

Strategic tool for the barbershops in their implementation of cost systems – activity based costs ABC.

Herramienta estratégica para la Barbería con la implementación de los sistemas de costos – costos basado en actividades ABC

Yurli Yiseth Tonguino Fernández

Corporación Universitaria Comfacauca -Unicomfacauca

yurlitonguino@unicomfacauca.edu.co

Resumen: La aplicación de un sistema de costos en las empresas de producción y de servicios, se convierte en una herramienta útil y fundamental que toda organización debería implementar, frente a ello busco por medio de este trabajo, determinar el cambio y eficiencia que genera el diseño y aplicación de un sistema de costos ABC a una empresa de servicios perteneciente al sector Belleza, Estética/ Cosmética Ornamental, por lo que en su método aplicativo no se utilizó técnicas estadísticas, ni probabilísticas, porque la población y muestra se escogió a conveniencia en virtud de que se cuenta con intereses particulares en desarrollar un sistema de costeo para The Baarber Licensed By Manuá, en la ciudad de Popayán, Colombia, en el servicio de corte de cabello para hombres. Los resultados indicaron que la capacidad de atención por día sería de 11 servicios y con un punto de equilibrio de 6 servicios por día, en el cual el precio que se cobra actualmente por corte es de \$14.000, al verificar y aplicar el costeo en el servicio este nos arroja que por cada corte se recibe el 29% de utilidad y actualmente la barbería cuenta con dos barberos laborando. Al emplear los costos ABC, se identificó que la empresa tiene potencial para brindar nuevos servicios y mejorar su servicio de corte de cabello, brindando mayores beneficios y calidad para sus clientes, así mismo la rentabilidad de la barbería brindaría una capacidad de creación de nuevas sedes en la ciudad de Popayán puesto que se busca establecer como Marca.

Palabras clave: Costos basado en actividades - ABC, empresa de servicios, barbería, corte de cabello, Popayán.

Abstract: The application of a cost system in production and service companies becomes a useful and fundamental tool that every organization should implement. In light of this, I seek, through this work, to determine the change and efficiency generated by the design and application of an ABC cost system to a service company belonging to the Beauty, Aesthetics/Ornamental Cosmetics sector, so in its application method, no statistical or probabilistic techniques were used, because the population and sample were chosen for convenience based on that there are particular interests in developing a costing system for a The Barber Licenced By Manuá in the

city of Popayán, Colombia; in men's hair cutting service. The results indicated that the service capacity per day would be 12 services and with a balance point of 6 services per day, in which the price currently charged per cut is \$14,000, when verifying and applying costing in the service. This shows us that for each cut we receive 29% profit and currently the barbershop has two barbers working. By using ABC costs, it was identified that the company has the potential to provide new services and improve its hair cutting service, providing greater benefits and quality for its clients. Likewise, the profitability of the barbershop would provide the capacity to create new headquarters. in the city of Popayán since it seeks to establish as a Brand.

Keywords: ABC costs, service company, barbershop, hair cutting, Popayán.

1. Introducción.

Después de acontecimientos desafortunados a nivel mundial por el Covid -19, el estilo de vida se ve obligado en adoptar nuevos cambios, y en ello, cambios a nivel empresarial y laboral; dado que se sufre un colapso económico general, por lo cual, miles de empresas de diferentes sectores se disuadieron en liquidez y sostenibilidad. Por otro lado, empresas de diferente naturaleza económica, pudieron consolidarse, crecer, avanzar y fortalecer su empresa, porque fueron indispensable por dichos acontecimientos. Sin embargo, también se cuenta con las empresas que se crearon empíricamente por una necesidad, dando paso a nuevos conocimientos, aprendizaje e imaginación, para un nuevo servicio o un producto para ser vendido u ofrecido y así generar recursos para su sostenibilidad. Por tanto, dichas entidades establecidas y/o creadas actualmente, podrán mejorar y destacar con sus productos o servicios ofertados a la población, puesto que progresivamente el mundo va afrontando cambios que conllevan a crear e implementar herramientas nuevas a nivel empresarial y una de ellas, es la aplicación de un sistema de costos, en el cual, no todas las organizaciones lo han implementado o desconocen de su valiosa e importante aplicación.

Y para entender un poco más a que hace referencia este sistema es importante recopilar ciertos conceptos que darán más claridad y brindara la importancia que así se requiere. (Hargadon, Bernard J. y, 1972) “La contabilidad de costos, en el sentido más general de la palabra, es cualquier procedimiento contable diseñado para calcular lo que cuesta “hacer algo”.” (CHÁVEZ, 2004) Es decir, “determinar los costos unitarios de productos y/o servicios y lograr otros fines administrativos como la planeación, el control de los costos y la toma de decisiones especiales, como la determinación de precios”. Así que las entidades que brinden un servicio podrán determinar su costeo, y puedan aplicar a un sistema especial para estos sectores llamado COSTEO BASADO EN ACTIVIDADES ABC.(CHÁVEZ, 2004) dicha implementación permitirá optimizar los procesos y recursos de una organización de esta índole.

