PROYECTO PLAN DE NEGOCIOS
"GUIA MODULO DE COSTOS"

INTRODUCCION

¡Estimado aprendiz!

Bienvenido al proceso auto formativo en sistema de costos. Así como existen empresas comerciales, que compran y venden mercancías y empresas que ofertan servicios también existen empresas manufactureras, las cuales compran materias primas, las procesan y obtienen un producto final, que es el que venden en el mercado. Estas empresas deben llevar contabilidad de costos para conocer de manera metódica cuánto les "cuesta" fabricar sus productos y, por ende, conocer sus costos de ventas.

Al terminar el estudio de esta guía, usted estará en capacidad de identificar y dar respuesta a diferentes preguntas o elementos como que es el costo? (materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación); cual es la naturaleza del costo?, control, acumulación y contabilización; cual es la diferenciar los sistemas, las bases y las doctrinas de costeo? Además conocerá el manejo contable y operativo de cada uno de los sistemas de costeo: por órdenes de producción y por procesos.

Un jardinero que cultiva su propio jardín, con sus propias manos, une en su persona los tres personajes, de propietario, agricultor y obrero. Su producción, por lo tanto, debe rendirle la renta del primero, la ganancia del segundo y el salario del tercero. ***- Adam Smith***

Objetivo:

● Verificar la viabilidad técnica y económica del servicio o producto propuesto. ● Apropiar y diferenciar conceptos básicos de costos aplicables al proyecto productivo de cada uno de los aprendices.

Alcance:

- El presente módulo se enfocara en el desarrollo de un ejercicio teórico practico aplicado a la idea de negocio que han venido desarrollando cada uno de los aprendices durante su proceso formativo
- El desarrollo de cada uno de los componentes del módulo de costos por parte del aprendiz se verá reflejados a través de los entregables.
- El aprendiz manejará una herramientas ofimáticas tipo hoja de cálculo que le permitirá el correcto desarrollo de los componentes del módulo de costos

- El reconocimiento, la medición, sustentación y evaluación de cada uno de los componentes se establecerá por medio de lista de chequeo.

Tiempo de desarrollo del módulo: 200 horas

DESCRIPCIÓN DE LOS COMPONENTES SOLICITADOS AL APRENDIZ

Dicho informe deberá contener los siguientes componentes:

- IDENTIFICAACION DEL PROYECTO
- LEAN CANVAS DE LA IDEA DE NEGOCIO
- DETERMINACION DE COSTOS VARIABLES
- DETERMINACION DE COSTOS FIJOS
- INVERSION TOTAL O COSTO TOTAL
- COSTOS DE PRODUCCION
- DETERMINACION DE PUNTOS DE EQUILIBRIO
- VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTOS (Preguntas de análisis) • CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES
- BIBLIOGRAFIA

Identificación del Proyecto.

La identificación del proyecto refiere a la información básica solicitada para determinar el perfil de la idea de negocio.

Dentro de esta información se debe tener en cuenta:

Regional: Distrito Capital
Centro de Formación: Centro Nacional de Hotelería, Turismo y Alimentos Nombre del proyecto.
Ficha a la cual pertenece el Aprendiz
Nombre del Emprendedor (Aprendiz)
Nombre del Producto o Servicio
Componente Innovador

LEAN CANVAS DE LA IDEA DE NEGOCIO

El Lean Canvas es una herramienta estratégica empresarial, que permite analizar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito.

Se basa en 9 pilares:

- Definición de nuestros **clientes** objetivos

- Identificar los **problemas** que tiene el cliente y que nuestro producto puede solucionar • Proposición de valor única (PUV) donde se indica **lo que ofrecemos** para solucionar estos problemas
- Listar las tres **características** principales **que solucionarán** el problema • Identificar los **canales** que darán a conocer nuestra empresa
- Definir las vías de **ingresos** que podrán utilizar nuestros clientes • Analizar los principales **costes** con los que nos vamos a encontrar • Establecer las **métricas clave** que nos indiquen si estamos desarrollando correctamente nuestro modelo de negocio
- Expresar aquello que nos hace especial frente a nuestra **competencia (Ventaja Especial)**



Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682
GC-F -005 V. 05



La Contabilidad de Costos es una rama de la Contabilidad de Gestión, que se relaciona fundamentalmente con la acumulación y el análisis de la información de costos para uso interno por parte de los gerentes, en la valuación de inventarios, la planeación, el control y la toma de decisiones. Es además la que sintetiza y registra los costos de los centros fabriles, de servicios y comerciales de una empresa, con el fin de que puedan medirse, controlarse e interpretarse los resultados de cada uno de ellos a través de la obtención de costos unitarios y totales en progresivos grados de análisis y correlación.

