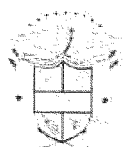




INICIE SU NEGOCIO

Micro Empresa, Aquí y Ahora.



GOBIERNO NACIONAL
REPÚBLICA DE PANAMÁ

Cuaderno de Trabajo.

MICRO CRÉDITO, OXÍGENO QUE DA VIDA A LAS MICROEMPRESAS.



Giselle de Calcagno, MBA
Directora General
Autoridad de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa

Cada día más los países del mundo y Panamá no es la excepción, reconocen en el desarrollo de las micros y pequeñas empresas una manera real y verdadera que propicia oportunidad para muchos, favoreciendo el crecimiento económico de los pueblos con equidad.

La Autoridad de la Micro y Pequeña Empresa reconoce la imperativa necesidad de la adopción de un marco legal que permita el desarrollo de las microfinanzas y el microcrédito en Panamá, en este sentido luego de haber estudiado las buenas prácticas de la región, y tomando en cuenta nuestras propias características del país, se le ha propuesto al ejecutivo un anteproyecto de ley en el cual se propone un modelo para el desarrollo de las

microfinanzas, que consiste en un SISTEMA DE FOMENTO EMPRESARIAL que creará cuatro fondos específicamente:

PROPUESTA DE LEY MARCO QUE FOMENTE Y PROPICIE LAS MICRO FINANZAS Y EL MICROCRÉDITO

El fondo de Capital Semilla denominado "k-semilla", que trabajaría en línea con la Red de Oportunidades para el desarrollo de capacidades productivas en áreas de pobreza y pobreza extrema, de tal manera que esta población tenga un pequeño capital semilla para iniciar su microempresa, y podamos ayudar a cambiar así el rostro de la pobreza en esas áreas de difícil acceso.

El segundo fondo sería el "Fondo de Microcrédito" administrado por un Fideicomiso y manejado por entidades financieras llamadas operadores de primer piso, las cuales ofrecerían el microcrédito directamente al empresario(a) que lo requiera, de tal manera que a través de metodología no tradicional o metodología microcrédito, los(as) emprendedores(a) y empresarios(a) tendrían acceso a un préstamo para capital de trabajo, compra de activos fijos, para iniciar o fortalecer sus negocios. Estamos hablando de conocer el tipo de negocio o el plan de negocio que plantea el empresario o empresaria y que las entidades financieras le puedan otorgar el crédito de acuerdo con el flujo de caja que no es más que los ingresos menos los egresos reales, diferencia que debe permitir pagar el crédito solicitado.

El tercer fondo sería el "Fondo de Garantía", el cual ofrecerá garantías de préstamos bancarios con la banca tradicional, aumentando la confianza del sector bancario, lo cual propiciará el desarrollo de productos financieros tales como leasing, factoring, líneas de crédito, refinanciamientos de deuda, cartas de créditos.

El cuarto fondo es el "Fondo de Asistencia Técnica": el cual permitiría invertir en dos direcciones, una dirección es en el desarrollo de emprendedores o empresarios a través de ambiciosos programas de fortalecimiento del Recurso Humano, y la innovación de información y comunicación.

Y la otra dirección, en el que invertiría el fondo de asistencia técnica sería en el desarrollo y fortalecimiento de los operadores de primer piso o sea los que van a llevarle el microcrédito al empresario o empresaria, nos referimos a las cajas rurales, a las ONGS, a las cooperativas, a los bancos de microfinanzas, las financieras, en fin a los profesionales de las finanzas que les interese desarrollarse en el negocio del microcrédito.

Además de los Fondos, la Ley busca fortalecer a la Ampyme para que impulse y genere MAYOR CREACIÓN DE EMPRESAS la mayoría Micros y Pequeñas Empresas dentro de las actividades comerciales, industriales o de servicio, que se demandan hoy en día. Estas empresas serán beneficiadas con la Asistencia Técnica Empresarial de AMPYME con sus 12 centros a lo largo de la República que los impulsará a generar sus propios ingresos y los acompañará para hacer de este sueño un negocio permanente y rentable.

