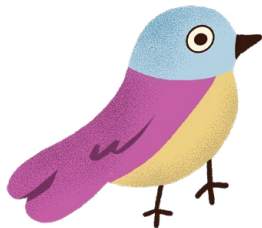


Guía técnica

Cómo realizar el costeo
de mi producto y saber
mi ganancia

Octubre, 2024





Equipo consultor:

Iris Villalobos

Kleidy Barillas

Equipo del proyecto:

Raquel Chacón - Gerente de Proyecto

Gabriel Bermúdez - Oficial de Proyecto

Mónica Estrada - Oficial Financiera

Saira Ortega - Especialista de Género

Gabriela Melgar - Oficial de Comunicación

Ilustración, diseño y diagramación:

Vekis Morales

Esta guía fue producida en el marco del Proyecto “Energizando el poder y la igualdad de las mujeres en Centroamérica” implementado por Hivos y las organizaciones socias: Red de Mujeres Ixiles (ASOREMI), Consejo de Mujeres Indígenas y Biodiversidad (CMIB), Asociación Semilla de Sol, Centro de Derechos de las Mujeres (CDM), Asociación Unidad Ecológica Salvadoreña (UNES), Asociación Fundación para la Cooperación y el Desarrollo Comunal de El Salvador (CORDES) y Alterna. Este proyecto es financiado por Global Affairs Canadá.

CONTENIDO

Sobre el proyecto	4
Presentación	5
Introducción	6
Costo del negocio	7
Ingresos de ventas	15
Utilidad de negocio	17



Sobre el proyecto

“Energizando el poder y la igualdad de las mujeres en Centroamérica” es un proyecto que impulsa el liderazgo y la autonomía económica de mujeres rurales e indígenas en Guatemala, Honduras y El Salvador, a través del acceso equitativo a emprendimientos sostenibles basados en energías renovables.

Trabajamos con siete organizaciones locales para fortalecer sus capacidades y apoyar el desarrollo de ideas de negocio con impacto. Una de nuestras prioridades es **preparar a las emprendedoras para acceder a financiamiento**, brindándoles herramientas concretas en gestión, formulación de propuestas y conexión con fondos disponibles.

Este proyecto no solo busca que más mujeres emprendan: **busca que lo hagan con poder de decisión, con redes de apoyo, y con acceso real a recursos económicos y productivos.**

Creemos que cuando las mujeres lideran las comunidades se transforman.

Presentación

La presente guía corresponde a un anexo de la guía principal “Guía técnica sobre aspectos a fortalecer en las emprendedoras para presentar sus iniciativas de negocios”; esta nace a raíz de la realización de actividades donde las mujeres presentaron sus emprendimientos y se observaron debilidades en el manejo de la información financiera que incluye costos, ventas y márgenes de ganancia. Tener claridad sobre esta información es clave para que las mujeres presenten su negocio o idea de negocios ante cualquier entidad financiera, ya sea un comité de capital semilla o entidades financieras para acceder a un crédito.

En esta guía se podrán encontrar conceptos básicos sobre el cálculo de costos, ingresos y márgenes de ganancia; es importante resaltar que la guía está dirigida para facilitadores en emprendimiento que apoyan a las mujeres siendo indispensable que tengan conocimientos básicos sobre contabilidad y finanzas para poder asesorar adecuadamente a las mujeres, de lo contrario, la guía no será funcional. Los y las facilitadores deben tener la habilidad de interpretar esta guía y asesorar a las emprendedoras paso a paso en la realización del costeo de sus negocios.

Es importante tener claridad de que, si se trata de solo un producto, de un emprendimiento pequeño el proceso de costeo se simplifica, pero hay emprendimientos que tienen varios productos y costos que van más allá de la materia prima, razón por la cual es importante que las y los asesores en emprendimiento tengan la guía como apoyo.

Introducción

A continuación, se presenta una guía técnica para que las y los asesores en emprendimiento acompañen a las mujeres en el proceso de calcular sus costos y estimar su ganancia.

Por lo general, las emprendedoras a pesar de conocer sus costos, tienden a olvidar algunos y tienen dificultades para saber realmente cuál es su ganancia.

El proceso de calcular costos, en algunos casos, resulta complejo, sobre todo cuando hay costos como alquileres o contratación de empleados.

En esta guía se explican conceptos sobre costos y utilidad (ganancia) y el paso a paso que las mujeres pueden seguir para determinar sus costos y estimar la ganancia para su emprendimiento y así tener los datos claros al momento de solicitar un crédito, presentar su proyecto o tomar una decisión. Esta guía también se puede usar para calcular costos de nuevos emprendimientos o nuevos productos.