Objetivos de la contabilidad de costos.

Entre los principales objetivos de la Contabilidad de Costos se encuentran:

- Evaluar la eficiencia en cuanto al uso de los recursos materiales, financieros y de la fuerza de trabajo, que se emplean en la actividad.
- Servir de base para la determinación de los precios de los productos y/o servicios.
- Facilitar la valoración de posibles decisiones a tomar que permitan la selección de aquella variante que brinde el mayor beneficio con el mínimo de gastos. ● Clasificar los costos de acuerdo a su naturaleza y origen.
- Analizar el comportamiento de los mismos con respecto a las normas establecidas para la producción o servicio en cuestión.
- Analizar los costos de cada subdivisión estructural de la empresa a partir de presupuestos de gastos que se elaboren para ello.

Terminología básica del costo.

Diversos han sido los conceptos expresados sobre el término Costo, aunque todos coinciden en que el costo es el valor de los recursos materiales, humanos y financieros consumidos o empleados en la elaboración de un producto o en la

prestación de un servicio, que constituye un medidor de eficiencia económica productiva, por lo que su comportamiento facilita evaluar los resultados.

Al examinar el contenido del costo se aprecia que el concepto de gasto es más amplio, y refleja el consumo de cualquier recurso durante un período de tiempo independientemente de su destino dentro de la entidad, por ello, se afirma que el costo antes de ser costo fue gasto.

La diferencia entre costo y gasto no es trivial. Hay que tener en cuenta que todos los recursos que emplea una empresa deben estar catalogados en una de estas dos categorías. Los costos, como se definió anteriormente, son aquellos recursos que se aplican a la fabricación de los bienes o servicios que la empresa ofrece, mientras que los gastos serían aquellos recursos aplicados en el período contable, en los que se incurrió para conseguir los ingresos de un determinado período, o que la empresa tuvo que incurrir necesariamente para existir durante el mismo.

El costo de producción es el valor del conjunto de bienes y esfuerzos en que se ha incurrido o se va a incurrir que deben consumir los centros fabriles para obtener un producto terminado. Este indicador constituye un importante índice generalizador de la eficiencia de la empresa, este muestra cuanto le cuesta a la empresa la producción de determinados artículos o la prestación de determinados servicios. En el costo se refleja el nivel de productividad del trabajo, el nivel técnico, el grado de eficiencia de los Activos Fijos tangibles, así como el ahorro de los recursos materiales, laborales y financieros.

La determinación del costo real de producción reviste gran importancia para la

Dirección Económica ya que permite determinar los gastos de la actividad y la ganancia de la empresa, evaluar y calcular los inventarios de producción en proceso y producción terminada, establecer o demostrar los listados de precios, planificar en concordancia con el nivel de la actividad prevista en los indicadores para un periodo de operaciones, controlar los insumos en el proceso de producción y tomar decisiones para nuevas alternativas de producción y ventas.

Tomando la producción como aspecto fundamental, el análisis del costo tiene gran importancia porque:

- ✓Expresa en medida considerable los resultados de toda la actividad productiva y económica de la empresa.



- ✓Es un elemento básico para la formación del precio.
- ✓Es determinante de la magnitud de la ganancia y el nivel de rentabilidad de la producción.
- ✓La reducción sistemática del costo de producción es una de las fuentes de acumulación socialista de cuyo nivel dependen ritmos de ampliación de la reproducción socialista y la posterior elevación del nivel de vida material y cultural de la población.