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

INTRODUCCIÓN

Es innegable la importancia que las pequeñas empresas de manufactura, comercio y servicios están adquiriendo en el orbe y especialmente en América. Se puede afirmar que 50% de las que se inician, fracasan por una serie de factores incontrolables por el empresario, debido a la falta de información.

Inicie su negocio ISN, es una metodología de transferencia de información, conocimientos y experiencias de negocios, a través de un Manual que contiene nueve pasos (módulos) y un Cuaderno de Trabajo que nos introduce en la práctica y aplicación de lo aprendido en el Manual ISN y nos proporciona información de cómo formar una micro o pequeña empresa, desde el desarrollo de la idea, la organización de la empresa, el manejo del mercado, costear el producto o servicio, identificarse con las fuentes de financiamiento más idóneas y la elección del tipo de empresa que más le convenga dentro del marco legal.

Los nueve (9) pasos de ISN le proporcionarán métodos, técnicas y habilidades importantes, además le ayudarán a obtener la información que usted necesita para planificar su nuevo negocio.

Antes de empezar el programa ISN, deberá tener una idea de su nuevo negocio. A medida que avanza el Manual y el Cuaderno de Trabajo de ISN utilizará su Idea de Negocio para desarrollar planes y trabajar un perfil para el negocio que se propone realizar. Luego podrá decidir si puede realmente empezar su negocio, y cómo hacerlo.

Considere que cada negocio suele ser diferente, es imposible proporcionar todo lo que necesita saber un nuevo empresario en un libro. Usted trate de buscar información adicional acerca de condiciones especiales que sean aplicables a su tipo de empresa. Asesórese por especialistas.

La forma como ha sido diseñada la metodología, su objetividad y su didáctica para transferir los conocimientos, ha determinado que países de Europa, África y América, consideren a los textos Inicie su Negocio ISN como un material práctico y fácil de entender para la aplicación de la difícil tarea de iniciar, reconvertir y desarrollar unidades empresariales de pequeña empresa.

Los textos de "Inicie su Negocio" han sido adaptados en el Perú y pretenden ser aplicables a los países de América Latina. Se ha tenido un especial cuidado en el aspecto normativo legal en consideración a algunas diferencias de país, al respecto se ha editado una Guía Práctica para tratar asuntos relacionados con la constitución de empresas, tributación y fuentes financieras.

La importancia de los contenidos y de la metodología "Inicie su Negocio" se sustentan en casos de personas que han experimentado con o sin éxito hacer empresa, mundo complejo de dedicación y esfuerzo, pero que sabe dar satisfacciones.

La traducción y adaptación de "Inicie su Negocio" al castellano, es de Carlos Vera Tudela y Antonio Santillana respectivamente con el apoyo de un equipo multidisciplinario y el Departamento para el Desarrollo de las Empresas y Cooperativas de Ginebra.

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

Actividad de Negocios No. 1

FORMATO DE EVALUACIÓN PERSONAL

Use este formato para proyectar que hará para fortalecer sus cualidades personales como empresario.

- Cuidadosamente tome en cuenta cada habilidad, especialidad, características personales.
- Califique cada uno de los aspectos definidos en el cuadro, como punto fuerte o débil suyo, sea honesto en su evaluación.
- Explique a un amigo cercano o familiar que usted considera iniciar un negocio. Pídale que complete el formato sobre usted en las columnas. Evaluación de otro.

