



PLAN DE PRODUCCIÓN Y RECURSOS CLAVES ESTRUCTURA DE COSTOS

PLAN DE PRODUCCIÓN

Tiene por finalidad proporcionar estimaciones de costos e inversiones del proceso productivo.



PLAN DE PRODUCCIÓN

Información Preliminar Requerida

✓ Información sobre el Producto

Diseño, características técnicas de operación, modelos, niveles de calidad, requerimientos de servicios, especificaciones.

✓ Información del Mercado

Pronóstico de ventas, necesidades de distribución del producto.

✓ Información sobre Materias Primas

Especificaciones y características técnicas, dónde y en qué cantidades se pueden adquirir, tiempos de entrega.

✓ Disponibilidad de Capital

✓ Disponibilidad de Mano de Obra

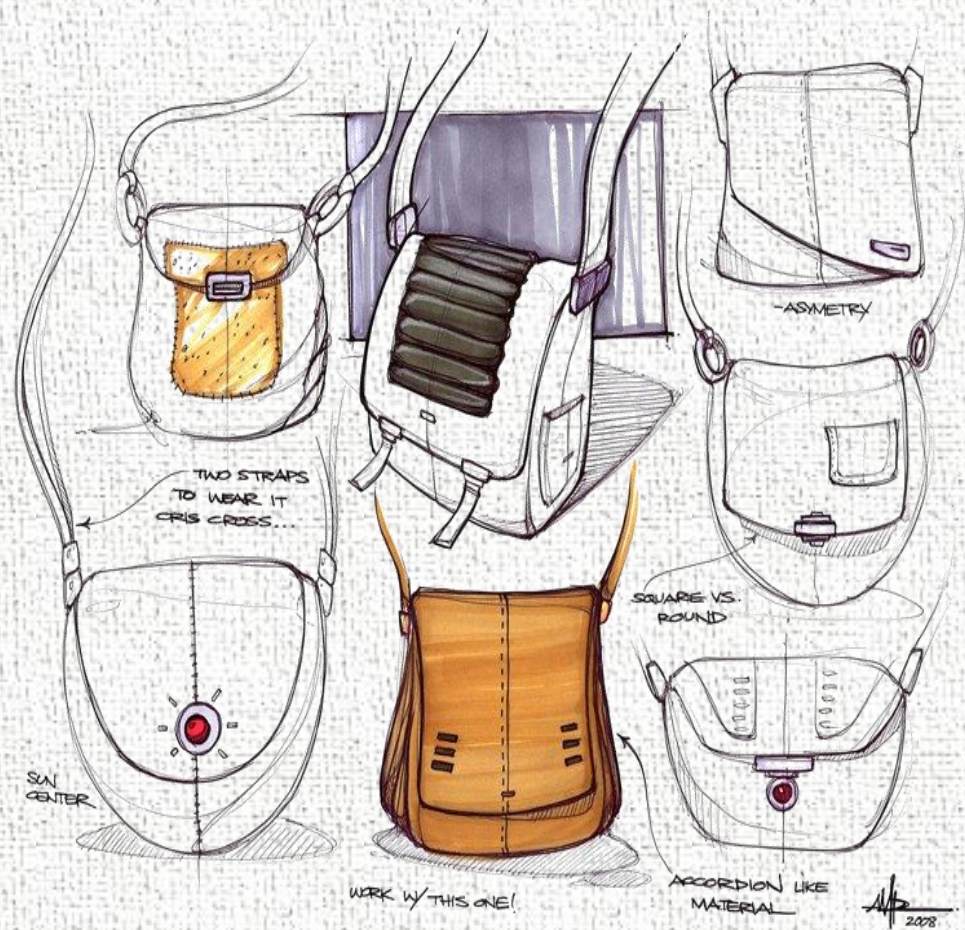
Cantidad según entrenamiento y perfiles, aspectos legales de contratación.

PLAN DE PRODUCCIÓN

Diseño del Producto

Definir con claridad el producto o servicio que se va a ofrecer.

