



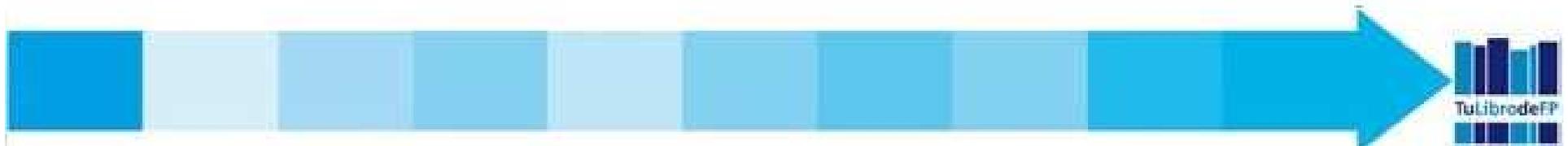
Unidad 7

El plan de producción



CONTENIDOS

- 1. El plan de producción**
- 2. Análisis de costes**
- 3. Los recursos necesarios**

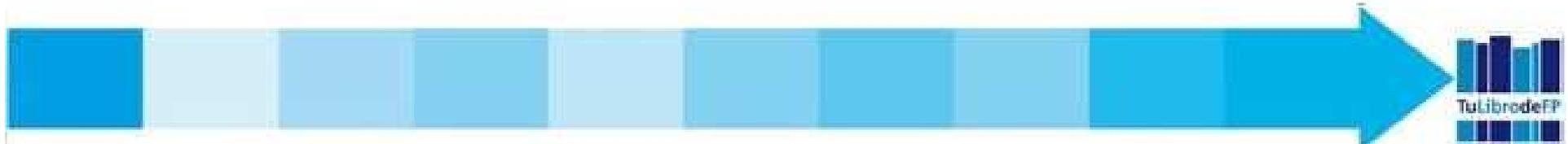
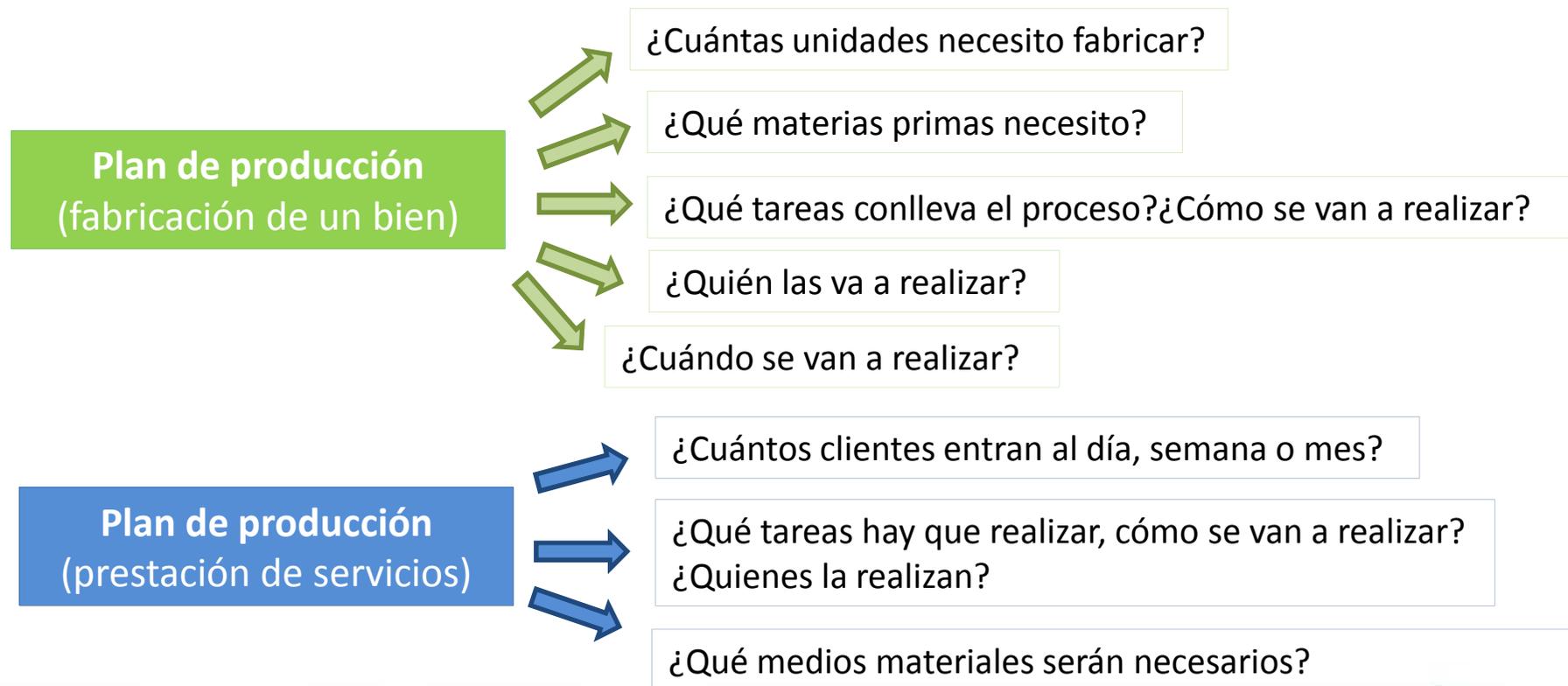


1. El plan de producción

Toda empresa debe realizarlo bien porque fabrica un producto o ofrece un servicio

→ Permite reflexionar sobre lo que ofrecemos y cómo lo ofrecemos

→ Punto de partida para analizar costes, elaborar plan de inversiones y gastos iniciales, balance contable, cuenta de resultados y previsión de tesorería.



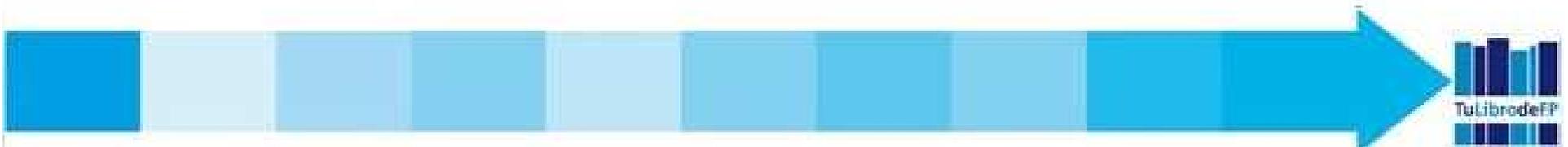
2. El análisis de costes

COSTES TOTALES = COSTES FIJOS + COSTES VARIABLES

Costes fijos



- Alquiler, seguros, y gastos de limpieza del local
- Gastos de suministros
- Nóminas de carácter fijo e independientes del nivel de producción
- Cuota de autónomos
- Gastos financieros
- Gastos de contratación de gestoría
- Servicios de profesionales independientes
- Material de oficina y gastos en comunicaciones
- Gasto en publicidad y promoción del producto

