PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 5

- Denominación del Programa de Formación: **EMPRENDIMIENTO**
- Código del Programa de Formación:
- Competencia**: COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias del mercado.
- Duración de la Guía: **08 horas**

2. PRESENTACIÓN

A la hora de emprender es necesario que conozcas más de cómo identificar necesidades y oportunidades que presenta el entorno. Conocer el entorno promueve la generación de ideas creativas y estas a su vez estimulan el pensamiento creativo, por lo tanto conducen a propuestas más interesantes orientadas hacia la resolución de problemas o necesidades.

La presente guía tiene como finalidad que apropies tus conocimientos prendiendo a utilizar una herramienta estupenda para crear y diseñar modelos de negocio de una forma simple, sencilla, organizada, dinámica: El Modelo de Negocio CANVAS.

Esta herramienta dispone de una guía práctica e inspiradora para cualquier persona que quiera emprender un negocio o mejorar el que tiene actualmente en un formato innovador, creativo y estratégico.

Mediante la realización de las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje, usted tendrá la capacidad de modelar y estructurar ideas de negocio mediante la utilización de la herramienta Modelo de Negocio CANVAS.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión Inicial.

En la guía de aprendizaje anterior, se abordó cinco elementos más que hacen parte de la estructura de modelo de negocio canvas, es importante resaltar que cada uno de los nueve elementos que conforman la estructura canvas, se articulan entre si, para llevar a cabo procesos de planificación sistemáticos, asumiendo riesgos calculados.

Pero ahora toca también identificar cuáles serán los costos fijos y variables del modelo de negocio, para ello te invito a responder el siguiente interrogante:

¿Por qué es importante calcular los costos en los que se incurren para elaborar un producto?

Participa con tu respuesta, en el espacio dispuesto por su instructor en la sesión de formación.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

3.2.1. Ubicar a los aprendices para el desarrollo de las actividades relacionadas con el resultado de aprendizaje.

ESTRUCTURA DE COSTOS



Describe los costos en los que se incurren para poder explotar el negocio. Crear y entregar valor, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos nos obliga a incurrir en costos. Una vez determinadas las actividades claves, los recursos claves, y las alianzas claves, es sencillo calcular los costos.

Todo negocio debe conocer su estructura de costos, dado que son el insumo de direccionamiento estratégico y financiero. De allí la importancia de cómo identificarlos, planificarlos y contenerlos. No podemos marcar precios de venta al público sin conocer bien nuestra estructura de costes y, muy especialmente, habiéndolos categorizado adecuadamente.

En los negocios (y en Contabilidad) el coste es el valor monetario que una empresa ha invertido para producir un producto o servicio.

Identificar bien los costes de tu emprendimiento permite una buena salud empresarial.

- El cálculo de costes es vital para un buen futuro empresarial.
- En muchas ocasiones, los empresarios diseñan sus precios basándose en la competencia, pero no calculan los costes asociados y, por lo tanto;
- Es por ello que no saben si son capaces de conseguir la rentabilidad necesaria para que la empresa sea viable.

Objetivo de los costos

- ✓ Permiten conocer el monto de los recursos que se necesitan para producir un bien.
- ✓ Suministran información para monitorear, evaluar y controlar los costos en el proceso de producción.
- ✓ Ayudan a fijar el precio de venta, el margen de rentabilidad y la utilidad.

Clasificación de los costos

Costes fijos
Costos que se mantienen constantes a lo largo del tiempo, es decir, su importe no variará por mucho que cambie el nivel de producción o los recursos empleados. Un ejemplo de coste fijo sería el importe que se paga de alquiler del local.

Costes variables
Costes que varían en función del nivel de producción que se ejecute. Cuanto mayor sea este último, más elevado será el coste variable. Un ejemplo de coste variable sería la materia prima o la mano de obra.

Costos Variables Su valor aumenta o disminuye según el volumen de actividad de la organización.	Materias primas: insumos, repuestos, mercancías, entre otros.
	Mano de obra al destajo
	Comisiones sobre las ventas
	Empaques, fletes y otros
Costos Fijos Se comportan independientemente del nivel o volumen de operación de la organización. Son pagos en los que debe incurrir la empresa obligatoriamente sin importar el volumen de producción o ventas.	Sueldos y salarios fijos con sus prestaciones correspondientes
	Alquiler de bodega, planta de producción, etc.
	Mantenimiento de máquinas y equipos de producción y de oficina
	Otros

¿Para qué sirven los costos fijos y variables en una empresa?

