

stilljobs ;)

BUENOS AIRES, Mayo 2025

PROGRAMA EMPREENDER + 45

MODULO VII

stilljobs ;)



TALLER DE COSTOS



Mamá, contadora y coach

Capacitadora y facilitadora de procesos de aprendizaje.

Fundadora de bc academy, una escuela de capacitaciones cuya misión es acompañar a emprendedores/as a entender sus números y ordenar las finanzas de sus emprendimientos.

Nuestro objetivo es facilitar procesos de aprendizaje para el desarrollo de habilidades de administración y liderazgo que les permita crecer y expandir sus negocios.

Esta capacitación es un taller en vivo donde vas a aprender a calcular los costos de tu emprendimiento a través de una planilla en excel que te va ayudar a **ordenar** tu negocio, **entender** tus números y **tomar mejores decisiones**.

¿Qué vamos a ver en el taller?

TEMARIO

- ¿Para qué nos sirve entender los números de nuestro negocio?
- Miedos y creencias limitantes
- ¿Cuáles son los diferentes tipos de costos?
- Principales elementos del costo: materia prima y mano de obra
- ¿Cómo calcular el sueldo emprendedor?
- ¿Cómo asignar los costos a los diferentes productos y servicios?
- ¿Cómo definir la rentabilidad y establecer el precio de venta deseado?
- ¿Cómo conocer cuánto debo vender para comenzar a ganar dinero?
- Ejemplos prácticos de cálculo de costos de emprendimientos de productos y de servicios
- Q&A

AGENDA

- Bienvenida y conceptos teóricos
- Instrucciones de uso de la planilla de costos con ejemplo práctico
- Práctica individual con la planilla de costos + Break
- Ejemplo práctico
- Q&A + Cierre



¿Para qué nos sirve
entender los números
de nuestro negocio?

- Contar con información para tomar decisiones estratégicas
- Medir y evaluar la rentabilidad del negocio
- Planificar y presupuestar
- Detectar desvíos y anticiparse a eventuales problemas
- Conocer el flujo de caja
- Atraer posibles inversores y financiamiento
- Cumplir con la normativa legal e impositiva
- Optimizar recursos



¿Qué harías si tu negocio
esta **correctamente**
administrado?



**¿Qué cosas que
haces ahora no
harías mas?**

**¡Ese es
tu potencial!**



Miedos y creencia limitantes

- Miedo a descubrir problemas financieros
- Crecimiento a cualquier costo
- Miedo a los números y al análisis financiero



Miedo a descubrir problemas financieros

- **Creencia:** "Si reviso las finanzas, podría encontrar que mi negocio no es tan rentable como pensaba."
- **Impacto:** evitar revisar los números, lo que agrava los problemas financieros ocultos.
- **¿Cómo abordarlo?:** enfrentar la realidad, evaluar la situación actual, pensar diferentes soluciones, diseñar un plan de acción, buscar ayuda, etc.



Crecimiento a cualquier costo

- **Creencia:** "Lo más importante es vender, las finanzas pueden ordenarse después."
- **Impacto:** crecimiento desordenado que, sin una base financiera sólida, puede resultar insostenible.
- **¿Cómo abordarlo?:** Integrar el análisis financiero en la planificación del crecimiento para asegurarse de que sea sostenible. Monitorear indicadores financieros clave para garantizar que el crecimiento está alineado con los recursos disponibles.

Crecimiento a cualquier costo

- **Creencia:** "No soy bueno/a con los números, no entiendo lo que significan. Nunca fui bueno/a en matemáticas, así que no puedo confiar en mis habilidades para analizar los números."
- **Impacto:** evitar involucrarse en el análisis financiero, delegándolo completamente sin supervisión adecuada.
- **¿Cómo abordarlo?:** empezar por lo básico, utilizar gráficos, dedicar tiempo al análisis, utilizar herramientas y softwares, capacitarse, buscar asesoría, etc.



¿Cuál es tu
mayor miedo?

¡Manos a la obra!

- **Tiempo de reflexión:**

Trabaja tu miedo de la forma que
vimos en los ejemplos



**Si no derribamos estas creencias es muy
difícil poder lograr cambios y ordenar
nuestras finanzas**

¿Cuáles son los diferentes tipos de costos?

