



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA  
“ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL  
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS” (EURO EMPLEO)  
EuropeAid/140144/DH/SER/HN

Producto 3: Guía técnica para  
la atención a sectores vulnerables y discapacidad.  
5 de 5  
Costos, Emprender para Ganar

Número de la Actividad de Asistencia Técnica: MCP13

Honduras, 30.11.2020

Edgar Mauricio Quintana Arriola

Asistencia Técnica implementada por:

**IDOM**  **inbas**



Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



## Contenido

1. Introducción.....	4
2. Iconos de orientación .....	6
3. Programa general de la guía técnica.....	7
4. Aclaración de conceptos en relación con los costos.....	8
5. Estimación de precio de un producto o servicio.....	14
6. El punto de equilibrio .....	20
7. La inversión inicial.....	24
8. Entonces ¿para qué nos sirven los costos?.....	28
9. Anexo.....	29
<b>9.1 Boleta de evaluación del taller .....</b>	<b>29</b>
<b>8.2 Planificación del taller .....</b>	<b>30</b>
10. Bibliografía y e – grafía .....	32
11. Cuaderno de trabajo del participante .....	34
<b>10.1 Presentación.....</b>	<b>34</b>
<b>10.2 Iconos de orientación .....</b>	<b>35</b>
<b>10.3 Aclaración de conceptos .....</b>	<b>36</b>
<b>10.4 Estimación de precio de un producto o servicio .....</b>	<b>40</b>
<b>10.5 El punto de equilibrio .....</b>	<b>44</b>
<b>10.6 La inversión inicial .....</b>	<b>48</b>
<b>10.7 Entonces ¿para qué nos sirven calcular los costos? .....</b>	<b>51</b>



## 1. Introducción

La presente consultoría tiene como objetivo: Contribuir con la mejora de las condiciones para la generación de emprendimientos y MIPYME por parte de personas provenientes de sectores vulnerables.

Y el presente documento, representa el tercero de una serie de guías que en su conjunto buscan establecer posibilidades para alcanzar dicho objetivo. En este caso particular, se trata de la guía denominada “Cliente, producto y servicio”, cuyo objetivo específico busca la comprensión y aplicación de una estrategia para lograr atraer y mantener clientes.

Podrá apreciarse como parte del contenido de la guía, las temáticas: costos, costos fijos y variables, cómo establecer el costo unitario de un producto o servicio, como establecer el precio de un producto o servicio, punto de equilibrio y presupuesto. Así mismo se proporcionan algunos consejos para una mejor comprensión de algunas de las temáticas mencionadas.

El espíritu de la iniciativa responde a la intención que desde SENPRENDE se tiene, en dar cumplimiento a la generación de oportunidades de empleo digno a las personas en Honduras en general y en particular a la población vulnerable.

El documento se constituye de dos partes: la primera de ellas se enfoca en la persona que cumplirá la labor de facilitador durante el proceso. En tal sentido, en esta parte podrá encontrar una visión general de las temáticas a ser trabajadas y como anexo una planificación en detalle de cada uno de los talleres, a manera de guía general del proceso, en donde se han plasmado una serie de orientaciones de carácter conceptual como metodológico.

De manera que no solamente estará a la vista la temática a ser trabajada, sino que también una serie de ejercicios y sus correspondientes tiempos, los cuales podrán ser apoyados para su desarrollo con, gráficas o bien algunos instrumentos diseñados para ser utilizados por quien facilita el proceso.



También podrá apreciarse una serie de íconos que pretenden orientar las acciones que la persona facilitadora deber ir realizando a lo largo del proceso de formación.

Un punto clave para quien facilita, también podrán ser las anotaciones que llaman la atención en relación al tipo de reflexiones que podrían ser provocadas con el grupo de participantes, lo cual pretende contribuir con el desarrollo de su capacidad de toma de decisión.

En cuanto a la segunda parte, está constituida por un folleto considerado “cuaderno de trabajo” para quien participa en el proceso de formación. El mismo contempla algunos conceptos generales, los cuales se acompañan en su mayoría por una serie de ejercicios.

Podrá apreciarse que se provoca sistemáticamente la reflexión, lo cual es sumamente importante para un proceso de esta naturaleza, dado que puede ser determinante para quien participa, que el resultado de dichas reflexiones se constituya en el corto plazo (en el mejor de los casos) en un emprendimiento, muy probablemente surgido por necesidad... sin embargo, con una visión por parte que quien lo implementa, capaz de trascender y probablemente dejar de ser lo que ha sido en un inicio, para constituirse en una empresa que al consolidarse podría también ser generadora de más oportunidades laborales.

## 2. Iconos de orientación

A lo largo del manual encontrará una serie de íconos o figuras, las cuales pretenden contribuir con el uso del mismo. A continuación, se los presentamos, así como el significado que estos tienen:

	<p><b>OJO.</b> Es un llamado para que preste particular atención a la información que se va a compartir.</p>
	<p><b>OBSERVA CON ATENCIÓN.</b> Algunas anotaciones que orientan sobre el tema que se está tratando y que resultan de suma importancia.</p>
	<p><b>A PENSAR:</b> A lo largo del manual, se encontrarán momentos en los que debiese detenerse a reflexionar.</p>
	<p><b>MANOS A LA OBRA:</b> nos indica que hay un trabajo que desarrollar.</p>
	<p><b>OBJETIVO:</b> lo que esperamos alcanzar de la actividad desarrollada.</p>
	<p><b>TIEMPO:</b> Duración de las actividades.</p>
	<p><b>INSTRUCCIONES:</b> Directrices del trabajo a desarrollar.</p>
	<p><b>REQUERIMIENTOS:</b> lo que se necesita para la actividad.</p>
	<p><b>METODOLOGIA:</b> orientaciones del qué y cómo hacer, para el desarrollo de las actividades.</p>
	<p><b>CONSEJOS PARA APLICACIÓN:</b> algunas sugerencias que podrían ser útiles para la facilitación de los procesos.</p>



### 3. Programa general de la guía técnica

Para el desarrollo de la presente guía, se han diseñado dos talleres cuyo contenido general para cada uno de ellos es el siguiente:

Taller 1. Duración aproximada: 3 horas
Deshielo Aclaración de conceptos: Qué son los costos Costo fijos y costos variables Depreciación Establecer el precio de un producto o servicio Evaluación de la jornada
Taller 2. Duración aproximada: 3 horas
Hilo conductor Punto de equilibrio El capital inicial y el capital de trabajo Entonces ¿Para qué sirve calcular los costos? Evaluación de la jornada

## 4. Aclaración de conceptos en relación con los costos



**Costo:** es la cantidad de dinero que la empresa gasta para producir y vender sus productos y servicios.

Todo negocio (empresarios o MIPYME) aun siendo diferentes tienen costos, sin embargo, en todos existen dos tipos de costos: los costos fijos y los costos variables. Veamos en qué consisten, así como otros conceptos importantes:

**Costos Fijos:** Son los costos que no están relacionados directamente con los productos o servicios que vende, tales como: sueldos fijos, depreciación, alquileres, intereses, agua empleada para los servicios de la empresa y el consumo humano, promoción, etc. Estos costos deben pagarse, todo el tiempo, aun la empresa no produzca ni venda nada.