Con el desarrollo de este trabajo se buscó direccionar la atención a un campo que poco se ha abarcado en términos de costeo y este trabajo se enfoca en una pequeña Barbería, ubicada al Norte de la Ciudad de Popayán Colombia, con inicio desde junio 2022,prestando el servicio de corte de cabello para hombre , con un contrato bajo la modalidad de alquiler de silla para los barberos , los cuales se inició con dos personas capacitadas para prestar el servicio , más aun para el mes de agosto 2023, se ve en la necesidad de cambio de ubicación y nuevo personal, dando paso a una nueva modalidad de contrato , correspondiente del

50% para cada uno, barbero y propietario, por lo que aquí se estableció por parte del empresario las pautas de los materiales e insumos que debe asumir para llevar a cabo la prestación del servicio idóneo, por tanto la aplicación de un sistema de costos tuvo una mirada más importante, dado que determinó la viabilidad, productividad y eficiencia en la utilización de los recursos; por lo que al manejar un sistema de costeo, permite la creación e innovación en nuevos servicios, ejemplo: la utilización de vapor ozono, mascarillas fáciles, mascarillas capilares, mascarillas exprés de menor y mayor tiempo de servicio, colorimetría en el cabello, entre otros que se encuentran en estudio. Dichos servicios serían ofertados a los clientes ya fidelizados y el que recibe por primera vez el servicio de corte de cabello; logrando establecer un punto diferencial para la barbería en el sector en el cual se encuentra ubicada, y aunque haya más barberías alrededor y que estas cuentan con mayor tiempo de consolidación, se refleja que su sostenibilidad se ha debido a la cultura básica del servicio de corte de caballo y solventar sus necesidades básicas de forma diaria.

Teniendo en cuenta esa información la barbería, pudo evidenciar la importancia de la aplicación de las herramientas, contables, financieras, de costos y de más; puesto que su implementación, brindara toma de decisiones más acertadas, generara mayor recurso y sería fuente de trabajo.

2. Metodología

La población y la muestra de la empresa, no se utilizaron técnicas estadísticas ni pruebas listicas porque la muestra se escogió a conveniencia en virtud de que se cuenta con intereses particulares en desarrollar el sistema de costeo para la empresa The Barber Licenced By Manuá ubicada en la ciudad de Popayán, Colombia, en el servicio de corte de cabello para hombres; por lo que su método aplicativo es el costeo basado en actividades ABC.

Al momento de llevar el desarrollo del sistema de costos o por lo menos crear y demostrar con la información, la claridad de lo que ha implicado la decisión de implementar la modalidad de contrato del 50% de pago por corte para el barbero y para el empresario, con dicha información, en el costeo permite una amplia visión estratégica que puede emprender más allá de ver una barbería como solo un espacio para corte de cabello en el sector del norte de la ciudad de Popayán; por el contrario, permitió evaluar las ventajas competitivas que podrá desarrollar, el posicionamiento y reconocimiento que puede tener en el sector y competir en un mercado más amplio, saliendo de su zona cultural básica y de suplir las necesidades diarias que es lo que enfrentan muchas barberías en el momento por la zona.

Por tanto, permito el estudio de nuevos servicios, tales como la utilización de vapor ozono, mascarillas fáciles, mascarillas capilares, mascarillas exprés de menor y mayor tiempo de servicio, colorimetría en el cabello, venta de productos para hombres y niños en el ámbito capilar y facial, entre otros; y así mismo darle valor al servicio principal y no solo se mantenga como un corte más, si no que se apunta desde el sentido de atención, servicio, calidad, valor agregado para el cliente, que podrá disfrutar realmente del servicio que se le está prestando. Por lo que será un punto diferenciador en la zona y estratégicamente será reconocido, el cual se verá reflejado por sus características al momento de brindar el servicio frente a la competencia, ya que podrá encontrar más de un servicio y esto generaría también en el cliente un hábito de autocuidado personal.

La aplicación de los costos en este sector y zona, aplicaría a la empresa como líder en la estrategia de los costos y enfoque en la prestación de servicios en la barbería.

Sistema de costos

Se comprende que un sistema de costos es un conjunto de procedimientos, técnicos, administrativos y contables que se emplea en un ente, para determinar el costo de sus operaciones en sus diversas fases, de manera de utilizarlo para fines de información contable, control de gestión y base para la toma de decisiones (<https://www.gerencie.com/que-es-un-sistema-de-costos>, s.f.).

Objeto de Costos

Al identificar el objeto de costos, se permite realizar una medición de forma separa frente los costos, esta común mente conocidos por costos directos, los cuales están relacionados y hacen parte fundamental para llevar acabo el servicio y los costos indirectos, tienen relación externa con el servicio que esta prestando, es decir no se aplica al objeto de costo. Continuando con el punto diferenciador en los costos, se abarca también los costos fijos, estos son los que su valor no cambia, así su actividad cambie o en este caso por el número de servicios que se atiendan en el periodo y los costos variables se enfrentan a lo cambiante que resulte el volumen de la actividad dentro del periodo.

Costeo Tradicional

Se tiene conocimiento también de otro tipo de costos, el costeo tradicional, pero este se limita a una sola tasa de asignación para los costos y no permite identificar la raíz, el principal causante de los costos.

Costos Basado en Actividade-ABC

Se aplica a la perfección, dado que se determina la fuente a lo que se desea evaluar en la Barbería; permitiendo una adecuada asignación y medición de recursos en las actividades. El modelo de coste ABC es un modelo que se basa en la agrupación en centros de costos que conforman una secuencia de valor de los productos y servicios de la actividad productiva de la empresa. Centra sus esfuerzos en el razonamiento de gerenciar en forma adecuada las actividades que causan coste y que se relacionan a través de su consumo con el coste de los productos. Lo más importante es conocer la generación de los costes para obtener el mayor beneficio posible de ellos, minimizando todos los factores que no añadan valor. (<https://www.eleconomista.es>, s.f.)

