

Mejore Su Negocio

**BÁSICO
4**

COSTEO

Escrito por Mats Borgenvall, Hakan Jarskog,
Barbara Murray y Cecilia Palmer



OFICINA SUBREGIONAL PARA LOS PAÍSES ANDINOS

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual, en virtud del protocolo 2 anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción deben formularse las correspondientes solicitudes a la Oficina de Publicaciones (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211, Ginebra 22, solicitudes que serán bien acogidas.

Reimpresión de la Cuarta Edición. Agosto 2003

BORGENVALL, Mats; JARSKOG, Hakan; MURRAY, Barbara; PALMER, Cecilia
OIT. OFICINA SUBREGIONAL PARA LOS PAISES ANDINOS

Mejore su negocio básico: 4 Costeo

Lima: OIT/ OSR para los Países Andinos, 2003. 70 p.

(Traducción al español de Juan F. Marcenaro)

Programa de formación, pequeña empresa, negocios, mercadotecnia. 03.04.5

ISBN de la obra completa: 92-2-311493-4

ISBN: 92-2-311694-5

Datos de catalogación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas, procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en Las Flores 275, San Isidro, Lima 27 - Perú, o pidiéndolas al Apartado Postal 14-124, Lima, Perú.

Vea nuestro sitio en la red: www.oit.org.pe / www.oitandina.org

ADVERTENCIA

El uso de un lenguaje que no discrimine ni marque diferencias entre hombres y mujeres es una de las preocupaciones de nuestra Organización. Sin embargo, no hay acuerdo entre los lingüistas sobre la manera de hacerlo en nuestro idioma.

En tal sentido y con el fin de evitar la sobrecarga gráfica que supondría utilizar en español o/a para marcar la existencia de ambos sexos, hemos optado por utilizar el clásico masculino genérico, en el entendido de que todas las menciones en tal género representan siempre a hombres y mujeres.

Mejore Su Negocio

BÁSICO

Existen seis capítulos contenidos en Mejore su Negocio. Cada capítulo lo ayudará a solucionar problemas y mejorar el manejo de una parte importante de su negocio.

- * Mercadeo lo ayuda a ofrecer lo que sus clientes desean
- * Compras lo ayuda a comprar productos, materiales y equipo
- * Control de existencias lo ayuda a guardar y controlar existencias
- * Costeo lo ayuda a estimar costos para sus productos o servicios
- * Registro Contable lo ayuda a mantener y utilizar registros.
- * Planificación del Negocio lo ayuda a efectuar planes para mejorar su efectivo, ventas y costos.



PROLOGO

¿Qué es “Inicie y Mejore Su Negocio” (IMESUN)?

El programa global de la OIT “Inicie y Mejore Su Negocio” (IMESUN, del inglés SIYB, Start and Improve Your Business) se ha constituido en una de las metodologías más conocidas de capacitación para la adquisición de destrezas esenciales para la gestión de pequeñas empresas. “Inicie y Mejore Su Negocio” es un sistema de paquetes de capacitación interrelacionados de destrezas prácticas para la gestión empresarial que está dirigido a dueños y conductores de pequeñas empresas. El Programa consiste de dos paquetes de capacitación, a saber, “Mejore Su Negocio” (MESUN), que se propone capacitar a empresarios(as) existentes a consolidar y expandir sus negocios, e “Inicie Su Negocio” (ISUN), que equipa a los que desean empezar negocios con habilidades prácticas para iniciar y conducir negocios viables.

El origen de “Inicie y Mejore Su Negocio” está en una serie de materiales de capacitación titulados “El Cuidado de Su Empresa”, que fue desarrollado en los años 70 por la Confederación Sueca de Empleadores. En 1977, la Autoridad Sueca para el Desarrollo Internacional (SIDA) financió un proyecto para que la OIT adaptara estos materiales a fin de que reflejaran las necesidades y situaciones de empresarios y empresarias en los países en desarrollo. Desde entonces, los materiales, metodología y sistemas IMESUN se desarrollan, adaptan y enriquecen constantemente para atender las necesidades siempre cambiantes de los empresarios en muchos países distintos.

El objetivo del paquete MESUN es incrementar la viabilidad y rentabilidad de las pequeñas empresas en operación a través de la aplicación de principios básicos de gestión, que pueden conducir al mantenimiento y/o creación adicional de empleos de calidad. Provee conocimientos y técnicas sobre tales principios de gestión a conductores de pequeños negocios en una manera simple y práctica, y los estimula a aplicarlos en sus respectivos negocios. De este modo, los empresarios(as) serán capaces de incrementar sus ventas, mantener un flujo positivo de fondos, costear y fijar precios de sus productos en forma apropiada, comprar de modo eficiente lo que necesita el negocio, mejorar la calidad de sus productos, reducir sus costos y, eventualmente, aumentar la rentabilidad de sus negocios. Estos logros resultarán en pequeñas empresas más viables contribuyendo a la creación y mantenimiento de empleo y, con ello, al crecimiento económico.

Los atributos de IMESUN

La particularidad del programa IMESUN radica en sus conceptos que son presentados de una manera simple, costo/eficiente, práctica, relevante y participatoria. De este modo, se dirige a satisfacer las necesidades de usuarios con bajo nivel de instrucción. Sus atributos específicos son:

- (a) Los materiales MESUN (Básico) y el Juego de Negocios IMESUN —el núcleo del programa IMESUN— y las metodologías de capacitación IMESUN se dirigen a las necesidades específicas de capacitación de conductores de pequeños negocios con poca escolaridad.
- (b) El componente de seguimiento de la capacitación (o Servicio de Extensión Empresarial), que consiste en ciertas intervenciones de capacitación aplicadas progresivamente; posterior es a la capacitación inicial en clase, utilizan las metodologías de monitoreo, aprendizaje activo y de tipo vivencial que facilitan una transferencia efectiva de experiencias prácticas.
- (c) La capacitación basada en ‘resultados’ otorga transferibilidad a sus aspectos conceptuales.
- (d) El programa tiene inserto un sistema simple de monitoreo y evaluación mediante el cual la efectividad de la capacitación puede ser medida con precisión.
- (e) Los vínculos entre los programas Inicie Su Negocio (ISUN) y MESUN ayudan a mejorar la sostenibilidad de los programas de desarrollo de pequeñas empresas.
- (f) El programa se presta a ser adaptado sectorialmente, por ejemplo, en la capacitación de pequeñas empresas en construcción, ventas, confecciones, transportes, turismo, etc. y al desarrollo de enfoques multidisciplinarios relacionados o complementarios. Entre estas adaptaciones se encuentran disponibles en castellano: *Mejore Su Negocio en Construcción (MESUNCO)*, y próximamente lo estarán: *‘Capacitación Empresarial para Contratistas’ (CEC)*, *‘Mejore Su Ambiente de Trabajo y Su Negocio (MESAMSUN)’* y *‘Conozca de Negocios (CODEN)’*.
- (g) Es una intervención de capacitación de bajo costo, que la hace accesible a grupos objetivos amplios en las áreas rurales, especialmente si se le combina con otras metodologías de la OIT para formación de negocios, tal como la “Capacitación Empresarial de Base”.
- (h) Tiene una estrategia de implementación clara y validada.
- (i) Promueve vinculaciones amplias con otras instituciones de desarrollo de la PyME, mejorando así la efectividad y el impacto de la capacitación al nivel de los beneficiarios directos.

En términos de impacto a la fecha, más de 100,000 empresarios y empresarias existentes y emergentes de países en desarrollo se han beneficiado de los programas IMESUN. La evaluación del programa IMESUN de África llevada a cabo por SIDA en 1993 señala que "...las empresas que han tomado parte en el programa de capacitación MESUN tienden a tener tasas de crecimiento más altas que los promedios nacionales para el sector industrial de pequeña escala... La mayoría empleó más fuerza de trabajo durante el año pasado. Son también más rentables que otras empresas". La evaluación concluye en que el programa tuvo un impacto sustancial en los empresarios en términos de desempeño empresarial y utilidades así como en la generación de empleo.

El compromiso de la OIT con el desarrollo de la pequeña empresa

La OIT tiene cerca de 20 años de experiencia en la implementación e institucionalización nacional de los programas IMESUN a través de proyectos regionales y nacionales, los cuales aplican coherentes estrategias flexibles basadas en necesidades nacionales para implementar el programa, aprendiendo de las prácticas óptimas de capacitación desarrolladas en el mundo. La estructura de terreno de la OIT con sus 16 Equipos Técnicos Multidisciplinarios provee apoyo técnico y disseminación efectiva a los programas IMESUN nacionales.

En general, el programa IMESUN está diseñado para organizaciones dedicadas a la capacitación empresarial y el desarrollo de la pequeña empresa en países en desarrollo. La estrategia del programa ha sido delineada para desarrollar capacidades nacionales e institucionales para implementar la capacitación a nivel nacional, sectorial o local en ISUN e IMESUN de modo sostenible sin una dependencia externa de la OIT. Con el fin de incrementar el impacto de las instituciones que promueven a las pequeñas empresas, el programa IMESUN apoya a las ONGs, organizaciones comunitarias, organizaciones de empleadores y trabajadores, organizaciones del sector privado, cámaras de comercio, instituciones públicas, instituciones de formación profesional y compañías privadas de consultoría que apoyan a la pequeña empresa. La diversidad de sus canales de prestación ayuda al programa a optimizar su llegada a los beneficiarios últimos, es decir a los dueños(as) y conductores de pequeñas empresas existentes y en formación en los países en desarrollo.

¿Cómo se accede a estos programas?

Los Seminarios de Formación de Capacitadores entrenan en la forma de ejecutar las actividades de capacitación IMESUN, y los de Formación de Capacitadores Principales se orientan a formar capacitadores y a asistir a los usuarios en la institucionalización del programa. Las organizaciones participantes suelen asumir los costos relacionados a la ejecución del programa a nivel nacional, lo cual es una clara expresión de su compromiso con los valores del programa, así como una buena señal de sus posibilidades de sostenibilidad.

El acceso a los cursos de Formación de Capacitadores MESUN, que entrenan y acreditan a los capacitadores que impartirán esta metodología, son ofrecidos por la OIT desde sus Oficinas de Área y Equipos Técnicos Multidisciplinarios. Se puede obtener información sobre ellos, y sobre los instrumentos de la línea IMESUN, en la Oficina de Área OIT más cercana.

La presente edición ofrece al público de América Latina, y especialmente de la región andina, los seis manuales del "Mejore Su Negocio" (Básico), cuyo texto y elaboración conceptual se dirigen al espectro más amplio posible de usuarios, en comparación a la edición regular. Dicha edición regular de MESUN, dirigida a personas con niveles de instrucción más bien elevado y compuesta de un Manual y un Cuaderno de Trabajo, ha estado disponible en castellano desde 1991.

El texto ha sido vertido al español por Juan F. Marcenaro, Consultor de la Oficina de Área de la OIT para la Región Andina, con la supervisión de Mario Tueros, Especialista Principal en Desarrollo de la Pequeña Empresa del Equipo Técnico Multidisciplinario para la Región Andina.

Daniel Martínez
Director a.i.
Oficina de Área y Equipo Técnico Multidisciplinario
OIT Lima

COMO UTILIZAR SU MANUAL "MEJORE SU NEGOCIO" BÁSICO

En este manual encontrará:

- * **Explicaciones de los métodos de manejo empresarial.** Aprenda estos métodos y utilícelos para mejorar su propio negocio.
- * **Ejercicios prácticos.** Realice los ejercicios en cada capítulo para poner en práctica los métodos de manejo empresarial leídos.
- * **Planes de acción.** Ud. hallará al final de cada capítulo, los planes de acción para ser complementados. Esto le ayudará a poner los nuevos conocimientos en práctica.
- * **Palabras de negocios de uso más frecuente.** Encuentre los significados de las palabras de negocios al final del libro.
- * Usted también encontrará **distintos tipos de cuadros.** Cada tipo de cuadro le muestra una clase individual de información:



En estos cuadros, encontrará ejercicios o preguntas para responder acerca del contenido del capítulo.



En estos cuadros, encontrará respuestas a los ejercicios y preguntas.



Estos cuadros le muestran dónde encontrar mayor información en otros capítulos. Por ejemplo: Lea más acerca de los costos indirectos en el capítulo Costeo



En estos cuadros, encontrará preguntas acerca de su propia empresa. Por ejemplo: ¿sabe cuáles son las necesidades de sus clientes? ¿Su negocio le proporciona los bienes o servicios correctos para satisfacer las necesidades de sus clientes?



Estos cuadros le muestran algo muy importante que tiene que recordar. Por ejemplo: El cliente es la persona más importante para su empresa.

INDICE

Pág.

COSTEO	7
Conozca sus costos	9
Costeo para un fabricante u operador de servicios	19
Costeo para un minorista o un mayorista	44
¿Qué aprendió en este capítulo?	57
Palabras de costeo de uso frecuente	69



EJERCICIO

1. ¿Cómo realiza La Tienda de Alfarería el costeo de sus jarras de barro para té?

.....
.....

2. ¿Existe algún problema en la manera cómo La Tienda de Alfarería hace el costeo de sus jarras de barro para té? Por favor, explique porqué o porqué no.

.....
.....
.....

3. ¿Cómo realiza La Compañía de Metalmecánica el costeo de sus marcos para puertas?

.....
.....
.....

4. ¿Existe algún problema en la manera cómo La Compañía de Metalmecánica realiza el costeo de sus marcos para puertas? Por favor, explique porqué o porqué no.

.....
.....
.....

Las respuestas las encontrará en la página 18.

¿DE QUÉ MANERA EL COSTEO PUEDE MEJORAR SU EMPRESA?

- **El Costeo le ayuda a fijar precios**

Si sabe cuáles son sus costos totales puede fijar precios que le proporcionen ganancias a su empresa.

- **El Costeo le ayuda a reducir y controlar sus costos**

Si conoce todos sus costos, puede fabricar y vender mejor sus productos o

servicios y además hacerlo de manera más barata.

