



BIENVENIDOS AL ÁREA EPT - SEMANA 22 (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



Publicado por:





Secundaria



3.º, 4.º y 5.º grado: Educación para el Trabajo

SEMANA 22

Aplicamos el modelo de negocios Lean Canvas* (Parte VI)

DÍAS 4 Y 5

Actividad: Comprendemos el bloque de estructura de costos (día 4)

Actividad: Analizamos los procedimientos para la elaboración del presupuesto básico (día 5)

RECURSOS Y/O MATERIALES A USAR (EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO)



PRIMERO, ¿QUÉ NECESITAMOS?

- Tu portafolio
- Cuaderno u hojas de papel, si son de reúso, mejor!
- Un lápiz
- Un lapicero con tinta azul o negra
- Muchas ganas de hacer las actividades
- Involucrar a tu familia





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el bloque de estructuras de costos)

Iniciamos informandonos



Actividad

Comprendemos el bloque de estructura de costos (día 4)

iNos informamos!

(Puedes leer o escuchar la siguiente situación)

El bloque flujo de ingresos, que ya trabajamos, conjuntamente con el presente bloque, estructura de costos, tienen que ver con la viabilidad del negocio, es decir, que se tenga la posibilidad de que los ingresos superen a los gastos.

Para identificar y describir nuestra estructura de costos en un canal físico, podemos valernos de las siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles de las actividades de implementación del proyecto son las más costosas?
- ¿Cuál es el costo de utilizar los canales de comercialización?
- ¿Cuáles son los recursos más costosos de implementar el proyecto?

Teniendo claras las respuestas a estas preguntas, puedes actuar tratando de gastar lo estrictamente necesario. Debes tener en cuenta que saldrás del mercado pequeño de los *early adopters*, para hacer experimentos y ver cómo te va con tus hipótesis, es decir, si la realidad confirma tus suposiciones.

Publicado por:





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el bloque de estructuras de costos)

Existen diferencias en la estructura de costos, entre el canal físico y el canal web que debemos tener en cuenta; antes, repasemos los canales de distribución que actualmente existen:

- Si tus productos son físicos, como libros impresos, los puedes vender físicamente en un puesto de libros o una librería.
- Si tus productos son físicos, como libros impresos, los puedes vender por web, con entrega mediante mensajería a la casa.
- Si tus productos son digitales, como libros digitales, los puedes vender por web, mediante descargas a dispositivos tecnológicos.

La opción que escojas, o la combinación que escojas, influirá en la estructura de costos.



**¡ sigamos aprendiendo
con la lectura ...!!**

Por ejemplo, si escoges vender tu producto físico en un canal físico, tus mayores costos posiblemente estarán centrados en pagos de alquiler (de la tienda o el stand), personal que tiene que atender a los clientes con determinado horario, personal de seguridad, instalación de mobiliario, etc.

En cambio, si tu opción es vender productos físicos por canal web, la estructura de costos será diferente, tu tienda virtual estará accesible a miles de personas, sin horarios, y los costos de instalación de tu tienda virtual serán muy bajos. Actualmente existen tiendas virtuales al servicio de pequeños negocios como Shopify o Yahoo Ecommerce, entre otras, cuyas mensualidades están alrededor de 40 soles. Sin embargo, los costos en este tipo de canal se elevan por el costo de la generación de atracción,





Secundaria

ACTIVIDAD 01 - DÍA 04

(Comprendemos el bloque de estructuras de costos)

tráfico y ventas. El éxito en el canal web depende casi por completo de la creación de demanda, de atraer visitantes a tu tienda virtual y de convencerlos para que compren tu producto; entonces, tendrás que emplear otra estructura de costos.

Luego de la lectura que has realizado, escribe o graba en un audio lo siguiente:

- Mediante un organizador gráfico, compara la estructura de costos en un canal físico, que vende productos físicos por canales físicos, con la opción de un canal web, que vende productos físicos a través de un canal web.

Responde la siguiente pregunta:

- ¿Para qué crees que te sirve lo que has aprendido, en relación con tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

one





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los procedimientos para la elaboración del presupuesto básico)

Actividad

Analizamos los procedimientos para la elaboración del presupuesto básico (día 5)



**¡ lee detenidamente
para que compredas ...!!**

Analizamos y creamos

Para establecer un presupuesto básico de inversión, necesitamos comprender los significados de algunas palabras técnicas que se usan en el mundo de la contabilidad de costos, comenzaremos por la definición de:

Costos: Puede considerarse como:

- La suma de bienes y servicios que se utilizan para llevar a cabo la elaboración de un producto o brindar un servicio.
- El consumo, valorado en dinero, de bienes y servicios utilizados en la elaboración de un producto o cuando se brinda un servicio.

Costos fijos: Los costos fijos son aquellos costos que intervienen en la elaboración del producto, pero que no varían si aumenta o disminuye la cantidad de unidades elaboradas; como por ejemplo, si vas a elaborar un producto, el costo a pagar por el alquiler de un espacio donde se elabora el producto será igual, si elaboras una unidad o varias unidades del producto.

Costos variables: Se denomina costo variable cuando el costo aumenta o disminuye dependiendo de cuál es la cantidad de unidades elaboradas.





