

Unidad 4

Modelos de negocios y su abordaje metodológico.

Objetivo

Favorecer el uso de metodologías innovadoras para la construcción de modelos de negocios.

Módulo 2

**Sacando cuentas: Presupuestos
y flujo de cajas.**

Contenido

- Costos de un emprendimiento.
- Presupuesto.
- Flujo de caja.

Costos de un emprendimiento.

¿Qué es un proceso productivo?



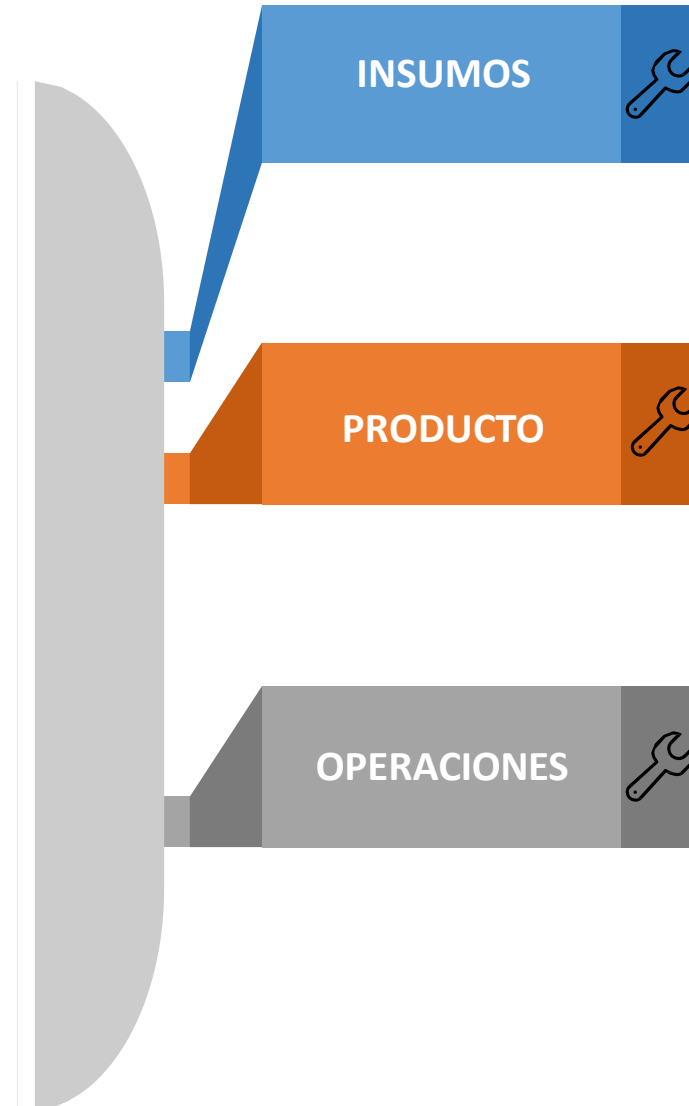
Un proceso productivo es la sucesión de pasos o etapas de una actividad para conseguir un resultado en un determinado tiempo.



Para realizar un proceso se necesita una serie de operaciones sobre los materiales, apoyándose con diferentes medios técnicos como son las herramientas y máquinas, para lo cual, también necesitarás personas que tengan las habilidades de manejarlas.