Tipos de Costos: El costo, también llamado coste, **es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio**. El costo incluye la compra de insumos, el pago de la mano de obra, los gastos en la producción y los gastos administrativos, entre otras actividades.
Existen diferentes tipos de costos y el modo de calcularlos en una empresa u organización puede variar.
Costos Variables. Son aquellos costos que varían en relación a lo producido, es decir, que si se aumenta la producción estos costos serán mayores y viceversa. Algunos ejemplos son: la cantidad de materia prima utilizada, el embalaje y empaquetado de los productos.
Costos Fijos. Son aquellos costos que posee una empresa más allá

de la producción obtenida, es decir, que su valor no varía según lo

producido. Los costos fijos solo pueden ser estipulados a corto

plazo, ya que con el correr del tiempo eventualmente

varían.

Total.

Inversión total o Costo

Es una medida económica que suma todos los gastos que se

pagan para producir un producto, comprar una

inversión o adquirir un equipo, que incluye no solo el desembolso inicial de efectivo, sino también el costo de oportunidad de sus escogencias.

Determinación De Puntos De Equilibrio.

El punto de equilibrio o umbral de rentabilidad, es aquel nivel de ventas mínimo que iguala los costes totales a los ingresos totales. Por tanto, el punto de equilibrio no es más que ese mínimo necesario para no tener pérdidas y donde el beneficio es cero. A partir de él, la empresa empezará a obtener ganancias. Este concepto es esencial para saber cual es el mínimo vital para poder sobrevivir en el mercado. Pero, además, tiene una forma de cálculo sencilla como veremos a continuación.

El análisis del punto de equilibrio le indica a una empresa el nivel de ventas que debe alcanzar para cubrir los costos totales que genera elaborar y comercializar productos. Saberlo es clave para definir en qué punto sus actividades empiezan a producir ganancias

VIABILIDAD TECNICA DEL PROYECTOS (Preguntas de análisis)

Se recomienda realizar la verificación de la viabilidad técnica del proyecto mediante el análisis final del punto de equilibrio. En este sentido e han diseñado una serie de preguntas que le ayudaran a dar conclusión sobre la viabilidad del proyecto.

¿Es mi punto de equilibrio alcanzable para la empresa que estoy diseñando?

¿Qué aspectos puedo modificar para mejorar mi punto de equilibrio?

Bibliografía

✓ https://innokabi.com/lienzo-lean

canvas-el-lienzo-de-los- emprendedores/

✓http://pymesfuturo.com/puntodequilibrio.htm

✓https://concepto.de/costo/#ixzz6Te3loxSK

✓https://www.lifeder.com/costo-total/

Evidencia de producto a entregar

Evidencias de Aprendizaje Técnicas e Instrumentos de	Evaluación
Evidencias en dos tiempos Informe: Archivo en PDF (wix.com) o al blog de Territorium Archivo Excel (Hija de calculo para costos) Sustentación	**APOYO DOCENTE** **COLEGIO** **Lista de Chequeo**

Responsabilidades

APOYO Docente apoyo del área técnica. **SENA** **APOYO Instructor SENA área Técnica** **EQUIPO SOPORTE.** El docente apoyo, asigna en su área el	correspondiente apoyo para el desarrollo de la idea de negocio durante cada una de sus etapas. El instructor, realizara seguimiento de la evolución y adelantos del aprendiz durante cada una de las etapas de la idea de negocio.

	Nombre Cargo Dependencia Fecha	
Autor (es) HAROLD	INSTRUCTOR	
STEVEN BRICEÑO		CNHTYA CNHTYA
CASAS	INSTRUCTOR	Julio 2020.
JORGE ANDRES POTES	INSTRUCTOR	
RAFAEL CALDERON	CNHTYA	

CONCLUSIONES:

Se puede determinar que un sistema de costos es un conjunto de procedimientos, técnicos, administrativos y contables que se emplea en un ente, para determinar el costo de sus operaciones en sus diversas fases. Es utilizado para fines de información contable, control de gestión y base para la toma de decisiones.

En la industria turística determinar la naturaleza de nuestros insumos y materias primas se convierte en un factor fundamental para la determinación de los diferentes tipos de costos y posterior Calculo de la viabilidad de nuestros negocios.

A continuación encontrara las instrucciones para diligenciar el formato Excel guía de costos para proyecto productivo.

Que se debe completar?

