

# **emprender desde cero**

## **[costos]**

**mario spina**  
**spinamario@gmail.com**

**¿hablamos de números?**

ante la pregunta, **¿qué le sorprende más de la humanidad?**

un sabio respondió:

ante la pregunta, ¿qué le sorprende más de la humanidad?

un sabio respondió:

**los hombres,**

**porque pierden la salud para ganar dinero  
y después pierden el dinero para recuperar la salud.**

ante la pregunta, ¿qué le sorprende más de la humanidad?

un sabio respondió:

los hombres,

porque pierden la salud para ganar dinero  
y después pierden el dinero para recuperar la salud.

**y por pensar ansiosamente en el futuro no disfrutan  
el presente, por lo que no viven ni el presente ni el futuro.**

ante la pregunta, ¿qué le sorprende más de la humanidad?

un sabio respondió:

los hombres,

porque pierden la salud para ganar dinero  
y después pierden el dinero para recuperar la salud.

y por pensar ansiosamente en el futuro no disfrutan  
el presente, por lo que no viven ni el presente ni el futuro.

**y viven como si no tuviesen que morir nunca,  
y mueren como si nunca hubiesen vivido.**

**todo emprendimiento comercial  
genera egresos e ingresos de dinero**

**todo emprendimiento comercial  
genera egresos e ingresos de dinero**

***los egresos son conocidos  
como costos.***

**todo emprendimiento comercial  
genera egresos e ingresos de dinero**

*los egresos son conocidos  
como costos.*

*con los ingresos haremos frente a estos costos,  
lo que nos quede será la utilidad de la empresa.*

estos costos se dividen en

**fijos**

**variables**

# costos fijos

**todo aquel valor monetario  
que pagaremos -sí o sí- todos los meses,  
produzcamos o no;  
generemos ventas o no.**

alquiler, expensas, monotributo, sueldos, cargas sociales,  
electricidad, celular, internet, cuenta bancaria, amortizaciones,  
reinversiones, provisiones, seguros...

*el sueldo del emprendedor*

*es un costo fijo*

# **los costos fijos al inicio y a futuro**

*cuando empezamos es muy probable  
que lo hagamos en un rinconcito de nuestra casa,  
o en algún lugar prestado  
y por lo tanto casi no tengamos costos fijos*

# los costos fijos al inicio y a futuro

*cuando empezamos es muy probable  
que lo hagamos en un rinconcito de nuestra casa,  
o en algún lugar prestado  
y por lo tanto casi no tengamos costos fijos*

***sin embargo tenemos que proyectar cuáles  
serán a futuro, para no encontrarnos con sorpresas.***

# costos fijos emprendedor unipersonal

<u>alquiler</u>	<u>1.000.-</u>
<u>expensas</u>	<u>150.-</u>
<u>teléfono</u>	<u>70.-</u>
<u>celular</u>	<u>60.-</u>
<u>internet</u>	<u>100.-</u>
<u>electricidad</u>	<u>50.-</u>
<u>movilidad</u>	<u>200.-</u>
<u>mantenimiento web + hosting</u>	<u>100.-</u>
<u>sueldo propio</u>	<u>2.500.-</u>
<u>monotributo / IB</u>	<u>270.-</u>
<u>seguro (computadoras, mercadería)</u>	<u>150.-</u>
<u>reinversión / previsión</u>	<u>150.-</u>
<u>librería, papelería, etc</u>	<u>100.-</u>
<u>varios</u>	<u>200.-</u>
<b><u>total</u></b>	<b><u>5.300.-</u></b>

# **costos variables**

## **los costos variables**

**siempre dependen de la producción  
y/o de la venta.**

ejemplos: insumos necesarios para llevar a cabo una producción que no se repite en forma mensual o los costos propios de la venta o distribución.

# costos variables, productos confección buzo

<u>ítem</u>	<u>\$</u>
<u>telar (polar) 1 metro</u>	<u>20.-</u>
<u>hilo</u>	<u>1.-</u>
<u>aguja</u>	<u>1.-</u>
<u>cierre</u>	<u>4.-</u>
<u>elástico</u>	<u>2.-</u>
<u>mano de obra (corte y costura) 1 hora*</u>	<u>17.-</u>
<b><u>total costos variables</u></b>	<b><u>45.-</u></b>

***hora de trabajo:***  
*sueldo / 20 días / 6 horas*  
**\$ 2.000.- / 20 / 6 = \$ 17**

**costos variables en servicios**

**el factor común**

**será el módulo hora de trabajo**

**costos variables en servicios**

**el factor común**

**será el módulo hora de trabajo**

si trabajamos solos haremos diversas tareas,  
desde la **gestión** del emprendimiento,  
pasando por la **realización del servicio** y  
llegando a realizar **tareas administrativas** y de **cadetería**.

# ejemplos de valor económico por hora

calculando que una persona que trabaja 20 días al mes,  
durante 8 horas diarias, rinde 5 horas reales

(también toma mate, fuma, va al baño, ve los mails...);

o sea que trabaja efectivamente un total de 100 horas al mes.

<u>tarea</u>	<u>sueldo</u>	<u>hora</u>
<u>gestión</u>	<u>4.000.-</u>	<u>40.-</u>
<u>realización del servicio</u>	<u>3.000.-</u>	<u>30.-</u>
<u>administración</u>	<u>2.000.-</u>	<u>20.-</u>
<u>cadetería</u>	<u>1.500.-</u>	<u>15.-</u>

**cuando calculamos  
el costo variable del servicio,  
sumamos las horas que usaremos  
para cada una de las tareas,  
más los costos variables externos.**

# costos variables, servicios diseño de folleto

<u>ítem</u>	<u>horas</u>	<u>precio \$</u>	<u>subtotal \$</u>
<u>gestión</u>	10	40.-	400.-
<u>diseño y realización</u>	12	30.-	360.-
<u>administrativo</u>	3	20.-	60.-
<u>cadetería</u>	4	15.-	60.-
<u>fotografía</u>		250.-	250.-
<b><u>costo variable total</u></b>			<b>1.130.-</b>

