Nombre: Mª Carmenza Jiménez Ruiz Fecha: 24 día 11 mes 21 año

Profesor: Mª Eugenia Betancourt lopez Materia: Costo y precio de un Prod

Institución: Sena y Servicios Curso: Nota:

Actividad y Conocimientos previos

1. ¿Que entendemos por costos?
2. Indique cual es el costo de producción? elemento
3. Defina Oferta y Demanda?
4. Que entiende por margen de Utilidad?
5. Mensione cuales son las estrategias que podria tener para pijar el precio de venta de un producto?

Desarrolla

1. El valor o presio de un articulo.
2. dependiendo del productor o proveedor materia prima, mano de obra
3. Lo que se Ofrese en el mercado. y lo que mas se vende o pida el cliente
4. Las ganancias de un producto
5. Segun el costo que compra r. es: seria el porcentaje de ganancia y Venta
6. que entendemos por gastos generales la inversion que se hace al comprar un articulo incluye transporte etc

marfil

Scanned by CamScanner

la marca
garantía
etiqueta
empaque
presentación
Ciclo vida del producto
precio
Lo que me cuesta crear elaborar este producto
+ % de utilidad me cuesta + margen de ganancia =
esto mas Iva = precio.
② de acuerdo a competencia
competencia
precio + marca = lo que el
consumidor este dispuesto a pagar x el producto
Es el mecanismo para hacer llegar un producto al final
el componente operativo
materia prima física materiales
en su expedición terminado costo del empaque
distribución
mejorar misión mejorar objetivo
Compuesto legal
Es respecto a las declaraciones
formalización del negocio
Componente financiero
gastos proyección
si es viable sostenible

16 + 16 = 32
32
00
0 0

persona natural
física, pesa a nombre propio

persona jurídica: dice una persona nombre o razon social se representa
ficticia adquiere derechos y

gestion estrategica
la el negocio los objetivos
la mision donde estamos
ubicados objetivos primarios
y objetivos
legal - las normas que rigen
financiero: rentable sostenible
comercial buscar
operativo mayor productividad desperdicio en
la materia prima
Componente #2
gestion de mercado y
marketin
mercado a la poblacion objeto esto
donde va dirigido mi negocio
gustos preferencias
reconociendo las necesidades del cliente
encuestas
marketin
las cuatro p
producto
precio
publicidad promocion
plaza
el mix de marketin estrategia para
comercializar mejor

ley de emprendimiento 2069 2011

Nombre: Maria Nelly pavón cardona Fecha: 24 11 2021

Profesor: Maria Eugenia Betancur Materia: costo y p

Institución: Sena comercio y servicios Curso: Nota:

Actividad de conocimiento previo

1) Que entendemos por costo

2) Indique cuales son los elementos de costo de producion

3) Defina
oferta - gastos
Demanda

4) Que entiende por margen de utilidad

5) mencione cuales son las extrategias que usted podria tener para elegir el precio de venta de un procdulo

Solucion

1) por costo se entiende lo que compramos su inversion en proceso de un producto

2) los elementos son los valores de insumo materia prima mano de obra

3) oferta todo lo que ofrasco son los precios mas favorable
Demanda lo que la gente consuma mas clientela

4) son todo lo que gasto en utilidad y lo que me queda es la ganancia

5) promocionar lo que hago por medio de otros precios la competencia

6) Que entendemos por gastos generales
Todo como los servicios arrendado transporte insumos

marfil

Nombre: Danilson Ramirez Alsama Fecha: 24 dia 11 mes 2021 año

Profesor: Maria Eugenia Bantacorth Materia: costo y precios de un producto

Institución: Sena comercio y Servicios Curso: Nota:

ACTIVIDAD DE CONOCIMIENTOS PREVIOS

¿ Que entendemos por costos ?

R= es el precio, del de producto el numero que le asignen

¿Indique cuales son los elementos del costo de Producción? materia prima, mano de obra

3) ¿defina: oferta, demanda?,

Oferta= ..es lo que usted. pone. a precios. bajos o moderados

demanda= ..que un producto es asesible-

4) ¿Que entiendes por margen de utilidad.

las ganancias

5) ¿ mencione cuales son estrategias que usted podria tener para fijar el precio de venta de un producto

Competencia - precios - competencia.

¿ que entendemos por gastos ~~industrial~~ general. ?

gasto lo que invertimos

morfil

ACTIVIDA = factor

3 factores para emprender empresa.

6 elemento plan de negocio

① la gestion extrategica, la mision, la razon de ser: fabricar. elaborar ~~el~~ morrzos el domicilio

Cuales son sus objectivos principales ② Objetivo al la empresa, Objectivo Financiero

② Objectivo Financiero = rentabilidad.

