

Cartilla Práctica

# Cómo definir los costos de tu empresa



bogotá **e**mprende

# Cómo definir los costos de tu empresa



Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor  
y la Cámara de Comercio de Bogotá



## CARTILLA PRÁCTICA

Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor  
y la Cámara de Comercio de Bogotá



Samuel Moreno Rojas  
Alcalde Mayor

María Fernanda Campo  
Presidenta Cámara de Comercio de Bogotá

Mariella Barragán Beltrán  
Secretaria Distrital  
de Desarrollo Económico

Luz Marina Rincón Martínez  
Vicepresidenta Ejecutiva  
Cámara de Comercio de Bogotá

Martha Madrid Malo  
Subsecretaria Distrital  
de Desarrollo Económico

Mauricio Molina Rodríguez  
Director Centro de Emprendimiento

Beatriz Henríquez Vega  
Directora de Formación y Desarrollo Empresarial  
de la Secretaría Distrital de Desarrollo Económico

Liliana del Pilar Pineda González  
Jefe de contenidos y servicios  
Vicepresidencia de Competitividad Empresarial

Andrea López Pinilla  
Corrección de Estilo

Los textos de esta cartilla fueron elaborados por Omar Eduardo Casteblanco

© Secretaría Distrital de Desarrollo Económico – SDDE

© Cámara de Comercio de Bogotá – CCB

ISBN: 978-958-688-285-9

Diseño e impresión  
Editorial Kimpres Ltda.  
PBX: 413 6884

2009



# Tabla de Contenido

<b>Presentación .....</b>	<b>5</b>
<b>Objetivo financiero de los negocios .....</b>	<b>6</b>
¿Cuál es la diferencia entre utilidad y rentabilidad? .....	7
<b>El precio de venta.....</b>	<b>8</b>
¿Qué es el precio de venta? .....	8
¿Cómo está compuesto el precio de venta de un producto o servicio? .....	9
<b>Costos y gastos .....</b>	<b>12</b>
¿Qué diferencia hay entre costo y gasto? .....	12
<b>Costo .....</b>	<b>15</b>
¿Cómo se clasifican los costos? .....	15
¿Qué son los costos variables? .....	16
¿Qué son los costos fijos? .....	17
¿Cuál es la razón para clasificar los costos en variables y fijos? .....	17
¿Cómo identifico los costos fijos indirectos? .....	18
¿Qué ocurre con los costos cuando se realiza producción por maquila? .....	19
<b>Determinación de los costos según el objetivo social de las empresas</b>	<b>22</b>
¿Cómo se determina el costo en una empresa comercializadora? .....	22
¿Cómo se obtiene el costo en una empresa de servicios? .....	23
¿Cómo se obtiene el costo en una empresa industrial? .....	26
<b>Gasto .....</b>	<b>30</b>
<b>Otros elementos a tener en cuenta para el cálculo de los costos y gastos.....</b>	<b>32</b>
¿Qué son los inventarios? .....	32
¿Cómo se controlan los inventarios? .....	34
¿Qué son los activos fijos? .....	35
¿Qué es la depreciación? .....	35
¿Qué son las obligaciones laborales .....	37

<b>Ejemplo para establecer el precio de venta y la utilidad, en una empresa comercial .....</b>	<b>40</b>
¿Cómo se calcula el precio de venta de dos o más productos, en una empresa comercializadora? .....	44
<b>Ejemplo para establecer el precio de venta y la utilidad, en una empresa industrial.....</b>	<b>50</b>
<b>Anexo .....</b>	<b>58</b>
<b>Bibliografía .....</b>	<b>60</b>



# Presentación

El precio de venta de los bienes producidos, las mercancías comercializadas y los servicios prestados, tienen dos componentes importantes llamados costo y gasto, los cuales afectan las utilidades de un negocio positiva o negativamente. De igual manera las empresas producen bienes, distribuyen mercancías y prestan servicios, con el fin de venderlos, percibiendo con ello un ingreso por ventas, el cual se constituye en la única entrada de dinero para las organizaciones.



Las empresas, sea cual sea su tamaño, están expuestas no solo a la competencia nacional, sino también la proveniente del exterior. Estas empresas participan en un mismo mercado y ofrecen los mismos productos que nosotros ofrecemos, con una variedad en calidad, precios, y condiciones. Por lo tanto, la permanencia y el crecimiento sostenido de nuestras empresas debe estar garantizado por una excelente gestión administrativa, comercial y de producción, en donde los costos y los gastos, sean manejados razonablemente, para que los precios de venta sean competitivos y se puedan obtener los mejores resultados económicos, mediante la optimización de escasos recursos.



# Objetivo financiero de los negocios

Los propietarios (socios) de una organización, previo acuerdo, toman la decisión de invertir dinero (aportes de capital) en un negocio, con la idea de obtener utilidades y una excelente rentabilidad, que garantice la permanencia y crecimiento de la empresa.

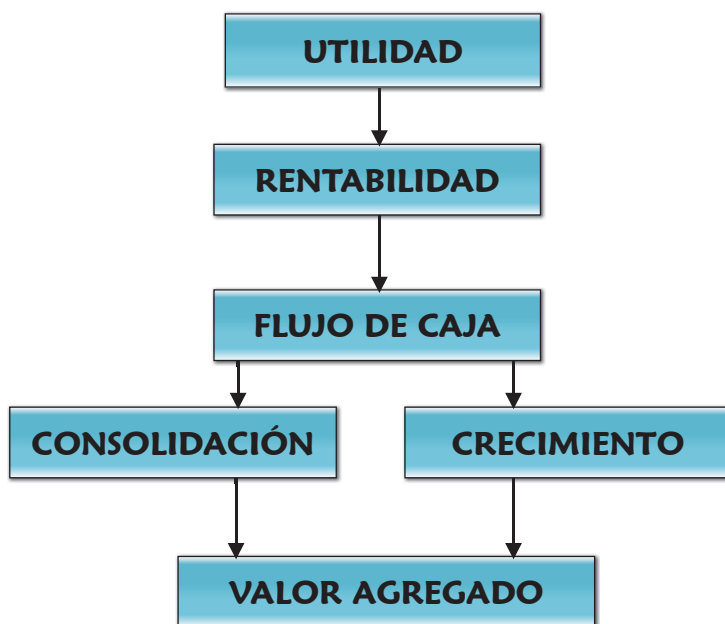


Gráfico 1.

Un negocio es próspero en la medida en que sus administradores le agreguen valor, el cual se logra con la permanencia de la empresa en la economía y su crecimiento.

Otro elemento de la fortaleza financiera de una empresa está constituido por su capacidad para generar un **flujo de caja positivo**; es decir, por su capacidad para producir suficiente dinero, con el objetivo de responder por los compromisos diarios, tales como: pago de salarios, pago a proveedores, pago de servicios públicos, entre otros, sin problemas mayores.

## ¿Cuál es la diferencia entre utilidad y rentabilidad?



**La utilidad** es el simple resultado de restarle a las ventas (ingresos), la suma de los costos y de los gastos, en cuyo evento, si los ingresos son mayores habrá utilidad, en caso contrario se tendrá una pérdida. La utilidad aumenta el patrimonio de los socios, mientras que la pérdida lo disminuye.

Por otro lado, **la rentabilidad** es el interés que genera el patrimonio que los socios tienen invertido en la empresa. A través del análisis de la rentabilidad, los socios comprueban si su capital invertido en la empresa, es más rentable que invirtiendo esos recursos en otro negocio.







# El precio de venta

Todas las personas naturales y las empresas adquieren bienes y servicios para satisfacer sus necesidades particulares; acuden al mercado en donde encuentran una inmensa variedad de productos y servicios a diferentes **precios de venta**.



## ¿Qué es el precio de venta?

Se puede definir de varias maneras:

- Es el ingreso del vendedor (lo que éste recibe por transferir la propiedad del producto o servicio).
- Es el costo del comprador (lo que éste paga por adquirir la propiedad del producto o servicio).
- Es el valor que se paga por la compra de bienes y servicios que tienen la característica de satisfacer las necesidades de quienes los adquieren. El pago de la compra puede ser realizado: en efectivo, entregando a cambio otros bienes y servicios y/o, entregando una parte en efectivo y otra en bienes y servicios.



Sea cual fuere la forma que se utiliza para pagar la compra de un bien o servicio, ese pago tiene un valor expresado en dinero, el cual se asigna de acuer-

do con los intereses particulares de quienes intervienen en el intercambio.

## ¿Cómo está compuesto el precio de venta de un producto o servicio?



Imagínate en calidad de comprador. Visitas un almacén de gran formato (CARREFOUR, ÉXITO, OLÍMPICA, CARULLA, entre otros), un pequeño supermercado o una tienda de barrio. En cada uno de estos establecimientos encuentras bienes y servicios que cumplen con tres características:

1. Una empresa (industrial, o de manufactura) los produjo
2. Una empresa (comercializadora, o distribuidora) los vende
3. Una empresa presta los servicios que están a tu alcance.

De lo anterior se deduce que existen tres grandes grupos o clases de empresas: **industriales**, **comerciales** y de **servicios**.

La fábrica del barrio que produce arepas o empanadas es la empresa productora o industrial; el supermercado o tienda que coloca estos productos al alcance de tu mano es el comercializador y la empresa que realiza las labores de limpieza, por ejemplo en el mismo supermercado o tienda, es la de servicios.

### **Para tener en cuenta**

No olvides que las empresas industriales transforman las materias primas en otros productos, mientras que las comerciales simplemente transfieren la propiedad del bien. Las empresas de servicios pueden ejecutar esas dos actividades simultáneamente, aparte de elaborar productos intangibles.

