

**Instituto Nacional de Aprendizaje**

**Sede Central La Uruca**

**Unidad PYMES**

**Proceso Prestación de Servicios de Desarrollo**

**Empresarial (PSDE)**



**Manual de la Herramienta para la Fijación de Precios de un  
determinado Bien o Servicio (Producto)**

**Lilliana Agüero Noguera**

**Setiembre, 2011**

**Manual de la Herramienta para la Fijación de Precios de un determinado Bien o  
Servicio (Producto)**

## Introducción

Este documento tiene como propósito servir de referencia o de manual a la comunidad PYME a la hora de fijar los precios de sus productos o servicios ofrecidos, tomando en cuenta aspectos relevantes a la hora de establecer el precio de un determinado bien o servicio.

El manual de la herramienta se ha creado con el fin de que el Proceso de Prestación de Servicios de Desarrollo Empresarial (PPSDE) de la Unidad PYME del Instituto Nacional de Aprendizaje tenga a la mano una guía básica, pero a la vez detallada para fijar precios, la cual se le pueda proporcionar a los empresarios que soliciten asesoría en el tema de fijación de precios.

## I. Descripción

La creación de esta herramienta surge como iniciativa del PPSDE, para facilitarle al empresario la tarea de fijar el precio del bien y/o servicio que ofrece.

## II. Objetivo

El objetivo de este documento es presentar una guía detallada para que al empresario se le facilite la labor de establecer los precios de sus productos, mediante cálculos sencillos y prácticos.

## III. Desarrollo

A la hora de fijar el precio de un determinado bien o servicio es importante tomar en cuenta distintos aspectos como: definir la estructura de costos, realizar un estudio de mercado, específicamente para revisar los precios que ofrece la competencia, teniendo así una referencia del valor que están dispuestos a pagar los consumidores por un determinado bien o servicio, además del tipo de demanda y oferta del bien o servicio que se está ofreciendo, distinguir el tipo de bien, si se trata de un bien o producto de primera necesidad o si se trata de productos de lujo, en este sentido es importante, porque la asignación del margen de ganancia depende mucho del tipo de bien, más adelante se detallará con más precisión ese tipo de distinciones. Por otro lado es importante separar si se trata de bienes de elaboración propia o de la comercialización de bienes ya elaborados, aspecto también abarcado con mayor detalle a lo largo del documento.

### Distinción entre costos variables y costos fijos

Para definir la estructura de costos es importante hacer la distinción entre costos variables y costos fijos, se comprende como **costos variables** (aquellos costos que aumentan o disminuyen en el mismo sentido varía el nivel de producción, por ejemplo a medida que se produzca una mayor cantidad del producto, los costos variables aumentan, es la misma lógica cuando el volumen de la producción más bien disminuye); algunos ejemplos de costos variables son el costo de las materias primas directas, mano de obra directa. Con respecto a los **costos fijos**, se entiende por aquellos costos en los que la empresa incurre

incluso cuando su nivel productivo sea mínimo o nulo, con nulo se refiere por ejemplo que la producción se detuvo porque una máquina falló, ese día la producción fue igual o casi cero, pero aunque se presente ese inconveniente existe el costo de pagar alquiler de local por ejemplo, de manera que es un costo fijo, el cual permanece independientemente del nivel productivo.

### **Aspectos claves a considerar en el estudio de mercado**

**Estructura de costos de la competencia:** Dentro de los principales fines del estudio de mercado se encuentra identificar los costos de la competencia, ya que en base a su estructura de costos las empresas rivales fijan sus precios, y sobre todo porque una empresa dispone de dos estrategias para competir y ganar mayores segmentos de mercado. Precisamente una de esas estructuras es basada en la estructura de costos, en competir en base a una menor estructura de costos que la competencia y por ende fijar precios más bajos, obteniendo ganancias por el volumen de ventas y no por elevados precios. Además otra estrategia de competencia que también va de la mano con el precio es la de la diferenciación del producto, donde más bien se trabaja en ofrecer un producto diferente, mejor en calidad, que cuente con una característica diferente de los demás productos que ofrece la competencia, si la empresa se basa en la estrategia antes mencionada el precio a fijar más bien tiende a ser superior al de la competencia, ya que se estaría incurriendo en un nivel de costos superior al de la competencia.

