



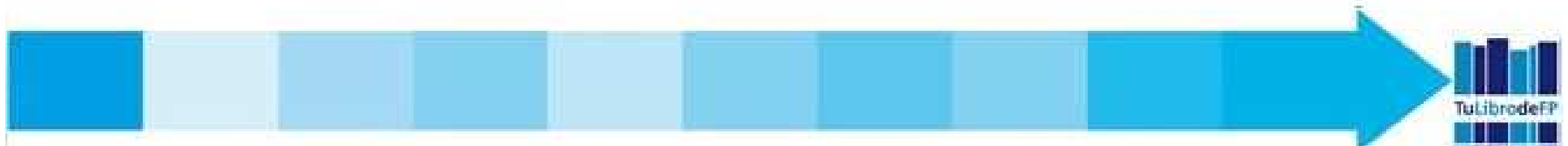
Unidad 7

El plan de producción



CONTENIDOS

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

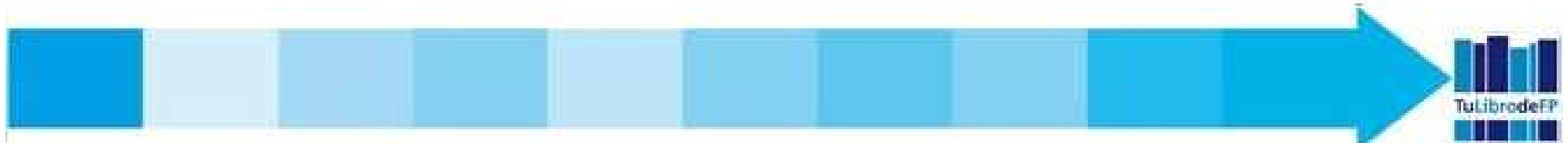
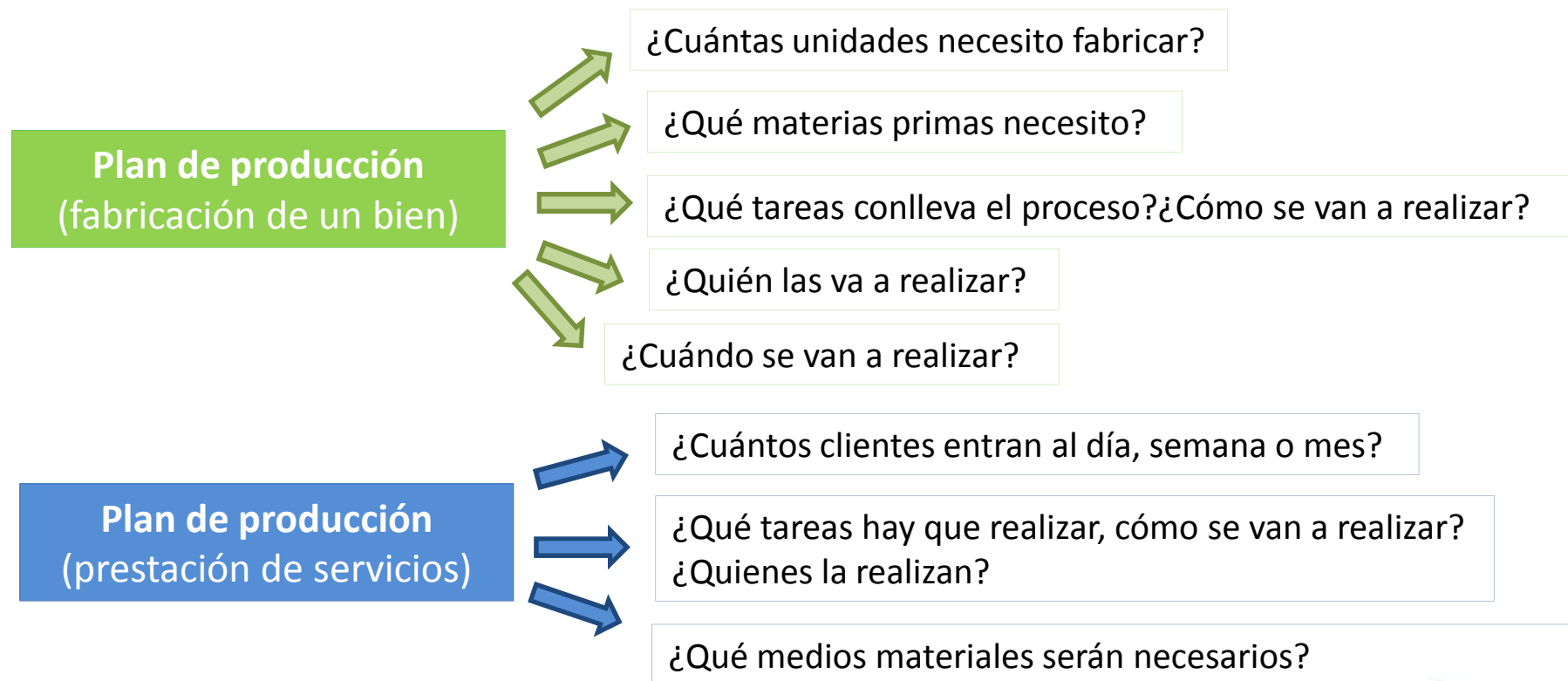


