CURSO · CONTABILIDAD, FINANZAS E IMPUESTOS

Costos de Mantención y Aseo Industrial (Empresas y Condominios)

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
E-learning + tutor en vivo	**16 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Curso práctico para calcular costos de mantención y aseo industrial, fijar precios por servicio y administrar contratos rentables.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de calcular, controlar y analizar los costos de servicios de mantención y aseo en empresas y condominios, costeando por hora, servicio y contrato para cotizar correctamente y mejorar la rentabilidad.

DIRIGIDO A

Empresas de aseo industrial y de mantención, administradores de condominios, supervisores de servicios, encargados de contratos y emprendedores de servicios externalizados.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Identificar y clasificar los costos asociados a servicios de mantención y aseo
- Calcular el costo por hora de trabajo, por servicio y por contrato
- Elaborar presupuestos de servicios y controlar desviaciones de costos
- Ajustar precios y renegociar contratos según las desviaciones detectadas
- Analizar la rentabilidad por contrato y por cliente para decidir su continuidad
- Incorporar los riesgos del contrato y la mejora continua en el costeo de servicios especiales y en la gestión de cada cliente

CONTENIDOS

Módulo 1: Fundamentos de costos en servicios de mantención y aseo

- Costos, gastos e inversión en servicios
- Costos directos: mano de obra, insumos y productos de limpieza
- Costos indirectos: transporte, supervisión y administración
- Costos fijos y variables en contratos de servicios
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 2: Costeo por servicio, hora y contrato

- Costeo por hora de trabajo
- Costeo por servicio específico
- Costeo mensual por contrato
- Impacto de turnos y frecuencia del servicio

- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 3: Presupuestos, control y desviaciones

- Presupuesto de servicios
- Control de costos reales vs presupuestados
- Desviaciones por ausentismo, insumos y horas extra
- Ajustes de precios y renegociación de contratos
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 4: Precios, rentabilidad y gestión del cliente

- Precio de venta del servicio
- Margen por contrato
- Punto de equilibrio del servicio
- Rentabilidad por cliente y tipo de contrato
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 5: Servicios especiales, riesgos del contrato y mejora continua

- Servicios especiales y costo del ciclo de vida de los equipos
- Rotación de personal, seguridad laboral y costo de la no calidad
- Garantías, costo financiero del contrato y plan de mejora continua

METODOLOGÍA

Combina contenidos teóricos con ejercicios reales, actividades interactivas y casos aplicados a empresas y condominios, adaptados a los servicios del cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.