	Su Evaluación		Evaluación de otro	
	Fortal.	Debili.	Fortal.	Debili.
<p>Características personales / Situación Compromiso. Para tener éxito en un negocio, debe comprometerse en administrarlo. Compromiso significa que está dispuesto a poner su negocio antes que cualquier otra cosa. Si usted desea permanecer en el negocio, su compromiso es fuerte; si tiene muchas otras prioridades y no desea gastar la mayor parte de su tiempo y dinero en la empresa, ésta es una debilidad.</p>				
<p>Motivación ¿Por qué desea empezar su propio negocio? Es más probable que su negocio tenga éxito si piensa empezarlo porque desea poner en práctica su idea del negocio, ser su propio jefe y desea tener su propia empresa. Si está ansioso de empezar su propio negocio, esto es fortaleza, si todavía no está muy seguro pero piensa que puede ser una posibilidad, esto es una debilidad.</p>				
<p>Asumiendo Riesgos No hay ideas de negocio absolutamente seguras. Usted siempre afronta el riesgo de fallar en su empresa, aunque el empresario debe de estar dispuesto a tomar riesgos, solamente debe aceptar riesgos razonables, arriesgar todo en el juego, o no estar preparado para asumir ningún riesgo, es una debilidad.</p>				
<p>Tomando Decisiones. En su propia empresa, usted tendrá que tomar importantes decisiones. No puede pasarlas a alguien más, o no tomarlas. Ser capaz de tomar decisiones difíciles que puedan tener serias consecuencias es fortaleza; si a menudo lo encuentra difícil de decidir y prefiere que otras personas le digan qué hacer, esto es una debilidad.</p>				

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

	Su Evaluación		Evaluación de otro	
	Fortal.	Debili.	Fortal.	Debili.
<p>Apoyo Familiar</p> <p>Administrar su propia empresa le tomará mucho de su tiempo. Es importante tener el apoyo de su familia. Su familia debe de estar de acuerdo en llevar a cabo su negocio. Quizás pueden involucrarse y ayudar en el negocio. Tener el apoyo de su familia es fortaleza; si no tiene el apoyo de su familia, ésta es una debilidad.</p>				
<p>Habilidades Técnicas</p> <p>Habilidades técnicas son condiciones prácticas que necesita para producir su producto o prestar el servicio de su negocio. Por ejemplo, para empezar una sastrería usted necesita ser capaz de cortar y coser; para iniciar un taller mecánico usted necesita ser capaz de arreglar motores, antes de comenzar el programa ISN debe de haber tenido una idea de negocios. Si no tiene las condiciones técnicas básicas que necesita para este tipo de negocio; esto es una debilidad.</p>				
<p>Habilidades en Administración de Negocios</p> <p>Las habilidades en la administración de empresas son las condiciones que necesita para manejar su negocio eficientemente. Las habilidades en mercadeo son quizás las más importantes pero otras habilidades en la administración son también vitales para el éxito de su negocio, por ejemplo costos y cuentas de gestión, si no tiene estos conocimientos, tiene una debilidad.</p>				
<p>Conocimiento del rubro de su empresa</p> <p>El conocimiento específico del rubro del negocio que desea iniciar es necesario en algunos giros del mismo; en otros no es el factor más importante, pero siempre le ayudará. Si tiene experiencia con la clase de negocio que desea iniciar; tiene una fortaleza.</p>				
<p>Cuente el número de fortalezas y de debilidades que tiene y escriba los números aquí.</p>				

Compare el número total de fortalezas contra el número de debilidades.

¿Piensa que tiene las características necesarias y habilidades suficientes para iniciar su propio negocio?

Sí _____

No _____

Actividad de Negocios No.2

PLAN PARA FORTALECER SUS CARACTERÍSTICAS Y HABILIDADES

Use este formato para proyectar que hará para fortalecer sus cualidades personales como empresario.

- En la primera columna anote cada especialidad, característica personal o circunstancia que identifique como una debilidad.
- En la segunda columna escriba cómo intenta combatir cada debilidad. Asegúrese que su plan para fortalecer sus habilidades y características sea práctico.

Puntos Débiles	¿Qué puede hacer para combatir esta debilidad?

Actividad de Negocios No. 3

PLAN DE FLUJO DE CAJA PERSONAL

Evalúe su Flujo de Caja Personal para calcular cuánto dinero puede invertir en el negocio propuesto.

