

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIOS

MODULO BÁSICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL
Y DESARROLLO PERSONAL



Potenciando
la economía
de las mujeres
rurales


**Manuela
Ramos**

© Movimiento Manuela Ramos
Av. Juan Pablo Fernandini 1550, Pueblo Libre
Lima 21, Perú
T: 423 8840
F: 431 4412
E-mail: postmast@manuela.org.pe
<http://www.manuela.org.pe>

Elaboración de contenidos: Alicia Villanueva
Adaptación de textos: equipos regionales; Verónica Condori (Puno); Susan Valderrama (Pucallpa)
e Ivonne Tangoa (Tarapoto)
Responsable del proyecto: Victoria Villanueva
Cuidado de edición: Amelia Villanueva
Diseño y diagramación: Maco Vargas / Nany Muñoz
Dibujos: Natalia Vásquez
Impresión: R & R Artes Graficas Asociados S.A.C.

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú N° 2006-6111
Lima, julio 2006
2,500 ejemplares

MÓDULO BÁSICO DE GESTIÓN EMPRESARIAL Y DESARROLLO PERSONAL

Introducción

El módulo de Gestión Empresarial y Desarrollo Personal que vamos a trabajar es parte del proyecto “Potenciando la economía de las mujeres rurales”, patrocinado por la Corporación Andina de Fomento (CAF) y la Cooperación Italiana y ejecutado por el Movimiento Manuela Ramos.

Con este módulo pretendemos contribuir a la reflexión y al aprendizaje de las mujeres sobre algunos temas relevantes a la gestión empresarial y desarrollo personal, con un enfoque de género, como una forma de ver plasmada en la práctica la utilidad de ambos conceptos: género y gestión empresarial.

¿Por qué capacitarme?

La mayor parte de las mujeres que trabajan en pequeños negocios, han aprendido su oficio a través de la práctica y, en muchos casos, a partir del trabajo con sus familias.

Sin embargo, sabemos también que el medio en el que se mueven es cada vez más exigente, que presenta el desafío de superarnos y mejorar la calidad de nuestro trabajo y el manejo de nuestras empresas.

La clave para mejorar nuestra gestión empresarial está en aprender y capacitarnos cada vez más.

Reforzar y ampliar nuestras capacidades y habilidades se hace imprescindible para hacer frente a la competencia.

Esperamos que con esta capacitación lograremos acercarnos, en mejores condiciones, a las metas que nos hayamos propuesto. Por ello, solo queda decir:

¡Bienvenidas a los talleres de capacitación y adelante con nuestro trabajo!



SESIÓN N° 5**“ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIOS”**

Costos es un término que hemos escuchado o utilizado muchas veces en nuestra vida empresarial y también familiar. Nosotras, como empresarias, hemos utilizado este término para referirnos a los materiales, mano de obra, transporte y otros gastos que consideramos en el precio de nuestros productos o servicios.

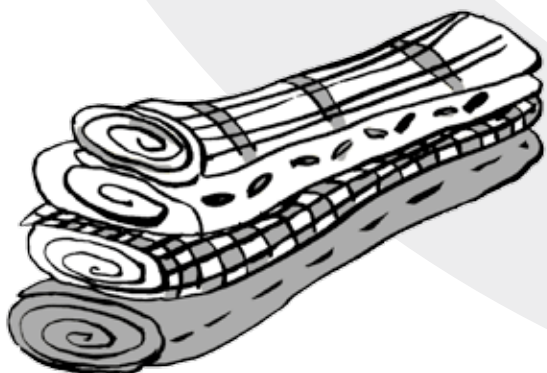
Así, también acostumbramos decir: “hacer esto me ha costado mucho”. En este caso, el costo está dado por el esfuerzo, participación y tiempo utilizados, al igual que cuando trabajamos en la empresa, aportamos también nuestro esfuerzo, tiempo y dedicación.

En nuestra práctica nos hemos encontrado que una de las mayores dificultades es que el producto que se fabrica se vende a un precio que no da beneficios económicos reales y, en muchos casos, hasta se pierde, porque no se sabe calcular el precio de venta y menos los costos de producción.

Por ello, en la sesión de hoy, lo primero que vamos a aprender todas juntas es a calcular los costos de nuestro producto y luego el precio que debemos ponerle.

Costos de producción y precio**Costos de producción**

La empresa necesita realizar algunos gastos para brindar un servicio, comercializar un producto o producir un bien.



1. Insumos

Los insumos vienen a ser aquellos materiales que utilizamos para confeccionar cualquier producto como lana, tela, leche, azúcar, etc.

| Insumos | Cantidad | Valor por unidad | Valor total (= cantidad x precio) |
|---------|----------|------------------|--------------------------------------|
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

2. Mano de obra

La mano de obra es el tiempo que le dedicamos a fabricar nuestro producto.

Pago de jornal diario:.....

Nº de productos producidos por día:.....