Calcular los costos es muy importante para que las mujeres se sientan seguras a la hora de tomar decisiones.

La explicación de todo el proceso se acompaña de un ejemplo.

El ejemplo se realiza como una continuación al emprendimiento de la Panadería "Pan de La Abuela" de Ana María Gómez que hemos explicado en la guía principal.

1. Costo del negocio

Para los costos, vamos a contemplar dos tipos:

Costos fijos

Son los costos que se realizan para operar y que casi no varían en el mes. Por ejemplo, si pago un alquiler por un local, eso no va a variar en el mes, igual se yo como propietaria tengo un salario que me asigno o que me pago eso es un costo fijo, o si tengo una empleada. Los costos fijos son aquellos que no se relacionan con las unidades producidas o vendidas. En muchos casos, las emprendedoras no tienen costos fijos, pero sí se asignan un monto para cubrir gastos de la casa.

Es importante conocer los costos fijos porque se deben cubrir también con los ingresos por ventas. Por lo general, estos costos no se contemplan en los productos, porque no se sabe cómo hacerlo, no incluirlos afecta el crecimiento del negocio y la ganancia de la emprendedora.

Costos variables

Los costos variables están relacionados con el costo de los materiales que usamos para producir o elaborar un producto o prestar un servicio, y que va a varían de acuerdo con la cantidad que se produce. Por ejemplo, si hago una blusa, gasto una cantidad de tela, pero si hago dos blusas, gasto el doble, si hago una bandeja de pan, gasto X cantidad de harina, pero si hago tres bandejas, la cantidad aumenta. Por eso se llaman costos variables porque las cantidades que uso y por lo tanto los costos varían según las unidades que se producen.

Por lo general las emprendedoras solo contemplan entre los costos de los productos los costos variables y no los costos fijos. Eso es un error, ya que ambos se deben contemplar.

¿Qué costos son fijos o son variables en un negocios?

En los siguientes cuadros podemos ver un ejemplo. Pero la guía para identificarlos es que varían según la cantidad que producimos.

COSTOS FIJOS

- Sueldo de las personas que nos ayudan a elaborar el producto, incluido el del emprendedor (si se paga por unidades producidas, es variable; si existe un monto definido por mes, es fijo).
- Alquiler de un local.
- Servicios de agua, luz, teléfono y basura.
- Mantenimiento de maquinaria y equipo.
- Pago de pasaje o combustible para ir a comprar la materia prima o distribuir el producto.
- Depreciación o deterioro de la maquinaria y el equipo.

COSTOS VARIABLES

- Materia prima utilizada para elaborar el producto.
- Materiales e insumos utilizados en el proceso de fabricación.
- Material de empaque (bolsas, cajas, etiquetas).

Ahora vamos a aprender a calcular los costos fijos y los variables

Pasos para calcular los costos fijos

Como ya indicamos arriba estos costos generalmente se mantienen fijos no importando la cantidad que vendamos en el mes. Los pasos para calcularlos son los siguientes:

Paso 1

Hacer una tabla donde se anoten todos los costos mensuales, sumando facturas, recibos y comprobantes de costos.

Es importante mencionar que las emprendedoras, en la mayoría de los casos, no se asignan un salario y creen que todo lo que les queda del negocio es ganancia. Sin embargo, es importante que incluyan el dinero que toman del negocio para cubrir gastos familiares y lo asignen como salario, para calcular la utilidad o ganancia real del negocio.

Paso 2

Sumar todos los costos

Ejemplo de cálculo de costos fijos mensuales para panadería "Pan de La Abuela".

Tipo de costo	Total (Poner unidad de la moneda según país)
Salario de persona que ayuda a elaborar el pan	500
Salario de la emprendedora basado en los gastos familiares que cubre con ingresos del negocio	600
Servicio de agua, luz, teléfono y basura	100
Pasajes para ir a comprar la materia prima	100
Papelería y útiles (libretas para anotar, lapiceros, otros)	50
Productos de limpieza	50
TOTAL COSTOS FIJOS	1,400.00

Pasos para calcular los costos variables

Estos costos varían de acuerdo con las unidades que se producen; por ejemplo, si vendo más pan, debo comprar más harina, más huevo, más mantequilla, y si vendo menos, debo comprar menos de estos insumos.

Existen dos tipos de costos variables muy importantes que debemos considerar:

MATERIA PRIMA

Son los materiales que, al integrarse, se convierten en nuestro producto terminado.

EJEMPLO

Panadería: Harina, huevos, mantequilla.

Tejidos típicos: Hilo, telas, pedrería, encajes.

INSUMOS DE PRODUCCIÓN

Son insumos y materiales que se usan para fabricar el producto, pero no forman parte de él.