Normas Internacionales. ← gestion estrategica

Contabilidad simple micro empresa.

Norma del 2020

objectivo operativo. =

Componente.

gestion de mercado y Marketin

Acerca empresa.

analizando — al cliente

Marketin producto precios, publicidad promocion

Calidad producto. Marca,

Ciclo de vida del producto.

⇒ penetracion, lanzamiento.

Precios. €

⇒ elemento de costo.

precio, producto, publicidad, promocion, plaza.

③ Componente operativo = materia prima para fabricar

Nombre: Damaris Becerra Múnera Fecha: 24 11 2021

Profesor: María Eugenia Betancourt L Materia:

Institución: Sena comercio y Servicios. Curso: Costo y precio de un producto

Actividad de conocimientos previos.

1) ¿Que entendemos por costos?

2) Indique cuales son los elementos del costo de producción.

3) Defina oferta y Demanda.

4) Que entiende x margen de Utilidad?

5) Mencione cuales son las estrategias que podría tener para elejir el precio de venta de un producto.

Solución

1) Es el valor económico de todas las materiales y mano de obra para elaborar el producto

2) es el valor de insumos, mano de obra y tiempo utilizado para elaborar un producto

3) -Oferta, es el producto y la cantidad de disposición del mismo.

-Demanda, es el consumo de dicho producto.

4) Es la cantidad económica obtenida x la venta de dicho producto, luego de sacar los costos de producción.

5) Estrategia. puede ser que después de datos mirados cantidad hacer un pequeño descuento, ó un pequeño detalle promocional en todas sus ventas.

6) Que entendemos x gastos generales

es el valor de cada proceso en la elaboración de un producto.

Materia prima

Insumos

Trabajo

Servicios

marfil

Nombre: Luisa Fernanda Baez Fecha: 24 11 021

Profesor: María Eugenia Betancur Materia:

Institución: Sena y servicios Curso: costos y Precios de negocio Nota:

actividad y conocimientos previos

1) que entendemos por costo
2) indique cuales son los elemtos de producion
3) de fina oferta y demanda
4) que entiendes por margen de utilidad
5) mencione cuales son las estrategias que usted para fijar el precio de un producto

Desarrollo

(1) que entendemos por costo
El costo de lo que compro para acer las pulseras o collares o los llaveros

(2) los elementos de produccion son cadenas pepas díses agusas fiseras fenases fiseras especiales para cortar las cadenas y ilos

(3) oferta i demanda
lo que uno ofrece para vender

(4) la venta de mis pulseras y collares la utilidad de lo que me queda a vender el producto

(5) cuando la voy a vender le digo al cliente el precio

(6) que entendemos por gastos generales
El valor de cada cosa que compro para cada cadena o pulseras
viaticos y servicios publicos
y mi tiempo

marfil

Scanned by CamScanner

canales de distribución

La Estrategia de marKiting plaza
las cuatro P precio producto promoción

1 producto. la materia prima del Producto
marquilla) la Buena predentación
Precio.

Publicidad de Producto

Plaza.

3 precio Estrategia
cuanto me cuesta para la Fabricación de una cami
costo beneficio mediante el costo y Beneficio
del Producto

4) Producto de mercado

2) la competencia y el Precio del mercado
Es una oportunidad para mi negocio

3 precio de mercado

4) componente o operativa
maquinaria mesa decorter

5) componente legal los impuestos acargo o unfema
de costos

Soy individual

6) componente Financiero
cuanto gasto con los productos

Scanned by CamScanner

Nombre: tahiana ximena Angulo palacios Fecha: 24 11 2021

Profesor: Maria eugenia vetancur lopes Materia: Costo y precio de un producto

Institución: Sena Comercios y servicio Curso: Nota:

Actvida de conocimientos previos

1) que entendemos por Costo

lo que entiendo por costo es el valor del producto que yo boy a comprar

o es el valor establecido por el vendedor

2) Indique cuales son los elemtos del costo de produccion

Creo que ~~se~~ debemos carcular los gastos y beneficios de mis productos es la cantidad minima que deba Cobrar

3) Defina: oferta y demanda

Oferta: la oferta es la cantida de productos que yo como vendedora quiero ofrecer o vender

Demanda: de un bien Comun para los Consumidores

marfil

Scanned by CamScanner

4) Que entiende por margen de utilidad?

son las ganas ganacias de los producto que compre

5) Mensiones Cuales son las estrategias que uste podria tener para fijar el precio de venta de un producto

Creo que investigar bien como ~~las~~ estan los mercados debendiendo como esten los productos asi mismo puedo figar los precios para que tanto yo como vendedor no pierda y el cliente se sienta satisfecho

mi estrategia seria promocionar mis producto que llamo la atencion de mis clientes

6 que entendemos por gastos generales

todo los gastos que tengo en mi hogar desde ~~los~~ a servicios publicos los gastos de los productos en

Scanned by CamScanner

Damaris Becerra Múnera

ANEXO Nº 1 FORMATO DE ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO

FICHA 1 Fecha: 10-12-21 Producto : Camisa Peso:
ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO Medidas : Talla S.

