

REGISTROS, COSTOS, ARMADO DE PRESUPUESTOS Y FIJACIÓN DE PRECIOS



A. ADMINISTRACIÓN

Conducción racional de actividades, esfuerzos y recursos de una organización, resultándole algo imprescindible para su supervivencia y crecimiento.

QUE ADMINISTRAMOS



Material elaborado por el Consejo de Economía Social y Popular de la Municipalidad de Avellaneda exclusivamente para el programa "Registro Municipal de Economía Popular"

Me permite responder algunas preguntas claves

*¿Qué tengo que mirar para controlar mi actividad/ negocio?
¿Estoy Perdiendo por no tener la información adecuada?
¿Cuánto me quedó en el último mes?
Vendemos más pero... ¿dónde está la plata?
¿Cuánto retirar y cuanto reinvertir en el negocio?*



B. LOS REGISTROS

- Los registros nos permiten ir anotando las entradas de dinero (ingresos) y las salidas (egresos) de nuestros emprendimientos.
- Es importante que nuestros registros sean EXACTOS, CLAROS, SENCILLOS y respondan a la realidad de nuestros emprendimientos
- Los REGISTROS nos permiten resumir las operaciones económicas de nuestro emprendimiento: • Para interpretar los datos y tomar mejores decisiones, para que el emprendimiento siga funcionando, tenga mejores resultados y pueda ser sostenible económicamente

--



¿Cuánto gastamos por mes y en qué? ¿Cuáles son los gastos de la casa y cuáles los gastos del emprendimiento? ¿Cuánto ingresamos cada mes por las ventas de nuestros productos? ¿Podemos cubrir todos los gastos? Una vez que cubrimos los gastos, ¿nos queda algo de dinero?



COMO LO ORDENO/ REGISTRO

FECHA	CONCEPTO	ENTRADA	SALIDA

Decido la frecuencia (diaria, semanal, mensual)
Anoto absolutamente todo lo que entra y sale de la caja (materia prima, servicios, almuerzo, etc.)
Sumo: todas las entradas por un lado y todas las salidas
<i>TOTAL ENTRADAS – TOTAL SALIDAS = SALDO</i>

ADMINISTRACION DE COSTOS [Algunos conceptos]**COSTOS FIJOS SON LOS QUE...**

NO VARÍAN DENTRO DE UN PERÍODO DETERMINADO

NO RESPONDEN A CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN O VENTA

SE MODIFICAN COMO CONSECUENCIA DE DECISIONES QUE CAMBIAN LA ESTRUCTURA DEL NEGOCIO

COSTOS VARIABLES...

VARÍAN PROPORCIONALMENTE FRENTE A CAMBIOS EN EL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN O LA VENTA

PUNTO DE EQUILIBRIO...

MOMENTO EN EL CUAL LOS INGRESOS SE EQUIPARAN A LOS EGRESOS

MARGEN DE CONTRIBUCION...

CÓMO CONTRIBUYE UNA UNIDAD PRODUCIDA A FINANCIAR LOS COSTOS FIJOS.

SIRVE PARA ESTABLECER EL MERCADO NECESARIO PARA LLEGAR AL EQUILIBRIO Y FIJAR METAS.