EJEMPLO

- Leña
- Gasolina
- Gas
- Energía Eléctrica

Los pasos para sacar los costos variables de un producto se presentan a continuación:

Paso 1

Determino cuál es el producto que voy a costear, ya que es posible que en mi negocio elabore varios tipos de productos y presentaciones, que utilizan diferentes cantidades de materia prima.

Paso 2

Determino la unidad de costeo para mi producto; por ejemplo: un wipil, una libra de queso, una bandeja de pan, un pastel, una olla de tamales, un lote de 50 gallinas, una cuerda de tomate. Siempre se debe tener claridad sobre cuántas unidades estoy costeando y usar la misma unidad.

Paso 3

Anotar el precio al que vendo la unidad de costeo que voy a usar, es decir, el wipil, la bandeja de pan, la olla de tamales, el lote de 50 gallinas o la cuerda de tomate.

Paso 4

Anoto la cantidad de unidades que vendo en el mes: el número de bandejas, de wipiles, de gallinas o de tamales.

Paso 5

Elaboro una tabla con 5 columnas:

1. Materias Primas
2. Unidad de medida en que compro el producto
3. Costo por unidad
4. Unidades utilizadas
5. Costo total

Procedo a llenar las columnas

Paso 6

Al finalizar realizo la suma de la columna de costo total para obtener el costo total de la materia prima e insumos.

A continuación, realizamos un ejercicio siguiendo los pasos anteriores para el negocio de panadería "Pan de la Abuela", que produce dos tipos diferentes de pan: pan francés y cubiletes, por lo que es necesario realizar el costeo por separado de ambos productos, ya que utilizan diferentes cantidades de materias primas e insumos.

EJEMPLO 1 DE COSTEO DE PRODUCTO

Panadería "Pan de la Abuela" para el producto de pan francés

Paso 1

Nombre del producto:

Pan Francés

Paso 2

Unidad de costeo:

Bandeja de 25 panes

Paso 3

Precio de venta de unidad de costeo

37.50

Paso 4

Unidades vendidas en el mes

80 Bandejas

Paso 5

Materia prima	Unidad de medida que se compra (Presentación)	Precio por unidad (Colocar aquí la moneda según país)	Unidades Utilizadas	Costo Total
Harina	Kilogramo	20	0.50	10
Manteca Vegetal	Libra	12	0.1	0.12
Levadura	Onza	10	0.1	0.1
Huevos	Unidad	2	3	6
Leña para el horno	Tarea	350	0.2	7
Bolsas de papel para empaque	Unidad	0.02	2	0.04
		Total costos por bandeja de pan francés		23.26

Paso 6

EJEMPLO 2 DE COSTEO DE PRODUCTO

Panadería “Pan de la Abuela” para el producto de cubiletes

Paso 1

Nombre del producto:

Cubiletes

Paso 2

Unidad de costeo:

Bandeja de 25 panes

Paso 3

Precio de venta de unidad de costeo

50

Paso 4

Unidades vendidas en el mes

100 Bandejas

Paso 5

Materia prima	Unidad de medida que se compra (Presentación)	Precio por unidad (Colocar aquí la moneda según país)	Unidades Utilizadas	Costo Total
Harina	Kilogramo	20	0.50	10
Manteca Vegetal	Libra	12	0.2	0.24
Levadura	Onza	10	0.01	0.1
Huevos	Unidad	2	6	12
Leña para el horno	Tarea	350	0.02	7
Bolsas de papel para empaque	Unidad	0.02	3	0.06
Total costos por bandeja de Cubiletes				29.40

Paso 6

Ahora, para saber cuál es el costo total por cada tipo de producto, puedo hacer una tabla resumen donde multiplique las unidades vendidas en el mes de cada producto por el costo por unidad, de la siguiente manera:

EJEMPLO DE CÁLCULO DE TOTAL DE COSTOS VARIABLES

Panadería "Pan de la Abuela"

Tipo de producto	Unidades vendidas en el mes	Costo por unidad	Costo total por producto
Pan francés	80 bandejas	23.26 la bandeja	1,860.80
Cubiletes	100 bandejas	29.40 la bandeja	2,940
Costo total			4,800.80

Podemos observar que en este caso los costos variables de la panadería para producir los dos tipos de pan que tienen a la venta es de 4,800.80.

Ahora debemos calcular el ingreso por la venta.

2. Ingresos de ventas

Los ingresos por las ventas son el precio de venta del producto por el total de unidades vendidas.

Para obtener el ingreso por las ventas, podemos seguir los siguientes pasos:

Paso 1

Anotar el o los productos que se venden en el negocio, ya sea por día, por semana o por mes.

