

Taller de Capacitación

Secretaría de Economía



ECONOMÍA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA



2023
AÑO DE
Francisco
VILLA
EL REVOLUCIONARIO DEL PUEBLO

Administra la producción de tu emprendimiento



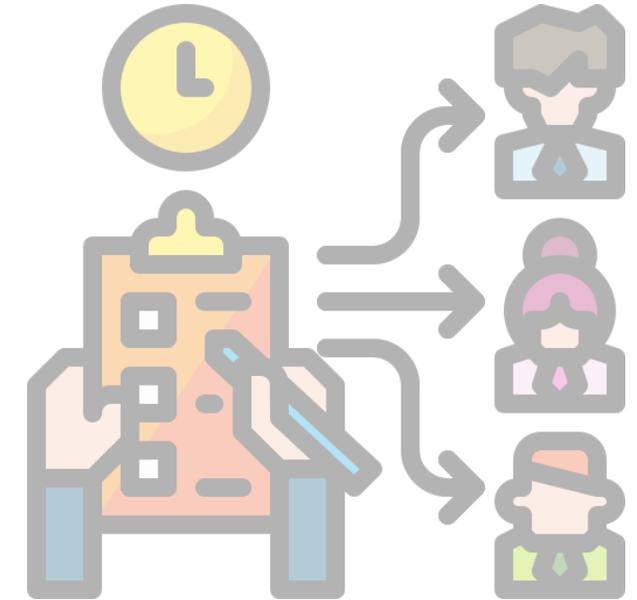
En esta sesión vamos a platicar acerca de...

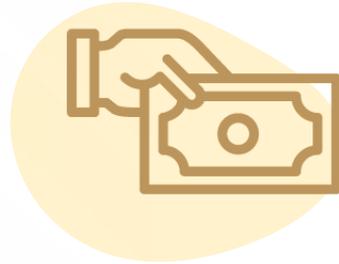


- 1** Costos e Ingresos
- 2** Logística de Producción e Inventarios
- 3** Conceptos de Educación Financiera

Repasemos los costos

- ✓ Son los gastos asociados a la producción y/o venta de un artículo o servicio de una empresa.
- ✓ Recuerda que **todos los costos se registran**, sin importar lo pequeños que sean.
- ✓ Uno de los grandes costos es el **tiempo** o las **horas de trabajo** invertidas en elaborar cada producto o servicio.





**¿Registras tus costos e ingresos?
Cuéntanos cómo lo haces**

Los costos se pueden clasificar...

Por su comportamiento



Costos Variables

Son los que cambian en relación directa con una actividad o volumen dado, es decir, dependen del nivel de producción.



Costos Fijos

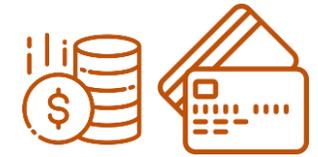
Son los que permanecen constantes durante un periodo de tiempo o actividad, ya que no dependen de la producción.

Por su identificación



Costos Directos

Son los que se identifican plenamente con una actividad, departamento y producto.



Costos Indirectos

Son los que no se pueden relacionar con una actividad determinada.



Actividad 1:

Calculemos el costo de producción con un ejemplo

Ejemplo “Blusas Originales de México”

Quetzali cuenta con un negocio de blusas artesanales llamado “**Blusas Originales de México**”, donde sus blusas son hechas a mano con detalles bordados.

A continuación, la apoyaremos a calcular su estructura de costos mensual, asociada con la producción de **40 blusas por mes**.



Imagen Cortesía de “Original – Pasarela CUERAUÁPERI | LA QUE DESATA EN EL VIENTRE”
Modelo: Tzindio, Nuevo Parangaricutiro, Michoacán
Georgina Munguía Chagolla

“Blusas Originales de México”

Comencemos por los ingresos por venta

Artículos	Total de artículos vendidos por mes (A)	Artículos vendidos a la semana B= (C/4 semanas)	Precio al público (C)	Ingreso Mensual D=(A*C)
Blusa artesanal hecha a mano con detalles bordados	40	10	\$ 800.00	\$ 32,000.00

Estos ingresos no son planeados, por lo que tienes que esperar a final de mes para conocerlos

Recuerda que este monto lo utilizamos para calcular las comisiones de los trabajadores en el apartado de costos variables.