- 1. Producto:** El diseño se plasma en un plano o diagrama, detallando la presentación de los productos (envase, formato, etiqueta, etc.)
- 2. Servicio:** Se escribe la forma de la prestación (características).



Copyright 2008 IDSKETCHING.COM (images cannot be used without express permission of the creator)

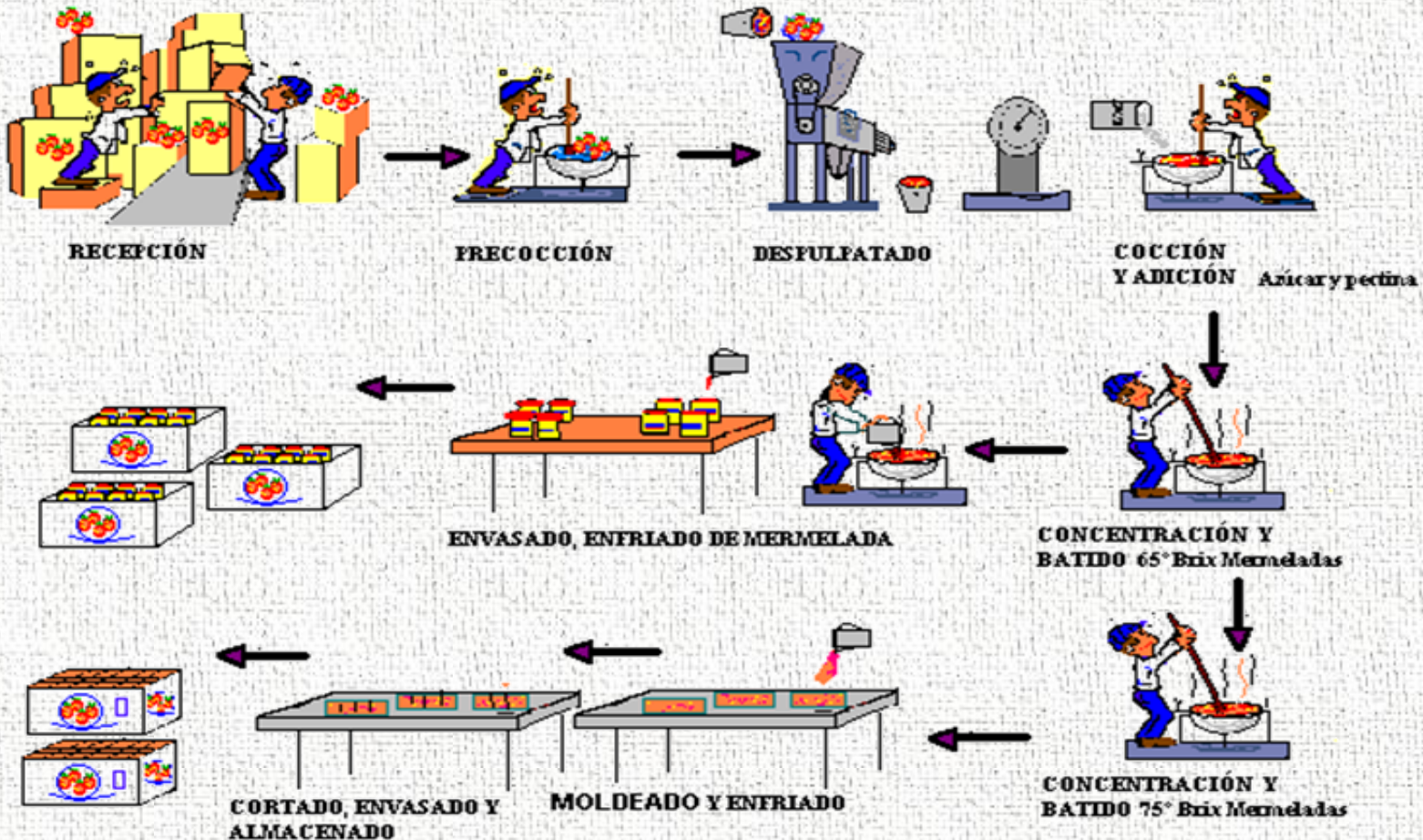
Tener en cuenta los requerimientos y necesidades de los consumidores; así como los requerimientos de logística (proveedores y distribuidores).