**Precio de la competencia:** Uno de los objetivos del estudio de mercado es conocer el precio que ofrece la competencia, ya que se trata de una herramienta clave para fijar el precio propio, ya que es ese el monto máximo que están dispuestos a pagar los consumidores.

**Demanda:** Tener información del mercado al cual está dirigido su bien o servicio, identificar las personas que se consideren posibles clientes.

**Oferta:** Saber cuáles son las otras empresas (competencia) que ofrecen productos y/o servicios iguales o similares, conocer en qué se diferencian del producto que se está ofreciendo, calidad, demás.

### **Distinción según el tipo de bien o servicio**

La importancia de distinguir o más bien identificar el tipo de bien que se está ofreciendo, depende sobre todo del mercado meta al que vaya dirigido dicho bien o servicio, ya que en función de éste se clasifica el bien y se guía para establecer el margen de ganancia por parte del empresario, debido a que a medida que el tipo de bien varía el margen de ganancia también varía.

Para hacer la distinción entre bienes de primera necesidad y bienes de lujo, es preciso antes referirse a la clasificación de tres grupos de bienes, dentro de los cuales existen los bienes superiores, los bienes normales y los bienes inferiores, todos presentados con mayor detalle a continuación:

- A. **Bienes Superiores:** Son bienes que su demanda aumenta a medida que aumenta el ingreso, por ejemplo el consumo de perfumes finos, debido a que generalmente su precio es alto, las personas los consumen más cuando el ingreso que reciben aumenta.
- B. **Bienes Normales:** Los bienes normales son aquellos bienes que tienen una relación directa con el ingreso, el consumo aumenta cuando aumenta el ingreso y el consumo disminuye cuando el ingreso es menor. Los bienes normales se clasifican en dos tipos, los bienes de primera necesidad y los bienes de lujo.
- + **Bienes de primera necesidad:** Los bienes de primera necesidad son aquellos bienes que el consumo aumenta cuando aumenta el ingreso, pero su consumo aumenta a menor velocidad que aumenta la renta. Lo que interesa de hacer esta distinción es que sirve como guía a la hora de fijar los precios, en el sentido que en los bienes de primera necesidad el margen de ganancia que se establece tiende a ser más pequeño con respecto por ejemplo a los bienes de lujo.
  - + **Bienes de lujo:** Los bienes de lujo son aquellos bienes cuyo consumo aumenta más rápido que el ingreso. En el caso de estos bienes el margen de ganancia tiende a ser un poco más alto en relación al de los bienes de primera necesidad. Otra situación donde dicho porcentaje suele ser mayor es cuando la demanda de dicho bien es muy alta; de hecho es preciso mencionar que en el caso especial de los bienes únicos el margen de ganancia puede ser bastante elevado, pero únicamente en este caso en particular.
- C. **Bienes Inferiores:** Son aquellos bienes que se comportan de manera contraria al ingreso, ya que su consumo disminuye a medida que el ingreso aumenta, un ejemplo de bien inferior es la comida rápida.

### **Distinción entre bienes de elaboración propia y bienes ya elaborados, que más bien se compran para comercializarlos.**

Esta distinción es importante hacerla ya que a la hora de elaborar la estructura de costos, algunos costos varían, por ejemplo cuando se trata de la producción o elaboración de un producto un costo variable muy importante es el costo de las materias primas por ejemplo telas, hilos, botones para fabricar una camisa, caso contrario a si se compra la camisa ya elaborada con el fin de comercializarla, debido a que en este último caso, más bien se incurre en el precio de costo de la camisa, el valor inicial que se pagó por la camisa en lugar del costo por separado de cada uno de los materiales.

### **Cálculo del precio**

#### **Fijación del Precio Considerando el Margen de Ganancia Sobre el Costo Total Unitario (CTU)**

El precio de venta es el valor que el empresario fija a su producto para ofrecerlo a sus clientes, dicho precio debe cubrir costos de producción, distribución y venta del producto.

El cálculo del precio es muy sencillo todo depende de tener conocimiento de los costos del producto, es por eso que antes de calcular el precio es necesario definir la estructura de costos.

Para calcular el precio es necesario conocer los costos totales y el margen de ganancia.