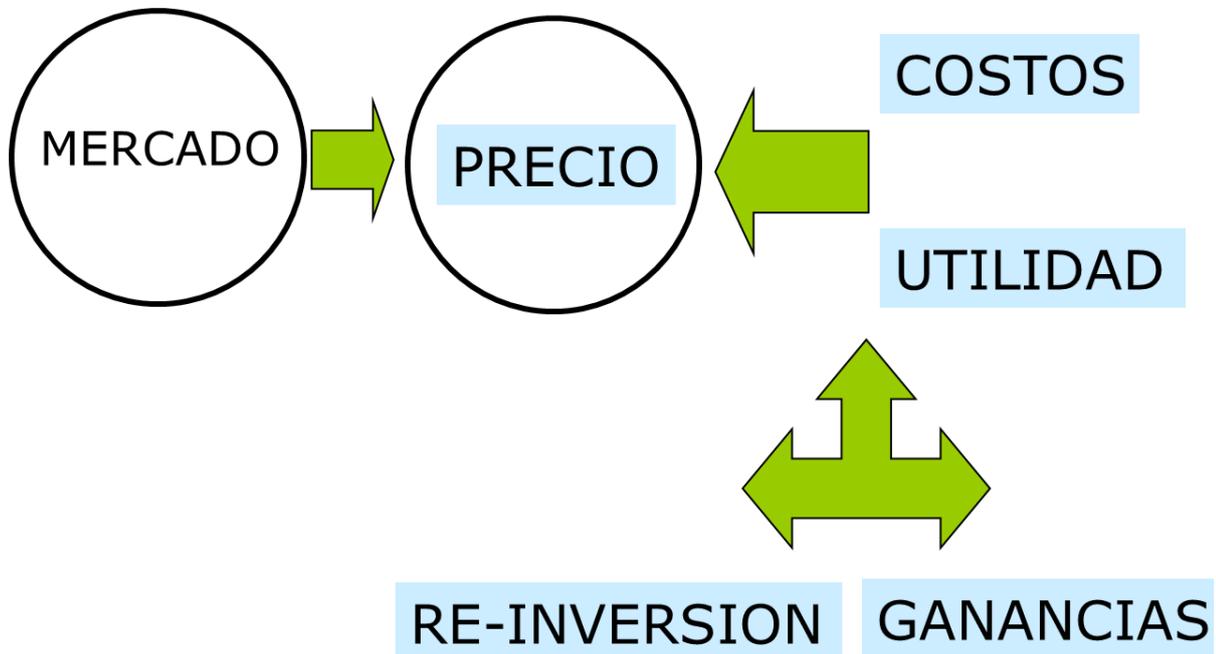
COSTOS

Son los bienes y servicios que consumimos para elaborar productos o prestar servicios, valorados en dinero. **¿Para qué analizamos costos en nuestro emprendimiento?**

1. Para fijar precios y cotizar trabajos
2. Para determinar el punto de equilibrio
3. Para evaluar la marcha del negocio y sus productos
4. Para la toma de decisiones tendientes a mejorar la rentabilidad (reducción de costos, discontinuación de productos o funciones).

Material elaborado por el Consejo de Economía Social y Popular de la
Municipalidad de Avellaneda exclusivamente para el programa "Registro
Municipal de Economía Popular"

¿QUE INCIDE EN EL PRECIO DE UN PRODUCTO?



Costos fijos	Costos variables	Inversiones
SUELDOS	INSUMOS Y	MAQUINARIAS
ALQUILERES	MATERIAS	REFACCIONES
SERVICIOS	PRIMAS	MOVILIDAD
MANTENIMIENTO	MANO DE	
LIMPIEZA	OBRA	
FLETES	SERVICIOS	
PROMOCION		

EL PRECIO

Es el valor de compra que fijamos para nuestros productos o servicios es lo que tiene que pagar quien quiera adquirirlos.