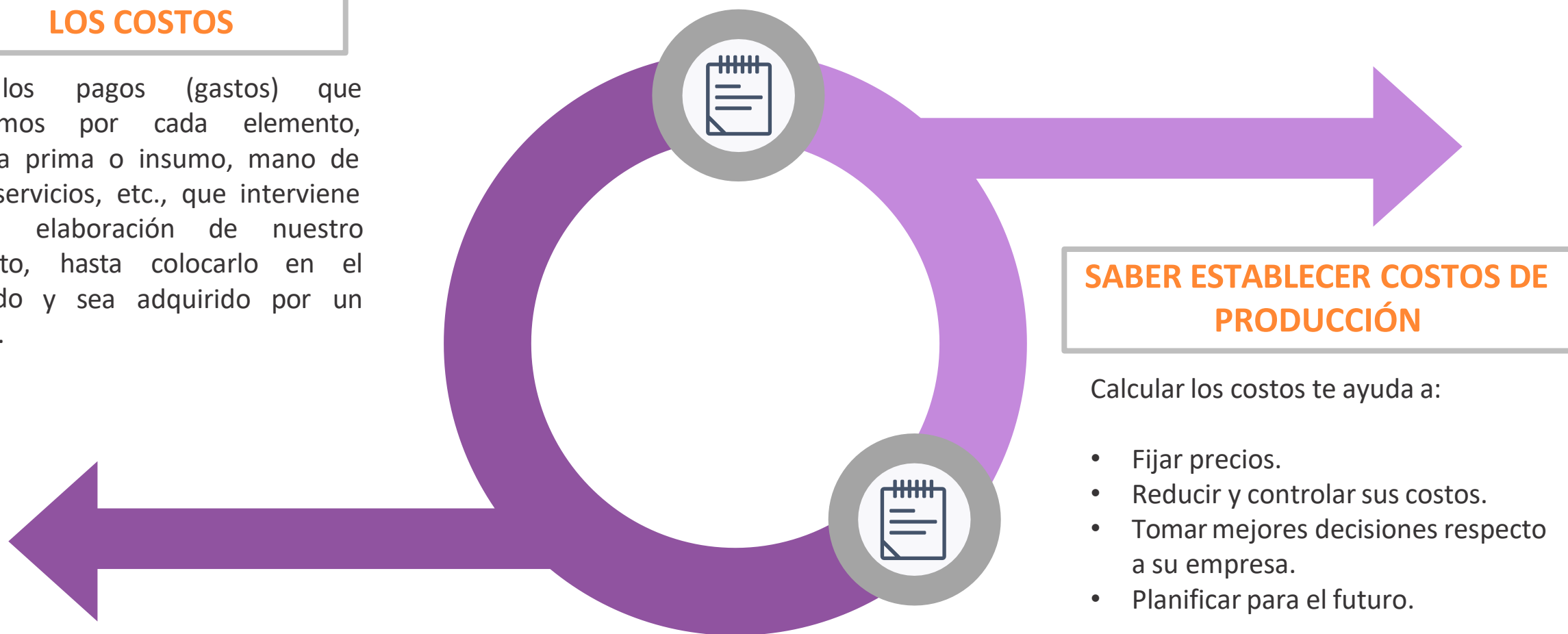
El proceso productivo consta de:



El costo de producir

LOS COSTOS

Son los pagos (gastos) que realizamos por cada elemento, materia prima o insumo, mano de obra, servicios, etc., que interviene en la elaboración de nuestro producto, hasta colocarlo en el mercado y sea adquirido por un cliente.



SABER ESTABLECER COSTOS DE PRODUCCIÓN

Calcular los costos te ayuda a:

- Fijar precios.
- Reducir y controlar sus costos.
- Tomar mejores decisiones respecto a su empresa.
- Planificar para el futuro.

Costos relacionados a un producto o servicio



Producción



Administración



Comercialización



Costo de producción

Son todos aquellos costos relacionados con los procesos productivos que pueden ser la materia prima, la mano de obra, el alquiler del local, la asesoría contable, el pago de impuestos, así como los servicios de agua, electricidad y teléfono, entre otros.

Materia Prima e
insumos

+

Mano de Obra

=

Costo de
producción

Materia Prima: Son insumos que se utilizan para ser transformados. Estos costos, además del costo de adquisición de la materia prima en sí, también incluyen los costos de transporte, almacenamiento y manejo.

Mano de obra directa: La que se utiliza para la transformación de la materia en el producto terminado. Ejemplo: el operario de una empresa de chocolates.

Mano de Obra Indirecta: Es la que no interviene directamente en la transformación de la materia prima para las actividades de apoyo a esta. Ejemplo: el supervisor de la planta, el contador, el gerente general.

Materiales Indirectos: Se utilizan para el embalaje y la presentación del producto terminado.

Insumos: Los servicios como el agua, la energía eléctrica, los artículos de limpieza.

Depreciación y amortización: Pérdida del valor de los equipos, bienes, maquinarias por el transcurso del tiempo y el uso.

Ejemplo de los costos de producción

Cuadro de costo total

	Detalle	Unidad	Cantidad	Precio Unitario (S/)	Precio Total (S/)
1	Gelatinas	Sobre	15	2.00	30.00
2	Vasos	Unidad	180	0.028	3.60
3	Cucharillas	Unidad	180	0.015	2.70
4	Mano de Obra de producción y ventas	Jornal	5	4.60	23.00
	Costo Total				59.30

- ❖ Para el emprendimiento de Julio y Dayra en la venta de gelatinas.
- ❖ Julio y Dayra, necesitan saber cuál será el costo de producción de 180 vasos con gelatina:
- ❖ Un sobre de gelatina es para 12 vasos. La mano de obra se considera una hora tanto para la producción como para la venta. El monto es considerado en base a un jornal mensual que es de S/. 750.00 nuevos soles.
- ❖ El Total se divide entre la cantidad de vasos con gelatina que se han producido.

Ejemplo de los costos de producción

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades producidas}} = \frac{59.30}{180} = \text{S/. } 0.33$$

$$\text{Precio de venta} = \text{Costo Unitario} + \text{Ganancias}$$

- ❖ El precio de un vaso de gelatina = **0.33 + 0.18**
- ❖ El precio es = **S/ 0.50 nuevos soles.**
- ❖ Del emprendimiento financiero de Dayra y Julio, ya saber mas a cuanto ellos van a vender un vaso en gelatina.
- ❖ Es necesario que antes de iniciar un emprendimiento financiero se sepa cuánto se esta gastando y cuánto será la ganancia.



Costo de Administración

Son todos aquellos costos que se generan en la conducción general del emprendimiento.

Generalmente son los costos de:

- **Gestión:**
Sueldo del los gerente, costos relacionados con sus funciones (traslados por reuniones, gastos de viaje, etc.).
- **Apoyo financiero y administrativo:**
Sueldo del personal administrativo y gastos generales; costos de depreciación y amortización de los equipos y muebles de las oficinas, etc.



Costo de Administración

Dentro de los costos de administración se encuentran los **Costos de venta:** Son los gastos de comercialización, promoción, publicidad y la remuneración de los vendedores

Costo de
Administración

+

Costo de Ventas

=

Costo de
administración y
ventas



Costo de Comercialización

Son los costos que se realiza para el proceso de promoción, publicidad y venta del producto.



Costos de capital y depreciación

- **Los costos de capital** son los relacionados con el préstamo de dinero, pago de intereses. La depreciación de maquinarias y equipos, son considerados como costos de los activos fijos.
- **La depreciación** es la pérdida de valor del equipo, y es considerado como un costo para el negocio. Para calcular se divide el costo total del equipo entre el número de años que se espera utilizar.



Depreciación

+

Servicio de la
deuda

=

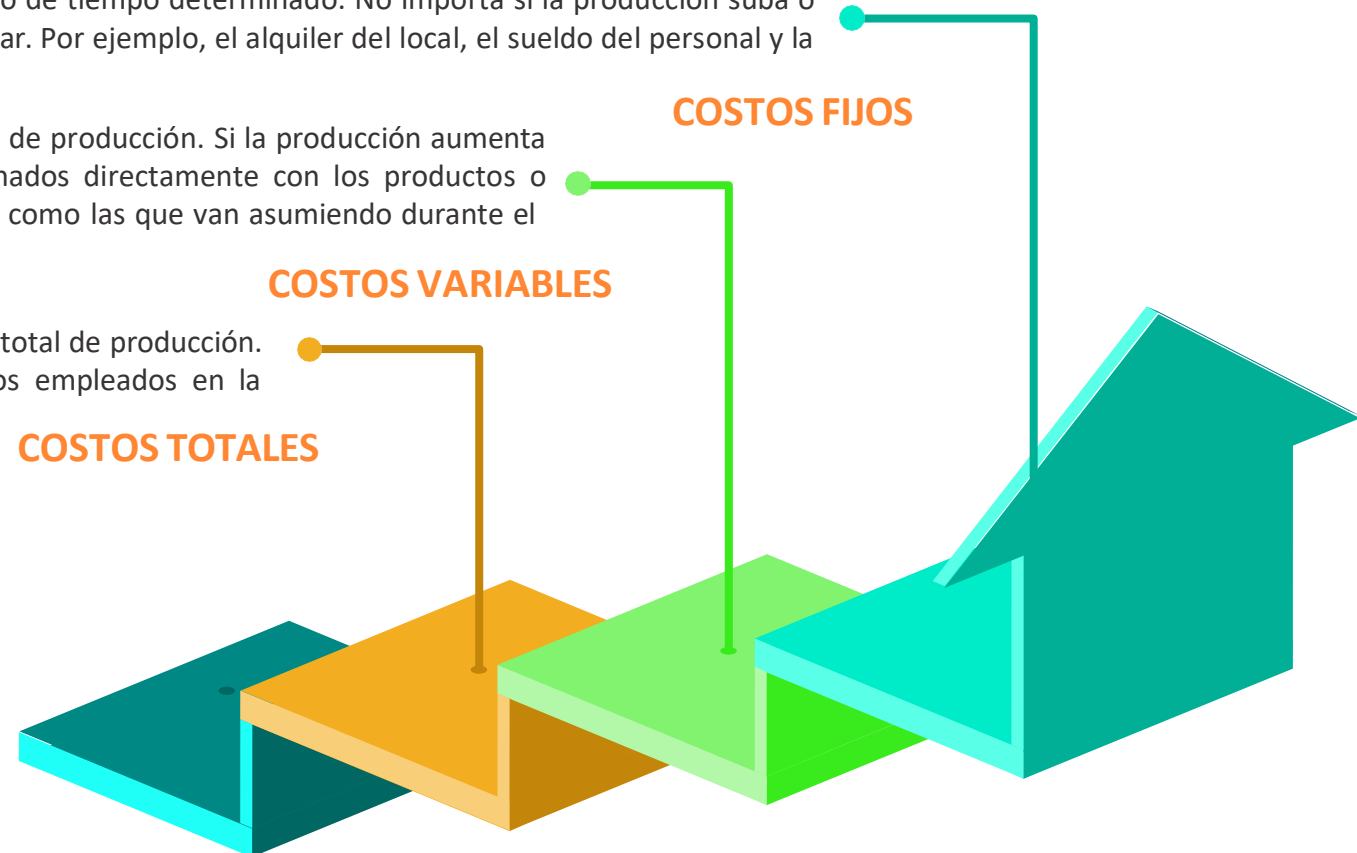
Costos de capital y
depreciación

Costos :Clasificación

Son aquellos a que pagar en un horizonte temporal o periodo de tiempo determinado. No importa si la producción suba o baje o si decidiesen no producir, también los tendría que pagar. Por ejemplo, el alquiler del local, el sueldo del personal y la línea telefónica.

Son aquellos que varían al incrementar o reducir el volumen de producción. Si la producción aumenta o disminuye, son todos aquellos costos que están relacionados directamente con los productos o servicios que se producen o venden, tanto en su forma final como las que van asumiendo durante el proceso de elaboración.

Es la suma de los costos fijos y costos variables, es el costo total de producción. Los costos totales expresan el valor de todos los recursos empleados en la producción.



De qué manera el costeo puede mejorar nuestro negocio



El costeo te ayuda a fijar precios.



Si sabes cuáles son tus costos totales puedes fijar precios que le darán ganancias a tu emprendimiento.



El costeo te ayuda a reducir y controlar tus costos.



Si conoce todos tus costos, puedes fabricar y vender mejor tus productos o servicios y además barata.

El costeo te ayuda a tomar mejores decisiones respecto a tu emprendimiento.



Si conoces los costos totales de cada tipo de producto o servicio, puedes tomar mejores decisiones respecto a qué productos o servicios vender, a fin que tu emprendimiento obtenga una mayor ganancia.



El costeo te ayuda a planificar para el futuro.



Si sabes cuáles son todos tus costos, puedes realizar planes para tu emprendimiento.



Presupuesto.

Hoja de presupuesto

Presupuesto

Es un plan de acción de carácter financiero para que se cumpla una meta prevista. Esta meta debe expresarse en valores y términos financieros, y se necesita realizarla en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones. La formulación de un buen presupuesto implica la responsabilidad de cumplir con lo planificado.

Se llama presupuesto anual al cálculo que se realiza, con anticipación, de los ingresos y egresos (gastos) de una actividad (personal, familiar, un negocio, social, una empresa, una oficina) durante un año. El presupuesto sirve como un instrumento y una norma importante como un medio administrativo.

Presupuesto Anual

¿Por qué es importante elaborar nuestro presupuesto?



Elaborar tu presupuesto te permite ordenar el gasto y jerarquizar las prioridades y poder medir tus objetivos.

¿Qué es una hoja de presupuesto?

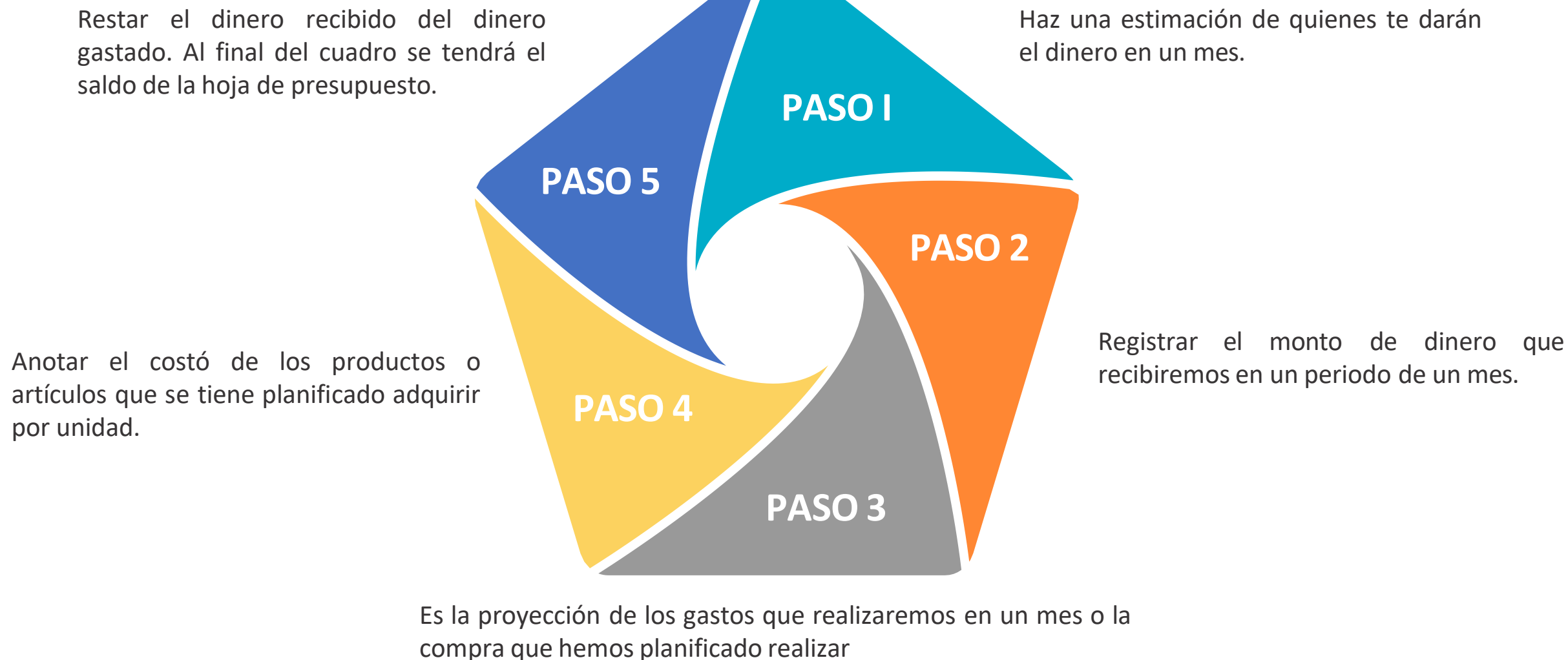


Es un resumen escrito de ganancias y gastos estimados, incluyendo los ahorros, durante un periodo de tiempo. Es una planificación para gastar y ahorrar dinero de manera disciplina.



Este instrumento también sirve de ayuda para la determinación de metas que sean comparables a través del tiempo.

Pasos para elaborar una hoja de presupuesto



Ejemplo de una hoja de presupuesto

¿Quién me dio el dinero?	¿Cuánto?	Articulo en los que gaste mi dinero	¿Cuánto? (S/)	Dinero restante (Dinero recibido menos dinero gastado) (S/)
Madre	S/ 200	Camisa	35.00	165.00
		Mp3	90.00	75.00
		Comida con amigos	9.00	66.00
Cantidad de dinero restante				S/ 66.00

