

TALLER FINANCIERO

CONTROL FINANCIERO Y COSTOS






CAMILO SAAVEDRA MARTINO

Ingeniero Comercial & Emprendedor





¿QUIÉN SOY?

TRAYECTORIA PROFESIONAL

-  Encargado Marketing Socoepea y Fiso
-  Gerente Profo Leña
-  Gerente Forestal Los Robles
-  Cofundador & Finanzas en Eleva
-  Docente CFT Los Ríos

TRAYECTORIA EMPRENDEDORA

 Fábrica Cerveza	 Productos Congelados
 Venta de Leña	 Aserradero
 Explotación Forestal	

¿EN CUÁL DE ESTOS GRUPOS ESTÁ TU NEGOCIO HOY?

PRODUCCIÓN

“Transformas insumos y vendes un producto propio.”

Ej.: pan, mermeladas, artesanía, alimentos, manufactura.

COMERCIO / REVENTA

“Compras y revendes productos.”

Ej.: botillería, almacén, minimarket, tienda, ferias.

SERVICIOS

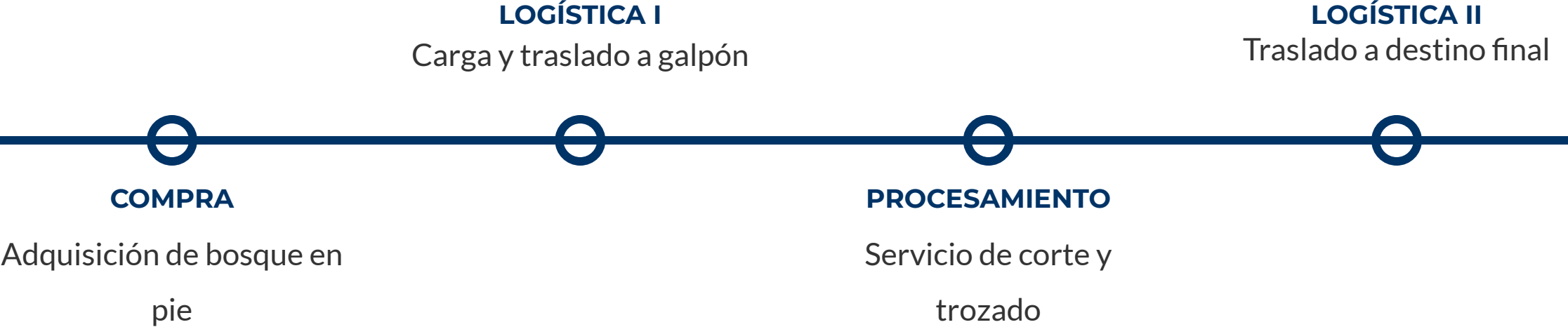
Vendes tu tiempo, experiencia o atención.”

Ej.: peluquería, estética, mecánica, asesorías, servicios técnicos.

EL CASO DE LA LEÑA

Un aprendizaje real sobre márgenes y costos

PROCESO PRODUCTIVO



ANTECEDENTES

\$25.000

Precio de Venta

\$12.000

Precio de Compra

COSTOS POR METRO DE LEÑA

Concepto / Etapa	Costo Variable Unitario
Costo en Bosque (Materia Prima)	\$12.000
Carga y Traslado a Galpón	\$4.000
Servicio de Corte (Mano de obra)	\$3.500
Carga y Traslado a Destino Final	\$4.000
COSTO VARIABLE TOTAL	\$23.500

REALIDAD FINANCIERA

\$25.000

Precio de Venta

\$1.500

Margen por Metro

Análisis: Con \$1.500 de margen de contribución, debemos cubrir todos los **Costos Fijos** (Arriendo, Sueldos base, Administración) antes de generar utilidad.

||

"La cantidad que está dispuesto a pagar un comprador no está relacionada con el costo, pero las decisiones del vendedor sobre qué fabricar y en qué cantidades dependen fundamentalmente del coste de producción."