Cada una de estas empresas tiene un precio de venta por sus productos, el cual se compone de la siguiente manera:

### Estructura del precio de venta

En Una Empresa Industrial	En Una Empresa Distribuidora	En Una Empresa de Servicios
<b>Utilidad</b> Mas	<b>Utilidad</b> Mas	<b>Utilidad</b> Mas
<b>Gastos Operacionales</b>	<b>Gastos Operacionales</b>	<b>Gastos Operacionales</b>
Administrativos Financieros De Ventas	Administrativos Financieros De Ventas	Administrativos Financieros De Ventas
Mas	Mas	Mas
<b>Costos de Producción</b>	<b>Costos de Ventas</b>	<b>Costos por presentación de servicios</b>
Mano de obra directa Materia prima directa Otros costos de fabricación	Valor de compra de las mercancías adquiridas para la venta	Valor de compra de insumos y servicios principales

Fíjate que cada una de los tipos de empresas mencionadas utilizan diversos elementos para producir bienes, transferirlos o prestar servicios:

- b La empresa industrial adquiere materias primas con el fin de transformarlas en nuevos productos, mediante un proceso de producción. Por ejemplo, la panadería compra materias primas como harinas, huevos, azúcar, leche, levadura, sabores, colores, entre otros, que transforma en bizcochos, tortas, panes o pasteles.
- b La empresa distribuidora adquiere productos terminados, denominados mercancías, para revenderlos sin modificarlos. Por ejemplo, el supermercado o tienda compra licores, abarrotes, verduras, ropas, entre otros, para venderlos como tal.
- b La empresa de servicios adquiere los insumos y servicios básicos de sus productos y, en cierta medida

los transforma en nuevos servicios. Por ejemplo, la fotocopidora compra papel, tintas, entre otros, que transforma en la fotocopia de un determinado documento.

Ten presente que todas estas empresas utilizan además, personas para trabajar, máquinas para producir, vehículos para repartir y otra serie de recursos, como dinero, tecnología y conocimiento.

Cada una de estas empresas tiene un oficio diferente, al que se dedican todo el tiempo. Ese oficio se llama **objetivo social** y corresponde al indicado en los documentos de constitución legal. Las empresas pagan un valor por la compra de los recursos que utiliza en desarrollo de su objetivo social; ese valor proviene de la caja o del banco de la empresa y comúnmente se conoce como egreso, desembolso o salida de dinero.

De acuerdo con el objetivo social al que se dedican las empresas, se pueden determinar los costos en que incurre.





# Costos y gastos

## Los costos y gastos de la empresa son salidas de dinero.



Es importante identificar qué pagos realizados son costos y cuáles gastos, de manera que se conozca su valor individual y se determine su impacto en la Estructura del Precio de Venta de los productos elaborados, las mercancías distribuidas y los servicios prestados. Un producto

podría tener un precio de venta no competitivo en el mercado (demasiado alto o demasiado bajo), y, al empresario le conviene establecer las verdaderas causas que hacen que su precio no sea competitivo, para tomar las decisiones correspondientes.



### ¿Qué diferencia hay entre costo y gasto?

- El costo se presenta como consecuencia de producir un bien, prestar un servicio y comercializar un producto (labores de producción), mientras que el gasto se presenta por la ejecución de labores de administración y venta.
- El costo hace parte integrante del producto terminado, puede verse en dicho producto, mientras que el gasto no es percibido en el producto.

## Ejemplos

Costos	Gastos
Materias primas	La publicidad
La sal en un restaurante	Arriendo de locales comerciales

## Ejercicio práctico

Clasifica los siguientes costos y gastos en la siguiente tabla<sup>1</sup>:

CONCEPTO	COSTO	GASTO
Servicios públicos de la planta de producción		
Salario de la secretaria del gerente general		
Salario de los vendedores		
Comisiones por unidad producida		
Depreciación de maquinaria y equipo		
Empaque producto punto de venta		
Seguros contra robo e incendio		
Salario del supervisor de planta		
Seguros de fábrica		
Obligaciones laborales del personal de administración		
Arriendo de locales comerciales		
Mantenimiento de maquinaria y equipo		
Servicio de agua en el lavado de automóviles		
Lavado de sábanas en un hotel		
Salario del mensajero		
Lámina en las ferreterías		
Harina en las panaderías		
Depreciación de muebles y enseres		
Arriendo edificio de planta		
Impuesto de renta		
Cerraduras en la industria de puertas		
Servicio de agua en la industria marroquinera		
Papelería, cafetería y útiles de aseo		
Salario de la secretaria del gerente de planta		

<sup>1</sup> Encuentra las respuestas de este ejercicio en el Anexo de esta cartilla.

Harina en el supermercado		
Servicio telefónico en un Café Internet		
Valor de chequeras		
Comisiones a vendedores		
Obligaciones laborales del personal de planta		
Mantenimiento de equipo de cómputo		
Salario del gerente propietario		
Los combustibles en una serviteca		
La sal en un restaurante		
El café en una tienda		
El azúcar en un Café Internet		
La publicidad		
Comisiones por negociación de remesas		
Papelería o tinta en una fotocopidora		
Los repuestos en un taller de mecánica		
El salario de quien atiende los clientes en Internet		
Intereses corrientes, por sobregiro o de mora		
Servicio de maquila		
Material de empaque (bolsas, marquillas, entre otros) en producción		



# Costo

**El costo** es una inversión en dinero que una persona natural o una empresa realiza, con el objetivo de efectuar labores de producir un producto, comercializar mercancías y/o prestar servicios.

## ¿Cómo se clasifican los costos?



Los costos pueden ser directos e indirectos.

Los **costos directos** representan el valor de aquellos recursos que se pueden identificar y cuantificar para cada unidad de producción, tales como la Materia Prima Directa (MPD) y la Mano de Obra Directa (MOD).



Las materias primas directas corresponden a la fórmula (ficha técnica) del producto, mientras que la mano de obra directa es el valor de los salarios de los trabajadores (obreros u operarios) que interviene directamente en la elaboración de un producto o en la prestación de un servicio.

A su vez, los costos se dividen en variables y fijos, y se definen de acuerdo con los volúmenes de producción, ventas o prestación de servicios.





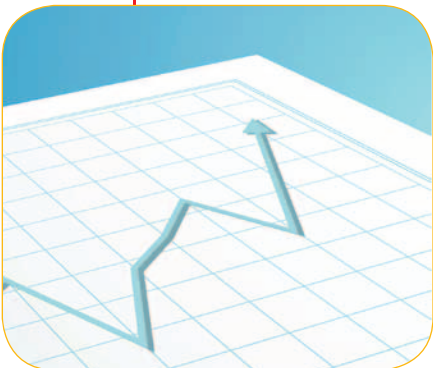
## ¿Qué son los costos variables?

Los **costos variables** son aquellos que aumentan o disminuyen (en cantidad y valor) según el número de unidades producidas o vendidas.

Por ejemplo, si una empresa productora de sillas tiene una capacidad instalada para producir 50.000 unidades en un mes, el costo por mano de obra y materias primas directas a utilizar, será proporcional a esas 50.000 unidades mensuales; es decir, que la dirección de la empresa contratará obreros y operarios para producir las 50.000 unidades, al igual que adquirirá materias primas suficientes para elaborarlas (según fórmula). En caso de que produjera solo 30.000 unidades, ajustaría las necesidades de mano de obra (obreros y operarios) a esa cantidad, mientras que las materias primas que consumiría sería la suficiente para las 30.000 unidades.

Para el caso de una empresa distribuidora, otro ejemplo puede ser en que el costo variable se represente por las (cantidades y valores) de mercancías disponibles para la venta, en cuyo caso, si se vendieran 3.000 unidades en un mes, de un determinado producto, se adquiriría ese número de unidades, pero, si se esperan ventas por 10.000 unidades, se compraría dicho número.

En una empresa de servicios, por ejemplo un colegio, en la medida en que el número de estudiantes lo ameriten, se contratarán profesores para dictar determinada materia. En caso extremo en que no se disponga de alumnos, se suspenderá de inmediato la contratación de profesores o se ajustará la planta a las reales necesidades. El salario de la planta de profesores, es un costo variable.



## ¿Qué son los costos fijos?



Los **costos fijos** se presentan sea cual fuere el volumen de producción, ventas o servicios prestados. Su valor no depende del número de unidades producidas o vendidas.

En el caso anterior, el de una empresa industrial que cuenta con una capacidad instalada para producir 50.000 unidades, se dispondrá por ejemplo, de la compra e instalación de suficientes máquinas y equipos para elaborar tal cantidad de unidades, pero si solo se llegasen a producir 30.000 unidades, costos como la depreciación<sup>2</sup> y aún, el mantenimiento de dicha maquinaria y equipo, continuarán presentándose, en las mismas cantidades.

Tomemos ahora el ejemplo de la empresa comercial, suponiendo que tiene en arrendamiento un local para desarrollar sus actividades comerciales. La empresa paga un canon mensual de \$1.000.000. Independientemente de que venda 3.000 o 10.000 unidades mensuales la empresa continuará pagando el mismo monto por concepto de arriendo.

Refiriéndonos al caso de un colegio. Se contrata un director de primaria con un salario mensual de \$2.000.000. El número de estudiantes es 500. En caso de que el número de alumnos bajara repentinamente a 300, el director continuaría disfrutando de su salario mensual de \$2.000.000.

## ¿Cuál es la razón para clasificar los costos en variables y fijos?



La razón es que resulta más fácil controlar los costos variables, pues como ha quedado demostrado, cuando

<sup>2</sup> La depreciación es el valor que van perdiendo los activos fijos de la empresa como consecuencia del desgaste por el uso.

se producen, venden o prestan servicios, estos costos pueden ser ajustados rápidamente a los niveles de producción, ventas o prestación de servicios; mientras que los costos fijos, como la depreciación, el mantenimiento de máquinas y equipos, el arrendamiento y el salario de directores y supervisores, solo es factible ajustarlos, en el mediano y largo plazo.

Por otro lado, por definición, los costos variables (mano de obra directa y materias primas directas) se consideran directos, mientras que los costos fijos, se consideran indirectos.



## ¿Cómo identifico los costos fijos indirectos?

Los costos fijos indirectos son propios de las industrias de transformación de materias primas y se definen como aquellos costos que siendo importantes para elaborar un producto, no se pueden considerar como materias primas directas o mano de obra directa. Esto quiere decir que estos costos agrupan desembolsos de producción que no son fácilmente asignables a cada unidad producida, como por ejemplo, el salario de un supervisor de producción, la depreciación, el hilo en la industria de la confección, la sal en la mesa de un restaurante, el mantenimiento de maquinaria y equipo, entre otros. Todos estos son costos que si bien se pueden calcular, no son fáciles de asignar a las unidades producidas.

### **Para tener en cuenta**

Si una empresa solo produjera una referencia de producto, todos los costos incurridos en su producción, serían directos.

