

# RUTA EMPRENDEDORA - ENCUENTRO 1

---

**#Olavarricense**

# RUTA EMPRENDEDORA - ENCUENTRO 1

## TRES PRIMEROS PASOS PARA EMPRENDER

¿Cómo transformo  
mi idea en un proyecto?

¿Cómo formalizo  
mi proyecto?

¿Qué variables debo analizar  
antes de iniciar?



# PRECIO

---

**Cantidad de Dinero que pagamos por un bien o servicio**

- Interacción Económica
- Tangible
- Único
- Oscilante



# COSTOS

---

## ¿Qué es un costo?

Costo es un sacrificio económico necesario para lograr un objetivo. El costo debe ser comparado.

- Entonces no hay un único concepto de costos, sino que hay tantos como objetivos

## ¿Para qué sirven?

- Fijar precios
- Tomar decisiones eficientes
- Saber en que se gastó el dinero
- Por qué se ganó o perdió dinero
- Comparar con meses anteriores, establecer las causas de las diferencias y corregirlas
- Planificar para el futuro

# **COSTOS** **GASTOS**

**Necesarios**

**Controlables**

**Buscan alcanzar  
un objetivo**

**No necesarios**

**No controlables**

**No buscan  
alcanzar objetivos**

# COMPONENTES

---

**Físico**



Cantidad de insumo necesario que se sacrifica.

**Monetario**



Es el valor o precio del recurso utilizado.

# CLASIFICACIÓN

---

<b>Según su naturaleza.</b>	<b>Materia prima Mano de obra Costos de fabricación indirectos</b>
<b>Según la operación que los origina.</b>	<b>Costo de fabricación. Costo de administración Costo de comercialización</b>
<b>Según su comportamiento.</b>	<b>Costos fijos Costos variables</b>
<b>Según el momento de determinación</b>	<b>Costos históricos Costos predeterminados</b>

# SISTEMA DE ACUMULACIÓN DE COSTOS A LA UNIDAD DE PRODUCTO O SERVICIO

---

Costeo completo

Se cargan al producto todos los costos, fijos y variables.

$$PVU = CV + CF + (CV+CF)*Margen$$

Costeo variable

Solo se cargan al producto los costos variables.

$$PVU = CV + CV * Margen$$

## COSTO DE PRODUCTO

$$\text{PVU} = \text{MO} + \text{M.P} + \text{CFV} + (\text{MO} + \text{MP} + \text{CFV}) * \text{Margen}$$

Producto	Unidad de medida		
Cantidad	Descripción	Precio unitario	Costo
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
		\$	\$
Costo de producto			\$
Margen		%	\$
Precio de venta			\$

## PRECIO (aspectos a considerar)



Decisión estratégica	Riesgos a asumir
Precios: más altos que el valor percibido por el cliente	Pérdida del mercado
Precio: Máximo posible	Competencia
Precio: en línea con la competencia	No diferenciación de la competencia
Precio: Debajo de la competencia	Pérdida de rentabilidad
Precio: igual al costo variable	No se cubren los costos fijos
Precio: Debajo del costo variable	Pérdida programada

**#Olavarricense**



**¡Muchas Gracias!**

Dirección de Economía Social  
Moreno 2765  
02284-422135  
[economia.social@olavarria.gov.ar](mailto:economia.social@olavarria.gov.ar)