- **El Costeo le ayuda a tomar mejores decisiones respecto a su empresa**

Si conoce los costos totales de cada tipo de producto o servicio, puede tomar mejores decisiones respecto a qué productos o servicios vender, a fin de que su empresa obtenga la mayor ganancia posible.

- **El Costeo le ayuda a planificar para el futuro**

Si sabe cuáles son todos sus costos, puede realizar planes para su empresa. Por ejemplo, debe conocer todos sus costos antes de realizar un Plan de compras y ventas o un Plan de flujo de efectivo.

LAS DISTINTAS CLASES DE COSTOS

Antes de realizar el costeo, es necesario que comprenda las distintas clases de costos que una empresa puede tener. Todas las empresas tienen dos clases de costos:

- costos directos, y
- costos indirectos.

$$\boxed{\text{COSTOS DIRECTOS}} + \boxed{\text{COSTOS INDIRECTOS}} = \boxed{\text{COSTOS TOTALES}}$$

Debe comprender las diferentes clases de costos para poder calcular los costos totales y realizar el costeo de cada producto o servicio que su empresa vende o fabrica.

COSTOS DIRECTOS

Para un **fabricante o proveedor de servicios**, los costos directos son todos aquellos costos directamente relacionados a:

- los productos o servicios que fabrica o vende, o
- la producción de aquellos productos o servicios.

Para un **minorista o mayorista**, los costos directos son los costos que tiene al comprar artículos para vender.

Para ser considerados como costos directos, los costos deben ser además:

- fáciles de calcular
- lo bastante elevados como para sumar una cantidad considerable a los costos

directos totales.

Por ejemplo, La Sastrería confecciona sobretodos. La tela y los botones representan costos directos de la fabricación de estos sobretodos puesto que:

- forman parte del abrigo.
- las cantidades de tela y botones para cada abrigo son fáciles de calcular.
- los costos de la tela y los botones son bastante elevados como para sumar una cantidad considerable a los costos directos totales de un abrigo.

La Sastrería tiene empleados que trabajan tiempo completo en la costura de sobretodos. Los salarios que reciben estos empleados son costos directos porque:

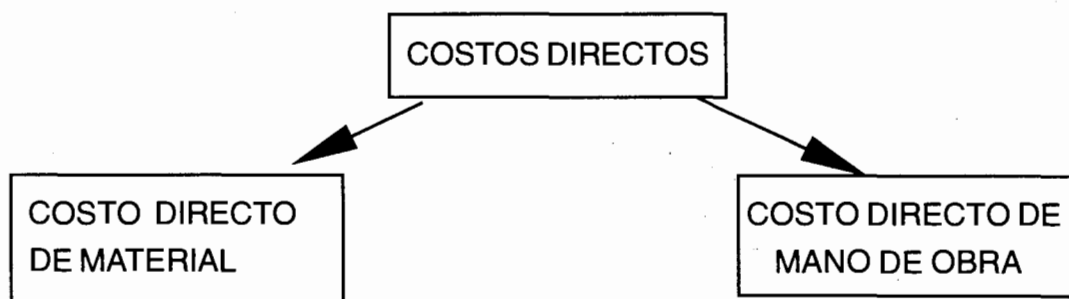
- su trabajo está directamente relacionado a la producción de abrigos.
- el tiempo que emplean en la confección de abrigos es fácil de calcular.
- sus salarios son lo bastante elevados como para sumar una cantidad considerable a los costos directos de un abrigo.

La Sastrería tiene que pagar por dos cosas que están relacionadas directamente a la producción de sobretodos:

- materiales
- mano de obra.

De esta manera, vemos que existen dos clases de costos directos:

- **costos directos de material.**
- **costos directos de mano de obra.**



COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL

Los **costos directos de material** vienen a ser todo el dinero que su empresa emplea en los materiales que forman parte de, o están directamente relacionados a los productos o servicios que fabrica o vende.

Para ser considerado como costo directo de material:

- la cantidad de material debe ser fácil de calcular.
- el costo del material debe ser lo bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales directos de material.

He aquí algunos ejemplos sobre costos directos de material en distintas empresas:

- En una peluquería, el líquido para permanente y el neutralizante forman parte de la permanente para un cliente. La cantidad de cada material es fácil de calcular. Su costo es bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales del material directo. Así, vemos que los costos del líquido para permanente y del neutralizante son costos directos de material para una peluquería.
- En una empresa de trabajo de metalmecánica las láminas de metal, las bisagras y los pernos forman parte de los marcos para puertas. La cantidad de cada material para un marco es fácil de calcular. Su costo es bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales directos de material. De esta manera, los costos de las láminas de metal, las bisagras y los pernos constituyen costos directos de material para una empresa de trabajo de metalmecánica.
- Una librería no fabrica ningún producto; sino más bien, compra artículos de escritorio, libros y otros artículos para vender. Tanto para el minorista como para el mayorista, los costos de la compra de artículos para vender constituyen los costos directos de material.

COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA

Los **costos directos de mano de obra** representan todo el dinero que su empresa emplea en los salarios, sueldos y beneficios para los empleados que trabajan en la producción de sus productos o servicios. Si su empresa no fabrica ningún producto ni provee servicios, entonces, no tiene costos directos de mano de obra.

Para ser considerado como costo de mano de obra directa:

- el tiempo empleado en la fabricación del producto debe ser fácil de calcular.
- el costo de la mano de obra directa debe ser bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales directos de la mano de obra.

He aquí algunos ejemplos de costos directos de mano de obra en distintas empresas:

- En una peluquería, el trabajo de los empleados consiste en peinar. El tiempo empleado en cada peinado es fácil de calcular. El costo del trabajo de los empleados es bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales directos de la mano de obra. De esta manera los sueldos constituyen los costos de la mano de obra directa para la empresa.
- En una empresa de metalmecánica, el trabajo de los empleados consiste en la producción de productos metálicos. El tiempo empleado en cada producto es fácil de calcular. Los sueldos pagados por el trabajo son bastante elevados como para sumar una cantidad considerable a los costos totales de mano de obra directa. Así, los sueldos que la empresa paga a los empleados constituyen costos directos de mano de obra para la empresa.
- Los minoristas y mayoristas, al igual que una librería, no tienen ningún empleado trabajando directamente en la elaboración de productos. De esta manera, no tienen ningún costo directo de mano de obra. Si usted es un minorista o mayorista, los sueldos, salarios y beneficios que recibe tanto usted como sus empleados no constituyen costos directos de mano de obra para su empresa.

COSTOS INDIRECTOS

Las empresas no sólo tienen costos directos. Todas las empresas tienen además costos para operar sus empresas, como por ejemplo alquileres, electricidad, transporte, licencias, reparaciones y mantenimiento. A estos tipos de costos les llamamos costos indirectos.

Los **costos indirectos** son todos los otros costos (a excepción de los costos directos) que usted tiene al operar su empresa. Normalmente los costos indirectos no están relacionados de manera directa a un producto o servicio particular. Son costos de toda la empresa. Los costos indirectos son llamados muchas veces gastos generales o gastos.

He aquí algunos ejemplos de costos indirectos:



Los costos de los salarios, ya sean de los empleados o dueños que no trabajan directamente en la producción de artículos o servicios, constituyen costos indirectos. Por ejemplo, los salarios del personal de ventas, mensajeros, personal de limpieza y guardias de seguridad son costos indirectos. Para los minoristas y mayoristas, todos los sueldos y salarios son costos indirectos. Estos costos se llaman costos indirectos de mano de obra.

Otros ejemplos sobre costos indirectos son los costos del correo, artículos de oficina, licencias, teléfono, intereses de los préstamos, capacitación de los empleados y costos diversos tales como refrigerios o los materiales de limpieza.

Algunos costos que normalmente serían calculados como costos directos pueden convertirse en costos indirectos. He aquí dos ejemplos:

Para confeccionar abrigos, La Sastrería utiliza hilo. Sin embargo, deciden que el hilo constituye un costo indirecto y no directo puesto que:

- La cantidad de hilo que utilizan para confeccionar un sobretodo es muy pequeña y difícil de calcular.
- El costo de la pequeña cantidad de hilo que utilizan para confeccionar un sobretodo no es lo bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales directos de material.

La Sastrería tiene un supervisor para la producción de sobretodos y otras prendas.

El sueldo del supervisor se considera un costo indirecto porque:

- Es difícil calcular cuánto tiempo emplea únicamente en la supervisión de la producción de sobretodos puesto que también supervisa la producción de otras prendas.

Vemos pues, que existen diversas clases de costos que constituyen los costos totales de un producto o servicio.

$$\boxed{\text{COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL}} + \boxed{\text{COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA}} + \boxed{\text{COSTOS INDIRECTOS}} = \boxed{\text{COSTOS TOTALES}}$$

Debe conocer y comprender las distintas clases de costos que su empresa tiene, a fin de poder realizar el costeo. Piense en todos los costos y decida:

- cuáles son los costos directos, y
- cuáles son los costos indirectos.

Resumen

.....

Todas las empresas tienen costos. **Los Costos** vienen a ser todo el dinero que su empresa emplea en la elaboración y venta de sus productos o servicios. El **costeo** es la manera cómo usted calcula los costos totales de la elaboración o venta de un producto o de la provisión de un servicio.

El costeo ayuda a que su empresa:

- fije sus precios.
- reduzca y controle sus costos.
- tome mejores decisiones sobre su empresa.
- planifique para el futuro.

Todas las empresas tienen dos tipos de costos:

- costos directos.
- costos indirectos.

Los costos directos son todos los costos que están relacionados directamente a los productos o servicios que su empresa fabrica o vende. Existen dos tipos de costos directos:

- costos directos de material.
- costos directos de mano de obra.

Los costos directos de material representan todo el dinero que su empresa emplea en los materiales que forman parte de, o están relacionados directamente a los productos o servicios que fabrica o vende. Para un minorista o mayorista, los costos de la compra de artículos para venderlos posteriormente, constituyen los costos directos de material.

Para ser considerados como costos directos de material, la cantidad de material debe ser fácil de calcular, y su costo, lo bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales directos de material.

Los costos directos de mano de obra vienen a ser todo el dinero que su empresa emplea en los sueldos, salarios y beneficios para la gente que trabaja directamente en la producción de sus productos o servicios. El tiempo empleado en la elaboración del producto debe ser fácil de calcular y el costo directo de la mano de obra debe ser bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales directos de la mano de obra.

Los minoristas y mayoristas no tienen empleados trabajando directamente en la elaboración de productos, por lo que no tienen costos directos de mano de obra. Para los minoristas y mayoristas, todos los sueldos y salarios constituyen costos indirectos.

Los costos indirectos son todos los costos (a excepción de los costos directos) que usted tiene para administrar su empresa como por ejemplo, el alquiler y la electricidad. Normalmente los costos indirectos no están relacionados directamente a un producto o servicio particular. **Los costos indirectos se denominan a veces gastos generales o gastos.**

Debe comprender las distintas clases de costos para poder calcular los costos totales de cualquier producto o servicio que su empresa fabrique o venda:

COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL	+	COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA	+	COSTOS INDIRECTOS	=	COSTOS TOTALES
.....						



RESPUESTAS

Respuestas al ejercicio de la página 10.

1. La Tienda de Alfarería no estima los costos de la fabricación de sus jarras de barro para té. No realiza la contabilidad de costos (costeo).

2. Sí, hay un problema en la manera cómo La Tienda de Alfarería realiza el costeo de sus jarras para té. Fija un precio más bajo que las demás tiendas de alfarería, pero no sabe si los costos totales de una jarra para té son mayores que su precio de \$3.90. La Tienda de Alfarería no sabe si sus jarras proporcionan una ganancia o una pérdida a la empresa.

3. Para realizar la contabilidad de sus costos (costeo), La Compañía de Metalmecánica sabe que el costo de los materiales necesarios para la fabricación de un marco para puerta es de \$65.00. Suman \$5.00 al costo de los materiales para luego fijar su precio en \$70.00

4. Sí, hay un problema en la manera cómo La Compañía de Metalmecánica realiza el costeo de sus marcos para puertas. Saben los costos directos de material de un marco, pero piensan que los \$5.00 que le suman al costo de los materiales constituyen una ganancia. Se olvidan de los otros costos que su empresa tiene como por ejemplo:

- costos de mano de obra de sus empleados que fabrican los marcos para puertas.
- otros costos para operar una empresa, tales como el alquiler del local y el transporte.

La Compañía de Metalmecánica no sabe si el precio de \$70.00 proporciona una ganancia o pérdida a su empresa.

EL COSTEO PARA UN FABRICANTE U OPERADOR DE SERVICIOS

Si usted es un minorista o mayorista, remítase a la página 44.

Para explicar cómo realiza un fabricante o proveedor de servicios el costeo de sus productos o servicios, pondremos como ejemplo a La Sastrería, que confecciona diversos tipos de prendas tales como sobretodos y overoles. A fin de que la contabilidad de sus costos sea más fácil, utiliza un Formulario para Costeo de Productos, el cual sigue los siguientes 4 pasos:

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4
Calcular	Calcular	Calcular	Sumar
COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL	COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA	COSTOS INDIRECTOS	COSTOS TOTALES

La siguiente página muestra un Formulario para Costear Productos. Asimismo, La Sastrería utiliza otros dos formularios para ayudarles con sus cálculos:

- El formulario para los Costos de Mano de Obra, y
- El formulario para los costos indirectos.

Estos dos formularios se utilizan en el paso 2 y 3 respectivamente



La Sastrería es un mayorista. Si usted es un proveedor de servicios, utilice el Formulario para Costos de Productos y siga los 4 pasos anteriores para realizar la contabilidad de los costos (costeo) de cada uno de sus servicios. En las páginas 57 a 61 puede realizar un ejercicio para un proveedor de servicios.