## ¿Qué ocurre con los costos cuando se realiza producción por maquila?



Con respecto a la producción por maquila<sup>3</sup>, pueden ocurrir algunas variables, como por ejemplo:

- Que la empresa contrata la maquila y el maquilador pone todos los costos (mano de obra, materias primas y otros costos de producción); en este caso, el costo de producción para la empresa que ordena la maquila, estará representado por el valor de la factura que le expide el maquilador, en cobro de sus servicios.
- Ahora, consideremos el caso en que la empresa que ordena la maquila pone las materias primas y la maquiladora la mano de obra y los otros costos de producción; en este caso, el costo de producción para la empresa que ordena la maquila será igual a la sumatoria del costo de adquisición de las materias primas, más el valor de la factura del maquilador, en cobro de sus servicios.

### Ejercicio práctico

Como ya dominas los conceptos de costo y gasto, sus diferencias y conoces las clases de costos que se presentan en tu empresa, puedes desarrollar el siguiente ejercicio:

<sup>3</sup> La producción por maquila es el procedimiento mediante el cual una empresa, solicita a otra, la producción de un determinado lote de productos, bajo unas condiciones específicas de calidad, cantidad, tiempos de entrega, entre otros, teniendo en cuenta que generalmente los productos finales llevan la marca de la empresa que ordena la maquila.

**CLASIFICA CON UNA X, LOS SIGUIENTES DESEMBOLSOS**

CONCEPTO	COSTO		GASTO		
	DIRE.	INDIRE.	VEN.	ADMON.	FI-NAN.
Salario secretaria gerente general					
Salario vendedores					
Comisiones por unidad producida					
Depreciación maquinaria y equipo					
Empaque producto, punto de venta					
Seguros contra robo e incendio					
Salario supervisor de planta					
Seguros de fábrica					
Obligaciones laborales					
Arriendo de locales comerciales					
Mantenimiento maquinaria y equipo					
Agua en lavado de automóviles					
Lavado de sábanas en un hotel					
Salario del mensajero					
Lámina en ferreterías					
Harina en panaderías					
Depreciación muebles y enseres					
Arriendo edificio de planta					
Impuesto de renta					
Cerraduras en industria de puertas					
Agua industria marroquinera					
Papelería, cafetería y útiles de aseo					
Salario secretaria gerente de planta					
Harina en supermercado					
Servicio telefónico en Café Internet					
Valor de chequeras					
Comisiones a vendedores					
Obligaciones laborales producción					
Mantenimiento equipo de cómputo					
Salario del gerente propietario					
Combustibles en una serviteca					
Sal en un restaurante					
Café en una tienda					
Azúcar en un Café Internet					

Publicidad					
Comisiones negociación de remesas					
Papelería, tinta en fotocopiadora					
Los repuestos en taller de mecánica					
Salario vendedores en Internet					
Intereses corrientes o de sobregiro					
Servicio de maquila					
Servicios públicos en producción					
Material de empaque (bolsas, marquillas, entre otros) en producción					

### **Para tener en cuenta**

Siempre que se haga referencia a los costos por el salario pagado a los trabajadores, éste debe incluir el valor de las prestaciones sociales.





## Determinación de los costos según el objetivo social de las empresas



### ¿Cómo se determina el costo en una empresa comercializadora?



El costo en una empresa comercializadora o distribuidora, se llama **costo de ventas** y corresponde al valor de compra de las mercancías adquiridas para la venta. Por ejemplo:

Si una persona o empresa se dedica a la compra y venta de carros y, adquiere un vehículo Renault Megane por la suma de \$70.000.000, con el fin de venderlo, el costo (costo de ventas) será igual al valor de adquisición del vehículo.

Observa algunos tipos de empresas comercializadoras o distribuidoras, con sus correspondientes costos:

DETALLE DE LOS COSTOS PARA ALGUNAS EMPRESAS COMERCIALIZADORAS	
EMPRESA	COSTO DE VENTAS
<b>Distribuidora de verduras y frutas</b>	Por el precio de compra de mercancías como: A) cilantro, arvejas, yucas, plátanos, acelgas, entre otros, y B) frutas como: manzanas, naranjas, bananos, moras, guanábanas, entre otros.
<b>Comercializadora de muebles para oficina</b>	Por el precio de compra de mercancías como: A) sillas, escritorios, mesas, bibliotecas, atriles, entre otros, y B) accesorios como: portálápices, cosedoras, agendas, calendarios, entre otros.

<b>Surtidora de insumos para panadería</b>	Por el precio de compra de mercancías como: A) harinas, quesos, chocolates, azúcar, esencias, embutidos, cárnicos, mantequillas, sal, entre otros, y B) moldes, mangas, espátulas, bolillos, bandejas, empaques, entre otros.
<b>Supermercado</b>	Por el precio de compra de mercancías como: licores, carnes, víveres, comestibles, artículos de aseo, golosinas, gaseosas, entre otros.
<b>Papelería</b>	Por el precio de compra de mercancías como: papeles, estilógrafos, tintas, cartulinas, borradores, artículos desechables, carpetas, maderas, plastilinas, entre otros.

## ¿Cómo se obtiene el costo en una empresa de servicios?



En una empresa de servicios el costo está representado por el valor de compra del servicio básico, más los insumos necesarios, más el valor de la mano de obra o del conocimiento, más el valor de otros recursos utilizados en la prestación del servicio. Por ejemplo:

Supongamos que una persona natural o una empresa, decide montar un *Café Internet*. En este caso se presentan dos clases de negocios (claramente diferenciados) en uno solo: la venta de café y la prestación del servicio de llamadas y de conexión en la red e incluso los servicios de fotocopias, escaneo de documentos, impresión, entre otros.

En la venta de café, por ejemplo, los costos serán iguales a la suma del costo de adquisición de las materias primas (café, azúcar, leche, chocolate, entre otros.), más el valor de compra de los insumos (vasos desechables, mezcladores plásticos, entre otros), más el valor del salario de las personas que preparan el café, más el costo de depreciación y mantenimiento de las máquinas utilizadas en la preparación del café.



En el negocio de prestación de servicio de llamadas y de conexión a la red, fotocopiado, escaneo e impresión, por ejemplo, los costos serán iguales al valor de las facturas del servicio telefónico (fijo y celular), más el valor del salario de los trabajadores que atienden a los clientes o al público, más el valor de la depreciación y mantenimiento de los equipos (computadores) utilizados en la prestación del servicio, más el valor del papel y las tintas.

En la siguiente tabla, pueden observarse algunos tipos de empresas de servicios, con sus correspondientes costos:

<b>DETALLE Y CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS PARA ALGUNAS EMPRESAS DE SERVICIOS</b>		
<b>EMPRESA</b>	<b>COSTOS</b>	
	<b>DIRECTOS</b>	<b>OTROS COSTOS (INDIRECTOS)</b>
<b>Telefónica y de Internet</b>	Por el pago de recibos de servicios públicos de teléfonos fijos por llamadas de larga distancia y locales, Internet, por el pago de servicios de telefonía celular, licencias de software, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento del local, servicios públicos de agua y energía, vigilancia, contabilidad.
	Por A) mano de obra directa: el salario de operadores de teléfonos, computadores, fotocopiadoras, escáneres, entre otros. B) por el costo de adquisición de insumos como papelería, tintas, discos, entre otros, y C) por el valor de compra de accesorios para la venta como celulares carcasas, manuales libres, entre otros.	

<b>Remontadora de calzado</b>	Por el valor de compra de las materias primas: suelas, tacones, pegantes, puntillas, remaches, plantillas de cuero, cordones, tinturas, betunes, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento del local, valor de los servicios públicos, contabilidad.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: cosedores, remachadores, tinturadores, remontadores, entre otros.	
<b>Reparación de ropa en general</b>	Por el valor de compra de las materias primas: hilos, telas, botones, cremalleras, remaches, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento del local, valor de los servicios públicos, contabilidad.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: ojalateros, cosedoras, operadoras de máquinas, entre otros.	
<b>Estación de servicios (servitecas para automóviles)</b>	Por el valor de compra de mercancías como: gasolina, lubricantes, llantas, repuestos, filtros, limpia vidrios, parches, soluciones, pegantes, champús, aditivos, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento del local, valor de los servicios públicos, contabilidad.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: surtidores, bomberos, mecánicos, alineadores, balanceadores, lavadores, entre otros.	
<b>Jardines y colegios</b>	Por el valor de compra de A) insumos para enseñanza como: tizas, marcadores, tableros, papelería en general, entre otros, y B) insumos para manutención como leche líquida y en polvo, verduras, granos, carnes, golosinas, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de equipo de cómputo, valor de los seguros de estos equipos, valor del arrendamiento del local, servicios públicos.
	Por el pago (compra de conocimiento) a profesores, conferencistas, psicólogos, enfermeras, entre otros.	

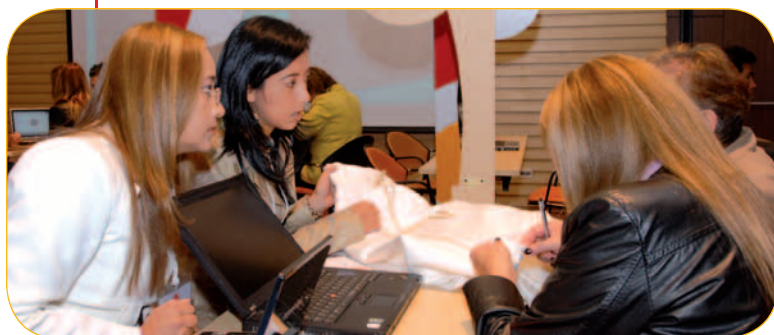
Recuerda que en la actualidad las empresas de servicios tienen un gran auge e importancia y que ya no solo ofrecen servicios intangibles (como pólizas de seguros, cuentas corrientes, entre otros), sino que pueden operar desarrollando diferentes actividades simultáneas de producción, comercialización y prestación de servicios propiamente dichos.



