

REACTIVA

“Tu negocio es nuestra energía”

Talleres de cultura
financiera

endesa  Youth Business
Spain

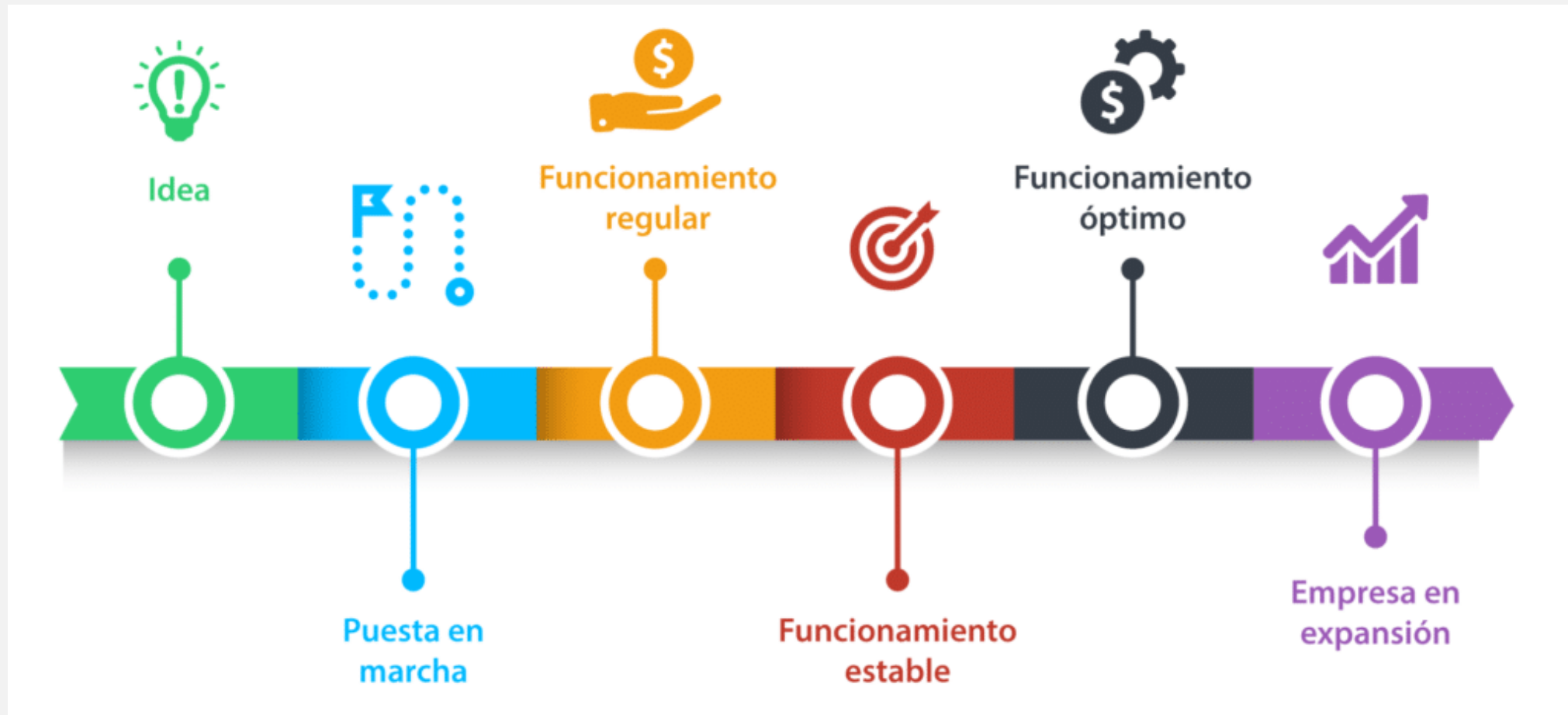


YOUTH BUSINESS SPAIN

- [Youth Business Spain](#) (YBS) somos una fundación dedicada a apoyar a entidades que entre sus objetivos tienen la misión de ayudar a jóvenes en dificultades a poner en marcha y consolidar sus negocios.
- Somos miembro de [Youth Business International](#) (YBI), fundada por SAR el Príncipe de Gales para apoyar a jóvenes emprendedores en el mundo. Tiene presencia en más de 50 países
- A través de una red de entidades sociales con dilatada experiencia en el fomento y apoyo al autoempleo ofrecemos servicios gratuitos de Formación, Acceso a Financiación y Mentoring.



FASES DEL EMPRENDIMIENTO



EMPRENDE CON RENTABILIDAD

EMPRENDE CON RENTABILIDAD

¿Cómo sabes que tu actividad o negocio tiene beneficios?