Costos variables

- Están directamente relacionados con la producción
- Aumentan o disminuyen en base a la cantidad de unidades producidas / servicios brindados
- Ejemplos: materia prima y mano de obra
- de producción



Costos fijos

- No están directamente vinculados con la producción.
- No quiere decir que no varía su valor, sino que debemos abonarlos igualmente aunque no haya producción.
- Ejemplos: alquiler, electricidad, monotributo, internet.



Principales elementos del costo

Comprende todo lo que pagamos para fabricar nuestro producto o brindar nuestro servicio hasta que esten en condiciones de ser vendidos.



Materia prima y materiales

- Son los principales recursos que se usan en la producción, estos se transforman en bienes terminados con la adición de la mano de obra y los costos indirectos de fabricación. En el caso de servicios son los bienes necesarios para brindarlo.
- El costo de los materiales puede dividirse en materiales directos e indirectos dependiendo si son fácilmente asociados o no a la fabricación de un producto terminado.



Mano de obra

- Es el esfuerzo físico o mental empleados en la fabricación de un producto o prestación de un servicio. Pueden clasificarse en mano de obra directa o indirecta dependiendo si está directamente involucrada o no en la fabricación de un producto terminado y puede asociarse con éste con facilidad.
- Ejemplo: remuneraciones y cargas sociales de operarios o empleados que prestan los servicios.



Sueldo emprendedor

- Es la compensación económica por las horas y el esfuerzo que le dedicamos a nuestro emprendimiento.
- Debemos definir y cobrar un sueldo por nuestro trabajo en el emprendimiento



Otros costos indirectos de fabricación

- Comprende todos los materiales y recursos humanos indirectos y otros costos indirectos que no pueden identificarse directamente con el producto o servicio final.
- Ejemplos: gastos de servicios, depreciaciones de equipos de la fábrica.



¿Cómo **asignar los costos** a los diferentes productos y servicios?



Asignación de costos

- Materia prima y materiales: precio de compra más gastos de traslado
- Mano de obra: valor hora (sueldo emprendedor)
- Otros costos indirectos de fabricación: sistema de asignación, basándose en un criterio lógico que guarde relación con la generación del desembolso (prorratio).



¿Cómo calcular el **suelo** **emprendedor?**

Opciones para calcular el sueldo emprendedor:

- **Cuánto necesitamos para vivir:** si nuestro único ingreso es el del emprendimiento, es el valor mínimo que deberíamos ganar.

(Riesgo que nuestro nivel de vida sea más alto que el precio de mercado)

- **Costo de oportunidad:** si estuviéramos trabajando para una empresa la misma cantidad de horas ¿cuál sería nuestro sueldo?

(Riesgo: que el trabajo de la empresa de referencia no tenga el mismo valor que el precio de mercado del trabajo en el emprendimiento)

- **Costo de contratar a alguien:** Si contratáramos a alguien ¿cuánto le pagaríamos?

(Desafío: encontrar un valor de referencia adecuado (sueldo de convenio, salario mínimo vital y móvil, etc)

¿Cómo definir la
rentabilidad y establecer
el **precio de venta**
deseado?



El precio debe:

- Estar acorde al mercado para que sea competitivo
- Cubrir los costos y dejar una rentabilidad
- Tener relación con el valor percibido por el cliente



Un poquito de matemáticas...

- **Costo total** = costos fijos + costos variables
- **Costo total unitario** = costo total / cant. unidades producidas
- **Precio de venta** = costo total unitario + rentabilidad



¿Cómo conocer **cuánto**
debo vender para
comenzar a ganar dinero?



Punto de equilibrio

Indica cuánto hay que vender para cubrir los costos y que el emprendimiento comience a generar rentabilidad.