## ¿Cómo se obtiene el costo en una empresa industrial?

En el caso de una empresa productora o industrial, el costo será igual al valor de las materias primas utilizadas en la producción del bien, más el valor de los salarios pagados a los trabajadores dedicados a la producción, más el valor de otros recursos utilizados. Dicho de otra manera, el costo es la sumatoria del valor de la mano de obra directa, más el valor de la materia prima directa, más los otros costos indirectos, por ejemplo:

En una empresa de confecciones dedicada a la elaboración de jeans (en varios colores y tallas), los costos serán iguales al valor de compra de la tela, el hilo, las tinturas, los taches, los bordados, entre otros, más el valor de los salarios de las personas dedicadas a la producción de los jeans, más el valor, por ejemplo, de la depreciación y mantenimiento de las máquinas utilizadas en la producción.



En las empresas industriales se utilizan otros recursos en la producción, diferentes a los costos directos, y que también se deben cuantificar adecuadamente. Por ejemplo, maquinaria y equipo y su mantenimiento, el salario de ayudantes y jefes de producción, el valor de otras materias primas o insumos difíciles de estimar, el valor de los seguros de las máquinas, el valor del arrendamiento de la planta de producción, entre otros.

Observa algunos tipos de empresas industriales, con sus correspondientes costos:

<b>DETALLE Y CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS PARA ALGUNAS EMPRESAS INDUSTRIALES</b>		
<b>EMPRESA</b>	<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	
	<b>DIRECTOS</b>	<b>OTROS COSTOS (INDIRECTOS)</b>
<b>Productora de confecciones</b>	Por materias primas: tela, tinturas, botones, cremalleras, taches, marquillas, empaque, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento de la planta de producción, valor de los servicios públicos de fábrica, el salario de ayudantes, supervisores, jefes de planta y algunas materias primas de difícil cálculo como por ejemplo el hilo.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: cortadores, ojalateros, fileteadoras, cosedoras, bordadores, entre otros.	
<b>Productora de muebles</b>	Por las materias primas: madera, tubería, materiales para tapicería, puntillas, pintura, soldadura, tornillos, rodachines, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento de la planta de producción, valor de los servicios públicos de fábrica, el salario de ayudantes, supervisores, jefes de planta y algunas materias primas de difícil cálculo como por ejemplo la lija y la cartulina utilizada en el diseño.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: pintores, cortadores, armadores, cepilladores, entre otros.	

<b>Panadería y bizcochería</b>	Por las materias primas: azúcar, harinas, levadura, huevos, leche, crema, sal, chocolate, mermeladas, frutas, mantequilla, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento de la planta de producción, valor de los servicios públicos de fábrica, el salario de ayudantes, supervisores, jefes de planta y algunas materias primas de difícil cálculo como por ejemplo las esencias, los saborizantes y los colorantes.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: bizcochero, hornero, figurador, pastelero, mezclador, entre otros.	
<b>Restaurante</b>	Por las materias primas: azúcar, harinas, huevos, leche, crema, sal, chocolate, mermeladas, frutas, mantequilla, carnes, condimentos, cebollas, verduras, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento de la planta de producción, valor de los servicios públicos de fábrica, el salario de ayudantes, supervisores, jefes de planta y algunas materias primas de difícil cálculo como por ejemplo las esencias, los saborizantes y los colorantes.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: cocinero, chef, cortadores de carne, cortadores de verduras, entre otros.	
<b>Taller de ornamentación</b>	Por las materias primas: lámina, soldadura, cerraduras, pintura, bisagras, ángulos, tornillos, puntillas, rodachines, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento de la planta de producción, valor de los servicios públicos de fábrica, el salario de ayudantes, supervisores y jefes de planta.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: pintor, cortador, soldador, entre otros.	
<b>Fábrica de empanadas</b>	Por las materias primas: maíz, harinas de maíz y de trigo, sal, mantequilla, azúcar, queso, conservantes, bolsas, marquillas, entre otros.	Depreciación y mantenimiento de maquinaria y equipo, valor de los seguros de las máquinas, valor del arrendamiento de la planta de producción, valor de los servicios públicos de fábrica, el salario de ayudantes, supervisores, jefes de planta y algunas materias primas de difícil cálculo como por ejemplo las esencias, los saborizantes y los conservantes.
	Por mano de obra directa, el salario de operarios como: molinero, amasador, formador, empacador, entre otros.	

## Para tener en cuenta

- Recuerda que los costos más fáciles de calcular y cuantificar en una empresa de producción son los denominados directos, que corresponden a las Materias Primas Directas (MPD) y a la Mano de Obra Directa (MOD).
- El costo de las materias primas directas en una empresa industrial, se puede conocer utilizando la fórmula del producto, la cual corresponde a las cantidades exactas que se requieren para producirlo en un determinado número de unidades, características y calidad.
- Para las empresas de producción, ten en cuenta que siempre que las materias primas puedan ser medidas con exactitud, podrá afirmarse que son materias primas directas; mientras que aquellas materias primas cuya medida no pueda realizarse exactamente, se podrán considerar como otros costos de fabricación indirectos.





# Gasto



Habiendo analizado los costos de las diferentes clases de empresas, según la actividad que desarrollan (objeto social), podemos adentrarnos en el estudio de los **gastos operacionales** o también llamados **gastos generales**.

El gasto es un desembolso de dinero que una persona natural o una empresa realiza, con el objetivo de administrar adecuadamente el negocio y también con el propósito de ejecutar las labores de venta, promoción y distribución de los productos manufacturados, los servicios prestados y las mercancías adquiridas para revender.

Los gastos se clasifican en gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros.



CLASIFICACIÓN DE LOS GASTOS OPERACIONALES		
CLASE	DEFINICIÓN	CONCEPTOS
<b>Administrativos</b>	Son salidas o giros de dinero para administrar eficientemente la empresa.	<p>Se presentan con ocasión de:</p> <p>A) Pago de salarios del personal dedicado a administrar, como: gerente - propietario, secretarías, tesoreros, jefes de cartera, aseadoras, entre otros</p> <p>B) Pago de otros conceptos como: servicios públicos, vigilancia, depreciación de equipo de cómputo y muebles y enseres, aseo, cafetería, correos, papelería, asesorías contables, financieras y tributarias, impuestos, entre otros.</p>
<b>De ventas</b>	Son salidas o giros de dinero para efectuar labores de promoción, venta y distribución de los productos fabricados, de las mercancías y de los servicios prestados por cada empresa, según su actividad.	<p>Se presentan con ocasión de:</p> <p>A) Pago de salarios del personal dedicado a vender, gerente de ventas, vendedores en punto de venta, agentes comerciales, comisiones sobre ventas, empacadores, repartidores, entre otros.</p> <p>B) Pago de otros conceptos como: publicidad, propaganda, servicio al cliente, entre otros.</p>
<b>Financieros</b>	Son salidas o giros de dinero que ocurren por las relaciones que la empresa tiene con las instituciones bancarias y extrabancarias.	Se presentan con ocasión del pago de: intereses corrientes, intereses moratorios, chequeras, comisiones por giros y remesas, entre otros.





## Otros elementos a tener en cuenta para el cálculo de los costos y gastos

Para complementar el estudio de los costos y los gastos, es conveniente revisar y analizar algunos temas importantes dentro del ámbito de las empresas. Estos temas son: los inventarios, los activos fijos y las obligaciones laborales cuyo manejo financiero impacta el precio de venta de un producto.



### ¿Qué son los inventarios?

El inventario es un conteo que permite identificar plenamente las cantidades y valores (al costo) de todos los elementos de que dispone la empresa para elaborar sus productos, vender mercancías y prestar servicios. El inventario permite hacer seguimiento y control a la situación en que se encuentran dichos elementos, como por ejemplo, la ubicación, su estado (bueno, malo o regular), si está a la moda, si está adecuadamente balanceado, entre otros.



De acuerdo con la actividad desarrollada por cada empresa, existen diversas clases de inventarios:



EMPRESA	INVENTARIOS QUE MANEJA	VALOR (COSTO)
Comercializadora o distribuidora	Mercancías	Al precio de compra o de adquisición.
Industrial (Productora o manufacturera)	Materias primas o insumos	Al precio de compra o de adquisición.
	Productos en proceso	Al costo agregado por materias primas, mano de obra y otros costos de fabricación.
	Productos terminados	
De servicios	Insumos	Al precio de compra o de adquisición.
	Contratos	Al precio acumulado, al final de mes, por la realización parcial de la obra contratada.

Los inventarios deben ser valorizados al costo de adquisición y deben estar adecuadamente controlados para evitar pérdidas por robo, obsolescencia, daños ambientales, entre otros.

Un control y seguimiento adecuado de los inventarios implica efectuar conteos físicos mensuales o semestrales, en forma total o por muestreo.

Como la empresa debe adquirir materias primas, mercancías e insumos para desarrollar su objetivo social, el valor de los inventarios de estos elementos debe liquidarse al precio de compra, con el fin de establecer las sumas que la empresa ha invertido en ellos y, además, porque al utilizarlos, se realiza el costo dentro del precio de venta.

Recuerda que los inventarios no pueden valorizarse al precio de venta, porque eso significaría anticipar utilidades.



## ¿Cómo se controlan los inventarios?

Con el fin de establecer el movimiento de entradas y salidas, el número de unidades en existencia y su costo, puede utilizarse una tarjeta conocida como kardex o su equivalente. Por ejemplo:

Supongamos que una empresa compra y vende crema dental y que durante un determinado mes (junio de 2008), realiza las siguientes operaciones:

El día primero compra 500 unidades a \$2.000 cada una; el día 5 las vende a \$3.000 cada una; el día 18 compra 300 unidades más a 2.500 cada una y, el día 25 vende 200 unidades, a \$3.200 cada una.

La tarjeta de kardex permite responder: ¿Cuántas unidades se compraron durante el mes?, ¿a qué costo?, ¿cuántas se vendieron?, ¿cuántas quedaron en inventario y cuál es su valor?

Si observas detenidamente la tarjeta de kardex, puedes responder las preguntas planteadas, así:

Tarjeta de Kardex											
Producto			Crema Dental			Proveedor			Distribuidora San Remo Ltda		
Detalle del Movimiento del Producto											
Fecha			Entradas			Salidas			Saldo		
Día	Mes	Año	Cantidad	Costo	Total	Cantidad	Costo	Total	Cantidad	Costo	Total
1	6	2008	500	2.000	1.000.000				500	2.000	1.000.000
5	6	2008				500	2.000	1.000.000	0	0	0
18	6	2008	500	2.500	750.000				300	2.500	750.000
25	6	2008				200	2.500	500.000	100	2.500	250.000

¿Cuántas unidades se compraron durante el mes? Observa la columna de las entradas, súmala y te dará 800 unidades.

