



# Calculando Costos para Emprendedores

28 de Septiembre de 2006

**Guía del Emprendedor**

**Club de Programadores**



## ■ ■ ■ ¿Qué es un costo?

- **Consumo de bienes o servicios**
- **Como consecuencia de la fabricación o prestación de servicios**
- **Medible en dinero**

**El análisis de costos es una parte fundamental de la gestión de cualquier empresa o emprendimiento**

# ■ ■ ■ ¿Para qué analizar los costos?

- **Evaluar proyectos**
- **Fijar precios**
- **Reducción de costos**
- **Optimización de recursos**
- **Valuar existencias**
- **Medir resultados**
- **Decidir mezcla de productos o servicios**
- **Análisis y controles a posteriori**
- **Control de gestión**
- **Definir estándares**
- **Detectar necesidades de financiamiento**
- **Medir productividad**
- **Presupuestar**
- **Armar carpeta de crédito / Plan de Negocios**

# ■ ■ ■ ¿Qué me dice este análisis?

- **¿Cubro el total de mis erogaciones?**
- **¿Obtengo lo necesario para reinvertir ganancias y reponer mi activo fijo?**
- **¿Obtengo lo necesario para reinvertir ganancias y crecer?**
- **¿Puedo pagar mis impuestos?**
- **¿Logro una adecuada remuneración por el tiempo y dinero invertido?**
- **¿Supero mi costo de oportunidad?**
- **¿Me permite asegurarme una jubilación?**

# ■ ■ ■ Clasificación de Costos

- **Por su naturaleza**
  - **Mano de obra**
  - **Materia Prima**
  - **Costos Generales**
- **Por sectores o función**
  - **Directos / Indirectos**
  - **Variables / Fijos**

## ■ ■ ■ Materia Prima

***Materiales e insumos que se utilizan para fabricar un producto o prestar un servicio***

### **Componentes del costo:**

- **Precio de compra**
- **Costos de adquisición**
- **Costos de transporte**
- **Costos de almacenamiento**
- **Desperdicios / desechos**
- **Producción defectuosa**



## Mano de Obra

### *Trabajo humano*

#### Componentes del costo:

- **Sueldo**
- **Cargas Sociales y otras cargas sindicales**
- **Seguros**
- **Otros beneficios sociales**
- **Licencias / vacaciones**
- **Tiempos ociosos**

# ■ ■ ■ Gastos Generales / Carga Fabril

***Todas las erogaciones y consumos necesarios para desarrollar el proceso que no son Materias***

***Primas o Mano de Obra Directa***

**Problemática:**

- **De naturaleza muy variada**
- **No pueden asignarse directamente a un producto o proceso**
- **Se debe buscar una base de prorrateo**
- **Algunos son NO monetarios**



## ■ ■ ■ Costos Fijos y Variables

- **Costos Fijos: No varían al aumentar o disminuir el volumen de producción**
- **Costos Variables: Son proporcionales al volumen producido**
- **Costos Semifijos / Semivariables**

# ■ ■ ■ Costos Fijos y Variables

## Base para diversas herramientas de gestión:

- **Punto de Equilibrio**
- **Presupuestos Flexibles**
- **Márgenes de Contribución**
- **Apalancamiento Operativo**