Nagle, T. & Holden, R. *Estrategia y tácticas de precios*

PREGUNTA 1

**¿CONOCEN REALMENTE CUÁNTO LES
CUESTA PRODUCIR SU PRODUCTO O
SERVICIO?**

PREGUNTA 2

**CUANDO NO VENDES, QUÉ COSTO TE
DUELE MÁS PAGAR?**

PREGUNTA 3

**¿TIENES UN SUELDO DENTRO DE TU
NEGOCIO?**

PREGUNTA 4

**¿CUÁNTAS UNIDADES/PLATA DEBEN
VENDER PARA CUBRIR SU PROPIO
SUELDO?**

COSTOS FIJOS

DEFINICIÓN

Son aquellos gastos que el negocio debe pagar **independiente de si vende o no.**



Constituyen la base de operación mínima necesaria para que la empresa exista.

GASTOS PERMANENTES

EJEMPLOS DE COSTOS FIJOS



ARRIENDO

Galpón, oficina o local comercial.



SUELDOS BASE

Personal administrativo y operativo fijo.



ADMINISTRACIÓN

Honorarios de contador y software.



SERVICIOS

Internet, plan de telefonía móvil.



PATENTES

Permisos municipales y seguros.



TU SUELDO

Costo de oportunidad del emprendedor.

**IDENTIFIQUEN LOS
COSTOS FIJOS DE SU
NEGOCIO**

COSTOS VARIABLES

DEFINICIÓN

Son los gastos que **varían directamente** en función del volumen de producción o venta.

Si no hay venta, este costo es cero.



COSTOS PROPORCIONALES

EJEMPLOS DE COSTOS VARIABLES



MATERIA PRIMA

Bosque, insumos químicos, etc.



PRODUCCIÓN

Mano de obra externa por
unidad.



PACKAGING

Etiquetas, envases, bolsas.



LOGÍSTICA

Fletes por entrega o despacho.



COMISIONES

Transbank, Mercado Pago, etc.



DESCUENTOS

Ofertas o promociones
asociadas a la venta.

IDENTIFIQUEN LOS COSTOS VARIABLES DE SU NEGOCIO

Productor: calcula tus costos por unidad.

ServicioS: calcula tus costos por servicio (o por hora vendible).

Comercio (reventa): usa tu ticket promedio (venta promedio).

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Lo que queda por venta para pagar los costos fijos y
generar utilidad.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

$$MC = PV - CV$$

Margen = Precio - Costos Variables

Por unidad

MC = Margen de contribución

PV = Precio de venta

CV = Costos variables

El Margen de Contribución es lo que realmente te queda de cada unidad para:

- Cubrir los costos fijos.
- Generar utilidad real.

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PORCENTUAL

$$MC\% = 1 - CV\%$$

MC% = Margen de contribución porcentual

CV% = Costos variables / Precio de venta

El Margen de Contribución porcentual es el porcentaje de cada venta, que queda para cubrir los costos fijos y obtener utilidades

En comercio, los CV% incluyen:

- Mercadería
- Comisiones
- Bolsas/embalaje

PUNTO DE EQUILIBRIO

El número que define la supervivencia del

negocio

LA FÓRMULA MAESTRA

Para no ganar ni perder:

$$PE = \text{Costos Fijos} / \text{Margen}$$

Indica cuántas unidades **debes** vender al mes para llegar a cero.

LA FÓRMULA MAESTRA

Para no ganar ni perder:

$$PE (\$) = \text{Costos Fijos} / MC\%$$

Indica cuánto debes vender al mes (en \$) para llegar a cero.

M% = Margen de Contribución (%)



¡MANOS A LA OBRA!

Abrimos el documento y calculamos tu Punto de
Equilibrio real.

Taller Financiero | Camilo Saavedra
Martino

elevacie.cl/camilo

**clave wifi:
CFTlosrios2020**