**Costos Variables:** Son los costos que están relacionados directamente con los productos y servicios que vende, los materiales empleados, así como la mano de obra utilizada. Son los costos que cambian cuando la producción varía. Por ejemplo: la materia prima, el empaque, el agua para limpiar los productos, comisiones sobre ventas, transportes para trasladar productos a un distribuidor. Estos costos se pagan únicamente si la empresa genera productos y los vende, al igual si vende sus servicios.

**Costeo:** se llama así a la manera como se calculan los costos para producir y vender un producto o proveer un servicio.

**Costos totales:** se llama así a la suma del total de los costos fijos más los costos variables.

**Gasto:** es una transacción que nos permite a cambio de dinero recibir un bien o servicio. Un gasto no genera para quien lo realiza alguna ganancia más allá del bien o servicio adquirido.



**Inversión:** en relación con un emprendimiento o MIPYME, se trata de recursos utilizados en las operaciones que realiza y que con el tiempo representarán un retorno con un incremento (ganancia). Por ejemplo, un capital utilizado para la producción de calzado o producción de alimentos, los cuales serán luego vendidos. Al realizar la venta, el capital invertido retorna de manera conjunta con la ganancia obtenida por la realización de dicho negocio.





Debe tenerse presente que, para este caso, estos son los costos fijos y variables que reflejan en principio estas actividades económicas. Sin embargo, las mismas pueden variar más adelante en estos mismos casos. Y por supuesto, para un emprendimiento similar también podrían variar, no se diga claro está, si se trata de un emprendimiento o MIPYME de otra naturaleza.

Producción: Venta de jugos				Servicio: tintes para pelo (salón de belleza)			
<b>Costos Fijos (mensuales)</b>							
	<b>Insumos</b>		<b>L</b>		<b>Insumos</b>		<b>L</b>
	Salario de emprendedor (mes)		1,500.00		Salario de emprendedora (mes)		2,000.00
	Teléfono		150.00		Teléfono		200.00
	Energía eléctrica		200.00		Energía eléctrica		300.00
	Promoción y publicidad		100.00		Promoción y publicidad		200.00
	Depreciaciones		<b>81.94</b>		Depreciaciones		<b>187.50</b>
	<b>Total de costos fijos</b>		<b>2,031.94</b>		<b>Total de costos fijos</b>		<b>4,087.50</b>
<b>Costos Variables (mensuales)</b>							
Cantidad de jugos a producir	Costo materia prima (frutas, leche, azúcar, más **) en L.	Costo de mano de obra, en L.	<b>Costo variable total</b>	Cantidad de tintes de pelo (servicios)	Costo materia prima (tintes más **) en L.	Costo de mano de obra, en L.	<b>Costo variable total</b>
1	3.00	1.50	<b>4.50</b>	1	35.00	15.00	<b>50.00</b>
2	6.00	3.00	<b>9.00</b>	2	70.00	30.00	<b>100.00</b>
8	24.00	12.00	<b>36.00</b>	8	280.00	120.00	<b>400.00</b>
** agua, energía eléctrica.				** oxigenta, guantes, shampoo, uso de secadora, agua, brochita, recipiente para mezcla.			

Un concepto más e importante a tener claro es el de **depreciación**: Es la pérdida de valor por desgaste del equipo, herramienta o vehículos, el cual se vuelve un costo (fijo). Esta se calcula de manera anual, mensual o por día. En este bloque se establecer la forma en la que se puede calcular.



*Los costos en concepto de depreciación deben ser cobrados y ahorrados, esto con la intención de ser útiles en el momento en el que sea necesario el cambio de ese bien que se ha depreciado.*

Ejemplo, siguiendo nuestros dos casos anteriores






Producción: Venta de jugos					
Máquina / Herramienta	Precio de compra, en L	Vida útil / años	Anual	Mensual	Diario (mes = 30 días)
			precio / años vida útil	depreciación anual /12	depreciación mensual / 30
Licuadora	400.00	3	133.33	11.11	0.37
Refrigeradora usada	2500.00	5	500.00	41.67	1.39
Equipo (cuchillo, cucharón, vasos, etc.)	700.00	2	350.00	29.17	0.97
<b>Totales</b>			983.33	<b>81.94</b>	2.73

Servicio: tintes para pelo salón de belleza					
Máquina / Herramienta	Precio de compra, en L	Vida útil / años	Anual	Mensual	Diario (mes = 30 días)
			precio / años vida útil	depreciación anual /12	depreciación mensual / 30
Lava cabezas	3000.00	3	1000.00	83.33	2.78
Secadora de pelo (pedestal)	2500.00	5	500.00	41.67	1.39
Secadora de pelo manual	1500.00	2	750.00	62.50	2.08
<b>Totales</b>			2250.00	<b>187.50</b>	6.25



Ejercicio

<b>Ejercicio: establecer los costos fijos y variables de su emprendimiento o MIPYME</b>	
 Objetivo	Que los participantes establezcan los costos variables de un producto y/o un servicio ofertado por su emprendimiento o MIPYME
 Duración	45 minutos.
 Instrucciones	Se solicita a los participantes que: <ul style="list-style-type: none"><li>• En el formato 4.1 adjunto, indiquen cuáles son sus costos fijos y variables.</li><li>• En el formato 4.2 adjunto, establezcan la depreciación anual, mensual y diaria de bienes que son utilizados en su emprendimiento o MIPYME</li></ul>
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"><li>• Una sala con la menor interferencia de ruido posible.</li><li>• Una silla por participante.</li><li>• Formatos 4.1 y 4.2 para escribir sus propias reflexiones y propuesta de acción.</li><li>• Lápiz y calculadora</li></ul>
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"><li>• Participantes han atendido explicación de facilitador, en relación con los conceptos.</li><li>• Atender a la explicación del ejemplo que se presenta.</li><li>• Facilitador elabora un ejemplo con ellos, de manera conjunta.</li><li>• Participantes en parejas, trabajan el establecimiento de los costos fijos y variables de su emprendimiento o MIPYME, de manera que colaboren en el proceso, apoyándose uno con el otro.</li><li>• Facilitador resuelve dudas, de ser necesario.</li><li>• Participantes presentan resultados (por lo menos 4 o 5 casos).</li></ul>





## Formato

**Formato F.4.2 Cálculo de la depreciación**

Emprendimiento o MIPYME:

Máquina / Herramienta	Precio de compra, en L	Vida útil / años	A anual	M mensual	D diario (mes = 30 días)
			precio / años vida útil	depreciación anual /12	depreciación mensual / 30
Totales					

## 5. Estimación de precio de un producto o servicio

Dos acciones fundamentales permiten, en términos prácticos, colocar un precio de venta:

- La primera de ellas, establecer cuál es el **costo unitario de un producto un servicio**, lo cual se obtiene como se comentó anteriormente, como resultado de dividir los costos totales, entre la cantidad de unidades producidas.  
Ejemplificar.
- La segunda de ellas, consiste en **establecer el porcentaje de utilidad que se desea tener**, si por ejemplo se tratara de un 20% de utilidad, para obtener el precio de venta, se suma dicho porcentaje al costo unitario de producción (considerado como un 100%), posteriormente, este porcentaje (120%) se multiplica por el costo unitario y con ello se obtiene el precio de venta.