# **los impuestos y los servicios en los costos**

**dependiendo de su composición,  
se podrán clasificar dentro de  
los costos fijos o de los variables.**

**impuestos que son costos fijos**

**monotributo**

**jubilación**

**ingresos brutos (rég. simplificado)**

**salubridad, pesas y medidas, etc.**

**cargas sociales**

**impuestos que son costos variables**

**i.v.a.**

**ganancias**

**ingresos brutos (reg. general)**

## **los servicios**

-electricidad, gas, teléfono-

**pueden variar  
dependiendo  
de la producción.**

**muchos la conocen como ganancia  
pero en realidad es la  
contribución marginal.**

## **contribución marginal**

**es la diferencia (resta)  
entre el precio de venta  
y el costo variable.**

# contribución marginal en \$

si tenemos un producto que se vende a \$20.-,  
y su costo variable es de \$9,50

$$\text{CM}(\$) = \text{PV} - \text{CV}$$

$$\text{CM}(\$) = 20 - 9,50$$

$$\text{CM}(\$) = 10,50$$

# **contribución marginal en %**

si tenemos un producto que se vende a \$20.-,  
y su costo variable es de \$9,50

$$\mathbf{CM(\%) = [1 - (CV/PV)] \times 100}$$

$$\mathbf{CM(\%) = [1 - (9,50/20)] \times 100}$$

$$\mathbf{CM(\%) = 52,50\%}$$

**con la contribución marginal  
haremos frente a los costos fijos**

**lo que nos quede será la ganancia o utilidad.**

**hagamos un ejercicio**

# calculemos la contribución marginal en \$

**datos:**

si tenemos un producto que se vende a \$50.-,  
y su costo variable es de \$20.-

$$\mathbf{CM(\$) = PV - CV}$$

# calculemos la contribución marginal en \$

datos:

si tenemos un producto que se vende a \$50.-,  
y su costo variable es de \$20.-

$$CM(\$) = PV - CV$$

$$CM(\$) = 50 - 20$$

$$CM(\$) = 30$$

**y ahora calculemos:**

**la contribución marginal en %**

si tenemos el mismo producto que se vende a \$50.-,  
y su costo variable es de \$20.-

$$\mathbf{CM(\%) = [1 - (CV/PV)] \times 100}$$

**y ahora calculemos:**

**la contribución marginal en %**

si tenemos el mismo producto que se vende a \$50.-,  
y su costo variable es de \$20.-

$$\text{CM}(\%) = [1 - (\text{CV}/\text{PV})] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (20/50)] \times 100$$

**y ahora calculemos:**

**la contribución marginal en %**

si tenemos el mismo producto que se vende a \$50.-,  
y su costo variable es de \$20.-

$$\text{CM}(\%) = [1 - (\text{CV}/\text{PV})] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (20/50)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (0,40)] \times 100$$

**y ahora calculemos:**

**la contribución marginal en %**

si tenemos el mismo producto que se vende a \$50.-,  
y su costo variable es de \$20.-

$$\text{CM}(\%) = [1 - (\text{CV}/\text{PV})] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (20/50)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (0,40)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [0,60] \times 100$$

**y ahora calculemos:  
la contribución marginal en %**

si tenemos el mismo producto que se vende a \$50.-,  
y su costo variable es de \$20.-

$$\text{CM}(\%) = [1 - (\text{CV}/\text{PV})] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (20/50)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (0,40)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [0,60] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = 60\%$$

**¿y para qué saber esto?**

**recuerden que con la contribución marginal  
pagaremos los costos fijos**

**¿y para qué saber esto?**

**recuerden que con la contribución marginal  
pagaremos los costos fijos**

**ya vamos a ver que si no conocemos  
estas cifras nunca vamos a saber  
si podremos vivir de nuestro emprendimiento.**

**punto de equilibrio**

**es el punto en el cual**

**nuestro negocio se mantiene  
sin generar ganancias ni pérdidas**

**cubriendo**

**los costos fijos y variables.**

**¿se acuerdan que  
nuestro sueldo  
era un costo fijo?**

# cálculo del punto de equilibrio

nuestro costo fijo mensual (**CF**) es de **\$7.000.-**

el precio de venta (**PV**) del producto es **\$20.-**

con un costo variable (**CV**) de **\$9,50**

y una contribución marginal (**CM**) de **52,5%**

# cálculo del punto de equilibrio

CF: \$7.000.- / PV: \$20.- / CV: \$9,50 / CM: 52,5%

---

$$\text{Pe (\$)} = (\text{CF} / \text{CM\%}) \times 100$$

# cálculo del punto de equilibrio

CF: \$7.000.- / PV: \$20.- / CV: \$9,50 / CM: 52,5%

---

$$Pe (\$) = (CF / CM\%) \times 100$$

$$Pe (\$) = \{CF / [1-(CV/PV)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [1-(9,50/20)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [1-(0,475)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [0,525] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / 52,5\} \times 100$$

# cálculo del punto de equilibrio

CF: \$7.000.- / PV: \$20.- / CV: \$9,50 / CM: 52,5%

---

$$Pe (\$) = (CF / CM\%) \times 100$$

$$Pe (\$) = \{CF / [1-(CV/PV)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [1-(9,50/20)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [1-(0,475)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [0,525] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / 52,5\} \times 100$$

---

$$Pe (\$) = 13.333.-$$

---

# cálculo del punto de equilibrio

CF: \$7.000.- / PV: \$20.- / CV: \$9,50 / CM: 52,5%

---

$$Pe (\$) = (CF / CM\%) \times 100$$

$$Pe (\$) = \{CF / [1-(CV/PV)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [1-(9,50/20)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [1-(0,475)] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / [0,525] \times 100\} \times 100$$