Los costos fijos y variables sirven para tener un mayor control contable sobre un negocio. Además es muy importante llevar un registro de los mismos pues son la base para tomar decisiones financieras dentro de una empresa, pequeño negocios o incluso en las finanzas personales. A nivel de negocios el cálculo de estos costos es fundamental para:

- Determinar márgenes de precios de productos.
- Lanzar descuentos y promociones.
- Calcular porcentajes de utilidad y rentabilidad a nivel negocio o incluso a nivel producto.

- Hacer diferentes simulaciones sobre el posible impacto si alguno de estos costos se eleva.
- Cambiar proveedores de insumos o materia prima.
- Conocer a detalle en qué se está gastando el dinero del negocio.
- Contabilidad general.

¿Cómo cálculo el costo fijo total?

Para hallar los costos fijos de tu emprendimiento es necesario que identifiques cada costo que demanda la operación de la empresa y que son independientes de los costos que genere la producción.

Observa el siguiente ejemplo:

Una empresa que produce camisas desea conocer sus costos fijos y variables para calcular el precio de venta de su producto, el margen de rentabilidad y el punto de equilibrio.

La empresa va a producir **568 camisas** durante su primer mes.

ITEM	**CONCEPTO**	**COSTO**
1	Arriendo local	$600.000
2	Servicio de internet	$ 57.900
3	Servicio de telefonía	$ 33.000
4	Servicio de energía	$ 200.000
5	Servicio de agua	$ 53.600
6	Salarios	$ 2.000.000
7	Material de oficina	$ 400.000
Costo fijo total		**$3.344.500**

Ahora vamos hallar el costo fijo unitario

Para hallar el costo fijo unitario es necesario que dispongas de la siguiente información:

Cantidad a producir: 568 camisas

Costo fijo total: $3.344.500

CFu = Costo Fijo Total / Cantidad de unidades a producir mes

CFu = $3.344.500 / 568

CFu = $5.888

¿Cómo cálculo el costo variable total?

Para hallar los costos variables es necesario que realices un listado donde se conozca el costo de un producto o la materia prima necesaria para producir un bien o servicio.

Observa el siguiente ejemplo:

Para ello vamos a utilizar el caso práctico anterior.

ITEM	CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
1	Tela	300 metros	$12.600	$3.780.000
	Hilo	46 Rollos	$900	$41.400
	Botones	38 Docenas	$560	$21.280
	Plastificado para cuello	1 unidad	$32.000	$32.000
	Plastificado para puño	2 Unidad	$13.000	$26.000
	Empaques	20 Cajas	$1.200	$24.000
	Gastos de venta			$350.000
	Costo variable total			**$ 4.274.680**

Ahora vamos hallar el costo variable unitario

Para hallar el costo variable unitario es necesario que dispongas de la siguiente información:

Cantidad a producir: 568 camisas

Costo variable total: $ 4.274.680

CVu = Costo Variable Total / Cantidad de unidades a producir mes

CVu = $4.274.680 / 568

CVu = $7.526

COSTOS TOTALES

Los costos totales representan la sumatoria de los costos fijo y costos variables.

Costo total = Costos fijos total + Costos variable total

Costo total = $3.344.500 + $ 4.274.680

Costo total = $7.619.180

Una vez tengas identificados los costos totales de tu negocio podrás calcular el precio de venta del producto y hallar el punto de equilibrio.

Ahora vamos hallar el costo unitario total

Para hallar el costo unitario total es necesario que dispongas de la siguiente información:

Cantidad a producir: 568 camisas

Costo total: $ 7.619.180

Costo unitario total = Costos totales / Cantidad de unidades a producir mes

Costo unitario total = $ 7.619.180 / 568

Costo unitario total = $13.414

Es muy importante realizar este cálculo para que conozcas el costo de cada producto o bien en tu negocio.