¿A qué costo? Observa la misma columna y notarás que 500 unidades se adquirieron a \$2.000 cada una y 300 unidades se compraron a \$2.500 cada una.

¿Cuántas se vendieron? Mira la columna de salidas y verás que se despacharon 700 unidades: 500 con un costo unitario de \$2.000 y 200 unidades con un costo de \$2.500 cada una.

¿Cuántas quedaron en el inventario y cuál es su valor? Chequea la columna de saldos y notarás que quedaron 100 unidades, cada una a un costo de \$2.500, para un total de \$250.000. Es decir, que el valor del inventario a junio 30 de 2008, por crema dental es de \$250.000.

Fíjate que en el movimiento de los productos en la tarjeta de kardex, no se ha tenido en cuenta el precio unitario de venta.

## ¿Qué son los activos fijos?



Los **activos fijos** son todos aquellos bienes de propiedad de la empresa, que fueron adquiridos con el fin de utilizarlos (explotarlos) en desarrollo del *objetivo social* de la misma; el valor que se tiene en cuenta para hacer el Balance General de la empresa, es el de compra de tales bienes y a éste se le resta el valor de la depreciación.

Entre los activos fijos más importantes podemos citar: vehículos, muebles y enseres, maquinaria y equipo, equipo de cómputo, edificios, terrenos, flota y equipo de transporte.

## ¿Qué es la depreciación?



Los activos fijos pierden valor con el paso del tiempo y por el uso responsable a que son sometidos. El valor que pierden se puede calcular por períodos anua-

les, mensuales e incluso diarios. Este valor es el que se denomina depreciación y se acumula para restárselo al costo histórico (precio de compra) del activo, dentro del Balance General de la empresa.

Para calcular la depreciación de los activos fijos se tienen en cuenta las normas y los parámetros legales que la rigen, como por ejemplo, el método de depreciación, el valor de compra del activo y la vida útil estimada.

El cuadro siguiente nos muestra estos parámetros:

DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS	
CLASE	VIDA ÚTIL
Muebles y enseres	10 años
Maquinaria y equipo	10 años
Edificios, locales, casas	20 años
Flota y equipo de transporte	10 años
Vehículos	5 años
Equipo de cómputo	3 años
<b>Nota: los terrenos no se deprecian, se valorizan</b>	

Para calcular la depreciación anual, se toma el valor de compra del activo y se divide por el número de años de vida útil, y si se quiere calcular mensual, el valor anual se divide en 12 que son los meses del año. Por ejemplo:

Supongamos que adquieres muebles y enseres de oficina para tu empresa por la suma de \$50.000.000, un vehículo para reparto, por valor de \$20.000.000 y tres computadores con un costo total de \$6.000.000, y deseas conocer el valor de la depreciación para el siguiente año; entonces aplicas las normas y parámetros:

DATOS PARA CALCULAR LA DEPRECIACIÓN		
CLASE	VIDA ÚTIL	VALOR DE COMPRA
Muebles y enseres	10 años	50.000.000
Vehículos	5 años	20.000.000
Equipo de cómputo	3 años	6.000.000

Luego, se calcula la depreciación del año:

- Para muebles y enseres: \$50.000.000 dividido en 10 años = \$5.000.000, valor de la depreciación.
- Para vehículos: \$20.000.000 dividido en 5 años = \$4.000.000, valor de la depreciación.
- Para equipo de cómputo: \$6.000.000 dividido en 3 años = \$2.000.000, valor de la depreciación.

### **Para tener en cuenta**

Recuerda que la depreciación es como un ahorro que hace el empresario, con el propósito de tener en el futuro una suma que le permita cambiar los activos obsoletos.

## **¿Qué son las obligaciones laborales?**



Todos los empleadores tienen compromisos mínimos con los trabajadores vinculados a la empresa mediante un contrato que genera una relación laboral. Estos compromisos se denominan obligaciones laborales y están regulados por la Ley, por lo tanto, son de forzoso cumplimiento y cualquier infracción puede afectar significativamente los intereses de la empresa.

Las obligaciones laborales se calculan tomando como base el valor devengado mensualmente por el trabajador; es decir, su salario o la suma de aquellas partidas que se constituyen en salario, como es el caso de las comisiones para los vendedores.

El siguiente cuadro nos muestra un detalle de las obligaciones laborales:

<b>DETALLE DE LAS OBLIGACIONES LABORALES</b>	
<b>Concepto</b>	<b>Porcentaje a cargo del empleador</b>
<b>A) Prestaciones Sociales</b>	
Cesantías	8,33%
Prima de servicios	8,33%
Vacaciones	4,17%
Intereses a la cesantías	1,00%
<b>Subtotal</b>	<b>21,83%</b>
<b>B) Aportes a la Seguridad Social</b>	
Salud (EPS)	8,50%
Pensión	11,63%
Riesgos profesionales (ARP)*	1%
<b>Subtotal</b>	<b>21,13</b>
<b>C) Aportes Parafiscales</b>	
Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF)	3%
Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA)	2%
Caja de Compensación Familiar	4%
<b>Subtotal</b>	<b>9%</b>
<b>Total a cargo del empleador</b>	<b>51,96%</b>

\* Los aportes a Riesgos Profesionales (ARP), tienen un porcentaje que oscila entre el 0.5% y el 8%, de acuerdo con el nivel de riesgo que asume el trabajador; en la tabla he considerado solo el 1%.

En consecuencia, cuando una empresa contrata un trabajador, generando una relación laboral, dicho trabajador le cuesta a la empresa, el 51.96% adicional al salario. Esto es, si tu empresa contrata un trabajador, por ejemplo con un salario mensual de \$1.000.000, en realidad le cuesta a la empresa \$1.500.000 mensuales aproximadamente, teniendo en cuenta las obligaciones laborales.

## Para tener en cuenta

- No olvides que debes elaborar una nómina para pago de salarios mensualmente, y que con base en esa nómina, calculas las obligaciones laborales que tu empresa tiene con sus trabajadores.
- No olvides que una empresa debe pagarle a sus trabajadores: un salario mensual, equivalente por lo menos al salario mínimo mensual legal vigente; reconocerles sus prestaciones sociales; afiliarlos a la seguridad social; pagarles los aportes parafiscales y reconocerles el subsidio de transporte, cuando tengan derecho.
- Sobre el subsidio de transporte, ten en cuenta que:
  - a) No se incluye para el cálculo de los aportes parafiscales ni a la seguridad social.
  - b) Sí se incluye para el cálculo de las prestaciones sociales.
  - c) Se deja de pagar cuando el trabajador disfruta de un salario total mensual, equivalente a dos salarios mínimos mensuales legales vigentes.







## Ejemplo para establecer el precio de venta y la utilidad, en una empresa comercial

Teniendo claros los conceptos de costos y gastos y, habiendo conocido sus clases y clasificaciones, podemos citar ejemplos concretos para la obtención del precio de venta de un producto, de acuerdo con la actividad (objeto social) desarrollada por cada empresa.



Supongamos que la empresa “Distribuidora El Lorito LTDA”, dedicada a la comercialización de sillas en aluminio para oficina, desea determinar el precio de venta de un lote de 5.000 unidades. La empresa espera vender este lote de mercancía durante

el mes de junio de 2009, en un local tomado en arriendo, ubicado en el Centro Comercial La Villa, para lo cual cuenta con la siguiente información, emanada de la contabilidad de la empresa y de un estudio de mercado, realizado por su propietario:

- Precio Unitario de Venta observado en el mercado: \$80.000.
- Valor mensual del arrendamiento del local comercial: \$5.000.000.
- La nómina de la empresa es la siguiente:
  - Salario básico mensual de dos vendedoras que atienden las ventas por mostrador: \$500.000 cada una.

- Comisiones sobre ventas: \$100 por unidad vendida; se estima que la vendedora número uno colocará 2.000 unidades y la vendedora número dos, 3.000 unidades.
  - El salario del Gerente propietario es de \$2.000.000 mensuales, además desempeña las tareas de contador.
  - El salario básico mensual de una secretaria de gerencia es de \$900.000.
  - Se estima que el costo de las obligaciones laborales, es de un 52%, sobre el valor del salario básico mensual devengado.
- El precio de adquisición de cada una de las sillas a comercializar, es de \$45.000.
  - Las oficinas administrativas funcionan en el segundo piso del local comercial y el Gerente decidió considerar en un 100% como gastos administrativos, el valor de los servicios públicos mensuales: agua \$150.000; energía \$1.000.000; teléfonos: fijo \$150.000 y celular \$200.000.
  - El Gerente considera que el 50% del valor del arriendo y de la administración del Centro Comercial, es gasto administrativo y el 50% restante, gasto de ventas.
  - El valor mensual de la administración del Centro Comercial, es de \$3.000.000.
  - El IVA es del 16%.
  - El costo de adquisición de los muebles y enseres (activos fijos) para la empresa es de \$50.000.000; el 100% se considera gasto administrativo.

