



ASESORIAS M&M

GENERAMOS RESPUESTAS...

COSTOS PARA EMPRENDEDORES:

**De la teoría a la acción: Administra, calcula y
protege la rentabilidad de tu negocio**



INTRODUCCION A LOS COSTOS

DEFINICIONES CLAVES

01

INGRESO

Todo el dinero que entra al negocio por ventas de productos o servicios.

COSTO

Inversión directamente vinculada a la producción o servicio. Indispensable para generar el bien.

03

GASTO

Desembolso necesario para mantener la operatividad general, comercial y administrativa.

02

REGLA DE ORO FINANCIERA:

Vender mucho **NO** es sinónimo de ganar mucho. La salud financiera se mide por el margen neto de ganancia, no por la facturación bruta.

CLASIFICACION DE COSTOS

VARIABLES

- Varían en proporción directa con el volumen de producción o ventas.
- Si la actividad sube, aumentan; si no hay producción, son cero.
- Ejemplos: Materias primas, insumos directos, empaques, comisiones por venta, fletes.

FIJOS

- Gastos recurrentes obligatorios que deben pagarse mes a mes.
- Se generan si las ventas son altas, bajas o nulas.
- Ejemplos: Alquiler de local, servicios (internet, agua, luz base), licencias, nómina fija.

¡Atención Emprendedor!

El sueldo del dueño **DEBE** estar incluido dentro de los costos fijos. Trabajar sin salario asignado distorsiona la rentabilidad real.

CLASIFICACION DE COSTOS

Emprendimiento de una **LUNCHERIA**.

CONCEPTO	DESEMBOLSO	CLASIFICACION
Harina	Costo	Variable
Queso	Costo	Variable
Pollo	Costo	Variable
Carne	Costo	Variable
Aceite	Costo	Variable
Condimentos	Costo	Variable
Vegetales	Costo	Variable
Alquiler	Costo	Fijo
Servicios Básicos	Costo	Fijo
Publicidad	Gasto	Variable
Impuestos	Gasto	Variable
Mesas	Inversión	
Sillas	Inversión	

Evalúa y analiza tu idea:

Cada negocio u emprendimiento es UNICO y amerita su respectivo análisis, trata de hacerlo antes de emprender formalmente.

LA ESTRUCTURA DE COSTOS

Es una herramienta fundamental en la gestión empresarial que permite **identificar, clasificar agrupar y analizar** todos los **Costos** involucrados en la producción de bienes o la prestación de servicios.

ASESORIAS M&M

EXPRESADO EN MILES DE \$

ESTRUCTURA DE COSTOS DE PRODUCCION Y/O SERVICIOS

MATERIALES DIRECTOS	MONTO USD
TOTAL COSTOS MP	-
COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA	MONTO USD
TOTAL COSTOS MOD	-
COSTOS INDIRECTOS	MONTO USD
TOTAL CI	-
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN Y/O SERVICIOS	-

VENTAJAS

- Conocer con exactitud el costo unitario total.
- Detectar variaciones anormales en insumos o gastos.
- Establecer políticas de precios sostenibles en el tiempo.
- Planificar presupuestos de compras y proyectar flujo de caja.

SERVICIOS

Enfoque en la **Hora-Hombre Efectiva** y la gestión de la **Capacidad Operativa Instalada**.

COSTO LABORAL

Base Salarial Directa: Pago Mensual.

Carga Prestacional y Legal: pasivos laborales y aportes patronales obligatorios.

HORAS EFECTIVAS

Capacidad Total Teórica: Total de horas contratadas.

Capacidad Ociosa: Pérdida operativa por ineficiencia y no se cargan al cliente.

ASIGNACION CI

Distribución de Costos Indirectos: se asigna a cada proyecto o servicio mediante una tasa de aplicación basada en horas trabajadas o servicios prestados.

MANUFACTURA

Manejo de la **Triada** fundamental de fabricación **Materia Prima Directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos de Fabricación.**

MPD

Insumos rastreables físicamente y de valor relevante en el producto terminado.

Se debe considerar listas de materiales y control de mermas.

MOD

Salarios y cargas laborales de los operarios que transforman físicamente la materia prima.

CIF

Materiales indirectos (lubricantes), mano de obra indirecta (mantenimiento, supervisión) y gastos de planta (depreciación de fábrica, energía eléctrica).

PUNTO DE EQUILIBRIO

PUNTO DE EQUILIBRIO

El Umbral Mínimo de Operación

Es el nivel de ventas en el que los ingresos totales equivalen exactamente a la suma de costos y gastos totales. En este punto, la utilidad es exactamente cero (**Ganancia = 0**).



UTILIDAD

- Ayuda a determinar cuánto vender para evitar pérdidas.
- Es vital para ajustar precios y estrategias de ventas.

Zona de Pérdida

Ventas por debajo del punto. El negocio destruye capital y no cubre sus costos fijos.

Punto Neutro

Ventas en el punto exacto. Se cubre el 100% de costos y sueldos, pero sin utilidad excedente.

Zona de Utilidad

Ventas por encima del punto. Cada unidad adicional vendida genera ganancia neta libre.

