

¿Cómo calcular el costo directo de un producto?

Además de considerar el costo de cada uno de los ingredientes usados, incluyendo el empaque, es necesario incluir el costo de la mano de obra y el del desperdicio o mermas en la producción.

La siguiente tabla es muy útil para calcular el costo directo por litro de producto terminado. Tomaremos como ejemplo el cálculo del costo de un producto Desengrasante limpiador multiusos:

INGREDIENTE	Costo de un Kg ó litro del ingrediente	Cantidad de ingrediente que lleva un litro de producto terminado	Costo de esta cantidad de ingrediente
Emulgin W 1000	\$ 18.00 por Kg	100 ml	\$ 1.80
Texapon N 5	\$ 15.00 por Kg	50 ml	\$ 0.75
Butil Cellosolve	\$ 15.00 por Kg	50 ml	\$ 0.75
Monoetanolamina	\$ 30.00 por litro	25 ml	\$ 0.75
Nipagin	\$200.00 por Kg	1 g	\$ 0.20
Agua	\$ 0.02 por litro	775 ml	\$ 0.016
Envase	\$ 2.00 de un litro	1 pieza	\$ 2.00
Etiqueta	\$ 0.50 por envase	1 pieza	\$ 0.50
Mano de Obra	\$ 10.00 por hora	1 minuto	\$ 0.17
Merma	5% del costo total	5% del total	\$ 0.35

COSTO DIRECTO POR LITRO: \$ 7.30

Los costos de los ingredientes son únicamente un ejemplo

¿ Cómo calcular el precio de venta ?

Aquí es muy importante considerar el precio del producto líder, el de nuestra competencia directa y la utilidad que requerimos para hacer un negocio atractivo, a los volúmenes de venta que proyectamos.

Las fórmulas podrán modificarse para hacer más competitivos los productos y satisfacer mejor las necesidades de los clientes que los usan.

Para calcular el precio de venta, además de considerar el costo directo, habrá que incluir los gastos de venta, como son las comisiones y costos administrativos.

¿ Cómo vender los productos?

Una mezcla adecuada de los siguientes elementos, hacen que la venta sea una consecuencia lógica a nuestro esfuerzo, siempre orientando cada uno de éstos, a cumplir con lo que el cliente necesita:

