



## Costeo de productos



Marie Valle

# Costeo de productos

Una vez que se ha elegido el producto que se va a producir, ya se tiene una idea clara del proceso de producción necesario para elaborarlo y se tiene definido a quién se le va a vender, hay un paso que es muy importante y consiste en cómo determinar el costo del producto.



Pensarás que es muy sencillo, que lo que gastas en comprar insumos lo divides entre el número de unidades obtenidas y ¡listo! Es un poco más complicado, te lo pongo de esta forma: compraste un paquete de 5 libras de harina, pero solamente utilizaste 2 libras, compraste media libra de clavos, pero solo usaste 10. Esos excedentes seguramente los vas a usar después para elaborar más productos. Si le cargas el costo de las 5 libras al primer producto, lo estarías vendiendo más caro de su costo real.

¿Por qué es importante determinar el costo? Porque te permite fijar el precio para obtener ganancias. Si tu precio de venta no cubre lo que te costó elaborar el producto, estarías perdiendo. Si tu precio de venta es mucho más alto que tu costo de producción, y tus clientes lo pagan, eres muy afortunado.



Cuando conoces tus costos, puedes analizarlos y determinar si puedes hacer algunos ahorros, ya sea comprando la materia prima por volumen y obtener descuentos, puedes jugar con tu margen de ganancia sin afectar la calidad de tus productos.

Existen diferentes tipos de costos: fijos, variables, total y unitario.

**Costo fijo:** está constituido por todos aquellos costos que debes pagar periódicamente, que siempre los tienes que pagar, por ejemplo, el alquiler del local, el salario de un empleado, pago de agua, electricidad.

**Costo variable:** depende del nivel de producción, suben o bajan de acuerdo con el número de productos que se elaboran.

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

**Costo unitario:** resulta de la división entre los costos totales y el número de unidades que se han producido. Es el costo de cada unidad producida. A partir de aquí, ya podemos fijar un precio que nos deje una ganancia y a la vez nos permita ser competitivos con los precios de los otros oferentes del mismo producto en el mercado.

### **El caso de IOmizMA:**

IOmizMA es una empresa que se dedica a la producción de pasteles. Para el efecto ya tenía una batidora industrial, moldes, espátulas, bandejas, agarradores para cosas calientes, mobiliario. Estima que tiene una inversión de Q12,000, al año su inversión se deprecia ( pierde valor) en Q2,400, lo que equivale a una depreciación mensual de Q200. Alquila un pequeño local en donde paga Q2,000 mensuales, tiene una empleada a la que le paga un salario de Q3,000 mensuales, la dueña se asignó un sueldo de Q5,000 mensuales en su calidad de gerente, paga Q50 mensuales de agua, Q300 de energía eléctrica, cada 6 meses compra un cilindro de gas que le cuesta Q480 y gasta Q100 mensuales en gastos varios.

Cada pastel lleva:

- 1 libra de azúcar
- $\frac{1}{2}$  libra de mantequilla
- 6 huevos
- 1 libra de harina de trigo
- 1 cucharadita de esencia de vainilla
- 1 taza de leche
- 1 cucharadita de polvo de hornear
- Ralladura de media naranja



Para el siguiente mes, IOmizMA planifica producir 500 pasteles, estima que sus compras ascenderán a:

Azúcar	Q1,600
Mantequilla	Q12,000
Huevos	Q2,900
Harina	Q2,800
Vainilla	Q200
Leche	Q1,250
Polvo de hornear	Q200
Naranja	Q300

Ya que tenemos toda la información, empecemos a clasificar cada uno de sus costos.

Concepto	Costos fijos	Costos variables	Costo total	Costo unitario
Salarios	8,000			
Alquiler	2,000			
Agua	50			
Electricidad	300			
Varios	100			
Gas	480/6 = 80			
Depreciación	200			
Azúcar		1,600		
Mantequilla		12,000		
Huevos		2,900		
Harina		2,800		
Vainilla		200		
Leche		1,250		
Polvo hornear		200		
Naranja		300		
	10,730	21,250	31,980	63.96

La suma de los costos fijos asciende a Q10,730, los costos variables Q21,250, sumando estas cantidades obtenemos un costo total de Q31,980. Ese costo total se divide entre los 500 pasteles que planifican producir y obtenemos un costo unitario de Q63.96.

### Precio de venta

Hay varias fórmulas muy técnicas para calcular el precio de venta. Aquí lo haremos de una forma muy simple: determinar qué porcentaje de ganancia se desea obtener, en este caso 33%, y usar la fórmula siguiente:

$$\text{Precio de venta} = \text{costo unitario total} + \frac{\text{costo unitario total} * \% \text{ ganancia}}{100}$$



$$\text{Precio de venta} = 63.96 + (63.96 * 33) / 100$$

$$\text{Precio de venta} = 63.96 + 21.11$$

$$\text{Precio de venta} = 85.07$$

### Punto de equilibrio

Es el nivel de producción que debe de tener una empresa para no ganar, ni perder, pero sí cubrir sus costos totales. A partir de la siguiente unidad vendida arriba del punto de equilibrio, la empresa va a obtener ganancias. Si vende por debajo del punto de equilibrio, la empresa tendrá pérdidas. Cuando una empresa se queda en un nivel de ventas igual al punto de equilibrio, únicamente recupera la inversión y cubre los gastos mensuales, pero no tiene crecimiento.



El precio de venta que IOmizMA ha fijado para cada pastel es de Q85. Lo ha calculado estimando que desea obtener una ganancia del 32%.

El punto de equilibrio se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Unidades punto de equilibrio} = \frac{\text{costo total}}{\text{precio de venta}}$$

$$\text{Unidades punto de equilibrio} = 31,980 / 85$$

$$\text{Unidades punto de equilibrio} = 376.2 \text{ unidades}$$

Como no se puede producir 376.2 unidades, se producirán 377 unidades que se venderán a Q85. El ingreso total será de Q32,045 que cubren los costos totales de Q31,980.

En todo proceso de producción se debe de tener bien definidos los diferentes costos que intervienen. La finalidad de una empresa que no sea de carácter social, es obtener una ganancia. Para lograr este objetivo debes conocer tus costos fijos y variables, definir el margen de ganancia que deseas obtener. El margen de ganancia debe de ser realista, ya que tus precios deben estar de acuerdo con el mercado. Es importante que fijes el precio de venta y que conozcas cuál es tu punto de equilibrio, esto te permite conocer cuántas unidades debes de vender para que tu empresa obtenga ganancias y tenga crecimiento.

### Referencias

<http://aula.mass.pe>