FORMULARIO PARA COSTEAR PRODUCTOS para un fabricante o proveedor de servicios

PRODUCTO:

Paso 1

1. COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO

1	2	3	4
MATERIA PRIMA	COSTO DE COMPRA	CANTIDAD POR ARTÍCULO	COSTO POR ARTÍCULO

TOTAL

→
COSTO DIRECTO DE MATERIAL POR ARTÍCULO

Paso 2

2. COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR ARTÍCULO

ACTIVIDAD	TIEMPO POR ARTÍCULO (HORAS - HOMBRE)

TOTAL

→ X
COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR HORA
del formulario de costos de mano de obra

=
COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR ARTÍCULO

Paso 3

3. COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO

■ COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR HORA
COSTOS INDIRECTOS POR MES

→ del formulario de costos de mano de obra

HORAS TOTALES EN LA PRODUCCIÓN POR MES

→ del formulario de costos de mano de obra

=
COSTOS INDIRECTOS POR HORA

→ X =
TIEMPO TOTAL POR ARTÍCULO (HORAS-HOMBRE) COSTOS INDIRECTOS POR HORA COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO

Paso 4

4. COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO

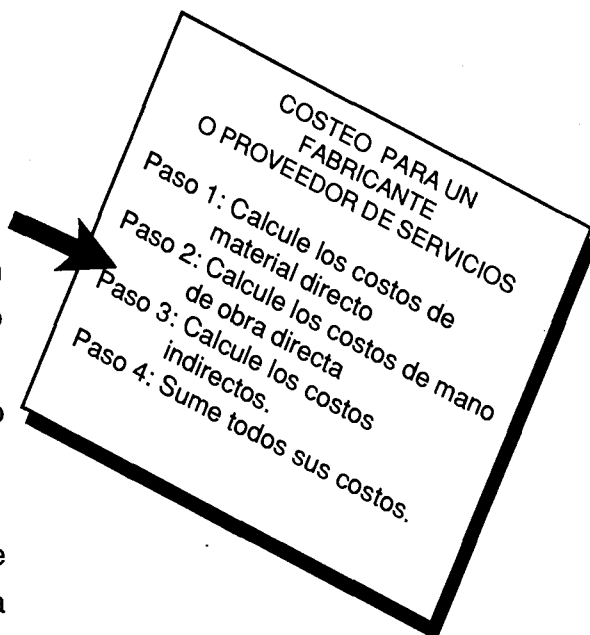
COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO

PASO 1: CALCULE LOS COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL

Calcule los costos de todos los materiales:

- que formen parte de, o estén directamente relacionados al producto o servicio
- que sean fáciles de calcular y cuyo costo sea bastante elevado.

Con el fin de calcular los costos directos de material de un sobretodo, La Sastrería utiliza el Formulario para Costeo de Productos.



FORMULARIO PARA COSTEAR UN PRODUCTO para un fabricante o proveedor de servicios

PRODUCTO : SOBRETUDO, BLANCO

1. COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO

1	2	3	4
MATERIA PRIMA	COSTO DE COMPRA	CANTIDAD POR ARTÍCULO	COSTO POR ARTÍCULO
Tela			
Dril de algodón blanco	\$15.00/metro	2m	\$30.00
Botones			
Tarro de 100 botones	\$10.00/tarro	4 botones	\$0.40
		(\$0.10/botón)	
			\$30.40

TOTAL

\$30.40

COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO

He aquí algunos apuntes que pueden ayudarle a completar la primera parte del Formulario para Costeo de Productos a fin de calcular los costos del material directo por artículo.

Primera Columna. Materia Prima

En la primera columna del Formulario de Costeo de Productos escriba las distintas materias primas que sean parte del producto o servicio. Sólo incluya los materiales que sean fáciles de calcular y cuyo costo sea elevado.

La Sastrería toma en cuenta la tela y los botones. También utiliza hilo, pero:

- es difícil calcular cuánto hilo necesita para confeccionar un abrigo.
- el hilo que necesita para un abrigo cuesta muy poco.

De esta manera, La Sastrería decide que el hilo no es un costo de material directo de la confección de sobretodos; sino más bien, considera al hilo como un costo indirecto. En la página 31 podrá observar cómo La Sastrería incluye el hilo en sus costos indirectos.

Segunda Columna. Costos de Compra.

En la segunda columna del Formulario para Costeo de Productos, escriba cuánto cuesta comprar una unidad de cada materia prima.

Tercera Columna. Cantidad por artículo.

En la tercera columna del Formulario para costear Productos, escriba qué cantidad de cada materia prima se necesita para la elaboración de un artículo. Recuerde incluir los desperdicios.

La mayoría de empresas tiene algunos desperdicios como por ejemplo:

- La Sastrería tiene pequeños pedazos de tela sobrantes.
- Un carpintero tiene pedazos de madera sobrantes.
- Un hojalatero tiene pedazos de metal que son demasiado pequeños para ser utilizados.

Los desperdicios representan un costo para su empresa puesto que usted ha pagado por las materias primas que se desperdician. Calcule cuántos desperdicios tiene normalmente por cada artículo. Sume esta cantidad al monto del material que necesita para elaborar un artículo.

Cuarta columna. Costos por artículo.

En la cuarta columna del Formulario para Costear Productos, escriba el costo de cada material utilizado en la elaboración de un artículo. Para calcular este costo, multiplique los costos de la compra (segunda columna) por la cantidad utilizada

para un artículo (tercera columna)

Total

Una vez que ha calculado el costo de cada materia prima necesaria para la elaboración de un artículo, coloque las cantidades en la cuarta columna. Este total le proporcionará los costos totales del material directo por artículo.

PASO 2: CALCULE LOS COSTOS DIRECTOS DE LA MANO DE OBRA.

Calcule los costos de los salarios, sueldos y beneficios que reciben los empleados que trabajan directamente en la producción del producto o servicio.

Toda empresa necesita información acerca de todos sus costos de mano de obra. Para ayudarlo a calcular los costos de mano de obra en su empresa, puede utilizar un **Formulario para Costos de la Mano de Obra**. Sólo le bastará uno para toda su empresa.



En el Formulario para Costos de Mano de Obra, escriba información sobre cada persona que trabaja en su empresa, por ejemplo, las horas de trabajo al mes, salario mensual y tiempo empleado en la producción al mes.

Ud. necesita esta información para:

- calcular los costos directos de mano de obra por hora (en el Formulario para Costos de mano de Obra)
- calcular los costos directos de mano de obra por artículo (en el Formulario para Costos de Productos)

La Sastrería cuenta con nueve empleados. La mayoría, trabaja en la producción, mas algunos de ellos, no están relacionados directamente a ésta. Es importante saber esto al momento de calcular los costos de la mano de obra directa.

Primero, La Sastrería cumplimenta el Formulario para Costos de Mano de Obra.

Luego utiliza la información para calcular los costos de la mano de obra directa de un sobretodo en el Formulario para Costear Producto.

He aquí un Formulario para Costos de Mano de Obra según La Sastrería.

FORMULARIO DE COSTOS DE MANO DE OBRA						
			COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA		COSTOS INDIRECTOS DE MANO DE OBRA	
1	2	3	4	5	6	7
EMPLEADO	TOTAL DE HORAS TRABAJADAS AL MES	PAGO MENSUAL TOTAL	HORAS EN PRODUCCION AL MES	PAGO POR TIEMPO EN PRODUCCION	HORAS QUE NO EMPLEA EN PRODUCCION AL MES	PAGO POR EL TIEMPO QUE NO EMPLEA EN PRODUCCION
K. Ramos, corte y diseño.	160	\$800	160	\$800	--	--
N. Vargas, costura	180	\$540	180	\$540	--	--
F. Jordán, costura	160	\$440	160	\$440	--	--
D. Prodo, remallador	160	\$440	160	\$440	--	--
G. Ríos, planchado y doblado, etc.	160	\$250	160	\$250	--	--
M. Rey, dueño, supervisor, costura	160	\$1000	80	\$500	80	\$500
R. Hoyos, dueño, ventas, administración	160	\$1000	--	--	80	\$1000
T. Suarez, mensajero, personal de limpieza	160	\$250	--	--	160	\$250
T. Parodi, sistema de archivos.	40	\$80	--	--	40	\$80
TOTAL			900 hrs.	\$2970	440 hrs.	\$1830

COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR HORA

PAGO TOTAL POR EL TIEMPO EN PRODUCCIÓN

→ Columna 5

HORAS TOTALES EN LA PRODUCCIÓN POR MES

→ Columna 4

=

\$2970

900hrs

=

\$3.30

COSTOS INDIRECTOS POR MANO DE OBRA por hora

Primera Columna. Empleados

En la primera columna del Formulario para Costos de Mano de Obra, anote el nombre de cada persona que trabaja en su empresa. También puede escribir el tipo de trabajo que realiza.

Si usted es el dueño, no olvide incluirse. Por ejemplo, en La Sastrería, el Sr. Rey y

la Sra. Hoyos son los dueños:

- El Sr. Rey supervisa y realiza trabajos de costura.
- La Sra. Hoyos es responsable de las ventas y la administración.

Segunda Columna. Horas de Trabajo Totales al mes.

En la segunda columna del Formulario, anote el número de horas al mes que cada persona trabaja en la empresa.

En La Sastrería, la mayoría de empleados trabaja 160 horas al mes:

- 8 horas al día x 5 días a la semana = 40 horas a la semana.
- 40 horas a la semana x 4 semanas al mes = 160 horas al mes.

Sin embargo, en La Sastrería existen dos empleados que no trabajan 160 horas al mes:

- La Srta. Parodi ayuda con el Sistema de Archivos. Sólo trabaja 40 horas al mes.
- El Sr. Vargas es una persona especializada en la costura. Trabaja horas extras cuando hay bastante trabajo. Con el sobre tiempo, el Sr. Vargas trabaja usualmente 180 horas al mes.

Tercera Columna. Pago mensual total.

En la tercera columna del Formulario, anote cuánto recibe de pago mensual cada persona.

El sueldo del dueño, también forma parte de los costos de mano de obra para una empresa. Es importante que el dueño/a anote cuánto le paga la empresa mensualmente. Por ejemplo, el Sr. Rey y la Sra. Hoyos reciben cada uno la suma de \$1000 mensuales.

El Formulario para Costos de la Mano de obra se divide en dos partes:

- Los costos directos de mano de obra (columnas 4 y 5)
- Los costos indirectos de mano de obra (columnas 6 y 7)

COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA

Las columnas 4 y 5 en el Formulario para Costos de Mano de Obra le proporcionan información acerca de los costos de los empleados que trabajan directamente en la producción de sus productos o servicios. Sus salarios, sueldos y beneficios son

costos directos de mano de obra. Para ser considerados como costos directos de mano de obra, el tiempo empleado en la elaboración de un producto debe ser fácil de calcular y el costo de la mano de obra directa debe ser bastante elevado como para sumar una cantidad considerable a los costos totales de la mano de obra.

Cuarta Columna. Horas empleadas en la producción al mes.

En la cuarta columna del formulario anote cuántas horas al mes trabaja cada persona en la producción.

En La Sastrería, el Sr. Ramos, el Sr. Vargas, la Sra. Jordán, la Srta. Prado y la Srta. Ríos trabajan todo el tiempo en la producción. De esta manera, el número de horas en la cuarta columna es igual, para cada uno de ellos, al total de horas de trabajo al mes anotado en la segunda columna.

La Srta. Hoyos, el Sr. Suarez y la Srta. Parodi no trabajan en la producción. Ellos realizan otros tipos trabajos. Sus sueldos y salarios representan costos de mano de obra indirecta (véase columna 6)

Algunas personas trabajan en la producción y a la vez realizan otros trabajos que no están directamente relacionados a la producción de un producto o servicio en particular. Por ejemplo, observe la información acerca del Sr. Rey en el Formulario para Costos de Mano de Obra:

- La mitad de su tiempo, es decir 80 horas al mes, el Sr. Rey se dedica a la costura, es decir, trabaja directamente en la producción. Su sueldo por este trabajo constituye un costo de mano de obra directa.
- La otra mitad de su tiempo, esto es, otras 80 horas al mes, el Sr. Rey supervisa la producción de todas las prendas que se confeccionan en La Sastrería. Su sueldo por este trabajo representa un costo de mano de obra indirecta (véase columna 6)

Quinta Columna. Pago por el tiempo en la producción.

En la quinta columna del Formulario, anote qué cantidad del pago mensual que recibe cada persona corresponde al tiempo empleado en la producción. Si una persona trabaja tiempo completo en la producción, su salario completo constituye un costo de mano de obra directa. Si una persona trabaja medio tiempo en la producción, divida el salario en costos directos de mano de obra y los costos indirectos. Por ejemplo:

- El sueldo total del Sr. Rey es de \$1000

- El emplea la mitad de su tiempo en la producción y la otra mitad en la supervisión.
- La mitad de su sueldo, \$500, corresponde al tiempo empleado en la producción y constituye un costo de mano de obra directa. De esta manera anote en la quinta columna, \$500 como pago por el tiempo empleado en la producción.

COSTOS INDIRECTOS DE MANO DE OBRA

Las columnas 6 y 7 del Formulario para Costos de Mano de Obra le proporcionarán información acerca de los costos por los empleados que no trabajan directamente en la producción. Sus salarios, sueldos y beneficios representan costos de mano de obra indirecta.

Sexta Columna. Horas no empleadas en la Producción al mes.

En la sexta columna del Formulario, anote cuántas horas trabaja cada persona en actividades **no** relacionadas directamente a la producción de un producto o servicio en particular.

En La Sastrería:

- El Sr. Rey trabaja 80 horas en la supervisión.
- La Srta. Hoyos trabaja tiempo completo en ventas y administración.
- El Sr. Suarez trabaja tiempo completo como mensajero y personal de limpieza.
- La Srta. Parodi trabaja 40 horas como ayudante del Sistema de Archivos.

Séptima Columna: Pago por el tiempo no empleado en la producción.

En la séptima columna del Formulario, anote qué cantidad del pago mensual que recibe cada persona corresponde al tiempo empleado en actividades **no** relacionadas directamente a la producción de un producto o servicio en particular.