Veamos a continuación un par de ejemplos, tomando en cuenta los casos que venimos analizando:



Producción: Venta de jugos				Servicio: tintes para pelo (salón de belleza)			
<b>Costos Fijos (mensuales)</b>				<b>Costos Fijos (mensuales)</b>			
Insumos			L	Insumos			L
Salario de emprendedor (mes)			1,500.00	Salario de emprendedora (mes)			2,000.00
Teléfono			150.00	Teléfono			200.00
Energía eléctrica			200.00	Energía eléctrica			300.00
Promoción y publicidad			100.00	Promoción y publicidad			200.00
Depreciaciones			81.94	Depreciaciones			187.50
				Renta de pequeño local			1,200.00
<b>Total de costos fijos</b>			<b>2,031.94</b>	<b>Total de costos fijos</b>			<b>4,087.50</b>
<b>Costos Variables (mensuales)</b>				<b>Costos Variables (mensuales)</b>			
Cantidad de jugos a producir	Costo materia prima (frutas, leche, azúcar, más **) en L.	Costo de mano de obra, en L.	Costo variable total	Cantidad de tintes de pelo (servicios)	Costo materia prima (tintes más **) en L.	Costo de mano de obra, en L.	Costo variable total
1	3.00	1.50	4.50	1	35.00	15.00	50.00
2	6.00	3.00	9.00	2	70.00	30.00	100.00
8	24.00	12.00	36.00	8	280.00	120.00	400.00
2,000	3000.00	4500.00	7500.00	100	3500.00	52500.00	56000.00
** agua, energía eléctrica.				** oxigenta, guantes, shampoo, uso de secadora, agua, brochita, recipiente para mezcla.			
<b>Costos totales =</b>			<b>9,531.94</b>	<b>Costos totales =</b>			<b>60,087.50</b>

**Paso 1: establecer el costo unitario de un producto o un servicio**

$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costos Totales}}{\text{Unidades producidas}}$ <p>Costo Unitario = <math>\frac{L 9,531.94}{2,000}</math></p> <p><b>Costo Unitario = L 4.77</b> (de producción)</p>	$\text{Costo Unitario} = \frac{L 60,087.50}{100}$ <p><b>Costo Unitario = L 600.88</b> (Servicio de tinte)</p>
--	---

**Paso 2: establecer el % de utilidad deseada (ganancia) y sumarlo al costo unitario encontrado**

<p>Procedimiento:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. L 4.77 = 100%</li> <li>2. utilidad = 25%</li> <li>3. L 4.77 X 125%</li> <li><b>4. Precio de = L 5.96</b> venta. Aproximo = L 6.00</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. L 600.88 = 100%</li> <li>2. utilidad = 35%</li> <li>3. L 600.88 X 135%</li> <li><b>4. Precio de = L 811.19</b> venta. Aproximo = L 815.00</li> </ol>
--	--



Algunas recomendaciones a tener presente en el momento de establecer el precio de un producto o servicio<sup>1</sup>:

A pensar

- I. **Identifique y evalúe el mercado al que su producto o servicio va dirigido.** Conoce a quienes les ayudarás a resolver una necesidad, dónde se encuentran, qué edades tienen, cuántos son y cómo actúan.
- II. **Estudie la oferta de tus competidores.** Siendo realista, no hay industria en la que no exista competencia, así que analiza cuál es el precio que actualmente está ofreciendo tu competidor: si es un precio elevado, muy bajo o razonable. Esto puede ser determinante para tomar la decisión sobre si produce o no; sobre si presta un servicio o no.
- III. **Sobre su producto o servicio, ¿es simple o complejo?** Defina si es duradero o no duradero. Un producto no duradero es un producto que cumple una necesidad básica e inmediata, que se consume de forma rápida y por lo tanto tiene un precio bajo.
- IV. **Establezca sus costos fijos y variables.** Para ello es necesario que cuantifique los costos fijos que deberá cubrir mes a mes, para que su producto pueda estar en el mercado; unos ejemplos de estos costos son: luz eléctrica, sueldos, teléfono, alquiler, etc. Por otra parte, los costos variables son los costos que van totalmente relacionados con su cantidad de producción, es decir, es la materia prima de la que está hecho su producto.
- V. **Define su porcentaje de utilidad deseado.** Una vez que identificó los costos de su producto el siguiente paso es simple: ¿Cuánto quiere ganar o cuánto cree que su producto vale? Le recomiendo que lo asigne en porcentaje porque así le será más sencillo el manejo de su

---






<sup>1</sup> <https://mipropiojefe.com/6-pasos-para-determinar-el-precio-de-tu-producto/>  
(Adriana Mass, Publisher Pymempresario.)



**VI.** negocio, defínalo en términos como: “Quiero tener un margen de utilidad del 25% por cada producto vendido”.

**VII. **Evalúe su propuesta de valor.**** Hacer este análisis es fundamental y es necesario que tome en cuenta:

- ¿Qué propuesta le está dando a sus futuros clientes?
- ¿Qué valor le dará su producto o servicio para resolver sus necesidades?
- Su producto, ¿hace una combinación adecuada entre costos variables bajos y un buen producto de calidad?
- ¿Qué tan eficaz será en resolver sus necesidades comparándose con la competencia?

<b>Ejercicio de cálculo del precio de un producto o servicio</b>	
 Objetivo	<p>Que los participantes a partir de las orientaciones y ejemplos establecidos, establezcan el precio de un producto y servicio, preferentemente vinculado con su emprendimiento o MIPYME</p>
 Duración	<p>60 minutos.</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En el formato 4.3 adjunto, indiquen cuáles pueden ser los precios de un producto y servicio vinculado a su emprendimiento.</li> </ul>
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una sala con la menor interferencia de ruido posible.</li> <li>• Una silla por participante.</li> <li>• Formatos 4.1 y 4.2 para escribir sus propias reflexiones y propuesta de acción.</li> <li>• Lápiz y calculadora</li> </ul>
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicar que se trata de un ejercicio en parejas.</li> <li>• Solicita que se cada a partir de la persona identificada, realice un esfuerzo generar por lo menos el precio de uno de los productos o servicios.</li> <li>• Debe trabajarse en parejas, con la intención de colaborar uno con otro y de esa manera también fijar el conocimiento.</li> </ul>

A continuación el cuadro para desarrollar el ejercicio.



## 6. El punto de equilibrio



### *El punto de equilibrio*

*Es el momento o punto alcanzado durante las ventas, en donde el total de esta (ingresos), iguala a los costos totales, puede considerarse el ingreso mínimo necesario para no tener pérdidas. Por lo tanto, es el momento justo en el que el emprendimiento o MIPYME, ni gana ni pierde.*

Resulta muy importante lograr establecer el punto de equilibrio, pues la información que logramos obtener nos puede ayudar a tomar importantes decisiones, como, por ejemplo, podríamos iniciar una pronta promoción para elevar las ventas, pues todas las unidades que vendemos luego de alcanzar el punto de equilibrio serán ganancias.