1. El plan de producción

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.



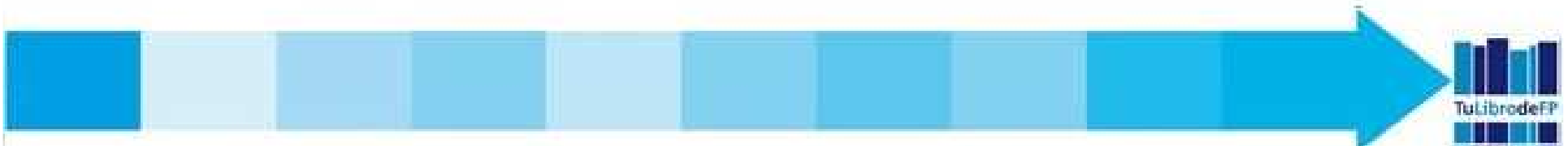
2. El análisis de costes

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

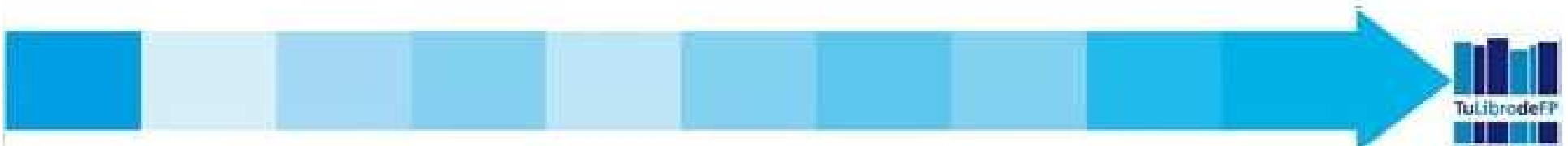


2. El análisis de costes

Costes variables



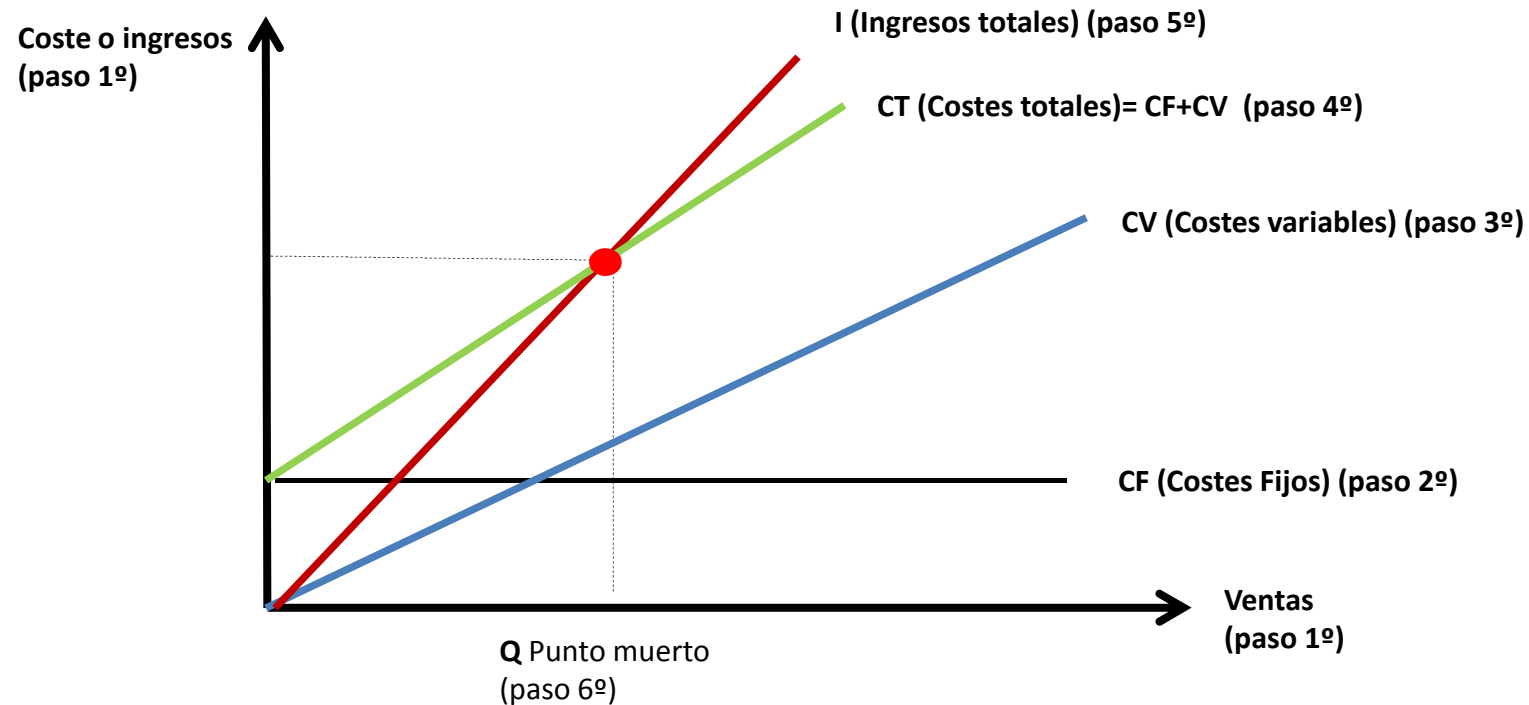
- Compra de mercaderías o materias primas
- Gasto de herramientas y utensilios necesarios para la producción
- Gastos en reparaciones de maquinaria, instalaciones, herramientas...
- Transporte de productos hasta punto de venta
- Comisiones bancarias cobro TPV
- En general, gastos necesarios para elaborar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



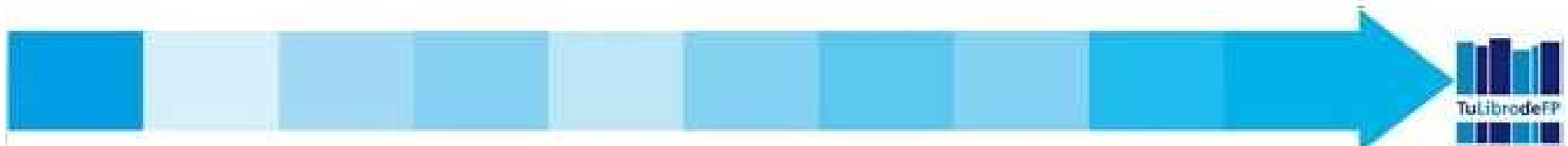
2. Análisis de costes

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 → $CV = CVu \times Q$

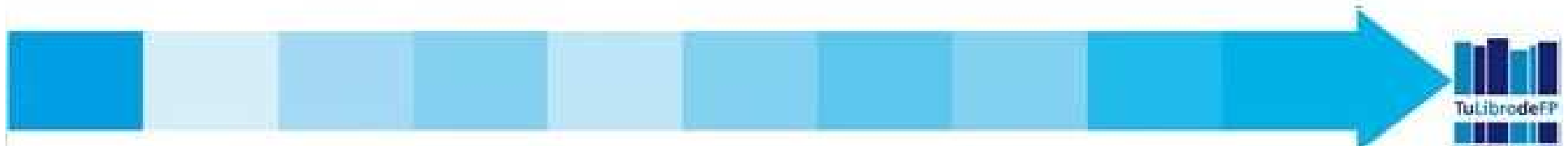
CT = CF + CV → $CT = CF + CVU \times Q$

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

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 → $B^\circ = IT - CT$

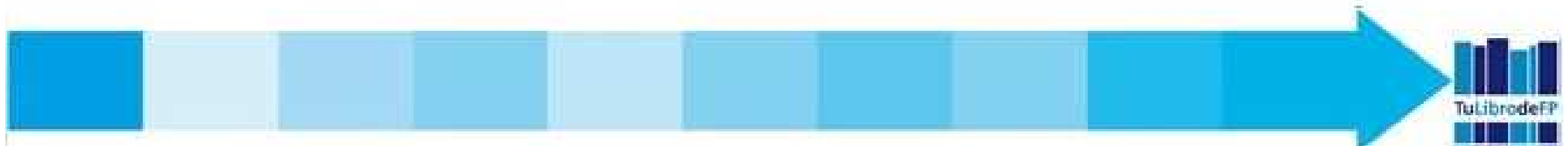
$$B^\circ = (P \times Q) - (CF + CVU \times Q)$$

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

