



Programa IDEAS

Programa de Incubación 

Módulo 2 Diseño

Tema 2.6 Asociaciones Clave

En este último módulo se describen todos los costos que implica la puesta en marcha del negocio.



La estructura de costos es uno de los bloques más importantes del canvas, se refiere a todos los gastos necesarios para mantener y operar un emprendimiento.



El **90%** de los nuevos negocios **fracasan en los primeros 3** años porque no entienden sus costos o lo que se necesitará para crear sus propuestas de valor.

2019

Chihuahua	Todos	Todos	21.02%	31.17%	-10.16%	0.71%	1.37%
		Micro	21.61%	31.75%	-10.14%	0.73%	1.41%
		PyMe	10.46%	20.93%	-10.48%	0.37%	0.87%

2023

Cobertura			Nacimientos - Proporción a 49 meses	Muertes - Proporción a 49 meses	Variación - Proporción a 49 meses	Nacimientos - Tasa Mensual	Muertes - Tasa Mensual
Geo	Sector	Tamaño					
Nacional	Todos	Todos	34.55%	29.63%	4.93%	0.61%	0.71%
		Micro	35.22%	29.98%	5.25%	0.62%	0.72%
		PyMe	15.75%	19.81%	-4.06%	0.30%	0.45%
	Manufactura	Todos	26.81%	29.83%	-3.02%	0.49%	0.72%
	Comercio	Todos	33.41%	27.45%	5.97%	0.59%	0.65%
	Servicios	Todos	38.46%	32.19%	6.27%	0.67%	0.79%

Al menos otros tres bloques contribuyen a la estructura de costos:

- Se debe evaluar el costo de crear una **propuesta de valor**.
- Crear **flujo de ingresos**.
- Centrarse en las **relaciones** a largo plazo con los clientes.

Además, los costos son relativamente fáciles de calcular, una vez que se han definido los recursos, las actividades y las asociaciones clave.



Es obvio que los costos deben minimizarse en todos los negocios. Sin embargo, para algunos emprendimientos esta actividad juega un papel más crucial.



Imagine que usted ofrece un servicio dedicado a proporcionar seguridad a otros negocios, sería imprescindible considerar la calidad sobre la reducción de costos.



Así pues podemos
generar una
clasificación de
emprendimientos
derivada de su
postura ante los
costos.



Modelos según costes

El objetivo de estos modelos de negocio es recortar gastos de dónde sea posible. El enfoque pretende crear y mantener una estructura lo más reducida posible.



Ejemplos



Modelos según valor

Algunas empresas prefieren centrarse en generar valor. Normalmente las propuestas de valor premium y los servicios personalizados son ejemplos de este tipo.

Ejemplos



iPhone



HONDA

ZARA



CABANNA

Clasificar para dar estructura

Los costos pueden clasificarse según varios criterios, el más común es su relación con la producción y distribución de bienes.



Costos fijos

Permanecen iguales independientemente del volumen producido por la empresa.

PRODUCCIÓN		TIPO
Inventario inicial de Materias Primas		
Materia Prima	\$ -	VARIABLE
Mano de obra		
Costo de mano de Obra Directa	\$ -	VARIABLE
Costo Indirectos de Fabricación (Apl.)	\$ -	FIJO
Beneficios no ligados al salario	\$ -	FIJO
Infraestructura		
Alquiler del área de producción		FIJO
Alquiler de almacén		FIJO
Servicios		
Agua		FIJO
Electricidad		FIJO
Gas		FIJO
Telefonía - Internet		FIJO
ADMINISTRACIÓN		
Sueldos y beneficios del personal de oficina		
Dirección - Gerencia		FIJO
Gerencia		FIJO
Contabilidad		FIJO
RRHH		FIJO
Aux Administrativos		FIJO

Suelen estar sujetos a plazos, como la renta mensual o los pagos de servicios.

Ejemplos:

- Suelos y salarios.
- Pago de servicios.
- Arrendamiento.
- Impuesto al Valor Agregado.
- Beneficios no ligados al salario.
- Mantenimiento de maquinaria y equipo.
- Gastos en publicidad y ventas.

Costos variables

Varía en proporción al volumen de bienes y servicios producidos.