- Calcule cuánto dinero ingresará hasta que su nueva empresa le sea rentable.
- Calcule cuánto tendrá que pagar hasta que su nueva empresa le sea rentable.
- Deduzca el dinero que egresa del dinero que ingresa, para saber cuánto dinero puede invertir en su empresa.

PROYECTO DE FLUJO DE CAJA PERSONAL

Dinero disponible ahora

Ingreso de dinero durante los siguientes meses

Total de dinero disponible

Egreso de dinero durante los siguientes meses

Dinero para invertir en el negocio

Actividad de Negocios No. 4

RESUMEN DE LA IDEA DE NEGOCIOS

Use este formato para describir el negocio que desea iniciar.

- Piense claramente y en detalle sobre la clase de negocio que desea iniciar.
- Si no está seguro de las respuestas deje el espacio en blanco y complete después.

Nombre de la Empresa _____

¿Qué tipo de negocio será? La Empresa será:

- Una empresa de manufactura _____
- Una empresa de servicios _____
- Una empresa minorista _____
- Una empresa mayorista _____

¿Qué servicios o productos va a producir o comercializar la empresa?

La empresa va a (escriba en la línea que corresponde):

Fabricar los siguientes productos:

Proveer los siguientes servicios

Comercializar a nivel minorista

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA

Comercializar a nivel mayorista

¿Quién va a comprar sus productos o servicios? Los clientes serán:

¿Porqué sus clientes van a comprar sus productos o servicios? La empresa podrá satisfacer las siguientes necesidades de los clientes:

¿Cómo venderá su negocio sus productos o servicios? El negocio venderá de la siguiente manera:

¿Existe algún otro aspecto especial acerca de su negocio? De ser así describirlo:

Actividad de Negocios No. 5

PERFIL POTENCIAL DE CLIENTES (demanda)

Use el formato de las páginas 12, 13 y 14 para describir los clientes para su empresa.

- Fijese nuevamente en el sumario de ideas de negocios y piense en sus clientes.
- Visite algunas empresas que vendan los mismos o similares productos o servicios que desea vender y observe la clase de cliente que tienen.
- Haga preguntas a los clientes y al propietario de la empresa para completar el formato de abajo.
- Si tiene muchos productos usted puede necesitar páginas adicionales. Puede describir los clientes para una serie de productos, como un solo grupo.

Cientes de la Empresa

Producto/servicio o serie de productos: _____

CARACTERÍSTICAS	PERFIL
¿Quiénes serán sus clientes, individual, familiar, otras empresas, para uso doméstico o relacionados al trabajo?	
Edad (adultos, personas mayores, adolescentes, padres de niños).	
Género (principalmente femenino, masculino o ambos)	
Ubicación (donde viven, trabajan, cerca o lejos?)	
Niveles de Ingresos (alto, mediano, bajo)	
Número de clientes	
¿Cuándo comprarán este producto o servicio? (Diariamente, semanalmente, mensualmente, una vez por año, en época de temporada?)	
¿Cuánto comprarán los clientes? ¿Grandes cantidades o un artículo regularmente?	
Futura dimensión del mercado (¿aumentarán los clientes, disminuirán o permanecerán lo mismo en el futuro?)	
¿Porqué los clientes necesitan este producto o servicio?	
Cualidades requeridas por los clientes (talla, color, precio, señas particulares)	

Cientes de la Empresa

Producto/servicio o serie de productos _____

CARACTERÍSTICAS	PERFIL
¿Quiénes serán sus clientes, individual, familiar, otras empresas, para uso doméstico o relacionados al trabajo?	
Edad (adultos, personas mayores, adolescentes, padres de niños)	
Género (principalmente femenino, masculino o ambos)	
Ubicación (donde viven, trabajan, cerca o lejos?)	
Niveles de Ingresos (alto, mediano, bajo)	
Número de clientes	
¿Cuándo comprarán este producto o servicio? (Diariamente, semanalmente, mensualmente, una vez por año, en época de temporada?)	
¿Cuánto comprarán los clientes? ¿Grandes cantidades o un artículo regularmente?	
Futura dimensión del mercado (¿aumentarán los clientes, disminuirán o permanecerán lo mismo en el futuro?)	
¿Porqué los clientes necesitan este producto o servicio?	
Cualidades requeridas por los clientes (talla, color, precio, señas particulares)	

