$

S. S= $500 \text{ eur.} \times 12 = 6.000 \text{ eur.}$

Pla de pensions i vestuari: 1.300 eur.

TOTAL: 21.200 EUR.

Cost hora: $21.200 / 1730 = 12,25 \text{ eur./h}$

- d) Financers: s'han de periodificar per tal d'assignar a cada periode la part que li correspon
- e) Amortitzacions i provisions: a vegades difereix el que s'inclou a la comptabilitat financera
- f) Costos d'oportunitat; cost d'oportunitat financer

EXEMPLE 4

Tenim 100.000 eur. de remanent a la nostra empresa i no sabem si fer-ho en un negoci de fruiteria o bé comprar accions de ENDESA que cotitzen a 8 eur. Finalment ens decidim fer-ho a la fruiteria que ens dona un benefici de 20.000 eur. al cap de 5 anys mentre que en aquest temps les accions han passat a valer 11 eur. Quin és el cost d'oportunitat de la nostra empresa?

Número d' accions comprades: $100.000/8= 12.500$

Benefici aconseguït amb la suposada venda: $12.500*(11-8)= 37.500$ eur.

Cost d' oportunitat: $37.500-20.000$ eur. = 17.500 eur.

2) Per funció: considera la relació amb les diferents àrees funcionals de l'empresa:

- Aprovisionament
- Producció
- Comercialització
- Administració
- Investigació i desenvolupament
- Direcció

3) Directes i indirectes:

a) Directes: són els que es poden assignar de manera inequívoca i directe al producte. Si el producte deixés d'existir, desapareixeria el cost (ex. matèries primeres)

b) Indirectes: no poden ser assignats directament a un producte. Són consumits a la vegada per dos o més objectes de cost (ex. lloguer)

4) De producte i de periode:

a) De producte: primeres matèries, mà d'obra directa i altres costos directes. Per una empresa comercial, les mercaderies. Per una empresa industrial, els de fabricació

b) De periode: costos de funcionament de l'empresa

OBJECTIU: PRENDRE DECISIONS

5) Fixos i variables:

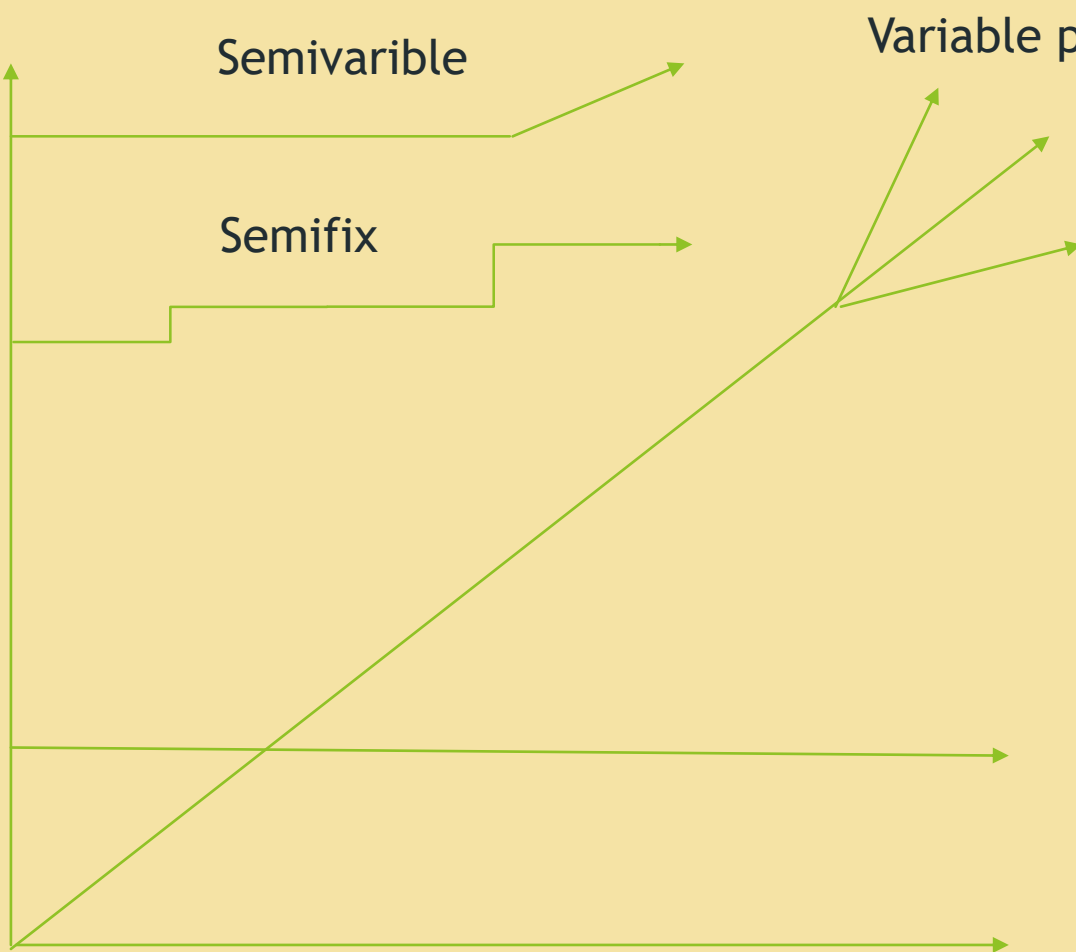
- a) Fix: aquell que no té una relació directa amb el volum d'activitat. El cost fix per unitat es redueix a mesura que augmenta l'activitat (personal, amortitzacions, lloguers...)
- b) Variable: depèn del volum d'activitat. El cost variable per unitat és constant (consum primeres matèries, comissions per vendes...). El cost variable pot ser proporcional al volum d'activitat, progressiu (quan creix més que proporcionalment), o degressiu (quan creix menys que proporcionalment)

c) Semifixos: aquells costos fixos, que creixen a salts a mesura que es va arribant a cert nivel d'activitat (cost de personal en el moment en que s'han de fer hores extres)

d) Semivariabile: aquell que té una part fixa i una part variable (llum, aigua,...)