$$Pe (\$) = \{7.000 / 52,5\} \times 100$$

---

$$Pe (\$) = 13.333.-$$

---

**667 unidades a \$20.- cada una**

**veámoslo en un gráfico**

\$

0

unidades

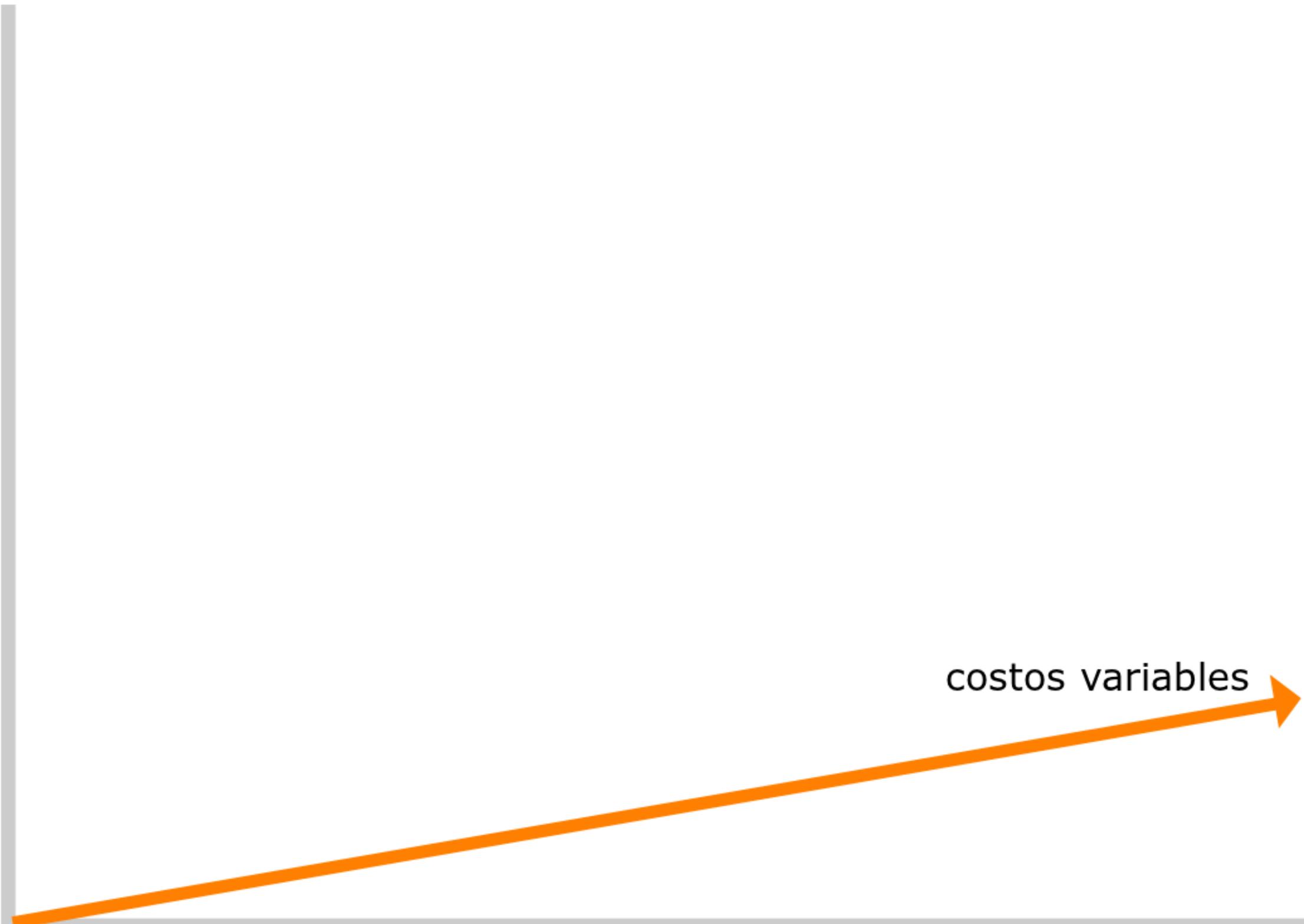


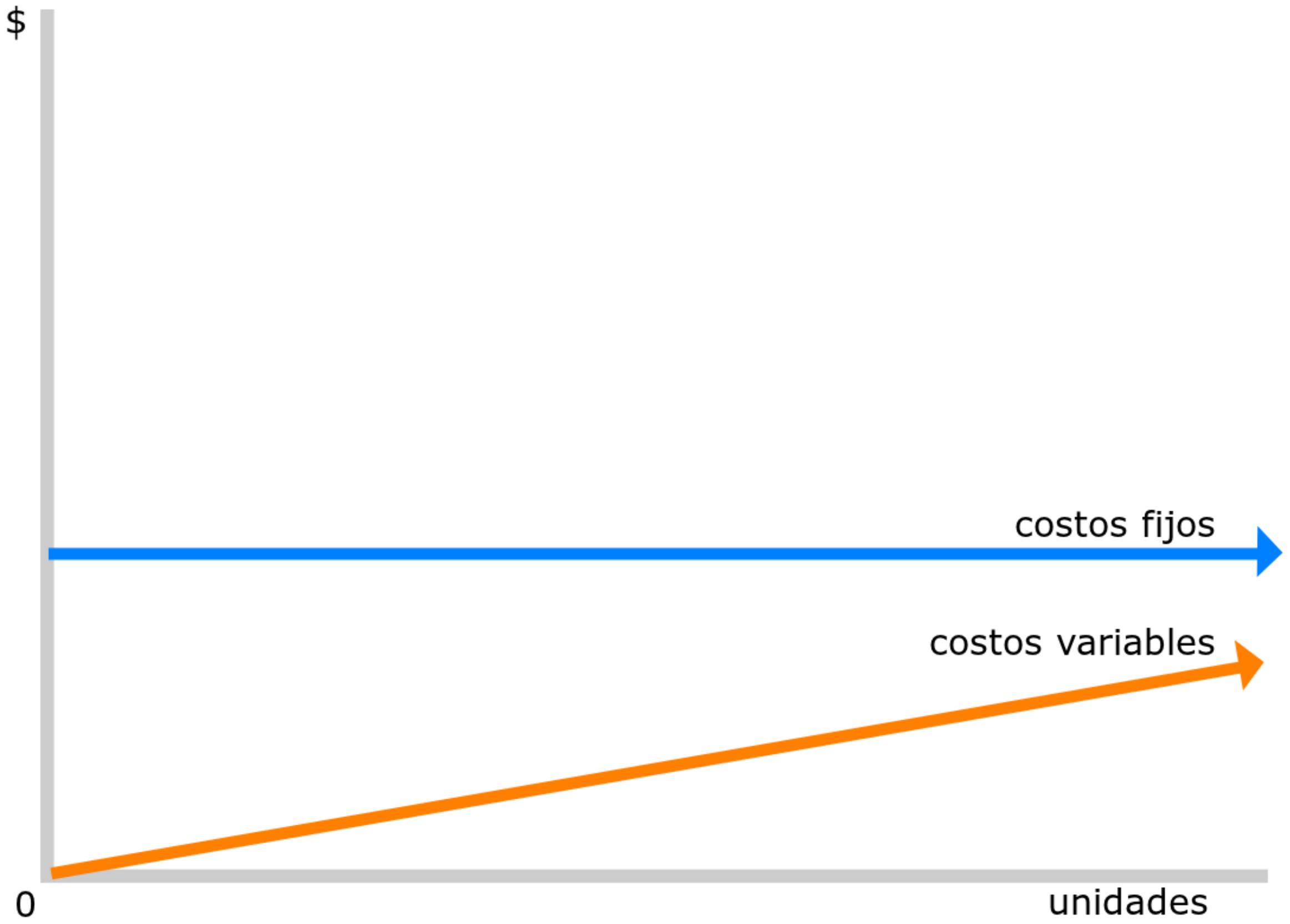
\$

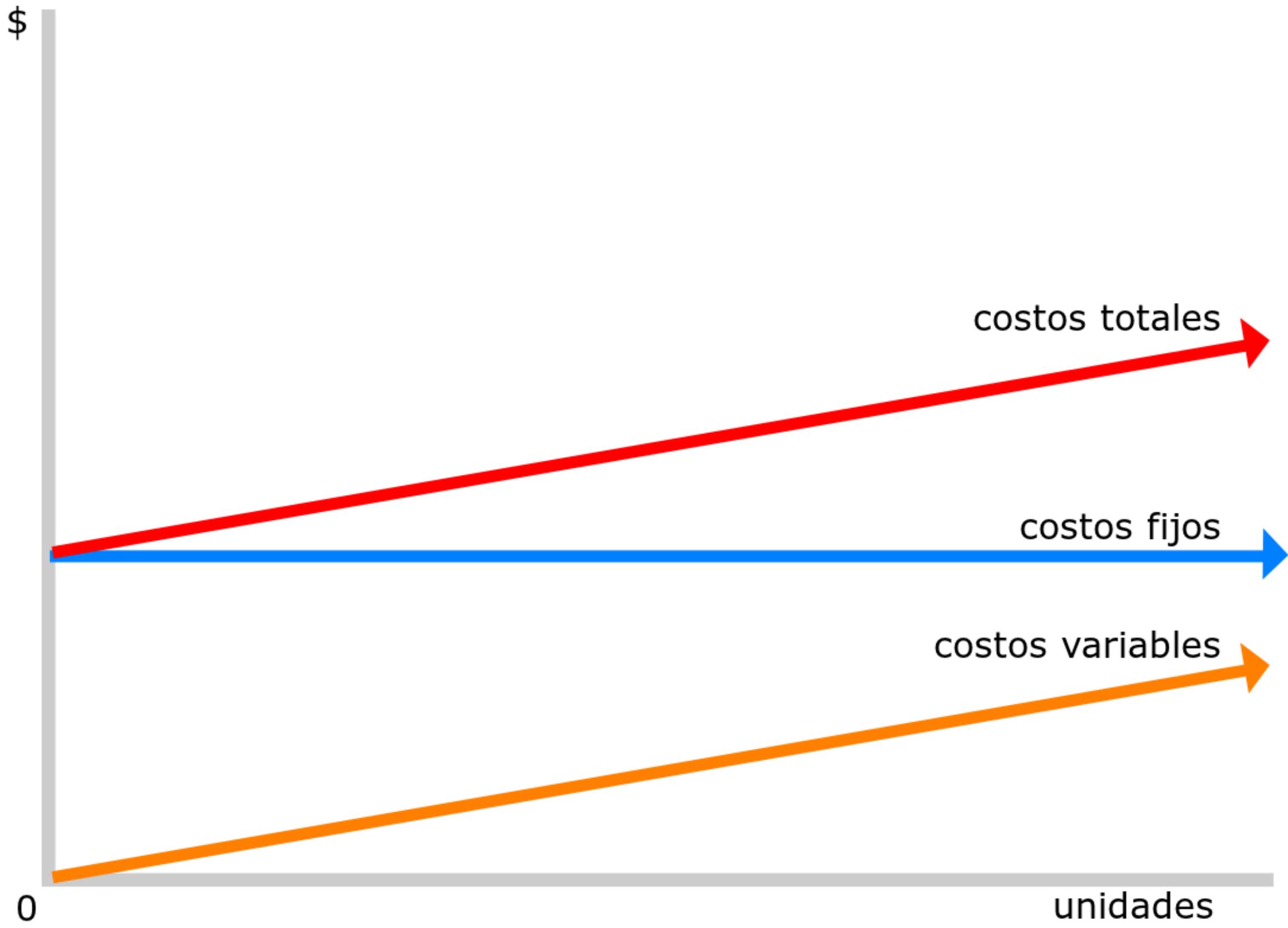
0

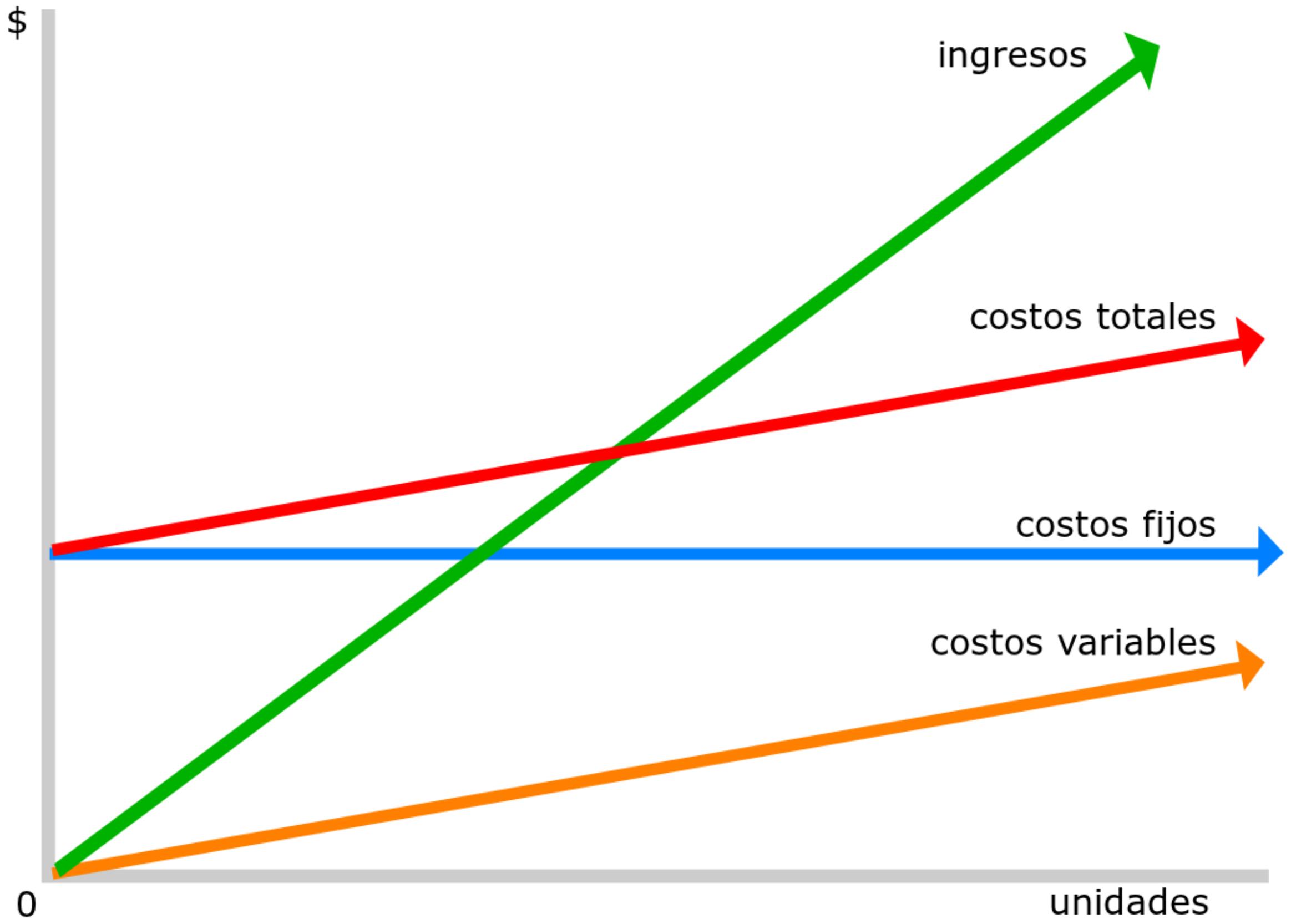
unidades

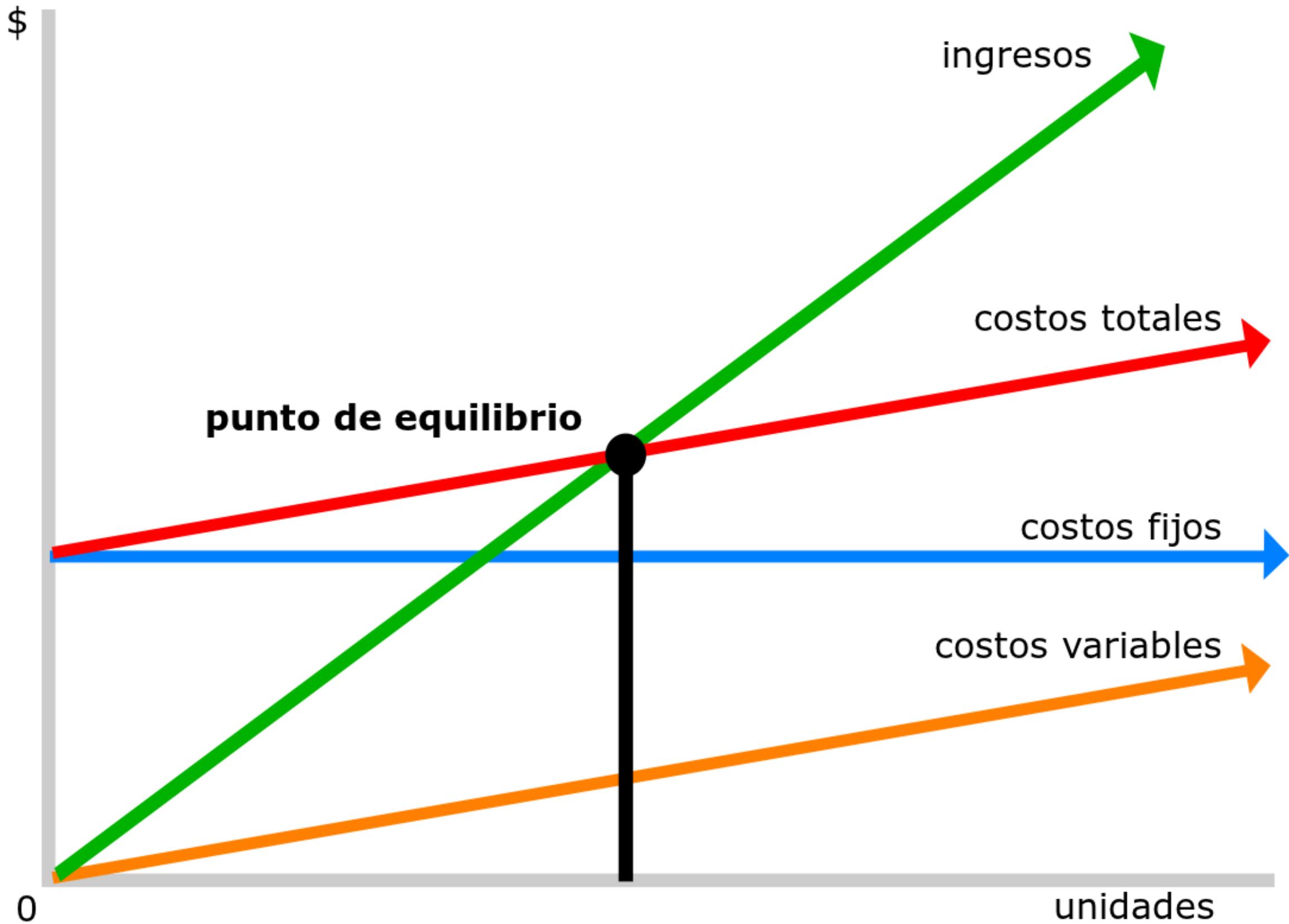
costos variables

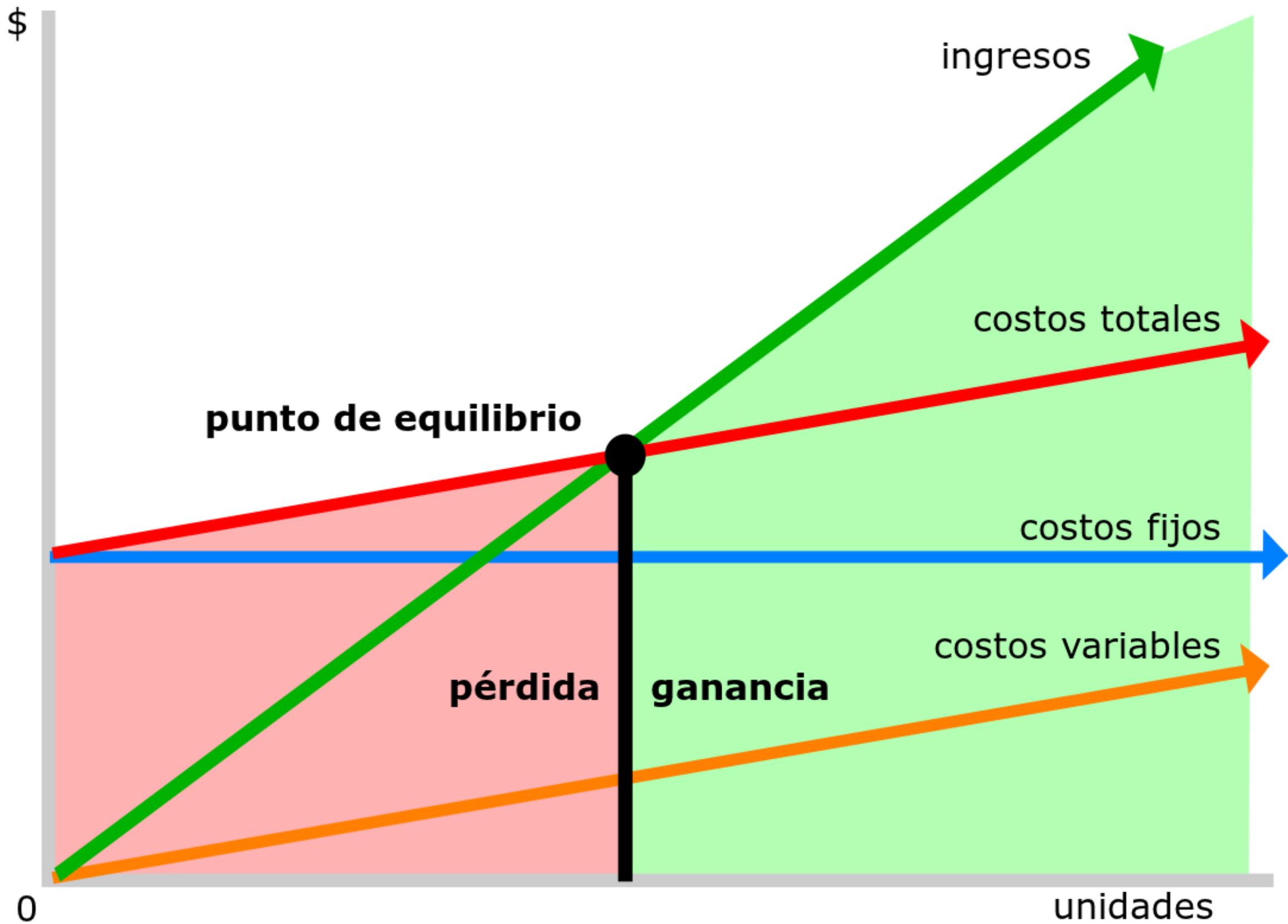