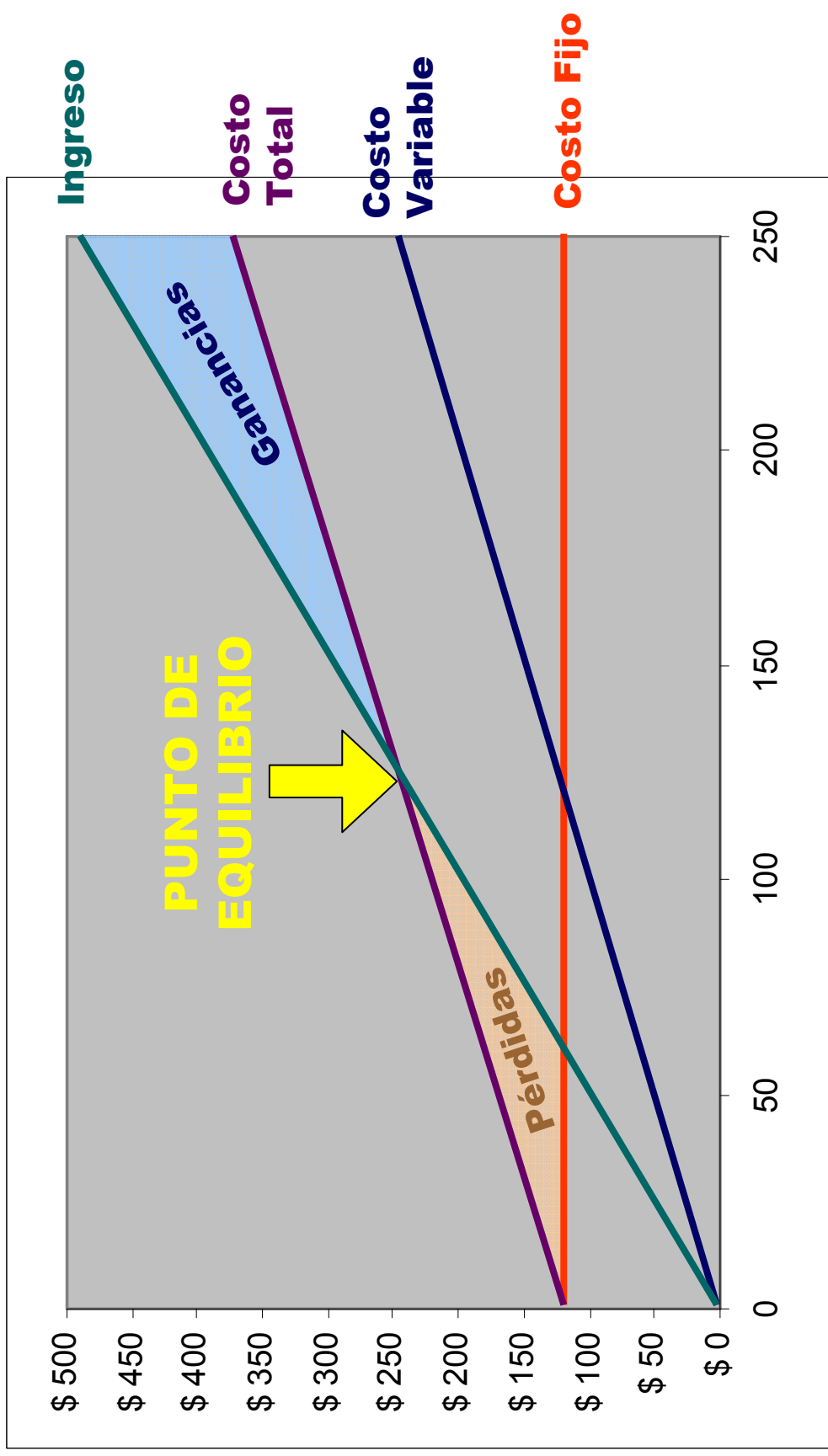
## Punto de Equilibrio

- **¿Cuántas unidades tengo que vender para cubrir todos mis costos?**
- **¿Cuántas unidades tengo que vender para tener una determinada ganancia?**
- **¿Cuál es el punto de cierre?**
- **¿Hasta qué punto puedo bajar mis precios sin entrar en pérdidas?**
- **¿Puedo hacer un descuento especial a un cliente determinado?**
- **...**

# ■ ■ ■ Punto de Equilibrio - Ejemplo

- **Precio de Venta: \$2**
- **Costos Fijos: \$120**
- **Costo Variable Unitario: \$ 1**

# Punto de Equilibrio



## Punto de Equilibrio

$$\triangleright \text{PE (u)} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\text{Pcio. Unit.} - \text{C.Var. Unit.}}$$

$$\triangleright \text{PE (\$)} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\frac{\text{VENTAS} - \text{C.Var. TOTAL}}{\text{VENTAS}}}$$