En general, els costos directes són variables i els indirectes són fixos, tot i que hi ha excepcions.

COSTOS



Variable progressiu

Variable proporcional

Variable degressiu

Fix

ACTIVITAT

6) Històrics o de futur

a) Històrics: aquells ja ocorreguts en el passat i el seu càlcul és útil per a conèixer el valor d'un producte o servei per a l'empresa

b) Futurs: aquells que es calculen per anticipar els successos que poden esdevenir a l'empresa

7) Rellevants o irrellevants

Cost rellevant: cost relatiu al futur que pot estar afectat per la decisió que s'està avaluant.

Cost irrellevant: és independent de la decisió que es prengui

8) Cost marginal: és l'augment de cost que es produeix si es fabrica una unitat addicional

9) Cost enfosat: és un cost que no es pot modificar, o bé perquè ja s'ha produït o bé perquè s'ha pres una decisió prèvia que fa que es produeixi de manera irreversible.

EXEMPLE 4

A la nostra agència de viatges, hem publicitat un viatge i ens ha costat 5.000 eur., cada viatge té un PVP de 1.000 eur. i un cost de 500 eur. Arriba el moment que s'ha de tancar la comanada i tenim 6 clients. Com hem d'actuar?

Vendes: $1.000 \times 6 = 6.000$ eur.

Costos: $500 \times 6 + 5.000 = 8.000$ eur.

Resultat= -2.000 eur.

AMORTITZACIONS

Sistemas d' amortització comptable (art.12 LIS)



L'amortització econòmica és la pèrdua gradual de valor d'un bé d'immobilitzat pel seu ús o bé pel pas del temps. La considerem com un cost, encara que aquest pot diferir del que tenim a la comptabilitat

L'amortització financera és el retorn de capital d'un préstec que hem sol·licitat per a la compra d'un bé d'immobilitzat. No la considerem com un cost. Sí que considerem com a cost els interessos del finançament

PUNT D' EQUILIBRI

Punt d'equilibri

- És la xifra de vendes que permet cobrir tots els costos de l'empresa.

$$PE = \frac{\text{Costos fixos}}{1 - \% \text{ de costos variables sobre vendes}}$$

EXEMPLE 5

La nostra empresa té uns costos fixos de 50.000 eur. i els costos variable són un 60% del total.
Quin serà el punt d'equilibri de l'empresa?

$$PE = 50.000 / (1 - 0,6) = 125.000 \text{ eur.}$$

Comprovació

Vendes	125.000
C. Variables	75.000(125.000x0,6)
Marge brut	50.000
C. fixos	50.000
Resultat	0

- El punt d'equilibri també es pot calcular en unitats de venda

$$\text{Punt d'equilibri} = \frac{\text{Costos fixos del període}}{\text{Preu unitari de venda} - \text{Cost variable unitari}}$$

- Quan una empresa produeix diversos productes amb diferent proporció de costos variables, cal que hi hagi una sola taxa de costos variables sobre vendes, per tant, s'ha de calcular una d'aquestes dues opcions:

- 1) La mitjana dels costos variables sobre vendes suposant una determinada participació de cada producte a les vendes totals

EXEMPLE 6

La nostra empresa té uns costos fixes de 50.000 eur. i uns costos variables i una distribució sobre les vendes que es distribueixen de la següent manera en els 3 productes que fabrica:

Producte A: 20% dels CV amb una participació del 20% sobre les vendes

Producte B: 30% dels CV amb una participació del 40% sobre les vendes

Producte A: 50% dels CV amb una participació del 40% sobre les vendes

Quin és el punt d'equilibri?

Mitjana ponderada de CV s/vendes = $20 \times 0,2 + 30 \times 0,4 + 50 \times 0,4 = 36\%$

PE = $50.000 / (1 - 0,36) = 78.125$ eur.

2) Considerar el punt d'equilibri com un interval, en el qual el punt màxim es produeix si només es ven el producte amb més costos variables i el punt mínim es produeix si es ven només el producte amb menys costos variables

EXEMPLE 7 (contínua de l'exemple anterior)

$$PE-A = 50.000 / (1 - 0,2) = 62.500 \text{ eur.}$$

$$PE-C = 50.000 / (1 - 0,5) = 100.000 \text{ eur.}$$

Anàlisi cost-volum-benefici

Ens aporta informació per avaluar les conseqüències que té pels costos i els resultats la possibilitat que es produeixin variacions a qualsevol de les variables que determinen el punt d'equilibri. Es fa servir la fórmula següent:

$$\text{Resultat} = (\text{Preu de venda} \times \text{Unitats venudes}) - (\text{Costos fixos} + (\text{Costos variables unitaris} \times \text{Unitats venudes}))$$

EXEMPLE 8

L'empresa S té un costos fixes de 1.000 eur., ha venut 500 unitats del producte M a un preu de 5 eur./unit. Els costos variables unitaris són d'1 eur. Càlcula el resultat de l'empresa fent servir l'anàlisi cost-volum-benefici.

$$\text{Resultat} = (5 \times 500) - (1000 + (1 \times 500)) = 1.000 \text{ eur.}$$

CÀLCUL DEL PREU DE VENDA S/COSTOS

EXEMPLE 9

A la nostra empresa s'han fabricat 4.000 unitats del producte F els costos totals d'aquest producte són de 60.000 eur. Parlant el director general i el director financer decideixen que volen obtenir un benefici unitari del 25% sobre els costos. A quin preu unitari s'ha de vendre el producte?

$$\text{Cost unitari} = 60.000 / 4.000 = 15 \text{ eur./unitat}$$

$$\text{PVP} = 15 / (1 - 0,25) = 20 \text{ eur./unit}$$

SISTEMES DE COSTOS

Com elegir el sistema de costos que utilitzaré per a la meva empresa?

