

077

Precio de Venta y Costo

Como realizar un presupuesto.
Costos variables y fijos. Cálculo
de Ganancias.



Junio 2017

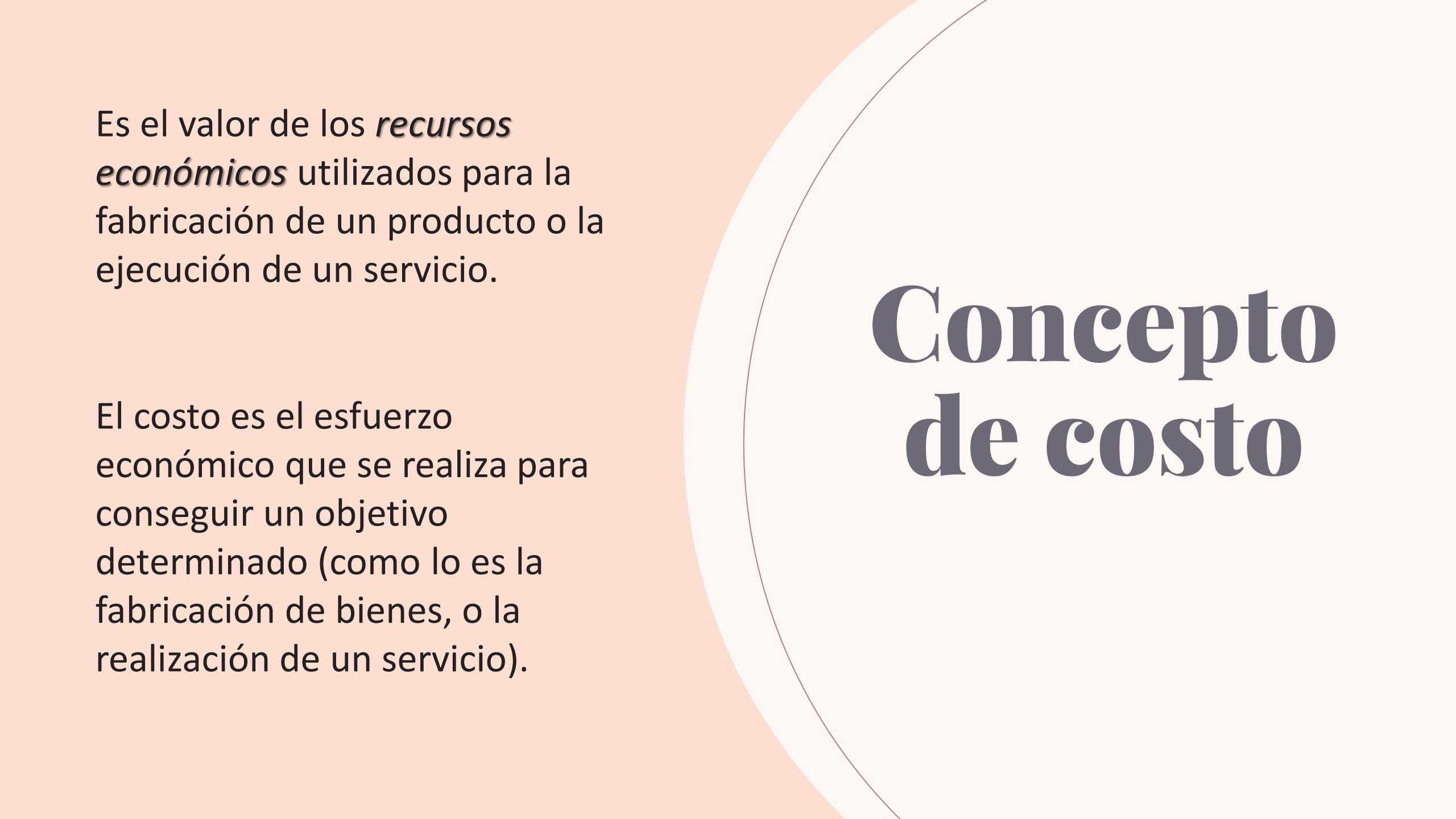
CONTROL DE INVENTARIO

PRECIO DE VENTA

Sabiendo que:

- Que producto o servicio se va a brindar.
- Dispuestas o instaladas las máquinas, herramientas.
- Habiendo conformado el personal.
- El lugar de trabajo en las condiciones ambientales y legales correspondientes.
- Y el costo de cada uno de los productos.

Se puede entonces... determinar el precio de venta de un producto o servicio.



Es el valor de los *recursos económicos* utilizados para la fabricación de un producto o la ejecución de un servicio.