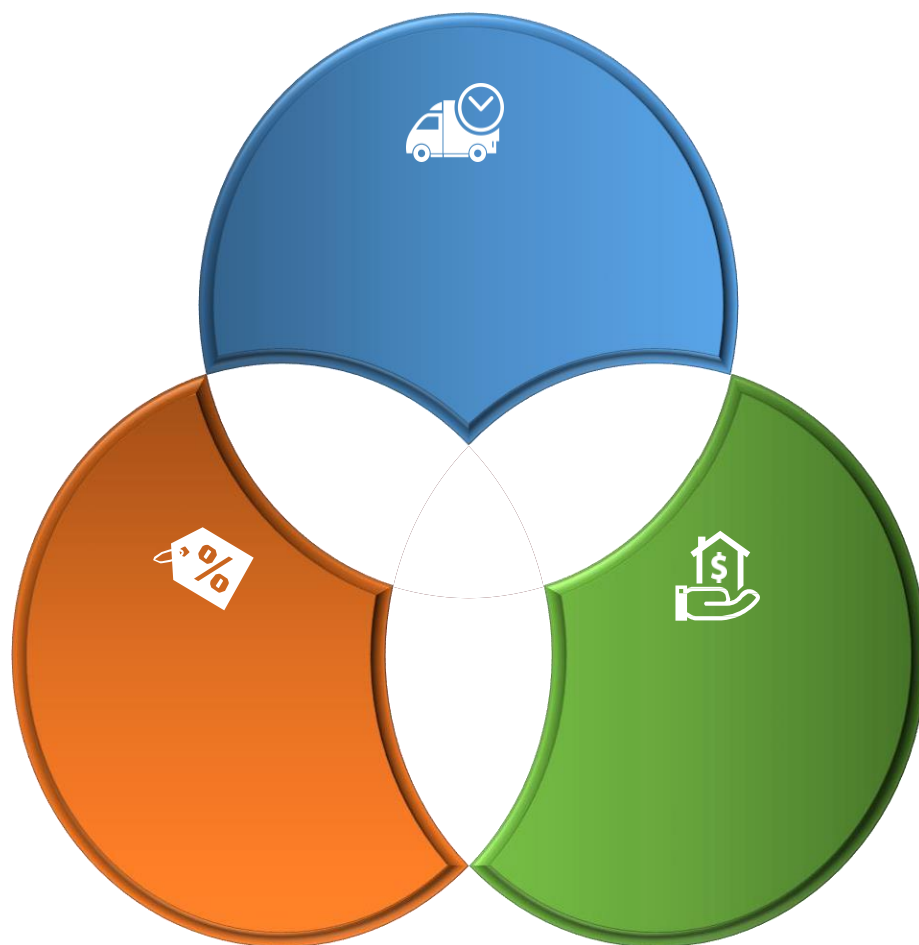
Flujo de caja.

¿Qué es el flujo de caja?

Es una herramienta o informe financiero que muestra los movimientos de los ingresos y egresos que se ha realizado en tu emprendimiento en un tiempo determinado, esta herramienta te proporcionará información muy importante para saber si tu emprendimiento va bien o está en camino al fracaso.



Ventajas del Flujo de Caja



El flujo de caja presupuestado, es una herramienta de trabajo muy útil para la toma de decisiones del emprendedor porque:

01

Te hace pensar sobre el plan de ventas durante el año.

02

Te permite analizar tu plan de ventas y gastos, y efectuar ajustes necesarios.

03

Te ayuda a estimar la cantidad de préstamo que puedes solicitar y los pagos que puedes realizar

Componentes del Flujo de Caja

Un flujo de caja tiene dos componentes principales: las entradas y las salidas de efectivo. Un pago se hace efectivo cuando existe la salida de dinero.



Ingresos de Efectivo:

Se refiere al recaudo de las ventas por bienes o prestación de servicios. Otros cobros no originados de operaciones del emprendimiento.



Egresos de Efectivo:

Son las salidas de dinero para adquisición de materias primas, insumos y bienes para la producción, costos de fabricación del producto, gastos administrativos, pago de impuestos y otros pagos no originados de la inversión, por ejemplo: robos, incendios o multas.



