

“Rosario Emprende”

“ABC de mi emprendimiento”

Rosario



emprende

*Material elaborado por la Escuela de Emprendedores de la
Secretaría de Economía Social de la Municipalidad de
Rosario exclusivamente para el programa “Rosario
Emprende”*

Rosario



emprende

Módulo III:

“Registros, costos y fijación
de precios”

ABC de mi emprendimiento: Módulos

1

- Iniciando mi emprendimiento

2

- Introducción al Marketing y comercialización

3

- Cálculo de costos y fijación de precios

4

- Diseño y Comunicación

5

- Taller Final de elaboración de proyecto

1) **Registros** y su importancia

2) **Costos y gastos**

3) Costos **fijos** y costos **variables**

4) Cálculo de **costos**, fijación de **precios** y **punto de equilibrio**

Registros y su importancia



¿Puedo responderme a alguna de estas preguntas?

¿Cuáles son los gastos de mi casa y cuales son los gastos de mi negocio?

¿Puedo cubrir mis gastos? Me queda algo de ganancia?

Registros y su importancia



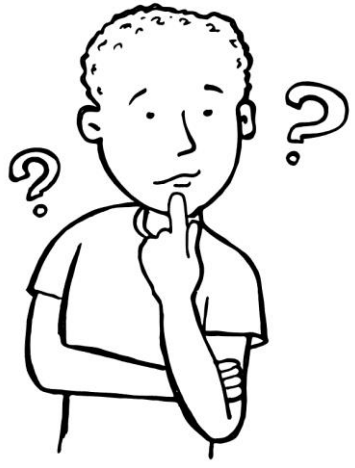
¿Llevo actualmente algún registro de mis operaciones y actividades?



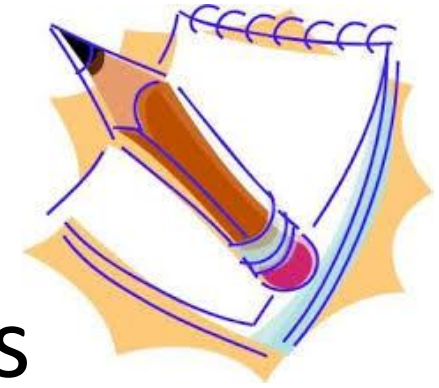
¿Cuales?

EJERCICIO 1





¿Por qué es importante **registrar**?



Registrar en forma **clara** y **sencilla** nos permite

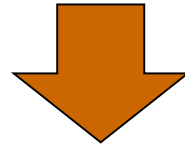
Separar la **economía del hogar** de la **economía del emprendimiento**



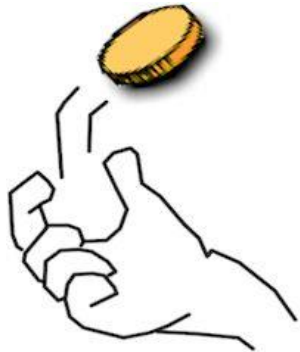
Tomar **decisiones** a partir de la **información cierta y ordenada** de mi emprendimiento



¿ Qué es un REGISTRO básico y sencillo...?



Por **ENTRADAS** entendemos los **ingresos** que tenemos en nuestro emprendimiento, resultado de las ventas de nuestros productos o servicios en un determinado periodo



Por **SALIDAS** entendemos los **desembolsos** que hicimos en ese mismo periodo (ej: compra de materias primas, insumos, transporte, impuestos,....)

EJERCICIO 2

Planilla de entradas y salidas



Costos y gastos



¿Es lo mismo hablar de **costos**....

....que de **gastos**?

La clave esta en que....



Los **gastos** **NO** se recuperan

Los **costos** **SI** se recuperan o se intentan recuperar



Una clasificación de costos según el **volumen de producción**

Costos **FIJOS**  Se mantienen mas o menos estables todos los meses

Costos **VARIABLES**  Varían en monto con el aumento de producción

Identificando costos **VARIABLES**



INSUMOS Y MATERIALES: harina, manteca, huevos, bolsa/embalaje, etiquetas

MANO DE OBRA: horas de trabajo, valor trabajo (producción y venta)



Identificando costos **VARIABLES**



INSUMOS Y MATERIALES: fruta, azúcar, esencias, frasco, etiqueta.
MANO DE OBRA: horas de trabajo, valor trabajo (producción y venta)



Identificando costos **FIJOS**



GASTOS GENERALES DEL ESPACIO PRODUCTIVO: luz, agua, gas, teléfono, Impuestos inmobiliario, alquiler

GASTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO: fletes, transportes, Monotributo, seguros, mantenimiento equipos y maquinas

Identificando costos **FIJOS**



GASTOS GENERALES DEL ESPACIO PRODUCTIVO: luz, agua, gas, teléfono, Impuestos inmobiliario, alquiler

GASTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO: fletes, transportes, Monotributo, seguros, mantenimiento equipos y maquinas



Identificando costos **FIJOS** y costos **VARIABLES**



Identificando costos **FIJOS** y costos **VARIABLES**



EJERCICIO 3

¿Cómo calculamos?



Y ahora.....¿como fijamos el **PRECIO**?