El costo es el esfuerzo económico que se realiza para conseguir un objetivo determinado (como lo es la fabricación de bienes, o la realización de un servicio).

Concepto de costo

Los elementos que determinan el costo de producción de un producto son:

- 1. materia prima.** Es el producto principal con el que se elabora el producto.(por ejemplo, se requieren 10 metros de cuero para fabricar 20 carteras o se requiere un pote de champo de 5 litros para lavar 100 cabezas de cabellera larga).
- 2. mano de obra.** Es considerada directa cuando es realizada por personal cuya actividad está asignada directamente a la fabricación del producto. Los jornales según las horas empleadas para hacerlo, ya están dispuestos en el convenio colectivo de trabajo y hay que ajustarla constantemente. (<http://www.fentpea.org.ar/escalas-salariales.asp>)

La mano de obra indirecta es la de los trabajadores que sólo intervienen en tareas accesorias tales como la recepción, la limpieza, el transporte de materias primas y la distribución.

- 3. Gastos de fabricación.** En este grupo de gastos se incluyen las erogaciones necesarias para lograr la transformación de materias primas en productos terminados. Como el valor de estos gastos no se puede individualizar o asignar a cada unidad de producto fabricado, se prorratean. Prorratear es distribuir proporcionalmente un determinado valor entre las unidades producidas. Ej. la Luz.

Por ejemplo, si se fabrican 500 carteras a \$ 60.- de costo total, y se decide prorratear determinados impuestos de la fábrica que son de \$ 5.000.- mensuales, se procede de la siguiente manera:

$5.000 / 500$ unidades = \$ 10 por unidad, que se agrega al precio de costo de cada una, es decir que el costo final de cada cartera se elevará a \$ 70 por unidad.

Si por ejemplo se calcula de costo de lavado y corte de cabello \$ 300.- y de Luz llega \$ 5000 bimestral. Y se realizan en promedio 80 cortes mensuales...

Entonces:

\$ 2500 / 80: \$ 31,25

A ese costo de \$ 300 se le sumará \$ 31,25 = \$ 321,25

Clasificación de Costos

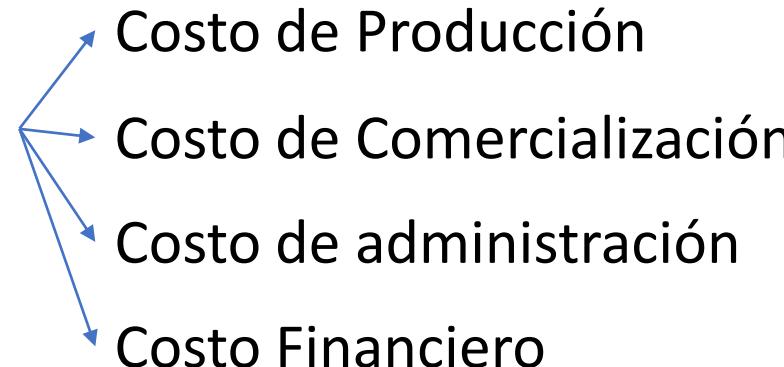
Clasificación de los costos en función de su variabilidad respecto de la producción:



Clasificación de los costos en función con su identificación con el producto:



Clasificación funcional de los costos sobre la base de las actividades a las que se destinan:



Clasificación de los costos en función de su variabilidad respecto de la producción:

Costo fijo: es aquel que no varía con respecto al aumento o la disminución de la producción y/o venta. Entre ellos están los alquileres, los seguros, los impuestos fijos y los gastos administrativos.

Costo variable: es aquel que sufre variaciones en relación con el aumento o la disminución de la producción y/o la venta. Por ejemplo, la materia prima, la mano de obra directa, los materiales para embalaje, las comisiones sobre la venta.

Costo total: es la suma de los costos fijos y los costos variables.

Clasificación de los costos en función con su identificación con el producto:

Costo directo: un costo es considerado directo cuando se puede asignar en forma precisa en la conformación de un producto. Es decir, cuando su uso está directamente ligado al producto terminado. Por ejemplo, en el caso de las materias primas, si se elaboran hilados y tejidos, se puede establecer fehacientemente qué cantidad de hilo de algodón se utilizará en cada prenda elaborada. También será considerada un costo directo la mano de obra proporcionada por las personas que se dedican a su fabricación. Se asimilan a los costos variables.

Costo indirecto: un costo es considerado indirecto cuando su participación en la fabricación de un producto no se puede asignar directamente a un producto o servicio. Para poder distribuir estos costos entre toda la producción de la empresa se los prorratea entre los productos fabricados. Así se convierten en un costo indirecto para cada producto. Por ejemplo, la electricidad.