S´elegirà un sistema diferent segons el tipus d´empresa que tinguem, depenent de diverses variables:

- Les característiques de l´empresa
- El sector en el que opera

- Objectius que es vulguin arribar amb el sistema
- Necessitats d'informació
- Informació disponible
- Cost que estem disposats a suportar amb el sistema de costos

1) Costos parciais:

- Sistema de costos directes
- Sistema de costos directes evolucionat
- Sistema de costos variables
- Sistema de costos variables evolucionat

2) Segons interressi o no imputar el cost a comandes especificques:

- Costos per comanda
- Costos per procés

3) Sistema de costos complets:

- Per seccions
- Basats en les activitats (ABC)

EMPRESSES UNIPRODUCTE

En les empreses en que es treballa amb un sol producte, el cost unitari d'aquest es trobarà dividint el cost total del període entre les unitats produïdes

$$\text{Preu cost unitari} = \frac{\text{Cost total del període}}{\text{Número d'unitats}}$$

EXEMPLE 9

A la nostra empresa només fabriquem el producte A i se n'han produït 200 unitats. Els costos totals de l'empresa són 1.370 eur. Quin és el cost unitari del producte A?

Cost unitari= $1370/200= 6,85$ eur./unit.

EMPRESSES MULTIPRODUCTE

COSTOS PARCIALES

COSTOS DIRECTES

- Sistema de costos parciais, ja que imputa als productes només una part dels costos
- Útil en aquelles empreses en les quals els costos directes representen una part molt significativa de la totalitat dels costos
- Només es tenen en compte aquells costos que es poden assignar directament al producte

- Amb aquest sistema podem obtenir el compte de resultats per producte que ens ajudarà a analitzar l'anomenat marge de contribució (vendes menys costos directes) que genera cada producte
- La resta de costos, els indirectes, es porten directament al compte de resultats sense assignar-los prèviament als productes. Per tant, es consideren costos del període

