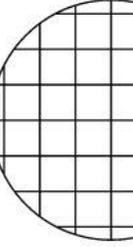




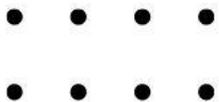
# MÓDULO V

## ESTRATEGIA EN PRECIOS E INGRESOS

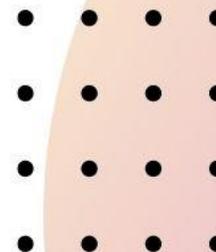


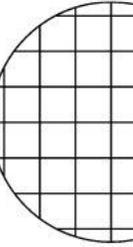
## ¿CÓMO ESTIMO MI PRECIO DE VENTA?

- Determino mis costos. (Exactos)
- **Identifico mis márgenes.**
- Observo a la competencia.
- Trazo mis objetivos



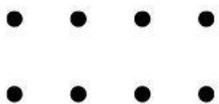
**¿ALGUNA VEZ HAS DETERMINADO  
TU PUNTO DE EQUILIBRIO?**





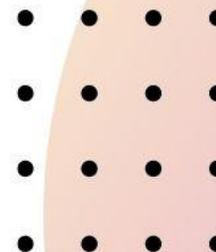
## ¿QUÉ ES EL PUNTO DE EQUILIBRIO?

- Momento en que los ingresos de una empresa cubren sus gastos fijos y variables.
- Éste se determina en monto de ventas y en unidades.
- **OJO es esencial tener claridad en tus costos para determinar un punto de equilibrio exacto.**



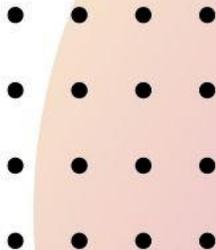
## EL PUNTO DE EQUILIBRIO ES ESENCIAL PARA LA TOMA DE DECISIONES

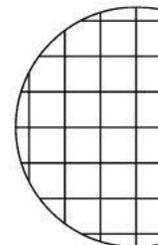
- Es la base para establecer nuestra meta mensual de ventas.
- Nos permite determinar una mejor estrategia de precios.
- Traza objetivos a futuro para alcanzar niveles de crecimiento.
- Identifica nuestros puntos de eficiencia en gastos y costos por unidad.



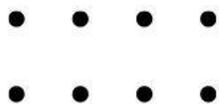
## NO HAY PUNTO DE EQUILIBRIO SIN...

- Un presupuesto mensual establecido de gastos mensuales mínimos necesarios para operar. (Gastos Fijos)
- Un listado detallado de costos por unidad ó servicio producido (Costos Variables)





<b>COSTOS DIRECTOS</b>	<b>COSTOS INDIRECTOS</b>
Son proporcionales y van directamente relacionados a la producción de tus bienes o servicios.	Son todos los gastos fijos que son independientes a la producción.
Ejemplos: Materia prima, compra de inventario, servicios básicos relacionados a la producción.	Ejemplos: Salarios, Rentas, Papelería...



## DIVERSIFICANDO TUS FUENTES DE INGRESOS

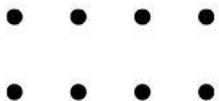
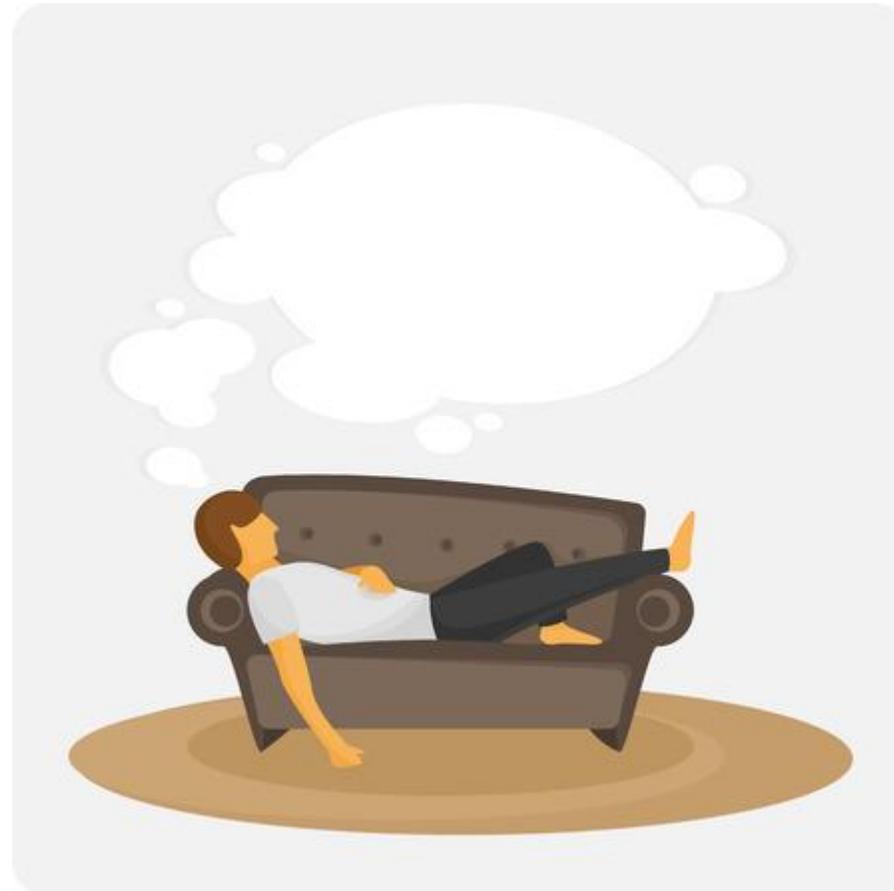
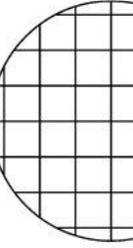
Oportunidad de identificar nuevas fuentes de ingresos sin . . . .  
afectar tu capacidad operativa actual. . . . .

Éstas nuevas fuentes de ingreso no te pueden desviar del  
objetivo principal de tu negocio. . . . .

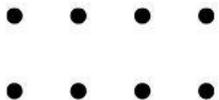
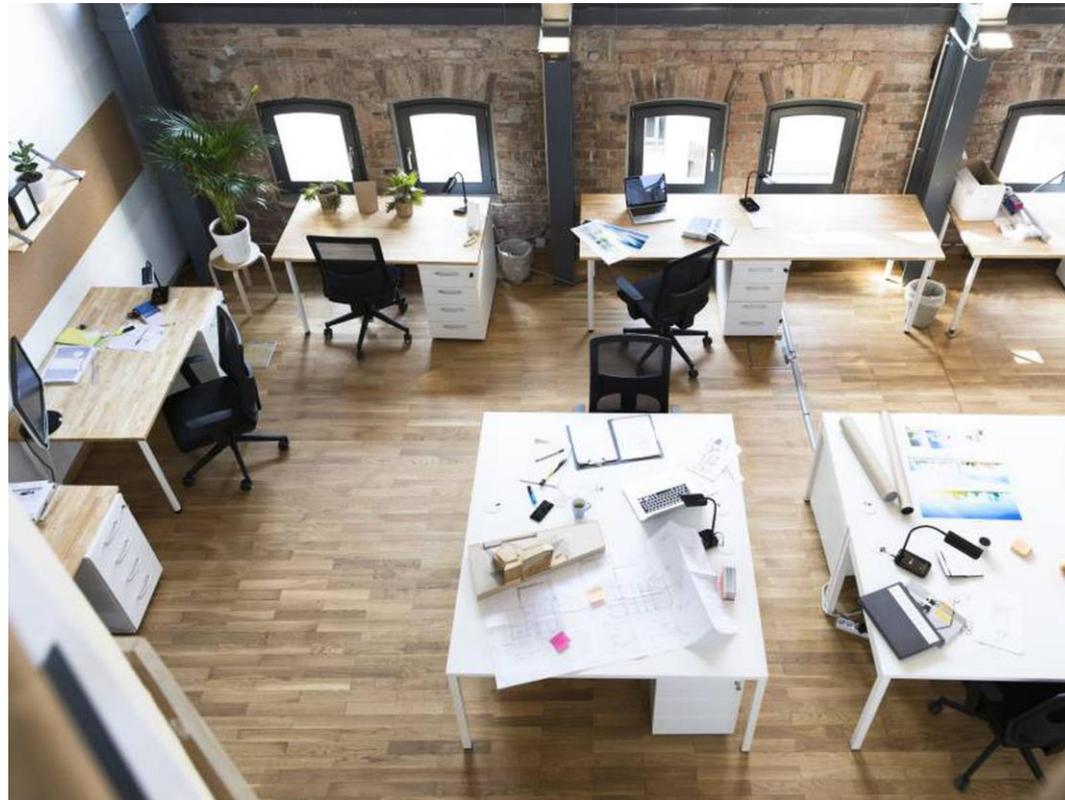
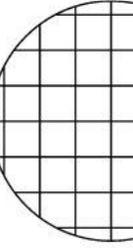
Añadir más y más y más y más servicios o productos solo por  
estar relacionados **NO ES DIVERSIFICARSE.**

# OPORTUNIDADES DE DIVERSIFICACIÓN

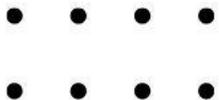
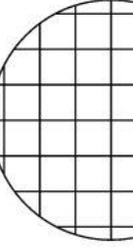
**¿Tienes colaboradores con demasiado tiempo ocioso?**



## ¿Tienes capacidad instalada no aprovechada?



# ¿CUENTAS CON ACTIVOS CON DEMASIADO TIEMPO MUERTO SIN USO?



**¡DETERMINEMOS TU PUNTO DE EQUILIBRIO!**