		ETAPAS	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
COSTOS DE PRODUCCIÓN	M. PRIMA	Tela	1,20	Metro	12.000	14400
		botones	10	Unidad	150	1500
					Sub-Total S/.	15900
	INSUMOS	hilo	3	Yardas	200	600
		Tapacosturas	.50cm	Metro	3000	1500
		Entretela	50cm	Metro	2000	1000
		Marquilla	1	metro	1000	100
					Sub-Total S/.	3200
	MANO DE OBRA	PREPARACIÓN				
		Alistar tela	10	Minuto	63,9	639
		Corte.	30	Minuto	63,9	1917
		PROCESO				
		costura	30	Minuto	63,9	1917
		Cuello	20	Minuto	63,9	1278
		Puño	10	Minuto	63,9	639
		Ojalado	15	Minuto	63,9	958,5
		Pegabotones	10	Minuto	63,9	639
		ACABADO				
		Revisado	4	Minuto	63,9	255,6
		Planchado	8	Minut	63,9	511,2
		Empaque	2	Minu.	63,9	127,8
						8882,1
		DESPACHO				
					Sub-Total S/.	

A) TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos 27982,1

Consultora Ing. Nilda Mellado Vargas.

Scanned by CamScanner

GASTOS GENERALES

		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
COSTOS GENERALES, ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	GASTOS GENERALES	Agua	3.5 ccs		583	583
		Energía eléctrica	38000		633	633
		Transporte	200 cc		333	333
		Teléfonos	10000		166	166
		Servicios administrativos				
		Gastos financieros				
		Desgaste de herramientas	1 1000		8333	8333
	GASTOS DE VENTAS	Internet	60000		1000	1000
		Vendedora				
		Alquiler taller				
		Promoción				
		Publicidad (colecciones)				
	B)	TOTAL COSTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				11048

COSTO TOTAL (A + B) S/. 39030

30 % % UTILIDAD Ó GANANCIA 11709

PRECIO DEL PRODUCTO (Costo Total + Utilidad) S/. 50739

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS: IGV 19% del Precio del Producto

PRECIO DE VENTA (Precio Producto + IGV) S/. 50739

Costo total Producción + Utilidad

S/ 50739

Scanned by CamScanner

FICHA 1 | Fecha: | Producto : | Peso:

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO | Medidas :

COSTOS DE PRODUCCIÓN

	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA	mosta silla	Unidad	29	1000	1000
	Hilo	Centimetro	30	100	730
				Sub-Total S/.	1730
INSUMOS	tijeras	1	1	1000	1000
	aguja	1	1	500	500
	borsa	1	1	20	20
				Sub-Total S/.	1520
MANO DE OBRA — PREPARACIÓN	alistar	1	1	63.7	63.7
	ehelorar	5	minutos	63.7	73.5
PROCESO					
ACABADO	nudo	3	minutos	63.7	27.9
DESPACHO	empacar	1	minuto	63.7	63.7
				Sub-Total S/.	159.9
A)	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos				3809.7

Luisa Fernanda Gomez
Ma Carmenza Jimenez Ruiz

Consultora

Ing. Nilda Mellado Vargas.

Scanned by CamScanner

La cuadrícula específica que corresponde para Materia Prima:

	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA					
				Sub-Total S/.	

Se recomienda utilizar un lápiz con punta de carbón y un borrador, para realizar las correcciones si fuera necesario.

Cómo se calcula el costo de la materia prima en esta cuadrícula?

Paso 1: Llenar los espacios en blanco haciendo una lista de los materiales directos, en la columna de "Descripción". No deben confundirse los insumos con la materia prima. Por ejemplo: el pegamento, los materiales de acabado, los clavos son insumos en la actividad de la carpintería, la materia prima directa es la madera.

Paso 2: Pasar luego a la columna de "Unidad" y en el mismo orden de los materiales anotados, indicar la *unidad de medida* que vamos a tomar como referencia. Por ejemplo: si en la primera casilla anotamos "madera" entonces la unidad de medida será "pie tablar", puede abreviarse también como "pt". Si otro concepto tuviera que medirse en "gramos" se pude abreviar como "gr". Lo importante es tener clara la unidad de medida según el tipo de materia prima, pudiendo ser: metro, pulgada, kilo, pliego, pieza, galón, litro, porción o unidad, etc.