COSTOS TOTALS

COSTOS DIRECTES

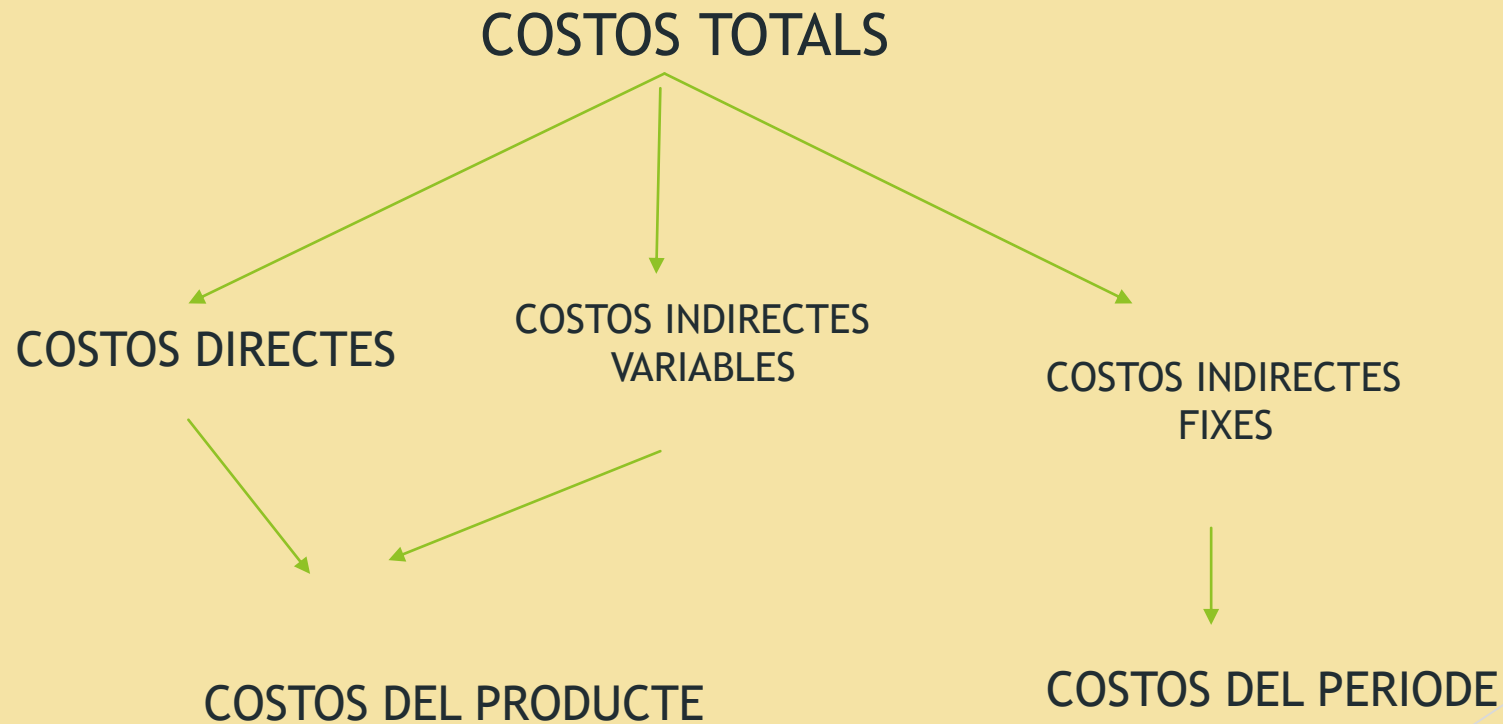
COSTOS INDIRECTES

COSTOS DEL PRODUCTE

COSTOS DEL PERIODE

Costos directes evolucionat

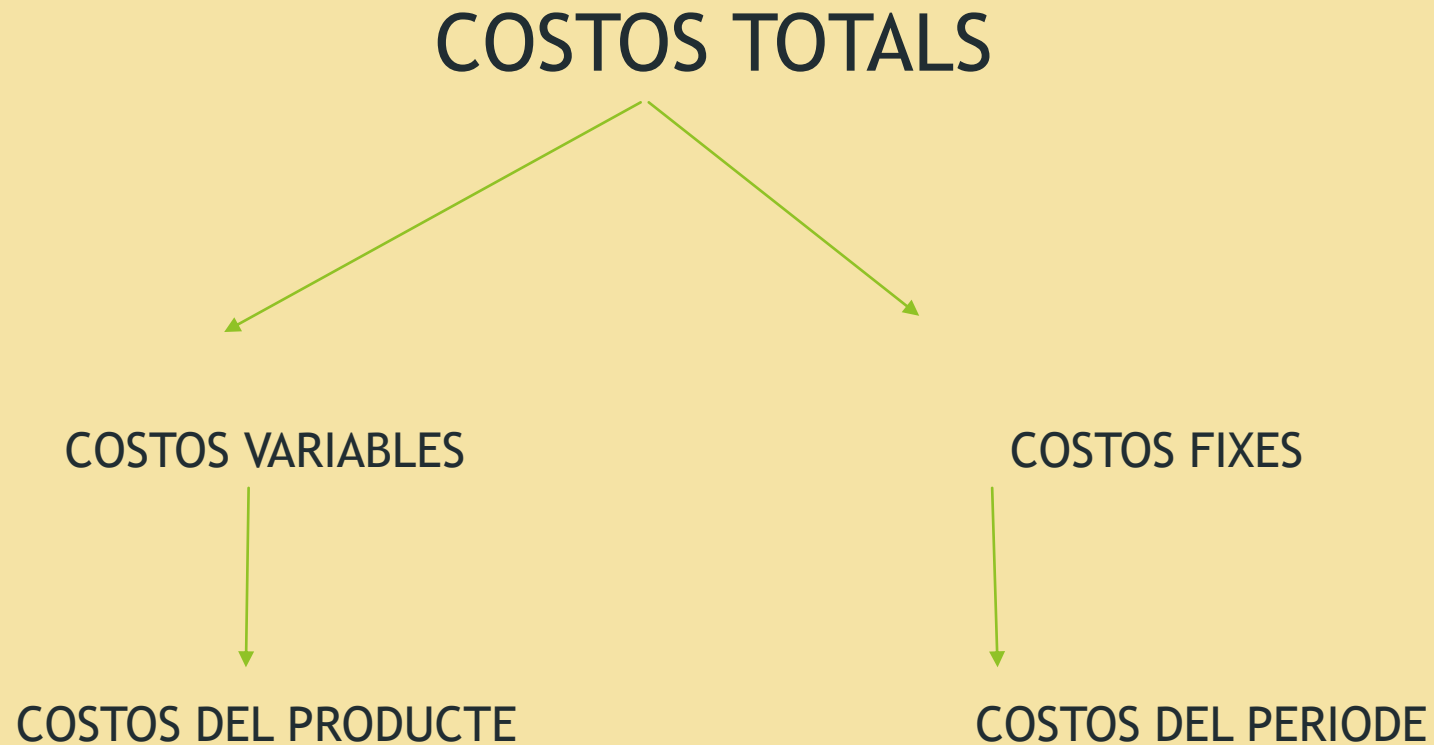
- Imputa al producte els costos directes més la part variable dels costos indirectes