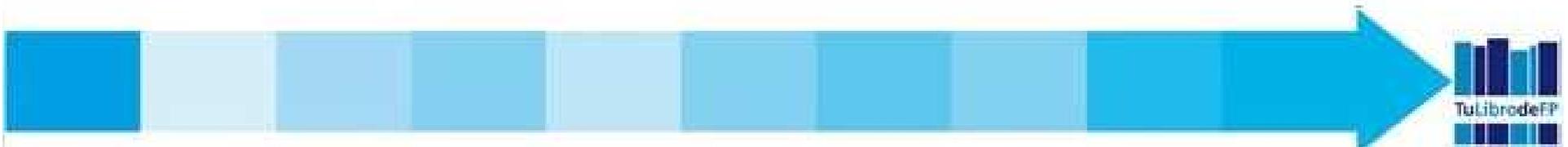


2. El análisis de costes

Costes variables



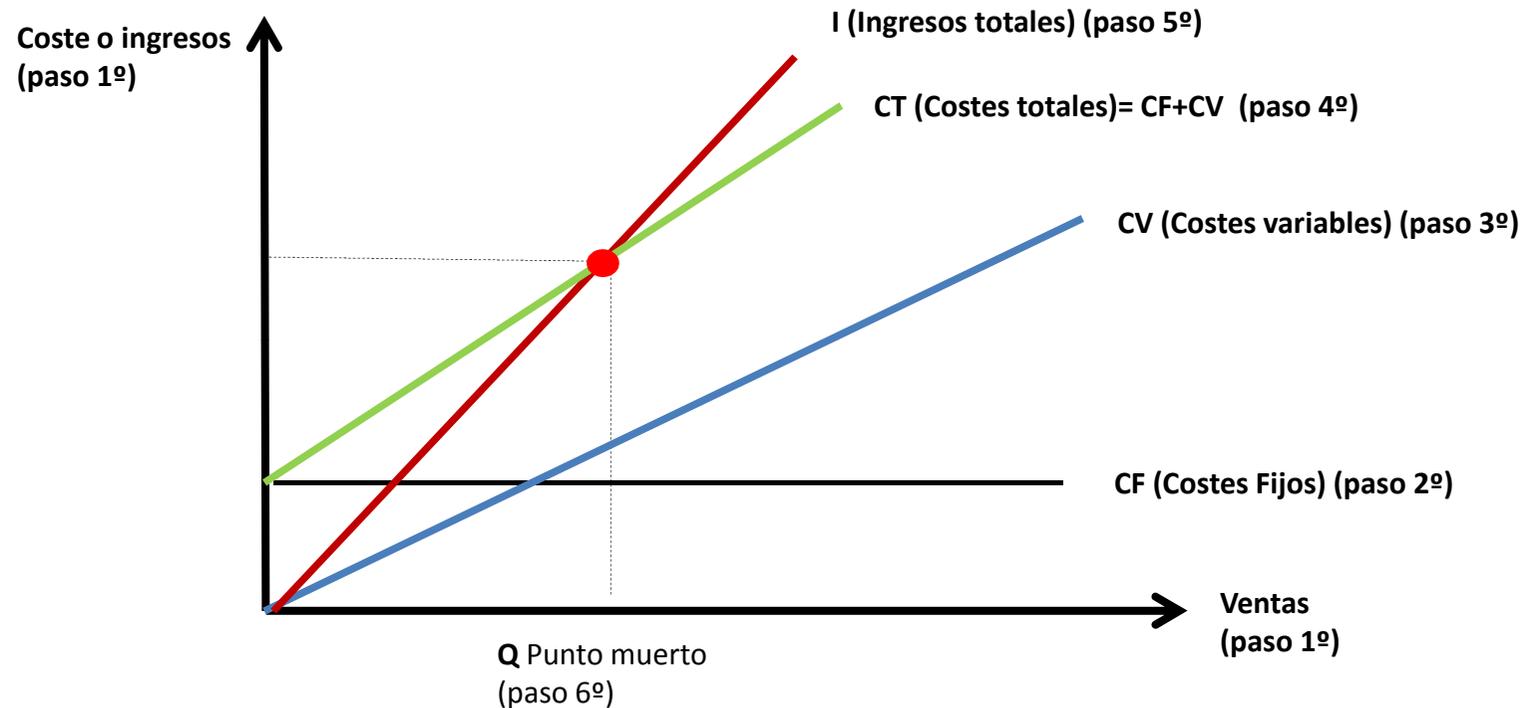
- Compra de mercaderías o materias primas
- Gasto de herramientas y utensilios necesarios para la producción
- Gastos en reparaciones de maquinaria, instalaciones, herramientas...
- Transporte de productos hasta punto de venta
- Comisiones bancarias cobro TPV
- En general, gastos necesarios para elaborar el producto o prestar servicio



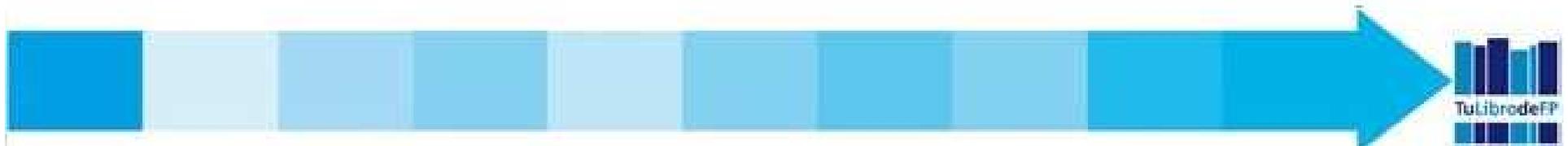
2. Análisis de costes

Umbral de rentabilidad

Nivel de ventas a partir del cual se empiezan a obtener beneficios o se cubren gastos y B° es cero