Clasificación funcional de los costos sobre la base de las actividades a las que se destinan:

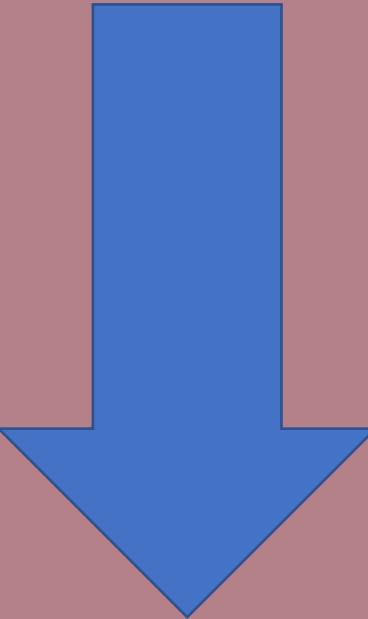
Costo de producción: es el costo total utilizado en la fabricación de un producto. Incluye materias primas, materiales, sueldos y cargas sociales del personal de producción, energía utilizada, costos de almacenaje, costos de envases y embalajes.

Costo de comercialización: es el realizado para lograr que el producto terminado llegue al usuario o cliente. Incluye sueldos del área comercial, comisiones de venta, publicidad y promoción, los fletes y gastos de logística, seguros en el transporte de mercadería, servicios de posventa.

Costo de administración: comprende los gastos realizados para la gestión y administración de la empresa: sueldos del personal administrativo y gerencial, alquiler de oficinas, insumos administrativos, honorarios profesionales, etc.

Costo financiero: este costo se origina cuando se obtienen fondos en entidades bancarias o financieras para aplicarlos a la actividad habitual de la empresa, y que generan un interés a pagar. Por ejemplo, los préstamos bancarios.

EJERCICIO



Se quiere poner en funcionamiento una peluquería. Sabiendo que:

El Precio de corte de pelo en la zona se puede vender a \$ 700.-

Teniendo en cuenta los siguientes costos fijos:

\$ 25.000 alquiler de local

\$ 100.000 de sueldo por dos empleados

\$ 10.000 luz bimestral (\$5000 mensual)

\$ 500 agua bimestral (\$ 250 mensual)

Teniendo en cuenta los siguientes costos variables:

Champu de 5 litros para lavar 100 cabezas de cabellera larga \$ 1.100.-

Crema enjuague de 5 litros para lavar 100 cabezas de cabellera larga \$ 1.100.-

Cuántos cortes se deben hacer para cubrir los costos utilizando ese precio de venta?

Costo total

COSTO VARIABLE= $Q(\text{CANTIDAD}) \times \text{SUMA DE LOS COSTOS}$

$$CV = \$ 22.Q$$

COSTO TOTAL= COSTO FIJO + COSTO VARIABLE

$$CT = \$130.250 + \$ 22 .Q.-$$

VENTAS REALIZADAS= PRECIO DE VENTA $\times Q$

$$Vtas = 700.Q$$

UTILIDAD (GANANCIA)= VENTAS REALIZADAS – COSTO
TOTAL

$$U = 700 Q - (130250 + 22Q)$$

$$U = 700 Q - 130250 - 22 Q$$

$$U = 678 Q - 130250$$

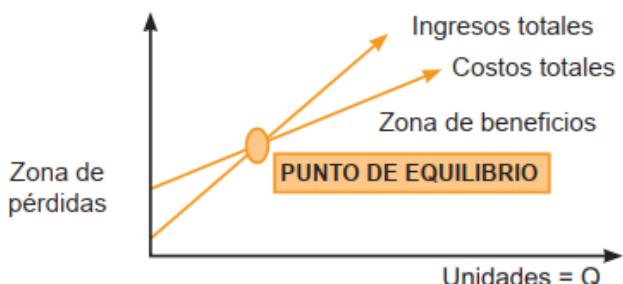
Punto de Equilibrio

El cálculo de punto de equilibrio determina la cantidad de productos o servicios necesarios a vender para cubrir los gastos (costo total) de la compañía y que no pierda dinero. De esta manera, cuando se llegue al equilibrio, todo lo que se venda pasará a ser ganancia. El punto de equilibrio se establecerá cuando se logre determinar un PRECIO y una CANTIDAD de equilibrio.

