



## CURSO

### Gestión de herramientas financieras para emprendedores

## Módulo 4

### Costos y rentabilidad

#### 4.1 Estructura de costos del emprendimiento

##### Estructura de costos

Elaborar la estructura de costos de un emprendimiento o negocio consiste en **identificar los costos, clasificarlos y organizarlos de manera práctica.**

Antes de comenzar a analizar los **costos** de nuestro emprendimiento, debemos diferenciarlos de los **gastos**.

- **Costos**

Es la salida de dinero que se invierte en recursos y esfuerzos para producir un producto o servicio. Los costos se miden en cantidad de dinero.

- **Gastos**

Es el dinero que la empresa utiliza para llevar a cabo sus actividades normales. Se relacionan con las funciones de distribución y administración. No se suelen ver reflejados directamente en el producto.

## Tipos de costos

Existen dos tipos de costos: los **fijos** y los **variables**.



Los **costos fijos** son aquellos que se mantienen constantes sin importar los cambios en la actividad del negocio, es decir, sin importar el volumen de productos.

Algunos ejemplos de los principales costos fijos son:

- Sueldos y salarios de empleados/as cuando se paga una suma fija mensual.
- Alquiler del local.
- Transporte.
- Servicios públicos.
- Papelería.
- Mantenimiento de maquinaria y equipos.

Los **costos variables** son aquellos que cambian cuando varía el nivel de producción, es decir, su variación es proporcional al nivel de las ventas y éste no existirá sin producción de artículos o prestación de servicios.

Algunos ejemplos de los principales costos variables son:

- Materia prima.
- Salarios pagados por unidad producida.
- Comisiones por ventas pagadas a vendedores.
- Trabajos pagados por unidad a otros talleres.
- Gastos de promoción y publicidad.

## Costo total de producción

Una vez identificados los costos fijos y variables, **la suma de ambos representará el costo total de producción** del artículo que se esté elaborando. Se debe tener claridad en la cantidad de artículos o de servicios que se pueden generar con el costo total de producción.



## Costo unitario

Identificado el costo total de producción es necesario determinar el **costo de producción por unidad o costo unitario**, que es el **resultado de dividir el costo total de producción entre la cantidad de unidades producidas**.

Por ejemplo, si el costo total de producción es de \$ 500 y el total de unidades a producir es de 100, entonces el costo unitario es \$ 5 / unidad. En este punto, **tenemos el costo unitario del producto, pero aún sin obtener ninguna ganancia**.



Costo total de producción	Cantidad de unidades producidas	Costo unitario

**Costo unitario = Costo total de producción / Cantidad de unidades producidas**

## Utilidad e ingresos

Debemos considerar también dos conceptos muy importantes al realizar nuestra estructura de costos:

- **Ingresos:**

Es el dinero que ingresa por la venta de los productos o servicios ofrecidos. Se calcula multiplicando el precio de venta por la cantidad de productos o servicios vendidos.

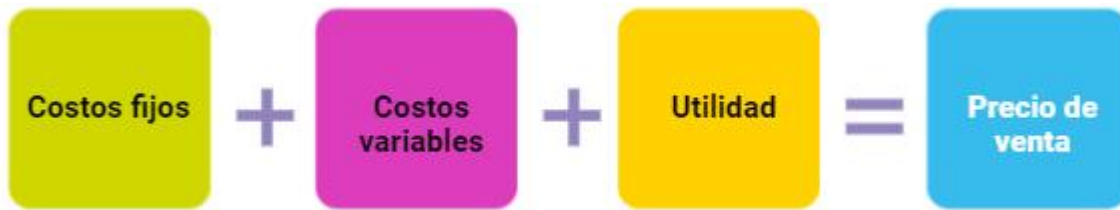
- **Utilidad**

Es la **ganancia o beneficio obtenido**. Se calcula restando los costos a los ingresos.

**Ambos conceptos nos ayudarán a calcular el precio de venta de nuestro producto o servicio.**

## Determinación del precio de venta

El precio de venta de nuestro producto, por unidad, se calcula del siguiente modo:



Otra manera de calcular el precio de venta de nuestro producto es a partir del costo unitario.

De este modo, calculamos la **utilidad por unidad** que obtendremos, multiplicando el costo unitario por el porcentaje de ganancia que se desea obtener. Se podrían también agregar distintos tipos de impuestos, los cuáles incrementarían el precio de venta del producto si es que deseamos mantener la misma utilidad.

Luego, sumamos el costo unitario y el resultado obtenido.