### **Estructura de Costos (costo total=costo fijo + costo variable unitario)**

La estructura de costos incluye identificar todos los costos en los que se incurre, para con esto calcular los costos totales y dividirlos entre el número de unidades producidas, de manera que así se obtendría el costo unitario del producto. Los costos totales incluyen los costos variables y los costos fijos.

**Costos Variables:** Son costos que varían de acuerdo al nivel de producción, tal es el caso de las materias primas, algunos ejemplos de estos son: telas, botones, en el caso de prendas de vestir o carne y arroz, si se tratase del caso de algún servicio de comida (por ejemplo una soda), entre otros, aquí se incluye el costo de todos los materiales utilizados en la elaboración o producción del bien o servicio, por lo que varían de un bien a otro. Algunos tipos de costos variables se pueden ver en el Anexo II.

**Costos Fijos:** Costos que presenta la empresa, independiente del nivel de producción, costos que se mantiene ante diferentes niveles de producción, aunque la producción sea mínima o incluso nula, un típico ejemplo de los costos fijos es el gasto de alquiler, ya que por ejemplo aunque la empresa no esté produciendo, tal sea el caso de una fábrica de textiles en la cual la máquina más importante se dañó por lo que se detuvo la producción durante una semana, en esa semana aunque no haya producción, si se alquila el local el gasto de alquiler siempre hay que cubrirlo. De manera que sea la producción de 100 ó de 5.000 unidades el costo fijo no varía, sigue siendo el mismo. De igual manera que en el caso de los costos variables, algunos tipos de costos fijos se pueden ver en el Anexo II.

Es de suma importancia aclarar que los costos fijos se cuentan solo una vez, ya que si se cuantifican en todos los casos, o lo que es lo mismo en todos los productos, los costos se cuantificarían dobles, triples, más de una vez. Por lo cual es de gran relevancia tener cuidado con el trato que se le da a los costos fijos, ya que la distribución del mismo depende indirectamente de la producción, de manera que si se produce solo un tipo de producto, los costos fijos recaen sobre este, pero si más bien se producen dos bienes los costos fijos se distribuyen entre los 2 bienes que se están produciendo.

Como se aprecia en la lista de costos fijos, uno de ellos es el gasto por depreciación de equipo, si no se cuenta con un contador que registre el gasto de depreciación dentro de un estado de pérdidas y ganancias, la forma para calcular este gasto es muy sencilla, utilizando el método de depreciación en línea recta.

**Cálculo Depreciación= (VI-VR)/años de vida útil**

**Donde:**

**VI=** Valor Inicial (precio al cual se compró el mobiliario y/o equipo), dentro de equipo se puede considerar vehículos, máquinas, computadoras, entre otros.

**VR=** Valor Residual (valor al cual se puede rescatar el equipo cuando ha acabado su vida útil). Para obtener el dato del valor residual se usa el valor establecido por el Ministerio de Hacienda para cada activo, para más información ingresar a la página [www.hacienda.go.cr](http://www.hacienda.go.cr), también ver el Anexo IV de este documento.

**Años de vida útil:** Período de funcionamiento del equipo.

**Nota:** La depreciación se obtiene anual, pero como los costos totales se calculan mensualmente, solo se divide el monto de la depreciación entre 12 meses.

Aunque para el cálculo de la depreciación se haya presentado toda la fórmula para calcular la depreciación por medio de línea recta, a pie (con todos los pasos correspondientes), pero ahora la Contabilidad Nacional del Ministerio de Hacienda proporciona una tabla con los Porcentajes Anuales de Depreciación (Método línea recta) y los años de Vida Útil por Bien o Actividad, de manera que conociendo el costo inicial del Activo el monto de depreciación se calcula directamente, sin tener que recurrir a la fórmula tradicional.

Por ejemplo:

<b>Bien o Actividad</b>	<b>Porcentaje Anual de Depreciación (Método línea recta)</b>	<b>Años de Vida Útil</b>	<b>Costo Inicial</b>	<b>Monto Depreciable Anual</b>	<b>Monto Depreciable Mensual (/ entre 12 meses)</b>
Abanico	10	10	30.000	3.000	250
Computadoras	20	5	450.000	90.000	7.500

### **Margen de Ganancia**

Otro componente clave para calcular el precio de un bien o servicio es el margen de ganancia.

El margen de ganancia es un porcentaje que el empresario fija a criterio propio sobre el costo total unitario de sus productos. Sin embargo aunque se trate de un porcentaje establecido por el empresario este debe de ir acorde con los precios que ofrece la competencia, ya que si se establece un margen de ganancia muy elevado, el precio que se fija resulta ser muy superior al de la competencia, lo que generaría un menor nivel de

ventas; es por esta razón que resulta tan importante estudiar el mercado y por ende conocer los precios que ofrece la competencia.

La fórmula para calcular el precio es la siguiente:

$$P = CTU + MG$$

**Donde**

**P: Precio de venta**

**C TU: Costo Total Unitario**

$$CT = CTV + CTF$$

$$CTU = CT / \# \text{ de unidades producidas}$$

Para comprobar que se está aplicando el margen de ganancia deseado o fijado por el empresario se aplica el siguiente procedimiento:

Costo Total Unitario \* Margen de Ganancia y el resultado obtenido se le suma al costo total unitario.

Para entenderlo de otra manera

$$\text{Precio} = CTU + \% CTU$$

$$\text{Precio} = CTU (1 + \%)$$

**Donde**

**CTU: Costo Total Unitario**

**%: Porcentaje de ganancia deseado (MG)**

Para mayor claridad sobre los pasos a seguir en el cálculo ver los ejercicios adjuntados en los anexos IV, V y VI, sobre el cálculo del precio de un bien de elaboración propia, un bien ya elaborado y un servicio, respectivamente.

#### **IV. Conclusiones**

El monto de la depreciación la puede proporcionar un contador o se puede calcular con la tabla que adjunta el Ministerio de Hacienda con el porcentaje anual en que se deprecia cada activo.

La fórmula para calcular el precio es igual en bienes y servicios, lo que varía es la estructura de costos.

El margen de ganancia depende del tipo de bien, sea este normal de lujo o normal primera necesidad, por lo que se requiere identificar el bien según su demanda en bienes superiores, inferiores y normales.



## **V. Bibliografía**

Goñi Avila Niria. El Precio. Variable clave en el marketing. Pearson Educación de México S.A. de C.V., 2008

Gitman, Lawrence J. Principios de Administración Financiera. Decimoprimer edición. Pearson Educación, México, 2007.

<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/Empresarios/costos.htm#ClasComportamiento>

[www.hacienda.go.cr](http://www.hacienda.go.cr)

<https://www.hacienda.go.cr/Msib21/Espanol/Contabilidad+Nacional/Bienvenida.htm>

## V. Anexos

### Anexo I

#### HERRAMIENTA PARA FIJAR EL PRECIO DE UN BIEN O SERVICIO

Herramienta para Fijar el Precio de un Bien o Servicio (Producto)		
Nombre del Bien		
Variable	Fórmula	Monto Mensual
<b>Precio</b>	$\text{Precio} = \text{Costo Total Unitario} + \text{Margen de Ganancia}$	
<b>Costo Total Unitario</b>	$\text{Costo Total Unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{\# \text{ Unidades Producidas}}$	
<b>Costo Total</b>	$\text{Costos Variables Totales} + \text{Costos Fijos Totales}$	
<b>Costos Variables Totales</b>	Sumatoria de Costos Variables	
<b>Costos Fijos Totales</b>	Sumatoria de Costos Fijos	
<b># Unidades Producidas</b>	Total de bienes producidos	
<b>Margen de Ganancia</b>	% esperado de ganancia	
<b>Margen de Ganancia</b>	$\text{Costo Total Unitario} * \text{Margen de Ganancia}$	

<b>Estructura de Costos (Posibles Costos Mensuales)</b>		
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
<b>Nombre del Costo</b>	<b>Monto Mensual</b>	<b>Observaciones</b>
Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto)		
Materias Primas Directas, o precio del costo del bien en caso de tratarse de la comercialización de un bien ya elaborado		
Materiales e Insumos directos		
Impuestos específicos		
Envases, Embalajes y etiquetas		
Comisiones sobre ventas		
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		
<b>COSTOS FIJOS</b>		
Alquileres		
Amortizaciones o Depreciaciones*		
Seguros		
Impuestos fijos		
Servicios Públicos (Luz, TE., Gas, etc.)		
Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores,		

gerentes, etc.		
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		
*Para mayor detalle, revisar el manual del uso de la herramienta para fijar el precio de un bien o servicio (producto).		