**enfrente de mi local  
se instaló un competidor**

**vende la misma remerera que yo  
pero a \$18.-**

**yo la vendo a \$20.-  
¿que hago?**

**a mí, de costo variable,  
me sale \$9,50**

**¿la pongo a \$17.-?**

# veamos los números

CF: \$7.000.- / **PV: \$20.-**

CV: \$9,50 / **CM: 52,5%**

CF: \$7.000.- / **PV: \$17.-**

CV: \$9,50 / **CM: ????????**

# veamos los números

CF: \$7.000.- / PV: \$20.-

CV: \$9,50 / CM: 52,5%

CF: \$7.000.- / PV: \$17.-

CV: \$9,50 / CM: ????????

$$\text{CM}(\%) = [1 - (\text{CV}/\text{PV})] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (9,50/17)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = 44,2\%$$

# veamos los números

CF: \$7.000.- / **PV: \$20.-**

CV: \$9,50 / **CM: 52,5%**

CF: \$7.000.- / **PV: \$17.-**

CV: \$9,50 / **CM: 44,2%**

$CM(\%) = [1 - (CV/PV)] \times 100$

$CM(\%) = [1 - (9,50/17)] \times 100$

**$CM(\%) = 44,2\%$**

---

$Pe (\$) = (CF / CM\%) \times 100$

$Pe (\$) = \{7.000 / 52,5\} \times 100$

**$Pe (\$) = (CF/CM\%) \times 100$**

**$Pe (\$) = \{7.000 / 44,2\} \times 100$**

---

# veamos los números

CF: \$7.000.- / **PV: \$20.-**

CV: \$9,50 / **CM: 52,5%**

CF: \$7.000.- / **PV: \$17.-**

CV: \$9,50 / **CM: 44,2%**

$$\text{CM}(\%) = [1 - (\text{CV}/\text{PV})] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (9,50/17)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = 44,2\%$$

