



Cartilla de Trabajo - MODULO IV



REGISTROS, COSTOS y FIJACIÓN DE PRECIOS

Dirección de la Escuela de Emprendimientos Sociales

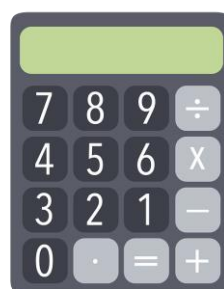
Subsecretaría de Economía Social

SECRETARÍA DE DESARROLLO HUMANO Y HÁBITAT



esta cartilla veremos los siguientes contenidos:

- La importancia de los **REGISTROS** en nuestro emprendimiento
- **GASTOS**. Qué son, en qué se diferencian de los **COSTOS**
- Aprender a diferenciar **COSTOS y GASTOS** y aprender a registrarlos por separado
- **COSTOS**. Qué son, para que nos sirve conocerlos y calcularlos
- Tipos de **COSTOS**. Fijos y variables.
- Cómo construir un **PRECIO**
- **PUNTO DE EQUILIBRIO**. Qué es. Una aproximación a su cálculo.





REFLEXIÓN PREVIA

Consideremos la situación actual de nuestros emprendimientos....

¿Podemos responder a estas preguntas?



¿Cuánto gastamos por mes y en qué?

¿Cuáles son los gastos de la casa y cuáles los gastos del emprendimiento?

¿Cuánto ingresamos cada mes por las ventas de nuestros productos?

¿Podemos cubrir todos los gastos?

Una vez que cubrimos los gastos, ¿nos queda algo de dinero?



EJERCICIO para reflexionar



Pensando en el emprendimiento actualmente, de todo lo que gastamos...

¿Cuánto va a cubrir gastos de mi hogar y mi familia, y cuánto corresponde a mi emprendimiento?

Marca con una X en la columna que corresponda




ECONOMIA DOMESTICA



ECONOMIA DEL EMPRENDIMIENTO

Recomendación: se sugiere armar una tabla para utilizar según la propia situación y economía del emprendimiento

Elementos que cubro con dinero		
Comida de la familia		
Gastos de la escuela de mis hijos		
Insumos varios		
Uso de herramientas		
Materia prima		
Compra de equipos o máquinas		
Compra de mercadería		
Ropa y calzado		
Empaques, bolsas, etiquetas		
Mi trabajo y el de las personas que me ayudan		
Monotributo		
Gastos de teléfono, electricidad		
Medicamentos		
Reformas de mi casa		
Transporte		



1. LA IMPORTANCIA DE LOS REGISTROS

- Los registros nos permiten ir anotando las **entradas** de dinero (ingresos) y **las salidas** (egresos) de nuestros emprendimientos
- ¿Cuáles son las entradas y las salidas de un emprendimiento?



- Por **ENTRADAS** entendemos los ingresos que tenemos en nuestros emprendimientos, fundamentalmente debido a **las ventas** de productos o servicios que realizamos en un período
- Las **SALIDAS** son aquellos desembolsos de dinero que hicimos en ese mismo período, relacionados con la marcha del emprendimiento, como comprar insumos, materias primas, pagar impuestos...
- Es importante que nuestros registros sean **EXACTOS, CLAROS, SENCILLOS** y respondan a la realidad de nuestros emprendimientos



Es CLAVE diferenciar de forma separada los REGISTROS DEL HOGAR de los REGISTROS del EMPRENDIMIENTO

Los **REGISTROS** nos permiten resumir las operaciones económicas de nuestro emprendimiento:

- Para **INTERPRETAR** los datos y
- Poder tomar mejores **DECISIONES** para que el emprendimiento siga funcionando, tenga mejores resultados pueda ser sostenible económicamente



EJERCICIO para reflexionar

¿Qué es para mí un GASTO?

¿Hay diferencia entre GASTOS y COSTOS?

¿Puedo pensar en TIPOS de GASTOS?



¿Qué es un GASTO?