## Anexo II

### Lista de costos variables y costos fijos

Lista de costos fijos y variables	
Costos Fijos	Costos Variables
Alquileres	Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto)
Amortizaciones o depreciaciones**	Materias Primas Directas
Seguros	Materiales e Insumos directos
Impuestos fijos	Impuestos específicos
Servicios Públicos (Luz, TE., Gas, etc.)	Envases, Embalajes y etiquetas
Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.	Comisiones sobre ventas

**\*\*El gasto de depreciación se calcula así: (Valor inicial – Valor Residual)/ Años de vida útil**

**Valor inicial:** es el valor del mobiliario o equipo a la hora de comprarlo.

**Valor residual:** valor final o de recuperación que se le asigna al equipo al final de su vida útil.

**Años de vida útil:** Los años que funciona el equipo.

**Nota:** la depreciación se obtiene anual, pero como los costos totales se calculan mensualmente, solo se divide el monto de la depreciación entre 12 meses.

### **Anexo III**

**Lista de valores residuales y años de vida útil establecidos por el Ministerio de Hacienda**

## **Anexo IV**

### **Ejemplo para fijar el precio de un bien o servicio elaborado o producido por la empresa interesada en fijar el precio de venta:**

El siguiente es un ejemplo hipotético con datos aproximados, no exactos. El ejercicio es calcular el precio de una camisa de hombre.

#### **Suponiendo los siguientes datos:**

Se trata de una señora costurera que confecciona prendas de vestir para la venta, en este caso el ejemplo se refiere solo a la confección camisas de hombre. La señora tiene su pequeño taller en su propia casa, por lo que no incurre en un gasto de alquiler de local, ella cuenta con dos máquinas de coser, las cuales costaron inicialmente 200.000 colones cada una, con un valor residual de 50.000 y una vida útil de 10 años. La señora empresaria cuenta con una ayudante fija a la cual le paga un salario de 180.000 colones mensuales y el salario de ella es de 250.000. El dato de los costos de los materiales más detalladamente, así como de servicios públicos (luz, agua), entre otros se presenta en el siguiente cuadro.

El margen de ganancia deseado por el empresario es del 40%.

La estructura de costos es la siguiente:

<b>Nombre del Costo</b>	<b>Monto</b>
<b>Costos Variables</b>	
Materia Prima	
Tela	300.000

Materiales (Botones, Tela, Hilo)	<b>100.000</b>
Botones	40.000
Hilo	60.000
Tela	
Gasto de Salarios	430.000
Gasto de Ventas	5.000
Gastos Administrativos	5.000
<b>Total de Costos Variables</b>	<b>770.000</b>
<b>Costos Fijos</b>	<b>2.500</b>
Gasto Depreciación de Mobiliario y Equipo	2.500
Gasto de Agua	5.000
Gasto de Electricidad	15.000
Gasto de Teléfono	10.000
<b>Total de Costos Fijos</b>	<b>2.500</b>

La fórmula para calcular el precio es la siguiente:

$$P = CT + MG$$

Donde

**P:** Precio de venta

**C T:** Costo Total

$$CT = CTV + CTF$$

$$CU = CT / \# \text{ de bienes producidos}$$

**HERRAMIENTA PARA FIJAR EL PRECIO DE UN BIEN O SERVICIO (Producto)**

<b>Herramienta para Fijar el Precio de un Bien o Servicio (Producto)</b>		
<b>Nombre del Bien</b>	<b>Camisa de Hombre</b>	
<b>Variable</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Monto Mensual</b>
<b>Precio</b>	Precio = Costo Total Unitario + Margen de Ganancia	3.053,75
<b>Costo Total Unitario</b>	Costo Total Unitario = Costo Total / # Unidades Producidas	2.181,25
<b>Costo Total</b>	Costos Variables Totales + Costos Fijos Totales	872.500
<b>Costos Variables Totales</b>	Sumatoria de Costos Variables	870.000
<b>Costos Fijos Totales</b>	Sumatoria de Costos Fijos	2.500
<b># Unidades Producidas</b>	Total de bienes producidos	400
<b>Margen de Ganancia</b>	% esperado de ganancia	40%
<b>Margen de Ganancia</b>	Costo Total Unitario * Margen de Ganancia	872,5
<b>Estructura de Costos (Posibles Costos Mensuales)</b>		
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
<b>Nombre del Costo</b>	<b>Monto Mensual</b>	<b>Observaciones</b>
Gasto de Agua	<b>5.000</b>	
Gasto de Electricidad	<b>15.000</b>	
Gasto de Teléfono	<b>10.000</b>	
Gasto de Internet	<b>0</b>	



Costo de Materia Prima (Materiales), o precio del costo del bien en caso de tratarse de la comercialización de un bien ya elaborado.	<b>400.000</b>	
Gasto de Salarios	<b>430.000</b>	
Pago de Intereses	<b>0</b>	
Gastos Publicitarios	<b>0</b>	
Costos de Transporte	<b>0</b>	
Gasto de Ventas	<b>5.000</b>	
Gastos Administrativos	<b>5.000</b>	
Costos de Almacenaje	<b>0</b>	
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>870.000</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>		
Gasto de Alquiler	<b>0</b>	<b>Las instalaciones del taller son propias.</b>
Gasto de Depreciación de Mobiliario y Equipo*	<b>2.500</b>	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>2.500</b>	
*Para mayor detalle, revisar el manual del uso de la herramienta para fijar el precio de un bien o servicio (producto).		

**\*El gasto de depreciación se calcula así: (Valor inicial – Valor Residual)/ Años de vida útil**

**Valor inicial:** es el valor del mobiliario o equipo a la hora de comprarlo.

**Valor residual:** valor final o de recuperación que se le asigna al equipo al final de su vida útil.

**Años de vida útil:** Los años que funciona el equipo.

**Nota:** la depreciación se obtiene anual, pero como los costos totales se calculan mensualmente, solo se divide el monto de la depreciación entre 12 meses.

$$\text{Depreciación} = (400.000 - 100.000) / 10$$

$$\text{Depreciación} = (300.000) / 10$$

$$\text{Depreciación} = 30.000$$

$$\text{Depreciación Mensual} = (30.000 / 12)$$

$$\text{Depreciación Mensual} = 2.500$$

## **Anexo V**

### **Ejemplo para fijar el precio de un bien ya elaborado o producido por la empresa interesada en fijar el precio de venta, más bien para comercializar un bien.**

El siguiente es un ejemplo hipotético con datos aproximados, no exactos. El ejercicio es calcular el precio de un bolso de dama ya elaborado.

#### **Suponiendo los siguientes datos:**

Se trata de una señora que se dedica a la compra de bienes ya elaborados, para comercializarlos a precios superiores, en este caso a diferencia del anterior se trata de la venta de 3 bienes, bolsos de vestir para dama, blusas de dama y camisetas para caballero. La señora alquila un espacio en el centro de la comunidad para vender sus artículos, local por el cual paga un monto mensual de 60.000 colones. La señora trabaja sola en el local, ella sola atiende el negocio. La señora se fija un salario de 180.000 colones mensuales. Aunque la señora venda tres productos y se suministre la información de los 3, en este caso solamente se calculará el precio de los bolsos.

La señora vende mensualmente 40 bolsos, 60 blusas y 60 camisetas para caballeros.

El margen de ganancia deseado por el empresario es del 40%.

La información de los costos incurridos, de manera más detalladamente, incluyendo el costo de los servicios públicos (luz, agua), entre otros se presenta en el siguiente cuadro.