Un método sencillo para calcularlo es el siguiente: Tomamos los costos totales que hemos obtenido (como consecuencia de sumar los costos fijos y los costos variables) y los dividimos entre el precio de venta de un producto o servicio. El resultado, será dado en unidades (cantidad de productos o servicios) que debemos vender para recuperar toda la inversión realizada para que el emprendimiento o MIPYME genere los ingresos esperados, a partir de la venta de sus productos o servicios.






Ejemplos, los cuales continúan siendo de los casos que hemos venido analizando:



<b>Paso 1: establecer el costo unitario de un producto o un servicio</b>					
		<b>Costo Unitario =</b>	<b>Costos Totales</b>		
		<b>Unidades producidas</b>			
Costo Unitario =	$\frac{L\ 9,531.94}{2,000}$			Costo Unitario =	$\frac{L\ 60,087.50}{100}$
Costo Unitario = (de producción)	L 4.77			Costo Unitario = (Servicio de tinte)	L 600.88

<b>Paso 2: establecer el % de utilidad deseada (ganancia) y sumarlo al costo unitario encontrado</b>			
Procedimiento:	1. L 4.77 = 100% 2. utilidad = 25% 3. L 4.77 X 125% <b>4. Precio de = L 5.96</b> <b>venta.</b> <b>Aproximo = L 6.00</b>		1. L 600.88 = 100% 2. utilidad = 35% 3. L 600.88 X 135% <b>4. Precio de = L 811.19</b> <b>venta.</b> <b>Aproximo = L 815.00</b>

<b>Cálculo del punto de equilibrio (PE)</b>						
	<b>PE =</b>	<b>Costos totales</b>		<b>precio venta unitario</b>		
	PE =	$\frac{L\ 9,531.94}{L\ 5.96}$		PE =	$\frac{L\ 60,087.50}{L\ 811.29}$	
	PE =	1,599.31		PE =	74	tintes
	Aproximado	1,600 jugos				
<p>Significa que se deben vender 1,600 jugos para recuperar toda la inversión del negocio, a partir del jugo número 1,601 los ingresos se consideran ganancia.</p>				<p>Significa que se deben vender 74 tintes para recuperar toda la inversión del negocio, a partir del tinte número 75 los ingresos se consideran ganancia.</p>		

<b>Ejercicio: cálculo del punto de equilibrio de la venta de un producto o servicio</b>	
 Objetivo	<p>Que los participantes calculen el punto de equilibrio de dos productos o dos servicios que ofertan desde sus emprendimiento o MIPYME</p>
 Duración	<p>20 minutos</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• En el formato 4.4 adjunto, indiquen cuál es el punto de equilibrio de un producto y un servicio, por lo menos.</li> </ul>
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Una sala con la menor interferencia de ruido posible.</li> <li>• Una silla por participante.</li> <li>• Formatos 4.4 para escribir sus propias análisis y resultados.</li> <li>• Lápiz y calculadora</li> </ul>
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Indicar que se trata de un ejercicio en parejas.</li> <li>• Solicita que se cada a partir de la persona identificada, realice un esfuerzo generar por el cálculo del punto de equilibrio de dos de los productos o servicios.</li> <li>• Debe trabajarse en parejas, con la intención de colaborar uno con otro y de esa manera también fijar el conocimiento.</li> </ul>



**Formato F 4.4 Cálculo del punto de equilibrio (PE)**

Producto: \_\_\_\_\_

Servicio: \_\_\_\_\_

$$PE = \frac{\text{Costos totales}}{\text{precio venta unitario}}$$

PE = \_\_\_\_\_

PE = \_\_\_\_\_ unidades  
de \_\_\_\_\_

Significa que se deben vender \_\_\_\_\_  
unidades de \_\_\_\_\_  
para recuperar toda la inversión del negocio,  
a partir de la unidad \_\_\_\_\_ los ingresos  
se consideran ganancia.

PE = \_\_\_\_\_

PE = \_\_\_\_\_ unidades  
de \_\_\_\_\_

Significa que se deben vender \_\_\_\_\_  
unidades de \_\_\_\_\_  
para recuperar toda la inversión del negocio,  
a partir de la unidad \_\_\_\_\_ los ingresos  
se consideran ganancia.

**Formato F 4.4 Cálculo del punto de equilibrio (PE)**

Producto: \_\_\_\_\_

Servicio: \_\_\_\_\_

$$PE = \frac{\text{Costos totales}}{\text{precio venta unitario}}$$

PE = \_\_\_\_\_

PE = \_\_\_\_\_ unidades  
de \_\_\_\_\_

Significa que se deben vender \_\_\_\_\_  
unidades de \_\_\_\_\_  
para recuperar toda la inversión del negocio,  
a partir de la unidad \_\_\_\_\_ los ingresos  
se consideran ganancia.

PE = \_\_\_\_\_

PE = \_\_\_\_\_ unidades  
de \_\_\_\_\_

Significa que se deben vender \_\_\_\_\_  
unidades de \_\_\_\_\_  
para recuperar toda la inversión del negocio,  
a partir de la unidad \_\_\_\_\_ los ingresos  
se consideran ganancia.

## 7. La inversión inicial



*La inversión inicial o capital inicial de una empresa, es el dinero o los recursos que necesita el emprendimiento para iniciarlo. Este dinero se utiliza para cubrir los costos iniciales, tales como la compra, compra de equipos y suministros, la renta de un pequeño local si fuera necesario y si es que la naturaleza del emprendimiento lo amerita la contratación de un colaborador.*






Debe considerarse también como inversión inicial, el capital de trabajo, el cual tiene como finalidad cubrir las primeras operaciones (o sea el funcionamiento) del emprendimiento que se está creando. Y dado que es muy probable que los primeros meses sean un poco irregulares en relación con los ingresos por ventas, el capital de trabajo debiese ser considerado de tal manera nos pueda alcanzar para unos tres meses por lo menos (si fuera unos meses más, pues sería mejor...).

Importante también es aprovechar la oportunidad de tocar el tema del financiamiento. Así es, una vez que se ha calculado la cantidad necesaria para iniciar un negocio, se debe tomar la decisión de cómo obtenerlo y esto significa hacer un esfuerzo previo de conocer un poco el mercado financiero de su localidad o región.

Esto significa, establecer que bancos, cajas de ahorro, cooperativas, ONG, etc., ofertan financiamiento, en particular para quienes están en el proceso de creación de un emprendimiento, dado que no todas estas organizaciones brindan apoyo a este tipo de negocios.