Paso 3: Seguidamente se coloca el respectivo "precio unitario" a cada unidad de medida que se ha establecido. Por ejemplo: si se indicó "pie tablar" para el caso de la madera, entonces el precio unitario será el costo de este pie tablar, procurando utilizar cifras con precisión de hasta una centésima, así un pie tablar puede costar 3.95 soles.

Paso 4: Ahora se pasa a llenar la columna de "Cantidad", donde se consignará la cantidad de materia prima que se utiliza en la elaboración del producto. Se debe tener especial cuidado con materiales que merman, en todo caso consignar la cantidad equivalente (mayor) del material necesario para obtener el producto en particular. Por ejemplo: si para una joya necesitamos 10 gr., de plata pura y la merma es del 5%, entonces deberá consignarse una cantidad de 10.5 gr., de plata pura, suficiente para compensar la merma.

Scanned by CamScanner

FICHA 1 Fecha: 7/12/2027 Producto : Perro caliente Peso:

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO Medidas :

COSTOS DE PRODUCCIÓN

	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA	Pan	1	109	1,50	1,50
	Salchicha	1	209	300	300
	Queso	1	59	350	350
	Ripio	1	109	200	200
	Huevo	1	59	200	200
	Salsas	1	3009	300	300
				Sub-Total S/.	1,30
INSUMOS	Servilletas	1	29	100	100
	Palillo	1	19	50	50
	Caja para perro	1	29	100	100
				Sub-Total S/.	2,50
MANO DE OBRA	PREPARACIÓN				
	Perro caliente	1	5 minutos	3 15,5	3 15,5
	PROCESO				
	ACABADO				
	DESPACHO				
				Sub-Total S/.	
A)	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos				315,5

Luz Mary Perez Caviria
Yeni milena Becerra

Consultora

Ing. Nilda Mellado Vargas.

Scanned by CamScanner

GASTOS GENERALES

		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
COSTOS GENERALES, ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	GASTOS GENERALES	Agua	1	1	400	400
		Energía eléctrica	1	1.730	1.730	1.730
		Transporte				
		Teléfonos	1	667	667	667
		Servicios administrativos				
		Gastos financieros				
		Desgaste de herramientas	puesto pero		278	278
	GASTOS DE VENTAS	Internet				
		Vendedora	30	minutos	63.1	789.3
		Alquiler taller				
		Promoción				
		Publicidad (colecciones)				
B)		TOTAL COSTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				4368

COSTO TOTAL (A + B) S/. [ ] ?

9576 %75 UTILIDAD Ó GANANCIA 7436

PRECIO DEL PRODUCTO (Costo Total + Utilidad) S/. 17.012

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS: IGV 19% del Precio del Producto [ ]

PRECIO DE VENTA (Precio Producto + IGV) S/. [ ] →?

Yeni milena Becerra Campeón

Luz mary perez gabiria

Luz Mary Perez Caviria

Jeni milena Becerra

Scanned by CamScanner

ANEXO Nº 1 FORMATO DE ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO

FICHA 1 Fecha: 6 – 12 – 21 Producto : Pijama corta Peso:

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO Medidas :

COSTOS DE PRODUCCIÓN

	ETAPAS	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA	tela Chalis	1	50 cm	6000	6.000
				Sub-Total S/.	6000
INSUMOS					
	Hilo	1	20cm	1000	10 00
	Cinta	1	50 cm	800	800
	resorte	1	100 cm	3.500	3.500
	etiqueta	1	1	100	100
				Sub-Total S/.	4400
MANO DE OBRA	PREPARACIÓN				
	Pijama	1	60 min	378	3786
	PROCESO				
	ACABADO				
	DESPACHO				
				Sub-Total S/.	15.186
A)	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos				15.186

Consultora

Ing. Nilda Mellado Vargas.

Scanned by CamScanner

GASTOS GENERALES

		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
COSTOS GENERALES, ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	GASTOS GENERALES	Agua	1		400	400
		Energía eléctrica	1	1.130	1.130	1.130
		Transporte	1			
		Teléfonos	1	667	667	667
		Servicios administrativos				
		Gastos financieros				
		Desgaste de herramientas maquina			278	278
	GASTOS DE VENTAS	Internet				
		Vendedora	30	mino	63,1	1893
		Alquiler taller				
		Promoción				
		Publicidad (colecciones)				
	B)	TOTAL COSTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				4368

COSTO TOTAL (A + B) S/. 4368

19521,28 % UTILIDAD Ó GANANCIA 3410

PRECIO DEL PRODUCTO (Costo Total + Utilidad) S/. 23464

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS: IGV 19% del Precio del Producto 0

PRECIO DE VENTA (Precio Producto + IGV) S/. 23464

fany gonzales
marta isabel castrillon
Luisa fernanda cordoba
marcela cerna

Scanned by CamScanner

ANEXO Nº 1 FORMATO DE ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO

FICHA 1 Fecha: 06-12-21 **Producto :** Cortina **Peso:**

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO **Medidas :** 150 ancho 220 largo