## **Costos Ocultos**

- **Improductividades**
- **Material Desperdiciado**
- **Transportes innecesarios**
- **Pérdidas y robos de materiales**
- **Averías y arreglos**
- **Informalidad**

## **Calculando costos en Servicios**

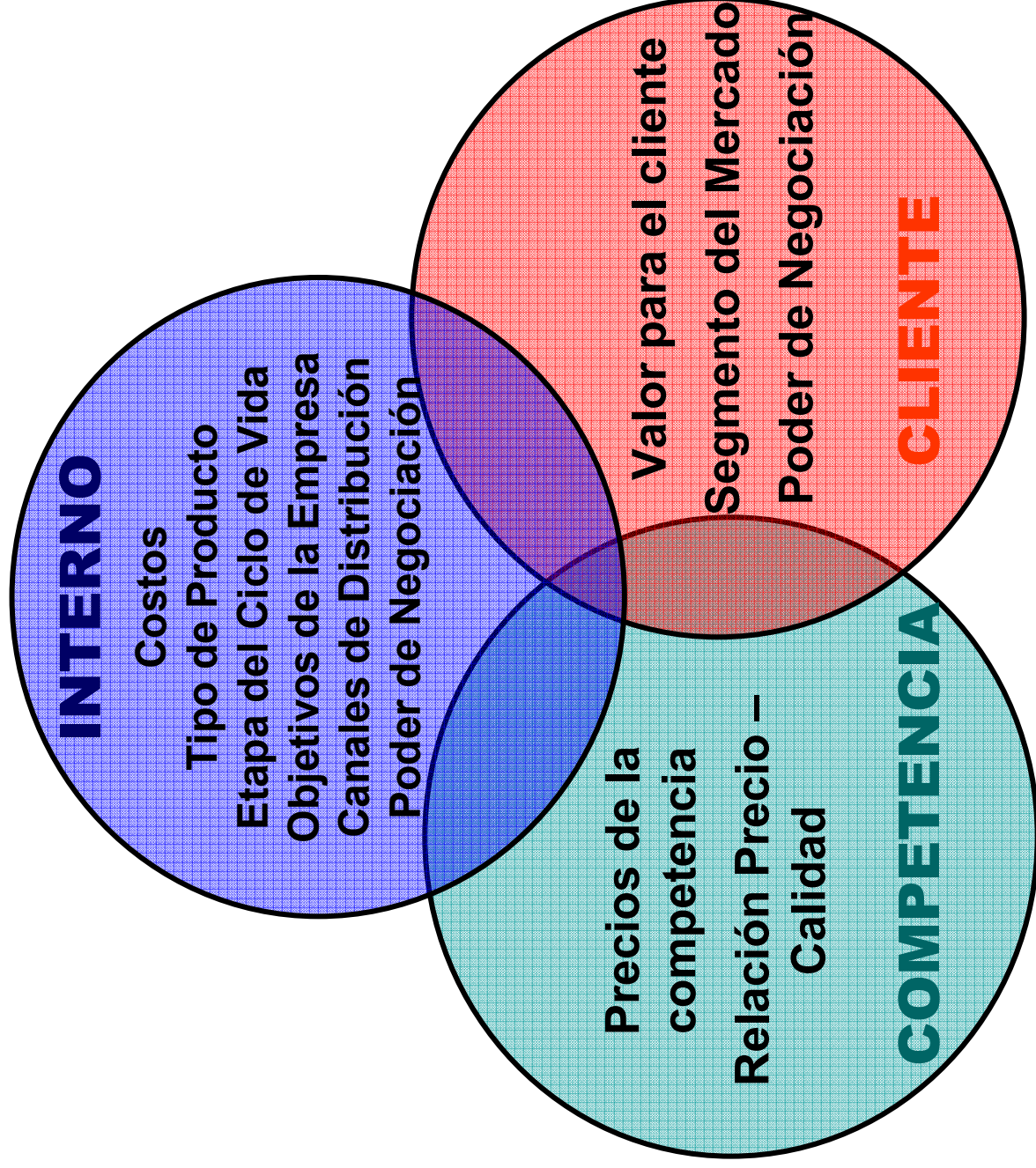
- **Mayoría de Costos Fijos**
- **Trabajo intelectual**
- **Tiempos muertos / no facturables**
- **Determinar valor hora**



