

Jóvenes Emprendedores



Formato de Evaluación del Producto

Formato de evaluación del producto

Paso 1: Determina los costos fijos

Los costos fijos son los gastos en un negocio que permanecen iguales, sin importar el número de productos producidos. Sueldos, renta, gastos de mercadotecnia y equipo, son ejemplos de costos fijos.

La tabla ilustra los costos fijos de la mayoría de las empresas de *Jóvenes Emprendedores*. Muestra una empresa de 10 empleados que se reúnen por 17 semanas (en la primera semana no se pagan sueldos).

Gastos	Empresa muestra	La empresa
A. Salarios (10 semanas de producción, 10 empleados, 2 hrs semanales de producción x empleado, \$5 por hora)	10 empleados x 2 hrs de producción semanal = 20 hrs 20 hrs x \$5 = \$100 \$100 x 10 semanas = <u>\$1,000</u>	
B. Sueldos para directores de la empresa 10 colaboradores (1 de \$15, 5 de \$12 y 4 de \$10) y 16 semanas	10 colaboradores (1 de \$15, 5 de \$12 y 4 de \$8 = \$107 por semana). \$107 x 16 semanas = <u>\$1,712</u>	
C. Renta y otros costos fijos	\$250	
D. Mercadotecnia	\$250	
E. Otros	\$150	
F. Total costos fijos	\$3,362	

AL IGUAL QUE EL EJEMPLO REALIZA TUS CALCULOS DE ACUERDO A TU PAGO POR HORA DE PRODUCCION Y TOMANDO EN CUENTA A LO ESTABLECIDO CON EL DEPTO. DE RECURSOS HUMANOS

CALCULA TUS SUELDOS EN COORDINACION CON EL DEPTO. DE RECURSOS HUMANOS Y A LO ESTABLECIDO POR IMPULSA

EL DEPTO. DE MERCADOTECNIA DEBE REALIZAR UN PRESUPUESTO DE SU AREA

ASI TENDRAS EL TOTAL DE TUS COSTOS FJOS

AL REALIZAR TU TOTAL DE COSTOS DEBES DE TOMAR EN CUENTA OTROS GASTOS QUE PUEDAN SURGIR

El Departamento de Recursos Humanos puede decirte cuál es la estructura salarial que se acordó. Para la mayoría de las empresas de *Jóvenes Emprendedores*, la estructura salarial no difiere de la anotada previamente; es la misma que la de la estructura salarial especificada en el *Acta Constitutiva y Estatutos* aprobados en la *Junta de Trabajo 2*. El Departamento de Mercadotecnia debe recomendar un presupuesto de su área.

Nota: Los salarios son costos variables porque el número de trabajadores y horas necesarios para producir un artículo puede variar de acuerdo a los incrementos o decrementos de la demanda (y la asistencia a las sesiones de producción). En las empresas del programa, no obstante, los trabajadores son "empleados" por un número fijo de horas. Para facilitar el ejercicio los salarios se tomaron en cuenta como gasto fijo realizando un cálculo de horas semanales de producción (en realidad es un costo variable).



Instrucciones:

Línea A. Ingresas dos precios de prueba para tu producto. Un precio debe ser “alto” y el otro “bajo”.

Línea B. Ingresas el 10 por ciento del costo de comisión sobre ventas.

Línea C. Ingresas el monto de impuestos sobre ventas. En el ejemplo, el impuesto fue de quince por ciento ($\$50 \times .15 = \7.5)

Línea D. Ingresas el costo de los materiales por unidad del Paso 2, línea C. Resta las líneas B, C y D de la línea A, e ingresas el resultado sobre la línea E.

Línea E. Este es tu ganancia bruta por unidad – la diferencia entre su precio y los costos variables por unidad de producción y ventas.