PUNTO DE EQUILIBRIO



CONSIDERACIONES EN INFLACION

- No es un valor estático; requiere análisis dinámico que incorpore la inflación sobre costos y precios.
- Simulación de Escenarios.
- Uso de indicadores financieros reales.
- Gestión del inventario.
- *Se recomienda proyectarlo a corto plazo y ajustar continuamente los datos.*

PUNTO DE EQUILIBRIO

FÓRMULA DEL PUNTO DE EQUILIBRIO (EN UNIDADES)

$$\text{PE (Unidades)} = \text{Costos Fijos Totales} / (\text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}) \text{ o Margen de Contribución}$$

"MARGEN DE CONTRIBUCIÓN"

Es el excedente que queda de los ingresos después de cubrir los costos variables, y sirve para contribuir a cubrir los costos fijos y generar utilidad.

Ejemplo Práctico

- Costos Fijos = \$1,000 al mes
- Precio Venta = \$15 | Costo Var. = \$5
- Margen = \$15 - \$5 = \$10

$$\text{PE} = \$1,000 / \$10 = 100 \text{ unidades al mes}$$

FIJACIÓN DE PRECIOS

ERRORES COMUNES



MULTIPLICACIÓN ARBITRARIA

Multiplicar linealmente por un número (ej. Costo x 2) sin validar la cobertura real de costos fijos ni el mercado.



CONFUSIÓN MARGEN Vs RECARGO

Creer que sumar 30% al costo deja 30% de margen final.

(Recargo del 30% sobre el costo equivale solo a un 23% de margen sobre el precio).



IMITACION CIEGA

Copiar los precios de la competencia sin conocer si su estructura de costos o escala les permite operar con esos valores.



DESCUENTOS NO PLANIFICADOS

Bajar precios para vender más, absorbiendo aumentos de insumos e inflación a costa de destruir el margen de contribución.

ESTRATEGIA COMBINADA

PASO	ACCIÓN ESTRATÉGICA	OBJETIVO CLAVE
Paso 1	Calcula tu piso financiero mediante la fórmula de margen real.	Garantizar rentabilidad mínima.
Paso 2	Investiga los precios de la competencia directa e indirecta.	Conocer el rango del mercado.
Paso 3	Evalúa tu diferenciador y la disposición a pagar del cliente.	Definir la brecha de valor.
Paso 4	Ajusta el precio final entre el piso y el techo de valor.	Optimizar volumen y margen.

FÓRMULA DEL PISO FINANCIERO (PRECIO MÍNIMO POR MARGEN REAL)

Precio Mínimo = Costo Variable Unitario / (1 - % Margen Deseado en decimales)

FIJACION DE PRECIO

DESCRIPCIÓN	PRECIO	COSTO
VENTAS	160,71	146,25
COSTO DE VENTA	112,50	112,50
MARGEN BRUTO	48,21	33,75
% RENTABILIDAD	30%	23%

OPTIMIZACIÓN DE COSTOS

FUGAS DE DINERO A CORREGIR



MEZCLAR FINANZAS

Usar efectivo de ventas para gastos personales o cubrir deudas familiares con dinero del negocio sin registro.

MERMAS E INEFICIENCIAS

Desperdicios de materia prima, insumos vencidos o deterioro de material no calculados en el costo estándar.

TIEMPO PROPIO NO VALORADO

Desperdicios de materia prima, insumos vencidos o deterioro de material no calculados en el costo estándar.

GUERRAS DE PRECIOS

Bajar precios para ganar mercado sin haber logrado previamente una reducción real en la estructura de costos.

ESTRATEGIAS

ELIMINAR INEFICIENCIAS

En entornos inflacionarios o volátiles, calcula precios según el costo estimado de **reponer el insumo hoy**, no según lo que pagaste en el pasado. Esto evita descapitalizar tu caja.

COSTO DE REPOSICIÓN

Audita procesos periódicamente para detectar retrabajos, cuellos de botella y **gastos hormiga** (suscripciones inútiles, fletes ineficientes, desperdicio de insumos).

Mantén una **estructura flexible** (mayor proporción de costos variables), diversifica proveedores para mejores plazos, revisa márgenes periódicamente y genera simuladores automatizados.

ESCENARIOS DINAMICOS

¿QUÉ NOS LLEVAMOS HOY?

CONSIDERACIONES FINALES

- **Conoce tus números:** Separar fijos y variables es el primer paso para no quebrar.
- **Asígnate un sueldo:** Tu trabajo operativo es un costo fijo del negocio.
- **Calcula tu Punto de Equilibrio:** Sabrás exactamente cuánto vender para sobrevivir.
- **Usa la Estrategia Combinada:** Protege tu piso con margen real y captura el techo de valor.
- **Protege la reposición:** En entornos dinámicos, vende al costo de volver a comprar.



ASESORIAS M&M

GENERAMOS RESPUESTAS...

"Optimizar los costos no es solo reducir gastos, es crear valor y fortalecer nuestra ventaja competitiva."



0414-3549922



asesorias_m.m



C.C. Don Marco, Oficina 13 Cabudare Centro Lara.