A partir de estos datos puedes elaborar la estructura de los precios de venta: total y unitario, de las sillas comercializadas. Para esto es necesario:

Primero. Liquidamos las ventas:

LIQUIDACIÓN DE LAS VENTAS			
Venta total	Nº DE SILLAS	PRECIO	
		UNITARIO	TOTAL
	5.000	80.000	<b>\$ 400.000.000</b>

Segundo. Liquidamos las comisiones:

LIQUIDACIÓN DE COMISIONES SOBRE VENTAS			
TRABAJADOR	Nº DE UNIDADES VENDIDAS	\$100 POR UNIDAD VENDIDA	TOTAL COMISIÓN
Vendedora 1	2.000	100	\$ 200.000
Vendedora 2	3.000	100	\$ 300.000
<b>TOTALES</b>	<b>5.000</b>		<b>\$ 500.000</b>

Tercero. Liquidamos la nómina:

LIQUIDACIÓN DE NÓMINA									
Trabajador	Devengado				Obligaciones Laborales				Total Costo o Gasto
	Salario	Auxilio de Transporte	Comisión	Total	Prestaciones Sociales 21,83%	Seguridad Social 21,13%	Aportes Parafiscales 9%	Total Aportes	
<b>Administración</b>									
Gerente Propietario	2.000.000			2.000.000	436.600	422.600	180.000	1.039.200	3.039.200
Secretaria de Gerencia	900.000	55.000		955.000	208.477	190.170	81.000	479.647	1.434.647
<b>Subtotal Administración</b>	<b>2.900.000</b>	<b>55.000</b>	<b>0</b>	<b>2.955.000</b>	<b>645.077</b>	<b>612.770</b>	<b>261.000</b>	<b>1.518.847</b>	<b>4.473.847</b>
<b>Ventas</b>									
Vendedora 1	500.000	55.000	200.000	755.000	164.817	147.910	63.000	375.727	1.130.727
Vendedora 2	500.000	55.000	300.000	855.000	186.647	169.040	72.000	427.687	1.282.687
<b>Subtotal Ventas</b>	<b>1.000.000</b>	<b>110.000</b>	<b>500.000</b>	<b>1.610.000</b>	<b>351.463</b>	<b>316.950</b>	<b>135.000</b>	<b>803.413</b>	<b>2.413.413</b>
<b>Totales</b>	<b>3.900.000</b>	<b>165.000</b>	<b>500.000</b>	<b>4.565.000</b>	<b>996.540</b>	<b>929.720</b>	<b>396.000</b>	<b>2.322.260</b>	<b>6.887.260</b>

Nota: Para liquidar las obligaciones laborales, se tiene en cuenta que los aportes a la seguridad social y los parafiscales no incluyen el subsidio de transporte, mientras que las prestaciones sociales sí lo incluyen.

Cuarto. Calculamos la depreciación:

CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN				
ACTIVO	COSTO HISTÓRICO	VIDA ÚTIL (AÑOS)	DEPRECIACIÓN	
			ANUAL	MENSUAL
Muebles y enseres	\$ 50.000.000	10	\$ 5.000.000	\$ 416.667

Quinto. Calculamos y clasificamos los gastos operacionales:

GASTOS OPERACIONALES		
CLASIFICACIÓN	CONCEPTO	VALOR
Administrativos	Arriendo	2.500.000
	Nómina	4.473.847
	Servicios públicos	1.150.000
	Teléfonos	350.000
	Depreciación	416.667
	<b>Cuota de administración</b>	<b>1.500.000</b>
	<b>TOTAL ADMINISTRATIVOS</b>	<b>10.390.514</b>
Ventas	Arriendo	2.500.000
	Cuota de administración	1.500.000
	Nómina	2.413.413
	<b>TOTAL DE VENTAS</b>	<b>6.413.413</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$16.803.927</b>

Sexto. Calculamos el costo de ventas:

COSTO DE VENTAS			
Valor de compra de las mercancías (sillas) adquiridas para la ventas	Nº DE SILLAS	COSTO UNITARIO	TOTAL
	5.000	\$ 45.000	<b>\$225.000.000</b>

Séptimo. Elaboramos la Estructura del Precio Unitario de Venta, a partir de los costos y gastos totales:

ESTRUCTURA DEL PRECIO DE VENTA			
CONCEPTO	VALOR		%
	TOTAL	UNITARIO	
Ventas	400.000.000	80.000	100%
<b>Menos: gastos operacionales</b>	<b>16.803.927</b>		<b>4%</b>
Administrativos	10.390.514	2.078	3%
Ventas	6.413.413	1.283	1%
<b>Menos: costo de ventas</b>	<b>225.000.000</b>	<b>45.000</b>	<b>56%</b>
<b>Utilidad</b>	<b>158.196.073</b>	<b>31.639</b>	<b>40%</b>

Observa que hemos obtenido la participación porcentual de cada uno de los conceptos calculados, con dos propósitos: a) adaptar los resultados y análisis, al lenguaje de los negocios y, b) interpretar dichos resultados.

No olvides que para cualquier análisis sobre los resultados financieros que realice la empresa, los porcentajes se obtienen tomando como denominador el valor de las ventas.

Para el ejemplo visto, la lectura de los porcentajes se efectúa de la siguiente manera:

- Los gastos operacionales son el 4% de las ventas (3% administrativos y 1% de ventas).
- El costo de ventas (valor de compra de la mercancía revendida) es del 56% del valor de las ventas.
- La utilidad se obtiene restando a las ventas, el valor de los gastos operacionales y del costo de ventas; la utilidad es el 40% del valor de las ventas.

## ¿Cómo se calcula el precio de venta de dos o más productos, en una empresa comercializadora?

Habrás notado que en una empresa como la que nos ocupa pueden comercializarse más de dos productos, y que obtener la **Estructura del Precio de Venta** para cada uno, requiere de distribuir los gastos operacionales, que son comunes, entre cada uno de los productos considerados.

Como los gastos administrativos, de ventas y financieros son comunes a todos los productos; es decir, se presentan durante el desarrollo de las actividades diarias de la empresa en la distribución de sillas o papeleras, por

ejemplo, en forma simultánea. Entonces, para calcular el precio de venta y la utilidad de cada producto, debemos conocer cuánto o qué valor de esos gastos puede atribuirse a cada producto (silla o papeleras).

Para resolver este asunto, que es de vital importancia para hallar la utilidad de cada producto (referencia o línea) que se comercializa, se sigue el siguiente procedimiento:

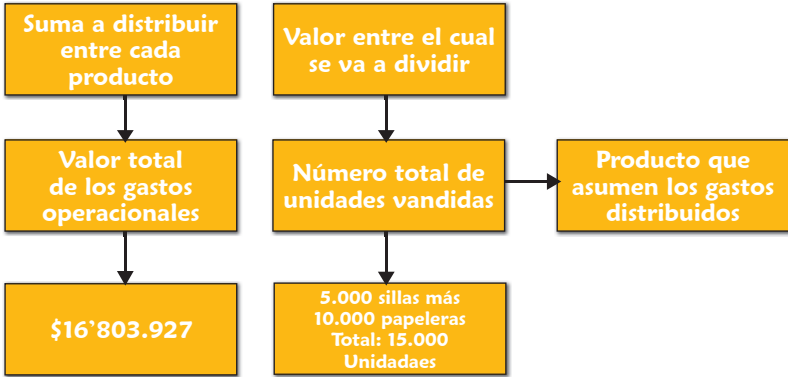
- Primero. Identificar la cifra o el valor que se va a distribuir.
- Segundo. Obtener el monto total de las ventas y de los costos por cada referencia (producto), en unidades y valores.
- Tercero. Elegimos un denominador (divisor) representativo, para obtener un factor de distribución. En el presente caso, podríamos tomar como denominadores los siguientes: el costo de adquisición de las unidades vendidas, el número de unidades vendidas, o también el valor de las ventas de esas unidades. Ten presente que dependiendo del denominador elegido, el valor de la utilidad variará para cada producto. Por eso es importante que definas un denominador representativo y que lo adoptes como política de asignación de los gastos operacionales, durante un tiempo (por lo menos un año fiscal), para que los resultados sean consistentes.

Supongamos que la empresa “Distribuidora El Lorito LTDA”, en el mismo mes, adicionalmente a las sillas de aluminio, distribuye 10.000 papeleras de madera, a un precio unitario de venta de \$12.000, y cuyo precio unitario de adquisición es de \$10.000.

Supongamos además, que mantiene inalterables los gastos operacionales administrativos y de ventas, y que no paga comisiones por la venta de las papeleras.

Con estos datos y siguiendo el procedimiento anotado, podemos calcular la utilidad en cada producto comercializado:

Esquemáticamente:



Luego, procedemos a efectuar el cálculo de la suma que por concepto de gastos operacionales, asume cada unidad vendida:

$$\frac{\$16'803.927}{15.000 \text{ unidades}} = \$1.120,2618 = \text{Valor gasto que cuenta uiaadministrar y distribuir cada unidad vendida}$$

Aplicando el procedimiento descrito:

- Primero. Identificamos la cifra o el valor que vamos a distribuir: el valor de los gastos operacionales, que es igual a \$16.803.927.
- Segundo. Obtenemos el monto total de las ventas y de los costos por cada referencia (producto), en unidades y valores:

DETALLE DE LAS VENTAS Y DE LOS COSTOS TOTALES			
VENTAS TOTALES			
PRODUCTO	UNIDADES VENDIDAS	PRECIO DE VENTA	
		UNITARIO	TOTAL
Sillas	5.000	\$ 80.000	\$ 400.000.000
Papeleras	10.000	\$ 12.000	\$ 120.000.000

<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>15.000</b>		<b>\$ 520.000.000</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>			
Sillas	5.000	\$ 45.000	\$ 225.000.000
Papeleras	10.000	\$ 10.000	\$ 100.000.000
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>15.000</b>		<b>\$ 325.000.000</b>

- Tercero. Elegimos un denominador (divisor) representativo, para obtener un factor de distribución: El número de unidades vendidas<sup>4</sup>.

Ahora, como el objetivo es distribuir y asignar el valor de los gastos operacionales entre cada uno de los productos comercializados, obtenemos un factor común, dividiendo el valor total de los gastos operacionales, entre el número total de unidades vendidas: \$16.803.927, dividido entre \$15.000 unidades, esto es igual a \$1.120,2618 de gasto operacional por cada unidad vendida.

Con este dato (factor común), procedemos a distribuir los gastos operacionales, multiplicando el factor común por el número de unidades vendidas por cada producto, referencia o línea:

<b>DISTRIBUCIÓN DE LOS GASTOS OPERACIONALES</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>UNIDADES VENDIDAS</b>	<b>FACTOR</b>	<b>VALOR DISTRIBUIDO</b>
Sillas	5.000	1.120,2618	5.601.309
Papeleras	10.000	1.120,2618	11.202.618
<b>TOTAL DISTRIBUIDO</b>			<b>16.803.927</b>

Interpretando estos resultados, tenemos que del valor total de los gastos operacionales, las sillas asumen un monto de \$5.601.309, mientras que las papeleras asumen el valor de \$11.202.618.

<sup>4</sup> Hemos escogido como denominador las **unidades vendidas**, no obstante se puede disponer de otros denominadores, como el costo de adquisición de las unidades vendidas, o también el valor de las ventas de esas unidades.