Costo unitario	% Utilidades	Utilidad por unidad	Precio de venta

**Utilidad por unidad = (%Utilidades / 100) x Costo unitario**

**Precio de venta = Costo unitario + Utilidad por unidad**

## Pasos básicos para lograr calcular el precio de venta del producto de nuestra propuesta de valor

Partiendo de tener completamente identificado el producto o servicio que ofreceremos en nuestro emprendimiento, para realizar la estructura de costos debemos:

- 1- Identificación de costos fijos.
- 2- Identificación de costos variables.
- 3- Determinación del costo total de producción.
- 4- Determinación del costo unitario.
- 5- Determinación del precio de venta.

## 4.2 Rentabilidad del emprendimiento

### ¿En qué consiste?

La rentabilidad hace referencia, como ya adelantamos, a **los beneficios que se han obtenido o se pueden obtener de una inversión**. La rentabilidad **siempre se expresa en porcentajes**. Cuando se dice que una inversión produjo una rentabilidad del 30% significa que se recuperó todo lo invertido más un 30% adicional en un periodo de un año. Cuando se dice que un proyecto, o emprendimiento no es rentable o tiene rentabilidad negativa, es porque lo que se obtuvo en términos monetarios no compensa la inversión que se realizó.

La fórmula de rentabilidad básica **para un periodo anual** es la siguiente:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Beneficio neto} / \text{inversión}) \times 100$$

En donde el beneficio neto es

$$\text{Beneficio neto} = \text{Ingreso total} - \text{Inversión inicial}$$

Ejemplo:

Si invertimos \$10.000 pesos en un emprendimiento y recuperamos \$ 11.000 al final del año, ¿cuál fue la rentabilidad?

Para calcularla, primero debemos saber cuánto dinero fue el beneficio neto.

$$\text{Beneficio neto} = \$11.000 - \$10.000 = \$1.000$$

Y ahora sí podemos calcular la rentabilidad:

$$\text{Rentabilidad} = (\$1.000 / \$ 10.000) \times 100 = \mathbf{10\%}$$

## Cálculo de rentabilidad inferior a 1 año

### ¿Qué sucede si quiero calcular la rentabilidad en menos de un año?

En el ejemplo anterior es correcto decir que la rentabilidad fue del 10% solamente si esto ocurrió en un período de 360 días. Para otros períodos de tiempo deberíamos calcularla de la siguiente forma:

$$\text{Rentabilidad} = \text{beneficio neto} / ((\text{inversión} \times (\text{N}/360)) \times 100$$

En este caso **N** representa el número de días que esperamos para recuperar el **dinero** del emprendimiento y 360 significa el número de días en términos comerciales que tiene un año.

Siguiendo con el ejemplo anterior, supongamos que obtuvimos un beneficio neto de \$1.000 sobre su inversión de \$10.000 y pudimos recuperarlo en 2 meses. Con estos datos, ¿cuál sería su rentabilidad anualizada?

$$\text{Rentabilidad} = \$1.000 / ((\$ 10.000 \times (60/360)) \times 100 = 60\%$$

Donde N es la cantidad de días con la cual queremos calcular la rentabilidad, en este caso son 60 días.

Para calcular la fórmula debemos respetar los paréntesis y el orden correcto para calcularla, por ello primero dividí 60/360, eso da como resultado 0,166667, y multiplícalo por la inversión de \$10.000, que es igual a 1.666,67.

Luego dividí el beneficio neto de \$1.000 entre el resultado anterior 1.666,67 y esto dará 0,6.

Finalmente, expresalo en términos porcentuales multiplicándolo x 100, lo que da como resultado una rentabilidad de **60**.

### Cálculo:

$$\frac{\$1.000}{\$ 10.000 \times \left(\frac{60}{360}\right)} \times 100 = \frac{\$1000}{\$10.000 \times 1/6} \times 100 = \frac{\$1000}{\$1666,6...} \times 100 = 0,6 \times 100 = 60\%$$

## ¿Cómo afecta la inflación a la rentabilidad del emprendimiento?

Es importante considerar que para que nuestro cálculo de la rentabilidad **sea real** debemos **restarle la inflación del período de tiempo estipulado**.

Por ejemplo, si obtuvimos una rentabilidad de 5% en un año y la inflación del mismo período fue del 3%, el rendimiento real fue cercano al 2%. Si la rentabilidad es del 10% en 60 días y la inflación para esos 2 meses es del 3%, su rentabilidad será del 7%.

### En síntesis:

En este módulo vimos:

- Cómo calcular la estructura de costos para tu emprendimiento.
- Cómo calcular su rentabilidad.

### ¡Llegamos al final del curso!

A lo largo de estos cuatro módulos hemos visto:

- Qué es un emprendimiento y herramientas para generar y evaluar ideas de negocio.
- En qué consiste la propuesta de valor de nuestro emprendimiento y formas de elaborarla.
- En qué consiste la financiación de un emprendimiento, cómo obtener la inversión necesaria y cómo elaborar un presupuesto.
- Cómo calcular la estructura de costos y la rentabilidad de nuestro emprendimiento.

**¡Mucha suerte!**

**Año 2023**