Por ejemplo, en La Sastrería:

- La mitad del sueldo del Sr. Rey, \$500, es por concepto de supervisión, lo cual no está relacionado de manera directa a la producción de un solo producto.
- El sueldo completo del Sr. Suarez, el mensajero, es por trabajo no relacionado a la producción.

COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR HORA

Utilice la parte inferior del Formulario para Costos de Mano de Obra, para calcular los costos directos de mano de obra por horas que tiene su empresa.

Para calcular los costos directos de mano de obra por hora:

- divida el pago total por el tiempo empleado en producción al mes (el total de la columna 5)
- entre el número total de horas trabajadas en la producción al mes (el total de la columna 4)

En La Sastrería, los costos directos de mano de obra son \$3.30. He aquí cómo La Sastrería realiza sus cálculos:

Parte del Formulario de Costos de Mano de Obra

■ COSTO DIRECTOS DE M.O. POR HORA	
PAGO TOTAL POR EL TIEMPO EN PRODUCCIÓN → Columna 5	↓ \$2970
=	=
HORAS TOTALES EN LA PRODUCCIÓN POR MES → Columna 4	900hrs
	=
	<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">\$3.30</div> COSTOS INDIRECTOS POR MANO DE OBRA

Los costos directos de mano de obra por hora le dice cuánto le cuesta a su empresa cada hora que los empleados trabajan directamente en la producción. Necesita esta información para calcular los costos directos de mano de obra de cada producto que su empresa elabora, o por cada servicio que su empresa provee.

CALCULE LOS COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR ARTÍCULO

Para realizar la contabilidad de sus costos, usted debe saber cuánto tiempo le toma elaborar cada artículo así como los costos directos de mano de obra por hora. Luego, puede utilizar el Formulario para Costeo de Productos para calcular los costos directos de mano de obra por artículo.

La Sastrería ha calculado que sus costos directos de mano de obra por hora son de \$3.30. Ahora necesita calcular cuánto tiempo le toma confeccionar un sobretodo. Luego, calcula los costos directos de mano de obra de un sobretodo.

En la segunda parte del Formulario para Costear Productos anote:

- Las diferentes actividades o tipos de trabajo que sus empleados deben realizar para elaborar el artículo, y
- Cuánto tiempo toma cada actividad.

En la siguiente página se encuentra la segunda parte del Formulario para Costear Productos de La Sastrería para un sobretodo. La Sastrería ha estimado cuánto

tiempo le toma confeccionar un abrigo:

Parte del Formulario de Costos de Productos

2. COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR ARTÍCULO	
ACTIVIDAD	TIEMPO POR ARTÍCULO (HORAS - HOMBRE)
Corte	15 min.
Remallado	10 min.
Costura	30 min.
Ojales, botones,	20 min.
Control de calidad, planchado, doblado y empaquetado.	15 min.
TOTAL (90 min) 1.5 hrs.	

X =
 COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR HORA COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR ARTÍCULO
 → del formulario de costos de mano de obra

La Sastrería estima que confeccionar un sobretodo le toma una y media hora-hombre. Una hora-hombre no siempre equivale a una hora del reloj. Es importante saber la diferencia cuando realiza el cálculo de sus costos.

El número de horas-hombre es la cantidad total de tiempo que se necesita para elaborar un artículo o proveer un servicio. Para obtener el tiempo total se suma el tiempo que cada persona trabaja en un artículo o servicio.

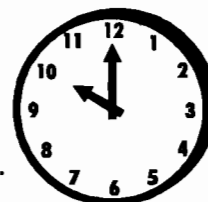
Observe la parte del Formulario para Costear Productos que se muestra más abajo. Allí puede observarse que confeccionar un sobretodo toma 1.5 horas-hombre (90 minutos)

Si una persona trabaja sola, le tomará 1.5 horas realizar todas las actividades necesarias (desde el corte hasta el empaque) para confeccionar un sobretodo.

Sr. Vargas	Sr. Vargas	Sr. Vargas	Sr. Vargas	Sr. Vargas	
15 min.	+	10 min.	+	30 min.	+
corte		remallado		costura	+
				ojales	+
				control de calidad,	
				y botones	
				empaquetado, etc.	
					= 90 min.
					(1.5 horas)



Si el Sr. Vargas comienza a confeccionar un abrigo a las 8:30, terminará a las 10:00. En ese caso, las horas del reloj y las horas-hombre son las mismas.



Cada empresa tiene distintos costos indirectos. Calcule cuánto dinero gasta su empresa **normalmente** en cada costo indirecto que tiene al mes.

Costos que no tiene que pagar cada mes

El Formulario para Costos Indirectos le muestra los costos que tiene durante un mes. Su empresa puede tener algunos costos indirectos que no paga todos los meses, como por ejemplo el seguro, la licencia, las herramientas y los útiles de oficina. Para hallar tales costos, divida el costo por el número de meses que utiliza el artículo. Por ejemplo, La Sastrería compra útiles de oficina, tales como libros de registros, cada 3 meses. Paga cerca de \$60 cada vez. Así, calcula que el costo por mes de los útiles de oficina es de \$20:

$$\frac{\$60}{3 \text{ meses}} = \$20 \text{ mensuales.}$$

He aquí algunas explicaciones de algunos costos indirectos que se encuentran en el Formulario para Costos Indirectos de La Sastrería:

A

Transporte

En la cantidad de Transporte, La Sastrería incluye todo los pagos que la empresa realiza por concepto de transporte. Por ejemplo cuando:

- recogen materiales.
- entregan las prendas terminadas a los clientes.

El transporte es usualmente un costo indirecto puesto que es difícil calcular cuánto de los costos de transporte corresponde a cada artículo. Por ejemplo, los costos de transporte de un sobretodo son difíciles de calcular porque:

- cuando La Sastrería recibe una entrega de tela para abrigos, generalmente reciben telas para otras prendas en la misma entrega
- cuando la Srta. Hoyos utiliza transporte para entrevistarse con los clientes, también puede vender overoles y otras prendas, no sólo sobretodos.

B

Mano de Obra Indirecta

La Sastrería utiliza información de su Formulario para Costos de Mano de Obra para obtener la cantidad que gastan en mano de obra indirecta mensualmente. Copie la cantidad total de la columna 7 en su Formulario para Costos de Mano

de Obra (véase página 24)

C

C. Hilo, alfileres, etc.

En La Sastrería, el hilo constituye un costo indirecto porque:

- Es difícil calcular la pequeña cantidad de hilo utilizada en cada prenda, y
- El costo del hilo por cada prenda es muy pequeño.

D

Tijeras, agujas, etc.

Aquí, La Sastrería incluye el costo de las tijeras, cintas métricas y otros equipos de menor costo o herramientas que la empresa necesita.

Todos los costos de herramientas de menor costo y otros equipos deben incluirse dentro de los costos indirectos.

E

Depreciación.

Si un equipo tiene un alto valor y dura por mucho tiempo, no tiene que anotar el costo de su compra. En lugar de ello calcule cuánto valor perderá el equipo cada mes que lo utilice. Esto se llama depreciación.

Algunas veces, La Sastrería compra equipo costoso como por ejemplo máquinas de coser. En las páginas 33 a 36 encontrará más explicación sobre la depreciación y le mostrará cómo La Sastrería calcula la depreciación en su empresa.

Depreciación

La depreciación consiste en la pérdida de valor de un equipo y representa un costo para la empresa. El costo total de la compra del equipo se divide entre el número de años que piensa utilizarlo.

Los costos de la depreciación son elevados para algunas empresas, sobre todo para las fábricas como La Sastrería. Por ello, es importante incluir la depreciación dentro de los costos indirectos de su empresa.



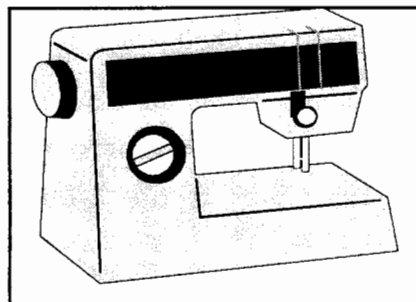
El equipo está constituido por toda la maquinaria, herramientas, accesorios para taller, muebles de oficina, etc., que su empresa necesita. Aprenda más sobre la compra de equipo en el capítulo referente a Compras.

■ Determine si su empresa debe calcular la depreciación de algún equipo

En general, calcule la depreciación del equipo que:

- Tenga un alto valor, y
- dure por mucho tiempo (más de un año).

La Sastrería calcula la depreciación de sus máquinas de coser. No calcula la depreciación de las tijeras u otro equipo de menor costo.



¿Qué equipo tiene en su empresa? ¿Calcula la depreciación de su equipo?

■ Estime por cuánto tiempo puede utilizar su equipo

Para calcular el tiempo que piensa utilizar su equipo, puede:

- Recurrir a su propia experiencia.
- Preguntar a los proveedores.
- Preguntar a otras empresas que hagan uso de equipos similares.

La Sastrería tiene 4 máquinas de coser. Estima que pueden utilizar 3 máquinas de coser durante 5 años. Compra la cuarta máquina de coser de segunda mano y estima que puede utilizar esta última sólo por un periodo de 3 años.

Esta es la manera en que La Sastrería calcula la depreciación de sus 4 máquinas. Realizan un **Formulario para Depreciación** por cada máquina. Con ayuda de la información de todos sus Formularios para Depreciación (según el número de sus máquinas), puede calcular la cantidad de depreciación en su Formulario para Costos Indirectos.

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN	
Máquina de Coser 1	
Compra	1991
Costo de la compra	\$3000
Se estima utilizarla	5 años
Depreciación por año	\$600
1991	\$600
1992	\$600
1993	\$600
1994	\$600
1995	\$600

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN	
Máquina de Coser 2	
Compra	1994
Costo de la compra	\$6000
Se estima utilizarla	5 años
Depreciación por año	\$1200
1994	\$1200
1995	\$1200
1996	\$1200
1997	\$1200
1998	\$1200

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN	
Máquina de Coser 4	
Compra	1995
Costo de la compra	\$6000
Se estima utilizarla	5 años
Depreciación por año	\$1200
1995	\$1200
1996	\$1200
1997	\$1200
1998	\$1200
1999	\$1200

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN	
Máquina de Coser 3	
Compra (de segunda mano)	1994
Costo de la compra	\$3600
Se estima utilizarla	3 años
Depreciación por año	\$1200
1994	\$1200
1995	\$1200
1996	\$1200

■ Calcule la depreciación

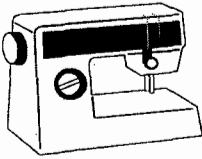
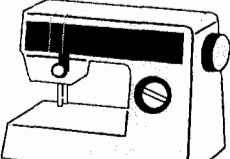
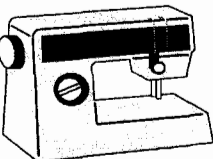
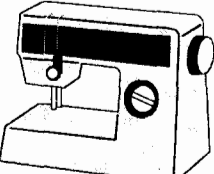
Por ejemplo, La Sastrería pagó \$6000 por la cuarta máquina de coser cuando la compraron en 1995. Esperan poder utilizarla durante 5 años.

Primero, calcula la depreciación por año: $\frac{\$ 6000}{5 \text{ años}} = \1200 por año

Luego, divide la cantidad por año en meses: $\frac{\$1200}{12 \text{ meses}} = \100 por mes

La Sastrería calcula la depreciación de sus otras 3 máquinas de la misma manera. Si tiene más de una máquina, u otro equipo, sume la depreciación mensual de cada equipo, para obtener la cantidad total que necesita incluir en sus costos indirectos mensuales.

La Sastrería suma las cantidades de la depreciación mensual de sus 4 máquinas de coser:

	+		+		+		=	Total
máquina de coser 1		máquina de coser 2		máquina de coser 3		máquina de coser 4		
\$ 50		\$100		\$100		\$100		\$350

La Sastrería anota la cantidad total de depreciación mensual en su Formulario para Costos Indirectos (véase página 31)



La depreciación representa un costo para su empresa. Aprenda a ingresarlo como un costo en sus registros, en el capítulo referido a contabilidad.

EJERCICIO

Una empresa de carpintería acaba de comprar una sierra circular. Calcule la depreciación mensual de la sierra a fin de ayudarle a completar su Formulario para Costos Indirectos. He aquí la información que necesita:

- La sierra circular se compró en enero de 1995.
- Se pagó \$4500 por la sierra.
- Se piensa utilizar la sierra por un periodo de 5 años.