---

$$\text{Pe} (\$) = (\text{CF} / \text{CM}\%) \times 100$$

$$\text{Pe} (\$) = \{7.000 / 52,5\} \times 100$$

$$\text{Pe} (\$) = (\text{CF}/\text{CM}\%) \times 100$$

$$\text{Pe} (\$) = \{7.000 / 44,2\} \times 100$$

---

$$\text{Pe} (\$) = 13.333.-$$

$$\text{Pe} (\$) = 15.838$$

---

# veamos los números

CF: \$7.000.- / **PV: \$20.-**

CV: \$9,50 / **CM: 52,5%**

CF: \$7.000.- / **PV: \$17.-**

CV: \$9,50 / **CM: 44,2%**

$$\text{CM}(\%) = [1 - (\text{CV}/\text{PV})] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = [1 - (9,50/17)] \times 100$$

$$\text{CM}(\%) = 44,2\%$$

---

$$\text{Pe} (\$) = (\text{CF} / \text{CM}\%) \times 100$$

$$\text{Pe} (\$) = \{7.000 / 52,5\} \times 100$$

---

$$\text{Pe} (\$) = (\text{CF}/\text{CM}\%) \times 100$$

$$\text{Pe} (\$) = \{7.000 / 44,2\} \times 100$$

---

$$\text{Pe} (\$) = 13.333.-$$

---

$$\text{Pe} (\$) = 15.838$$

---

**667 unidades (\$20.- c/u)**

---

**932 unidades (\$17.- c/u)**

# veamos los números

**CF: \$7.000.- / PV: \$20.-**  
**CV: \$9,50 / CM: 52,5%**

**Pe (\$) = 13.333.-**

**667 unidades (\$20.- c/u)**

**CF: \$7.000.- / PV: \$17.-**  
**CV: \$9,50 / CM: 44,2%**

**Pe (\$) = 15.838**

**932 unidades (\$17.- c/u)**

**¿en cuánto tiempo nos fundimos?**

**pero yo fabrico  
más de un producto...**

**¿cómo calculo  
el punto de equilibrio?**

# punto de equilibrio multiproducto

CF: costo fijo - PV: precio de venta - CV: costo variable

**%V: porcentaje de las ventas totales.**

---

**nuestro costo fijo mensual (CF) es de \$7.000.-**

---

	<b>producto 1</b>	
<b>(PV1) \$30.-</b>	<b>(CV1) \$9,50</b>	<b>%V1 60%</b>

---

	<b>producto 2</b>	
<b>(PV2) \$15.-</b>	<b>(CV2) \$5.-</b>	<b>%V2 40%</b>

---

## punto de equilibrio multiproducto

**CF: 7.000 / PV1: 30.- / CV1: 9,50 / %V1: 60**  
**PV2: 15.- / CV2: 5.- / %V2: 40**

## punto de equilibrio multiproducto

**CF: 7.000 / PV1: 30.- / CV1: 9,50 / %V1: 60**  
**PV2: 15.- / CV2: 5.- / %V2: 40**

$$\text{PeM \$} = \frac{\text{CF}}{[1-(\text{CV1/PV1}).\%V1]+[1-(\text{CV2/PV2}).\%V2]} \times 100$$

## punto de equilibrio multiproducto

CF: 7.000 / PV1: 30.- / CV1: 9,50 / %V1: 60  
PV2: 15.- / CV2: 5.- / %V2: 40

$$\text{PeM \$} = \frac{\text{CF}}{[1-(\text{CV1/PV1}).\%V1]+[1-(\text{CV2/PV2}).\%V2]} \times 100$$

$$\text{PeM \$} = \frac{7.000}{[1 - (9,50 / 30). 60] + [1 - (5 / 15). 40]} \times 100$$

## punto de equilibrio multiproducto

**CF: 7.000 / PV1: 30.- / CV1: 9,50 / %V1: 60**  
**PV2: 15.- / CV2: 5.- / %V2: 40**

$$\text{PeM \$} = \frac{\text{CF}}{[1-(\text{CV1/PV1}).\%V1]+[1-(\text{CV2/PV2}).\%V2]} \times 100$$

$$\text{PeM \$} = \frac{7.000}{[1 - (9,50 / 30). 60] + [1 - (5 / 15). 40]} \times 100$$

$$\text{PeM \$} = \frac{7.000}{[41] + [26,67]} \times 100$$

## punto de equilibrio multiproducto

CF: 7.000 / PV1: 30.- / CV1: 9,50 / %V1: 60  
PV2: 15.- / CV2: 5.- / %V2: 40

$$\text{PeM \$} = \frac{\text{CF}}{[1-(\text{CV1/PV1}).\%V1]+[1-(\text{CV2/PV2}).\%V2]} \times 100$$

$$\text{PeM \$} = \frac{7.000}{[1 - (9,50 / 30). 60] + [1 - (5 / 15). 40]} \times 100$$

$$\text{PeM \$} = \frac{7.000}{[41,5] + [26,68]} \times 100$$

**PeM \$ = 10.345**

## **punto de equilibrio multiproducto**

**CF: 7.000 / PV1: 30.- / CV1: 9,50 / %V1: 60**  
**PV2: 15.- / CV2: 5.- / %V2: 40**

$$\text{PeM \$} = 10.345$$

**del producto 1 vendo el 60%**

$$\text{Pe1 \$} = 10.345 \times 0,60 = \$ 6.207.-$$

## **punto de equilibrio multiproducto**

**CF: 7.000 / PV1: 30.- / CV1: 9,50 / %V1: 60**  
**PV2: 15.- / CV2: 5.- / %V2: 40**

$$\text{PeM \$} = 10.345$$

**del producto 1 vendo el 60%**

$$\text{Pe1 \$} = 10.345 \times 0,60 = \$ 6.207.-$$

**del producto 2 vendo el 40%**

$$\text{Pe2 \$} = 10.345 \times 0,40 = \$ 4.138.-$$

**¿por qué gastamos de más  
cuando tenemos dinero  
y no tenemos efectivo  
cuando lo necesitamos?**

**porque no manejamos**  
**los aspectos**  
**económicos y financieros**

# lo económico

en una planilla se vuelcan los ingresos y los egresos,

**sin importar el momento**

**en que se paguen/cobren.**

el alquiler de enero se gasta en enero (y se paga en enero),  
en cambio la electricidad de enero se paga en febrero (es bimestral),  
pero se anota en enero y en febrero, la mitad cada mes (cuando se gasta).