Paso 4: Determina tu punto de equilibrio costo-ingreso

Un análisis del punto de equilibrio es usado con frecuencia por las empresas manufactureras para fijar precios. Ayuda a tu empresa a determinar el número de unidades que deben ser vendidas para cubrir sus costos (o costo = ingreso).

	Precio Muestra #1	Precio Muestra #2	Precio Prueba #1	Precio Prueba #2
Costo fijo (Paso 1)	\$3,362	\$3,362		
Divida la ganancia bruta por unidad	\$27.5	\$35		
Punto de equilibrio costo-ingreso (unidades)	123 unidades	96 unidades		

COLOCA EL RESULTADO DE LOS COSTOS FIJOS OBTENIDO EN EL PASO 1

COLOCA EL RESULTADO OBTENIDO EN EL PASO 3

DIVIDE EL COSTO FIJO ENTRE LA GANANCIA BRUTA POR UNIDAD Y OBTENDRÁS EL PUNTO DE EQUILIBRIO COSTO-INGRESO

Nota: En el Precio muestra #1 la ganancia por cada producto es de \$27.5 de ganancia por cada artículo por encima de las 123 unidades que se vendan. Ten en mente que esto no incluye los gastos adicionales que puedan surgir.

Metas de venta individual y grupal

Después de calcular el punto de equilibrio para el precio deseado, determina cuántas unidades necesitará vender cada empleado para cubrir los costos. ¿Qué tal tener una utilidad? ¡Mientras más venta, más comisiones sobre ventas ganará!

Metas de venta individuales: _____

Metas de venta grupales: _____

LAS METAS INDIVIDUALES Y GRUPALES DEPENDERÁN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



Instrucciones:

Línea A. Ingresas dos precios de prueba para tu producto. Un precio debe ser “alto” y el otro “bajo”.

Línea B. Ingresas el 10 por ciento del costo de comisión sobre ventas.

Línea C. Ingresas el monto de impuestos sobre ventas. En el ejemplo, el impuesto fue de quince por ciento ($\$50 \times .15 = \7.5)

Línea D. Ingresas el costo de los materiales por unidad del Paso 2, línea C. Resta las líneas B, C y D de la línea A, e ingresa el resultado sobre la línea E.

Línea E. Este es tu ganancia bruta por unidad – la diferencia entre su precio y los costos variables por unidad de producción y ventas.

Paso 4: Determina tu punto de equilibrio costo-ingreso

Un análisis del punto de equilibrio es usado con frecuencia por las empresas manufactureras para fijar precios. Ayuda a tu empresa a determinar el número de unidades que deben ser vendidas para cubrir sus costos (o costo = ingreso).

	Precio Muestra #1	Precio Muestra #2	Precio Prueba #1	Precio Prueba #2
Costo fijo (Paso 1)	\$3,362	\$3,362		
Divida la ganancia bruta por unidad	\$27.5	\$35		
Punto de equilibrio costo-ingreso (unidades)	123 unidades	96 unidades		

COLOCA EL RESULTADO DE LOS COSTOS FIJOS OBTENIDO EN EL PASO 1

COLOCA EL RESULTADO OBTENIDO EN EL PASO 3

DIVIDE EL COSTO FIJO ENTRE LA GANANCIA BRUTA POR UNIDAD Y OBTENDRAS EL PUNTO DE EQUILIBRIO COSTO-INGRESO

Nota: En el Precio muestra #1 la ganancia por cada producto es de \$27.5 de ganancia por cada artículo por encima de las 123 unidades que se vendan. Ten en mente que esto no incluye los gastos adicionales que puedan surgir.

Metas de venta individual y grupal

Después de calcular el punto de equilibrio para el precio deseado, determina cuántas unidades necesitará vender cada empleado para cubrir los costos. ¿Qué tal tener una utilidad? ¡Mientras más venta, más comisiones sobre ventas ganará!

Metas de venta individuales: _____

Metas de venta grupales: _____

LAS METAS INDIVIDUALES Y GRUPALES DEPENDERÁN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO