

“Rosario Emprende”

“ABC de mi emprendimiento”

**Rosario**



**emprende**

*Material elaborado por la Escuela de Emprendedores de la  
Secretaría de Economía Social de la Municipalidad de  
Rosario exclusivamente para el programa “Rosario  
Emprende”*

Rosario



emprende

## Módulo III:

“Registros, costos y fijación de precios”

# ABC de mi emprendimiento: Módulos

1

- Iniciando mi emprendimiento

2

- Introducción al Marketing y comercialización

3

- Cálculo de costos y fijación de precios

4

- Diseño y Comunicación

5

- Taller Final de elaboración de proyecto

1) **Registros** y su importancia

2) **Costos y gastos**

3) Costos **fijos** y costos **variables**

4) Cálculo de **costos**, fijación de **precios** y **punto de equilibrio**

# Registros y su importancia



¿Puedo responderme a alguna de estas preguntas?

¿Cuáles son los gastos de mi casa y cuales son los gastos de mi negocio?

¿Puedo cubrir mis gastos? Me queda algo de ganancia?

# Registros y su importancia



¿Llevo actualmente algún registro de mis operaciones y actividades?

¿Cuales?





¿Por qué es importante **registrar**?



Registrar en forma **clara** y **sencilla** nos permite .....

Separar la **economía del hogar** de la **economía del emprendimiento**



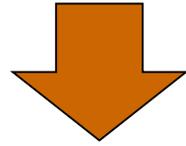
Tomar **decisiones** a partir de la **información cierta y ordenada** de mi emprendimiento

# EJERCICIO 1

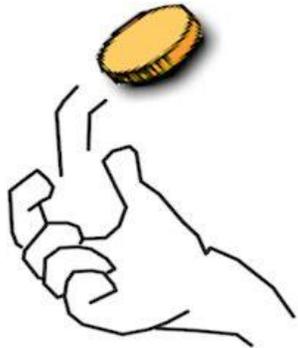




# ¿ Qué es un REGISTRO básico y sencillo...?



Por **ENTRADAS** entendemos los **ingresos** que tenemos en nuestro emprendimiento, resultado de las ventas de nuestros productos o servicios en un determinado periodo



Por **SALIDAS** entendemos los **desembolsos** que hicimos en ese mismo periodo (ej: compra de materias primas, insumos, transporte, impuestos,....)

# EJERCICIO 2

Planilla de entradas y salidas



# Costos y gastos



¿Es lo mismo hablar de **costos**....

....que de **gastos**?

La clave esta en que....

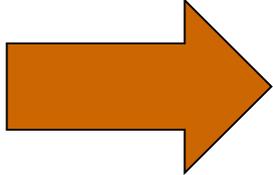


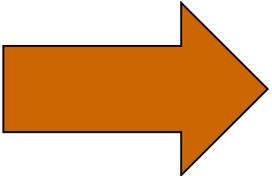
Los **gastos** **NO** se recuperan

Los **costos** **SI** se recuperan o se intentan recuperar



# Una clasificación de costos según el **volumen de producción**

Costos **FIJOS**  Se mantienen mas o menos estables todos los meses

Costos **VARIABLES**  Varían en monto con el aumento de producción

# Identificando costos **VARIABLES**



**INSUMOS Y MATERIALES:** harina, manteca, huevos, bolsa/embalaje, etiquetas

**MANO DE OBRA:** horas de trabajo, valor trabajo (producción y venta)



# Identificando costos **VARIABLES**



INSUMOS Y MATERIALES: fruta, azúcar, esencias, frasco, etiqueta.  
MANO DE OBRA: horas de trabajo, valor trabajo (producción y venta)



# Identificando costos **FIJOS**



GASTOS GENERALES DEL ESPACIO PRODUCTIVO: luz, agua, gas, teléfono, Impuestos inmobiliario, alquiler

GASTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO: fletes, transportes, Monotributo, seguros, mantenimiento equipos y maquinas

# Identificando costos **FIJOS**



GASTOS GENERALES DEL ESPACIO PRODUCTIVO: luz, agua, gas, teléfono, Impuestos inmobiliario, alquiler

GASTOS GENERALES DEL EMPRENDIMIENTO: fletes, transportes, Monotributo, seguros, mantenimiento equipos y maquinas

# Identificando costos **FIJOS** y costos **VARIABLES**



# Identificando costos **FIJOS** y costos **VARIABLES**



# EJERCICIO 3

¿Cómo calculamos?



Y ahora.....¿cómo fijamos el **PRECIO**?