PRODUCCIÓN		TIPO
Inventario inicial de Materias Primas		
Materia Prima	\$ -	VARIABLE
Mano de obra		
Costo de mano de Obra Directa	\$ -	VARIABLE
Costo Indirectos de Fabricación (Apl.)	\$ -	FIJO
Beneficios no ligados al salario	\$ -	FIJO
Infraestructura		
Alquiler del área de producción		FIJO
Alquiler de almacen		FIJO
Servicios		
Agua		FIJO
Electricidad		FIJO
Gas		FIJO
Telefonía - Internet		FIJO
ADMINISTRACIÓN		
Sueldos y beneficios del personal de oficina		
Dirección - Gerencia		FIJO
Gerencia		FIJO
Contabilidad		FIJO
RRHH		FIJO
Aux Administrativos		FIJO

Son sensibles a los cambios en la oferta y la demanda y no suelen ser fáciles de predecir.

Ejemplos:

- Mercancía (En el caso de distribuidores)
- Materia prima.
- Suministros.
- Materiales.
- Sueldos ligados a la producción
- Empaque.
- Etiquetado.
- Comisión de venta.

Su empresa puede desarrollar un ecosistema interno basado en su estructura de costos.



Economías a escala

Este término se refiere a las ventajas de costes que obtiene una empresa a medida que crece su producción.



Las economías de escala no sólo ayudan a reducir los costos fijos, sino que también pueden contribuir a reducir los costos variables creando sinergias y aumentando la eficiencia.

Este termino funciona así: “cuanto mayor sea el volumen adquirido, menor será el costo total por unidad”.

Economías de campo

Se refiere a las ventajas de costes que una empresa adquiere a medida que amplía su ámbito de actuación.



Este termino funciona así: en la medida que la empresa incrementa su tamaño, puede usar el mismo presupuesto en distintos proyectos, aumentando así su impacto.

Digamos que usted vende snacks, y al principio se enfoca en vender chilindrinas, que para su producción usan repollo. Si amplia sus productos y vende más productos que usen repollo, por ejemplo tostitos preparados, el costo del repollo va a disminuir, porque va a comprar más repollo para producir ambos productos.

¿Cómo se crea la estructura de costos?

1. Identifique funciones dentro de su negocio:

- Producción
 - Calidad
 - Almacén
 - Distribución / logística
- Administración
 - Compras
 - Ventas
 - Marketing
 - Publicidad
 - Recursos Humanos
 - Contabilidad
 - Finanzas

2. Identifique recursos necesarios por cada función:

- Producción requiere:
 - Infraestructura (edificio para producir)
 - Materiales (Materia prima, subensambles, productos terminados, etc.)
 - Maquinaria
 - Suministros (Aceite, carbón, gasolina, agua, etc.)
 - Personal (Operadores, supervisores de calidad, etc.)
 - Mobiliario (Escritorios, computadoras, estantes, etc.)

PRODUCCIÓN	Papelería
Inventario inicial de Materias Primas	Moviliario y equipos
Materia Prima	Servicios
Mano de obra	Depreciación de equipos de oficina
Costo de mano de Obra Directa	Inmueble
Costo Indirectos de Fabricación (Apl.)	Equipos: Computador, impresora, etc
Beneficios no ligados al salario	Equipos de Transporte
Infraestructura	Muebles y enseres
Alquiler del área de producción	Impuestos
Alquiler de almacen	IVA
Servicios	ISR
Agua	Otros
Electricidad	VENTAS
Gas	Sueldos y salarios
Telefonía - Internet	Sueldos Gerencia
ADMINISTRACIÓN	Sueldos Agentes de Ventas
Sueldos y beneficios del personal de oficina	Comisiones sobre venta
Dirección - Gerencia	Sueldos Marketing
Gerencia	Representación
Contabilidad	Presupuesto publicitario
RRHH	Alquiler
Aux Administrativos	Servicios
	Depreciación de equipos de oficina
	Distribución de productos
	Transporte
	Punto de venta
	FINANZAS
	Pasivos (Créditos)
	Pasivos Intereses

3. Cuantifique los recursos que necesita:

Materia prima directa	Unidades
Chicharrón	30
Tomate	8
Repollo	5
Cueritos	60
Crema	2
Salsa	1

No olvide todos los tipos de recursos:
materiales, intelectuales, humanos, financieros