La estructura de costos es la siguiente:

<b>Nombre del Costo</b>	<b>Monto</b>
<b>Costos Variables</b>	
Precio compra del bolso	2.300

Precio compra de las blusas de mujer	1.350
Precios compra de las camisetas para caballero	2.000
Fletes y transporte	10.000
Gastos Administrativos	6.000
<b>Total de Costos Variables</b>	<b>18.300</b>
<b>Costos Fijos</b>	
Gasto de Agua	5.000
Gasto de Electricidad	5.000
Gasto de Teléfono	5.000
Alquiler	60.000
Sueldo de Encargada	200.000
<b>Total de Costos Fijos</b>	<b>275.000</b>

El total de costos fijos es de 275.000, para evitar que este recaiga sobre solamente un el costo de los bolsos, se hará una distribución proporcional entre los tres bienes. De manera que si la producción mensual es de 40 bolsos, 60 blusas y 60 camisetas, siendo un total de 160 unidades se realiza el siguiente cálculo:

Total de Costos Fijos/ # unidades producidas

Costo Fijo Unitario= 275.000/ 160

Costo Fijo Unitario= 1.718, 75

# Bolsos= 40

Costos Fijos Totales de los Bolsos= Costo Fijo Unitario \* # bolsos

Costos Fijos Totales de Bolsos= 1.718,75 \* 40

Costos Fijos Totales de Bolsos= 68.750

La fórmula para calcular el precio es la siguiente:

**P= CT+MG**

**Donde**

**P: Precio de venta**

**C T: Costo Total**

**CT= CTV+CTF**

**CU= CT/# de bienes producidos**

**HERRAMIENTA PARA FIJAR EL PRECIO DE UN BIEN O SERVICIO (Producto)**

<b>Herramienta para Fijar el Precio de un Bien o Servicio (Producto)</b>		
<b>Nombre del Bien</b>		
<b>Variable</b>	<b>Fórmula</b>	<b>Monto Mensual</b>
<b>Precio</b>	Precio = Costo Total Unitario + Margen de Ganancia	<b>3.264,375</b>
<b>Costo Total Unitario</b>	Costo Total Unitario = Costo Total / # Unidades Producidas	<b>2.176,25</b>
<b>Costo Total</b>	Costos Variables Totales + Costos Fijos Totales	<b>87.050</b>
<b>Costos Variables Totales</b>	Sumatoria de Costos Variables	<b>18.300</b>
<b>Costos Fijos Totales</b>	Sumatoria de Costos Fijos	<b>68.750</b>
<b># Unidades Producidas</b>	Total de bienes producidos	<b>40</b>
<b>Margen de Ganancia</b>	% esperado de ganancia	<b>50%</b>
<b>Margen de Ganancia</b>	Costo Total Unitario * Margen de Ganancia	<b>1.088,125</b>
<b>Estructura de Costos (Posibles Costos Mensuales)</b>		
<b>COSTOS VARIABLES</b>		
<b>Nombre del Costo</b>	<b>Monto Mensual</b>	<b>Observaciones</b>

Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto)		
Materias Primas Directas, o precio del costo del bien en caso de tratarse de la comercialización de un bien ya elaborado	<b>2.300</b>	
Materiales e Insumos directos		
Impuestos específicos		
Envases, Embalajes y etiquetas		
Comisiones sobre ventas		
Fletes y transporte	<b>10.000</b>	
Gastos administrativos	<b>6.000</b>	
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>18.300</b>	
<b>COSTOS FIJOS</b>		
Alquileres	<b>60.000</b>	
Amortizaciones o Depreciaciones*		
Seguros		
Impuestos fijos		
Servicios Públicos (Luz, TE., Gas, etc.)	<b>15.000</b>	
Luz	5.000	
Agua	5.000	
Teléfono	5.000	

Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.	<b>200.000</b>	
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>275.000</b>	
*Para mayor detalle, revisar el manual del uso de la herramienta para fijar el precio de un bien o servicio (producto).		

**\*El gasto de depreciación se calcula así: (Valor inicial – Valor Residual)/ Años de vida útil**

**Valor inicial:** es el valor del mobiliario o equipo a la hora de comprarlo.

**Valor residual:** valor final o de recuperación que se le asigna al equipo al final de su vida útil.

**Años de vida útil:** Los años que funciona el equipo.

**Nota:** la depreciación se obtiene anual, pero como los costos totales se calculan mensualmente, solo se divide el monto de la depreciación entre 12 meses.

$$\text{Depreciación} = (400.000 - 100.000) / 10$$

$$\text{Depreciación} = (300.000) / 10$$

$$\text{Depreciación} = 30.000$$

$$\text{Depreciación Mensual} = (30.000 / 12)$$

$$\text{Depreciación Mensual} = 2.500$$