CASO DE USO · VALMAT LIMPIEZA

Panel de costos

Cuánto cuesta de verdad cada servicio y cuántos trabajos por mes hacen falta para no perder plata, a partir de un relevamiento simple.

Costos · Precios · Punto de equilibrio



Cifras ficticias con fines de exposición

Diseñado y desarrollado por **Rodrigo Naranjo Sanna** para Valmat Limpieza

EL INFORME, EN SEIS SECCIONES

Del relevamiento al precio justo.

1 **Resumen**
Gastos fijos, punto de equilibrio, volumen actual y resultado, apenas se entra.

2 **Costo por servicio**
El costo real de cada servicio, separado en sus partes, contra lo que efectivamente entra.

3 **Radiografía del servicio**
A dónde va cada peso que se cobra, en qué se va el tiempo y qué insumos pesan.

4 **Punto de equilibrio**
Cuántos servicios por mes hacen falta para cubrir todos los costos.

5 **¿Qué pasa si…?**
Paritarias, inflación, subas de precio o un mes flojo, antes de que pasen.

6 **Calidad de los datos**
Qué tan firmes son los números: de dónde sale cada dato y qué precios actualizar.

> Se completa un relevamiento simple —tareas, tiempos, insumos, equipos y gastos fijos— y el panel arma la cuenta solo.

CADA SERVICIO, AL DETALLE

Qué servicio sostiene el negocio y cuál lo frena.

SERVICIO	COSTO REAL	PRECIO	ENTRA	GANANCIA	MARGEN	PRECIO MÍNIMO	PRECIO SUGERIDO	ESTADO
Final de obra	$ 444.000	$ 600.000	$ 554.600	**$ 110.600**	18 %	$ 480.900	$ 659.400	Sano
Tapizados	$ 125.000	$ 175.000	$ 161.600	**$ 36.600**	21 %	$ 135.400	$ 185.700	Sano
Alfombras	$ 86.000	$ 75.000	$ 69.200	**−$ 16.800**	−22 %	$ 93.100	$ 127.700	Pierde plata
Vidrios	$ 240.000	$ 170.000	$ 157.000	**−$ 83.000**	−49 %	$ 259.900	$ 356.500	Pierde plata
Limpieza integral	$ 445.000	$ 520.000	$ 480.100	**$ 35.100**	7 %	$ 482.000	$ 660.900	Margen justo
Pisos	$ 358.000	$ 340.000	$ 313.900	**−$ 44.100**	−13 %	$ 387.700	$ 531.700	Pierde plata

Precio mínimo: el que deja ganancia cero. **Precio sugerido:** el que deja el margen que la empresa quiere ganar (25 %). **Estado:** pierde plata, margen justo (menos de 15 %) o sano.

Cifras ficticias con fines de exposición

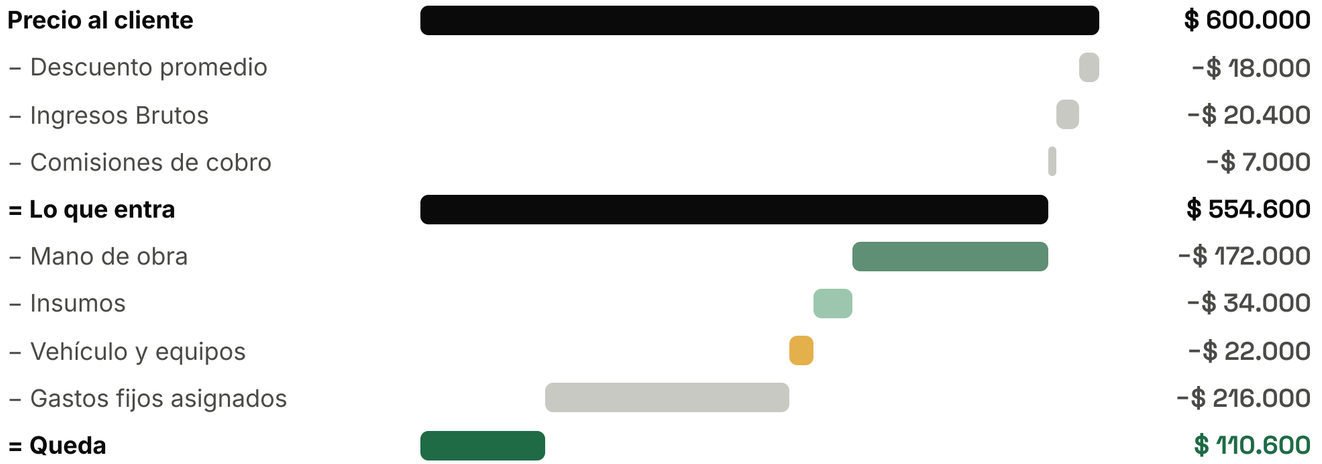
DE CADA PESO QUE SE COBRA

A dónde va cada peso.