COSTOS VARIABLES

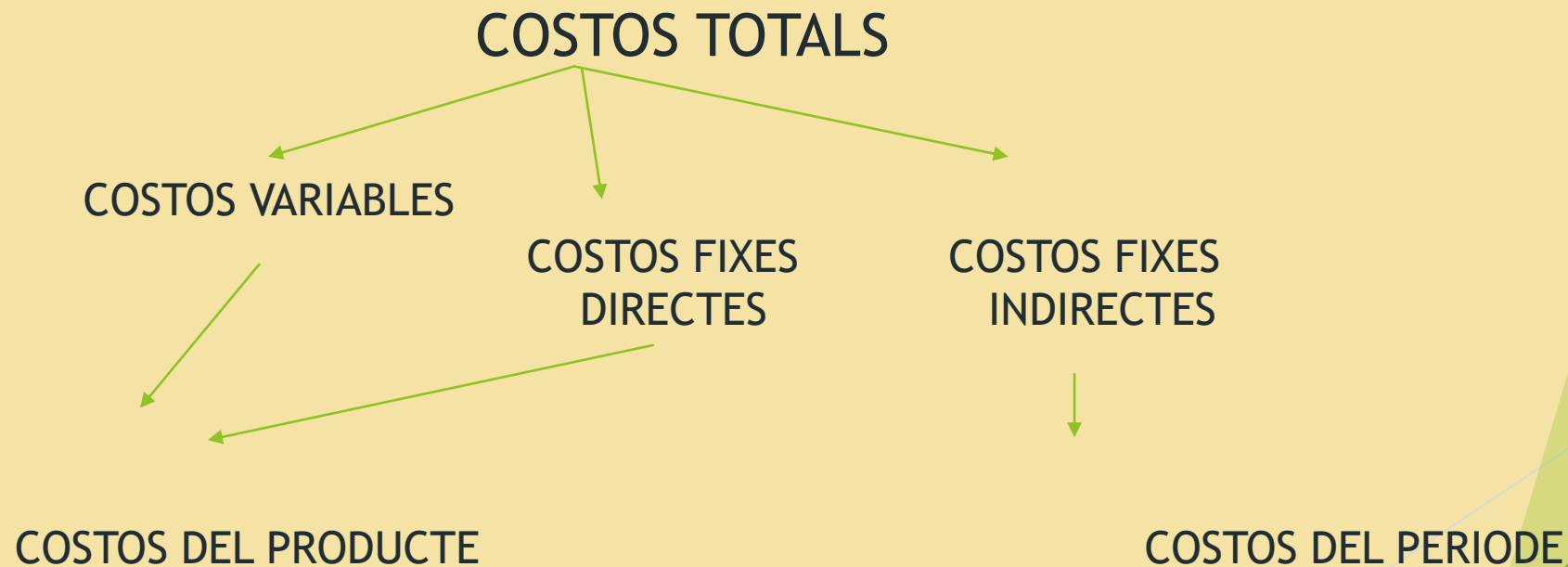
- Imputa al producte els costos variables. Solen coincidir amb els costos directes amb algunes excepcions
- Els costos variables més usuals solen ser: matèries primeres, envasos, embalatges, hores extra, comissions per venedor...
- Un cost que fa diferent aquest sistema del de costos directes és el de la mà d'obra directa que en la majoria dels casos no és un cost variable
- Ens serveix per decidir si potenciem o eliminem un producte

- Útil en aquelles empreses en les quals els costos variables representen una part molt significativa de la totalitat dels costos



Sistema de costos variables evolucionat

- Imputa al producte els costos variables més la part directa dels costos fixos



COSTOS PER COMANDA

- Aplicable a aquelles empreses que fabriquen el producte sota demanda. Fabriquen productes no repetitius
- Aquest sistema té dues variants:
 - 1) Costos per treball: càlcul dels costos d'una comanda que es fabrica en un període curt de temps, generalment a les instal·lacions del fabricant
 - 2) Costos per contracte: càlcul dels costos d'una comanda que es fabrica en un període llarg de temps, generalment a les instal·lacions del client

- En general, es comença amb una ordre de comanda per part del client i s'elabora un pressupost.
- Quan és acceptat es genera l'ordre de treball o fabricació que ha de contenir:
 - Descripció de la comanda
 - Previsió dels consums de matèries primes, mà d'obra directa i altres costos directes
 - Consums reals de matèries primes, mà d'obra directa i altres costos directes
 - Cost total previst
 - Desviacions

- En general, calculen els seus costos de forma parcial, utilitzant taxes de repartiment. A partir d'aquí reparteixen els costos directes i els indirectes

1) Tractament dels costos directes

Els més usuals per a aquestes empreses són les primeres matèries i la mà d'obra directa, tot i que, poden produir-se altres costos directes com transport, comissions o costos financers directament imputables a una comanda

Les primeres matèries s'identifiquen a partir de les sol.licituts de material realitzades

La mà d'obra directa, a partir del control de temps de cada operari

2) Tractament dels costos indirectes

El primer que es fa es seleccionar el criteri d'imputació, o bé segons variables tècniques (hores, unitats de materials, unitats produïdes), o bé segons variables econòmiques (unitats monetàries)

Una vegada escollit el sistema d'imputació, es calcula la taxa d'imputació dividint els costos indirectes de fabricació, per les unitats totals del criteri seleccionat

$$\text{Taxa d'imputació} = \frac{\text{Costos indirectes de fabricació}}{\text{Unitats totals criteri imputació}}$$

COSTOS PER PROCÉS

- El solen utilitzar empreses que realitzin productes en massa, amb produccions homogenees i productes repetitius. Ex. productores de paper, productes químics, pintures, etc... D´aquesta manera es pot suposar que el consum de costos indirectes és molt similar per a cada producte.
- Amb aquest mètode s´obté el cost total d´un producte o servei a través de la suma dels costos de cada fase de la seva elaboració
- En cas que al finalitzar el periode hi hagin productes en curs, el cost d´aquests serà el percentatge de les fases de producció per les que ha passat

COSTOS COMPLETS

COSTOS COMPLETS PER SECCIONS

COSTOS TOTALES

COSTOS DIRECTES

COSTOS INDIRECTES

SECCION
S

PRODUCTE

- En aquest sistema es divideixen els costos entre directes i indirectes, els primers s'assignen directament al producte, mentre que els altres s'assignen a les seccions per imputar-los posteriorment al producte
- Exemple:

Cost matèries primes
Cost secció transformació
Cost secció pintura
Cost secció empaquetat
Cost total del producte