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

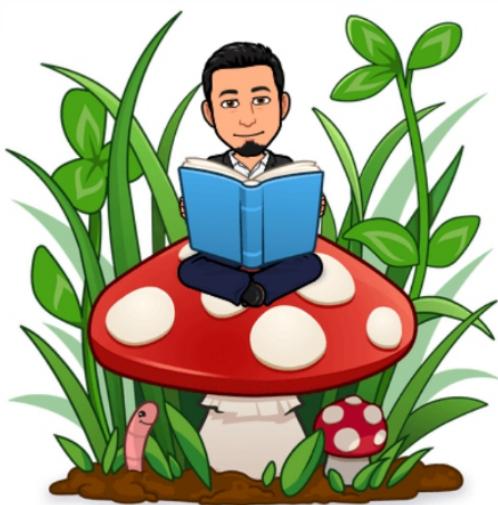
(Analizamos los preocedimientos para la eleboración del presupuesto básico)

Para elaborar el presupuesto básico de inversión, nos basaremos en el siguiente esquema:

Costo total	Costo de inversión	<ul style="list-style-type: none">Gastos preoperativos generales	<ul style="list-style-type: none">CapacitacionesPermisos de funcionamiento
		<ul style="list-style-type: none">Gastos de activos	<ul style="list-style-type: none">EquiposHerramientas
	Costo de producción	<ul style="list-style-type: none">Costos variables totales	<ul style="list-style-type: none">Materia primaInsumos
		<ul style="list-style-type: none">Costos fijos totales	<ul style="list-style-type: none">DepreciaciónAdministrativos
Costo total	Costo de inversión + Costo de producción		

Ha continuación definimos o describimos cada uno de estos costos, que están orientados para la elaboración fundamentalmente de un producto físico (para un producto digital las descripciones varían), sin embargo, el esquema organizativo será el mismo.

¡ sigamos con la lectura ...!!





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los preocedimientos para la eleboración del presupuesto básico)

- **Los costos preoperativos generales:** Son los que se realizan previamente a implementar el proyecto (recuerda que estarás en la fase de validación, todavía no en la fase definitiva de implementación de tu proyecto, solo en ese caso, ya requerirás pago de licencias y otros).
- **Gastos de activos:** Están referidos a la adquisición de equipos, maquinarias, herramientas (esto se puede evitar, según el caso, por ejemplo, no comprando sino alquilando, o empleando servicios de terceros especializados en determinadas labores). Se puede dar el caso que tu presencia para las ventas solo sea virtual, mientras que la producción de tu producto lo tercerizas, en este caso, tu gasto en activos será mínimo.
- **Depreciación:** Es el deterioro o pérdida de valor de equipos o maquinarias, se aplica a las máquinas o equipos adquiridos, sin embargo, como ya dijimos líneas arriba, estos equipos o maquinarias se pueden alquilar u optar por servicios de terceros. Para calcular el punto de equilibrio, no necesitas incluir depreciación si alquilas las maquinarias o equipos. De lo contrario, sí tienes que establecerlo. La depreciación se calcula dividiendo el precio de cada activo entre sus años de vida útil y luego dividiendo el resultado entre 12.

**¡ sigamos con
la lectura ...!!**



Seguiremos la secuencia de pasos siguiente hasta establecer el punto de equilibrio:

Precio unitario de venta: Para conocer este precio, debes conocer el costo unitario; lo puedes obtener:

Dividiendo el costo de producción entre el número de unidades elaboradas. Este no es el precio de venta, es solo el costo unitario. Es con base en el costo unitario que puedes calcular el precio de venta; recuerda, hay varias alternativas para la fijación del precio dependiendo de los precios de la competencia, la capacidad adquisitiva de tu mercado objetivo, si es un producto innovador, que crea un nuevo mercado, etc.





Secundaria

ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los preocedimientos para la eleboración del presupuesto básico)

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio: Es el número de unidades del producto que debo vender para no ganar ni perder, este dato me sirve para saber el número de unidades que debo producir y variar el precio de acuerdo con los factores de fijación de precios.

Para calcular el punto de equilibrio debo tener:

- **El costo fijo total (CFT).** Como podemos ver en el cuadro, es la suma de todos los costos administrativos, que no varían, más la depreciación de nuestro mobiliario (en el caso sea de nuestra propiedad).
- **El costo variable unitario (CVU).** Para saber esta variable, primero debemos saber el costo variable total, el cual es la suma de todas las materias primas y los insumos utilizados en nuestra producción; a este resultado, debemos dividirlo entre el número de productos que decidimos elaborar, y la cifra resultante es nuestro costo variable unitario (CVU).
- **El precio de venta (PV).** Es el precio en cual venderás tu producto en el mercado luego de haber tomado en cuenta la diversidad de variables correspondientes.

Ahora, para determinar el punto de equilibrio (P.E.) se aplica la siguiente fórmula:

$$P. E. = \frac{\text{Costo fijo total (CFT)}}{\text{Precio de venta (PV)} - \text{Costo variable unitario (CVU)}}$$

Finalmente, obtengo el número de unidades mínimas que debo vender para no ganar ni perder.





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los preocedimientos para la eleboración del presupuesto básico)

Luego de la lectura que has realizado, escribe o graba en un audio la respuesta al siguiente reto:

- Elabora el presupuesto básico de inversión de tu proyecto de emprendimiento.

three

**¡ muy buen trabajo
te felicito ...!!**





ACTIVIDAD 02 - DÍA 05

(Analizamos los preocedimientos para la eleboración del presupuesto básico)

Reflexiona

¿Crees que lo aprendido hoy te será útil para la implementación de tu proyecto de emprendimiento? ¿Por qué?

for



**¡muchas gracias
por tu empeño y
atención ...!!**