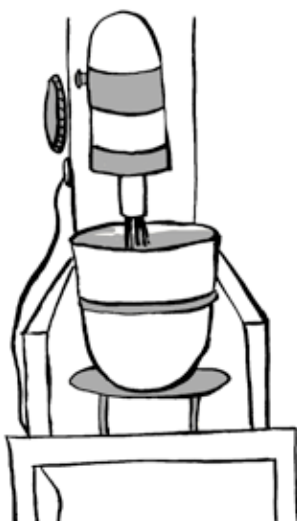
Costo de mano de obra por producto = jornal diario / Nº de productos producidos por día.

3. Depreciación de herramientas

Las herramientas y máquinas son aquellos utensilios que nos ayudan a transformar los insumos en productos para venderlos.

Estas pueden ser la máquina de coser, una tijera, una plancha.

Debemos tener siempre presente que las máquinas y herramientas se gastan con el uso. A ese gasto le llamamos depreciación; es decir, nuestras herramientas van perdiendo valor. Ese desgaste también se traduce en dinero y debemos considerar ese gasto en nuestros productos.





Calcular la depreciación anual dividiendo el costo de la herramienta entre los años de vida que hemos calculado para esa herramienta o máquina.

➤ Costos por depreciación de herramientas

| Herramientas y/ máquinas | Precio actual | Tiempo de vida útil | Depreciación anual | Depreciación mensual |
|--------------------------|---------------|---------------------|--------------------|----------------------|
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | TOTAL | |

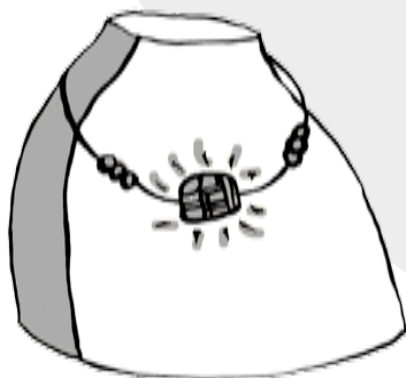
4. Gastos generales

Los costos por gastos generales son aquellos gastos que hacemos para facilitar nuestro trabajo y colocar nuestro producto en el mercado.

Por ejemplo: gastos en útiles de limpieza, bolsas de plástico, energía eléctrica, movilidad para comprar los insumos y colocar la mercadería para la venta.

Sumando todos estos gastos tendremos el total de Gastos Generales del mes.

➤ Cálculo del costo total



| Descripción del producto | Gasto realizado S/. |
|----------------------------------|---------------------|
| Insumos | |
| Mano de obra | |
| Depreciación de las herramientas | |
| Gastos generales | |
| Costo total del producto | |

➤ Determinación del precio

Los precios deben cumplir principalmente con tres condiciones:

- Cubrir el total de los costos,
- Estar acordes con otros precios del producto en el mercado y
- Permitir una ganancia.

Calculamos el costo total:

| Descripción del producto | Un vestido |
|--------------------------|------------|
| Costo total del producto | |
| Ganancia | |
| Costo total | |

La **Ganancia**, es lo que llamaríamos “La utilidad”; es decir, el beneficio económico que obtendríamos al realizar la venta del bien o servicio; la cantidad o porcentaje de esta ganancia va a estar en función de lo que determina el precio del producto en el mercado.

Ahora calculamos el costo por cada producto que hemos elaborado:

| |
|---|
| $\text{Costo unitario} = \frac{\text{Costo total}}{\text{número de unidades producidas}}$ |
|---|



➤ Importante

Es importante resaltar que es necesario conocer cuáles son nuestros costos para decidir si vale la pena continuar vendiendo el producto o servicio en las mismas condiciones.

Si el precio no es suficiente para incrementar la utilidad, se deben aplicar principios de **productividad y eficiencia**; es decir, mejorar el uso de los insumos, tiempo y tratar de disminuir otros costos.

Se debe considerar siempre la mano de obra, porque es probable que no lo tomemos en cuenta en la determinación de los costos.

➤ Evaluación

1. ¿Considera que existen costos “escondidos”, que no calculas en la determinación de precios en tu empresa, cuáles son?

2. ¿Qué son las ganancias?

Escribe verdadero (V) o falso (F)

3. Los principales costos son:

- Insumos, mano de obra, depreciación y gastos generales ()
- Costos laborales y costos domésticos. ()
- Ninguno de los anteriores. ()





➤ Los precios de venta se determinan por:

- El valor que yo creo, el cliente tendrá que pagar. ()
- Los costos, posible utilidad y el valor que el mercado permita fijar. ()

4. Complete los conceptos indicados:

- La depreciación es un tipo de costo que afecta a los

- El costo total se compone de: insumos, _____ depreciación y _____, además de la ganancia.

- Los precios deben cubrir _____, permitir _____, y estar acordes con otros precios del _____

- Los insumos vienen a ser _____

➤ **Compromisos**

- Lo que más me gustó:

- Lo que menos me gustó:

Mi próxima reunión de capacitación es:

Nota: algunos conceptos y gráficos fueron tomadas del Programa modular de capacitación en gestión empresarial con enfoque de género - PROGESTION





Potenciando
la economía
de las mujeres
rurales



Movimiento Manuela Ramos
Av. Juan Pablo Fernandini 1550 Lima 21, Perú
T: 423 8840 F: 431 4412
e-mail: postmast@manuela.org.pe <http://www.manuela.org.pe>