

Definición de **insumos**,
materias primas, **costos**,
gastos y funciones dentro del emprendimiento





PaZos

Emprendedores Constructores de Paz

Pazo 3: Definición de insumos, materias primas, costos, gastos y funciones dentro del emprendimiento

Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

Alejandro Guidi

Jefe de Misión

Programa Migración y Niñez

Juan Manuel Luna

Coordinador de Programa

Equipo Técnico

Sandra Ruiz

Soraya Mesa

Mónica Ochoa

Adaptación pedagógica y comunicativa, concepto, diseño, ilustración y producción general.

Taller Creativo de Aleida Sánchez B. Ltda.

www.tallercreativoaleida.com.co

Bibiana Alturo M.

Zamara Zambrano S.

Aleida Sánchez B.

Ilustración original

Lucho Durán

Colorista

Mario Urazán

Edición de contenidos - Corrección de textos

Jorge Camacho Velásquez

ISBN Obra Completa 978-958-8909-44-8

ISBN Pazo 3: 978-958-8909-48-6

ISBN CD_ROM 978-958-8909-52-3

Primera edición, Septiembre de 2015

© Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

Esta publicación es posible gracias al generoso apoyo del pueblo de los Estados Unidos a través de su Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) y OIM. Los contenidos son responsabilidad de la OIM y no necesariamente reflejan las opiniones de USAID o el gobierno de los Estados Unidos de América.

Se autoriza la reproducción total o parcial de esta publicación para fines educativos u otros fines no comerciales, siempre que se cite la fuente.



PaZo 3

Definición de **insumos**,
materias primas, **costos**,
gastos y **funciones** dentro del emprendimiento

- Insumos
- Costos
- Gastos
- Funciones



Insumos

Ahora, con base en los productos o servicios que has definido para ofrecer a tus clientes, vas a identificar cuáles insumos o materias primas necesitas y cuánto valen.

Insumo es todo aquello que requieres para iniciar tu ciclo de producción o servucción. Si tu emprendimiento es de producción necesitarás materias primas (insumos que provienen directamente de la naturaleza, como la madera para hacer muebles) o productos intermedios (como la harina para hacer pan) para transformarlos y convertirlos en productos finales. Si tu emprendimiento es de servicios necesitarás distintos productos terminados para utilizarlos en la realización de tus actividades; por ejemplo, si tienes una bicicletería, necesitas herramientas, compresor, neumáticos, cinta, parches, etc.

En la siguiente tabla, haz una lista de los insumos que requieres para cada uno de tus productos o servicios. Es posible que necesites los mismos insumos para distintos productos, pero también que ciertos productos requieran insumos muy específicos; de manera que lo mejor es que hagas el análisis para cada producto.



Quizás este ejemplo te ayude a diligenciar la tabla: si tu producto es pan, tus insumos son mantequilla, sal, harina, levadura, huevos... Pero si uno de tus productos es pan dulce, vas a necesitar además de los anteriores, frutas cristalizadas por ejemplo para este producto en particular.

No. Numera tus productos	Nombre producto o servicio Escribe el nombre de tu producto o servicio	Insumos Haz una lista de los insumos que requieres para producirlo u ofrecerlo
		1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
		1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
		1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____

En el anexo de herramientas que acompaña esta guía, en la Tabla 2 – Lista de insumos, puedes ampliar este ejercicio.

- En la columna de la izquierda enlista tus productos o servicios.
- En la fila 3 de la tabla (horizontal), escribe todos los insumos que necesitas para todos tus productos o servicios. Recuerda que no necesariamente todos los insumos se utilizan en cada uno de los productos.
- Para cada insumo tienes dos columnas, una de cantidad de insumo en cada producto y otra de precio de dicho insumo en cada producto. Para diligenciar estas columnas debes hacer algunas conversiones. Ten en cuenta que, por ejemplo, la harina se compra en bultos pero se utiliza en gramos para preparar un pan. Así que debes convertir las unidades en que compras o recibes tus insumos a las unidades con las que trabajas para hacer tus productos u ofrecer tus servicios. Para hacer esto puedes apoyarte en la Ayuda Conversión de Unidades, que está en el anexo de herramientas.
- Al frente de la cantidad de cada insumo que requieres para un determinado producto o servicio debes escribir ahora el precio de esa cantidad de insumo. Ten presente que es el precio de la cantidad de insumo utilizada. Por ejemplo, escribes el precio de los gramos de harina utilizados, no del bulto, o de los huevos utilizados, no de la cubeta de huevos. Para hacer esto también puedes apoyarte en la Ayuda Conversión de Unidades, ya mencionada.

Este es el momento en el que puedes y debes hacer pequeñas pruebas prácticas para calcular realmente cuánto de cada insumo necesitas para cada producto. Es importante que busques lograr la mayor **productividad**, es decir, que trates de lograr el máximo de productos o servicios con los mismos insumos. Ten en cuenta los desperdicios y trata de aprovecharlos al máximo, quizás transformándolos en otro producto (como la miga de pan).