(Cooper, 1999) “un modelo ABC es un mapa económico de los costos y de la rentabilidad de la organización en base a las actividades”. Frente a ello , los sistemas de costos ABC, se aplicaron inicialmente a las empresas manufactureras, sin embargo su asignación a las empresas no pertenecientes de este sector, también las empezaron aplicar y las empresas del sector de servicios se permitió implementarlo, convirtiéndose como formula clave , para la planeación estratégica , toma de decisiones acertadas , valoración de los inventarios, valoración de los servicios frente a las actividades y proyectar de una manera acertada , su camino a seguir y las nuevas estrategia que utilizaría frente al mercado. Un beneficio atribuible para la empresa, con información clara y concisa, con su mano de obra, materiales, cis, validara la rentabilidad y/o perdida que este generando la empresa y a qué punto podría optar por encontrar una mejor estabilidad y utilidad.

Modelo de Coste Presidido por el Tiempo

Al momento de realizar el estudio, se pudo identificar, que no todo el tiempo se halla ocupación en las labores designadas, por lo que a la aplicación de un modelo de coste presidido por el tiempo, permite evaluar el tiempo de ocio que puede tener una persona asignada a las labores, y el tiempo que cumple con las actividades asignadas, al ser una herramienta estratégica , permite visualizar con claridad lo que no está aportando valor a la empresa y así poder encaminar a nuevas decisiones y estrategias para beneficio de la entidad y no pérdida de valor.

3. Resultados

El objetivo de este trabajo fue proponer la aplicación del sistema de costos basados en actividades ABC, en el servicio de corte de cabello para hombre en la Barbería ,The Barber Licenced By Manuá, este objetivo se basa con respecto al cambio de método de contratación que venía manejando la empresa , la cual consistía en alquiler de silla y se estimaba un valor fijo diario por Barbero, contando con dos barberos en ese momento y así le permitía obtener una proyección de ingreso mensual estable , y por asuntos externos, tales como cambio de ubicación donde se prestaba el servicio y por la no continuación de los dos barberos, lo conllevaron a cambiar su método de contratación con el nuevo personal e iniciar en un nuevo lugar , y su método actual de contratación se basa del 50% de ingreso para el barbero y 50% para el empresario, por corte de cabello el cual tiene un valor de \$14.000 , así mismo se establece que las herramientas para el servicio de corte le corresponde al barbero y los insumos ,materiales son aporte del empresario, y es en este punto donde se pretende con el trabajo suministrarle la información que le permitirá al empresario tomar las decisiones acertadas y que mas se ajuste a su propósito empresarial. Por tanto, se identifica el objeto de estudio iniciando con las actividades las cuales corresponde a:

N°	ACTIVIDAD	
1	Atención al Cliente	Principal
2	Corte de cabello	Principal
3	Recolección de los residuos	Principal
4	Aseo en la barbería	Principal
5	Lavado de Cabello	Secundaria
6	Publicación en redes sociales	Secundaria

El Objetivo claramente se centra en el corte de cabello, sin dejar de lado las otras actividades que también son importantes para que este servicio se lleve a cabo de la mejor manera. Pero, para establecer y llevar a buen termino este objetivo, se debe realizar un análisis de la zona, por lo que teniendo en cuenta que el sector de barberías, es un campo amplio, competitivo y en auge constantemente, se logra establecer que alrededor donde está ubicada la barbería, se encuentran 18 barberías más, de las cuales, 10 son las más cercanas y 8 se encuentran ubicadas un poco más lejanas, pero que de igual forma están dentro de la zona, más aun compitiendo por mismo servicio, pero con clientes exigentes al precio y en especial a la calidad y satisfacción del servicio recibido.

Actualmente la barbería ha laborado bajo clientes que llegaban una vez a recibir el servicio, es decir que, por el periodo de agosto hasta mitad del mes de noviembre 2023, se evidencio que el personal contratado hasta ese momento no fue idóneo para desempeñar la labor de corte de cabello y que los hombres que se acercaban al servicio no obtuvieron el corte que deseaban y se sintieron insatisfechos, y no se pudo fidelizar a los clientes, por el contrario, se generó un ambiente desagradable y de no recomendación la barbería. Sin embargo, la contratación para el nuevo personal fue más selectiva, dado que se solicitó prueba de conocimiento, académico como practico y así mismo manejo de las herramientas y atención con el cliente, por lo que, con el nuevo personal, se logra evidenciar en un lapso corto, que los clientes, quedan satisfechos con el servicio recibida y que ya se ha podido probar que se ha iniciado con la fidelización de clientes, esto debido a que han regresado para recibir el servicio con los barberos que los atendió y el flujo de clientes ha sido notorio, aunque falta tiempo para validar con mayor precisión la fidelización de clientes.

Por lo que hasta el momento el ingreso que se recibe de la barbería alcanza para cubrir las

obligaciones básicas y sin obtener utilidad el empresario. Debido a ello, se buscó establecer el costeo del corte de cabello para identificar la rentabilidad que se podría obtener, mejorando la prestación del servicio y así mismo ideando nuevas estrategias empresariales, como la implementación de nuevos servicios y el tiempo de apertura de los mismo, generando para la barbería utilidad.