PRODUCCIÓN
Inventario inicial de Materias Primas
Materia Prima
Mano de obra
Costo de mano de Obra Directa
Costo Indirectos de Fabricación (Apl.)
Beneficios no ligados al salario
Infraestructura
Alquiler del área de producción
Alquiler de almacen
Servicios
Agua
Electricidad
Gas
Telefonía - Internet
ADMINISTRACIÓN
Sueldos y beneficios del personal de oficina
Dirección - Gerencia
Gerencia
Contabilidad
RRHH
Aux Administrativos

4. Asigne el costo unitario mensual:

Materia prima directa	Unidades	Costo Unitario
Chicharrón	2	\$ 30.00
Tomate	8	\$ 4.50
Repollo	5	\$ 17.00
Cueritos	60	\$30
Crema	2	\$25
Salsa	1	\$35

5. Multiplique la cantidad por el precio unitario.

Materia prima directa	Unidades	Costo Unitario	Total
Chicharrón	2	\$ 30.00	\$ 60.00
Tomate	8	\$ 4.50	\$ 36.00
Repollo	5	\$ 17.00	\$ 85.00
Cueritos	60	\$1	\$ 30.00
Crema	2	\$25	\$ 50.00
Salsa	1	\$35	\$ 35.00
			\$ -
			\$ -
			\$ -
		Total	\$ 296.00

6. Clasifique sus costos en “FIJOS” y “VARIABLES”.

PRODUCCIÓN		TIPO
Inventario inicial de Materias Primas		
Materia Prima	\$ -	VARIABLE
Mano de obra		
Costo de mano de Obra Directa	\$ -	VARIABLE
Costo Indirectos de Fabricación (Apl.)	\$ -	FIJO
Beneficios no ligados al salario	\$ -	FIJO
Infraestructura		
Alquiler del área de producción		FIJO
Alquiler de almacen		FIJO
Servicios		
Agua		FIJO
Electricidad		FIJO
Gas		FIJO
Telefonía - Internet		FIJO
ADMINISTRACIÓN		
Sueldos y beneficios del personal de oficina		
Dirección - Gerencia		FIJO
Gerencia		FIJO
Contabilidad		FIJO
RRHH		FIJO
Aux Administrativos		FIJO



7. Sume sus costos variables y posteriormente divídalos entre el número de unidades a producir

PRODUCCIÓN		TIPO
Inventario inicial de Materias Primas		
Materia Prima	\$ -	VARIABLE
Mano de obra		
Costo de mano de Obra Directa	\$ -	VARIABLE
Costo Indirectos de Fabricación (Apl.)	\$ -	FIJO
Beneficios no ligados al salario	\$ -	FIJO
Impuestos		
IVA		FIJO
ISR		VARIABLE
Otros		FIJO

Total	\$ 296.00
CVT	\$ 296.00
UNIDADES	30
C X Unidad	\$ 9.87

8. Sume sus costos FIJOS

Mobiliario y equipos	FIJO
Servicios	FIJO
Depreciación de equipos de oficina	
Inmueble	FIJO
Equipos: Computador, impresora, etc	FIJO
Equipos de Transporte	FIJO
Muebles y enseres	FIJO
Impuestos	
IVA	FIJO
ISR	VARIABLE
Otros	FIJO
VENTAS	
Sueldos y salarios	
Sueldos Gerencia	FIJO
Sueldos Agentes de Ventas	FIJO
Comisiones sobre venta	FIJO
Sueldos Marketing	FIJO
Representación	FIJO
Presupuesto publicitario	FIJO
Alquiler	FIJO
Servicios	FIJO
Depreciación de equipos de oficina	FIJO
Distribución de productos	FIJO
CFT	\$560

9. Aplique la fórmula Costos FIJOS/ (Precio de venta – Costo por unidad)

$$560 / (\$30 - 9.07) = 26.75$$



En la unidad 27 se obtiene el punto de equilibrio

9. Determine su utilidad bruta

Si se planeó vender 30 unidades y en la pieza 27 se recupera la inversión, entonces quedarían 3 unidades para generar utilidad.

A un precio de venta de 30 pesos quedarían \$90 M. N. de utilidad

Para su comodidad le dejamos plantillas para empresas de distribución, producción o servicios en la sección de materiales. Por favor llene la plantilla para que analice la utilidad de su negocio.

 Estructura de costos (Distribución).xltx

 Estructura de costos (Producción).xlsx

Para este ejemplo se requieren \$560 pesos en Costos Fijos + 272.1 (9.07 por 30 unidades) de Costos Variables, daría una inversión total de 832.1 para obtener \$90 de utilidad, es decir, no sería un negocio rentable.