# lo económico

se utiliza para saber  
**cuándo vendemos**  
**y cuándo consumimos.**

## presupuesto económico- ejemplo de un semestre

<b>egresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
alquiler	1000	1000	1000	1000	1000	1000	6000
sueldo	2000	2000	2000	2000	2000	2000	12000
electricidad	80	80	80	80	80	80	480
monotributo	220	220	220	220	220	220	1320
insumos		1200		400	200	3200	5000
taller tercerizado			1400		1300	4000	6700
<b>total egresos</b>	<b>3300</b>	<b>4500</b>	<b>4700</b>	<b>3700</b>	<b>4800</b>	<b>10500</b>	<b>31500</b>
<b>ingresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
producto 1 (60d)	1200		1200		1200		3600
producto 2 (90d)	3200	3200	3200	3200	3200	3200	19200
producto 3 (60d)		3000		3000		3000	9000
contados (0d)	300	300	300	300	300	300	1800
<b>total ingresos</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>33600</b>
<b>saldo</b>	<b>1400</b>	<b>2000</b>	<b>0</b>	<b>2800</b>	<b>-100</b>	<b>-4000</b>	<b>2100</b>

# lo financiero

los ingresos y los egresos,  
**se anotan cuando efectivamente  
entra o sale el dinero.**

en el caso la electricidad (bimestral) que se paga en febrero  
se anota completa en febrero.

# lo financiero

**es el flujo de caja o *cash flow***  
(en criollo lo que tengo en el bolsillo).

con el presupuesto financiero tendremos  
a simple vista un detalle de  
cuándo deberemos pagar (egresos),  
y cuándo cobraremos (ingresos).

## presupuesto financiero - ejemplo de un semestre

<b>egresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
alquiler	1000	1000	1000	1000	1000	1000	6000
sueldo	2000	2000	2000	2000	2000	2000	12000
electricidad		160		160		160	480
monotributo	220	220	220	220	220	220	1320
insumos		1200		400	200	3200	5000
taller tercerizado			1400		1300	4000	6700
<b>total egresos</b>	<b>3220</b>	<b>4700</b>	<b>4620</b>	<b>3780</b>	<b>4620</b>	<b>9600</b>	<b>31500</b>
<b>ingresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
producto 1 (60d)			1200		1200		2400
producto 2 (90d)				3200	3200	3200	9600
producto 3 (60d)				3000		3000	6000
contados (0d)	300	300	300	300	300	300	1800
<b>total ingresos</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>1500</b>	<b>6500</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>19800</b>
<b>saldo</b>	<b>-2920</b>	<b>-4400</b>	<b>-3120</b>	<b>2720</b>	<b>80</b>	<b>-3100</b>	<b>-11700</b>

**¿los comparamos?**

## presupuesto económico- ejemplo de un semestre

<b>egresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
alquiler	1000	1000	1000	1000	1000	1000	6000
sueldo	2000	2000	2000	2000	2000	2000	12000
electricidad	80	80	80	80	80	80	480
monotributo	220	220	220	220	220	220	1320
insumos		1200		400	200	3200	5000
taller tercerizado			1400		1300	4000	6700
<b>total egresos</b>	<b>3300</b>	<b>4500</b>	<b>4700</b>	<b>3700</b>	<b>4800</b>	<b>10500</b>	<b>31500</b>
<b>ingresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
producto 1 (60d)	1200		1200		1200		3600
producto 2 (90d)	3200	3200	3200	3200	3200	3200	19200
producto 3 (60d)		3000		3000		3000	9000
contados (0d)	300	300	300	300	300	300	1800
<b>total ingresos</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>33600</b>
<b>saldo</b>	<b>1400</b>	<b>2000</b>	<b>0</b>	<b>2800</b>	<b>-100</b>	<b>-4000</b>	<b>2100</b>

## presupuesto financiero - ejemplo de un semestre

<b>egresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
alquiler	1000	1000	1000	1000	1000	1000	6000
sueldo	2000	2000	2000	2000	2000	2000	12000
electricidad		160		160		160	480
monotributo	220	220	220	220	220	220	1320
insumos		1200		400	200	3200	5000
taller tercerizado			1400		1300	4000	6700
<b>total egresos</b>	<b>3220</b>	<b>4700</b>	<b>4620</b>	<b>3780</b>	<b>4620</b>	<b>9600</b>	<b>31500</b>
<b>ingresos</b>	<b>mes 1</b>	<b>mes2</b>	<b>mes 3</b>	<b>mes 4</b>	<b>mes 5</b>	<b>mes 6</b>	<b>total</b>
producto 1 (60d)			1200		1200		2400
producto 2 (90d)				3200	3200	3200	9600
producto 3 (60d)				3000		3000	6000
contados (0d)	300	300	300	300	300	300	1800
<b>total ingresos</b>	<b>300</b>	<b>300</b>	<b>1500</b>	<b>6500</b>	<b>4700</b>	<b>6500</b>	<b>19800</b>
<b>saldo</b>	<b>-2920</b>	<b>-4400</b>	<b>-3120</b>	<b>2720</b>	<b>80</b>	<b>-3100</b>	<b>-11700</b>

# ¿que pasó?

**contra lo que veíamos en lo económico  
en realidad en los primeros tres meses  
vamos a necesitar ayuda externa (\$)**

**el cuarto y quinto mes vienen con saldo a favor  
y en el sexto nuevamente estamos abajo.**

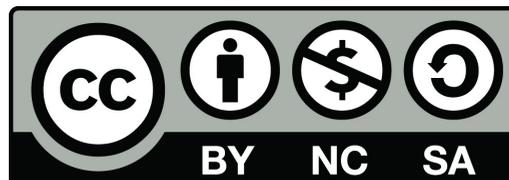
**balance del semestre \$11.700 en rojo**

**tarea para el hogar**

**mejor empiezo a pensar  
en los costos**

el presente material fue desarrollado por mario spina, mediante el uso de software libre en una plataforma **gnu/linux** y se publica bajo una **licencia creative commons**, la cual permite su copia, difusión, distribución y utilización para fines didácticos no comerciales en caso de hacer uso del mismo se agradecerá mencionar a su autor mediante la inclusión del siguiente hipervínculo:

**<http://emprenderdesdecero.wordpress.com>**



*emprender desde cero [costos]* por **mario spina** se encuentra bajo una **licencia creative commons atribución-nocomercial-compartirIgual 3.0 unported**