Diseño e implementación de costos ABC

Para llevar a cabo el costeo, se requiere información y conocimiento de la empresa, por lo que se recopila datos y la realización de entrevistas a los barberos y propietario, con ello, se puede establecer las pautas a seguir para el diseño y aplicación de costos ABC en el servicio de corte de cabello y que en su realización brindo una amplia herramienta para controlar, medir e implementar en tiempos determinados los nuevos servicios y así mismo la toma de decisiones a corto plazo para mejorar y dar a conocerse la barbería, puesto que viene de un periodo de diferentes dificultades que no le ha permitido avanzar.

Dado que, al lograr una sincronización, ser conscientes e interiorizar entre empleador y empleadores el propósito que la empresa desea cumplir, los llevara directamente al éxito, mejorando condiciones laborales, generando utilidad y mejoras a nivel de infraestructura y crecimiento y reconocimiento progresivo para la empresa.

Diseño

Calculo de tiempo de los trabajadores.

Para determinar el tiempo de corte de cabello y determinar la cantidad de servicios que se prestan, se obtiene la siguiente información en la **Tabla 1.**

Información Barbero		
Días Laborados 26 =	48	Horas
Turno: 8am-7pm =	8	Horas trabajo
Tiempo promedio en corte=	45	Minutos
Tiempo pagado mes =	208	Horas
% de tiempo en servicio=	75%	
Total, Horas Laboradas=	156	Horas mes
Minutos por día laboral=	480	Minutos
Capacidad Instalada x día=	11	Servicios

Al realizar el seguimiento del tiempo que toma el prestar el servicio de corte de cabello se tiene en cuenta desde el momento en que el cliente toma asiento en la silla de Barbería, hasta cuando se le retira la capa y se pone de pie, del cual se logró evidenciar en tiempo de 45 minutos por corte. Tiempo pagado mes, es calculado por los 26 días por las 8 horas de trabajo. El Porcentaje de tiempo en servicio, es tomado por los 60 minutos dividido por los 45 minutos por corte. Total, horas laboradas, Tiempo mes dividido por el % de tiempo de servicio. Minutos por día laboral, 8 horas por los 60 minutos. Capacidad Instalada de servicio por día, Total minutos por día laboral dividido con los 45 minutos promedio en cada corte.

Información Administrador		
Días Laborados 26 =	48	Horas
Turno: 9am-7pm =	8	Horas trabajo
Salario MLV =	\$ 1.160.000	
Tiempo pagado mes =	208	Horas
Tiempo pagado Nomina =	240	Horas
Hora Costo =	\$ 5.577	
Hora nomina =	\$ 4.833	

Es importante determinar el coste del cargo del administrador. Tiempo pagado mes, es calculado por los 26 días por las 8 horas de trabajo. Tiempo pagado por nómina del mes, es

calculado por los 30 días por las 8 horas de trabajo. Hora Costo, es calculado por el salario MLV dividido por el tiempo pagado mes. Hora Nomina, es calculado por el salario MLV dividido por el tiempo pagado nómina.

Recursos

Los recursos corresponden a la sumatoria del costo total de la organización, lo que le cuesta dicho producto o servicio.

De acuerdo a ello, se realiza la clasificación de los recursos y los inductores a utilizar de acuerdo a la actividad o función, por lo que los recursos que son identificados en la barbería se distribuyen en mano de obra, materiales, servicios, operacionales y no operacionales. **Tabla 2**

Relación de implementos Utilizados para prestar el servicio.	
✓ Máquina de corte	✓ Atomizador
✓ Patillera	✓ Agua
✓ Guías/ Alzas N° 0.5, 1, 1.5,2,3,4,5,6,7,8.	✓ Alcohol
✓ Secador	✓ Toallas
✓ Tijera de corte	✓ Shaving gel
✓ Peinetas de dientes grandes, mediano, pequeña.	✓ Tónico Refrescante después de afeitado y Corte
✓ Cepillo limpiador de máquina.	✓ Talco
✓ Cepillo sacudidor	✓ Cera
✓ Peine	✓ Gel
✓ Cuchillas Dorco	✓ Cuellero
✓ Cool Care	✓ Guardián
✓ Local-Edifici	✓ Lava cabezas
✓ Silla de Barbería	✓ Televisor+Control
✓ Mandil de color negro y café	✓ Rompetrafico
✓ Capa de corte (barbería)	✓ Camara de seguridad
✓ Mueble con cajón	✓ Elementos de aseo
✓ Lámparas led	✓ Servicios públicos
✓ Sillón con espaldar y brazos	✓ Agua
✓ Mueble puff	✓ Energía
✓ Recipiente de desechos	✓ Internet
	✓ Insumos de aseo

Teniendo en cuenta esta información, se tomó los recursos que el empresario debe asumir para la prestación del servicio, por tanto en las siguientes tablas se presentara la información que fue recopilada por medio de entrevistas a los barberos y empresario y de acuerdo a la observación que frente al entorno, de cómo llevaban a cabo las actividades, el tiempo que demandaba, y así mismo se fue creando documentación, para la recopilación de la información más acertada y en orden, datos que a la empresa le ha sido de gran utilidad. **Tabla 3**

Mano de Obra				
Cargo	N° Empleados	Valor Corte	Costo Unitario	Costo Total
Barbero	2	\$ 7.000	\$ 35.000	\$ 1.820.000
TOTAL		\$ 7.000	\$ 35.000	\$ 1.820.000

El valor total del servicio de corte de cabello es de \$14.000 pesos ,teniendo en cuenta que el contrato se acordó del pago del 50% , por lo que se cancela por corte al barbero el valor de \$7.000 pesos, estimando esto como el coste de la mano de obra , a ello la capacidad de trabajadores en la barbería es para 4 barberos , sin embargo en el momento se cuenta con 2 barberos laborando , de acuerdo al seguimiento y análisis del servicio de corte por día, se evidencia que durante los días de semana lunes a viernes, el numero de servicios es bajo y en los días de fin de semana sábado y domingo , su flujo es mas alto , por lo que se estima un calculo de 5 servicios por día, por ello se recibe en día un valor de \$35.000 y dado que hay dos barberos laborando , su estimado por los 26 laborados corresponde a un total de mano de obra por mes de \$1.820.000 pesos.