Parte de la investigación debe enfocarse en los siguientes aspectos: hasta que cantidad de dinero le pueden prestar, qué tipo de interés cobran y cuál es la tasa de interés que cobran, qué requisitos usted debe llenar para ser sujeto de crédito (documentos a presentar...) y si le



<b>Ejercicio: calcular el capital para iniciar el emprendimiento</b>	
 Objetivo	<p>Que los participantes desarrollen una propuesta que refleje en detalle el capital que necesitan, tanto para la realización de una inversión inicial de su emprendimiento como también el capital de trabajo, en consideración de los primeros 3 meses de operaciones del mismo.</p>
 Duración	<p>45 minutos</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinen la inversión inicial necesaria para que el emprendimiento sea establecido (o sea cuenta con las condiciones para poder iniciar).</li> <li>• Determinen los recursos que necesitan (materias primas, herramienta, equipo, etc.) para realizar las operaciones de su emprendimiento durante los primeros 3 meses (o sea el capital de trabajo).</li> <li>• Se les informa que el ejercicio consistirá en un trabajo grupal (3 – 4 participantes) preferentemente emprendimientos agrupados por naturaleza de la actividad comercial (producción o prestación de servicios).</li> <li>• Así mismo se les indica que la constitución de los grupos, tiene como finalidad también, el propiciar intercambio de impresiones y realizar un trabajo cooperativo.</li> </ul>
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mesas y sillas para constituir grupos.</li> <li>• Lápiz y calculadora</li> <li>• Formado F.4.5 el cual se adjunta (dos por participante)</li> </ul>
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desde la facilitación se indica que la intención del trabajo grupal, tiene el carácter de lograr un desarrollo colaborativo del ejercicio.</li> <li>• Participantes puede optar por desarrollar primero un caso, de manera colectiva y posteriormente puede cada uno desarrollar su propia propuesta.</li> <li>• Importante es que, durante el proceso, se genere una discusión, misma que puede contribuir a generar sinergias, aclarar dudas y al aprendizaje.</li> <li>• Como cierre del proceso, quien facilita realiza ronda aclarando dudas.</li> </ul>





## 8. Entonces ¿para qué nos sirven los costos?

**En esencia podemos decir que es una herramienta para tomar decisiones.**

Entre ellas, por ejemplo:

- Al conocer el precio de venta de mi competencia (del mismo producto o servicio que mi emprendimiento o MIPYME va a producir) puedo determinar si tendré la oportunidad de competir con ella, a partir de **conocer cuáles son mis costos de producción y establecer el precio de venta de mi producto o servicio**, para lograr ser rentable (o sea que produce los beneficios y se compensa – o sea vale la pena – la inversión o el esfuerzo que se ha hecho).
- Reflexionar en torno a mis proveedores, materias primas con las que trabajo y procesos de producción, de manera que, en lo posible, pueda con ello al realizar ciertas modificaciones (conocer nuevos proveedores, innovar en el uso de materias primas, recibir asistencia técnica para mejorar mi proceso de producción) reduciendo mis costos y, por lo tanto, pueda establecer un precio de venta accesible al mercado objetivo (mis clientes, o posibles nuevos clientes).
- Puedo priorizar el uso de mis recursos, estableciendo con claridad si estoy haciendo un gasto o una inversión.



## 9. Anexo

### 9.1 Boleta de evaluación del taller

No	Aspecto	Ponderación			
		Muy satisfactorio	Satisfactorio	Regular	Poco
1.	La temática me ha resultado interesante y útil.				
2.	Las explicaciones que se han proporcionado han sido comprensibles.				
3.	He tenido la oportunidad de presentar mis dudas y han sido aclaradas.				
4.	Los ejercicios desarrollados me permiten ir comprendiendo y aprender de la temática tratada.				
5.	Considero que estoy teniendo más claridad en relación a lo que significa emprender un negocio.				
Comentarios libres:					



## 8.2 Planificación del taller

### Módulo 4: Costos, Empezar para Ganar

#### Sesión 1

O	Resultado Esperado	Actividad general	Metodología sugerida	Rol de facilitador	Rol de participante	Duración	Recursos	Observaciones
1. Hilo conductor	Reafirmar proceso, en base a sesión anterior.	Breve conversatorio de lo trabajado en la sesión anterior.	Plenario	Realiza preguntas, enfocadas en la sesión anterior.	Escucha, revisa notas, recuerda, expone.	10 mints.	Rotafolio y marcador y/o lámina de Presentación Power Point, lámina en blanco.	De ser necesario, abordar de nuevo un punto tratado en sesión anterior.
2. Qué son los costos. 2.1 Diferenciación entre costos fijos y costos variables. 2.2 Costos totales 2.3 Definición de gastos e inversión (diferenciación)	Participantes aclaran y unifican conceptos.	conversatorio con participantes	Plenario	Presentación y ejemplificación en relación con lo que son costos fijos y variables	Escucha, pregunta, anota, ejemplifica.	30 mints.	Presentación Power Point	
3. La depreciación, concepto y como calcularla.						15 mints.	Presentación Power Point	
4. Ejercicios de aplicación	Participantes establecen los costos fijos y variables de un producto y un servicio.	Revisar los costos relacionados con productos y servicios de los emprendimientos del grupo de participantes.	Trabajo en parejas o grupos de 3.	Instruye y entrega formato para el desarrollo del trabajo.	Escucha instrucciones y realiza el ejercicio, de manea conjunta con uno o dos participantes más.	45 mints.	Formato F 4.1 y F 4.2, uno por participante	
5. Colocar precio a un producto o servicio	Participantes establecen como colocar el precio a un producto o servicio	Establecer procedimiento para colocar precio a un producto o servicio	Trabajo en parejas o grupos de 3.	Presentación y ejemplificación en relación al como se coloca el precio de un producto y servicio	Escucha, pregunta, anota, ejemplifica.	20 mints.	Presentación Power Point /video	
6. Ejercicio de aplicación	Participantes establecen el precio de un producto y un servicio.	Revisar los costos relacionados con productos y servicios de los emprendimientos del grupo de participantes.	Trabajo en parejas o grupos de 3.	Instruye y entrega formato para el desarrollo del trabajo.	Escucha instrucciones y realiza el ejercicio, de manea conjunta con uno o dos participantes más.	45 mints.	Formato F 4.3, uno por participante	
7. Evaluación de la jornada.	Establecer valoración de participantes, en relación al proceso.	Aplicar boleta de evaluación.	Trabajo individual.	Instruye, recopila evaluaciones. Sistematiza.	Rellena boleta de evaluación.	5 mints.	Instrumento de evaluación.	