1. Complete el Formulario para Depreciación de la sierra circular.

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN

Sierra Circular	
Compra	
Costo de la compra	
Se estima utilizarla	
Depreciación por año	
1995	
1996	
1997	
1998	
1999	

2. Complete la cantidad que falta para la depreciación y calcule el total en el Formulario para Costos Indirectos.

FORMULARIO PARA COSTOS INDIRECTOS COSTOS INDIRECTOS POR MES

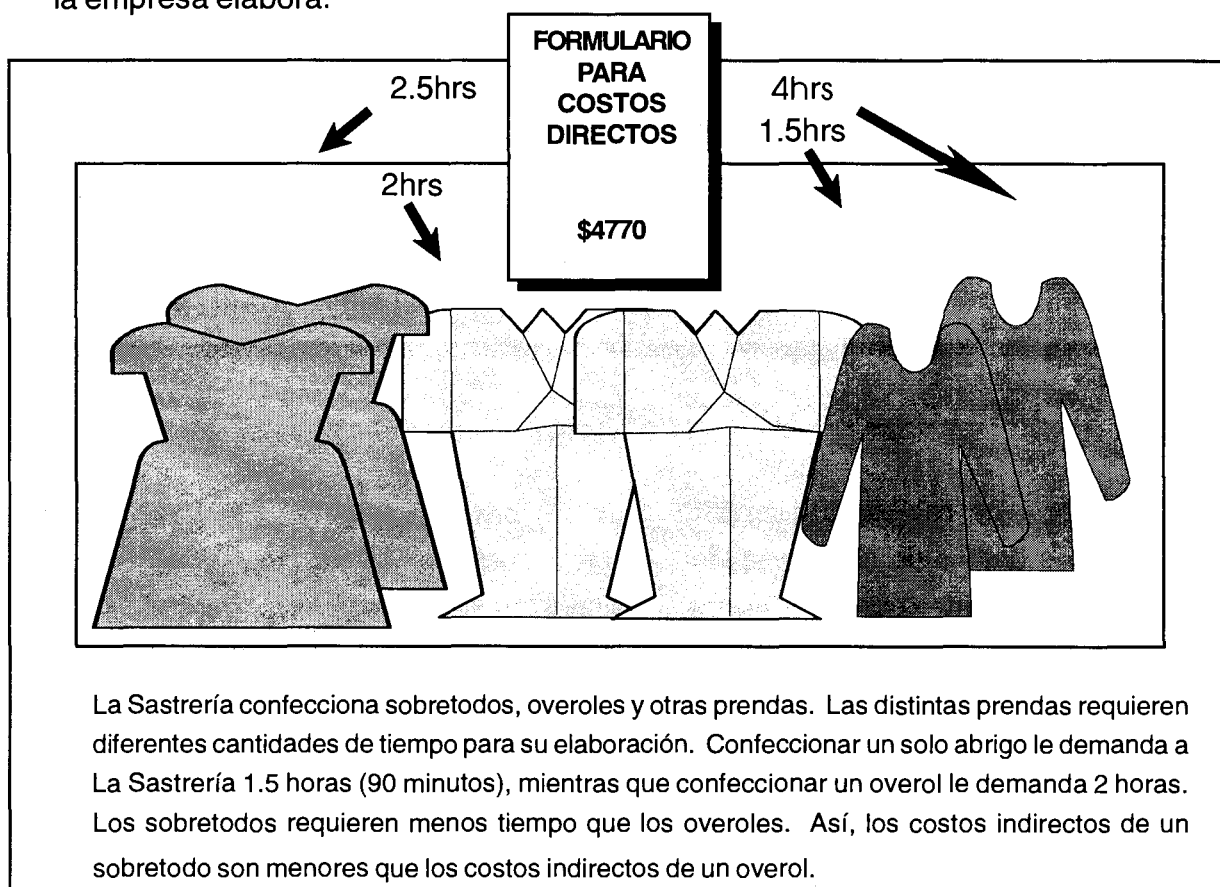
Alquileres	\$150
Transporte	\$180
Electricidad	\$100
Mantenimiento de Equipos	\$50
Cola, barniz, papel de lija, clavos, etc.	\$200
Herramientas	\$75
Depreciación	
Gastos diversos	\$50
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS POR MES	

Véase las respuestas en la página 43.

CALCULE LOS COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO

Los costos indirectos totales de una empresa deben dividirse y repartirse entre cada producto o servicio que la empresa elabora o vende. Los costos indirectos de cada artículo dependen de cuánto tiempo le demande la elaboración de éste. Mientras más tiempo demore, mayores serán los costos indirectos de este artículo.

Normalmente, los costos indirectos totales para La Sastrería son de \$4770 al mes. La Sastrería debe sumar una parte de los \$4770 a los costos de cada artículo que la empresa elabora.



Para calcular los costos indirectos de cada artículo, utilice la parte 3 del Formulario para Costeo de Productos. En primer lugar, calcule **los costos indirectos por hora** de todos los artículos que la empresa elabora. Para calcular los costos indirectos por hora de su empresa:

- Divida los costos indirectos totales por mes (del Formulario para costos indirectos)
- Entre el total de horas empleadas en la producción al mes (del Formulario para costos de Mano de Obra)

Luego:

- Multiplique el tiempo total por artículo (de la parte 2 del Formulario para costear Productos)
- Por los costos indirectos por hora.

En el siguiente recuadro podrá observar cómo La Sastrería realiza la contabilidad de los costos indirectos de un sobretodo en el Formulario de Costeo de Productos:

Parte del Formulario de Costos de Producción

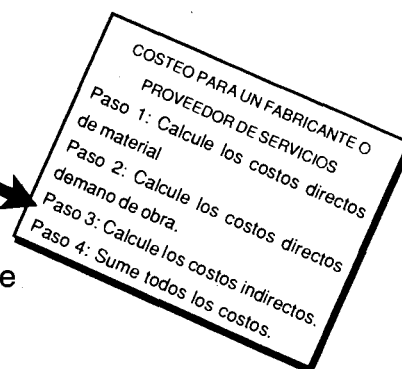
3. COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO

<p>COSTOS INDIRECTOS POR HORA COSTO INDIRECTO TOTAL POR MES</p> <p>→ del formulario para Costos Indirectos</p> <p>\$4770</p>	=	<p>\$5, 30</p> <p>COSTOS INDIRECTOS POR HORA</p>
<p>HORAS TOTALES EN LA PRODUCCIÓN POR MES</p> <p>→ de la columna 4 del formulario de costos de mano de obra</p> <p>900 horas</p>		

1.5 horas	x	\$5, 30	=	\$7, 95
TIEMPO TOTAL POR ARTÍCULO (HORAS-HOMBRE)		COSTOS INDIRECTOS POR HORA		COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO

PASO 4: SUME LOS COSTOS TOTALES

La Sastrería ha realizado los pasos 1, 2 y 3 para calcular los costos de un sobretodo. Ahora tienen todas las cantidades que necesita para calcular los costos totales de un abrigo. Para realizar el paso 4, sume las cantidades en el Formulario para Costeo de Productos:



Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4
COSTO DIRECTO DE MATERIAL	COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA	COSTOS INDIRECTOS	COSTOS TOTALES
\$30.40	\$4.95	\$7.95	\$43.30

Ahora La Sastrería sabe los costos totales de un abrigo. Observe el Formulario para Costeo de Productos terminado en la página 40. Siga los mismos 4 pasos para calcular el costo de todos los otros productos que elabora.

Utiliza un Formulario de Costeo de Productos por cada artículo. Si los costos no son los mismos, La Sastrería utiliza un Formulario aparte, a cada calidad o diseño de producto.

Recuerde que sólo necesita un Formulario para Costos de Mano de Obra y un Formulario para Costos Indirectos para toda su empresa. La Sastrería puede utilizar información de su Formulario para Costos de Mano de Obra y de su Formulario para Costos Indirectos para realizar el costeo de sus productos.



Los costos totales de un producto o servicio no son el precio que usted cobra a sus clientes. Los costos totales son sólo el punto de partida para decidir qué precio cobrar a sus clientes. Aprenda cómo fijar sus precios en el capítulo concerniente al Mercadeo.

FORMULARIO PARA COSTEAR PRODUCTOS para un fabricante o proveedor de servicios

PRODUCTO: SOBRETUDO BLANCO

1. COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO

1	2	3	4
MATERIAS PRIMAS	COSTOS DE COMPRA	CANTIDAD POR ARTÍCULO	COSTO POR ARTÍCULO
Tela:			
Drill de algodón blanco	\$ 15.00/metro	2m	\$30.00
Botones:			
Tarro de 100 botones	\$10.00/tarro	4 botones	\$0.40
	(\$0.10/botón)		

TOTAL

→ **\$30.40**
COSTO DIRECTO DE MATERIAL POR ARTÍCULO

2. COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR ARTÍCULO

ACTIVIDAD	TIEMPO POR ARTÍCULO (HORAS - HOMBRE)
Corte	15 min.
Remallado	10 min.
Costura	30 min.
Ojales, botones,	20 min.
Control de calidad, planchado, doblado y empaquetado.	15 min.

(90min) 1.5 hrs

X 3,30

= \$4, 95

TOTAL

→ COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR HORA
de formularios para costos directos de mano de obra

COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR ARTÍCULO

3. COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO

**COSTOS INDIRECTOS POR HORA
COSTOS INDIRECTOS POR MES**

→ del formulario para costos indirectos

HORAS TOTALES EN LA PRODUCCIÓN POR MES

→ de la columna 4 del formulario de costos de MANO DE OBRA

\$4770
900 horas

= \$5, 30

COSTOS INDIRECTOS POR HORA

1.5 horas

X

\$5.30

=

\$7, 95

TIEMPO TOTAL POR ARTÍCULO (HORAS-HOMBRES)

COSTOS INDIRECTOS POR HORA

COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO

4. COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO

\$43, 30

COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO

Resumen

Si usted es un fabricante o proveedor de servicios, utilice un **Formulario para Costeo de Productos** y siga los 4 pasos para calcular los costos totales de la fabricación y precio de venta de cualquier producto o servicio de su empresa:

Paso 1: Calcule los costos directos de material

Paso 2: Calcule los costos directos de Mano de obra.

Paso 3: Calcule los costos indirectos.

Paso 4: Sume los costos totales.

A fin de calcular el costo de cada producto o servicio emplee separadamente los Formularios de Costeo de Productos.

Paso 1: Calcule los costos directos de material

- Realice sus cálculos en el Formulario para Costeo de Productos.
- Anote las diferentes materias primas que forman parte, o están directamente relacionadas al producto o servicio.
- Anote el costo de la compra de cada material y qué cantidad necesita de cada uno para la elaboración de un artículo.
- Sume los costos totales de los materiales necesarios para la elaboración de un artículo.

Paso 2 : Calcule los costos directos de mano de obra

- Complete el **Formulario para Costos de Mano de Obra** para obtener información sobre todos los costos de mano de obra de su empresa. Calcule cuánto le cuesta a su empresa cada hora que sus empleados trabajan directamente en la producción.
- Luego, en el Formulario para Costeo de Productos, calcule el tiempo en **horas-hombre**, que le demanda elaborar un artículo y los costos directos de mano de obra para elaborar un artículo.

Paso 3 : Calcule los costos indirectos

- Complete un **Formulario para Costos Indirectos** a fin de obtener información sobre todos los otros costos (a excepción de los costos directos) que tiene para administrar su empresa. Recuerde incluir los costos de transporte, mano de obra indirecta y depreciación.
- Luego, en el Formulario para Costeo de Productos, calcule los costos indirectos por hora y la cantidad de los costos indirectos que debe compartir para cada

artículo. Obtenga las cantidades de su Formulario para Costos Indirectos y de su Formulario para Costos de Mano de Obra.

Paso 4: Sume los costos totales

- Sume todos los costos del artículo en el Formulario para Costeo de Productos para calcular los costos totales de la elaboración y venta de un artículo.

COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL	COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA	COSTOS INDIRECTOS	COSTOS TOTALES
--	--	------------------------------	---------------------------

Los costos totales de un producto o servicio son un punto de partida para decidir qué precio cobrarle a sus clientes.

RESPU ESTAS

Respuestas al ejercicio de la página 36

1. He aquí el Formulario para Depreciación de la sierra circular:

Depreciación por año:

\$4500

= \$900 por año

5 años

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN

Sierra Circular

Compra	1995
Costo de la compra	\$4500
Se estima utilizarla	5 años
Depreciación por año	\$900
1995	\$900
1996	\$900
1997	\$900
1998	\$900
1999	\$900

2. La cantidad para la depreciación en el Formulario para Costos Indirectos es de \$75:

\$900

= \$75 por mes

12 meses

El monto de los costos indirectos totales por mes en el Formulario para Costos Indirectos es de \$880:

FORMULARIO PARA COSTOS INDIRECTOS COSTOS INDIRECTOS POR MES

Alquileres	\$150
Transporte	\$180
Electricidad	\$100
Mantenimiento de Equipos	\$50
Cola, barniz, papel lija, clavos, etc	\$200
Herramientas	\$75
Depreciación	\$75
Gastos diversos	\$50
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS POR MES	\$880

COSTEO PARA MINORISTAS Y MAYORISTAS

Si usted es un fabricante u operador de servicios, remítase a la página 19.

Los minoristas y mayoristas tienen los mismos tipos de costos y normalmente, pueden realizar sus costeos de la misma manera. Algunos costos de los minoristas y los mayoristas son distintos a los costos que tiene un productor, un fabricante o un proveedor de servicio:

$$\boxed{\text{COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL}} + \boxed{\text{COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA}} + \boxed{\text{COSTOS INDIRECTOS}} = \boxed{\text{COSTOS TOTALES}}$$

Los minoristas y mayoristas:

- **tienen costos directos de material.** Los minoristas no elaboran productos sino más bien, necesitan artículos para vender. Los costos provenientes de la compra de artículos para vender son los costos directos de material de un minorista o mayorista.
- **no tienen costos directos de mano de obra.** Compran y venden artículos producidos por otras empresas. Frecuentemente cuentan con empleados que ayudan en la tienda, pero no tienen ningún empleado que elabore productos. Así, para un minorista o mayorista, todos los salarios y sueldos son costos indirectos.
- **tienen costos indirectos** tales como alquiler y electricidad. Para un minorista o mayorista, los costos indirectos son todos los costos que tiene la empresa a excepción de los costos por la compra de artículos para vender.

Los minoristas y mayoristas siguen 3 pasos para calcular los costos totales de cada producto. Pueden utilizar un **Formulario para Costeo de Productos** para sus cálculos.

En el paso 2, los minoristas y mayoristas utilizan también un **Formulario para Costos Indirectos** para calcular los costos indirectos.



Paso 1
Calcular

Paso 2
Calcular

Paso 3
Sumar

$$\boxed{\text{COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL}} + \boxed{\text{COSTOS INDIRECTOS}} = \boxed{\text{COSTOS TOTALES}}$$

Para explicar cómo un minorista o mayorista realiza su costeo, pondremos como ejemplo a La Tienda.

PASO 1: CALCULE LOS COSTOS DIRECTOS DE MATERIALES

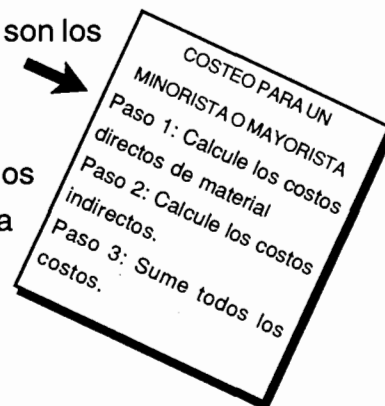
Los costos directos de material de un minorista o mayorista son los costos de la compra de artículos para vender.