Los materiales que se utilizan y los cuales es de responsabilidad del propietario son los siguientes: [Tabla 3.1](#)

Materiales				
Insumo	Cantidad	Costo Unitario	Valor Total	Detalle
Cuchilla	60	\$ 267	\$ 16.000	Display de 12 cajas - cada caja tiene 5 cuchillas
Cuellero	100	\$ 60	\$ 6.000	En un rollo viene por 100 unidades
Locion	1000	\$ 25	\$ 25.000	MI - Se aplica en spray
Talco	700	\$ 18	\$ 12.500	Gr - se aplica en el cepillo
Cera	60	\$ 67	\$ 4.000	MI- se aplica poca cantidad
Mascarilla	24	\$ 792	\$ 19.000	Aplicaciones - 130 MI
Pomos de Algodón	50	\$ 80	\$ 4.000	Por paquete contiene 50 unidades
Agua de Rosas	500	\$14	\$6.900	MI - Se aplica en spray
TOTAL		\$ 1.322	\$ 93.400	

En relación a los materiales, se incluye la mascarilla , pomos de algodón y agua de rosas , esto esta como material principal , dado que todo cliente que llegue se le aplica la mascarilla , esto se cumple como estrategia para fidelización del cliente , el cual es totalmente gratis para el cliente , dado que ellos siguen cancelando el mismo valor de corte \$14.000 pesos, es una estrategia que también evalúa la reacción de los clientes con respecto a la mascarilla , y que tan dispuesto está el cliente para recibir otro servicio de mascarilla, las cuales ya se ha hecho mención y que se proyectando para brindar estos servicios . Se evidencia que los clientes se sienten satisfechos con recibir esta mascarilla gratis y que capta su atención y se cumplido con las expectativas del corte que desean recibir.

Es claro que los costos indirectos del servicio es parte importante para el desarrollo del servicio y que también se debe evaluar su costo. [Tabla 3.2](#)

CIS			
Servicios	Días	Costo Unitario	Valor Total
Energía	30	\$1.167	\$ 35.000
Agua	30	\$ 833	\$ 25.000
Arrendamiento	30	\$ 21.667	\$ 650.000
TOTAL		\$ 23.667	\$ 710.000

En relación a los CIS, estos se cumplen de forma mensual.

Tabla 3.4

Gasto de Administración			
Cargo	N° Empleados	Costo Unitario	Valor Total
Administrador	1	\$ 5.577	\$1.160.000
TOTAL		\$ 5.577	\$1.160.000

Gasto de Servicios						
Insumo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Costo Unitario	Costo Total	Detalle
Par Guantes	2	\$ 1.500	\$12.000	\$ 200	\$ 6.000	Duración 8 días - 4 semanas
Cool Core	1	\$ 32.000	\$ 32.000	\$ 711	\$ 32.000	Duración 45 días
Guardián	1	\$ 5.000	\$ 5.000	\$ 42	\$ 5.000	Duración 4 meses
Capa	2	\$ 30.000	\$ 60.000	\$17	\$ 30.000	Uso 5 años
Mandil	4	\$ 70.000	\$ 280.000	\$19	\$ 70.000	Uso 10 años
Tarro de desechos	3	\$ 20.000	\$ 60.000	\$ 7	\$ 60.000	Uso 8 años
Artículos de limpieza	1	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 25	\$ 18.000	Uso 2 años
Insumos de aseo	1	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 300	\$ 18.000	Duración 60 días
Uniforme	2	\$ 70.000	\$ 140.000	\$ 97	\$ 70.000	Uso 2 años
TOTAL		\$ 264.500	\$ 625.000	\$ 1.418	\$ 309.000	

Insumo	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total	Costo Unitario	Costo Total	Detalle
Silla	4	\$ 1.100.000	\$ 4.400.000	\$ 255	\$ 1.100.000	Depreciación 12 años
Tocador	2	\$ 600.000	\$ 1.200.000	\$ 139	\$ 600.000	Depreciación 12 años
Lamparas Led	8	\$ 20.000	\$ 160.000	\$ 3	\$ 160.000	Uso 50.000 horas
Camara	1	\$ 123.400	\$ 123.400	\$ 34	\$ 123.400	Depreciación 10 años
Televisor	1	\$ 700.000	\$ 700.000	\$ 311	\$ 700.000	Depreciación 16%
Rompetrafico	1	\$ 40.000	\$ 40.000	\$ 333	\$ 40.000	Depreciación 3 años
Mueble Sillon	1	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 167	\$ 600.000	Depreciación 10 años
Mueble puff	2	\$ 100.000	\$ 200.000	\$ 28	\$ 100.000	Depreciación 10 años
Lava cabezas	1	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 167	\$ 600.000	Depreciación 10 años
Internet	1	\$ 10.000	\$ 10.000	\$ 333	\$ 10.000	30 días
TOTAL		\$ 3.893.400	\$ 8.033.400	\$ 1.770	\$ 4.033.400	

Se buscó establecer el cálculo de los costos que se requiere para la prestación del servicio, esta información resulta de la entrevista que se realiza al empresario, quien se encarga de entregar los datos cuando realizo las compras y se apoya en las facturas entregadas de los elementos en mención en las tablas, con esta información se procedió a determinar el valor unitario y el valor total de acuerdo a la cantidad; para el coste unitario y total , se tuvo en cuenta los inductores que se consideró para la estimación del coste, en referencia al coste total , se trabajó con el valor total para uno solo.