COSTOS DE PRODUCCIÓN

	ETAPAS	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA	Tela yakar	1.5 m	metros	13.000	19500
	Hilo	2	yarda	30	60
	Botones	9		400	3,600
				Sub-Total S/.	23.160
INSUMOS	Marquilla	10	cm	20 pesos	200
	bolsa	1		250 pesos	250
	Aguja	1		700 pesos	700
				Sub-Total S/.	1.150
MANO DE OBRA	PREPARACIÓN				
	Alistar tela				319
	PROCESO				
	Costura	90	minuto	63.9	6 99
	Cortina				
	ACABADO				1018
	pegado				
	Botones	9	minuto	63.9	575.1
	Revisado	2	minuto	63.9	127.8
					702.9
	DESPACHO				
				Sub-Total S/.	
A)	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos				260 30

Scanned by CamScanner

GASTOS GENERALES

		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
COSTOS GENERALES, ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	GASTOS GENERALES	Agua	1	48.000	2.000	2,000
		Energía eléctrica		60.000	2.500	2.500
		Transporte		20.000	8.33	833
		Teléfonos				
		Servicios administrativos				
		Gastos financieros				
		Desgaste de herramientas		1,000.000	347.22	347.22
	GASTOS DE VENTAS	Internet		90.000	3,750	3.750
		Vendedora				
		Alquiler taller				
		Promoción				
		Publicidad (colecciones)				
	B)	TOTAL COSTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				9430.22

COSTO TOTAL (A + B) S/. 35460

40 % de 35 460 % UTILIDAD Ó GANANCIA 9,690.52

PRECIO DEL PRODUCTO (Costo Total + Utilidad) S/. 45.646. - 45150

IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS: IGV 19% del Precio del Producto

PRECIO DE VENTA (Precio Producto + IGV) S/.

Grupo

Damaris Becerra Munera

Amparo Rodriguez O

Maria Aldiedis Jaramillo. M.

Marial Rocio Gómez 1

Maria Nelly pavon Cardona

Tatiana ximena Angulo

Scanned by CamScanner

Sandra Amaya Daniela Amaya
Efrain Castro
Ma luisa Castro
Juliana Ceballos

ANEXO Nº 1 FORMATO DE ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO

FICHA 1 Fecha 6 DIC 2021 **Producto :** Mug Sublimado **Peso:**

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO **Medidas :**

COSTOS DE PRODUCCIÓN

		ETAPAS	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA		Pocillo Blanco	1	Und	4500	4500
		Tinta	1	ML	300	300
					Sub-Total S/.	4800
INSUMOS		Papel sublima	1	Und	300	300
		Bolsa empaque	1	Und	700	700
		Adhesivo marca	1	Und	50	50
					Sub-Total S/.	450
MANO DE OBRA	PREPARACIÓN	Diseño	20	mins	63,1	1262
	PROCESO	Sublimación	6	mins	63,1	379
	ACABADO	Empaque y adhesivo	1	mins	63,1	63,1
	DESPACHO					
					Sub-Total S/.	1704
A)	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos					6954

Consultora Ing. Nilda Mellado Vargas.

Scanned by CamScanner

V/R producto Fab / # PCC

40000/50 = 80

GASTOS GENERALES

Mes

		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
COSTOS GENERALES, ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	GASTOS GENERALES	Agua				
		Energía eléctrica 410.000	1	1	800	800
		Transporte				
		Teléfonos				
		Servicios administrativos				
		Gastos financieros			x mes x 50	
		Desgaste de herramientas	1	UNd	41666	883
	GASTOS DE VENTAS	Internet 110000	1	UNd	2.200	2200
		Vendedora				
		Alquiler taller				
		Promoción				
		Publicidad (colecciones)				
	B)	TOTAL COSTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				3883

COSTO TOTAL (A + B)	S/.	10,837
35 % UTILIDAD Ó GANANCIA		35%
PRECIO DEL PRODUCTO (Costo Total + Utilidad)	S/.	14 630
IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS: IGV 19% del Precio del Producto		X
PRECIO DE VENTA (Precio Producto + IGV)	S/.	X

V/R Bien / Vida Util

6 + meses

V/R mes / # pcc.

Scanned by CamScanner

NÚCLEOS SECTORIALES

GUÍA PRÁCTICA PARA EL CÁLCULO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS

Consultora:
Ing. Nilda Mellado Vargas

Cusco - Perú 2010

Marilúz Serna C.