# ■ ■ ■ Algunas Recomendaciones

- **No olvidar los costos indirectos**
- **No limitarse a los costos de fabricación**
- **No olvidar el tiempo invertido por el emprendedor / dueño**
- **No olvidar los costos de bienes propios del emprendedor**
- **No olvidar los costos no erogables**
- **Comenzar con un estructura limitada de costos**
- **Revisar y corregir en forma continua**
- **Hacer análisis FINANCIERO**

# Determinación de Precios



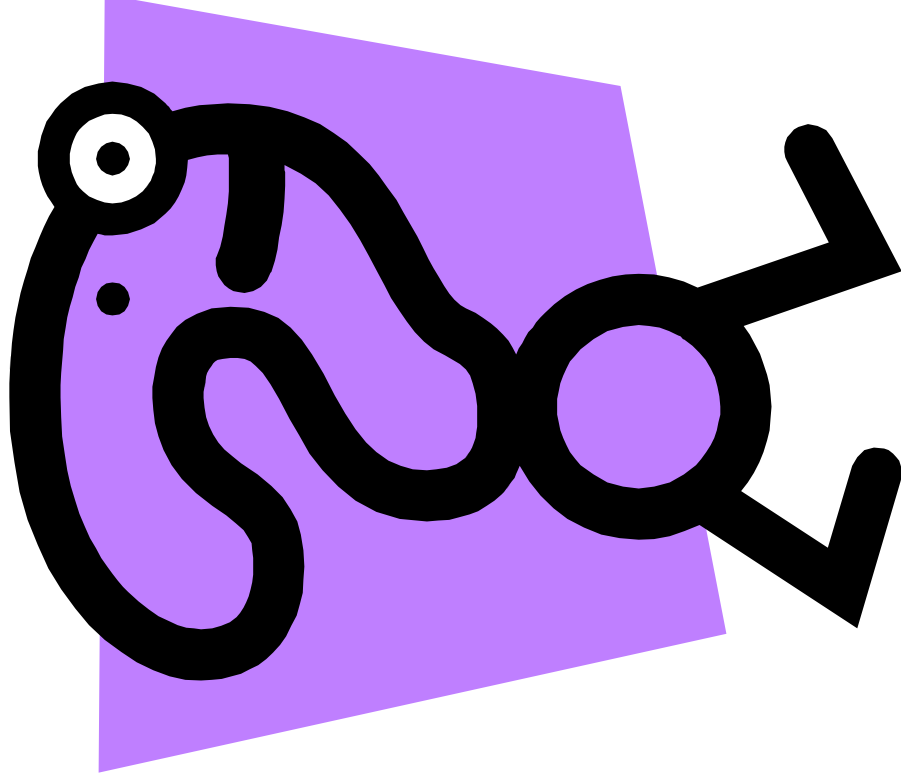
# ■ ■ ■ Estrategias de Precios

- **Objetivos de Rentabilidad**
- **Penetración en el Mercado**
- **Objetivos de Volumen de Venta**
- **Posicionamiento (por precios o por diferenciación)**
- **Alineación con los Competidores**
- **Precios Regulados**

## Recuerde ...

- **Los consumidores son más sensibles al precio de los productos que se adquieren con frecuencia**
- **No todos los clientes están dispuestos a pagar lo mismo por el mismo producto / servicio**
- **Pero... a veces la estrategia de precios diferenciados puede causar insatisfacción**

¿Preguntas?





**[www.estudio-iguera.com.ar](http://www.estudio-iguera.com.ar)**

**[info@estudio-iguera.com.ar](mailto:info@estudio-iguera.com.ar)**

**[www.guiadelemprendedor.com.ar](http://www.guiadelemprendedor.com.ar)**

**[www.clubdeprogramadores.com](http://www.clubdeprogramadores.com)**