Finalmente, procedemos a obtener las estructuras del precio de venta para cada producto y sus correspondientes utilidades:

<b>ESTRUCTURA DEL PRECIO DE VENTA PARA LAS PAPELERAS</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>		<b>%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>UNITARIO</b>	
Ventas	\$ 120.000.000	\$ 12.000	100%
Menos: gastos operacionales	\$ 11.202.618	\$ 1.120	9%
Menos: costo de ventas	\$ 100.000.000	\$ 10.000	83%
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 8.797.382</b>	<b>\$ 880</b>	<b>7%</b>

La venta de las papeleras genera una utilidad del 7%, equivalente a \$8.797.382.

<b>ESTRUCTURA DEL PRECIO DE VENTA PARA LAS SILLAS</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>		<b>%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>UNITARIO</b>	
Ventas	\$ 400.000.000	\$ 80.000	100%
Menos: gastos operacionales	\$ 5.601.309	\$ 1.120	1%
Menos: costo de ventas	\$ 225.000.000	\$ 45.000	56%
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 169.398.691</b>	<b>\$ 33.880</b>	<b>42%</b>

La venta de las sillas produce una utilidad del 42%, para un total de \$169.398.691.

<b>OBTENCIÓN DE LA UTILIDAD DEL NEGOCIO</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>		<b>%</b>
	<b>TOTAL</b>	<b>UNITARIO</b>	
Ventas	\$ 520.000.000	\$ 34.667	100%
Menos: gastos operacionales	\$ 16.803.927	\$ 1.120	3%
Menos: costo de ventas	\$ 325.000.000	\$ 21.667	63%
<b>Utilidad</b>	<b>\$ 178.196.073</b>	<b>\$ 11.880</b>	<b>34%</b>

La actividad de ventas de la “Distribuidora El Lorito LTDA”, genera una utilidad total del 34%, para un monto de \$178.193.073 en utilidad, siendo el producto más rentable, las sillas.

¿No te parece interesante hacer el mismo ejercicio pero tomando como denominador, por ejemplo, el valor de las ventas? Puedes mirar cómo varía la utilidad para cada producto y definir cuál denominador es más aconsejable para tu negocio.





## Ejemplo para establecer el precio de venta y la utilidad, en una empresa industrial

Industrias “El Gatito LTDA” produjo en su planta ubicada en el Barrio Los Arreboles, durante un período de un mes, 50.000 camisetas corrientes bordadas.



### **Información sobre las ventas:**

Las camisetas son producidas en talla única, y se vendieron a clientes ubicados en el sector de San Victorino, con un precio unitario de venta de \$14.000.

### **Información sobre los gastos de ventas:**

La empresa realiza sus actividades de comercialización en un local por el cual paga un arrendamiento mensual de \$3.000.000 y por concepto de servicios públicos, \$500.000, mensuales.

Para atender las ventas por mostrador, cuenta con tres vendedoras. Cada una devenga un salario mensual equivalente al mínimo, más unas comisiones por unidad vendida, de \$10. La vendedora número 1, vende 17.000 unidades; la vendedora número 2, coloca 20.000 unidades; y la vendedora número 3, vende 13.000 unidades.

### **Información sobre costos de producción:**

La empresa dispone de un local de su propiedad, que adquirió por la suma de \$100.000.000.

La planta de producción cuenta con maquinaria y equipo, por valor de \$150.000.000, y está habilitada para desarrollar la producción de otras líneas de productos. La fábrica de Industrias “El Gatito LTDA”, fue inaugurada hace dos meses y emplea en la actualidad, al siguiente personal:

- Tres operarias (cortadora, fileteadora y ensambladora). Cada una devenga un salario mensual de \$850.000.
- Cuenta además con los servicios de un ayudante emparador, que tiene un salario mensual de \$500.000.
- La planta es supervisada por un empleado que gana \$1.000.000 mensuales.

Industrias “El Gatito LTDA”, produce las camisetas en varios colores, los cuales manda tinturar contratando un servicio de maquila, que le cobra por cada camiseta tinturada, la suma de \$500. La empresa maquiladora pone todos los materiales y su costo se considera materias primas directas, en un 100%.

De igual manera, la empresa ordena maquilar un bordado para cada camiseta; la maquiladora le cobra por unidad bordada, la suma de \$1.500. La empresa maquiladora pone todos los materiales y su costo se considera materias primas directas, en un 100%.

La planta de industrias “El Gatito LTDA”, tiene los siguientes costos indirectos de fabricación:

- Servicios públicos mensuales de energía eléctrica \$1.500.000 y agua \$300.000.
- La maquinaria y el equipo de producción está asegurados con una póliza que tiene un costo mensual de \$120.000.

- Se estima que el valor del mantenimiento de la maquinaria y el equipo de producción asciende a la suma de \$150.000.
- Como la materia prima *hilo* es difícil de medir en su consumo por unidad, se estima, según estudios realizados en otras empresas, que cada camiseta consume 20 metros de hilo, para un total de 1.000.000 de metros. Cada metro sale a un costo de \$5.

Las materias primas directas utilizadas en la producción de cada camiseta, son las siguientes:

MATERIA PRIMA DIRECTA UTILIZADA			
MATERIA PRIMA DIRECTA	UNIDAD DE COMPRA	COSTO POR UNIDAD	UNIDADES UTILIZADAS
Tela	Rollo por 200 metros	\$1.200.000	1 metro
Tela cuello	Rollo por 300 metros	\$1.000.000	0,5 metros
Bolsa	Bolsa por 1.000 unidades	\$150.000	1 unidad
Marquilla (talla)	Rollo por 5.000 unidades	\$250.000	1 unidad
Marquilla (marca)	Rollo por 1.000 unidades	\$40.000	2 unidades
Maquila tintura	Unidad	\$500	1 unidad
Maquila bordado	Unidad	\$1.500	1 unidad

### Información sobre los gastos administrativos:

- Gerente propietario con salario mensual de \$3.000.000.
- Arriendo mensual de oficinas \$1.000.000.
- Servicios públicos de energía eléctrica \$150.000, agua \$120.000, teléfono fijo \$80.000 y celulares \$500.000.
- Salario mensual de la secretaria administrativa: \$900.000.
- Honorarios mensuales de un contador externo: \$400.000.
- Los muebles y enseres de la oficina y el punto de venta, fueron adquiridos por la suma de \$10.000.000 y el equipo de cómputo valió \$3.000.000. La depre-

ciación de estos activos, se considera en un 100% gasto administrativo.

- Los gastos de aseo, cafetería, papelería y mensajería, ascienden mensualmente a \$100.000.

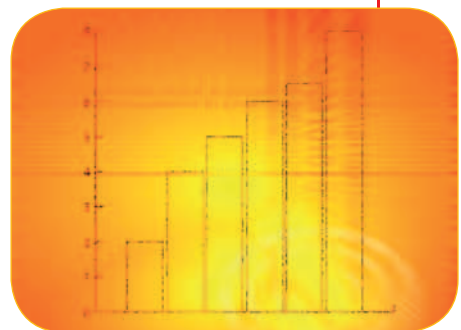
La información anterior es obtenida de la contabilidad de la empresa. El Gerente propietario le ha solicitado a su contador, elaborar la estructura del precio de venta para cada camiseta producida y vendida, al igual que obtener la utilidad total y unitaria. El contador procede de la siguiente manera:

Primero. Liquida el precio de venta:

LIQUIDACIÓN DE LAS VENTAS			
VENTA TOTAL	Nº DE CAMISETAS	PRECIO	
		UNITARIO	TOTAL
	50.000	\$14.000	\$700.000.000

Segundo. Liquida las comisiones sobre ventas:

LIQUIDACIÓN DE COMISIONES SOBRE VENTAS			
TRABAJADOR	Nº DE UNIDADES VENDIDAS	\$100 POR UNIDAD VENDIDA	TOTAL COMISIÓN
Vendedora 1	17.000	10	170.000
Vendedora 2	20.000	10	200.000
Vendedora 3	13.000	10	130.000
<b>TOTALES</b>	50.000		\$500.000



### Tercero. Liquida la nómina:

LIQUIDACIÓN DE LA NÓMINA									
TRABAJADOR	DEVENGADO				OBLIGACIONES LABORALES				
	Salario	Auxilio de Transporte	Comisión	Total	Presentaciones Sociales 21.83%	Seguridad Social 21.13%	Aportes Para-fiscales 9%	Total Aportes	Total Costo o Gastos
<b>ADMINISTRACIÓN</b>									
Gerente Propietario	3.000.000			3.000.000	654.900	633.900	270.000	1.588.800	4.588.800
Secretaría de Gerencia	900.000	55.000		955.000	208.477	190.170	81.000	479.647	1.434.647
<b>Subtotal Administración</b>	<b>3.900.000</b>	<b>55.000</b>	<b>0</b>	<b>3.955.000</b>	<b>863.377</b>	<b>824.070</b>	<b>351.000</b>	<b>2.038.447</b>	<b>5.993.447</b>
<b>VENTAS</b>									
Vendedora 1	461.500	55.000	170.000	686.500	149.863	133.436	56.835	340.134	1.026.634
Vendedora 2	461.500	55.000	200.000	716.500	156.412	139.775	59.535	355.722	1.072.222
Vendedora 3	461.500	55.000	130.000	646.500	141.131	124.984	53.235	319.350	965.850
<b>Subtotal Ventas</b>	<b>1.384.500</b>	<b>165.000</b>	<b>500.000</b>	<b>2.049.500</b>	<b>447.406</b>	<b>398.195</b>	<b>169.605</b>	<b>1.015.206</b>	<b>3.064.706</b>
<b>PRODUCCIÓN</b>									
<b>Mano de Obra Directa</b>									
Cortadora	850.000	55.000		905.000	197.562	179.605	76.500	453.667	1.358.667
Fileteadora	850.000	55.000		905.000	197.562	179.605	76.500	453.667	1.358.667
Ensambladora	850.000	55.000		905.000	197.562	179.605	76.500	453.667	1.358.667
<b>Subtotal Mano de Obra Directa</b>	<b>2.550.000</b>	<b>165.000</b>	<b>0</b>	<b>2.715.000</b>	<b>592.685</b>	<b>538.815</b>	<b>229.500</b>	<b>1.361.000</b>	<b>4.076.000</b>
<b>Mano de Obra Indirecta</b>									
Supervisor	1.000.000			1.000.000	218.300	211.300	90.000	519.600	1.519.600
Ayudante Empacador	500.000	55.000		555.000	121.157	150.650	45.000	271.807	826.807
<b>Subtotal Mano de Obra Indirecta</b>	<b>1.500.000</b>	<b>55.000</b>	<b>0</b>	<b>1.555.000</b>	<b>339.457</b>	<b>316.950</b>	<b>135.000</b>	<b>791.407</b>	<b>2.346.407</b>
<b>Total Nómina de Producción</b>	<b>4.050.000</b>	<b>220.000</b>	<b>0</b>	<b>4.270.000</b>	<b>932.141</b>	<b>857.765</b>	<b>364.500</b>	<b>2.152.406</b>	<b>6.442.406</b>
<b>TOTALES</b>	<b>9.334.500</b>	<b>440.000</b>	<b>500.000</b>	<b>10.274.500</b>	<b>2.242.923</b>	<b>2.070.030</b>	<b>895.105</b>	<b>5.206.058</b>	<b>15.480.558</b>

NOTA: Para liquidar las obligaciones laborales, se tiene en cuenta que los aportes a la seguridad social y los parafiscales no incluyen el subsidio de transporte, mientras que las prestaciones sociales sí lo incluyen.