PRECIO DE VENTA

Es el valor en dinero en que se estima un bien o servicio. Con la siguiente fórmula calcularás el precio de venta sobre el costo:

Precio de venta = (Costo unitario total) / (1 -% de utilidad)

Precio de venta = ($13.414) / (1 – 30 %)

Precio de venta = ($13.414) / (0,7)

Precio de venta = $ 19.163

El 30 % *corresponde al margen de utilidad que se espera ganar del producto.*

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es una herramienta clave de análisis financiero utilizada por los empresarios para saber en qué momento la empresa alcanza un equilibrio entre los costos y las ventas.

Es decir permite determinar el momento en el cual las ventas cubrirán exactamente los costos. Así mismo identificar cuántas unidades de producto se requieren producir para obtener un margen de rentabilidad.

Ahora vamos hallar el punto de equilibrio en unidades

PEU = Costos Totales / (Precio de Venta – Costo Variable Unitario)

PEU = 7.619.180 / (19.163 - 7.526)

PEU = 7.619.180 / (11.637)

PEU = 655

Mi punto de equilibrio unitario es 655. Esto quiere decir que debo vender 655 unidades para obtener mi punto de equilibrio.

Ahora vamos hallar el punto de equilibrio en pesos

Si queremos saber el valor en dinero del punto de equilibrio unitario, solo debemos multiplicar el valor del punto de equilibrio unitario por el precio de venta.

PE = PEU *Precio de venta

PE = 655 * $ 19.163

PE = $12.551.765

Debo vender $12.551.765 para llegar al punto de equilibrio de la producción de camisas.

3.2.2. Actividades de apropiación del conocimiento.

Estimado aprendiz, con el fin de tener un primer acercamiento a los conocimientos iniciales del resultado de aprendizaje, le invito a desarrollar la siguiente actividad.

Reúnase con los grupos previamente conformados.

Actividad 1 – Estructura de Costos

ESTRUCTURA DE COSTOS



9

Por último y no menos importante, todo lo anterior exige un esfuerzo económico, el cual está representa en una serie de costos y gastos; conocerlos le permitirá presupuestar su inversión y determinar los ingresos que necesitará para sostenerla. Para tal fin debe resolver el siguiente interrogante:

√ ¿Cuáles son los costos y gastos necesarios para poder iniciar y operar su negocio (fijos y variables)?

Finalmente siga construyendo el documento de modelo de negocio canvas e integre la actividad 1.

Tiempo estimado para esta actividad: 08 horas

Ambiente Requerido. Ambiente de aprendizaje

Materiales. Herramientas TICS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Identifica los costos fijos y variables de su idea de negocio. **Evidencias de Desempeño** Cuantifica los costos fijos y variables. **Evidencias de Producto:** Realiza la estructura de costos del producto que ofrecerá.	Determina cuáles sería los costos fijos y variables en su estructura de modelo de negocio canvas. Reconoce la importancia de definir e identicar los costos en que se incurren para elaborar un producto.	**Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** elementos de la estructura de negocio.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Idea de negocio. Es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la empresa, haga que tengamos éxito o no.

Modelo de negocio. Es una representación del esqueleto de la actividad empresarial. Es una propuesta, generalmente por escrito, de lo que el empresario ofrecerá al mercado y cómo lo hará. Su estructura determinará el valor de la misma.

Plan de negocio. Guía que refleja varios aspectos clave como: definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros. Esto sin mencionar el cálculo preciso de cuántos recursos se necesitan para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener.

Modelo de negocio canvas. Cubre nueve aspectos básicos para cualquier negocio de nueva creación:(Propuestas de valor, Segmentos de cliente, Canales, Relaciones con clientes, Fuentes de ingresos, Recursos clave, Actividades clave, Socios claves y Estructura de costes).

Sirve como plantilla a la hora de bosquejar la idea de negocio, de manera que el emprendedor puede anotar en cada casilla estos nueve elementos. Asimismo, ofrece una representación visual y muy fácil de entender.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

https://debitoor.es/glosario/modelo-negocio.

https://www.entrepreneur.com/article/269219

https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**NORELY TORRES RUIZ**	**Instructor de Emprendimiento**	**Centro de comercio la industria y el turismo**	**26/03/2021**