- Desde la perspectiva del emprendimiento, el dinero asignado a cubrir las necesidades propias y de la familia (alimento, salud, educación, hogar, transporte) se considera **GASTO**. Por ejemplo: la comida diaria, refacción de tu vivienda, escuela de tus hijos, medicinas y cuidado de la salud, etc.
- El GASTO en este caso se destina a cubrir necesidades. Por lo tanto, no se incluye en el proceso productivo propio del emprendimiento.



Es conveniente comenzar a **diferenciar COSTOS de GASTOS**

- Es muy importante ir aprendiendo a diferenciarlos y no mezclarlos.
- Hay algunos casos en que tendremos que tener especial cuidado en diferenciar los costos de nuestros emprendimientos de los gastos de nuestros hogares, por ejemplo: electricidad, gas, teléfono...



EJERCICIO PARA REFLEXIONAR

¿En qué pienso cuándo escucho la palabra **COSTO**?

¿Qué es para mí un **COSTO**?

*Pensando en mi emprendimiento, ¿puedo identificar mis **COSTOS**?*



¿Qué es un COSTO?

- Todo lo que se destina a hacer funcionar el emprendimiento tanto sea elaborar un producto y/o prestar un servicio, supone un COSTO, que se debe valorizar en dinero.
- Puede tratarse de ESFUERZOS (como la mano de obra) o RECURSOS
- Ejemplos de costos que debo valorizar son: materias primas, herramientas, equipos de trabajo, esfuerzo de trabajo (mano de obra), etc.



EJERCICIO PARA REFLEXIONAR

De los COSTOS que vimos y otros ejemplos que pensamos.....

¿Cuáles se MANTIENEN todos los meses y cuáles VARÍAN según la cantidad de productos que elaboro y vendo?

Considerando mi emprendimiento ¿Puedo pensar ejemplos?

COSTOS FIJOS Y VARIABLES

- Los **COSTOS FIJOS** son aquellos costos que tenemos que pagar regularmente. Por ejemplo, semanalmente, todos los meses, bimestralmente, etc. para que el emprendimiento siga funcionando. Se mantienen en el tiempo. No dependen de la cantidad que produzcamos y vendamos
- Los **COSTOS FIJOS** están integrados por los GASTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO que ocurren con cierta regularidad, como los servicios generales: impuestos, alquiler del local, luz, gas, sueldos de las personas que me ayudan, teléfono, transporte, monotributo, ingresos brutos, entre otros.



- Los **COSTOS VARIABLES** son aquellos costos que varían en función de las cantidades que produzcamos y vendamos. Si producimos y vendemos más, estos costos aumentarán. Si producimos menos y vendemos poco estos costos disminuirán.
- Están integrados por dos categorías fundamentales, **INSUMOS Y/O MATERIALES** (materia prima, etiquetas, envases, bolsas...) y **MANO DE OBRA** (valor en forma de costo que le asigno a mi propio trabajo)



EJERCICIO PARA REFLEXIONAR

Te proponemos la siguiente tabla. De los **COSTOS** que ves abajo, según vos... ¿Cuáles se mantienen todos los meses y ¿cuáles varían según la cantidad de productos que vendes?

(*Sugerencia: SE RECOMIENDA trabajar con EJEMPLOS REALES de costos del emprendimiento*).

COSTOS	SE MANTIENEN todos los meses, son independientes de lo que venda...	VARIAN cada mes, según la cantidad que produzca y que venta
Insumos varios		
Uso de herramientas		
Materia prima		
Compra de equipos o máquinas		
Empaques, bolsas, etiquetas		
Mi trabajo y el de las personas que me ayudan		
Monotributo		
Gastos de teléfono, electricidad		
Impuestos y servicios (TGI – Inmobiliario)		
Reformas / refacciones		



RECAPITULANDO SOBRE LOS COSTOS

¿Por qué calcular los COSTOS?

¿De qué me sirve?

Pensando en mi emprendimiento, ¿qué utilidad tiene? ¿Qué me aporta?



UTILIDADES DEL CÁLCULO DE COSTOS

Calcular los COSTOS de mi emprendimiento me resulta útil para....