Divisió de l'empresa entre seccions auxiliars i principals

1) Es divideix l'empresa entre seccions. Si hi ha costos que no són imputables a cap secció, s'imputen a costos generals

Tota secció té un responsable, uns objectius, uns recursos humans, uns materials i uns costos assignats. En general, les seccions solen coincidir amb els departaments de l'empresa

2) S' assignen els costos d'un període determinat a cada secció. Cada cost es pot assignar suposant diferents criteris. Per exemple:

El cost de personal en funció dels treballadors de cada secció

Els lloguers en funció dels metres quadrats que ocupa cada secció

El consum elèctric en funció de la potència instal·lada

Amb això s'aconsegueixen els costos primaris de cada secció, que són la part dels costos indirectes totals que corresponen a cada secció

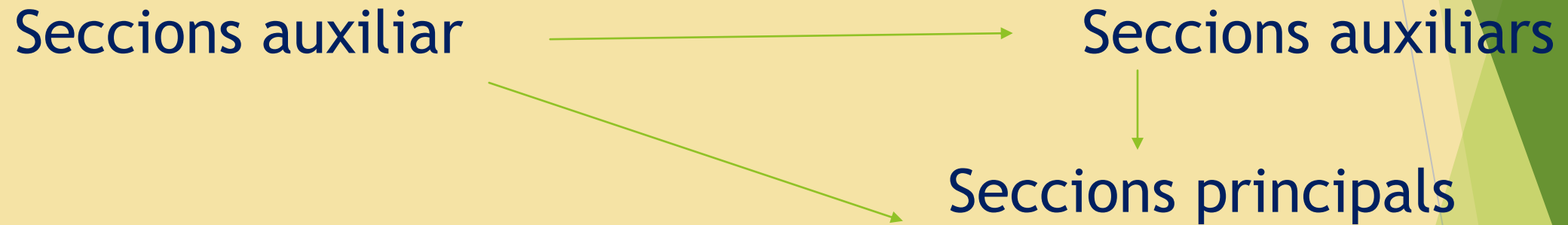
3) S'assignen els costos de les seccions auxiliars a les principals. Les seccions principals són aquelles que intervenen en l'elaboració del producte o servei, i les auxiliars, aquelles que donen suport a les principals. En algunes empreses aquesta distinció no està clara del tot, per tant, es possible que unes seccions puguin ser principals en una empresa i auxiliars en una altra

El repartiment de costos de cada secció auxiliar es fa en funció de de la dedicació de cada una d'elles a la secció principal. Per fer aquest repartiment es poden utilitzar diversos mètodes, en funció si es fan prestacions recíproques (quan les seccions auxiliars es presten serveis entre si)

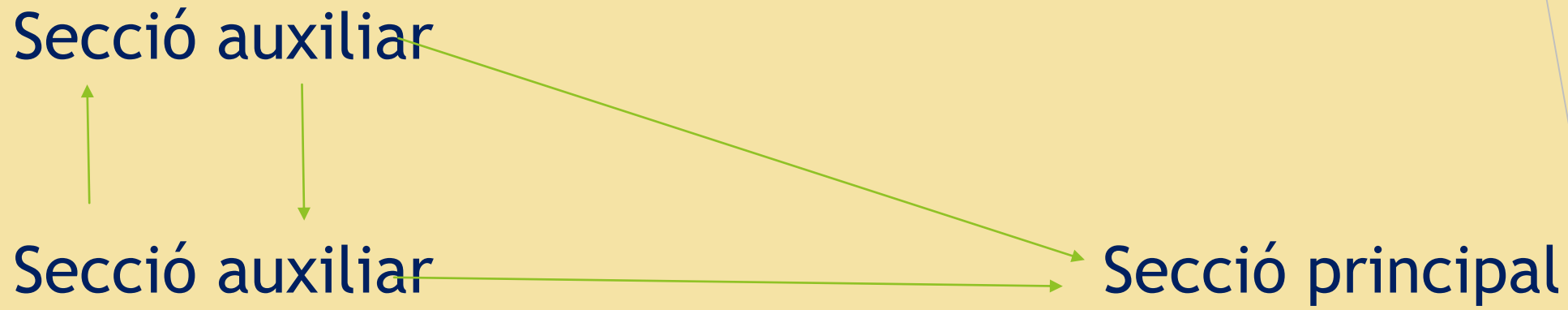
1) *Mètode directe* (no es fan prestacions recíproques): es reparteixen els costos de les seccions auxiliars a les principals

Seccions auxiliars → Seccions principals

2) Mètode de cascada (no es reconeixen prestacions recíproques): es reparteixen els costos de les seccions auxiliars a altres seccions auxiliars i llavors a les principals



3) Mètode algebraic (es reconeixen prestacions recíproques) :
es reparteixen costos de les seccions auxiliars a les principals