Ingresos > Costes = BENEFICIO

Costes > Ingresos = PERDIDA

Ingresos = Costes ESTAMOS EN EL PUNTO MUERTO O DE EQUILIBRIO

Hay que encontrar punto a partir del cual Ingresos > Costes.

Punto de equilibrio o Umbral de rentabilidad

EMPRENDE CON RENTABILIDAD

¿Qué entendemos por costes fijos y costes variables?

Podemos identificar dos tipos fundamentales de costes:

- Costes Fijos (CF).

- Costes Variables (CV).

- $CT = CF + CV_u * Q_x$ $CV_u = CV / Q_x$

En cuanto a los Ingresos (I):

- Precio de Venta * N° de ventas (Q)

Beneficio (B) = Ingresos (I) – Costes (C)

DEFINICIONES

EMPRENDE CON RENTABILIDAD

Ejemplo de costes fijos y costes variables

Ejemplos de costo fijo

1. Impuestos inmobiliarios.
2. Servicios públicos (luz, gas, agua).
3. Alquiler de los inmuebles (oficinas, depósitos).
4. Seguros.
5. Materiales de oficina.
6. Servicio de internet.
7. Personal.
8. Gastos de administración.
9. Tributos (licencias, tasas municipales).

Ejemplos de costo variable

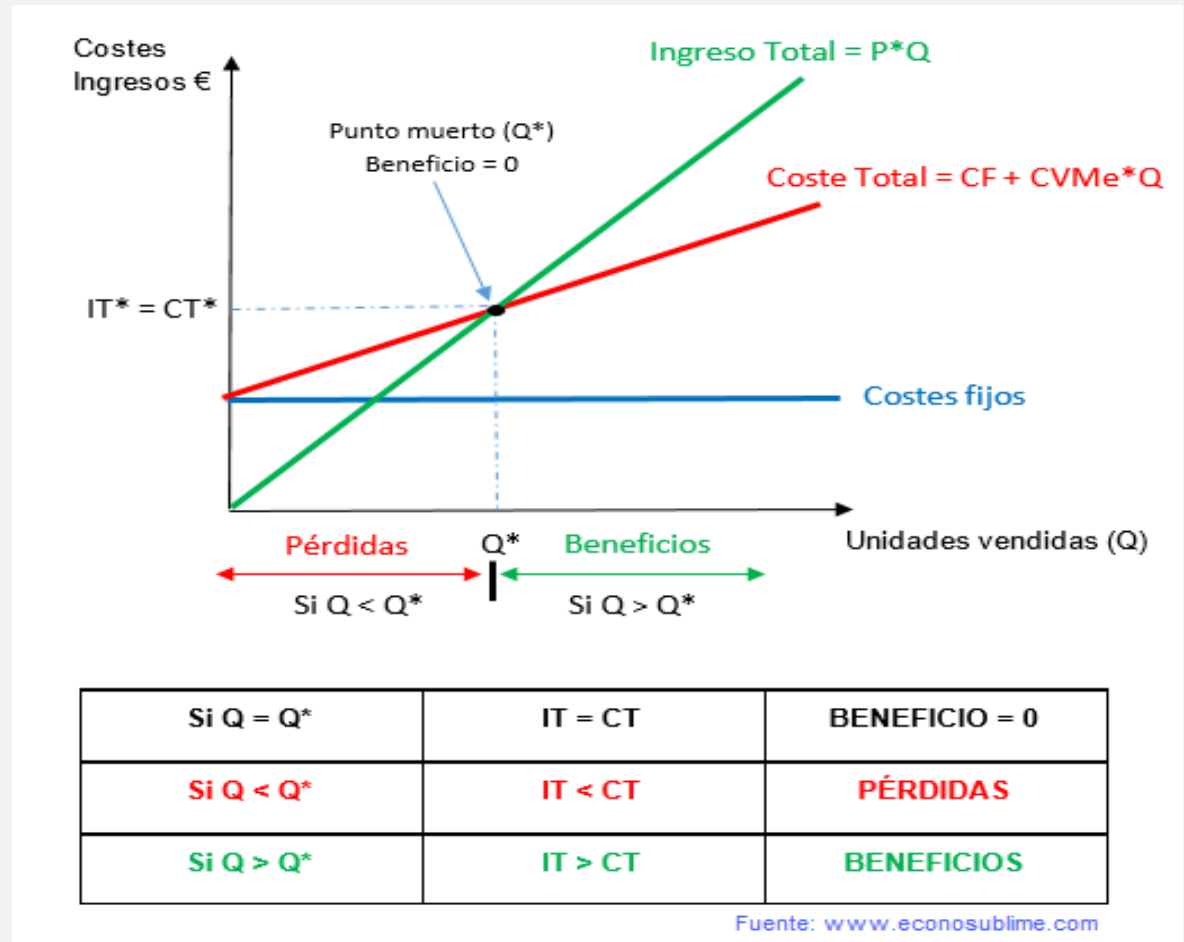
1. Materia prima directa.
2. Insumos directos.
3. Materiales generales.
4. Comisiones sobre ventas.
5. Envases y embalajes.
6. Impuestos específicos.
7. Combustible y recursos energéticos.
8. Costos de distribución.
9. Proveedores externos.