Cientes de la Empresa

Producto/servicio o serie de productos _____

CARACTERÍSTICAS	PERFIL
¿Quiénes serán sus clientes, individual, familiar, otras empresas, para uso doméstico o relacionados al trabajo?	
Edad (adultos, personas mayores, adolescentes, padres de niños)	
Género (principalmente femenino, masculino o ambos)	
Ubicación (donde viven, trabajan, cerca o lejos?)	
Niveles de Ingresos (alto, mediano, bajo)	
Número de clientes	
¿Cuándo comprarán este producto o servicio? (Diariamente, semanalmente, mensualmente, una vez por año, en época de temporada?)	
¿Cuánto comprarán los clientes? ¿Grandes cantidades o un artículo regularmente?	
Futura dimensión del mercado (¿aumentarán los clientes, disminuirán o permanecerán lo mismo en el futuro?)	
¿Porqué los clientes necesitan este producto o servicio?	
Cualidades requeridas por los clientes (talla, color, precio, señas particulares)	

Actividad de Negocios No. 6

PERFIL DE LOS COMPETIDORES (oferta)

Use este formato para describir a los competidores de su empresa.

- Identifique 3 o más empresas existentes que serán competidores de su negocio.
- Visite las empresas y reúna información
- Para cada uno de estos competidores describa brevemente cada una de las características que están impresas en la primera columna.

Características del Competidor	COMPETIDORES		
	A	B	C
Nombre			
Clase de producto o servicio			
Precios			
Calidad de Bienes o Servicios			
Equipo			
Calidad del Personal / Remuneración			
Ubicación			
Distribución utilizada			
Promoción / Publicidad empleada			
Servicio al cliente			
Otro			

Las fortalezas más importantes de mis competidores son:

Las mayores debilidades de mis competidores son:

Puedo utilizar esta información para mejorar mi idea de negocio de la siguiente manera:

Regrese a la Actividad de Negocios 4 en la pág. 9 y haga cualquier cambio de su idea de negocio que lo ayude a usted a competir mejor con una empresa similar.

Actividad de Negocios No. 7

PLAN DE MERCADEO – PRODUCTO

Use este formato para describir los productos o servicios que venderá en su empresa.

- Liste los productos servicios o serie de productos que comercializará. Si tiene más de 2 productos, servicios o mezcla de productos, use otro formato.
- Describa las características de cada producto o servicio o mezcla de productos.
- Cuando las características no estén de acuerdo con sus productos o servicios escriba N/C (no coincide).

	Productos, servicios o serie de productos	
	1	2
Descripción general		
Calidad		
Color		
Talla, tamaño		
Empaque		
Distribución		
Manual de Instrucción		
Repuestos		
Reparaciones		
Otras características		

Actividad de Negocios No. 8

PLAN DE MERCADEO – PRECIO

Use este formato para describir los precios de los productos o servicios que su empresa va a vender.

- Anote todos los productos, servicios o serie de productos que venderá en su empresa, en la parte de arriba del formato; si tiene más de 4 productos, servicios o serie de productos, agregue más páginas.
- Describa los detalles que son aplicables a cada producto o servicio o clase de producto. Use la información que obtuvo para los perfiles de sus clientes y competidores.
- En esta etapa usted sólo estará capacitado para estimar sus costos, más adelante en el paso 5 usted aprenderá a calcular sus costos de tal manera que pueda fijar sus precios de venta con más precisión.