Por tanto, con la información, se indicará el valor del coste por corte de cabello. **Tabla 4.**

Concepto	V. Unitario	Corte
M. de Obra	\$ 7.000	\$ 7.000
Materiales	\$ 1.322	\$ 220
CIS	\$ 23.667	\$ 3.944
Administración	\$ 5.577	\$ 929
Servicios	\$ 1.418	\$ 236
Infraestructura	\$ 1.770	\$ 295
TOTAL		\$ 12.626

Se puede determinar que con el coste por corte incluyendo la mascarilla gratis, que se está utilizando como estrategia de fidelización de clientes, más aun es evidentemente incrementa el coste, y si el corte esta por valor de \$14.000, se puede decir que la ganancia por corte es de \$1.374 para el empresario.

Y de acuerdo a la información poder establecer el punto de equilibrio que se requiere de cortes, así mismo poder indicar si se cumple con la capacidad máxima de atención del servicio. Por ende, se presenta la compilación de la información en la **Tabla 4** y así mismo establecer el punto de equilibrio en la **Tabla 5** y a ello dar claridad que se cumple con la Grafica punto de Equilibrio, **Figura 1**

Tabla 4

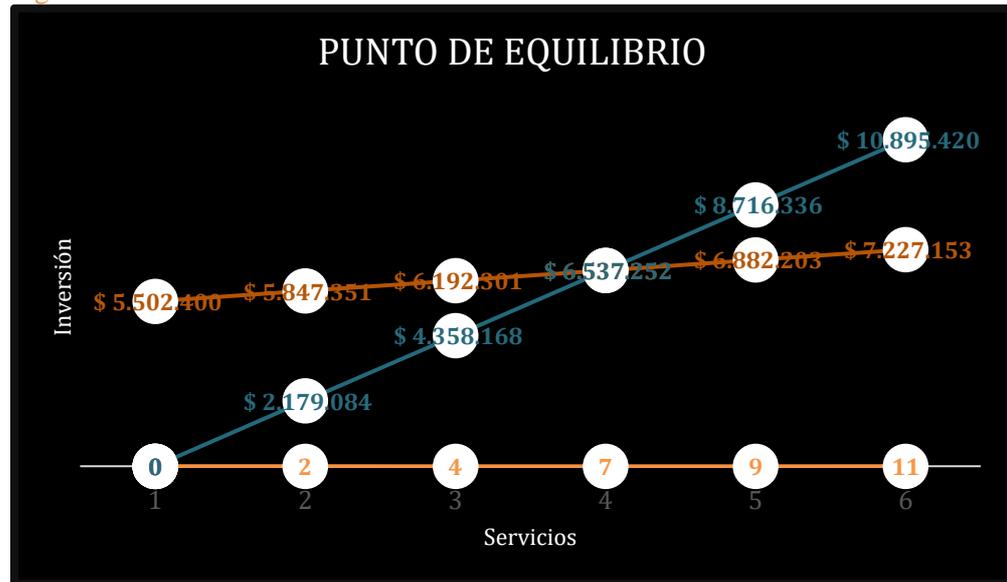
Concepto	Valor
Costos de Servicios	\$ 2.623.400
Costos Fijos Totales	\$ 5.502.400
Inversión	\$ 8.125.800
Margen de Utilidad	50%
Utilidad Esperada	\$ 4.062.900
Servicios Esperados	\$ 12.188.700
Precio Estandar	\$ 1.108.064
Costo Uni Variable	\$ 238.491

Tabla 5

Punto Equilibrio Especifico		6,3	
N° Servicios	Inversión	Venta Servicios	Utilidad Esperada
0	\$ 5.502.400	\$0	-\$ 5.502.400
2	\$ 6.005.433	\$ 2.337.167	-\$ 3.668.267
4	\$ 6.508.467	\$ 4.674.333	-\$ 1.834.133
6	\$ 7.011.500	\$ 7.011.500	\$ -
8	\$ 7.514.534	\$ 9.348.667	\$ 1.834.133
11	\$ 8.017.567	\$ 11.685.834	\$ 3.668.267

Teniendo en cuenta esta información, se pudo determinar que el punto de equilibrio corresponde a seis servicios por día, donde se podrá cubrir con las obligaciones, pero que no quedara ninguna utilidad para el empresario, ya si se cumple con la capacidad de los once cortes establecidos es donde se podrá contar con utilidad para la empresa, más aún si se logra cubrir las cuatro sillas, es claro está que su ganancia seria mayor.

Figura 1



Comprobación	
V. Servicios	\$ 7.011.500
Costos variables	\$ 1.509.100
GF+CF	\$ 5.502.400
Utilidad	\$ -

Se puede evidenciar que el punto de equilibrio de la Barbería constaría de seis cortes como se puede reflejar de igual manera en la figura 1. Sin embargo actualmente la barbería no cumple con el punto de equilibrio, esta situación debido por las dificultades presentadas, por el cambio de lugar, la dificultad por conseguir el personal idóneo, la falta de conocimiento por parte del personal que inicio después del cambio, y la falta de compromiso y cumplimiento a cabalidad con el horario establecido, por lo que la empresa tiene un arduo trabajo a realizar para alcanzar el punto de equilibrio y así mismo superarlo y lograr tener utilidad bajo esta nueva modalidad del 50% par de ingreso a el barbero y 50% de ingreso para el propietario por corte.