¿Para qué se realiza el cálculo del punto de equilibrio?

Nos permite calcular el punto a partir del cual las ventas cubrirán los costes y comenzaremos a tener beneficios.

Este punto se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$Q^* = CF / (P_u - C_{vu})$$



EJEMPLO. PUNTO DE EQUILIBRIO

Enunciado:

Paula es una emprendedora, que va a materializar su idea de negocio formalmente el mes que viene, iniciará su actividad económica trabajando como estetician a domicilio, empezando con depilaciones con laser de diodo, aunque no descarta ampliar su catálogo de servicios más adelante. Paula necesita estimar cuantas sesiones de depilación mensuales tiene que realizar para tener beneficio, partiendo de los costes siguientes que ha calculado:

Ha realizado un curso de formación por 640 € que pagó al contado y piensa repetir cada año; el asesor le cobra 60 euros al mes; piensa contratar un seguro de responsabilidad civil por 150 euros anuales; compra las herramientas necesarias para la depilación en cera y laser por 212€; contrata un renting por un laser diodo portátil por el cual pagará una cuota de 350 euros mensuales; estima que en transporte gastará cada mes 660€; en productos necesarios para la depilación 252 euros cada mes; en utensilios varios requeridos para las sesiones 130€ mensuales; en productos de higiene y mascarillas, piensa que podría gastar 150 euros al mes; como no ha sido autónoma nunca podría darse de alta con la tarifa plana los primeros 24 meses, pagando el primer año 61 euros mensuales; para promocionar el lanzamiento de su negocio contrata con una misma empresa la línea de móvil, internet y la campaña de marketing en sus redes sociales por 210€ mensuales durante el primer año; en bálsamos y productos de belleza para después de las depilaciones calcula 325€ mensuales; y fija su nómina en 950€ cada mes.

Según su experiencia previa estima que con estos costes podrá realizar 98 sesiones de depilación cada mes.

Como los precios varían según la parte del cuerpo que se depilen las/los clientes, hace el cálculo de un precio unitario medio por sesión de depilación de 38 euros, teniendo en cuenta que los servicios de depilación que va a ofrecer en principio únicamente serán: Depilación con laser de cara, piernas, axilas, ingles y otras zonas menores. Con estos datos desglosar cuales son costes fijos y cuales variables, y calcular el punto de equilibrio.

EJEMPLO. PUNTO DE EQUILIBRIO

Solución:

Costes Variables			
Concepto	Importe	Sesiones Est.	Total
TRANSPORTE	660,00 €	98	660,00 €
PRODUCTOS	252,00 €	98	252,00 €
UTENSILIOS	130,00 €	98	130,00 €
HIGIENE LABORAL	150,00 €	98	150,00 €
BALSAMOS	325,00 €	98	325,00 €
Total			1.517,00 €

El Precio medio por sesión depilatoria = 38€/S

Coste Variable Unitario = 15,48 €/S

$Q^*(\text{Punto de equilibrio}) = CF / (P - CV_u) =$

$2.633€ / (38 - 15,48) = 116,92 = 117 \text{ sesiones al mes}$

Costes Fijos	
Concepto	Importe
FORMACION	640,00 €
AUTONOMO	61,00 €
SEGURO R.C	150,00 €
ASESORIA	60,00 €
NOMINA	950,00 €
MARKETING, INTERNET, MOVIL	210,00 €
HERRAMIENTAS	212,00 €
RENTING LASER DIODO	350,00 €
Total	2.633,00 €

$CV_u = CV / Q_x = 1.517€ / 98s = 15,48€/s$

$IT = P_u * Q^* = 38 \times 116,92 = 4.442,81 €$

$CT = CF + CV_u * Q = 2.633 + (15,48 * 116,92) = 4.442,81 €$

$IT - CT = 4.442,81 - 4.442,81 = 0 \text{ Punto de equilibrio}$

DUDAS Y COMENTARIOS