Flujo efectivo neto:

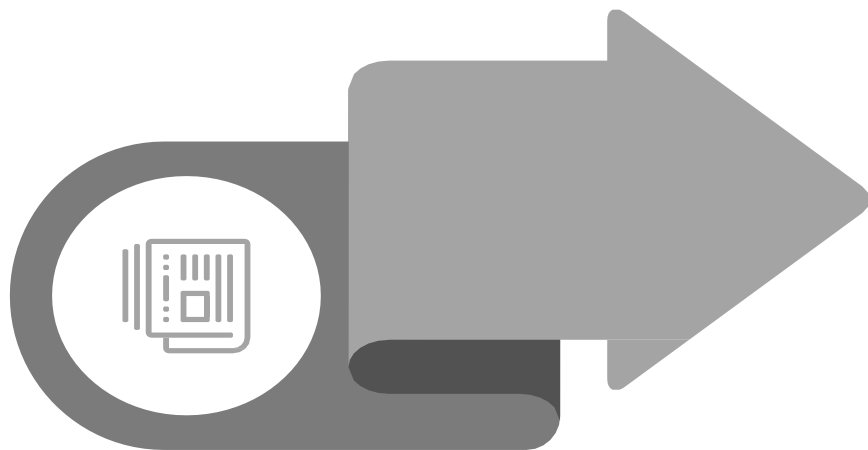
Se obtiene restando en cada mes los egresos totales de los ingresos totales de efectivo. Debiéndose realizar mensualmente.

Ejemplo del flujo de caja

PERIODO		MES 1	MES 2
1	Saldo inicial de caja	2000.00	2100.00
INGRESOS DE EFECTIVO			
2	Ventas Brutas	1400.00	
3	Otros Ingresos	100.00	
4	TOTAL INGRESOS DE EFECTIVO (2 +3)	1500.00	
EGRESOS DE EFECTIVO			
5	Materiales	900.00	
6	Costo de fabricación	200.00	
7	Gastos administrativos	100.00	
8	Otros egresos	100.00	
9	Pago de Impuestos (IGV)	100.00	
10	TOTAL DE EGRESOS DE EFECTIVO (5+6+7+8+9)	1400.00	
11	FLUJO DE EFECTIVO NETO (4 -10)	100.00	
12	CAJA ACUMULADO (1+11)	2100.00	

Tipos de flujo de caja

Según la estructura del flujo de caja, este se puede clasificar en:



Flujo de caja económico: Es una herramienta donde se registran ingresos y egresos del dinero de tu emprendimiento.



Flujo de Caja Financiero: Es el balance mediante el cuál se identifica de donde proviene el efectivo que conforma.

Criterios para la elaboración del flujo de caja

Para la elaboración del flujo de caja es necesario que se tenga presente los criterios que se detallan a continuación:



Primero, se debe tener presente que casi toda la información que se requiere para formular un flujo de caja ha sido definida y estimada en los módulos precedentes.

Segundo, los proyectos de inversión pueden ser de diversa naturaleza, por lo que no se puede pensar en un formato que sea válido para cualquier proyecto, sino más bien es una referencia que deberá ser adecuado de acuerdo a las características particulares del emprendimiento.

Tercero, la valoración de los rubros componentes del flujo de caja es expresarlos en soles.

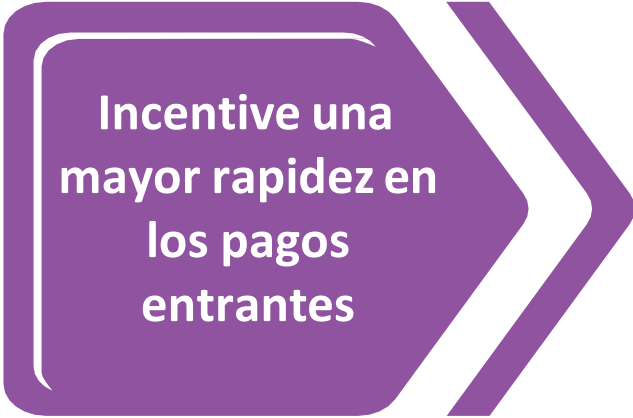
Cuarto, es recomendable que la proyección del flujo de caja se realice durante el primer año considerando periodos mensuales o trimestrales y anuales.

Formas de mejorar el flujo de caja



Más Tiempo

Enviar las facturas por servicios prestados o productos vendidos tan pronto como se pueda; sin importar el monto.



Incentive una mayor rapidez en los pagos entrantes

Evitar desde un inicio a los clientes morosos o los que no pagan. La mejor manera evitar problemas con el flujo de caja porque algún cliente o alguna empresa no le paguen, es tener identificado quién es moroso y quien no paga, antes de aceptarlo como cliente.



Reduzca inventarios

El dinero que se gasta en mercaderías no está generando interés ni estimulando el ahorro, por lo tanto, ajustar los inventarios a las necesidades reales de rotación de sus ventas.

World Vision
PERÚ