La Tienda calcula los costos de material por artículo para los distintos productos que vende su tienda. He aquí cómo calcula los costos de material de los frijoles en salsa de tomate:

- La Tienda paga \$36.00 por una caja de frijoles en salsa de tomate.
- cada caja contiene 12 latas.
- los costos de material de cada lata de frijoles en salsa de tomate son de \$3.00

$$\begin{array}{r} \$36.00 \\ \hline 12 \text{ latas} \end{array} = \$3.00 \text{ por lata}$$

La Tienda no incluye ningún costo de transporte. Toma el transporte como un costo indirecto para toda la empresa. En el Formulario para Costeo de Productos, La Tienda anota el nombre del producto. En la columna 1, anota cuánto paga por cada artículo.



Sección del Formulario para Costeo de Productos

FORMULARIO PARA EL COSTEO DE PRODUCTOS

para minoristas y mayoristas

■ CARGO POR COSTOS INDIRECTOS (%)

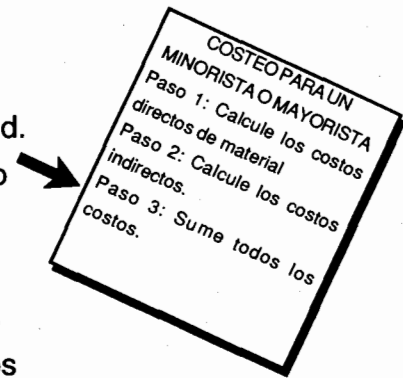
$\frac{\text{COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES}}{\text{COSTOS INDIRECTOS TOTALES DE MATERIALES POR MES}} \times 100 = \boxed{} \%$

CARGO DE LOS
COSTOS INDIRECTOS

	1	2	3
PRODUCTO	COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO	COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO (COLUMNA 1 X EL CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS)	COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO
Comestibles y Alimentos secos			
Frijoles en salsa de tomate Gloria, 40 gr.	\$3.00		

PASO 2: CALCULE LOS COSTOS INDIRECTOS

Los costos indirectos son todos los otros costos que Ud. tiene para administrar su empresa como por ejemplo alquileres y electricidad. Para un minorista o mayorista, los costos indirectos son todos los otros costos, fuera de los costos de la compra de artículos para vender. Lea más acerca de los costos indirectos en las páginas 14 a 16.




Los costos indirectos totales de una empresa deben dividirse y repartirse entre cada artículo que vende la empresa. Normalmente, los costos indirectos totales para La Tienda son de \$2000 mensuales. La Tienda debe sumar una parte de los \$2000 a los costos de cada artículo que venda su empresa.



La Tienda desea calcular los costos indirectos de una lata de frijoles en salsa de tomate. A fin de realizar esto, deben calcular el **cargo de los costos indirectos (%)** de su empresa. Luego puede calcular qué cantidad sumarle a los costos directos de material de cada lata de frijoles en salsa de tomate para cubrir los costos indirectos totales

El **cargo de los costos indirectos** es un porcentaje que se suma a cada artículo que vende para cubrir los costos indirectos totales.

	\$3.00	?	?
	Costos Directos de Material por artículo	X Cargo de los costos indirectos %	= Costos indirectos por artículo

Si calcula el cargo de los costos indirectos y suma esta cantidad a cada uno de los artículos que su empresa vende, asegura la cobertura de sus costos indirectos totales.

La Tienda realiza los cálculos para conocer el cargo de sus costos indirectos en la parte superior de su Formulario para Costeo de Productos.

Sección del Formulario para Costeo de Productos

FORMULARIO PARA EL COSTEO DE PRODUCTOS para minoristas y mayoristas

■ **CARGO POR COSTOS INDIRECTOS (%)**

2 COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES _____ x 100 = %

1 COSTOS DIRECTOS TOTALES DE MATERIALES POR MES _____

3 CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS

	1	2	3
PRODUCTO	COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO	+ COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO (COLUMNA 1 X EL CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS) 4	= COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO
Comestibles y Alimentos secos			
Frijoles en salsa de tomate Gloria, 40 gr.	\$3.00		

Para calcular el cargo de costos indirectos y los costos indirectos por artículo, de cada producto que vende, siga los siguientes pasos:

- 1 Calcule los costos directos totales de materiales por mes
2. Calcule los costos indirectos totales por mes
3. Calcule el cargo de costos indirectos
4. Calcule los costos indirectos por artículo.

1. Cálculo de los costos directos totales de material al mes

En primer lugar, calcule cuánto dinero gasta normalmente su empresa al mes, en la compra de artículos para vender.

La Tienda tiene muchos proveedores regulares. Esta empresa compra algunos

artículos:

- varias veces a la semana como por ejemplo pan.
- una vez a la semana, como por ejemplo alimentos en general y abarrotes tales como azúcar, sal y margarina.
- una vez al mes, por ejemplo, ropa.

La Tienda suma los recibos de todos los artículos que compra normalmente durante un mes.

Algunos meses, La Tienda compra mucho y otros meses compra poco, pero normalmente compra artículos para vender, por un monto de \$10.000 mensuales.

La Tienda anota la cantidad correspondiente a los costos totales de material directo por mes en la parte superior de su Formulario para Costeo de Productos.

Sección del Formulario para Costeo de Productos

FORMULARIO PARA EL COSTEO DE PRODUCTOS		para minoristas y mayoristas	
■ CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS (%)			
COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES		X	100 =
COSTOS DIRECTOS TOTALES DE	\$10 000		
MATERIALES POR MES			CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS

La Tienda no incluye ningún costo de transporte en los costos directos totales de materiales de la compra de artículos. Es difícil calcular los costos de transporte por cada artículo. Simplemente no puede dividir el costo y sumar la misma cantidad a cada artículo en la entrega porque:

- puede haber cientos de artículos en una sola entrega, a veces más, a veces menos, pero el costo del transporte es frecuentemente el mismo para cada entrega.
- en cada entrega, hay algunos artículos que cuestan más y otros que cuestan menos.
- algunos artículos son grandes y otros pequeños.

De esta manera, los minoristas y mayoristas deben calcular sus costos de transporte como costos indirectos. En la página 49, pueden observar cómo La Tienda incluye los costos de transporte como un costo indirecto para su empresa.



Cuánto dinero gasta su empresa normalmente cada mes en costos directos totales de materiales

2. Cálculo de los costos indirectos totales por mes

La Tienda calcula los costos indirectos totales que tiene su empresa al mes. Recuerde que para un minorista o mayorista, los costos indirectos son todos los costos que se tienen para administrar su empresa, a excepción de los costos directos de material, (bienes para vender).

La Tienda utiliza un Formulario para Costos Indirectos con el fin de ayudarse a calcular los costos indirectos de toda su empresa. El Formulario para Costos Indirectos le muestra todos los costos indirectos que su empresa tiene al mes. Le ayuda a guardar toda la información sobre los costos indirectos en un solo lugar.

He aquí un Formulario para Costos Indirectos de La Tienda:

FORMULARIO PARA COSTOS INDIRECTOS		
COSTOS INDIRECTOS POR MES		
	Alquileres	\$300
	Electricidad	\$75
	Reparaciones y mantenimiento	\$50
	Seguro	\$125
A	Transporte	\$250
	Intereses sobre préstamos	\$150
	Publicidad y otra promoción	\$25
B	Mano de Obra indirecta: 1 ayudante en la tienda	\$300
	Sueldo del dueño	\$550
C	Depreciación	\$20
	Papel para envolver	\$75
	Útiles de oficina	\$10
	Licencia	\$5
	Gastos diversos, es decir refrigerios, materiales de limpieza.	\$65
	TOTAL COSTOS INDIRECTOS POR MES	\$2000

Cada empresa tiene distintas clase de costos indirectos. Calcule cuánto dinero gasta **normalmente** su empresa en cada costo indirecto por mes. Revise cada costo indirecto, a fin de asegurarse que su Formulario para Costos Indirectos esté correcto.

Costos que no paga cada mes.

Su empresa puede tener algunos costos indirectos por los cuales no tiene que pagar cada mes, por ejemplo el seguro, la licencia y los útiles de oficina. Para tales costos, divida el costo entre el número de meses que utiliza el artículo. Por ejemplo, La Tienda paga \$60 al año por una licencia que permite el funcionamiento de la empresa. El costo mensual es de \$5.00:

$$\frac{\$60}{12 \text{ meses}} = \$5.00 \text{ al mes}$$

A continuación algunas explicaciones de algunos de los costos indirectos de La Tienda:

A Transporte

La Tienda suma todos los costos de transporte que su empresa tiene mensualmente. Esto incluye los costos de transporte para:

- visitar a los proveedores, por ejemplo los pasajes de ómnibuses y taxis.
- comprar bienes para la empresa.
- entregar bienes a los clientes.
- la entrega a cargo de los proveedores.

B Mano de Obra Indirecta.

Los minoristas y mayoristas compran y venden bienes (artículos). Ellos no fabrican ningún producto. No tienen ningún empleado que trabaje directamente en la producción de bienes. De este modo, los minoristas y mayoristas no tienen ningún costo directo de mano de obra. Todos los sueldos, salarios y beneficios para los empleados y dueños constituyen costos indirectos de mano de obra.

© Depreciación

Su empresa debe calcular la depreciación del equipo que:

- tenga un alto valor, y
- dure por mucho tiempo

Por ejemplo, La Tienda compra una bicicleta de reparto para la empresa. La bicicleta tiene un alto valor de \$1200. La Tienda calcula utilizarla por 5 años. Pero la bicicleta perderá valor durante ese periodo de tiempo. La pérdida de valor se llama **depreciación** y representa un costo para la empresa.

Para ayudarle a calcular y guardar información sobre cada equipo, puede utilizar un Formulario para Depreciación. La Tienda elabora uno para la bicicleta de reparto:

Para calcular cuánto le cuesta a la empresa la depreciación del costo de la bicicleta cada año, La Tienda divide el costo total de la compra de la bicicleta entre el número de años que piensa utilizarla:

$$\begin{array}{r} \$1200 \\ \hline 5 \text{ años} \end{array} = \$240 \text{ al año}$$

Luego, divide \$240 para calcular la depreciación por mes:

$$\begin{array}{r} \$240 \\ \hline 12 \text{ meses} \end{array} = \$20 \text{ al mes}$$

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN	
Bicicleta de Reparto	
Compra	1995
Costo de la compra	\$1200
Se estima utilizarla	5 años
Depreciación por año	\$240
1995	\$240
1996	\$240
1997	\$240
1998	\$240
1999	\$240

La Tienda anota la cantidad por mes en su Formulario para Costos Indirectos.

Para aprender más sobre depreciación, lea las páginas 33 a 36 y realice lo que corresponda.

La Tienda anota todos los costos indirectos por mes en el Formulario para Costos Indirectos. Suma estas cantidades para obtener los costos indirectos mensuales

(véase la página 49). Anota la cantidad en la parte superior de su Formulario para Costeo de Productos:

Sección del formulario de costos de productos

FORMULARIO PARA EL COSTEO DE PRODUCTOS

para minoristas y mayoristas

■ CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS (%)

COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES

\$2 000

COSTOS DIRECTOS TOTALES DE MATERIALES POR MES

\$10 000

x

100

=

%

CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS

3. Cálculo del cargo de los costos indirectos

Para calcular el cargo de los costos indirectos, divida el total de los costos indirectos mensuales entre los costos directos totales de materiales por mes y multiplíquelo por 100.

He aquí los cálculos realizados por La Tienda:

Sección del Formulario de Costeo de Productos

FORMULARIO PARA EL COSTEO DE PRODUCTOS

Para minoristas y mayoristas

■ CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS (%)

COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES

\$2 000

COSTOS DIRECTOS TOTALES DE MATERIALES POR MES

\$10 000

X

100

=

20%

cargo de los costos indirectos

La Tienda calcula que el cargo de los costos indirectos de su empresa es de 20%; esto significa que debe sumar un 20% a los costos directos de materiales de cada lata de frijoles en salsa de tomate:

\$3.00		<div>20</div> <div>100</div>		?
Costos Directos de Material por Artículo	X	cargo de los costos indirectos %	=	Costos indirectos por artículo

Su empresa puede tener cambios en los costos directos totales de material o en el total de los costos indirectos. De suceder así, realice sus cálculos nuevamente para averiguar si el cargo de los costos indirectos necesita cambiarse.




Todos los minoristas y mayoristas tienen diferentes costos directos de materiales y costos indirectos. De esta manera, el cargo de los costos indirectos variará según cada empresa. Calcule el cargo de los costos indirectos para su empresa.

4. Cálculo de los costos indirectos por artículo

El cargo de los costos indirectos le dice qué cargo sumar a los costos directos de material de todos los artículos que vende, a fin de cubrir sus costos indirectos totales. Ahora tiene que calcular la cantidad que agregará a cada artículo.

El cargo de los costos indirectos para La Tienda es de 20%. De esta manera, La Tienda debe sumar 20% a los costos directos de materiales de todos los artículos que vende. He aquí la manera en que ellos calculan la cantidad para agregarla a cada lata de frijoles en salsa de tomate:

	\$3.00		$\frac{20}{100}$		\$0.60
	Costos Directos de	x	cargo de los	=	Costos indirectos
	Material por artículo		costos indirectos		por artículo
			%		

El costo indirecto de una lata de frijoles en salsa de tomate es de \$0.60. Ahora La Tienda sabe que debe sumar \$0.60 a cada lata para cubrir sus costos indirectos totales.

La Tienda utiliza la columna 2 del Formulario para Costeo de Productos para calcular la cantidad que ha de sumarse a cada producto. Utiliza el mismo cargo de costos indirectos, 20%, para calcular la cantidad correspondiente para todos los productos que su empresa vende.