“Blusas Originales de México”

Ahora revisemos los costos variables, comenzando por la mano de obra

Recuerda que el ingreso mensual fue de
\$ 32,000.00

La comisión por venta del personal es de:

$$\$32,000.00 \times 5\% = \$ 1,600.00$$



Mano de obra						
Personal contratado con comisión sobre las ventas (nómina)	Número de Trabajadoras(es) (A)	Sueldo mensual (B)	Sueldo total C=(A*B)	Comisión por trabajador(a) (5% las ventas) (D)	Comisiones totales (E)=(A*D)	Costo mensual F=(C+E)
Artesana (o)	2	\$ 3,000.00	\$ 6,000.00	\$ 1,600.00	\$ 3,200.00	\$ 9,200.00
					Total	\$ 9,200.00



Si eres la dueña o dueño tu también percibes un sueldo, en caso de percibir sueldo + comisión regístrala en este apartado, si solo percibes tu sueldo regístralo en la sección de costos fijos

“Blusas Originales de México”

Seguidamente, calculemos el resto del costo variable

Materia prima						
Insumos	¿Cada cuánto lo compras? (Días) (A)	Periodo	Unidades	¿Cuánto pagas de cada insumo cada vez que lo compras? (B)	¿Cuántas compras haces al mes? C=30/A	Costo mensual D=(B*C)
Tela	15	Cada quincena	25 piezas de 120 cm x 60 cm	\$ 1,000.00	2	\$ 2,000.00
Hilo para coser	7	Cada semana	35 conos	\$ 100.00	4.29	\$ 429.00
Hilo de lana para bordado	7	Cada semana	75 ovillos	\$ 200.00	4.29	\$ 858.00
Papel	30	Cada mes	1 paquete de 500 hojas	\$ 300.00	1	\$ 300.00
Plumas	30	Cada quincena	25 piezas	\$ 50.00	1	\$ 50.00
Total						
Gastos de operación						
Punto de venta (comisión por ventas)	30	Cada mes	15 ventas	\$ 40.00	1	\$ 600.00
Total						
Costos variables totales = Mano de obra + materia prima + gastos de operación						

Esta empresa opera un punto de venta para aceptar pagos con tarjeta, por lo cual es importante considerar las comisiones financieras de su uso como un gasto de operación

Recuerda que el costo variable de la mano de obra fue de \$ 9,200.00

“Blusas Originales de México”

Seguidamente, calculemos el resto del costo variable

Materia prima						
Insumos	¿Cada cuánto lo compras? (Días) (A)	Periodo	Unidades	¿Cuánto pagas de cada insumo cada vez que lo compras? (B)	¿Cuántas compras haces al mes? $C=30/A$	Costo mensual $D=(B*C)$
Tela	15	Cada quincena	25 piezas de 120 cm x 60 cm	\$ 1,000.00	2	\$ 2,000.00
Hilo para coser	7	Cada semana	35 conos	\$ 100.00	4.29	\$ 429.00
Hilo de lana para bordado	7	Cada semana	75 ovillos	\$ 200.00	4.29	\$ 858.00
Papel	30	Cada mes	1 paquete de 500 hojas	\$ 300.00	1	\$ 300.00
Plumas	30	Cada quincena	25 piezas	\$ 50.00	1	\$ 50.00
Total						\$ 3,637.00
Gastos de operación						
Punto de venta (comisión por ventas)	30	Cada mes	15 ventas	\$ 40.00	1	\$ 600.00
Total						\$ 600.00
Costos variables totales = Mano de obra + materia prima + gastos de operación						\$ 13,437.00

Esta empresa opera un punto de venta para aceptar pagos con tarjeta, por lo cual es importante considerar las comisiones financieras de su uso como un gasto de operación

Recuerda que el costo variable de la mano de obra fue de \$ 9,200.00

“Blusas Originales de México”

Ahora calculemos los costos fijos

Mano de obra						
Personal contratado (nómina)	Número de Trabajadoras(es) (A)	Sueldo mensual (B)	Sueldo total C=(A*B)	Comisiones (5% de las ventas)	Comisión total	Costo mensual F=C
Administrador (a) del negocio	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	No aplica	No aplica	\$ 6,000.00
Total						
Maquinaria y equipo						
Tipo de maquinaria y equipo	¿Cada cuánto lo compras? (anual) (A)	Periodo	Unidades	Costo (B)	¿Cada cuántos meses sustituyes el equipo? (anual) C=(12*A)	Costo mensual D=(B/C)
Mesa	5	5 años	1	\$ 1,000.00	60	\$ 16.16
Agujas	1	1 año	30	\$ 300.00	12	\$ 25.00
Camioneta	5	5 años	1	\$ 250,000.00	60	\$ 4,166.67
Total						
Gastos de operación						
Servicios	¿Cada cuánto lo pagas? (Días) (A)	Periodo	Unidades	¿Cuánto pagas de este servicio por consumo? (B)	¿Cuántos pagos haces al mes? (días) C=30/A	Costo mensual D=(B*C)
Luz	60	Cada dos meses	No aplica	\$ 300.00	0.5	\$ 150.00
Agua	60	Cada dos meses	No aplica	\$ 150.00	0.5	\$ 75.00
Gas	30	Cada mes	No aplica	\$ 200.00	1	\$ 200.00
Telefonía móvil	30	Cada mes	No aplica	\$ 250.00	1	\$ 250.00
Internet	30	Cada mes	No aplica	\$ 300.00	1	\$ 300.00
Total						
Lugar						
Lugar de operación	¿Cada cuánto lo pagas? (Días) (A)	Periodo	Unidades	¿Cuánto pagas al mes? (B)	¿Cuántos pagos haces al mes? C=30/A	Costo mensual D=(B*C)
Renta del Local	30	Cada mes	1 local	\$ 1,500.00	1	\$ 1,500.00
Total						