Paso 2

Anotar la unidad de medida de venta del producto, ejemplo libra, quintal, unidad, lata, canasta, etc.

Paso 3

Anotar el número total de unidades vendidas de cada producto durante el mes, tomando en cuenta el último mes vendido.

Paso 4

Anotar el precio de venta de cada producto.

Paso 5

Multiplicar las unidades vendidas en el mes por el precio de venta de cada unidad y sumar el total de ventas.

A continuación, presentamos el ejemplo para panadería “Pan de La Abuela”

EJEMPLO DE CÁLCULO DE INGRESOS POR VENTAS MENSUALES Panadería “Pan de la Abuela”

Paso 1	Paso 2	Paso 3	Paso 4	Paso 5
Producto vendido	Unidad de medida en la que se vende el producto	Cantidad vendidas en el mes	Precio de venta (Poner unidad de moneda según país)	Total Ventas (Poner unidad de moneda según país)
Pan francés	Bandeja	80	37.50	3,000.00
Cubiletes	Bandeja	100	50	5,000
			Total ventas mensuales	8,00

Ya sabemos los costos y los ingresos por venta, ahora necesitamos saber cuál fue nuestra ganancia. Recuerde que con la ganancia se pueden hacer inversiones, como comprar un equipo o pagar una deuda.

3. Utilidad del negocio

Se refiere a la utilidad, la diferencia entre los ingresos obtenidos (ventas y/o servicios) menos los costos realizados en el negocio; en pocas palabras:

“Es la ganancia que me queda”.

TIPOS DE UTILIDAD

Igual que en el caso de los costos, existen diferentes tipos de utilidad, como mínimo debemos contemplar estos dos tipos:

- Utilidad Bruta
- Utilidad Neta



¿Cómo puedes calcular la utilidad bruta y neta de tu negocio?

¡A continuación, te enseñaremos como hacerlo!

UTILIDAD BRUTA

Es la diferencia entre los precios de venta de mis productos y sus costos variables (costos variables de producción o del servicio) y que puede variar de acuerdo con el volumen de unidades producidas y vendidas durante un período de tiempo.

La utilidad bruta se saca se la siguiente manera:

$$\text{Precio de ventas} - \text{Costos variables} = \text{Utilidad bruta}$$

En el ejemplo de la panadería “La Abuela”, ya aprendimos a calcular los costos variables y ya tenemos las ventas, por lo que podemos calcular la utilidad bruta con la fórmula anterior:

Ingreso de ventas	-	Costos variables	=	Utilidad bruta
8,000.00		4,800.80		3,199.20

Podría decirse que la dueña de la panadería “Pan de la Abuela” tiene una utilidad bruta de 3,199.20. Para saber cuánto es esto en porcentaje sobre las ventas, únicamente dividimos la utilidad de 3,199.20 entre 8,000.00 de ventas, lo que equivale a 0.40; esto lo multiplicamos por 100 y nos da la utilidad bruta en porcentaje, que es 40%.

Ahora bien, tendemos a creer que la utilidad bruta es nuestra ganancia; sin embargo, hay otros costos fijos que tienen que ver con la administración del negocio y que muchas veces no tomamos en cuenta. Es muy importante incluirlos para determinar la ganancia real que está dejando el negocio. Al descontar esos gastos, obtenemos “la utilidad neta”, la cual veremos a continuación.

UTILIDAD NETA

Es la utilidad o ganancia que nos queda al restar a la utilidad bruta los costos fijos de nuestro negocio.

Utilidad bruta	-	Costos fijos	=	Utilidad neta o ganancia
----------------	---	--------------	---	--------------------------

Como ya sabemos calcular los costos fijos del negocio y también calcular la utilidad bruta, podemos obtener la utilidad neta o ganancia para el ejemplo de la “Panadería de La Abuela”.

Utilidad bruta	-	Costos fijos	=	Utilidad neta o ganancia
3,199.20		1,400.00		1,799.20

Podría decirse que la dueña de la panadería “Pan de la Abuela” tiene una utilidad o ganancia de 1,799.20. Para saber cuánto es esto en porcentaje sobre las ventas, únicamente dividimos la utilidad de 1,799.20 entre 8,000 de ventas, lo que da 0.2249; esto lo multiplicamos por 100 y nos da la utilidad en porcentaje, que es 22.49%. A la emprendedora siempre le van a preguntar qué porcentaje de lo que ella vende es utilidad bruta. Con este porcentaje puede calcular ingresos por ventas futuras.

¡Recuerda! Ganas con tus productos hasta que logras cubrir tus costos fijos.

El saber esta información te permite calcular tus ingresos a futuro cuando desees aumentar tu producción.

¡Muchos éxitos!