- Saber **CUÁNTO** nos costará producir nuestros productos (producto y/o servicio).
- Aprender a calcular **QUÉ CANTIDAD**, como mínimo, debemos producir y vender para que nuestros emprendimientos se sostengan en el tiempo.
- Saber **QUÉ PRECIO** deberemos fijar al producto (producto y/o servicio).
- Saber si podemos **CUBRIR NUESTROS COSTOS**, no tener pérdidas, asegurar la reproducción de las actividades que involucra a nuestros emprendimientos.
- Estimar, planificar y reconocer **QUÉ CAPACIDAD** tenemos y podemos producir.
- Reconocer **CUÁNTO TENDREMOS QUE DISPONER EN** tiempo, dinero, máquinas, materia prima, mano de obra.
- Saber si el **EMPRENDIMIENTO FUNCIONA** y **“NOS CIERRAN LAS CUENTAS”**



EL PRECIO

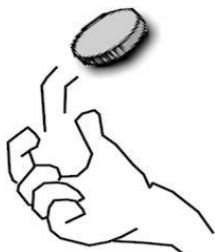
- El **PRECIO** es el valor de compra que fijamos para nuestros productos, es lo que tiene que pagar quien quiera adquirirlos.
- Para construir nuestros precios debemos tener en cuenta:
 - ☐ Nuestra estructura de **COSTOS**
 - ☐Cuál es **el precio de productos iguales o similares** (en el mercado)
 - ☐ Hasta **cuánto están dispuestos a pagar** las personas que me van a comprar
- Necesitamos fijar un precio que permita **cubrir nuestros costos** y generarnos un margen de **beneficio** para
 - A) Poder seguir manteniendo el emprendimiento en el futuro
 - B) Poder cubrir algunos gastos de nuestro hogar (alimento, vestido, vivienda, etc.)
- Entonces, es recomendable tener en cuenta algunos elementos:
 - Asegurar que cubra nuestros costos, para no tener pérdidas
 - Tener en cuenta los valores de productos similares para poder comparar
 - Clientes: lo que nos pagarían por nuestros productos.

Debo buscar el **EQUILIBRIO** entre estos elementos





MARGEN Y BENEFICIO DEL EMPRENDIMIENTO



- Sumemos un **valor adicional** al costo variable total final de cada producto. A esto lo llamamos **MARGEN**
- Ese margen permitirá:
 - ☐ Poder cubrir los costos fijos y todos los gastos no contemplados en el costo variable.
 - ☐ Re-invertir en nuestro propio emprendimiento (insumos, mercadería, equipos, etc.).
 - ☐ Obtener un BENEFICIO, que es un ingreso adicional. Este es **distinto de la remuneración del trabajo**, y se obtiene una vez descontado los costos fijos.
- Ese valor adicional puede ser de un 20%, 40%, 50%... del costo variable de nuestros productos, según la actividad que desarrollemos, la cantidad que podamos producir y los espacios de venta a los que podemos acceder entre otros.



IMPORTANTE

Considerar que el TOTAL DE INGRESOS DEL emprendimiento debería cubrir los COSTOS FIJOS Y VARIABLES DEL mismo.

En principio, esto sería un primer indicio de que el emprendimiento puede sostenerse en el tiempo.



COMO CALCULAMOS UN PRECIO

El PRECIO final de un producto =

COSTO VARIABLE TOTAL (insumos + materiales + envase/
embalaje/etiqueta + **trabajo o mano de obra**)

+

MARGEN (para cubrir costos fijos, re-inversión y **BENEFICIO**)

Si desagregamos la variable **PRECIO**, debería tener 3 partes fundamentales:

PRECIO	MATERIALES /INSUMOS
	MANO DE OBRA
	MARGEN

CÁLCULOS DE COSTOS: EMPRENDIMIENTO Y LOS PRODUCTOS

COSTOS FIJOS: Es el monto de **costos generales** mensuales que necesito para sostener el emprendimiento. Lo calculamos POR MES

	Gasto Mensual de la vivienda o local	Gasto del emprendimiento
Servicios e Impuestos		
Energía Eléctrica		
Agua		
Gas		
Teléfono – internet		
Impuestos		
Seguro		
Alquiler		
Transporte		
Artículo de Limpieza		
Mantenimiento Máquinas y equipos		
Monotributo		
Otros:		
TOTAL		



COSTOS VARIABLES: Lo calculamos **por producto**, es decir cada producto tendrá un costo variable distinto, dependiendo de los materiales, insumos, mano de obra necesaria para producirlo.