Debo **recuperar** mis costos

Debo obtener un **beneficio**

Y que mis compradores **estén**
dispuestos a pagarlo



Construyendo un PRECIO

MATERIALES
E
INSUMOS

+

MANO DE OBRA
O VALOR TRABAJO



+



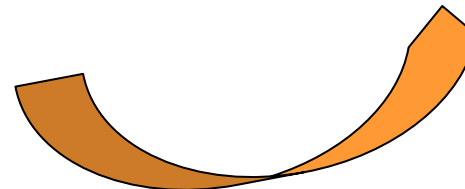
+



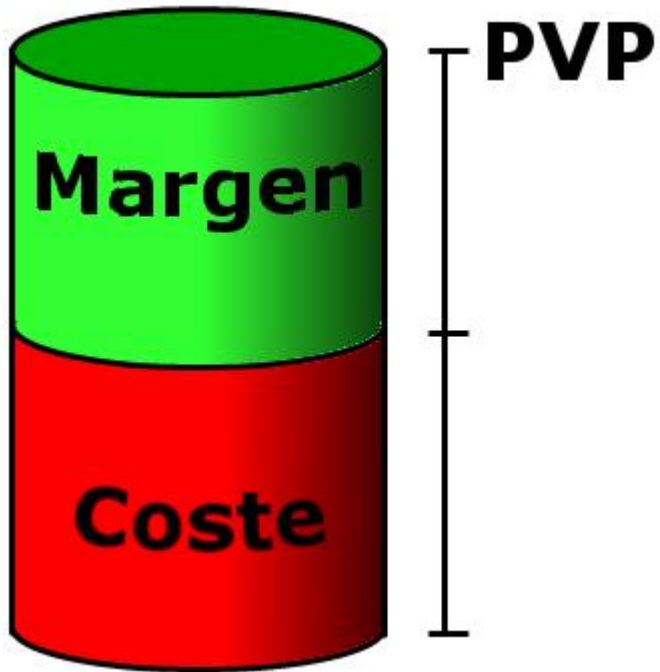
MARGEN



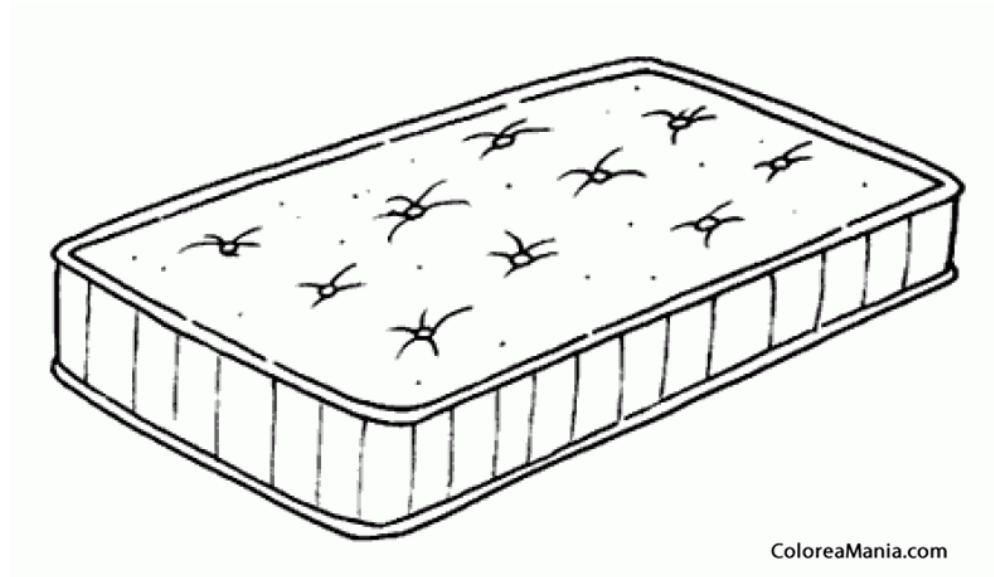
COSTO FIJO



El **margen** que se le agrega a los costos....



Nos permite contar con un pequeño
“colchón” útil e importante



ColoreaMania.com

Como se calcula el **margen**?

Aplicando un **porcentaje** sobre los **costos variables**
totales



Un ejemplo

Costo de insumos y materiales : \$50

Costo de mano de obra: \$50

Costo variable total : \$50 + \$50 = \$100

MARGEN **20%** = \$20

PRECIO final= \$**120**

MARGEN **40%** = \$40

PRECIO final= \$**140**

EJERCICIO 3

¿Cómo calculamos?



Hasta donde puedo subir el **margen**?

Observando los **precios de referencia** (otros emprendedores que elaboran un producto igual o similar al mío)



Estimando **hasta cuánto** están dispuestos a pagar mis compradores





El que me cubre los **Costos Variables Totales** = (insumos + mano de obra)

El que me cubre los **Costos Fijos Totales**

El que me permite planificar una **reinversión**

El que me permite obtener un **beneficio** como dueño del emprendimiento

Como se si estoy cubriendo mis **costos fijos**?

Punto de equilibrio = $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de beneficio}}$ = **cantidad de unidades** que debo vender para poder cubrir mis costos fijos



EJERCICIO 3

¿Cómo calculamos?



Resapitulando

Debemos separar la **economía del hogar**.....de la **economía del emprendimiento**

Debemos identificar y diferenciar **costos fijos y costos variables**

Debemos identificar **todos los componentes** necesarios para fijar un **buen precio**

Calculando nuestro **punto de equilibrio** sabemos **cuanto tenemos que producir** para cubrir nuestros costos

Rosario



emprende

Muchas gracias!

Nos vemos el próximo miércoles 1 de marzo!

- Modulo IV: Diseño y Comunicación