¡Es fácil, si te aplicas a la tarea! Si tienes alguna duda, pregúntale a alguna persona conocida que te pueda apoyar con estas operaciones.



Costos

Un **costo** es algo que debes pagar para que tu emprendimiento funcione, pero que no le agrega valor o no tiene una relación directa con el bien vendes o el servicio que prestas. Un ejemplo de costo es lo que debes pagar por los servicios públicos del local donde está tu emprendimiento. Existen dos tipos de costos: fijos y variables.

Costos fijos

Los costos fijos son aquellos que debes pagar independientemente de la cantidad de productos que fabriques o el número de clientes que atiendas. Por ejemplo, debes pagar el arriendo del local, independientemente de si produces muchos panes o ninguno, o de que entren pocos o muchos clientes. También es un costo fijo el seguro de tus herramientas y equipos, si lo tomas.

TIENDA DE MASCOTAS

JUGUETES Y ACCESORIOS



Costos variables

Hay costos que se relacionan directamente con la cantidad de producción. Dentro de los costos variables están por ejemplo, la mano de obra y el pago de servicios públicos, etc. Estos costos son variables porque en la medida en se incrementa la producción, seguramente se incrementarán estos costos: si quieres producir más pan deberás poner a trabajar el horno más horas al día.

En el anexo de herramientas que acompaña esta guía, en la Tabla 3 – Costos, en la columna de la izquierda aparece una lista de costos. Entonces, antes de diligenciar los valores correspondientes a cada costo, debes seleccionar en la segunda columna si el costo es variable (CV) o si el costo es fijo (CF). Luego, en la tercera columna, escribe el posible monto de cada costo. Para hacer el ejercicio es importante que, por ejemplo, mires los recibos de los servicios públicos de meses anteriores para que tu cálculo sea lo más aproximado posible. Entonces, como se trata de una tabla de Excel que está formulada, automáticamente te saldrán los valores proyectados a 6 meses.

Como en este momento estamos haciendo el presupuesto, diligencia solo la parte izquierda de la tabla, porque la parte derecha la diligenciarás una vez implementes tu emprendimiento.

Gastos

Un gasto es todo aquello que pagas porque tiene una relación directa con lo que produces o vendes. Dentro de los gastos se cuentan, por ejemplo, los insumos. Así pues, un gasto y un costo son diferentes y es importante que lo tengas presente. Cuando tu emprendimiento dé pocas utilidades debes analizar si tienes muchos gastos que quizás puedas reducir.

La **utilidad** es lo que te queda después de haber recibido los ingresos y haber pagado tanto los gastos como los costos de tu emprendimiento.

Funciones

Como ya te habrás imaginado, dentro de tu emprendimiento hay diferentes tareas por hacer; a estas tareas se las denomina **funciones**. Hay que pensar en tres funciones básicas:

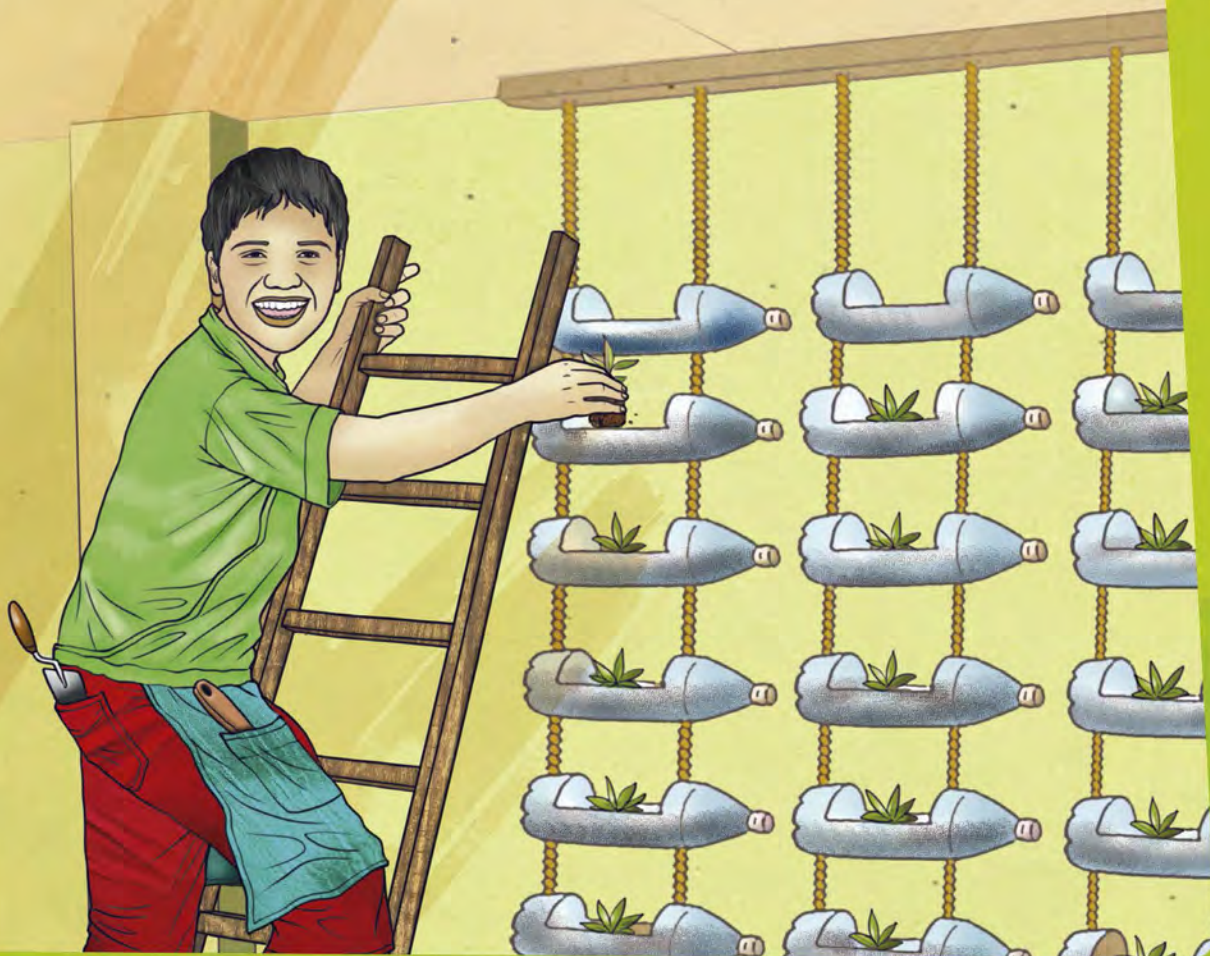
- La primera es la **producción**: ¿quién va a producir los productos o a prestar los servicios que ofreces en tu emprendimiento? Es importante que esto lo planifiques muy bien.
- La segunda es la **administración**: ¿quién va a llevar el registro contable de cada venta, cada gasto, cada costo; de cada ingreso y de cada egreso?
- La tercera es la **comercialización** o las **ventas**: ¿quién va a salir a ofrecer a los posibles clientes o consumidores el producto o servicio de tu emprendimiento?