Cálculo de forma gráfica



2. El análisis de costes

Cálculo de forma numérica

Umbral de rentabilidad

Nivel de ventas → donde $IT = CT$

Ingresos Totales = precio x cantidad que vendemos → $IT = PxQ$

CV = CV por unidad X nº unidades producidas → $CV = CVu \times Q$

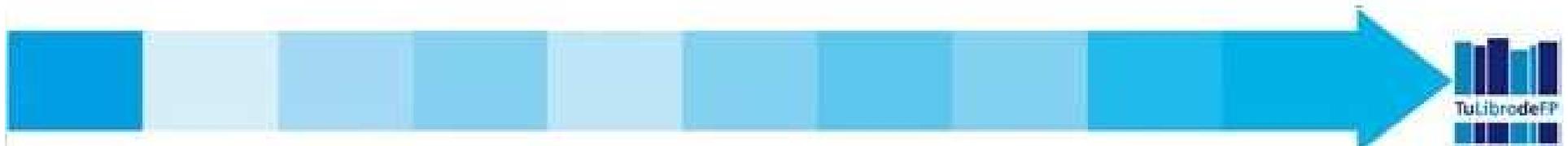
CT = CF + CV → $CT = CF + CVU \times Q$

$IT = CT \rightarrow PxQ = CF + CVU \times Q$

Si despejamos Q → Umbral de rentabilidad $Q = CF / (P - Cvu)$

Se cubren gastos

$$B^{\circ} = 0$$



2. El análisis de costes

Cálculo de B°s y precios de venta a partir de costes

Cálculo de Beneficios

Beneficios = Ingresos Totales – Costes Totales → $B^\circ = IT - CT$

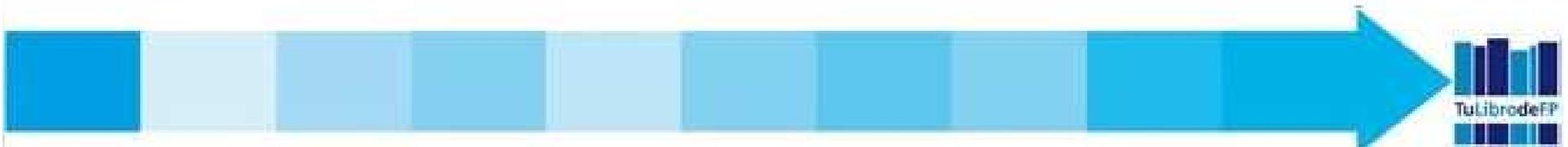
$$B^\circ = (P \times Q) - (CF + CVU \times Q)$$

Cálculo Precio de venta: precio Técnico → Permite cubrir todos los gastos (fijos y variables)

División de todos los costes entre nº de unidades

Cálculo a partir del coste variable unitario

Cálculo Precio de venta: precio de Venta → Añadiendo al precio técnico el margen que queremos ganar



3. Los recursos necesarios

LAS COMPRAS

Selección de Proveedores

¿Qué valorar?

- Precio (sin obsesionarse)
- Calidad (necesaria)
- Descuentos
- Condiciones de pago (plazos)
- Plazo de entrega (rapidez)
- Servicio de postventa y garantía

Estrategia de negociación con Proveedores

Relaciones Tradicionales

- Adversarios (yo gano tu pierdes)
- Cambios constantes de proveedores
- Proveedores en constante pugna
- Continuas fricciones (calidad, entrega, precios...)
- Desconfianza mutua

Co-makership

- Relación a largo plazo con pocos proveedores (yo gano tu ganas)
- Objetivo común (producto calidad)
- Confianza mutua, cooperación
- Negocios también rentables para la otra parte

3. Los recursos necesarios

Almacenamiento

- Muchos artículos en almacén con poco valor
- Pocos artículos en almacén con mucho valor

Existencias o Productos A

- 20% de los productos
- Valor 60-80 % de lo almacenado
- Evitar almacenaje durante mucho tiempo

Sistema ABC

Existencias o productos B

- 30% de los productos
- Valor 20-10% de lo almacenado
- Controlados pero moderadamente

Existencias o productos C

- 50 % de los productos
- 5-10% valor almacenado
- Control mínimo

3. Los recursos necesarios

Gestión de Inventarios

Toyota y Zara deben parte de su éxito a su gestión y control de inventarios

Gestión de inventarios

En qué momento se hacen los pedidos y cantidad

Qué cantidad hay que mantener

Evitar rotura de Stocks

Gestión de pedidos manteniendo un stock de seguridad

- Mantener stock mín. de almacén para imprevistos → Reducción costes
- 3 conceptos:
 - Stock de seguridad → existencias mínimas
 - Punto de pedido: nivel de stock en el cual hay que solicitar un pedido. Tener en cuenta cantidad óptima y días que tarda proveedor
 - Stock máx. (espacios disponibles)

Gestión de pedidos bajo demanda

- El almacén no debe existir o debe ser lo más pequeño posible
- Pedido solo cuando haya demanda
- Costes de almacenamiento son muy altos y hay que evitarlos
- Sistema J.I.T (Toyota) fabricación justo a tiempo el material exacto y necesario

3. Los recursos necesarios