PERÚCAMARAS / Proyecto:
"Modelo de Articulación para la Internacionalización de las PYMES de la Región Andina Nº DCI-ALA/19.09.01/08/19165/164094/AL-INVEST IV-4"

"Este documento se ha realizado con la ayuda financiera de la Unión Europea. El contenido de este documento es responsabilidad exclusiva de PERUCAMARAS y en modo alguno debe considerarse que refleja la posición de la Unión Europea."

Scanned by CamScanner

GUÍA PRÁCTICA PARA EL CÁLCULO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN Y DETERMINACIÓN DE PRECIOS

PRESENTACIÓN

La Guía Práctica es el material que el empresario utilizará para ejercitarse sobre los temas que se plantean a lo largo del proceso de costeo de los productos que produce en su empresa.

Para calcular cuánto nos cuesta el producto o servicio que vendemos, necesitamos conocer, por un lado, cada detalle de los pasos o procesos que seguimos para producirlo y ponerlo a la venta, y por el otro, organizar la información siguiendo un modelo de cálculo ordenado que luego nos permita realizar el análisis, tanto del costeo de los recursos que utilizamos como del precio final calculado.

Este modelo o estructura de costeo, la vamos a llamar "ficha de costos", la cual se utilizará una por cada producto y, en caso de ser necesario, para calcular los costos de "x" cantidad de productos.

La Guía Práctica debe ser utilizada cada vez que se realice los ejercicios del cálculo de costos aplicando todo lo explicado por el facilitador, llenando el formato que aparece en esta guía (ANEXO N° 1), de acuerdo a la realidad de cada empresa en forma ordenada, paso a paso.

ELABORACIÓN DE LA FICHA TÉCNICA

Primeramente debemos conocer cómo está diseñada la ficha de costos y cuáles son sus partes.

A. CÁLCULO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

Veamos la primera parte, que corresponde a los *Costos de Producción propiamente dicho*:

Previamente, en el encabezado, se debe consignar: la *fecha*, el *producto* a ser costeado, su *peso*, sus *medidas* generales (largo, ancho, alto).

Esta ficha es de carácter instructivo, muestra verticalmente en el lado izquierdo los tres elementos del costo de producción: MATERIA PRIMA, INSUMOS Y MANO DE OBRA; cada elemento desarrolla una cuadrícula organizada por columnas para los siguientes conceptos: *descripción*, *cantidad*, *unidad*, *precio unitario* y el *total* en nuevos soles. El resultado final de la suma se coloca en el recuadro *Sub-Total*.

Scanned by CamScanner

FICHA 1 Fecha: 6-11-21 Producto : Mariluz Sernac Peso:

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO Medidas :

COSTOS DE PRODUCCIÓN

	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA					
	Chaquiras	20	Gramos	150	3000
	Hilo	50	centimetros	100	5'000
				Sub-Total S/.	8000
INSUMOS					
	Tijeras	1		1000	1000
	encendedor	1		1000	1000
	bolsa	1		50	50
				Sub-Total S/.	2050
MANO DE OBRA	PREPARACIÓN				
	hilo	5	minuto	63.1	12.6
	chaquiras	4		63.1	15.4
	PROCESO				
	enchaquirar	70	Minuto	63.1	63
	ensortijar	5	minuto	63.1	12.5
	ACABADO				
	nudo	2	minuto	63.1	31.5
	DESPACHO				
				Sub-Total S/.	135.4
A)	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos				10185.4

A

B

+3499

Scanned by CamScanner

La cuadrícula específica que corresponde para Materia Prima:

	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
M. PRIMA					
				Sub-Total S/.	

Se recomienda utilizar un lápiz con punta de carbón y un borrador, para realizar las correcciones si fuera necesario.

Cómo se calcula el costo de la materia prima en esta cuadrícula?

Paso 1: Llenar los espacios en blanco haciendo una lista de los materiales directos, en la columna de "Descripción". No deben confundirse los insumos con la materia prima. Por ejemplo: el pegamento, los materiales de acabado, los clavos son insumos en la actividad de la carpintería, la materia prima directa es la madera.

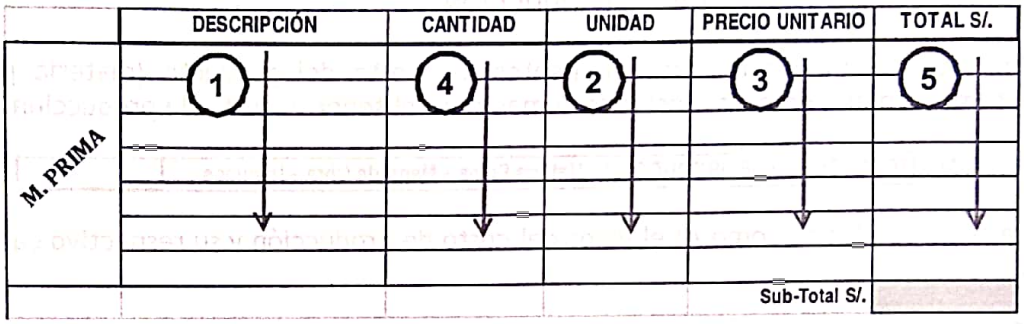
Paso 2: Pasar luego a la columna de "Unidad" y en el mismo orden de los materiales anotados, indicar la *unidad de medida* que vamos a tomar como referencia. Por ejemplo: si en la primera casilla anotamos "madera" entonces la unidad de medida será "pie tablar", puede abreviarse también como "pt". Si otro concepto tuviera que medirse en "gramos" se pude abreviar como "gr". Lo importante es tener clara la unidad de medida según el tipo de materia prima, pudiendo ser: metro, pulgada, kilo, pliego, pieza, galón, litro, porción o unidad, etc.