**Módulo 4: Costos, Emprender para Ganar**

**Sesión 2**

Temática	Resultado Esperado	Actividad general	Metodología sugerida	Rol de facilitador	Rol de participante	Duración	Recursos	Observaciones
8. Hilo conductor	Realimentar proceso, en base a sesión anterior.	Breve conversatorio de lo trabajado en la sesión anterior.	Plenario	Realiza preguntas, enfocadas en la sesión anterior.	Escucha, revisa notas, recuerda, expone.	10 mints.	Rotafolio y marcador y/o lámina de PPT en blanco.	De ser necesario, abordar de nuevo un punto tratado en sesión anterior.
9. Punto de equilibrio	Participantes establecen como encontrar el punto de equilibrio de un producto o servicio	Establecer procedimiento para colocar precio a un producto o servicio		Presentación y ejemplificación en relación al como se coloca el precio de un producto y servicio	Escucha, pregunta, anota, ejemplifica.	20 mints.	Presentación Power Point / video	
10. Ejercicio de aplicación	Participantes establecen el precio de un producto y un servicio.	Revisar los costos relacionados con productos y servicios de los emprendimientos del grupo de participantes.	Trabajo en parejas o grupos de 3.	Instruye y entrega formato para el desarrollo del trabajo.	Escucha instrucciones y realiza el ejercicio, de maneja conjunta con uno o dos participantes más.	45 mints.	Formato F 4.4, uno por participante	
11. Capital inicial para iniciar un emprendimiento	Participantes establecen como determinar los recursos que se necesitan para montar un emprendimiento y lograr sus operaciones	Establecer procedimiento para colocar precio a un producto o servicio	Plenario	Presentación y ejemplificación en relación al como se coloca el precio de un producto y servicio	Escucha, pregunta, anota, ejemplifica.	20 mints.	Presentación Power Point / video	
12. Ejercicio de aplicación	Participantes establecen el precio de un producto y un servicio.	Revisar los costos relacionados con productos y servicios de los emprendimientos del grupo de participantes.	Trabajo en parejas o grupos de 3.	Instruye y entrega formato para el desarrollo del trabajo.	Escucha instrucciones y realiza el ejercicio, de maneja conjunta con uno o dos participantes más.	45 mints.	Formato F 4.5, uno por participante	
13. Reflexiones finales: Entoces ¿Calcular los costos para qué nos sirve?	Participantes establecen el cálculo de los costos como una herramienta para la toma de decisiones.	Conversatorio	plenario	Exponer, pregunta, escucha.	Escucha, pregunta, argumenta, anota, ejemplifica.	20 mints.		
8. Evaluación de la jornada.	Establecer valoración de participantes, en relación al proceso.	Aplicar boleta de evaluación.	Trabajo individual.	Instruye, recopila evaluaciones. Sistematiza.	Rellena boleta de evaluación.	5 mints.	Instrumento de evaluación.	



## 10. Bibliografía y e – grafía

Formato Educativo. MBA especializado en emprendimiento. España 2020.

GTZ PROMOCAP. Manual del Facilitador, Formación CEFE. Guatemala 2002 /3

Hans Auer, Mauricio Quintana. PROGRAM S.A. Generación de Proyectos Empresariales. Guatemala, 2004

<https://economipedia.com/definiciones/precio.html>



# Cuaderno de Trabajo para el Participante



## 11. Cuaderno de trabajo del participante

### 10.1 Presentación

Estimado/a participante, por medio de este cuaderno de trabajo, junto con las orientaciones de la persona que facilita el taller, tendrá la oportunidad de reflexionar y anotar algunas ideas que seguramente le ayudarán a conocer y asegurar un poco más a los clientes que sin duda visitarán su emprendimiento o negocio.

Será sumamente importante que participe en todos y cada uno de los ejercicios que se han propuesto, pues la intención de ellos es que puedan ser de utilidad para tomar algunas decisiones, relacionadas, sobre todo, con su disposición de emprender. ¡Y por supuesto en el mejor de los casos que lo haga!

En esta oportunidad, el trabajo a realizar será enfocado en la temática que he nos llamado Costos Emprender para Ganar. Durante el desarrollo de esta parte del proceso, aprenderá como establecer el costo que tiene la producción de uno de sus productos o uno de los servicios que vende, así como a establecer el precio de venta y, por lo tanto, la utilidad que tendrá. También podrá darse cuenta como establecer el punto de equilibrio con lo cual podrá comprender cuál es el momento exacto en el cual su emprendimiento ha logrado recupera la inversión realizada de un producto o servicio que oferte. Y un tema más a ser tratado, es el relacionado con el capital necesario para iniciar las operaciones de su emprendimiento.

Podrá notar al inicio la existencia de algunos íconos (figuras) las cuales pretenden orientar el trabajo que se debe ir realizando a lo largo del proceso. Así mismo, deseamos que sea consiente que se trata de un proceso, en donde cada paso que se irá dando es necesario y se va complementando con cada uno de los siguientes (actividades) por lo que la participación a lo largo de todo el proceso es sumamente importante.



## 10.2 Iconos de orientación

A lo largo del cuaderno de trabajo encontrará una serie de íconos o figuras, las cuales pretenden contribuir con el uso del mismo. A continuación, se los presentamos, así como el significado que estos tienen:



**OJO.** Es un llamado para que preste particular atención a la información que se va a compartir.



**OBSERVE CON ATENCIÓN.** Algunas anotaciones que orientan sobre el tema que se está tratando y que resultan de suma importancia.



**A PENSAR:** A lo largo del cuaderno de trabajo, se encontrarán momentos en los que debiese detenerse a reflexionar.



**MANOS A LA OBRA:** nos indica que hay un trabajo que desarrollar.

### 10.3 Aclaración de conceptos



**Costo:**

*Es la cantidad de dinero que la empresa gasta para producir y vender sus productos y servicios.*

*Todo negocio (emprendimientos o MIPYME) aun siendo diferentes tienen costos, sin embargo, en todos existen dos tipos de costos: los costos fijos y los costos variables. Veamos en qué consisten, así como otros conceptos importantes:*

**Costos Fijos:** Son los que no se relacionan directamente con el producto o servicio, por ej. Alquileres y siempre se pagan.

**Costeo** Se llama así a la manera como se calculan los costos.

**Depreciación:** Pérdida del valor por desgaste de una herramienta, máquina, equipo o vehículo. Es un costo fijo.

**Costos variables:** son los que están relacionados directamente con el producto y servicio. Se pagan solo si existe producción o venta de servicios.

**Gasto:** Transacción que nos permite a cambio de dinero, adquirir un bien o servicio; no implica retorno o ganancia económica.

**Costos totales:** Es la suma del total de costos fijos, más el total de costos variables.

**Inversión:** recursos “inyectados” a un negocio, con la intención que este funcione y genere un retorno del mismo y una ganancia.



A continuación, un ejemplo de dos emprendimientos que nos muestran algunos de sus costos fijos y variables. Debe tenerse presente que estos costos, varían dependiendo del tipo de actividad económica de la que se trate.

Producción: Venta de jugos				Servicio: tintes para pelo (salón de belleza)			
<b>Costos Fijos (mensuales)</b>				<b>Costos Fijos (mensuales)</b>			
<b>Insumos</b>		<b>L</b>		<b>Insumos</b>		<b>L</b>	
Salario de emprendedor (mes)		1,500.00		Salario de emprendedora (mes)		2,000.00	
Teléfono		150.00		Teléfono		200.00	
Energía eléctrica		200.00		Energía eléctrica		300.00	
Promoción y publicidad		100.00		Promoción y publicidad		200.00	
Depreciaciones		<b>81.94</b>		Depreciaciones		<b>187.50</b>	
<b>Total de costos fijos</b>		<b>2,031.94</b>		<b>Total de costos fijos</b>		<b>4,087.50</b>	
<b>Costos Variables (mensuales)</b>				<b>Costos Variables (mensuales)</b>			
Cantidad de jugos a producir	Costo materia prima (frutas, leche, azúcar, más **)	Costo de mano de obra, en L.	<b>Costo variable total</b>	Cantidad de tintes de pelo (servicios)	Costo materia prima (tintes más **) en L.	Costo de mano de obra, en L.	<b>Costo variable total</b>
1	3.00	1.50	<b>4.50</b>	1	35.00	15.00	<b>50.00</b>
2	6.00	3.00	<b>9.00</b>	2	70.00	30.00	<b>100.00</b>
8	24.00	12.00	<b>36.00</b>	8	280.00	120.00	<b>400.00</b>
** agua, energía eléctrica.				** oxigenta, guantes, shampoo, uso de secadora, agua, brochita, recipiente para mezcla.			

Y, por acá, un ejemplo de cálculo de la depreciación:

Producción: Venta de jugos					
Máquina / Herramienta	Precio de compra, en L	Vida útil / años	Anual	Mensual	Diario (mes = 30 días)
			precio / años vida útil	depreciación anual / 12	depreciación mensual / 30
Licuada	400.00	3	133.33	11.11	0.37
Refrigeradora usada	2500.00	5	500.00	41.67	1.39
Equipo (cuchillo, cucharón, vasos, etc.)	700.00	2	350.00	29.17	0.97
<b>Totales</b>			<b>983.33</b>	<b>81.94</b>	<b>2.73</b>

Servicio: tintes para pelo salón de belleza					
Máquina / Herramienta	Precio de compra, en L	Vida útil / años	Anual	Mensual	Diario (mes = 30 días)
			precio / años vida útil	depreciación anual / 12	depreciación mensual / 30
Lava cabezas	3000.00	3	1000.00	83.33	2.78
Secadora de pelo (pedestal)	2500.00	5	500.00	41.67	1.39
Secadora de pelo manual	1500.00	2	750.00	62.50	2.08
<b>Totales</b>			<b>2250.00</b>	<b>187.50</b>	<b>6.25</b>

La depreciación, es el desgaste por uso, de herramientas, equipo, maquinaria. Se cobra y debiese ahorrarse, con la intención de ser utilizado cuando dichos bienes deban ser cambiados.

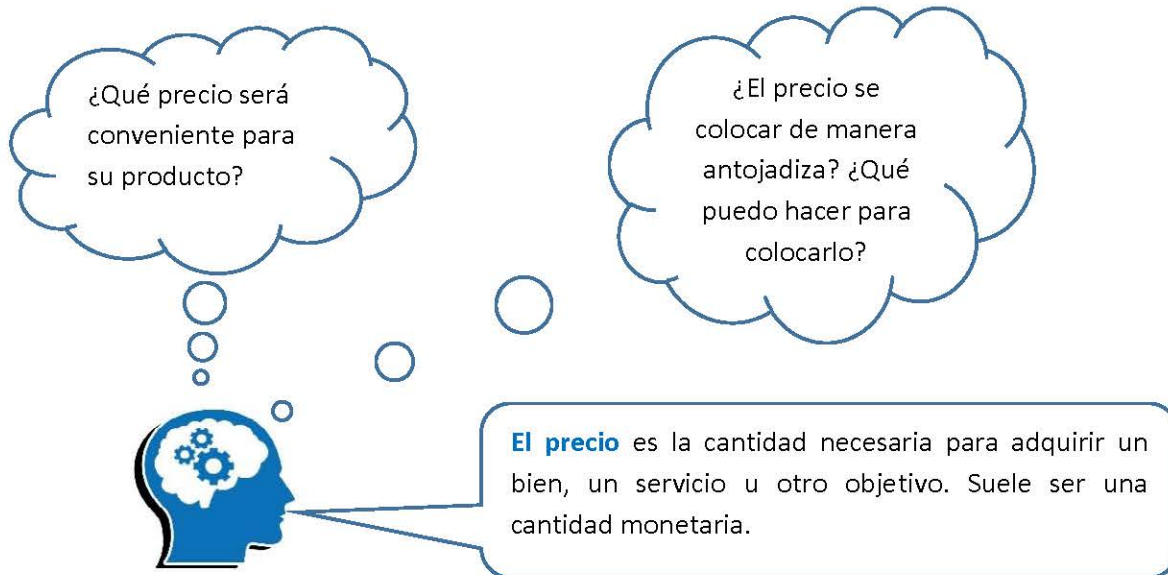
Los **costos fijos**, son los que no se relacionan con el producto o servicio en forma directa. Se pagan todo el tiempo, produzca o no. En tanto que **los costos variables**, están vinculados directamente con la producción del producto o la prestación del servicio.



**Para recordar:**



## 10.4 Estimación de precio de un producto o servicio



### Procedimiento para colocar el precio de un producto o servicio:

- Primero: **establecer** cuál es **el costo unitario** de un producto un servicio, lo cual se obtiene como se comentó anteriormente, como resultado de dividir los costos totales, entre la cantidad de unidades producidas.
- Segundo: **establecer el porcentaje de utilidad que se desea tener**, si por ejemplo se tratara de un 20% de utilidad, para obtener el precio de venta, se suma dicho porcentaje al costo unitario de producción (considerado como un 100%), posteriormente, este porcentaje (120%, en este caso) se multiplica por el costo unitario y con ello se obtiene el precio de venta.



A continuación, un par de ejemplos que ilustran lo presentado con anterioridad.







### **Un punto importante sobre el cual debe reflexionar:**

Evalúe su propuesta de valor. Hacer este análisis es fundamental y es necesario que tome en cuenta:

- ¿Qué propuesta le está dando a sus futuros clientes?
- ¿Qué valor le dará su producto o servicio para resolver sus necesidades?
- Su producto, ¿hace una combinación adecuada entre costos variables bajos y un buen producto de calidad?
- ¿Qué tan eficaz será en resolver sus necesidades comparándose con la competencia?

### **¿Por qué es importante reflexionar sobre este punto?**

Si un cliente se siente satisfecho, dada la muy buena calidad del producto o servicio, lo cual se ve traducido en lo útil que le pueda haber resultado, en que está cómodo con lo que ha recibido, o manifestando que ha valido la pena pagar por ello, esto aumenta la probabilidad que el precio que debe pagar por su producto o servicio, no sea objetado sino aceptado “con cierta facilidad” pues el valor que tiene para esta persona lo amerita.

## 10.5 El punto de equilibrio

### **El punto de equilibrio**

*Es el momento o punto alcanzado durante las ventas, en donde el total de esta (ingresos), iguala a los costos totales, puede considerarse el ingreso mínimo necesario para no tener pérdidas. Por lo tanto, es el momento justo en el que el emprendimiento o MIPYME, ni gana ni pierde.*



### **Una forma sencilla de calcular el punto de equilibrio es:**

Tomamos los costos totales que hemos obtenido (como consecuencia de sumar los costos fijos y los costos variables) y los dividimos entre el precio de venta de un producto o servicio. El resultado, será dado en unidades (cantidad de productos o servicios) que debemos vender para recuperar toda la inversión realizada para que el emprendimiento o MIPYME genere los ingresos esperados, a partir de la venta de sus productos o servicios.