En este apartado se registran los trabajos administrativos y que no generan comisión, por ejemplo: contador, administrador, cajero, encargado o dueño.

Costos fijos totales = Mano de obra + maquinaria + gastos de operación + lugar

“Blusas Originales de México”

Ahora calculemos los costos fijos

Mano de obra						
Personal contratado (nómina)	Número de Trabajadoras(es) (A)	Sueldo mensual (B)	Sueldo total C=(A*B)	Comisiones (5% de las ventas)	Comisión total	Costo mensual F=C
Administrador (a) del negocio	1	\$ 6,000.00	\$ 6,000.00	No aplica	No aplica	\$ 6,000.00
Total						\$ 6,000.00
Maquinaria y equipo						
Tipo de maquinaria y equipo	¿Cada cuánto lo compras? (anual) (A)	Periodo	Unidades	Costo (B)	¿Cada cuántos meses sustituyes el equipo? (anual) C=(12*A)	Costo mensual D=(B/C)
Mesa	5	5 años	1	\$ 1,000.00	60	\$ 16.16
Agujas	1	1 año	30	\$ 300.00	12	\$ 25.00
Camioneta	5	5 años	1	\$ 250,000.00	60	\$ 4,166.67
Total						\$ 4,207.83
Gastos de operación						
Servicios	¿Cada cuánto lo pagas? (Días) (A)	Periodo	Unidades	¿Cuánto pagas de este servicio por consumo?	¿Cuántos pagos haces al mes? (días) C=30/A	Costo mensual D=(B*C)
Luz	60	Cada dos meses	No aplica	\$ 300.00	0.5	\$ 150.00
Agua	60	Cada dos meses	No aplica	\$ 150.00	0.5	\$ 75.00
Gas	30	Cada mes	No aplica	\$ 600.00	1	\$ 200.00
Telefonía móvil	30	Cada mes	No aplica	\$ 250.00	1	\$ 250.00
Internet	30	Cada mes	No aplica	\$ 300.00	1	\$ 300.00
Total						\$ 975.00
Lugar						
Lugar de operación	¿Cada cuánto lo pagas? (Días) (A)	Periodo	Unidades	¿Cuánto pagas al mes? (B)	¿Cuántos pagos haces al mes? C=30/A	Costo mensual D=(B*C)
Renta del Local	30	Cada mes	1 local	\$ 1,500.00	1	\$ 1,500.00
Total						\$ 1,500.00
Costos fijos totales = Mano de obra + maquinaria + gastos de operación + lugar						\$ 12,682.93

En este apartado se registran los trabajos administrativos y que no generan comisión, por ejemplo: contador, administrador, cajero, encargado o dueño

“Blusas Originales de México”

Con la información anterior, ya podemos calcular el costo total

Costos Variables Totales (A)	\$ 13,437.00
Costos Fijos Totales (B)	\$ 12,682.93
Costo Total (C = A + B)	
Número de unidades producidas (D)	40
Costo por unidad (E = C / D)	



“Blusas Originales de México”

Con la información anterior, ya podemos calcular el costo total

Costos Variables Totales (A)	\$ 13,437.00
Costos Fijos Totales (B)	\$ 12,682.93
Costo Total (C = A + B)	\$ 26,119.93
Número de unidades producidas (D)	40
Costo por unidad (E = C / D)	\$ 652



Margen de ganancia de tu producto o servicio

- ✓ Es la diferencia **entre el precio de venta de tu producto o servicio y los costos fijos y variables.**
- ✓ Es decir, la ganancia que obtienes una vez que tomas en cuenta tus costos fijos, materia prima, salarios de tus colaboradores, gastos de distribución, entre otros.



Un bajo porcentaje de utilidad puede resultar en que tu actividad productiva genere pérdidas. Por otro lado, un porcentaje muy alto podría resultar en un precio de venta muy alto para tus clientes, o en desventaja frente a nuestros competidores.

Margen de ganancia bruto (antes de impuestos)	Criterio
5%	Bajo
10%	Moderado
20%	Excelente

“Blusas Originales de México”

Calculemos el margen de ganancia

Costos Variables Totales (A)	\$ 13,437.00
Costos Fijos Totales (B)	\$ 12,682.93
Costo Total (C = A + B)	\$ 26,119.93
Número de unidades producidas (D)	40
Costo promedio por unidad (E = C / D)	\$ 652
Ingresos por venta (F)	\$ 32,000.00
Ganancia total (G = F – C)	
Margen de ganancia en porcentaje (H = G x 100 / C)	



“Blusas Originales de México”

Calculemos el margen de ganancia

Costos Variables Totales (A)	\$ 13,437.00
Costos Fijos Totales (B)	\$ 12,682.93
Costo Total (C = A + B)	\$ 26,119.93
Número de unidades producidas (D)	40
Costo promedio por unidad (E = C / D)	\$ 652
Ingresos por venta (F)	\$ 32,000.00
Ganancia total (G = F – C)	\$ 5,880.07
Margen de ganancia en porcentaje (H = G x 100 / C)	22.51%

El margen de ganancia de Blusas Originales de México es de 22.5%.



Estimación del precio de venta por unidad

Determinar el precio de un bien o servicio que ofertamos depende de varios factores.

Sin embargo, se sugiere tomar en cuenta la **siguiente relación**:

PRECIO DE VENTA



Costo de las
materias primas



Costo del trabajo



Gastos



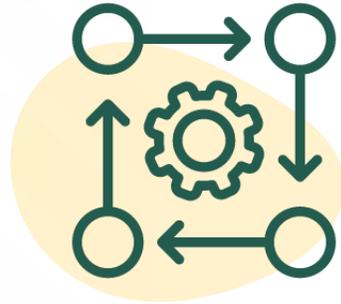
Utilidad



Recuerda que debes expresar los costos y gastos por unidad. Por ejemplo:

**Costo del trabajo /
número de unidades
producidas**

En caso de ser contribuyente fiscal, deberás sumar los impuestos que puedan aplicar. Entre ellos el más importante es el Impuesto al Valor Agregado.



¿Cómo sé que tengo
todo lo que necesito?

¿Qué es el inventario?

Es un listado detallado y ordenado de las mercancías que tiene en almacén una empresa. Hay que tener en cuenta que, dependiendo de las **NECESIDADES** de la empresa, se puede realizar de manera semanal o mensual.



Sabías
qué...

Elaborar el **INVENTARIO** de manera periódica nos ayuda a conocer la disponibilidad de las mercancías para cumplir en tiempo y forma con el producto que provee tu negocio, así como tomar decisiones sobre la gestión de recursos.

Temporalidad y tipos de inventario

Tipos de inventario



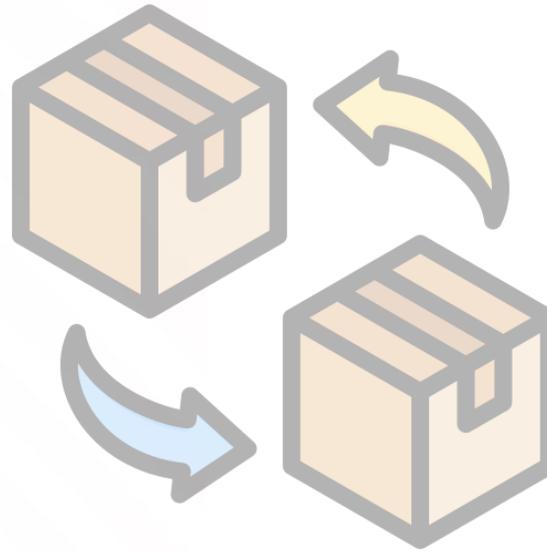
Materias primas



Productos en proceso



Productos terminados



Temporalidad de los inventarios

Cada cuánto realizas el control de inventarios va a depender de tu **tipo de negocio** y de la **demanda** de tus consumidores.

Algunos tipos de empresas tienen la necesidad de renovar su inventario rápidamente, por ejemplo, las que venden **productos perecederos**.

Por otro lado, empresas que venden textiles, maderas, etc., podrán renovar su inventario un poco más lento.