Paso 3: Seguidamente se coloca el respectivo "precio unitario" a cada unidad de medida que se ha establecido. Por ejemplo: si se indicó "pie tablar" para el caso de la madera, entonces el precio unitario será el costo de este pie tablar, procurando utilizar cifras con precisión de hasta una centésima, así un pie tablar puede costar 3.95 soles.

Paso 4: Ahora se pasa a llenar la columna de "Cantidad", donde se consignará la cantidad de materia prima que se utiliza en la elaboración del producto. Se debe tener especial cuidado con materiales que merman, en todo caso consignar la cantidad equivalente (mayor) del material necesario para obtener el producto en particular. Por ejemplo: si para una joya necesitamos 10 gr., de plata pura y la merma es del 5%, entonces deberá consignarse una cantidad de 10.5 gr., de plata pura, suficiente para compensar la merma.

Scanned by CamScanner

Paso 5: Finalmente se procede a multiplicar el valor de la "cantidad" por el "precio unitario" línea por línea, hasta completar todos los conceptos de la cuadrícula correspondiente a materia prima. Estos valores se totalizan o suman y se anotan en el sub-total.



El mismo procedimiento se aplica para la cuadrícula de INSUMOS, la que debe servir para totalizar los costos de éstos materiales.

De igual forma, se aplica el mismo procedimiento para la cuadrícula de MANO DE OBRA. En la ficha se han pre-establecido las etapas generales de producción:

PREPARACIÓN / PROCESO / ACABADO / DESPACHO

En la columna "unidad" de medida, se mantiene para todos los conceptos un estándar de medición del tiempo, ya que la mano de obra por lo general se mide y paga en jornales que a su vez se sub-dividen, así puede ser en "hora", "minutos" o "días", según convenga.

Para poder calcular los costos, cuando en nuestro negocio trabajan sólo personas de nuestra familia, debemos tomar el valor que le pagaríamos a otra persona por hacer el mismo trabajo. Por ejemplo: Si se paga por semana, se aplica:

$$\frac{\text{Monto pagado por semana}}{\text{Días trabajados en la semana}} = \text{Valor diario}$$

Pero se debe descontar los días que la persona toma para su descanso, como son los fines de semana o feriados, porque son días no trabajados que se cargan a los días útiles, para efecto del cálculo.

Si consignamos como unidad de medida la "hora", entonces será necesario dividir el valor diario a pagar entre el número de horas trabajadas por día.

Scanned by CamScanner

$$\frac{\text{Monto pagado por día}}{\text{Horas trabajadas en el día}} = \text{Valor de la hora}$$

CÁLCULO DEL COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Una vez calculados los tres elementos del costo del producto (materia prima, insumos y mano de obra), éstos se suman para obtener el costo de producción:

A)	TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN: Materia Prima + Mano de Obra + Insumos	

La ficha establece como A) el valor del costo de producción y su respectivo casillero donde se anota.

Cabe indicar que la totalidad de los costos de producción son costos variables, porque son directamente proporcionales a la cantidad producida. Se tiene por ejemplo, que para producir 2 sillas, se utilizará el doble de madera, para 3 sillas será el triple. La mano de obra aumentará casi proporcionalmente mientras mayor volumen de sillas se produzcan; seguramente se organizará la producción en procura de aliviar el número de operarios mientras mayor sea el pedido.

B. CÁLCULO DE LOS GASTOS GENERALES

Esta segunda parte de la ficha de costos, está diseñada para calcular los costos en su mayoría "costo fijos", que a su vez se sub-dividen en dos bloques:

COSTOS GENERALES / GASTOS DE VENTAS

Los costos o gastos generales son aquellos servicios externos e internos, que la administración del negocio debe pagar, tales como: agua potable, energía eléctrica, transporte, teléfonos, la gerencia o administración del negocio, los costos financieros, el desgaste de equipos y herramientas.