Primero el descuento, los impuestos y las comisiones. Después la mano de obra, los insumos, el vehículo y los equipos, la parte de los gastos fijos… y lo que finalmente queda.

Cifras ficticias con fines de exposición

FINAL DE OBRA · DE CADA $ 600.000 QUE SE COBRAN…



Cada final de obra deja **$ 110.600 (18 %)**, menos que el 25 % deseado. Precio sugerido: **$ 659.400**.

¿EN QUÉ SE VA EL TIEMPO?

En limpieza, el costo principal es el tiempo de la gente.

Horas por tarea

Final de obra · horas-hombre por tarea, con su costo

Retiro de polvo grueso y restos de obra	28 %	4 h 40 min	$ 47.600
Lavado y secado de pisos	21 %	3 h 30 min	$ 35.700
Vidrios y aberturas	12 %	2 h	$ 20.400
Traslado, ida y vuelta	10 %	1 h 40 min	$ 17.000
Baño completo	9 %	1 h 30 min	$ 15.300
Cocina	9 %	1 h 30 min	$ 15.300
Detalle de zócalos y marcos	7 %	1 h 10 min	$ 11.900
Supervisión y control final	4 %	0 h 50 min	$ 8.800

Insumos por servicio

Total: $ 34.000

Removedor de cemento	$ 9.600
Paños de microfibra	$ 7.500
Desengrasante	$ 6.500
Detergente	$ 4.400
Bolsas de residuo	$ 3.600

Vehículo, equipos y terceros

Total: $ 22.000

Vehículo (30 km)	$ 11.200
Desgaste: aspiradora	$ 6.000
Desgaste: hidrolavadora	$ 4.800

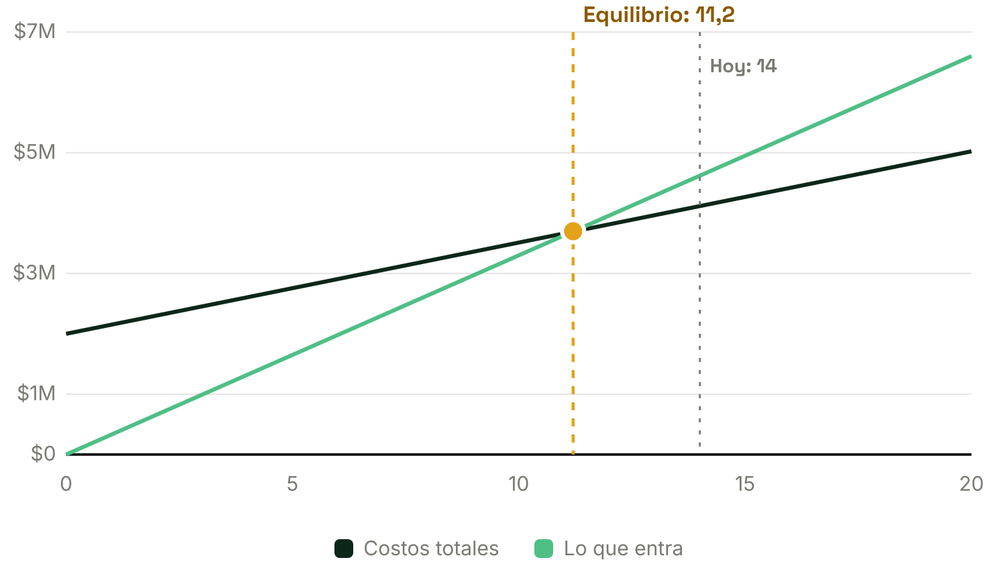
Cifras ficticias con fines de exposición

LA PREGUNTA CENTRAL

¿Cuántos trabajos por mes para no perder plata?

Lo que entra vs. lo que cuesta

Donde se cruzan las líneas está el equilibrio; la punteada marca dónde están hoy.



Cifras ficticias con fines de exposición

METODOLOGÍA SIMPLE Y AUDITABLE

1. Se suman los gastos fijos del mes. 2. Se calcula cuánto aporta en promedio cada servicio: lo que entra menos lo que cuesta hacerlo. 3. Gastos fijos ÷ aporte promedio = servicios por mes necesarios, respetando la mezcla real.