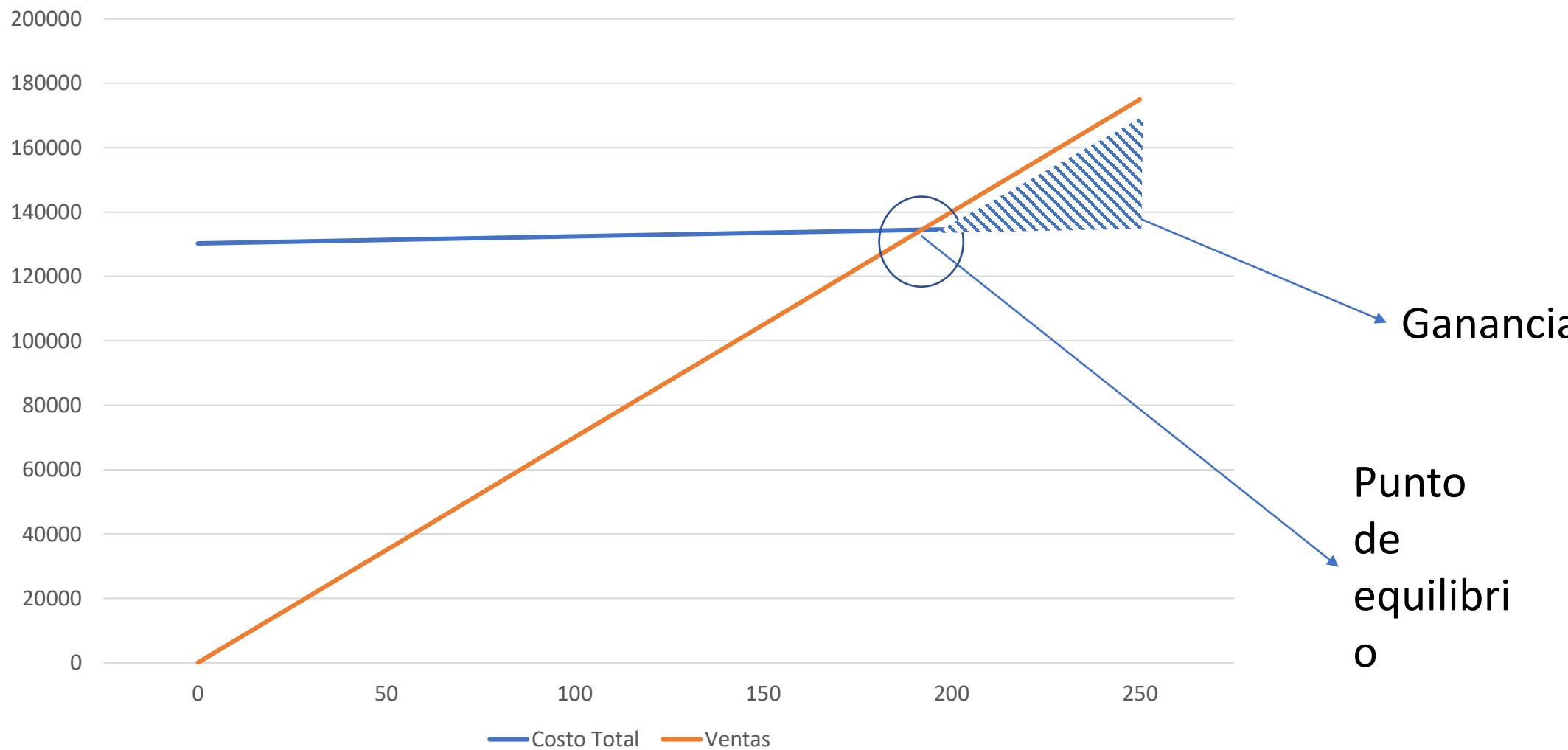
¿Cómo calcularlo?

El primer paso la estimación de un precio, aunque éste no sea el definitivo, ya que uno de los factores que ayudan a establecer el precio definitivo es, justamente, este cálculo de punto de equilibrio. No obstante, estimar un precio inicial permite tener un punto de partida para el cálculo. Una vez realizado el cálculo, el precio (como las demás variables) puede ajustarse de acuerdo a los resultados obtenidos.

Gráfico punto de equilibrio



Punto Equilibrio peluquería



Calcular los ingresos y egresos con la mayor precisión posible, será vital, entre otros, por los siguientes dos motivos:

1) Para evitar situaciones en las que no se pueda afrontar un pago y que eso comprometa la producción. Por ejemplo: no poder ir a comprar materiales por no contar con dinero y posponer la producción en forma total o parcial, perdiendo varios días de venta.

2) Para evitar pagos de cifras mayores por no haber contado con el dinero en el momento necesario. Por ejemplo: comprar cantidad menor a lo posible (con precio minorista, más elevado) ya que no se cuenta con el dinero para comprar mayor volumen y así obtener un precio más conveniente.



Gracias!