### Cuarto. Calcula la depreciación:

CÁLCULO DE LA DEPRECIACIÓN				
ACTIVO	COSTO HISTÓRICO	VIDA ÚTIL (AÑOS)	DEPRECIACIÓN	
			ANUAL	MENSUAL
Muebles y enseres	10.000.000	10	1.000.000	83.333
Maquinaria y equipo	150.000.000	10	15.000.000	1.250.000
Edificios (planta de producción)	100.000.000	25	4.000.000	333.333
Equipo de cómputo	3.000.000	3	1.000.000	83.334
<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	<b>\$263.000.000</b>		<b>\$21.000.000</b>	<b>\$1.750.000</b>

### Quinto. Calcula y clasifica los gastos operacionales:

GASTOS OPERACIONALES		
CLASIFICACIÓN	CONCEPTO	VALOR
<b>Administrativos</b>	Arriendo	1.000.000
	Nómina	5.993.447
	Servicios públicos	270.000
	Teléfonos	580.000
	Depreciación (muebles y enseres)	83.333
	Honorarios contador	400.000
	Depreciación (equipo de cómputo)	83.334
	Otros gastos (aseo, cafetería, entre otros.)	100.000
	<b>TOTAL</b>	<b>\$8.510.114</b>

<b>Ventas</b>	Arriendo	3.000.000
	Servicios públicos	500.000
	Nómina	3.064.706
	<b>TOTAL</b>	<b>6.564.706</b>
<b>TOTAL GASTOS OPERACIONALES</b>		<b>\$15.074.820</b>

Sexto. Calcula el costo por Materias Primas Directas:

ORDEN DE PRODUCCIÓN POR 50.000 CAMISETAS CORRIENTES						
Materia Prima Directa	Unidad de Compra	Costo por Unidad	Unidades Utilizadas por Camiseta	Costos		
				Unitario	Unidades Producidas	Total
Tela	Rollo por 200 metros	1.200.000	1 metro	6.000	50.000	300.000.000
Tela Cuello	Rollo por 300 metros	1.000.000	0,5 metros	3.333	50.000	166.650.000
Bolsa	Bolsa por 1.000 unidades	150.000	1 unidad	150	50.000	7.500.000
Marquilla (Talla)	Rollo por 5.000 unidades	250.000	1 unidad	50	50.000	2.500.000
Marquilla (Marca)	Rollo por 1.000 unidades	40.000	2 unidades	80	50.000	4.000.000
Maquina Bordado	Unidad	1.500	1 unidad	1.500	50.000	75.000.000
Maquina Tinturado	Unidad	500	1 unidad	500	50.000	25.000.000
<b>Costo Total para Materia Primas Directas</b>						<b>580.650.000</b>

Séptimo, calcula los otros costos de producción (indirectos):

OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN (INDIRECTOS)	
CONCEPTO	VALOR
Servicios públicos	1.800.000
Seguros de maquinaria y equipo	120.000
Mantenimiento de maquinaria y equipo	150.000
Hilo	5.000.000
Depreciación de maquinaria y equipo	1.250.000
Depreciación de edificio	333.333
Mano de obra indirecta (ver la nómina)	2.346.407
<b>TOTAL OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>10.999.740</b>

Octavo. Determina el costo de la Mano de Obra Directa:

Este valor se obtiene de la nómina directamente y su costo es de \$4.076.000

Noveno. Elabora la Estructura del Precio Unitario de Venta, a partir de los costos directos (materias primas y mano de obra), los costos indirectos y los gastos totales:



ESTRUCTURA DEL PRECIO DE VENTA			
CONCEPTO	VALORES		%
	TOTALES	UNITARIOS	
VENTAS	700.000.000	14.000	100,00%
<b>MENOS GASTOS OPERACIONALES</b>	<b>15.074.820</b>	<b>301</b>	<b>2,15%</b>
Administrativos	8.510.114	170	1,22%
De ventas	6.564.706	131	0,94%
<b>MENOS COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	<b>595.725.740</b>	<b>11.915</b>	<b>85,10%</b>
Mano de obra directa	4.076.000	82	0,58%
Materia prima directa	580.650.000	11.613	82,95%
Costos indirectos	10.999.740	220	1,57%
<b>UTILIDAD</b>	<b>89.199.441</b>	<b>1.784</b>	<b>12,74%</b>

De la Estructura del Precio de Venta, y teniendo en cuenta que todos los cálculos se realizaron sobre el precio de venta, podemos deducir el siguiente análisis básico para toma de decisiones:

1. Los gastos operacionales totales suman \$15.074.820, para un gasto operacional por camiseta de \$301, equivalente al 2.15% de las ventas.
2. Los gastos administrativos son del 1.22% de las ventas.
3. Los gastos de ventas son del 0.94% de las ventas.
4. El costo total de producción, equivale a la suma de \$595.725.740, mientras el costo unitario de producción es de \$11.915, para un 85.10%, de las ventas.
5. La Mano de Obra Directa es el 0.58% de las ventas.
6. La Materia prima Directa es el 82.95% de las ventas.
7. Los Costos Indirectos son del 1.57% de las ventas.

**Conclusión:** el costo más representativo para “Industrias el Gatito LTDA”, es el de la Materia Prima Directa, mientras que los Gastos Operacionales son relativamente bajos para el nivel de ventas.

### Para tener en cuenta

- Si deseas obtener la Estructura del Precio de Venta para dos o más productos, puedes aplicar

exactamente el mismo procedimiento empleado en el ejemplo para **calcular el precio de venta de dos o más productos, en una empresa comercializadora**. Solo debes tener en cuenta que para este ejercicio, los valores a distribuir son: los gastos operacionales, los otros costos de fabricación (indirectos) y la mano de obra.

Los denominadores que puedes utilizar son:

Para gastos operacionales: número de unidades vendidas o valor de las ventas.

Para la mano de obra y los otros costos de fabricación (indirectos): el número de unidades producidas, el valor de las materias primas directas consumidas, el número de horas trabajadas e incluso el número de horas máquina utilizadas.

- Cuando vayas a calcular la Estructura del Precio de Venta en una empresa de servicios, puedes utilizar los procedimientos aplicados en las empresas comercializadoras y las industriales, en razón de que las empresas de servicios realizan simultáneamente operaciones de distribución de mercancías, elaboración de nuevos productos y prestación de servicios propiamente dichos; toma como ejemplo un *Café Internet* o una *Estación de Servicios* para carros.



## Respuestas al ejercicio práctico del capítulo **Costos y Gastos**.

CLASIFICA CON UNA X, LOS SIGUIENTES DESEMBOLSOS		
CONCEPTO	COSTO	GASTO
Servicios públicos de la planta de producción	X	
Salario de la secretaria del gerente general		X
Salario de los vendedores		X
Comisiones por unidad producida	X	
Depreciación de maquinaria y equipo	X	
Empaque del producto en punto de venta		X
Seguros contra robo e incendio		X
Salario del supervisor de planta	X	
Seguros de fábrica	X	
Obligaciones laborales del personal de administración		X
Arriendo de locales comerciales		X
Mantenimiento de maquinaria y equipo	X	
Servicio de agua en el lavado de automóviles	X	
Lavado de sábanas en un hotel	X	
Salario del mensajero		X
Lámina en las ferreterías	X	
Harina en las panaderías	X	
Depreciación de muebles y enseres		X
Arriendo edificio de planta	X	
Impuesto de renta		X
Cerraduras en la industria de puertas	X	
Servicio de agua en la industria marroquinera		X
Papelería, cafetería y útiles de aseo		X
Salario de la secretaria del gerente de planta	X	
Harina en el supermercado	X	
Servicio telefónico en un Café Internet	X	

Valor de chequeras		X
Comisiones a vendedores		X
Obligaciones laborales del personal de planta	X	
Mantenimiento de equipo de cómputo		X
Salario del gerente propietario		X
Los combustibles en una serviteca	X	
La sal en un restaurante	X	
El café en una tienda	X	
El azúcar en un Café Internet	X	
La publicidad		X
Comisiones por negociación de remesas		X
Papelería y tinta en una fotocopidora	X	
Los repuestos en un taller de mecánica	X	
El salario de quien atiende los clientes en Internet	X	
Intereses corrientes, por sobregiro o de mora		X
Servicio de maquila	X	
Material de empaque (bolsas, marquillas, entre otros) en producción	X	



Para mayor información llama a la Línea de Respuesta Inmediata

**01900-3318383**

visita nuestro portal

**[www.bogotaemprende.com](http://www.bogotaemprende.com)**

o nuestro Centro de Emprendimiento, Cámara de Comercio de Bogotá

Sede Kennedy Avenida Carrera 68 N° 30-15 Sur - Piso 4

Sede Chapinero Calle 67 N° 8-44 - Piso 4

Sede Salitre Avenida Eldorado 68D-35 - Piso 2

Teléfono: 5941000 Ext.: 2237 y 2238

Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor y la Cámara de Comercio de Bogotá



ALCALDÍA MAYOR  
DE BOGOTÁ D.C.



GOBIERNO DE LA CIUDAD



Por nuestra sociedad