PRODUCTO:

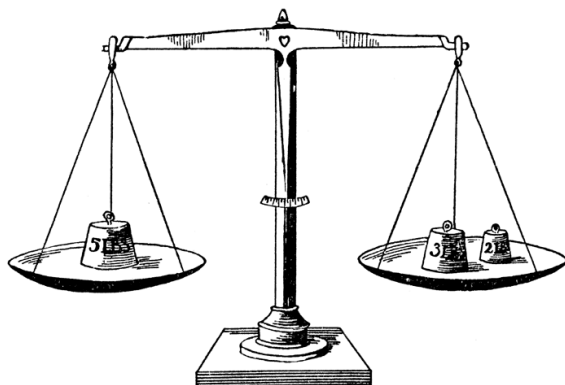
Detalle de insumos y materiales necesarios para producirlos	Cantidad utilizada por producto	Precio por insumo comprado (metro, bolsa, kilo, litro)	Costo final por producto
Embalaje/Presentación/e tiquetas			
SUBTOTAL			
Valor trabajo (mano de obra, horas...)			
TOTAL COSTO VARIABLE			

PORCENTAJE DE MARGEN	IMPORTE	PRECIO
MARGEN ---		
MARGEN ---		
MARGEN ---		

Podemos probar varios márgenes iniciando con un **MÍNIMO DE 20% sobre el costo variable del producto**, e ir subiendo el porcentaje de margen y compararlo con el precio de productos similares al nuestro.



¿COMO SABEMOS SI CUBRO MIS COSTOS FIJOS? EL PUNTO DE EQUILIBRIO



Si al MONTO TOTAL DE COSTOS FIJOS lo dividimos por el MONTO del margen elegido...

Obtenemos como resultado la **cantidad de unidades de producto** que tenemos que producir y vender para **cubrir todos nuestros costos**.

Esto se llama **PUNTO DE EQUILIBRIO**

$$\text{COSTOS FIJOS TOTALES (\$)} / \text{MARGEN (\$)} = \\ \text{CANTIDAD DE PRODUCTOS (unidades)}$$

En el momento que se alcanza el punto de equilibrio
Los **INGRESOS TOTALES (total de ventas) = COSTOS TOTALES**
(costos fijos + costos variables)

PUNTO DE EQUILIBRIO:

**“LA CANTIDAD DE PRODUCTO QUE TENEMOS QUE PRODUCIR Y
VENDER PARA CUBRIR NUESTROS COSTOS TOTALES”**



RECAPITULANDO LO QUE VIMOS EN ESTE MODULO...

- La importancia de llevar **REGISTROS** claros, actualizados y diferenciados en mi emprendimiento
- Lo importante que es **separar la economía de mi HOGAR, de la economía de mi EMPRENDIMIENTO**
- Lo importante que es diferenciar **COSTOS** de **GASTOS** y la conveniencia de registrarlos por separado
- Toda esta información clara, exacta y diferenciada, me permite **tomar mejores DECISIONES** en mi emprendimiento
- Qué son los **COSTOS** y para que nos sirve conocerlos y calcularlos
- Aprendimos que hay Costos **FIJOS** y costos **VARIABLES**
- Podemos evaluar los costos "**desde adentro**" del emprendimiento, pero también debemos estar atentos a la información "**de afuera**".
- Aprendimos que es el **MARGEN** y cómo conviene tenerlo en cuenta para construir el **PRECIO** de nuestros productos
- Aprendimos, paso a paso, **cómo construir un PRECIO adecuado**
- Aprendimos qué es y cómo calcular el **PUNTO DE EQUILIBRIO**.