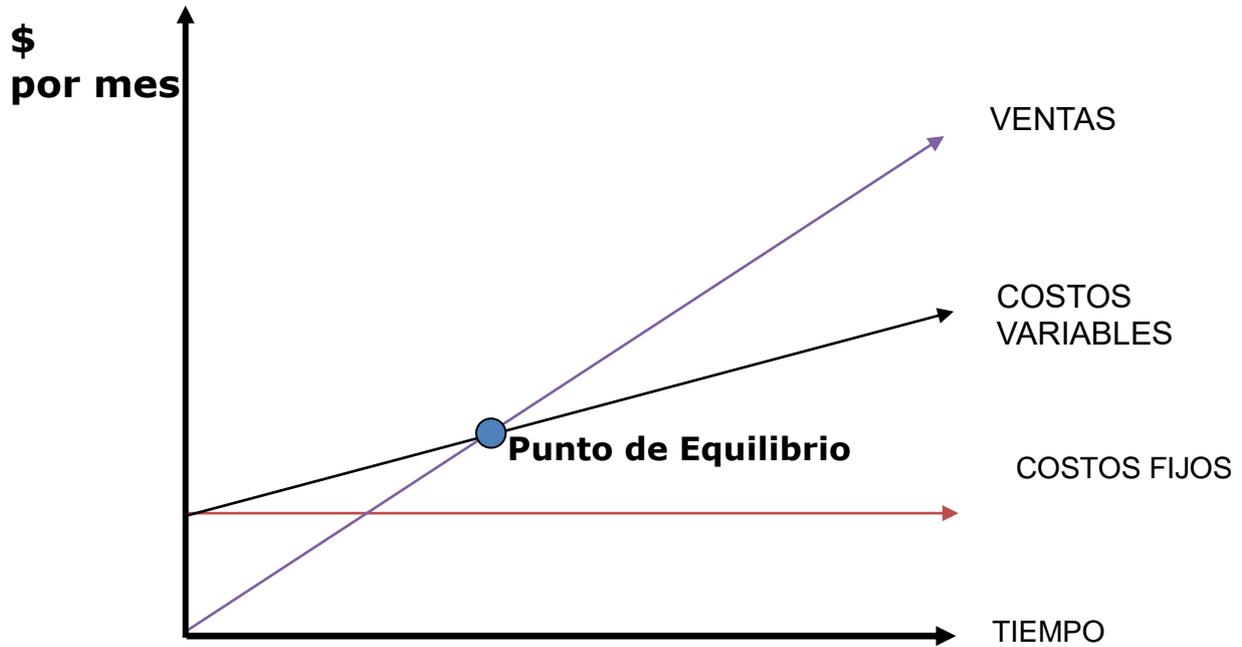
PARA CONSTRUIR NUESTROS PRECIOS DEBEMOS TENER EN CUENTA

1. Nuestra estructura de COSTOS
2. Cuál es el precio de productos iguales o similares
3. Hasta cuánto están dispuestos a pagar las personas que me van a comprar
4. Necesitamos fijar un precio que permita cubrir nuestros costos y generarnos un margen para : A) Poder seguir manteniendo el emprendimiento en el futuro B) Poder cubrir algunos gastos de nuestro hogar (alimento, vestido, vivienda, etc)
<i>Entonces, es recomendable tener en cuenta asegurarnos que cubra nuestros costos, para no tener pérdidas, los valores de productos similares para poder comparar y lo que nos pagarían por nuestros productos.</i>
Debemos buscar el EQUILIBRIO entre estos elemento

PUNTO DE EQUILIBRIO

Momento en el cual los ingresos por ventas se equiparan a los egresos

$$\begin{array}{l} \text{Precio x Cantidad} \\ \text{(Ventas)} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Costos Fijos + Costos Variables} \\ \text{(Costos Totales)} \end{array}$$

**1. Remuneración pretendida full time**

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN DE UN PRODUCTO

Ejercicio de **ROMINA**:

COSTOS VARIABLES: ingredientes, envases, gas, servilletas, etc. **\$0,30** centavos.

MERCADO: El precio de venta establecido en los panchos es de \$1 peso.

COSTOS FIJOS: al municipio \$100 de alquiler del puesto, paga \$100 pesos como canon por la franquicia de la marca de panchos y \$300 es su remuneración. **TOTAL: \$500**

MARGEN DE CONTRIBUCION DE CADA PANCHO: diferencia entre el precio de venta y el costo variable de cada pancho. En este caso **\$0,70** centavos.

Precio de venta \$1 – costo variable 0,30 = margen de contribución \$0,70

CANTIDAD DE PANCHOS QUE DEBERA VENDER PARA CUBRIR COSTOS FIJOS:

Costos fijos \$500 / margen de contribución \$0,70 = **714 panchos**. Punto de equilibrio.

Chequear su mercado (movimiento de gente, tipo de clientes posibles, antecedentes de la competencia, precios, etc.), estimado en **23 panchos diarios**