



Competencia emprendedora

## Aspectos Financieros del Emprendimiento



Este proyecto ha recibido financiación del programa de investigación e innovación Horizonte 2020 de la Unión Europea con la subvención n.º 101004807. El contenido del documento es responsabilidad exclusiva de los autores. La Comisión Europea no es responsable del uso que pueda hacerse de la información que contiene.



## Contenido

Esta breve guía contiene todos los elementos esenciales para comprender los aspectos financieros de la gestión de una empresa.

Abarca los temas de:

1. Costos Directos vs Costos Indirectos
2. Costos Fijos y Variables
3. Costos mínimos versus valor máximo

# Armando tu presupuesto





## Cómo lograr ganancias

Todas las empresas exitosas venden sus productos o servicios a precios más altos que sus costos. Esto conduce a **las ganancias**.

Las ganancias son el dinero que queda cuando se quitan los ingresos (número de artículos vendido \* precio) los costos para operar su negocio.

Pero para saber realmente si obtendrá ganancias, debe tener mucho cuidado con cuáles serán los costos de sus operaciones.

Por lo general, los costos se pueden dividir en **costos directos e indirectos**.



## Diferentes tipos de costos

Los costos típicos de las operaciones comerciales incluyen algunos de los siguientes:

Renta de espacio

Recibos de servicios públicos

Costos de personal

Necesidades materiales para producir su producto o servicio

Costos de mercadeo

Costos de distribución,

etc.

Un tipo de costo que se descuida mucho es el tiempo que dedica a organizar y administrar su negocio:

siempre haga una estimación de esto también!



## Costos Directos vs Indirectos

Algunos costos están directamente relacionados con la producción del servicio o producto. Otros no están tan fuertemente conectados pero son importantes para la función del negocio.

Por ejemplo, en una empresa que produce juegos de computadora, los costos del personal relacionado con los programadores/personas que trabajan en la codificación son costos directos. Por otro lado, los costos de personal administrativo, alquiler, servicios públicos se clasifican en costos indirectos.



## Costos Fijos vs Variables

Los costos fijos son los costos que no cambian de acuerdo con la cantidad de artículos producidos. En el ejemplo anterior, la renta, que no cambiará según la cantidad de juegos que se produzcan, se clasifica como un costo fijo.

Los costos variables son los costos que se modifican de acuerdo con la cantidad de artículos producidos. En el ejemplo anterior, los costes de marketing para difundir la producción de los juegos producidos cambiarán a medida que aumente el número de juegos.

Un tema interesante con los costos fijos es que cuando una empresa puede aumentar su producción, estos disminuyen, lo que significa que puede ofrecer mejores precios por sus productos.



## Costos Mínimos vs Valor Máximo

Es importante recalcar que no todos los modelos de negocio se enfocan en lograr precios bajos y por lo tanto ponen énfasis en la disminución de costos. Una estrategia de costos mínimos significa que usted está apuntando a disminuir los costos tanto como sea posible para que el producto/servicio se ofrezca al menor precio posible. Supermercados como Lidl intentan tener costes limitados para que ofrezca buenos precios.

Otra estrategia es centrarse en el valor máximo, lo que significa que la empresa no enfóquese estratégicamente en disminuir los costos pero ofrezca productos/servicios con el máximo valor. Los productos de Apple, por ejemplo, son notorios por la calidad y el valor que le dan a sus propietarios, por lo que la empresa puede venderlos a precios altos.

Por supuesto, una empresa puede encontrar un equilibrio entre una estrategia de costes mínimos y una de valor máximo. Es una cuestión de elección y de un buen mapeo de las brechas de mercado y la competencia.





## El tema de los costos

Una de las frases más conocidas en los negocios es la de “necesitas gastar dinero para ganar dinero”. Por lo tanto, los costos son parte del proceso: rastrearlos, tratar de mantener los que no son tan importantes para su negocio en un cierto nivel, comprender cómo pueden disminuir a medida que crece su volumen de negocios, son todos procesos necesarios que deben ser abordados por el liderazgo.

Lanzamiento de fondos



# ¡Gracias!