



Anexo 2

Determinación del costo del producto

Lic. Jorge Cunillera Canalfías
Profesor/Investigador
Programa de Desarrollo Gerencial

Usted ha accedido a este anexo en el cual se detalla un procedimiento lógico y exhaustivo para que determine el costo total del producto que ofrece u ofrecerá su empresa al mercado meta que determinó en su oportunidad.

De previo a que usted utilice el cuadro diseñado para ubicar cada uno de los componentes de costo de su negocio y determine el costo total de su(s) producto(s); se detalla y explica qué datos debería incorporar usted en cada columna, fila y celda o casilla individual.

Recuerde que el cuadro es útil para el cálculo del costo ya sea que su actividad sea comercial (vende productos tal y como los adquiere como en el caso de una pulpería, ferretería o farmacia) o productiva (fabrica algún bien como jabones, golosinas o camisas) y luego los comercializa.

QUEDA CLARO QUE EN UNA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA, LAS PERSONAS QUE LABORAN EN ELLA DESEMPEÑAN MÁS DE UNA FUNCIÓN O PUESTO, EN VISTA DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MISMA.



Determinación del costo unitario o por lote de producción o venta

PROYECTO 1: FABRICACIÓN DE CONSERVAS Fecha:

ATENCIÓN: TODOS LOS DATOS INCLUIDOS EN ESTE EJERCICIO SON HIPOTÉTICOS

1- COSTOS VARIABLES por UNIDAD o POR LOTE DE PRODUCCIÓN o VENTA (Directos)

a. Mano de obra (MO)

Columna A	Columna B	Columna C	Columna D
Tipo de mano de obra	Costo por hora (colones)	Número de horas	Costo mano de obra (colones)
Recepción, pesaje y clasificación de materia prima	1 200	10	12 000
Lavado y preparación de la materia prima	1 000	25	25 000
Cocción de la materia prima	1 000	20	20 000
Entre otros			
TOTALES			57 000



b. Materiales o materia prima y producto listo para la venta

Columna E	Columna F	Columna G	Columna H
Tipo de material o materia prima	Costo por unidad de material, materia prima o producto (colones)	Número de unidades de material o materia prima	Costo UNITARIO o POR LOTE de materiales, materia prima o productos (Col.)
Cebolla	450 por kilo	60 kilos	27 000
Chile dulce	100 por unidad	150 unidades	15 000
Zanahoria	375 por kilo	100 kilos	37 500
Papa	650 por kilo	80 kilos	52 000
Entre otros			
TOTALES			131 500

Costo directo total por unidad

Tipo de costo	Monto (colones)
Mano de obra	57 000
Materiales	131 500
Total	188 500

NOTA: Tener presente que este dato es hipotético y está incompleto ya que faltan costos por incorporar.

El otro componente del costo directo lo constituye la materia prima para trabajar. Ésta puede estar representada por lotes o unidades de bienes o servicios listos para la venta, o en su defecto por insumos que serán transformados en productos a través de procesos productivos.



2- COSTOS FIJOS TOTALES (Indirectos) (En este caso se asume que el dato es mensual)

Columna I	Columna J	Columna K
Tipo de COSTO FIJO	Costo por unidad de tiempo o de producto o producción (colones)	Costo total por unidad de tiempo (colones)
a-Mano de obra		
-Vigilancia	No hay	No hay
-Limpieza	20 000	20 000
-Mantenimiento	No hay	No hay
-Administración	100 000	100 000
-Ventas	80 000	80 000
Entre otros		
SUBTOTAL	200 000	200 000
b-Suministros		
-Limpieza	2 800	2 800
-Lubricantes	22 000	22 000
Entre otros		
SUBTOTAL	24 800	24 800
c-Servicios		
-Electricidad	45 000	45 000
-Teléfono	28 000	28 000
-Internet	15 000	15 000
-Agua	28 000	28 000
-Impuestos	No hay	No hay
-Contabilidad	No hay	No hay
-Patentes municipales	2 000	2 000



-Servicios municipales	8 500	8 500
-Asesorías	No hay	No hay
-Capacitación	No hay	No hay
Entre otros		
SUBTOTAL	126 500	126 500
TOTALES		351 300

Son amplios y variados y todos tienen la particularidad de que no forman parte del producto que finalmente se ofrece al público o al consumidor. Se dividen en 3 grandes rubros, a saber: mano de obra, materiales e insumos y servicios.

Como regla general, y si no se tiene un criterio diferente y particular en su empresa, estos costos se determinan sobre una base mensual.

Comentario final

El total obtenido no tiene relevancia ya que se trata de un caso hipotético con datos no apegados a la realidad.

Cuando usted logre calcular el costo para su empresa puede desglosar costos por unidad o por lote de producción de la siguiente manera:

Componente	Monto en colones
Costo total	539 800
Costo directo total	188 500
Costo indirecto total	351 300

Luego, se divide el costo total entre el número de unidades producidas por unidad de tiempo (día, semana, quincena, mes) o por lote de producción y esto arroja el **COSTO UNITARIO TOTAL**.



ATENCIÓN: DEBE SER CUIDADOSO(A) AL TRATAR LOS COSTOS INDIRECTOS YA QUE SI ESTÁN TOTALIZADOS PARA UN MES, DEBE AJUSTAR EL DATO SI ESTÁ TRABAJANDO CON LOS COSTOS DIRECTOS DE UN DÍA, SEMANA O QUINCENA.