Mientras que los gastos de ventas están referidos a los costos por: pago de internet, vendedor, alquiler de tienda o tienda-taller, promoción y publicidad.

La ficha establece como B) el valor de los gastos generales, el cual está en la misma línea con su respectivo casillero donde se anota.

Scanned by CamScanner

GASTOS GENERALES

		DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO UNITARIO	TOTAL S/.
COSTOS GENERALES, ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	GASTOS GENERALES	Agua	2	m3	1856,66	3713,32
		Energía eléctrica	8	KWh	257,0665	2056,532
		Transporte	4	Pasajes	2200	8800
		Teléfonos	10	minutos	100	1000
		Servicios administrativos	——	——	——	100000
		Gastos financieros	——	——	——	120000
		Desgaste de herramientas	6	elementos	1816,67	10900
	GASTOS DE VENTAS	Internet	15	GB	450	6750
		Vendedora	8	horas	3785,5	30284
		Alquiler taller	1	mes	——	500000
		Promoción	7	millar	5000	35000
		Publicidad (colecciones)	50	tarjetas	200	10000
	B)	TOTAL COSTO DE SERVICIOS ADMINISTRATIVOS				828.50 3,852

Cómo se calculan los gastos generales, para un producto en particular?

Puede ser complicado determinar, por ejemplo, la cantidad exacta de agua consumida cuando se elabora un pequeño lote de productos cerámicos; sucede lo mismo para determinar exactamente la cantidad de energía eléctrica si se va a confeccionar unas cuantas prendas de vestir.

Entonces, cómo podemos calcular estos rubros sin temor a equivocarnos?

Existe una forma indirecta de calcular los gastos generales, a consignar en una ficha de cálculo del costo unitario de un producto en particular.

Paso 1: Asumir el precio final del producto motivo del cálculo, que sea coherente con su precio de mercado. Por ejemplo: un pequeño marco tallado al estilo colonial puede costar 60.00 soles en la plaza local.

Paso 2: Dimensionar el promedio de ventas mensuales que el negocio presenta entre los últimos 6 meses y lo proyectado en unos 6 meses más. Así, por ejemplo, estimamos que el promedio de ingresos brutos es de 3,000.00 soles

Paso 3: Calcular el porcentaje de participación del producto (motivo de cálculo) frente a las ventas totales siguiendo las referencias de los pasos anteriores, entonces debemos dividir 60/3000 y lo multiplicamos por 100; esto arroja un 2%. Es decir, este valor constituye el coeficiente por el cual se multiplicarán todos los montos de los conceptos a calcular como gastos generales.

Scanned by CamScanner

15-Dic-21

Anyi Daniela Aguilar Amaya
Sandra Milena Prado Tamayo
Roberto Leon Moncada

Beneficios
costos

Tapabocas = (Protección de virus y enfermedades + tranquilidad sentirse protegido) / $1.000. Precio del tapaboca + el tiempo de uso

Costo :
Tiene que ver con el comprador, es un monto adicional que se debe pagar, el costo lo asume el Comprador.

Precio :
Cantidad que se puede negociar en una venda.
Cifra fijada por el vendedor.

Valor :
Grado de utilidad de las cosas.
Segun el Comportamiento del mercado

Scanned by CamScanner

Nombre: Yenimilena Becerra Fecha: 15 de 12 de 2020

Profesor: Luz Mary Perez Materia:

Institución: Curso: Nota:

tapaboca

costo: valor varian mucho los precios

sicologico: me pongo el tapaboca por miedo de contagiarme por salud y prevencion

La funcion del tapaboca: colocarnolo bien en la naviz tener un buen uso del tapaboca

monitario: lo que mas cuesta

no monitario: compra un tapaboca y no lo utilizo

costo el monto lo que debo pagar

valor un valor de la calidad del precio que bario del tapabocos

precio es el total de lo que el tapa bocas cuesta 2000

Scanned by CamScanner

Nombre: Fecha: día mes año

Profesor: Materia:

Institución: Curso: Nota:

Luz Angela Uribe
Nubia Vargas
M. Idaly Orozco
Arnoby Mejia.

- Determinar el valor de un tapabocas, segun la fórmula de marketing:

TAPABOCAS = VALOR − BENEFICIOS = (Funcionalidad) Cuidar la salud - Protegerme y protegera los demás

(Psicológico) = Se volvió un artículo de primera necesidad.

COSTOS = (monetarios) Valor de fabricación

(no monetario) Daño al medio ambiente

COSTOS = son valores que corresponden a un costo de ejecución y está relacionado con el comprador.

VALOR = es lo que se genera en el mercado dependiendo de la demanda y el grado de utilidad para satisfacer necesidades.

PRECIO = cantidad en que se puede negociar una venta, el es puesta por el propietario y esta sujeta a negociación

marril

Scanned by CamScanner