En la siguiente página podremos apreciar una estructura que nos permite plantear una propuesta de valor.



Paso 1: establecer el costo unitario de un producto o un servicio			
		Costo Unitario = $\frac{\text{Costos Totales}}{\text{Unidades producidas}}$	
Costo Unitario =	$\frac{L 9,531.94}{2,000}$	Costo Unitario =	$\frac{L 60,087.50}{100}$
Costo Unitario = (de producción)	L 4.77	Costo Unitario = (Servicio de tinte)	L 600.88

Paso 2: establecer el % de utilidad deseada (ganancia) y sumarlo al costo unitario encontrado			
Procedimiento:	1. L 4.77 = 100% 2. utilidad = 25% 3. L 4.77 X 125% <b>4. Precio de = L 5.96            venta.            Aproximo = L 6.00</b>		1. L 600.88 = 100% 2. utilidad = 35% 3. L 600.88 X 135% <b>4. Precio de = L 811.19            venta.            Aproximo = L 815.00</b>

Cálculo del punto de equilibrio (PE)			
PE =	$\frac{\text{Costos totales}}{\text{precio venta unitario}}$		
PE =	$\frac{L 9,531.94}{L 5.96}$	PE =	$\frac{L 60,087.50}{L 811.29}$
PE =	1,599.31	PE =	74 tintes
Aproximado	1,600 jugos		
<p>Significa que se deben vender 1,600 jugos para recuperar toda la inversión del negocio, a partir del jugo número 1,601 los ingresos se consideran ganancia.</p>		<p>Significa que se deben vender 74 tintes para recuperar toda la inversión del negocio, a partir del tinte número 75 los ingresos se consideran ganancia.</p>	



Resulta muy importante lograr establecer el punto de equilibrio, pues la información que logramos obtener nos puede ayudar a tomar importantes decisiones, como, por ejemplo, podríamos iniciar una pronta promoción para elevar las ventas, pues todas las unidades que vendemos luego de alcanzar el punto de equilibrio serán ganancias.



### Ejercicio



A partir de información que ha venido generando a lo largo de este proceso de formación, calcule el punto de equilibrio de dos productos o servicios (uno podría ser su emprendimiento y el otro de uno de sus compañeros del proceso).

Formato F 4.4 Cálculo del punto de equilibrio (PE)	
Producto: _____	Servicio: _____
PE = $\frac{\text{Costos totales}}{\text{precio venta unitario}}$	
PE = _____	PE = _____
PE = _____ unidades de _____	PE = _____ unidades de _____
Significa que se deben vender _____ unidades de _____ para recuperar toda la inversión del negocio, a partir de la unidad _____ los ingresos se consideran ganancia.	Significa que se deben vender _____ unidades de _____ para recuperar toda la inversión del negocio, a partir de la unidad _____ los ingresos se consideran ganancia.



**Formato F 4.4 Cálculo del punto de equilibrio (PE)**

Producto: \_\_\_\_\_

Servicio: \_\_\_\_\_

$$PE = \frac{\text{Costos totales}}{\text{precio venta unitario}}$$

PE = \_\_\_\_\_

PE = \_\_\_\_\_ unidades  
de \_\_\_\_\_

Significa que se deben vender \_\_\_\_\_  
unidades de \_\_\_\_\_  
para recuperar toda la inversión del negocio,  
a partir de la unidad \_\_\_\_\_ los ingresos  
se consideran ganancia.

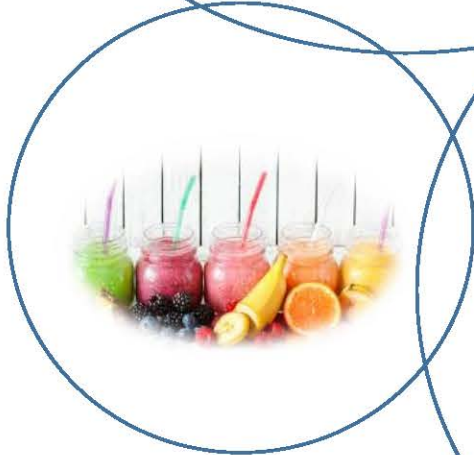
PE = \_\_\_\_\_

PE = \_\_\_\_\_ unidades  
de \_\_\_\_\_

Significa que se deben vender \_\_\_\_\_  
unidades de \_\_\_\_\_  
para recuperar toda la inversión del negocio,  
a partir de la unidad \_\_\_\_\_ los ingresos  
se consideran ganancia.

## 10.6 La inversión inicial

*La inversión inicial o capital inicial de una empresa, es el dinero o los recursos que necesita el emprendimiento para iniciarlo. Este dinero se utiliza para cubrir los costos iniciales, tales como la compra, compra de equipos y suministros, la renta de un pequeño local si fuera necesario y si es que la naturaleza del emprendimiento lo amerita la contratación de un colaborador.*



Debe considerarse también como inversión inicial, **el capital de trabajo**, el cual tiene como finalidad cubrir las primeras operaciones (o sea el funcionamiento) del emprendimiento que se está creando. Y dado que es muy probable que los primeros meses sean un poco irregulares en relación con los ingresos por ventas, el capital de trabajo debiese ser considerado de tal manera **nos pueda alcanzar para unos tres meses por lo menos** (si fuera unos meses más, pues sería mejor...).





## 10.7 Entonces ¿para qué nos sirven calcular los costos?

Al conocer el punto de equilibrio necesario, puedo saber si corro el riesgo o no, de comprometerme con la venta de cierta producción que estoy considerando realizar.



Reflexionar en torno a mis proveedores, materias primas con las que trabajo y procesos de producción, de manera que, en lo posible, pueda con ello al realizar ciertas modificaciones (conocer nuevos proveedores, innovar en el uso de materias primas, recibir asistencia técnica para mejorar mi proceso de producción) reduciendo mis costos y, por lo tanto, pueda establecer un precio de venta accesible al mercado objetivo (mis clientes, o posibles nuevos clientes).

Puedo priorizar el uso de mis recursos, estableciendo con claridad si estoy haciendo un gasto o una inversión.

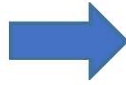
Al conocer el precio de venta de mi competencia (del mismo producto o servicio que mi emprendimiento o MIPYME va a producir) puedo determinar si tendré la oportunidad de competir con ella, a partir de **conocer cuáles son mis costos de producción y establecer el precio de venta de mi producto o servicio**, para lograr ser rentable (o sea que produce los beneficios y se compensa – o sea vale la pena – la inversión o el esfuerzo que se ha hecho).



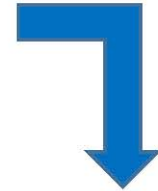
## Ruta para alcanzar el emprendimiento.



Módulo 1: Conociendo al emprendedor



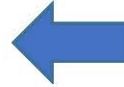
Módulo 2: Motivos para emprender



Usted ha concluido  
el cuarto módulo:  
Costos, Empezar  
para Ganar  
¡Felicidades!



Módulo 4: Costos, emprender para ganar



Módulo 3: Cliente, producto y servicio



Módulo 5: Modelo de negocios CANVAS