Hoja 1. Información

Se deben completar la información

1. Celda F8. Regional Distrito Capital
2. Celda F10. Centro Nacional De Hotelería, Turismo Y Alimentos
3. Celda F14. Nombre del Proyecto
4. Celda F15. Numero de Ficha del programa de Formación
5. Celda F16. Nombre del Emprendedor (Aprendiz)
6. Celda F17. Nombre del producto o Servicio
7. Celda F18. Componente Innovador

Hoja 2. Costos Variables

1. Celdas C8 a C17. Insumo recorrido turistico

2. Celdas E8 a E17. Unidad de medida de cada una de las materias primas. Ej. Gr, Kg, Lts, Cm3
3. Celdas F8 a F17. PAX
4. Celdas G8 a G17. Cantidad de PAX servicio

Requerimientos de personal

1. Celdas C25 a C30. Personal necesario para la elaboración del producto
2. Celdas F25 a F30. Cantidad de personas requeridas por cargo
3. Celdas G25 a G30. Salario mensual por operario

Mano de obra indirecta

1. Celdas C33 a C38. Personal administrativo o que labora en otras áreas aparte de la de producción
2. Celdas F33 a F38. Cantidad de personas requeridas por cargo
3. Celdas G33 a G38. Salario mensual por cargo

Gastos de Oportunidad del servicio

1. Celdas B46 a B51. Elementos de etiqueta, empaque o limpieza de producto
2. Celdas E46 a E51. Unidad de medida
3. Celdas F46 a F51. PAX
4. Celdas G46 a G51. Costo unitario/día

Hoja 3. Costos Fijos

Gastos generales

1. Celdas C8 a C14. Gastos generales del evento
2. Celdas G8 a G14. Costo mensual

Gastos Administrativos

1. Celdas C16 a C22. Papelería y artículos de uso en oficina
2. Celdas G16 a G22. Costo mensual

Gastos de ventas

1. Celdas C24 a C26. Publicidad escrita, radial, en televisión, perifoneo
2. Celdas G24 a G26. Costo por servicio turistico

Hoja 4. Inversión total

Máquinas y equipos

1. Celdas F8 a I17. Requerimiento de Maquinaria y Equipos
2. Celdas G8 a G17. Unidad
3. Celdas H8 a H17. Cantidad (por equipo)
4. Celdas I8 a I17. Valor Unitario de cada equipo

Muebles y enseres

1. Celdas F19 a F25. Requerimiento de Muebles y Enseres
2. Celdas G19 a G25. Unidad
3. Celdas H19 a H25. Cantidad de muebles y Enseres
4. Celdas I19 a I25. Valor Unitario de cada Mueble o utensilio

Costos de la organización

1. Celdas F27 a F35. Requerimiento legales para la conformación de una empresa
2. Celdas G27 a G35. Unidad
3. Celdas H27 a H35. Cantidad de requisitos
4. Celdas I27 a I35. Valor Unitario de cada Mueble o utensilio

Costo de capacitaciones

1. Celdas F36 a F39. Capacitaciones necesarias
2. Celdas G36 a G39. Unidad
3. Celdas H36 a H39. Cantidad de capacitaciones
4. Celdas I36 a I39. Valor Unitario de cada capacitación

Costos de Publicidad

1. Celdas F41 a F47. Gastos de publiciad 8 diseño y Marketing
2. Celdas G41 a G47. Unidad
3. Celdas H41 a H47. Cantidad diseños
4. Celdas I41 a I47. Valor Unitario de cada diseño

Capital de Trabajo

1. Celdas F48 a F52. Materia prima e insumos, mano de Obra, Gastos de Operación
2. Celdas H48 a H52. 3 Meses
3. Celdas I48 a I52. Valores totales de Hoja 2 y Hoja 3

Hoja 5. Préstamo bancario

1. Celda E9. Capital propio Disponible

2. Celda E10. Aporte de Socios
3. Celda E11. Préstamo aprobado por la entidad bancaria
4. Celda M8. Tasa de interés mensual (Mes Vencido)
5. Celdas M9. Plazo en Meses
6. Celdas R6. Tasa efectiva

Preguntas de Análisis

1. Es mi punto de equilibro alcanzable para la empresa de servicios turisticos que estoy diseñando?
2. ¿Qué aspecto puedo modificar para mejorar mi punto de equilibrio?
3. Según los datos obtenidos, es viable el presente proyecto?