Detalle	Productos, servicios o serie de productos	
	1	2
Mis costos estimados por artículo		
Precio promedio de la competencia		
Mi precio estimado		
Razón para el precio establecido		
Descuentos que les serán otorgados a los siguientes tipos de clientes		
Razón para los descuentos		
Crédito que les será otorgado a los siguientes tipos de clientes		
Razón para el crédito		

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

Sugerencias de precios especiales para aumentar las ventas como: ofertas especiales, rebajas de fin de mes, pedidos en cantidad, etc.

Detalle	Productos, servicios o serie de productos	
	1	2
Mis costos estimados por artículo		
Precio promedio de la competencia		
Mi precio estimado		
Razón para el precio establecido		
Descuentos que les serán otorgados a los siguientes tipos de clientes		
Razón para los descuentos		
Crédito que les será otorgado a los siguientes tipos de clientes		
Razón para el crédito		

Actividad de Negocios No. 9

PLAN DE MERCADEO – PLAZA

Use este formato para describir la ubicación y métodos de distribución de su negocio.

- Visite las empresas de la competencia y piense en su ubicación y métodos de distribución
- Hable con sus clientes potenciales y sus proveedores
- Obtenga información sobre los costos de compra o alquiler de locales o vehículos; etc.
- Decida cuál ubicación o método de distribución serán apropiados para su empresa, seguidamente llene este formato.

La empresa estará ubicada en:

Las razones para escoger esta ubicación son:

Método de distribución (marque lo que tenga relación con su idea de negocio).

Para hacer llegar mis productos o servicios a mis clientes yo debo:

Vender directamente de mi tienda / fábrica / almacén / oficina / casa (abrir aquellos que no serán aplicables)

Vender a minoristas / otras tiendas

Vender de puerta en puerta / en la casa

Tomar pedidos por teléfono

Otros (describalos)

Las razones para escoger esta forma de distribución:

Actividad de Negocios No. 10

PLAN DE MERCADEO – PROMOCIÓN

Use este formato para describir las formas de promoción que utilizará en la empresa.

- Visite a sus competidores y entérese de los planes de promoción que ellos emplean.
- Averigüe acerca de los costos de los diferentes tipos de publicidad tales como: publicidad en periódicos, letreros, posters, lista de precios, tarjetas de negocios o folletos.
- Lea acerca de promoción de productos y decida sobre los métodos de promoción de ventas que usted puede usar en su empresa tales como canjes, sorteos, etc.
- Llene en el formato de abajo, enumerando los tipos de promoción que serán beneficiosos para su empresa y que esté dispuesto enfrentar.

Tipo de publicidad:	Describa cómo la usará:	Costo:
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

Otras ideas _____

Actividad de Negocios No. 11

PLAN DE MERCADEO

Use los siguientes formatos para definir el plan de mercadeo Mix.

PLAN DE ACTIVIDADES DE MERCADEO

ACTIVIDADES	DURACIÓN		GASTO
	DE	A	
1. Producto			
-			
-			
-			
-			
-			
2. Plaza			
-			
-			
-			
-			
-			
3. Promoción			
-			
-			
-			
-			
-			
4. Precio			
-			
-			
-			
-			
-			

MEZCLA DE MERCADEO

PRODUCTO	PLAZA	PROMOCIÓN		PRECIO
		PUBLICIDAD	PROMOCIÓN Y VENTA	

Actividad de Negocios No. 12

REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

Complete el formato de la página siguiente, dando detalles del personal que necesitará su negocio.

- Describa en la primera columna las tareas, que se tendrán que hacer para producir o proveer sus bienes o servicios.
- Agregue a esta lista cualquier otro trabajo específico que deba realizarse en su empresa para producir o proveer sus mercaderías o servicios.
- Decida si tiene el tiempo necesario y las habilidades para realizar usted mismo cada uno de estos trabajos.
- Si no tiene el tiempo y experiencia, necesitará emplear a alguien para realizar estos trabajos. Averigüe cuánto personal necesitará para cada trabajo y las especialidades y experiencia que necesita.
- Defina el número total mínimo de empleados que tendrá su empresa.