Continuando con el proceso se establecerá el estado de costo en la [Tabla 6](#)

ESTADO DE COSTO DEL SERVICIO	
COSTOS DEL SERVICIO	TOTAL
(+) Mano de Obra	\$ 3.640.000
(+) Costos Indirectos de Servicios	\$ 803.400
(+) Costos Servicios	\$ 5.317.900
Total, Costo del Servicio	\$ 7.941.300

Aquí, se evidencia el coste del servicio, en la mano de obra de los dos barberos laborando actualmente y se toma por el numero de servicios que están realizando actualmente que son 5 por día, este es en promedio dado que se evidencia que la afluencia de clientes es variada durante los días de semana a fin de semana y que por las situaciones presentadas se esta iniciando una vez mas para poder consolidar de la mejor manera la empresa.

Estado de Resultados, por ultima instancia se tiene el desarrollo del estado de resultados en la [Tabla 7](#)

Estado de Resultados	
TOTAL INGRESOS	\$ 11.080.636
COSTO DEL SERVICIO	\$ 9.761.300
UTILIDAD BRUTA	\$ 1.319.336
GASTOS OPERACIONALES	\$ 1.916.000
OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	\$ 1.160.000
Gastos de personal	\$ 1.160.000
OPERACIONALES DEL SERVICIO	\$ 756.000
ARRENDAMIENTOS	
Construcciones y edificaciones	\$ 650.000
DIVERSOS	
Elementos de aseo y cafetería	\$ 36.000
Otros	\$ 10.000
SERVICIOS	
Servicios públicos	\$ 60.000
UTILIDAD OPERACIONAL	-\$ 596.663
PERDIDA NETA	-\$ 596.663,6

Se puede evidenciar, que en el momento la empresa se encuentra con pérdida, claramente se puede observar que no ha sido rentable, que la situación y los acontecimientos presentados han afectado en gran medida a la empresa, por lo que el empresario a tenido que asumir los gastos y generando para él endeudamiento.

4. Discusión

Al realizar el seguimiento y funcionamiento de la Barbería, la manera en la que se a tomado las decisiones en aplicar descuentos u obsequios gratis de servicios tal como la mascarilla, no se realizó un análisis y calculo de cuanto ello costaría, la identificación del coste los insumos que se debe tener en cuenta , el tiempo de duración para tener un proyectado de cada cuantos días , semanas o meses , se requiera comprar los necesario, y poder tener diferentes opciones en donde poder realizar la compra de los productos que se necesitan, contar con una lista de proveedores para dicho termino.

Con relación al personal , poder realizar una entrevista adecuada, donde esta incluya un proceso de demostración si cuenta con el conocimiento y habilidades para el trabajo , la creación de un modelo de entrevista , pues su modo de contratación se basa en publicación del anuncio y quien esté interesado se le expone el modelo de contratación, si esta de acuerdo, inicia a laborar , y esto ha dejado como resultado que las personas no realizaran un adecuado proceso y servicio , por esta situación muchos clientes solo fueron una vez y no regresaron porque no regresaron por el servicio y también expresaron su inconformidad una vez se finalizó el servicio, que fue de forma personal y otros por medio de redes sociales.

De acuerdo a ello y por la situación esto conlleva a que la empresa en este momento se encuentre en estado de pérdida por valor de **\$596.663,6**. Lo que ha implicado endeudamiento para el empresario, puesto del cual no ha sido consciente de ello y se ha limitado a suplir y cubrir los gastos, sin darse cuenta que su endeudamiento va creciendo, así él supla de su propia liquidez personal, lo cual no es una decisión adecuada. Con esta información base le permitió darse cuenta que la no implementación de aspectos contables, financieros, de costos, le está generando más pérdida que ganancias. Por lo que la toma de decisiones esta mayormente enfocada en la corrección de su modo de contratación, y lograr

una personal idóneo y ser enfáticos en el compromiso y responsabilidad y estado de conciencia que si la empresa tiene un crecimiento es para todos.

Ahora que se inicia un nuevo proceso con dos personas , se ha evidenciado una mejoría con la prestación del servicio, sin embargo hay especial satisfacción con un trabajador , quien desempeña su labor de una manera más acertada, y su tiempo es adecuado , por otro lado el segundo trabajador , cuenta con habilidades , pero se reconoce que debe mejorar y aprender aun más , y así mismo que su tiempo de prestación del servicio sea de menor tiempo, dado que si supera en ocasiones más de los 45 a 60 minutos el servicio.

Una vez logrado una contratación apropiada, se podrá establecer un proceso de fidelización de clientes y la estrategia de mascarilla , podría tener mayor efecto para dicha fidelización, y esto conllevaría a que se pueda implementar las otras opciones de inclusión de nuevos servicios y venta de productos capilares y faciales para los hombres, esta aplicación , generaría mayormente los ingresos de la barbería dando paso a una nueva contratación de personal para el desarrollo de estos nuevos servicios.