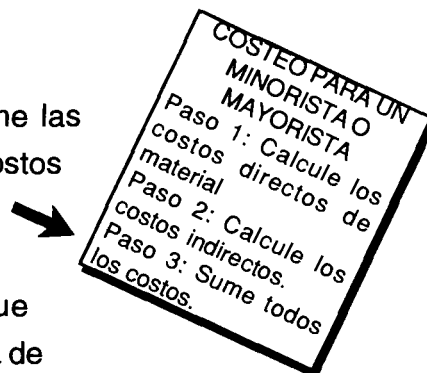
FORMULARIO PARA COSTEO DE PRODUCTOS		para minoristas y mayoristas	
■ CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS (%)			
COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES		\$2000	x 100 =
COSTOS DIRECTOS TOTALES DE MATERIALES POR MES		\$10 000	
			20% CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS

	1	2	3
PRODUCTO	COSTOS DIRECTOS DE MATERIALES POR ARTÍCULO	COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO (COLUMNA 1 X EL CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS)	COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO
Comestibles y alimentos secos			
Frijoles en salsa de tomate Gloria 450g.	\$3.00	(\$3.00x20/100)=\$0.60	
1 kg de harina blanca flor	\$3.20	(\$3.20x20/100)=\$0.64	

PASO 3 . SUME LOS COSTOS TOTALES

Para obtener los costos totales por artículo, sume las cantidades de los costos directos de materiales y costos indirectos.

La Tienda, tiene ahora toda la información que necesita para calcular los costos totales de una lata de frijoles en salsa de tomate.



Paso 1		Paso 2		Paso 3
COSTOS DIRECTOS DE MATERIALES	+	COSTOS INDIRECTOS	=	COSTOS TOTALES
\$3.00		\$0.60		\$3.60

Esta es la manera cómo La Tienda suma los costos totales de los frijoles en salsa de tomate, y de todos sus otros productos en el Formulario para Costeo de Productos.

FORMULARIO PARA COSTEO DE PRODUCTOS**para minoristas y mayoristas**

■ CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS (%)

COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES \$2000 x 100 = 20%

COSTOS DIRECTOS TOTALES DE \$10 000 CARGO

MATERIALES POR MES DE LOS COSTOS

INDIRECTOS

	1	2	3
PRODUCTO	COSTOS DIRECTOS DE MATERIALES POR ARTÍCULO	COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO (COLUMNA 1 X EL CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS)	COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO
Comestibles y alimentos secos			
Frijoles en salsa de tomate Gloria, 450g.	\$3.00	(\$3.00 x 20/100=) \$0.60	\$3.60
Harina blanca flor, 1 kg.	\$3.20	(\$3.20 x 20/100=) \$0.64	\$3.84
Aceite de comida Primor, 750 gr.	\$4.55	(\$4.55 x 20/100=) \$ 0.91	\$5.46
Azúcar Costeña, 2Kg.	\$4.71	(4.71 x 20/100=) \$ 0.94	\$5.65
Te Huiro, 250 gr.	\$1.40	(1.40 x 20/100=) \$ 0.28	\$1.68

Los costos totales de un producto son el punto de partida para fijar el precio que cobrará a sus clientes. Para obtener una ganancia, su precio de venta debe ser mayor que los costos totales del producto. Aprenda cómo fijar sus precios de venta en el capítulo concerniente a Mercadeo.

Resumen

Si usted es un minorista o mayorista, utilice un Formulario para Costeo de Productos y siga los 3 pasos para calcular los costos totales de cada producto que vende:

Paso 1 : Calcule los costos directos de materiales

Paso 2: Calcule los costos indirectos

Paso 3: Sume los costos totales.

Los minoristas y mayoristas no fabrican ningún producto, por lo que no tienen costos directos de mano de obra.

Paso 1 : Calcule los costos directos de materiales

- Realice sus cálculos en el Formulario para Costeo de Productos.
- Anote el nombre de cada producto que su empresa vende.
- Anote los costos directos de materiales de cada artículo que compre.

Paso 2: Calcule los costos indirectos

Para calcular los costos indirectos de un artículo, siga los siguiente pasos:

1. Calcule los costos directos totales de materiales por mes
 - Sume los costos directos totales de materiales de todos los productos que su empresa compra normalmente para vender cada mes.
 - Anote los costos directos totales de material en el espacio dado en la parte superior del Formulario para Costeo de Productos.
2. Calcule los costos indirectos totales por mes
 - Complete el **Formulario para Costos Indirectos** para obtener información sobre todos los otros costos, a excepción de los costos directos de material, que tiene para administrar su empresa. Recuerde incluir los costos de transporte, mano de obra indirecta y depreciación.
 - Anote los costos indirectos totales por mes en el espacio dado en la parte superior del Formulario para Costeo de Productos.
3. Calcule el cargo de los costos indirectos (%)
 - Calcule el cargo de los costos indirectos (%). El cargo de los costos indirectos (%) le dice qué cargo agregar a los costos directos de materiales de cada artículo a fin de cubrir los costos indirectos totales para su empresa. Realice sus cálculos en el Formulario para Costeo de Productos.
4. Calcule los costos indirectos por artículo
 - Calcule los costos indirectos por artículo (en la columna 2 del Formulario para Costeo de Productos). Multiplique el costo directo de materiales por artículo (columna 1) por el cargo de los costos indirectos.

Paso 3: Sume los costos totales

Para obtener los costos totales por artículo, sume los costos directos de material y los costos indirectos de cada artículo en el Formulario para Costeo de Productos.

COSTOS DIRECTOS DE MATERIALES	+	COSTOS INDIRECTOS	=	COSTOS TOTALES
--	---	------------------------------	---	---------------------------

Utilice los costos totales de un producto como el punto de partida para decidir qué precio cobrar a sus clientes.

.....

¿QUÉ APRENDIÓ EN ESTE CAPÍTULO?

Ahora que ha trabajado a lo largo de este capítulo, intente realizar estos ejercicios prácticos. Estos ejercicios le harán recordar todo lo que ha aprendido y le ayudarán a mejorar el costeo de su negocio.

Compare sus respuestas con las **Respuestas** de las páginas 65 a la 68. Si le es difícil calcular una respuesta, lea nuevamente la parte pertinente del manual. La mejor manera de aprender consiste en completar un ejercicio antes de mirar las respuestas. Revise la lista de **Palabras de Negocios de Uso Frecuente** en las páginas 69 y 70.



Ha aprendido más acerca de costear en este capítulo. Pero lo que ha aprendido no le servirá de nada, si no aplica este nuevo conocimiento en la administración diaria de su empresa. Recuerde realizar el **Plan de Acción** señalado en la página 64 para mejorar el costeo en su negocio en su negocio.

Cálculo de los costos en La Peluquería

Este ejercicio es para proveedores de servicios y fabricantes. Si usted es un minorista o mayorista, realice el ejercicio de la página 62.

La Peluquería es un proveedor de servicios. Ayúdele a realizar los costos de una permanente.

1. Utilice la información indicada a continuación, para completar la parte 1 del Formulario para Costeo de Productos en la página 61 y calcule los costos directos de materiales de una permanente.

Para realizar una permanente, La Peluquería utiliza líquido para permanente y neutralizante:

Líquido para permanente:

- un envase de 5 litros alcanza para 50 permanentes.
- cada envase de 5 litros cuesta \$87.50

Neutralizante:

- un envase de 2.5 litros alcanza para 40 permanentes.

- cada envase de 2.5 litros cuesta \$30.00

2. Utilice la información señalada a continuación para completar el Formulario para el Costeo de la Mano de Obra de La Peluquería. Luego, utilice la información del formulario para completar la parte 2 del Formulario para Costeo de Productos de la página 61 y para calcular los costos directos de mano de obra para una permanente.

Cuatro personas trabajan en La Peluquería:

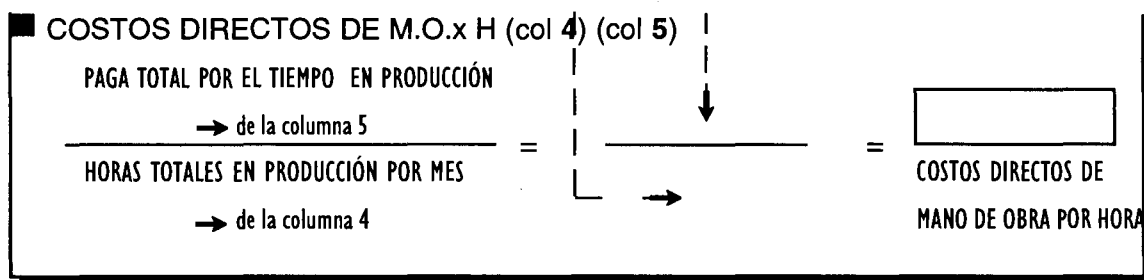
- La Srta. Parson es la dueña de La Peluquería. Trabaja tiempo completo (160 horas al mes) como peinadora. Su sueldo es de \$1500 mensuales.
- La Sra. Stanton también trabaja como peinadora a tiempo completo (160 horas al mes). Su salario es de \$730 mensuales.
- La Srta. Atkins sólo peina los sábados por la mañana (20 horas al mes). Su salario es de \$150 mensuales.
- La Sra. Dawson sirve té y realiza trabajos de limpieza, lavandería, mensajería, etc. Trabaja medio tiempo (120 horas al mes). Su salario es de \$300 mensuales.

El tiempo total que se necesita para hacer la permanente a un cliente es de una hora y media. Este servicio incluye todas las actividades tales como la aplicación del champú, de el líquido permanente, rulos y neutralizante, acondicionamiento, secado y todos los enjuagues que hay de por medio.

**FORMULARIO PARA COSTOS
DE MANO DE OBRA**

Para fabricantes y proveedores de servicio.

			COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA		COSTOS INDIRECTOS DE MANO DE OBRA	
1	2	3	4	5	7	8
EMPLEADOS	TOTAL DE HORAS TRABAJADAS AL MES	PAGA MENSUAL TOTAL	HORAS EN PRODUCCIÓN AL MES	PAGA POR TIEMPO EN PRODUCCIÓN	HORAS QUE NO EMPLEA EN LA PRODUCCIÓN AL MES	PAGA POR EL TIEMPO QUE NO EMPLEA EN PRODUCCIÓN
M. Parson, dueña.	160	\$1500	160	\$1500	—	—
Peinadora						
S. Stanton						
Peinador.						
T. Atkins						
Peinador.						
O. Dawson						
Limpieza, lavandería						
TOTAL						



3. Utilice la siguiente información para completar el Formulario para Costos indirectos de La Peluquería. Luego calcule los costos indirectos por artículo en la parte 3 del Formulario para Costeo de Productos para permanentes en la página 61.

En La Peluquería:

- El alquiler es de \$428 mensuales.
- Los costos de transporte suman \$70 mensuales.
- La electricidad y el agua cuestan \$200 mensuales.
- Publicidad y otras promociones cuestan \$75 mensuales.
- La licencia cuesta \$120 anuales.
- El champú, acondicionador, etc. cuestan \$100 mensuales.
- Las tijeras, peines, cepillos, toallas, gorros de ducha, rulos para ondulación, guantes de goma, etc. cuestan \$300 mensuales.
- Gastos diversos: materiales de limpieza, jabón, té, etc. cuestan \$80 por dos meses.

La Peluquería compró una secadora de pelo en 1994 y pagó \$720 por ella. Piensa utilizarla durante 3 años. Complimentar el Formulario para Depreciación y utilice la información para completar el Formulario para Costos Indirectos.

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN	
Secadora de cabello	
Compra	
Costo de la compra	
Se estima utilizarla	
Depreciación por año	

FORMULARIO PARA COSTOS INDIRECTOS
COSTOS INDIRECTOS POR MES

Alquileres	
Electricidad y agua	
Transporte	
Publicidad y promoción	
Mano de obra indirecta (del Formulario para Costos de Mano de obra, total de la columna 7)	
Depreciación (secadora)	
Licencia	
Champú, acondicionador, etc.	
Tijeras, peines, cepillos, toallas, gorros de ducha, rúleros para ondulación, etc.	
Misceláneos: materiales de limpieza, té, etc.	
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS POR MES	

FORMULARIO PARA COSTEAR PRODUCTOS O SERVICIOS para un fabricante o proveedor de servicios

PRODUCTO: PERMANENTES

1. COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR SERVICIOS

1	2	3	4
MATERIA PRIMA	COSTOS DE COMPRA	CANTIDAD POR ARTÍCULO	COSTO POR ARTÍCULO
LÍQUIDO PARA PERMANENTE			
5 LITROS	\$87.50 POR	100ML.	\$1.75
	ENVASE	(1/50 DE UN	
		ENVASE)	
NEUTRALIZANTE,			
2.5 LITROS			

TOTAL

COSTO DIRECTO DE MATERIAL POR SERVICIO

2. COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR SERVICIOS

ACTIVIDAD	Tiempo por servicio (Horas-Hombre)
Lavado, aplicación de líquido para	horas
permanente y rúleros, neutralizan-	(total de todas las acti-
te, acondicionamiento, enguaje y	vidades)
secado.	

TOTAL

COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR HORA
del formulario de costos de mano de obra

COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR SERVICIO

3. COSTOS INDIRECTOS POR SERVICIO

COSTOS INDIRECTOS POR HORA
COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES

del formulario de costos indirectos

HORAS TOTALES EN LA PRODUCCIÓN POR MES

De la columna 4 del formulario de costos de mano de obra

COSTOS INDIRECTOS POR HORA

TIEMPO TOTAL POR SERVICIO (HORAS-HOMBRE)

COSTOS INDIRECTOS POR HORA

COSTOS INDIRECTOS POR SERVICIO

4. COSTOS TOTALES POR SERVICIO

COSTOS TOTALES POR SERVICIO

Costeo en La Librería

Este ejercicio es para minoristas y mayoristas. Si usted es un proveedor de servicios o fabricante, realice el ejercicio de la página 57.