Según el emprendimiento puede haber otras funciones específicas. Es pues necesario definir muy bien estas funciones y calcular el tiempo que cada una requiere. Es posible que si te organizas bien, tú solo-a puedas realizar las tres funciones: basta con que hagas una buena planeación de los tiempos.

El tiempo dedicado a la función de producción depende de cada tipo de emprendimiento. Por ejemplo, si se trata de una panadería, abarca la madrugada y de pronto el final de la tarde, tiempo que dedicas a amasar el pan, a combinar los ingredientes de los diferentes tipos de pan que produces, y a hornear hasta que los puedas poner en la vitrina para que tu público se antoje de esos ricos productos.

Si tu emprendimiento es de servicios, por ejemplo, el diseño de páginas web, es el tiempo que te tomaría dialogar con tu cliente para entender su necesidad, hacer una primera versión de la página, presentársela a tu cliente, realizar los ajustes que este requiera y, finalmente, entregar la página web lista para que tu cliente quede satisfecho ¿Cuánto tiempo te puede tomar esto? Eso es lo que debes calcular en número de horas de acuerdo a la complejidad de lo que estás ofreciendo: si es una página web muy simple, quizás te tardes 24 horas (es decir, tres días en jornadas de 8 horas cada día), pero si es más compleja quizás te puedas tardar el doble (6 días en jornadas de 8 horas diarias).

El tiempo dedicado a la producción solo lo puedes calcular si conoces el oficio que vas a realizar. Poco a poco, a medida que vayas acumulando experiencia, tu cálculo será cada vez más preciso. Para hacerlo, también puedes tomar como referencia el tiempo que se gastan competidores conocidos tuyos haciendo tareas similares. La definición de estos tiempos, tanto para la producción como para la servucción, es muy importante porque va a determinar un costo fundamental en tu emprendimiento, que es la mano de obra.



Tu trabajo, sea cual sea, tiene un valor. Todas las personas somos dueñas de nuestra fuerza de trabajo y cuando la empleamos en la producción o en la servucción, debe ser remunerada o pagada. Así el emprendimiento sea tuyo, debes recibir un pago por el tiempo que usas esa fuerza de trabajo en él. Por lo tanto, debes incluir en tu cálculo de costos el pago o remuneración que recibe cada una de las personas que trabaja en el emprendimiento.

Ese valor representa la **nómina**, que es un costo para el emprendimiento y debes incluirlo en el cuadro de costos de la Tabla 3 – Costos. (No aparece en la tabla) El costo de la nómina es variable, porque a mayor producción mayor tiempo de dedicación. En un momento dado, es posible que tengas que contratar empleados para que asuman una o varias de las funciones de tu emprendimiento.

¡Ánimo!

Recuerda, la productividad es una capacidad que tú puedes desarrollar, para hacer más productos con los mismos insumos o producir los mismos productos con menos insumos.



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



OIM Organización Internacional para las Migraciones