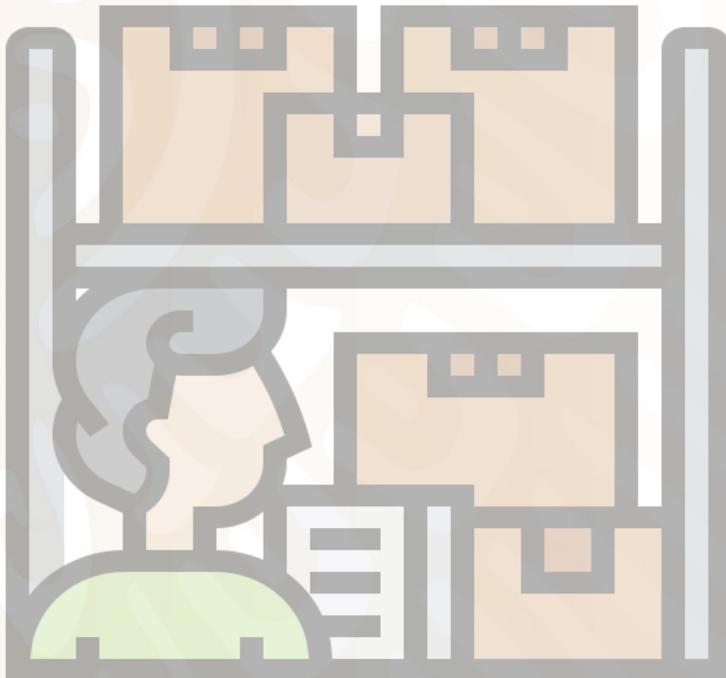


¿Llevas algún control sobre tus inventarios?

Control de inventarios

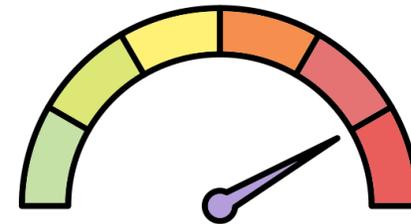
Es una herramienta de gestión empleada para registrar las cantidades de mercancías existentes en un negocio y ayuda a determinar el costo de los productos vendidos.

Uno de los métodos más usados es el **control de inventarios por mínimos y máximos**.



NIVEL MÍNIMO

Por debajo de este nivel no debería de caer el inventario en un periodo determinado, bajo en condiciones normales.



NIVEL MÁXIMO

Es el mayor nivel máximo de mercancías que se debe mantener en almacén en un periodo determinado bajo condiciones normales.

Control de inventarios por mínimos y máximos

BENEFICIOS

- ✓ Te ayuda a entender tu capacidad de producción, tus fortalezas y debilidades
- ✓ Evita el exceso de insumos y productos, con lo cual se reduce el desperdicio
- ✓ Previene la escasez de insumos y productos
- ✓ Te permite determinar el gasto óptimo para la producción de tus productos
- ✓ Te da un punto de referencia para saber si tu negocio está creciendo y establecer una meta de expansión

FACTORES PARA DETERMINARLO

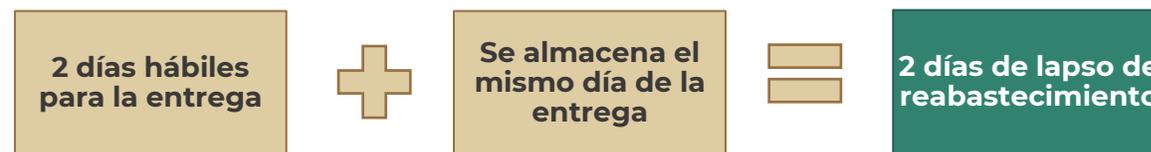
- Número de productos o insumos en bodega y casa
- Fecha de caducidad de los productos o insumos almacenados
- Calidad y cantidad de transporte disponible para adquirir nuevos artículos
- Accesibilidad a los puntos de distribución de los proveedores
- Espacio de almacenamiento en bodega o casa

Ciclo de abastecimiento

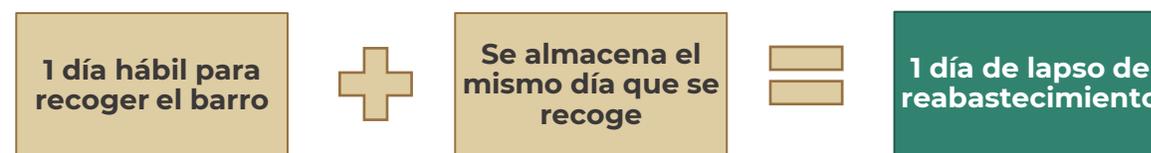
Ejemplo “Blusas Originales de México”

- El proveedor de telas e hilos que abastece a esta empresa tarda de uno a dos días hábiles en hacer la entrega, una vez que se hace el pedido. El mismo día de la entrega, el pedido es almacenado y se encuentra listo para utilizarse.
- Respecto a la papelería, se puede comprar el mismo día y utilizarse. Sin embargo, no se entrega a domicilio, por lo que “Blusas Originales de México” se traslada durante 20 minutos para comprarlo.

