

Los números del emprendimiento (Cuánto)

Actividad N°4: "Los números del emprendimiento"

1) Para conocer mejor tus costos, transcribí los "Egresos" que venís registrando en la Guía N° 2 desde el primer encuentro, a las Guías Números N° 9 y N° 10, identificando si son costos fijos o variables. Si tenes la posibilidad de contar con una PC y sabes usar excel o quieres comenzar a usarlo, en lugar de pasar los egresos a las Guías N° 9 y 10 podés usar directamente la Guía N° 11, ya que las dos primeras pestañas u hojas que se llaman "costos fijos" y "costos variables" reflejan esas dos guías.

2) Luego, si querés, continuá completando las hojas de la Guía N° 11. Vas a encontrar otras hojas que se denominan:

- Costos total y precio
- Punto de equilibrio
- Cuadro de Resultados
- Resultados x Periodo

Las celdas pintadas en gris, no se completan ya que se calculan automáticamente. Esta Guía te permitirá calcular el precio de tus productos, conocer cuanto tenes que vender para compenzar tus costos (punto de equilibrio), realizar el cálculo de resultado de un periodo específico (saber si tenés ganancia, aún luego de pagar los sueldos (incluido el del emprendedor) y visualizar los resultados de diferentes períodos.

Esta parte de la Guía 11 no es necesario entregarlas como actividad (sólo las dos primeras hojas) pero se las ofrecemos como herramienta para calcular los resultados económicos del emprendimiento en caso que quieran estimarlos y necesiten apoyo de las/os tutoras/es para eso.

A continuación, colocamos un ejemplo de la Guía N°11 para ayudar a elaborarla:

Guía N° 11, Hoja 1: Costos Fijos:

Producto: Pan		
Cantidad de unidades producidas por mes:		300
Costos Fijos mensuales		
Descripción	¿Cuánto pago?	
Alquiler local	\$	10.000,00
Seguros de vida	\$	5.000,00
Amortizaciones amasadora, sobadora, horno	\$	800,00
Costos fijos totales por mes		\$ 15.800,00
Costos fijos unitarios (Costos fijos totales por mes/unidades producidas por mes)		\$ 52,67

Guía N° 11, Hoja 2: Costos Variables:

Producto:		Pan			
Unidad producida (kg, docena, etc.):		1			
Costos Variables					
A. Insumo	B. Cantidad comprada	C. Unidad de medida (kg, docena, centímetros, etc.)	D. Precio unitario de lo comprado (\$/kg, \$/docena, \$/centímetro, etc.)	E. Cantidad utilizada para un producto	F. Costo por unidad producida se calcula automáticamente (D / B x E)
Harina	200	Kilogramos	\$ 7.200,00	0,7	\$ 25,20
Sal	10	Kilogramos	\$ 500,00	0,01	\$ 0,50
Levadura	500	gramos	\$ 300,00	10	\$ 6,00
Grasa	20	Kilogramos	\$ 2.100,00	0,3	\$ 31,50
Costo variable Unitario:					\$ 63,20

Los números del emprendimiento (Cuánto)

Guía N° 11, Hoja 3: Costos Total y Precio (se calcula automáticamente):

Costo total Unitario:	Costo fijo Unitario + Costo Variable Unitario	Porcentaje de ganancia:
Precio de venta Unitario	Costo total Unitario + Porcentaje de ganancia	50%
Costo total Unitario:	\$ 115,87	
Precio de venta Unitario	\$ 173,80	

Guía N° 11, Hoja 4: Punto de equilibrio (se calcula automáticamente):

Punto de equilibrio en unidades:	Costos fijos totales / contribución marginal
Contribución marginal:	Precio de venta Unitario - Costo variable Unitario
Punto de equilibrio en unidades:	143

Guía N° 11, Hoja 5: Cuadro de resultados (solo se debe completar la celda "Retiro personal"):

CONCEPTO	Periodo1
INGRESOS	
Ventas	\$ 52.140
Otros ingresos	
TOTAL INGRESOS (TI)	\$ 52.140
EGRESOS	
Costos fijos	\$ 15.800
Costos variables	\$ 18.960
Otros gastos	
Retiro personal	\$ 15.000
TOTAL EGRESOS (TE)	\$ 49.760
DIFERENCIA (TI-TE)	\$ 2.380
Acumulado	\$ 2.380

Guía N° 11, Hoja 6: Resultados por períodos

Esta hoja te la dejamos como herramienta y modelo. No es necesario que la completen, aunque si se animan pueden hacerlo.

Este flujo de fondos es útil una vez que estamos familiarizados con el cuadro de resultados anterior, ya que se pueden hacer proyecciones de ingresos y egresos. Cuando ocurre que hay compras de insumos que no se consumen en el mes (nos queda stock), o bien, vendemos algo que vamos a cobrar dentro de unos meses, nos sirve proyectar los ingresos y egresos para saber si vamos a contar con el dinero suficiente. Siguiendo el ejemplo anterior, si compramos harina para tres meses, a lo mejor, este mes, no vamos a tener ganancias y no vamos a poder repartir dinero entre los emprendedores, pero contamos con un stock de harina que nos significa que el mes que viene o el otro si ganaremos y quizás ganemos más porque nos "stockeamos" a un precio menor.

Aclaración: Si el emprendimiento YA utiliza una planilla de costos fijos y variables, o de resultados determinada, no hace falta utilizar estas guías propuestas. Pueden compartir las que utilicen, que tal vez sean mejores que las que estamos proponiendo y, en ese caso, alguien las podría comenzar a utilizar.

Recordá terminar de completar la Guía N° 1 ya que debería estar completa al finalizar el curso.