De igual manera poder superar el punto de equilibrio de los 6 servicios por día y llegando a la capacidad instalada de los once corte por día , incluso si se mejora el tiempo de servicio, se podría suponer una cantidad mayor de los once cortes por día , sin embargo llegando a la capacidad , esto mejoraría drásticamente los resultados expuesto , y a ello cubrir los 4 espacios que tiene la barbería para laborar, es decir contratar a los cuatros barberos, que si se aplicase , los resultados serían de la siguiente manera : **Tabla 8**

Estado de Resultados	
TOTAL, INGRESOS	\$ 12.461.700,0
COSTO DEL SERVICIO	\$ 8.123.300
UTILIDAD BRUTA	\$ 4.338.400,0
GASTOS OPERACIONALES	\$ 1.916.000
OPERACIONALES DE ADMINISTRACION	\$ 1.160.000
Gastos de personal	\$ 1.160.000
OPERACIONALES DEL SERVICIO	\$ 756.000
ARRENDAMIENTOS	
Construcciones y edificaciones	\$ 650.000
DIVERSOS	
Elementos de aseo y cafetería	\$ 36.000
Otros	\$ 10.000
SERVICIOS	
Servicios públicos	\$ 60.000
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 2.422.400,0
OTROS INGRESOS	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 2.422.400,0
UTILIDAD O PERDIDA NETA	\$ 2.422.400,0

Se puede evidenciar que, al cumplir con lo establecido, la empresa tendría en el momento un ingreso de \$2.422.400 de forma mensual, por lo que la empresa tendría la capacidad para invertir en los nuevos servicios que desea implementar.

Así que la aplicación de un modelo de Costos ABC, determina de una manera acertada y precisa sobre los costes del servicio que se le brindara al cliente por el corte de cabello, determina el margen real y de igual manera su capacidad de otorgar los obsequios que se le desea brindar al cliente como estrategia de fidelización. Y la implementación de los nuevos servicios y como tal crecimiento de Marca y posicionamiento frente el sector y tendiendo la visión mas amplia , querer llegar a que sean los barberos quienes lleguen en

busca de pertenecer a la empresa , dado que se busca que esta pueda crear nuevos puntos en la ciudad de Popayán, generando de esta manera nuevas oportunidades de empleo, ser fuente de trabajo.

Una cultura organizacional y de cambio es fundamental para que la empresa entre en auge y de reconocimiento como una de las mejores Barberías.

5. Conclusiones

- ✚ El desconocimiento y no implementación de las herramientas financieras, contables y de costos, ha generado perdida para la empresa por valor de **\$596.663,6**.
- ✚ La inadecuada contratación del personal, ha generado menor reconocimiento para la empresa.
- ✚ Decisiones sin el desarrollo de un costeo, genero el incremento del costo del servicio y así mismo obtener menor ingreso, en un momento crítico para la empresa.
- ✚ Obtener mayor estabilidad económica esta limitada a un personal idóneo laborando en la empresa, esto genera satisfacción del servicio, puesto que el cliente quedara satisfecho por su corte de cabello.
- ✚ La búsqueda de clientes no solo se debe limitar a la espera de que lleguen al punto físico, si no ir en la búsqueda de ello, dado que a zona es muy comercial, la estrategia de unión de diferentes negocios para ayuda mutuo , manejo de redes sociales que abarquen mas capacidad de visualización y se tornen atractivos.
- ✚ Idear las estrategias de obsequio basadas en el coste que ello implicaría, el cual se pueda cobrar solo el coste del mismo y por un tiempo limitado, ya que en este momento la empresa no esta en condiciones de brindar nada gratis.
- ✚ La implementación del costeo es fundamental para el control de los insumos y materiales que debe hacerse responsable el empresario, esto le ayudara a realizar un presupuesto, que tendrá como base de forma mensual, brindándole mayor capacidad de control de los gastos y los ingresos que obtendría.
- ✚ Así mismo la creación de nuevos servicios para incrementar sus ingresos y tener una fuente de ingreso que pueda ayudar a suplir los gastos, en caso de que no se cumpla con el número de cortes indicado.
- ✚ Superar el punto de equilibrio de los seis servicios por trabajador, y llegar a la capacidad instalada de once servicios por día.
- ✚ Los costos en la empresa de servicios es una herramienta que brinda una toma de decisiones acertada, claridad de los gastos, un análisis de sus utilidades y que a ello podría indicarse en forma futura, empresa como fuente de trabajo.
- ✚ Controlar y adecuar para cada servicio su costeo ABC, al iniciar con el corte de cabello y cumplir con la capacidad de servicios , le brindara a la empresa utilidad y con ello esta podrá iniciar la implementación de nuevos servicios , generando un recurso adicional de ganancia y no solo limitarse al corte de cabello básico.

-
- ✚ La adecuada implementación y control , hará que la empresa obtenga reconocimiento en la zona y que ello le permitirá consolidarse como marca y así mismo poder ubicarse en otras zonas de la ciudad

Referencias

- 1) CHÁVEZ, G. (2004). COSTEO ABC. ¿POR QUÉ Y CÓMO IMPLANTARLO? 52
- 2) Cooper, K. y. (1999). *Coste y Efecto*
- 3) Hargadon, Bernard J. y, M. A. (1972). *Contabilidad de Costos*. Medellín: EAFIT
- 4) <https://www.eleconomista.es>.
- 5) <https://www.gerencie.com/que-es-un-sistema-de-costos>
- 6) <https://www.gerencie.com/que-es-un-sistema-de-costos.html#:~:text=Un%20sistema%20de%20costos%20es,para%20la%20toma%20de%20decisiones>.