Telas e hilos



Papelería



Calendario de Entregas							
Producto	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Telas e hilo		Día de pedido		Día de entrega y almacenamiento			
Papelería		Día de pedido	Día de recoger el pedido y almacenarlo				

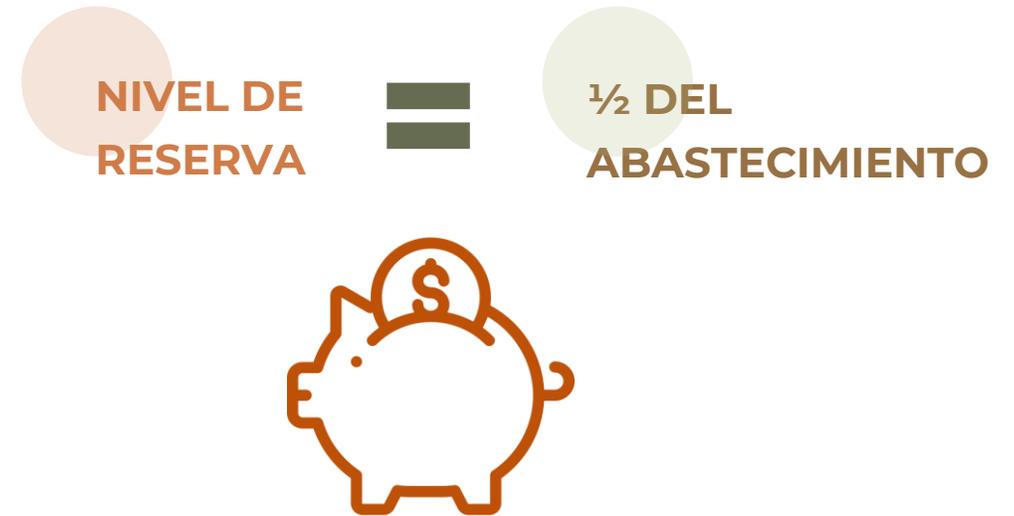
Cálculo de los niveles de inventario

Frecuencia de pedido:

- ✓ Nos indica cada cuánto se van a solicitar los insumos o mercancías. No hay fórmula para este cálculo, esto lo establece cada empresa de acuerdo a sus necesidades y a la demanda de sus productos o servicios.
- ✓ Por ejemplo, en el caso de “Blusas Originales de México”, la dueña hace sus pedidos cada semana, ya que se le facilita para obtener la mercancía con los proveedores. Al vivir en una localidad pequeña, no puede hacer los pedidos cada mes debido a que puede encontrar desabasto con sus proveedores por la poca cantidad de mercancías que llegan.
- ✓ Como lo revisamos anteriormente, las dueñas de este negocio se coordinan cada martes para hacer sus pedidos.

Nivel de reserva:

- ✓ Es un “guardadito” de insumos y se sugiere que sea a la mitad del inventario que se determina en cada periodo.



Valuación de inventarios

- ✓ Tiene como **objetivo** el determinar el costo de venta y el de asignar un valor al inventario final.
- ✓ Una cosa es controlar las existencias de los inventarios, y otra muy diferente es **determinar el valor** de cada unidad vendida del inventario o del inventario final de un periodo.
- ✓ Dicho de otra forma, el **sistema de inventarios** permite saber cuántos productos tenemos, y los métodos de valuación permiten saber cuál es su valor monetario.



“Blusas Originales de México”

Registro de inventarios

Periodo: Semanal

No. de artículo	Nombre del artículo	Proveedor	Descripción de artículo	Costo por artículo adquirido (A)	Inventario o artículos en almacén o tienda (inicio de la semana) (B)	Valor del inventario (C)=A*B	Cantidad de artículos que se ocuparon para elaborar blusas (D)	Inventario al final del periodo (E)=B-D
T01	Hilo de lana color rojo	Telas e hilos	Ovillo	\$ 2.67	14	\$ 37.38	12	2
T02	Tela blanca	Telas e hilos	Pieza 120x60 cm	\$ 40.00	50	\$ 2,000.00	10	40
T03	Hilo de lana color verde	Telas e hilos	Ovillo	\$ 2.67	21	\$ 56.07	12	9
T04	Papel	Papelería	Hoja	\$ 0.60	500	\$ 300.00	125	375
T05	Hilo de lana color amarillo	Telas e hilos	Ovillo	\$ 2.67	19	\$ 50.73	18	1
T06	Hilo de lana color azul	Telas e hilos	Ovillo	\$ 2.67	26	\$ 69.42	18	8
T07	Hilo de lana color negro	Telas e hilos	Ovillo	\$ 2.67	33	\$ 88.11	15	18
Totales					164	\$ 2,601.71	85 con 1/4	

