



Presentación del caso

Ana y Carlos tienen un emprendimiento de pastelería.

Ana se dedica a la elaboración de tortas y carlos se ocupa de las ventas. En el último año, han duplicado la producción por lo que hace unos meses alquilaron un local para producir y contrataron un pastelero.

A pesar de estar facturando más dinero que antes, sienten que no están teniendo ganancia suficiente... están desmotivados, cansados, y no saben si seguir en este negocio... necesitan saber cuánto ganan por mes para poder tomar decisiones!

Consultaron con un contador y armaron juntos un listado de costos:

Costos fijos mensuales:

Alquiler	\$ 4.000,00	Honorario Titular	\$ 15.000,00
Comidas diarias	\$ 4.000,00	Librería	\$ 300,00
Servicios: Luz, gas, internet	\$ 700,00	Gastos Bancarios	\$ 500,00
Cocinero:	\$ 7.000,00	Logística = fletes	\$ 2.000,00
Contador	\$ 2.000,00	Página web	\$ 1.000,00

Total gastos mensuales: 36.500

Además, hicieron los costos por productos y resultó lo siguiente:

Costos Variables por producto

codigo	nombre	costo	codigo	nombre	costo
100	Budin	\$ 35,00	104	Chocotorta	\$ 130,00
101	Torta Rogel	\$ 85,00	105	Torta de Frutil	\$ 120,00
102	Lemon Pie	\$ 90,00	106	Cup Cakes choco (1.	\$ 103,00
103	Selva Negra	\$ 85,00	107	Alfajores (12)	\$ 36,00



Ana y Carlos todavía no entienden qué hacer con estos datos...

AHORA VAMOS A MEJORAR SU ADMINISTRACIÓN!:

1. HACEMOS UNA LISTA DE PRECIOS

Cargamos los datos en las planillas de excel.

Luego, podés hacer lo mismo con los datos de tu emprendimiento:

1. Cargar los COSTOS FIJOS en la planilla de costos fijos.

2. Cargar el COSTO por PRODUCTOS en la lista de precios.

3. Armado de la LISTA DE PRECIOS

Para ponerle precio a sus productos, Ana y Carlos multiplican el costo variable por "3" y luego analizan si el precio es competitivo y definen un precio minorista.