A partir de este dato se calcula el **PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO**.

Si se asume que la producción fue de 1 500 unidades de 150 gramos cada una, el costo unitario es de:

$$\begin{array}{r} \text{Costo total} \quad 539\,800.00 \text{ col.} \\ \hline \text{Producción total} \quad 1\,500 \text{ unidades} \end{array} = \frac{539\,800.00}{1\,500} = 360 \text{ colones por unidad.}$$

Recuerde que los datos anteriores son ficticios. Usted debe seguir el procedimiento para determinar el costo en el caso de su empresa. El siguiente paso es calcular el precio de venta.



Determinación del costo unitario o por lote de producción o venta

PROYECTO 2: FERRETERÍA Fecha:

ATENCIÓN: TODOS LOS DATOS INCLUIDOS EN ESTE EJERCICIO SON HIPOTÉTICOS.

1- COSTOS VARIABLES por UNIDAD O POR LOTE DE PRODUCCIÓN O VENTA (Directos)

a. Mano de obra (MO)

Columna A	Columna B	Columna C	Columna D
Tipo de mano de obra	Costo por hora (colones)	Número de horas	Costo mano de obra (colones)
Recepción de mercadería en bodega	1 200	25	30 000
Clasificación y ubicación en estantería de la mercadería ya lista para la venta	1 000	22	22 000
Atención de clientes	1 300	45	58 500
Entre otros			
TOTALES			110 500



b. Materia prima o materiales

Columna E	Columna F	Columna G	Columna H
Tipo de material o materia prima	Costo por unidad de material, materia prima o producto (colones)	Número de unidades de material o materia prima	Costo UNITARIO o POR LOTE de materiales, materia prima o productos (colones)
Martillos	3 200	25	80 000
Serruchos	4 300	18	77 400
Cinceles	1 850	48	88 800
Entre otros			
TOTALES			246 200

COSTO DIRECTO TOTAL por UNIDAD

Tipo de costo	Monto (colones)
Mano de obra	110 500
Materiales	246 200
Total	356 700

NOTA: Tener presente que este dato es hipotético y está incompleto ya que faltan costos por incorporar.



2- COSTOS FIJOS TOTALES (Indirectos) (En este caso se asume que el dato es mensual)

Columna I	Columna J	Columna K
Tipo de COSTO FIJO	Costo por unidad de tiempo o de producto o producción (colones)	Costo total por unidad de tiempo (colones)
a-Mano de obra		
-Vigilancia	No hay	No hay
-Limpieza	20 000	20 000
-Mantenimiento	No hay	No hay
-Administración	100 000	100 000
-Ventas	80 000	80 000
Entre otros		
SUBTOTAL	200 000	200 000
b-Suministros		
-Limpieza	2 800	2 800
-Lubricantes	No hay	No hay
Entre otros	2 800	2 800
SUBTOTAL		
c-Servicios		
-Electricidad	45 000	45 000
-Teléfono	28 000	28 000
-Internet	15 000	15 000
-Agua	28 000	28 000
-Impuestos	No hay	No hay
-Contabilidad	No hay	No hay
-Patentes municipales	2 000	2 000



-Servicios municipales	8 500	8 500
-Asesorías	No hay	No hay
-Capacitación	No hay	No hay
Entre otros.		
SUBTOTAL	126 500	126 500
TOTALES		329 300

Comentario final

El total obtenido no tiene relevancia ya que se trata de un caso hipotético con datos no apegados a la realidad.

Cuando usted logre calcular el costo para su empresa puede desglosar costos por unidad o por lote de producción de la siguiente manera:

Componente	Monto en colones
Costo total	686 000
Costo directo total	356 700
Costo indirecto total	329 300

En este caso el costo que podría interesar es el costo diario de operación para determinar cuánto hay que vender, para cubrir los costos independientemente de que solo se vendan martillos, serruchos y cinceles. El procedimiento sería así:

$$\frac{\text{Costo total}}{\text{Días en que se abre}} = \frac{686\,000 \text{ colones}}{26 \text{ días}} = 26\,385 \text{ colones por día}$$



Esto significa que para cubrir los gastos debemos vender esa cantidad por día. Lo que no se conoce es el precio de venta de los artículos. A manera de ejemplo, si los martillos (que costaron 3 200.00 colones cada uno) se vendieran con una utilidad del 30% se obtendría un precio de venta al público de 4 160 colones.

Esto significa que si se venden 7 martillos por día hábil se cubren los costos (el punto de equilibrio).

Se debe reiterar que los datos son ficticios. Usted debe seguir el procedimiento para determinar el costo en el caso de su empresa.

ATENCIÓN: DEBE SER CUIDADOSO(A) AL TRATAR LOS COSTOS INDIRECTOS YA QUE SI ESTÁN TOTALIZADOS PARA UN MES, DEBE AJUSTAR EL DATO SI ESTÁ TRABAJANDO CON LOS COSTOS DIRECTOS DE UN DÍA, SEMANA O QUINCENA.

Referencia

Conocimientos del autor



**Reconocimiento, No comercial,
Compartir bajo la misma licencia (3.0 Unported)**