Debo **recuperar** mis costos

Debo obtener un **beneficio**

Y que mis compradores **estén dispuestos a pagarlo**



# Construyendo un **PRECIO**

MATERIALES  
E  
INSUMOS



+



+



MANO DE OBRA  
O VALOR TRABAJO

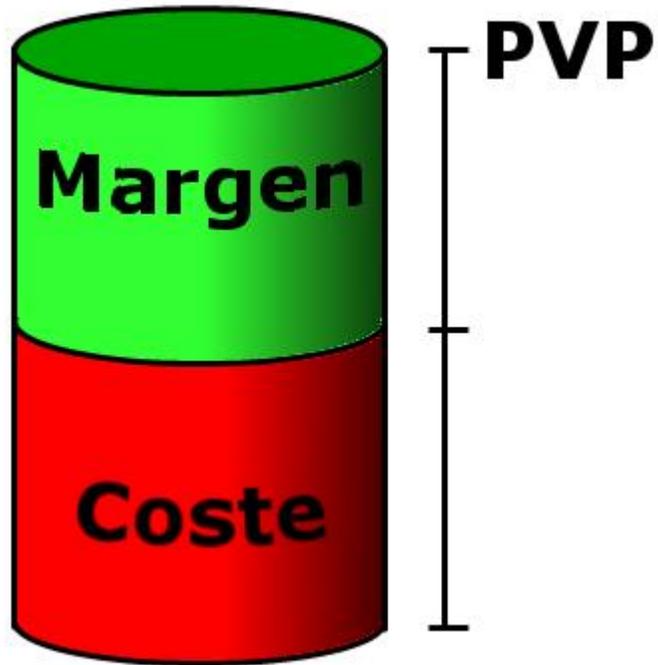


COSTO FIJO

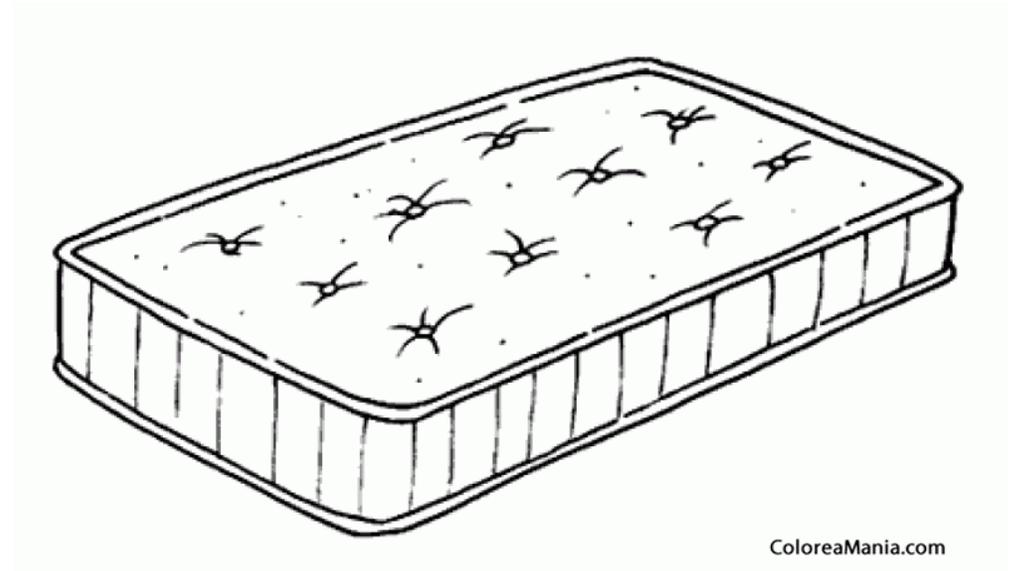
MARGEN DE  
BENEFICIO



El **margen de beneficio** que se le agrega a los costos....



Nos permite contar con un pequeño  
“colchón” útil e importante



Como se calcula el **margen de beneficio**?

Aplicando un **porcentaje** sobre los **costos variables totales**



## Un ejemplo

Costo de insumos y materiales : \$50

Costo de mano de obra: \$50

**Costo variable total : \$50 + \$50 = \$100**

MARGEN 20% = \$20

PRECIO final= \$120

MARGEN 40% = \$40

PRECIO final= \$140

# EJERCICIO 3

¿Cómo calculamos?



Hasta donde puedo subir el **margen de beneficio**?

Observando los **precios de referencia** (otros emprendedores que elaboran un producto igual o similar al mío)



Estimando **hasta cuanto** están dispuestos a pagar mis compradores





El que me cubre los Costos  
Variables Totales = (insumos + mano de obra)

El que me cubre los Costos  
Fijos Totales

El que me permite planificar una reinversión

El que me permite obtener un beneficio como  
dueño del emprendimiento

Como se si estoy cubriendo mis **costos fijos**?

**Punto de equilibrio** =  $\frac{\text{Costos fijos}}{\text{Margen de beneficio}}$  = **cantidad de unidades** que debo vender para poder cubrir mis costos fijos



# EJERCICIO 3

¿Cómo calculamos?



Resapitulando .....

Debemos separar la **economía del hogar**.....de la **economía del emprendimiento**

Debemos identificar y diferenciar **costos fijos y costos variables**

Debemos identificar **todos los componentes** necesarios para fijar un **buen precio**

Calculando nuestro **punto de equilibrio** sabemos **cuanto tenemos que producir** para cubrir nuestros costos