¿QUÉ COMPONE LOS GASTOS FIJOS? · $ 2.000.000 POR MES

Sueldo y retiro de los dueños	$ 800.000
Operaciones y supervisión	$ 260.000
Alquiler y depósito	$ 200.000
Administración	$ 160.000
Publicidad y redes	$ 150.000
Vehículo (seguro, patente)	$ 130.000
Seguros y ropa de trabajo	$ 110.000
Resto	$ 190.000

ANTES DE DECIDIR

Probar escenarios antes de que pasen.

Mezcla de servicios del mes

No todos aportan lo mismo para pagar la estructura: algunos la sostienen y otros la frenan.

SERVICIO	POR MES	APORTE C/U	APORTE DEL MES	SI FUERA EL ÚNICO...
Final de obra	5	$ 326.600	$ 1.633.000	6,1 por mes
Tapizados	4	$ 100.000	$ 400.000	20 por mes
Alfombras	2	$ 35.000	$ 70.000	57,1 por mes
Vidrios	1	$ 50.000	$ 50.000	40 por mes
Limpieza integral	1	$ 250.000	$ 250.000	8 por mes
Pisos	1	$ 100.000	$ 100.000	20 por mes
Total	**14**	**$ 178.800**	**$ 2.503.000**	**vs. $ 2.000.000 fijos**

¿Qué pasa si...?

Ejemplo: paritaria del 10 % en la mano de obra. Mueve los números sin tocar los datos relevados.

Paritaria +10 % | Inflación de insumos | Subir precios | Mes flojo

RESULTADO DEL MES
$ 380.000
Hoy: $ 503.000 · empeora

PUNTO DE EQUILIBRIO
11,9 serv.
Hoy: 11,2 · empeora

SERVICIO	MARGEN HOY	SIMULADO	
Final de obra	18 %	15 %	Sano
Tapizados	21 %	18 %	Sano
Limpieza integral	7 %	4 %	Margen justo
Pisos	−13 %	−17 %	Pierde plata

Cifras ficticias con fines de exposición

DE DATOS A DECISIONES

Poner precio «a ojo» funciona, hasta que no funciona.

COSTO

¿Cuánto nos cuesta cada servicio?

Con todo: tiempo, viaje, productos, equipos y la parte de la estructura.

MARGEN

¿Qué servicio gana y cuál pierde?

El semáforo lo muestra de un vistazo, con el precio mínimo para dejar de perder.

PRECIO

¿A qué precio hay que cobrar?

Precio mínimo y sugerido, según el margen que se quiere ganar.

VOLUMEN

¿Cuántos trabajos necesitamos?

El punto de equilibrio, contra lo que se hace hoy.

ESCENARIOS

¿Y si suben sueldos o insumos?

El simulador anticipa el impacto antes de que llegue el aumento.

DATOS

¿Qué tan firmes son los números?

Cada dato dice si fue medido o estimado, y los precios viejos se marcan solos.

INFORMES MENSUALES

Todos los meses, el costo actualizado.

1. **Costo real de cada servicio**
   Final de obra, tapizados, alfombras, vidrios... cada uno con su costo completo.

2. **El detalle de cada costo**
   Mano de obra, traslado, insumos, vehículo, equipos y gastos fijos.

3. **Precio mínimo y sugerido**
   Por debajo de qué precio se pierde y a qué precio conviene cobrar.

4. **Punto de equilibrio del mes**
   Cuántos trabajos hacen falta, contra los que se hicieron.

5. **Alertas**
   Servicios que pierden plata, márgenes que se achican y precios a actualizar.

6. **Escenarios**
   El impacto de paritarias, aumentos o cambios de precio, antes de decidir.

> Mes a mes, con el mismo criterio: se ve qué costo subió, qué servicio mejoró su margen y dónde conviene actuar primero.

CASO DE USO · VALMAT LIMPIEZA

¿Sabés cuánto te cuesta cada servicio?

Con un relevamiento simple armamos el costo real, el precio mínimo y el punto de equilibrio de tu negocio. Lo charlamos sin compromiso.

RNS | Naranjo Sanna
CONTABLE Y GESTIÓN

Proyecto	**Panel de costos**
Cliente	**Valmat Limpieza**
Diseño y desarrollo	**Rodrigo Naranjo Sanna**
WhatsApp	**381 200 3838**
Correo	**naranjosannarodrigo@gmail.com**

Escaneá el código para escribirme por WhatsApp.