- Los números en color rojo indican que se requiere hacer un pedido para reabastecer el insumo en el inventario.
- No hay un tiempo de rotación óptimo de inventarios, todo depende de tu tipo de negocio. Sin embargo, hay que intentar que sea lo más rápido posible

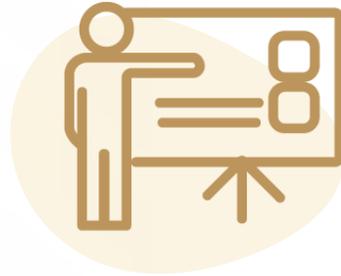


“Blusas Originales México”

Calculemos el nivel de reserva sugerido

Periodo: Semanal

Nombre del artículo	Descripción de artículo	Inventario o artículos en almacén o tienda (inicio de la semana) (B)	Nivel de reserva recomendado (D)
Hilo de lana color rojo	Ovillo	14	7
Tela blanca	Pieza 120x60 cm	50	25
Hilo de lana color verde	Ovillo	21	10 y 1/2
Papel	Hojas	500	250
Hilo de lana color amarillo	Ovillo	19	9 y 1/2
Hilo de lana color azul	Ovillo	26	13
Hilo de lana color negro	Ovillo	33	16 y 1/2



Conceptos de educación financiera

Finanzas del negocio y finanzas personales

Las finanzas del **negocio** son ingresos y gastos relacionados con cualquier actividad económica de la empresa.

Las finanzas **personales** se refieren al manejo y administración de las actividades del hogar: ingresos, despensa, colegiaturas, ropa, etc.



Presupuesto

- ✓ Debes conocer cuáles son tus gastos e ingresos, identificar salario, impuestos y ganancias.
- ✓ Mantén este registro e identifica el camino de cada peso.
- ✓ Con el registro de esa información, podrás crear tu presupuesto y definir cuánto vas a gastar y en qué lo harás.



¡Lo más complicado es aplicarlo! Tendrás que revisar con frecuencia si estás cumpliendo o si debes corregir y mejorar.



El Ahorro

¿Para ti qué es ahorrar
y para qué nos sirve?



El Ahorro

- ✓ **Ahorrar es fundamental.** Nos ayuda a estar prevenidos ante cualquier emergencia o necesidad extraordinaria.
- ✓ A su vez el ahorro es una fuente que nos permite cumplir **metas a futuro.**
- ✓ El dinero que ahorres debe estar **protegido y separado**, pero siempre a la mano para cualquier eventualidad.