La Librería es una empresa minorista que vende principalmente libros y útiles de oficina. Ayude a La Librería a calcular los costos indirectos por artículo y los costos totales por artículo para cada producto que ha anotado en su Formulario para Costeo de Productos que se muestra a continuación. Para realizar sus cálculos también necesita esta información:

- La Librería compra normalmente artículos para vender, por un monto de \$6000 mensuales.
- El alquiler, la electricidad, los salarios y todos los otros costos indirectos equivalen normalmente a \$1500 mensuales.

FORMULARIO PARA COSTEO DE PRODUCTOS		para minoristas y mayoristas	
■ CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS (%)			
COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES		_____ x 100 = %	
COSTOS DIRECTOS TOTALES DE MATERIALES POR MES		CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS	
PRODUCTO	1 COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO	2 COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO (COLUMNA 1 X EL CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS)	3 COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO
Lápices HB	\$0.52		
Lapiceros, color azul	\$1.00		
Marcadores, colores variados	\$6.00		
Cuadernos, grandes	\$1.60		
Sobres grandes, marrones	\$0.60		
Sobres pequeños, marrones	\$0.32		
Cinta adhesiva	\$4.52		

¿Cuál es el problema?	¿Cómo solucionar el problema?	¿Quién solucionara el problema?	¿Cuándo solucionar el problema?
Cuando calculo el tiempo que toma fabricar una silla, no entiendo completamente las horas-hombre. Así, es difícil calcular correctamente los costos directos de la mano de obra para la fabricación de una silla.	Uno de mis empleados y yo, trabajamos usualmente en el mismo periodo de fabricación de sillas. Debo anotar cuidadosamente cuánto tiempo emplea cada uno de nosotros en la fabricación de una silla.	Yo lo haré	Empezaré a anotar y realizar mis cálculos el lunes.

¿Cómo puede mejorar su empresa al realizar su costeo? Comience con la elaboración de un Plan de Acción como el del ejemplo. En su plan, anote:

¿**Cuáles** son los principales problemas que tiene su empresa al realizar el costeo?

¿**Cómo** solucionará cada problema?

¿**Quién** solucionará cada problema? ¿Usted o alguien más?

¿**Cuándo** piensa solucionar cada problema?

Anote su plan de acción en la siguiente página. Recuerde estas sugerencias:

- Realice un plan para un periodo de tres o seis meses.
- Sea realista. Escriba sólo aquello que crea posible realizar.
- Trate de resolver en primer lugar el problema más urgente.
- Guarde este libro en su empresa de modo que usted y otras personas pueden hacer uso de él cuando lo necesiten.
- Revise regularmente si está siguiendo su plan de acción. Es buena idea revisarlo cada semana.
- Puede colocar en la pared una copia de su plan de acción para que así sea fácil de ver y revisar.

Plan para mejorar el costeo. Utilice esta página para anotar su propio plan para mejorar el costeo dentro de su negocio.

CUÁL es el problema?	CÓMO es el problema?	QUIÉN resolverá el problema?	CUÁNDO resolver el problema?

RESPUESTAS

Costeo en La Peluquería

Aquí tiene cumplimentados los Formularios para Costos de Mano de obra, Depreciación, Costos Indirectos y Costeo de Productos para permanentes :

FORMULARIO PARA COSTOS DE MANO DE OBRA

Para fabricantes y proveedores de servicio.

			COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA		COSTOS INDIRECTOS DE MANO DE OBRA	
1	2	3	4	5	7	8
EMPLEADOS	TOTAL DE HORAS TRABAJADAS AL MES	PAGA MENSUAL TOTAL	HORAS EN PRODUCCIÓN AL MES	PAGA POR TIEMPO EN PRODUCCIÓN	HORAS QUE NO EMPLEA EN LA PRODUCCIÓN AL MES	PAGA POR EL TIEMPO QUE NO EMPLEA EN PRODUCCIÓN
M. Parson, dueña.	160	\$1500	160	\$1500	—	—
Peinadora						
S. Stanton	160	\$730	160	\$730	—	—
Peinador.						
T. Atkins	20	\$150	20	\$150	—	—
Peinador.						
O. Dawson	120	\$300	—	—	120	\$300
Limpieza, lavandería						
TOTAL			340	\$2380	120	\$300

■ COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR HORA

PAGA TOTAL POR EL TIEMPO EN PRODUCCIÓN

→ de la columna 5

HORAS TOTALES EN PRODUCCIÓN POR MES

→ de la columna 4

=

\$2380
340horas

→

\$7.00

COSTOS DIRECTOS DE
MANO DE OBRA POR HORA

FORMULARIO PARA DEPRECIACIÓN

Secadora de cabello

Compra	1994
Costo de la compra	\$720
Se estima utilizarla	3 años
Depreciación por año	\$240
1994	\$240
1995	\$240
1996	\$240

RESPUESTAS

FORMULARIO PARA COSTOS INDIRECTOS COSTOS INDIRECTOS POR MES

Alquileres	\$428
Electricidad y agua	\$200
Transporte	\$70
Publicidad y promoción	\$75
Mano de obra indirecta (del Formulario para Costos de Mano de obra, total de la columna 7)	\$300
Depreciación (secadora)	\$20
Licencia	\$10
Champú, acondicionador, etc.	\$100
Tijeras, peines, cepillos, toallas, gorros de ducha, ruleros para ondulación, etc.	\$50
Misceláneos: materiales para limpieza, té, etc.	\$40
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS POR MES	\$1293

- Para calcular la depreciación mensual de la secadora, $\frac{\$240}{12 \text{ meses}} = \20 al mes
divida la depreciación anual entre 12.
- Para calcular los costos mensuales de las tijeras, peines, $\frac{\$300}{6 \text{ meses}} = \50 al mes
cepillos, etc. divida el costo total por el número
de meses que normalmente se utilizan, antes de comprar
uno nuevo, es decir, 6 meses:
- Para calcular los costos mensuales para los artículos $\frac{\$80}{2 \text{ meses}} = \40 al mes
diversos, divida el costo total entre el número de
meses que utilizan estos artículos, antes de comprar
otros nuevamente, es decir 2 meses:

FORMULARIO PARA COSTEAR PRODUCTOS O SERVICIOS para un fabricante o proveedor de servicios

PRODUCTO: PERMANENTES

1. COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR SERVICIOS

1	2	3	3
MATERIA PRIMA	COSTO DE COMPRA	CANTIDAD POR ARTÍCULO	COSTO POR ARTÍCULO
LÍQUIDO PARA PERMANENTE			
5 LITROS	\$87.50 POR	100ML.	\$1.75
	ENVASE	(1/50 DE UN	
		ENVASE)	
NEUTRALIZANTE, 2.5 LITROS	\$30 POR	63 ML	\$0.75
ENVASE	(1/4 DEL ENVASE)		\$2.50

TOTAL

\$2.50

COSTO DIRECTO DE MATERIAL POR SERVICIO

2. COSTOS DIRECTOS DE MANO DE OBRA POR SERVICIOS

ACTIVIDADES	TIEMPO POR SERVICIO (HORAS - HOMBRE)
Lavado, aplicación de líquido para	1.5 horas
permanente y rúleros, neutralizante, acondicionamiento, enguaje y	(total de todas las actividades)
secado.	
	1.5

TOTAL

COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR HORA DE OBRA POR HORA

COSTO DIRECTO DE MANO DE OBRA POR SERVICIO

3. COSTOS INDIRECTOS POR SERVICIO

COSTOS INDIRECTOS POR HORA
COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES

del formulario de costos indirectos

HORAS TOTALES EN LA PRODUCCIÓN POR MES

De la columna 4 del formulario de costos de mano de obra

\$1293

340

\$3.80

COSTOS INDIRECTOS POR HORA

1.5	X	\$3.80	=	\$5.70
TIEMPO TOTAL POR SERVICIO (HORAS-HOMBRE)		COSTOS INDIRECTOS POR HORA		COSTOS INDIRECTOS POR SERVICIO

4. COSTOS TOTALES POR SERVICIO

\$18.70

COSTOS TOTALES POR SERVICIO

RESPUESTAS

Costeo en La Librería

El Formulario para Costeo de Productos de La Librería una vez que está terminado, debe tener las cantidades que se muestran en el formulario señalado a continuación

FORMULARIO PARA COSTEO DE PRODUCTOS		para minoristas y mayoristas	
■ CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS (%)			
COSTOS INDIRECTOS TOTALES POR MES		1500	x 100 = 25 %
COSTOS DIRECTOS TOTALES DE MATERIALES POR MES		6000	
CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS			
PRODUCTO	1 COSTOS DIRECTOS DE MATERIAL POR ARTÍCULO	2 COSTOS INDIRECTOS POR ARTÍCULO (COLUMNA 1 X EL CARGO DE LOS COSTOS INDIRECTOS)	3 COSTOS TOTALES POR ARTÍCULO
Lápices HB	\$0.52	(\$0.52 x 25/100=)\$0.13	\$0.65
Lapiceros, color azul	\$1.00	(\$1.00 x 25/100=)\$0.25	\$1.25
Marcadores, colores variados	\$6.00	(\$6.00 x 25/100=)\$1.50	\$7.50
Cuadernos, grandes	\$1.60	(\$1.60 x 25/100=)\$0.40	\$2.00
Sobres grandes, marrones	\$0.60	(\$0.60 x 25/100=)\$0.15	\$0.75
Sobres pequeños, marrones	\$0.32	(\$0.32 x 25/100=)\$0.08	\$0.40
Cinta adhesiva	\$4.52	(\$4.52 x 25/100=)\$1.13	\$5.65

- Para calcular el **cargo de los costos indirectos** $\frac{\$1500}{\$6000} \times 100 = 25\%$ divida los costos indirectos totales por mes, entre los \$6000 costos directos totales de material de la compra de artículos por mes y multiplique por 100.

- Para calcular los **costos indirectos por artículo**

(columna 2), multiplique los costos directos de materiales de cada artículo, por el cargo (%) de $\$0.52 \times \frac{25}{100} = \0.13

los costos indirectos: Lápices:

- Para calcular el **costo total por artículo** (columna 3), $\$0.52 + \$0.13 = \$0.65$ sume a los costos directos de materiales de cada artículo, los costos indirectos para cada artículo: Lápices:

Palabras de Costeo de Uso Frecuente

A continuación tenemos la explicación de algunas palabras comunes de costeo tal como se utilizan en este Manual.

Las palabras que se resaltan en negrita en las explicaciones tienen su propio vocablo.

PALABRA	LA PALABRA SIGNIFICA
Cargo de Costos Indirectos	Es un porcentaje (%) que los minorista o mayoristas necesitan agregar a los costos directos de materiales de cada artículo para cubrir los costos indirectos totales. Ud. utiliza el cargo de sus costos indirectos para calcular los costos indirectos por artículo.
Costeo	La manera en que se calculan los costos de elaboración y venta de un producto o el costo por brindar un servicio.
Costos	Todo el dinero que su negocio gasta para elaborar y vender sus productos o servicios. Los costos se pueden dividir en costos directos y costos indirectos . Existen también costos fijos y costos variables según como incidan en la producción.
Costos Directos	Todos los costos que pueden estar directamente relacionados con los productos o servicios que Ud. elabora o vende, o también la producción de esos productos o servicios. Existen dos tipos diferentes de costos directos: costos directos de materiales y costos directos de mano de obra .
Costos Directos de mano de obra	Todo el dinero que su negocio gasta en salarios, sueldos y beneficios para los empleados que trabajan en la elaboración de sus productos o en la dación de sus servicios. Los minoristas y mayoristas no tienen costos directos de mano de obra.
Costos directos de materiales	Todo el dinero que su negocio gasta en materiales que pasan a formar parte de, o que están directamente relacionados a los productos o servicios que usted elabora o vende. Para un minorista o un mayorista, los costos directos de material son los costos de comprar productos para volverlos a vender.
Costos Indirectos	Todos los otros costos excepto los costos directos , que Ud. tiene al manejar su negocio. Los costos indirectos no están por lo general directamente relacionados a un

PALABRA	LA PALABRA SIGNIFICA
	producto o servicio en particular que su negocio brinda o vende. También se les conoce como GASTOS.
Costos Indirectos de mano de obra	El dinero que el negocio gasta en sueldos, salarios y beneficios para los dueños y empleados que no trabajan directamente en la elaboración de productos o servicios. Para los minoristas y los mayoristas todos los sueldos y salarios son costos indirectos de mano de obra.
Costos Totales	Todo el dinero que su negocio gasta en costos directos e indirectos para elaborar y/o vender un producto, o brindar un servicio.
Depreciación	La pérdida de valor de máquinas, herramientas u otros equipos que tienen un valor alto y dura por mucho tiempo. La depreciación es un costo teórico para su negocio.
Formulario de Costeo de Producto	Un formulario que se puede utilizar para calcular los costos totales de cualquier producto o servicio en su negocio. Existe un Formulario de Costeo de productos para los fabricantes y operadores de servicios, y otro Formulario diferente para los minoristas y mayoristas.
Formulario de Costos de Mano de Obra	Un formulario que fabricantes y operadores de servicios pueden utilizar para calcular las horas de trabajo y pagar por mes para cada uno de los que trabajan en el negocio. El Formulario le brinda la información para calcular los costos directos e indirectos de mano de obra por artículo para cualquier producto o servicio en su negocio.
Formulario de Costos Indirectos	Es un formulario con el cual se puede trabajar los costos indirectos totales mensualmente para su negocio. El Formulario de Costos Indirectos le brinda información para calcular los costos indirectos por artículo para cualquier producto o servicio de su negocio.
Formulario de Depreciación	Un formulario que puede ser utilizado para registrar la depreciación para cualquier equipo de su negocio.
Horas-hombre	La cantidad total de tiempo necesario para la elaboración de un producto o brindar un servicio. El tiempo que se toma cada persona para trabajar en el producto o servicio se añade para obtener el tiempo total.

Art. Lourdes SRL
Av. Posco de la República 5137 Lima 34 - Perú
Teléfono: (511) 445 0300 / Email: alourdes2002@yahoo.com

Agosto 2003

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Lourdes', written over a faint rectangular stamp.

El presente documento ha sido impreso en los Talleres Gráficos