Decida si tendrá socios, si empleará a miembros de su familia y quiénes serán sus asesores.

MICROEMPRESA AQUÍ Y AHORA.

Trabajos	Especialidades, experiencia y otros requerimientos para realizar este trabajo	Tiene tiempo o la habilidad para realizar este trabajo	Número de empleados requeridos.
Administración General			
Registros contables (contabilidad)			
Mercadeo y Promoción			
Costeo y Precios			
Compra de productos, materia prima, servicios.			
Supervisión de la Producción			
Producción (tareas específicas)			
Ventas			
Control de Inventarios			
Mantenimiento			
Reparto			
Otros Trabajos (Especifique)			
Número Total de Empleados			

Mi Empresa tendrá _____ socios.

Emplearé _____ miembros de familia.

Los asesores de mi Empresa son / serán _____

Actividad de Negocios No. 13

ESTRUCTURA DE LA ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Decida sobre la estructura de la organización de su Empresa.

- Enumere las diferentes áreas (por ejemplo: Administración, Producción, Ventas) en su Empresa.
- Enumere el número de personal en cada sección.
- Diseñe un diagrama mostrando la estructura de la organización para su empresa.
- Asegúrese de que todo el personal en su empresa figure en esta estructura.

Sección	Personal

La estructura de mi empresa será así:

Actividad de Negocios No. 14

FORMATO PARA EL COSTEO DEL PRODUCTO

Para un fabricante o un operador de servicios

Cuando haya leído de principio a fin las páginas pertinentes de su Manual ISN, desarrolle el costo para cada producto o servicio que su empresa venderá. **NOTA:** Necesitará un formato separado de costeo del producto para cada producto o servicio que su empresa venderá, para lo cual le aconsejamos saque copias en blanco del formato de la siguiente página, antes de llenarlo.

PARTE 1 (Página 27)

- Anote el nombre de los materiales que se emplearán en el producto o servicio (columna 1).
- Anote el costo de compra por unidad de cada material (columna 2).
- Escriba cuánto de cada material es utilizado para hacer un producto (columna 3).
- Multiplique la columna 2 por la columna 3 para obtener el costo del material necesario para fabricar un artículo (columna 4).
- Sume los costos de todos los materiales para fabricar un producto (columna 5).

PARTE 2 (Página 27)

- Anote todas las diferentes actividades que sus empleados realizarán para fabricar un artículo.
- Especifique el costo hora / trabajo de mano de obra directa para cada actividad.
- Anote el tiempo hora / trabajo por actividad.
- Multiplique el costo de la actividad por tiempo actividad y obtenga el costo de mano de obra directa por actividad.
- Sume los tiempos de cada actividad y obtenga el total de horas / trabajo por producto.
- Sume los costos de mano de obra por actividad y obtenga el costo de mano de obra directa por hora.

PARTE 3 (Página 27)

- Calcule los costos indirectos por producto, obtenga los montos que necesita de su formato de costos indirectos y su formato de costos de mano de obra en la página 36.

PARTE 4 (Página 27)

- Sume el total de costos para un producto de este producto.

Actividad de Negocios No. 15

FORMATO DE COSTOS DE MANO DE OBRA

Para un fabricante u operador de servicios

Elabore un formato de costos laborales para su empresa.

1. Anote para cada persona que trabaje en su empresa, el número de horas que trabajará por mes y cuánto se le pagará por mes.
2. Averigüe cuáles son los sueldos y salarios vigentes por los trabajos que su personal va a realizar.
3. Anote cuántas horas trabajará cada persona en la producción y cuánto será el sueldo por el tiempo empleado en la producción.
4. Anote cuántas horas se emplean en trabajo no relacionado con producción y cuánto de sueldo es por ese tiempo.
5. Calcule los costos directos laborales por hora, dividiendo el total de la columna 5 entre el total de la columna 4.