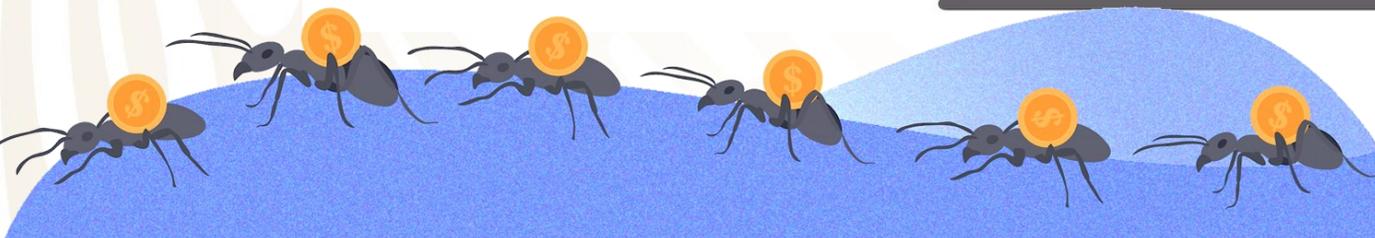
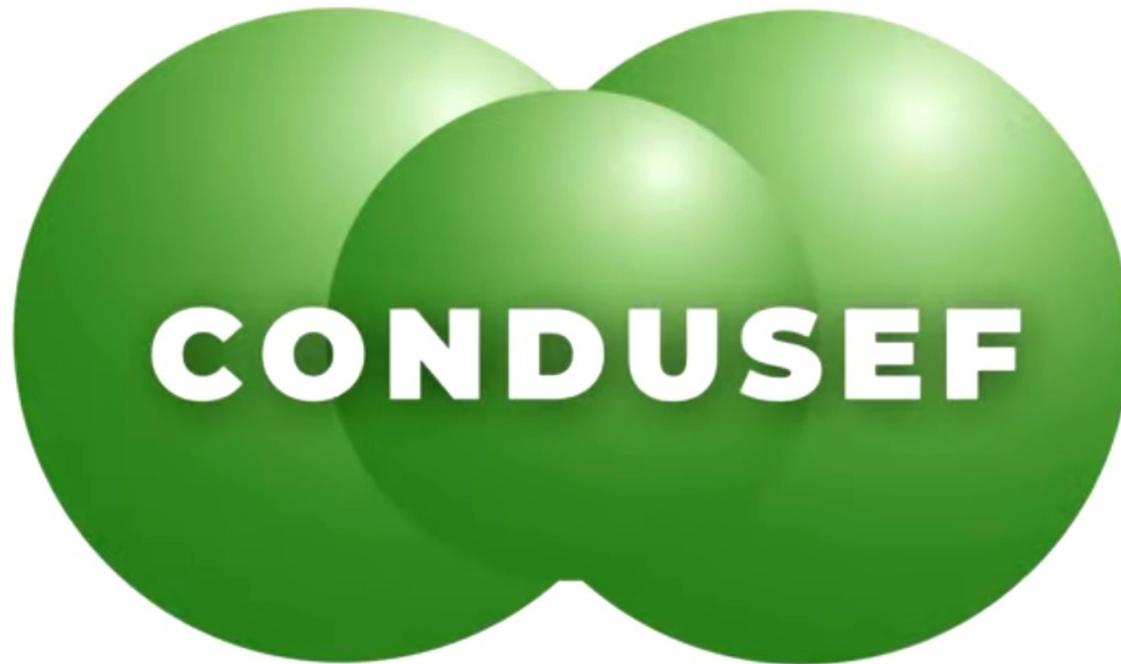


Actividad 3: Presupuesto y Ahorro

COMPLETA EL CUADRO

PRESUPUESTO SEMANAL DE GASTOS PERSONALES

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Presupuesto Inicial: \$1,000.00 _____	Actividad: Comida: _____	Actividad: Comida: _____	Actividad: Comida: _____	Actividad: Comida: _____	Actividad: Comida: _____	Actividad: Comida: _____
Actividad: Comida: _____	Transporte: _____	Transporte: _____	Transporte: _____	Transporte: _____	Transporte: _____	Transporte: _____
Transporte: _____	Diversión: _____	Diversión: _____	Diversión: _____	Diversión: _____	Diversión: _____	Diversión: _____
Diversión: _____	¿Cuánto nos queda?: _____					
¿Cuánto nos queda?: _____						





MUJERES FUERZA DEL SURESTE



Impulsado por:



ECONOMÍA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA



¿Qué ofrece el programa?:

- ✓ **Capacitaciones totalmente gratuitas**, en formato híbrido o digital (programa EMPRENDE Pro Mujer).
- ✓ **Microcréditos** desde \$ 500 hasta \$10 mil pesos.
 - No necesitas presentar historial crediticio o garantías.
 - No pagarás ninguna comisión por apertura.
 - Tasa de interés de **6%** anual (incluye IVA).

Si cumples con los siguientes requisitos, este programa es para ti:

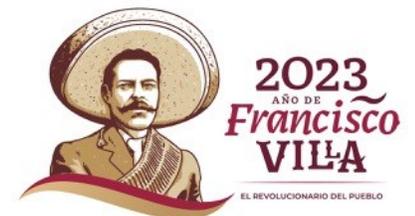


-  Eres mujer
-  Vives en Chiapas, Oaxaca, Tabasco, Yucatán y Campeche.
-  Tienes de 18 a 59 años de edad.
-  Tienes una micro o pequeña empresa, o desarrollas alguna actividad productiva (comercio, artesanía, etc.).



Para más información, te invitamos a visitar:

<https://mujeresfuerzadelsureste.promujer.org/>



MIPYMESMX

Te invitamos a consultar los recursos de capacitación de la Secretaría de Economía para **MIPYMES**



<https://mipymes.economia.gob.mx/>





2023
AÑO DE
Francisco
VILLA
EL REVOLUCIONARIO DEL PUEBLO

¡Gracias!

mipymes@economia.gob.mx



ECONOMÍA
SECRETARÍA DE ECONOMÍA