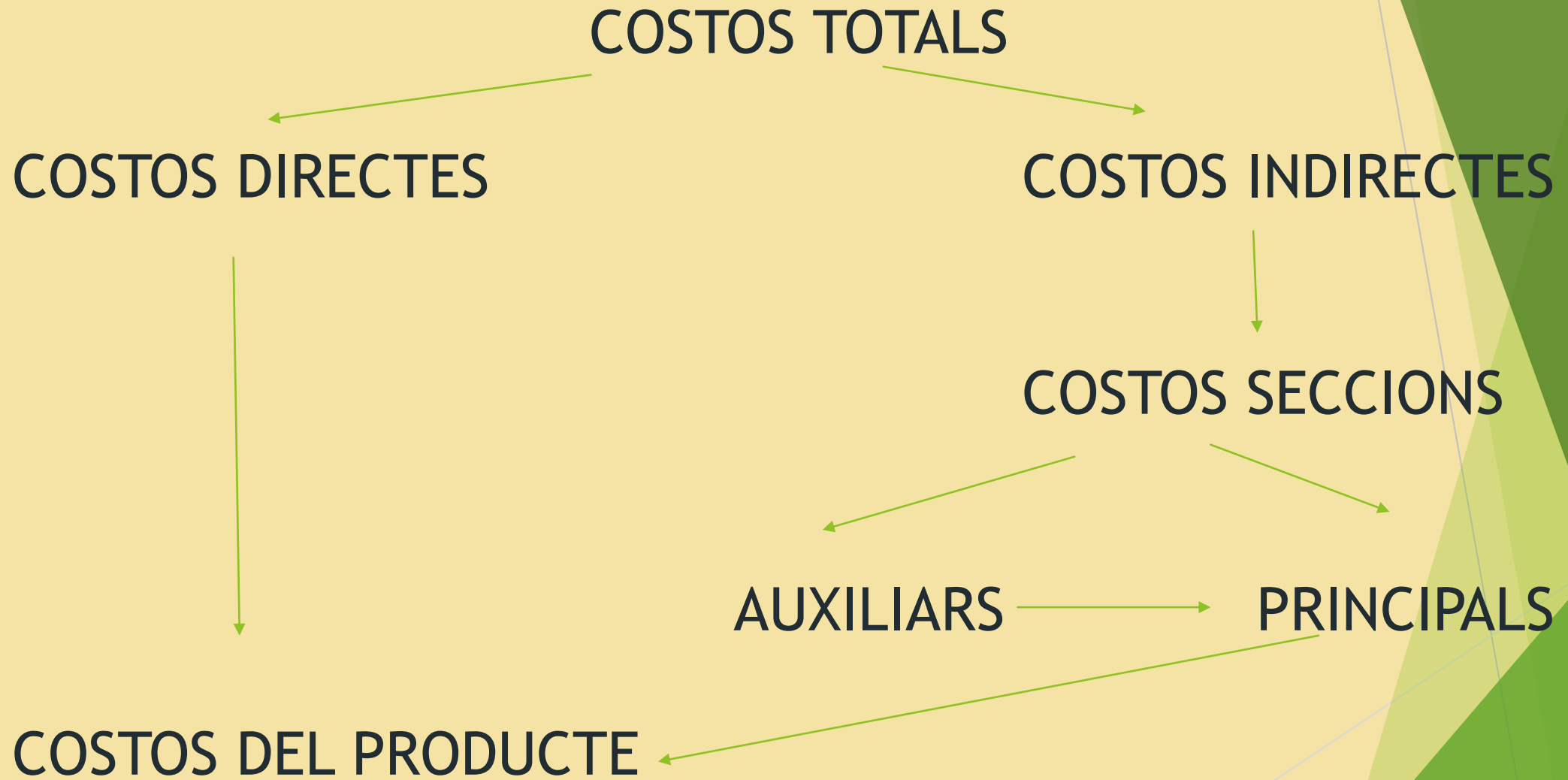
Unitats d'obra

En les seccions que sigui possible, s'ha de definir la unitat d'obra que és la unitat de mesura de cada secció (Ex. kg, m², hores...)

Una vegada definides les unitats d'obra de cada secció, es divideixen els costos totals de cada secció principal, per les unitats d'obra produïdes a cada període.

Costos d'unitat per producte

Es calcula el número d'unitats d'obra de cada secció per a l'obtenció d'una unitat de producte. Les unitats d'obra necessàries es multipliquen pel cost d'unitat d'obra de cada secció. Amb això obtenim el cost de producció del producte per seccions



COSTOS

COMPLETS ABC

(ACTIVITY BASED COSTING)

Permet una major precisió en l'assignació dels costos indirectes.

Es basa en el principi que és l'activitat la que causa els costos i que els productes consumeixen activitats.

El procés habitual d'assignació de costos és el següent:

Es localitzen els costos a les seccions, aquests costos es reparteixen en les activitats que realitza cada secció.

