



METODOLOGIA PARA DETERMINAR PRECIO DE UN SERVICIO

NOM-005-SESH-2010

Equipos de carburación de Gas L.P. en motores de combustión interna.
Instalación y mantenimiento.

Elaboró

- Responsable del sistema de calidad
- Olga Lucía Ruiz Ruiz

Aprobó

- Titular de la unidad de inspección
- José Luis Rodríguez Castañeda



INTRODUCCIÓN.

Para realizar el cálculo de cuanto se va cobrar por un servicio, primero se debe determinar cuánto cuesta prestar ese servicio. Se debe asegurar que ese precio que se estipule cubra los diferentes costos asociados a la producción o creación de lo que se oferta.

Estos costos son los relativos a la producción, al mercadeo, la administración y la financiación del negocio, ya que todos estos procesos confluyen para que un producto o servicio pueda fabricarse o desarrollarse y salir al mercado. Así mismo, es vital que el precio deje un margen de utilidad a la empresa.

Sin embargo, no existe una metodología establecida ni perfecta para llegar a conclusiones sobre ese valor.

CALCULO DEL COSTO DE MANO DE OBRA.

1. Definir Número de horas que se necesitan para prestar un servicio
2. Determinar el perfil que se requiere para el servicio
3. Salario del especialista

A este resultado hay que sumarle los costos adicionales en que se puede incurrir para prestar el servicio

- a) Proveedores de insumos
- b) Subcontrataciones
- c) Comisiones
- d) Gastos Administrativos (Servicios públicos, arrendamiento, nómina administrativa, amortización de equipos, impuestos, gastos contables, entre otros)
- e) Transporte
- f) Logística
- g) Arrendamiento
- h) Pólizas de seguro

Cada proyecto debe contribuir a cubrir los gastos administrativos bien sean con un porcentaje o un valor fijo. Para determinar la proporción cargar, estima la participación de cada cliente sobre los ingresos anuales totales.

Así que para determinar cuánto se va a cobrar por un servicio se deben considerar los costos fijos, así como los costos variables.

COSTOS FIJOS

Los **costos fijos** representan los gastos que no varían y que son imprescindibles para el funcionamiento básico de una empresa. Los costos fijos son los que siempre se tienen que asumir o pagar, independientemente del nivel de producción de tu negocio.

Dentro de estos se encuentran los sueldos de los empleados, el arrendamiento de las instalaciones, el mobiliario, la maquinaria y el costo de los servicios públicos básicos.



Asimismo, incluye el valor para la renovación de los equipos de trabajo, pues estos tienen una vida útil. Si el equipo dura unos 3 o 4 años, deberías considerar su valor comercial y dividirlo por el número de meses restantes para que cuando saque la mano tengas el capital para adquirir uno nuevo y evitar incurrir en un gasto en el futuro.

COSTOS VARIABLES

En las empresas de servicios, aparte del personal, el arrendamiento y los servicios públicos, prácticamente todos los costos son variables.

Para calcularlos, se **toma el costo fijo de la hora de trabajo de un empleado y se multiplica por el número de horas que se requieran para cada proyecto.**

También se deben incluir en cada propuesta comercial el valor correspondiente a la **carga administrativa** asociada a ese proyecto.

Del mismo modo, es importante tener en cuenta otros gastos variables generados por los **desplazamientos a otras ciudades**, las **comisiones** por ventas para el equipo comercial, y los rubros de **imprevistos**, definidos con base en la experiencia de la organización en proyectos antiguos.

Antes de calcular el precio final del servicio, debes añadirle a los costos fijos y variables un **porcentaje de utilidad**. Pero ¿cómo definir ese porcentaje? Para esto no existe una regla, pero el sistema de costos ayuda a las empresas a encontrar la respuesta.

A veces los proyectos se alargan y los ingresos no se generan cuando esperamos, los costos no se ejecutan. Por eso lo ideal es que los sistemas de costos sean predictivos, es decir que el presupuesto versus la ejecución sea del cien por ciento.

De esa forma se garantiza la utilidad que espera la empresa y el crecimiento en el número de clientes que puede atender satisfactoriamente.

¿Cómo calcular el porcentaje de utilidad?

El margen de utilidad debe estimarse con base en la estrategia de posicionamiento del negocio, en la medida en que el precio puede ser percibido como un atributo para el cliente.

Si se trata de un servicio especializado, en el que el conocimiento especializado es difícil de conseguir, el posicionamiento permitirá buscar márgenes altos de utilidad. En cambio, cuando se trata de servicios fácilmente masificables, dirigidos a segmentos de clientes de ingresos bajos, el margen tendrá que ser menor para apostar al volumen.

FORMULA PARA CALCULAR EL PRECIO DE UN SERVICIO.

PRECIO DEL SERVICIO = Costo de Mano de obra directa + Costos Variables + Costos fijos + Margen de utilidad

Nota: Usualmente entre la utilidad e imprevistos se puede manejar un rango de 15% a 20% sobre los costos totales.

**COSTO FIJOS (ACTIVOS FIJOS)**

No.	COSTOS FIJOS	\$
1	Equipos	\$ 39.00
2	Mobiliario	\$ 24.00
3	Equipo Informático	\$20.00
4	Equipo de transporte	\$ 20.00
5	Servicios	\$ 7.00
Total		\$ 110.00

DEPRESACION

Se calcula la depreciación anual y se divide entre 12 meses para obtener el valor mensual que se deberá ingresar a los costos fijos mensuales.

No.	ACTIVOS FIJOS	VIDA UTIL (años)	DEPRESACION ANUAL (%)
1	Equipos	5	20%
2	Mobiliario	20	5%
3	Equipo Informático	5	20%
4	Equipo de transporte	10	10%

COSTO VARIABLE

Los costos de gastos administrativos y comisiones son clasificados como costos variables. Aumenta cuando más se produce o vende y disminuye cuando se produce o vende menos. Estos costos incluyen los impuestos, comisiones de vendedores y beneficios sociales.

Los Costos Variables se determinan, considerando los servicios de un mes.

No.	COSTOS VARIABLES	\$
1	Gastos Administrativos (incluye acreditaciones y auditorias de vigilancia)	\$ 160
2	Comisión por ventas	\$ 20.00

Total	\$ 180.00
-------	-----------

8.2 MANO DE OBRA

Costo de Mano de obra directa = Núm. Horas promedio del servicio x salario por hora del especialista (SDI)

Costo de Mano de obra directa = 0.83 hr (50 min) x \$62.50 = **\$51.87**

SDI especialista = \$ 500

SDI cada hora = \$ 62.50



8.3 UTILIDAD

Margen de utilidad + imprevistos = 20% sobre costos totales

Margen de utilidad + imprevistos = $(\$290) * 0.20 = \$ 58.00$

8.4 COSTO POR SERVICIO

FORMULA PARA CALCULAR EL PRECIO DEL SERVICIO.

PRECIO DEL SERVICIO = Costo de Mano de obra directa + Costos Variables + Costos fijos + Margen de utilidad

PRECIO DEL SERVICIO = $\$ 110 + \$ 180 + \$ 51.87 + \$ 58.00 = \$ 399.87$

PRECIO DEL SERVICIO AL PUBLICO = \$ 400 + IVA