Contribución marginal

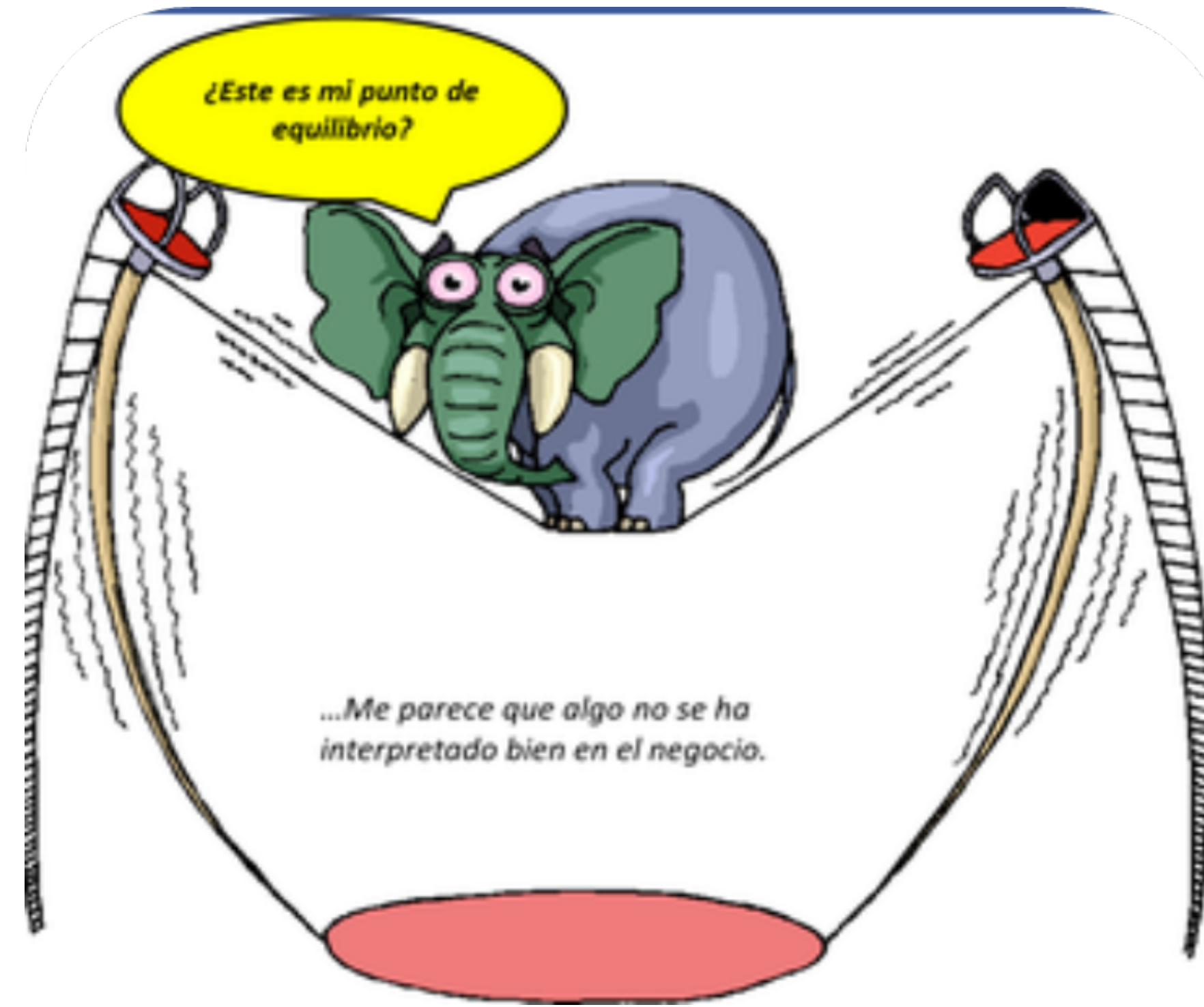
- Cada producto o servicio vendido tiene un costo variable, que es el monto de dinero que nos implica producirlo
- Además cada producto o servicio vendido debe contribuir a cubrir los costos fijos del emprendimiento
- **Contribución marginal**= precio de venta - costo variable unitario

PUNTO DE EQUILIBRIO



Cálculo del punto de equilibrio

- **Punto de equilibrio (PE)=**
costos fijos totales
(mensual) / contribución
marginal



¿Qué pasa cuando vendemos más de un producto o servicio?

En el caso de multiproductos, debemos de conocer además de la contribución marginal, el porcentaje de ventas de cada producto o servicio sobre el total de ventas

$$\text{PE} = \text{costos fijos} / (\text{CM1} * \%V1) + (\text{CM2} * \%V2)$$

(donde CM1 es contribución marginal del producto 1 y V1 es porcentaje de ventas del producto 1).

¿Dudas o
consultas?

stillJobs ;)

¡GRACIAS!

WWW.STILLJOBS.COM +5491160923014
CONTACTO@STILLJOBS.COM

www.bcacademy.com.ar
info@bcacademy.com.ar

@mariaflorenciaragone