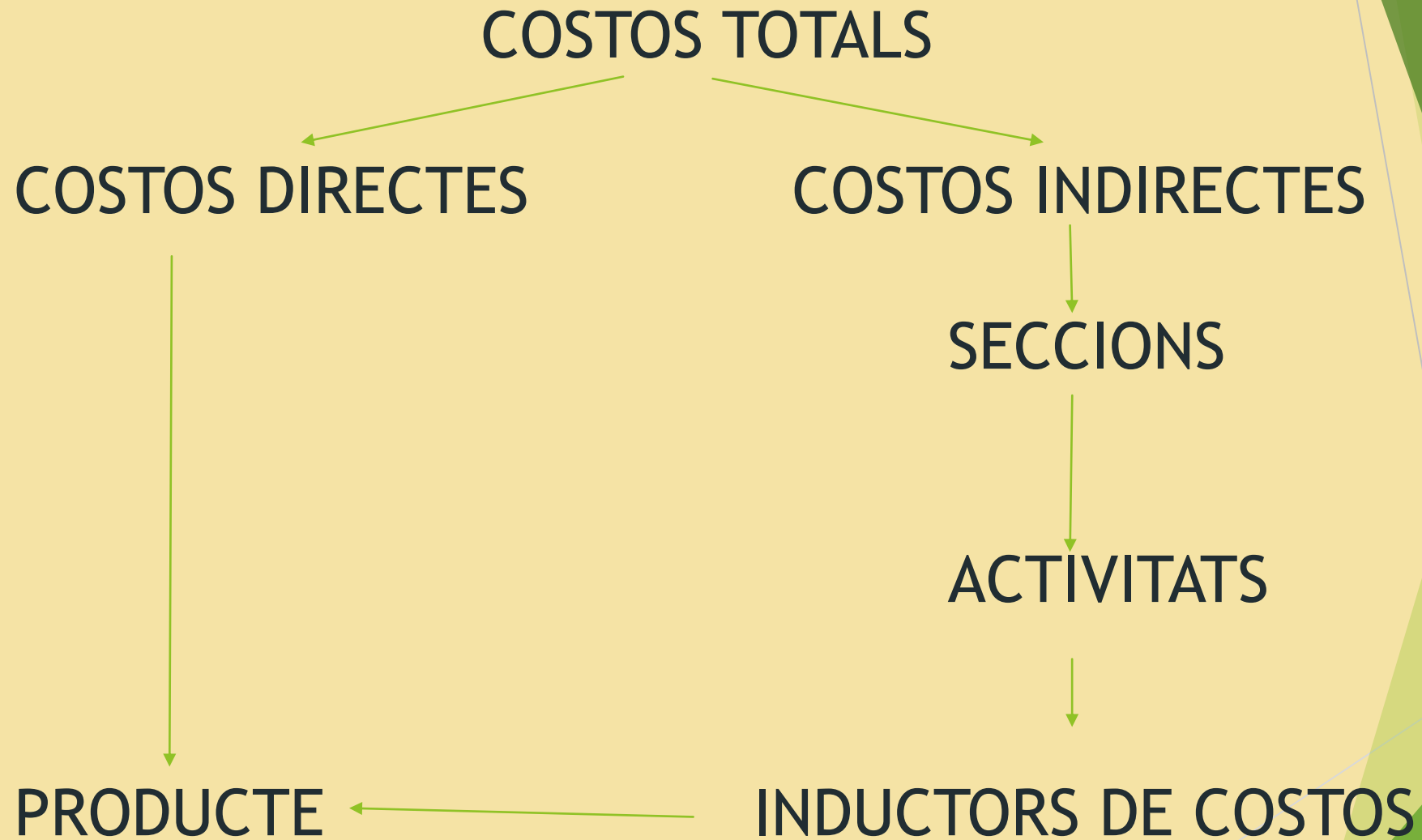
Finalment els costos de les activitats s'assignen al producte

Avantatges:

- Permet calcular de forma precisa els costos, sobretot determinats costos indirectes relatius a fabricació, administració i comercialització
- Aporta informació sobre els costos de les activitats que es realitzen a l'empresa, tan si aporten valor afegit, com si no. Aquestes últimes, s'han d'intentar reduir o eliminar
- Permet relacionar els costos amb les seves causes

Inconvenients

- Es necessita temps per a la seva implantació
- Els costos d'implantació són elevats
- Si es seleccionen masses activitats es pot complicar
- Determinats costos indirectes com els d'administració, comercialització i direcció, són de difícil imputació a les activitats



Passos del sistema:

- 1) Es divideix l'empresa en seccions
- 2) Seleccionar quin criteri s'utilitzarà per assignar els costos indirectes a les seccions
- 3) Repartir els costos indirectes a les seccions
- 4) Localitzar els costos de les seccions en els inductors de costos corresponents a les activitats

5) Decidir els inductors de costos

6) Calcular el cost per inductor

7) Assignar els costos de les activitats als productes a través dels inductors

Activitats

Conjunt de tasques que generen costos i que estan orientades a l'obtenció d'un producte o servei per incrementar el valorafegit de l'organització

PROCESO	ACTIVIDADES
Selección de personal	<ul style="list-style-type: none">- Examinar necesidades de personal.- Describir los puestos vacantes.- Diseñar el proceso de selección.- Recibir y analizar los curriculums.- Entrevistar a los candidatos.

Activitats principals i auxiliars

Principals: relacionades directament amb el producte o servei (ex. gestió de comandes als clients). Els costos de les activitats principals s' imputen als productes a través dels inductors de cost.

Auxiliars: relacionades amb altres activitats (realització de les nòmines del personal). Els costos d' aquestes activitats auxiliars, s' imputen a les principals

Inductors de costos

Són els que ens permeten mesurar les activitats. No estan tan relacionats amb el volum unitari com els sistemes vistos anteriorment, sinó que estudien el comportament de l'activitat i els costos que recauen sobre ella, com per exemple, el número de vegades que es realitza una activitat.

CENTRO	ACTIVIDAD	INDUCTOR DE COSTE
COMPRAS	<ul style="list-style-type: none"> - Emisión de ordenes de compra - Inspección control de calidad de los pedidos de materiales - Almacenamiento de materias primas 	<ul style="list-style-type: none"> - Nº de ordenes emitidas - Tiempo/pedido - Días de permanencia/metros cuadrados ocupados
PRODUCCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Puesta a punto maquinaria - Transporte interno de materiales - Control de calidad - Fundición 	<ul style="list-style-type: none"> - Nº de puestas a punto - Metros recorridos - Controles realizados - Horas/Máquina.
DISTRIBUCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> - Emisión de órdenes de venta - Embalaje - Publicidad - Almacenamiento de productos 	<ul style="list-style-type: none"> - Nº de órdenes emitidas. - Nº de lotes embalados - Nº de campañas. - Días de permanencia/metros cuadrados ocupados.

GRÀCIES