PLAN DE PRODUCCIÓN

Detalle del Proceso de Producción

Máquinas o equipos requeridos
Tiempo y espacios requeridos

Cantidades a producir
Distancias en caso de transporte



PLAN DE PRODUCCIÓN

Recursos Claves: Maquinaria, Equipos y Herramientas

- No seleccionar tecnología obsoleta o de desarrollo tan rápido que pronto sea obsoleta.
- No transferir métodos o tecnología sin modificaciones o pruebas necesarias.
- Considerar tecnología con mano de obra capacitada para su operación.



PLAN DE PRODUCCIÓN

Recursos Claves: Materias Primas

- + Determinar la cantidad de unidades producidas al mes.
- + Determinar las materias primas, cantidades y presupuesto al mes.



PLAN DE PRODUCCIÓN

Capacidad de Planta

Planeación estratégica de la capacidad es la determinación de la capacidad de los recursos intensivos de capital que mejor apoyan los objetivos estratégicos de la empresa (incluye instalaciones, equipos y fuerza de trabajo).

Planeación de la capacidad

- ✓ Decisión estratégica.
- ✓ Asociada con inversión de capital.
- ✓ Factor de éxito de una empresa.
- ✓ Se trata de optimizar el uso de recursos financieros.

PLAN DE PRODUCCIÓN

Diseño y Distribución de Planta



- ✓ Disminución de la congestión.
- ✓ Disminución de acumulación de productos en proceso.
- ✓ Disminución de distancias a recorrer en el flujo de trabajo.
- ✓ Supresión de áreas ocupadas innecesariamente.
- ✓ Reducción de riesgo y aumento de seguridad para los trabajadores.
- ✓ Mejora de sistema de supervisión y control.

PLAN DE PRODUCCIÓN

Recursos Claves: Mano de Obra Directa

- ✓ Determinar todos los procesos productivos.
- ✓ Determinación de los puestos (tiempos, actividades)
- ✓ Varias funciones puede realizarla una misma persona.
- ✓ Establecer la cuota diaria de producción.

Notas:

- Cuanta mayor especialización exista mas eficiente serán nuestros trabajadores y mas productivos seremos.
- ¿Nuestros trabajadores están capacitados?¿Cómo puedo capacitar a mis trabajadores?
- Un manual de procedimientos.



ESTRUCTURA DE COSTOS

El **costo** es el **gasto económico** que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Al determinar el costo de producción, se puede establecer el **precio de venta al público** del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).



ESTRUCTURA DE COSTOS

Tener en cuenta lo siguiente:

- Pequeñas empresas definen sus precios de venta a partir de los precios de sus competidores (no alcanzan a cubrir los costos de sus empresas).
- La consecuencia es que los negocios no prosperan.
- Conocer los costos es un elemento clave de la correcta gestión empresarial, para que el esfuerzo y la energía que se invierte en la empresa den los frutos esperados.

Modelo de
Costos



Típos de Costos


✓ Costo variable unitario

Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto.

$$\text{Costo variable unitario (CVU)} = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Número de unidades producidas en un período de tiempo}}$$

✓ Costo variable Total

Es el costo que resulta de multiplicar el costo variable unitario por la cantidad de productos fabricados o servicios vendidos en un período determinado

$$\text{Costo variable Total (CVT)} = \frac{\text{Costo variable Total}}{\text{Número de unidades producidas en un período de tiempo}} \times$$


Típos de Costos

✓ Costo Fijo Total

Es la suma de todos los costos fijos de la empresa, tales como:

- ✓ Alquileres, seguros, impuestos fijos.
- ✓ Servicios públicos (luz, teléfonos, gas, etc.)
- ✓ Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.

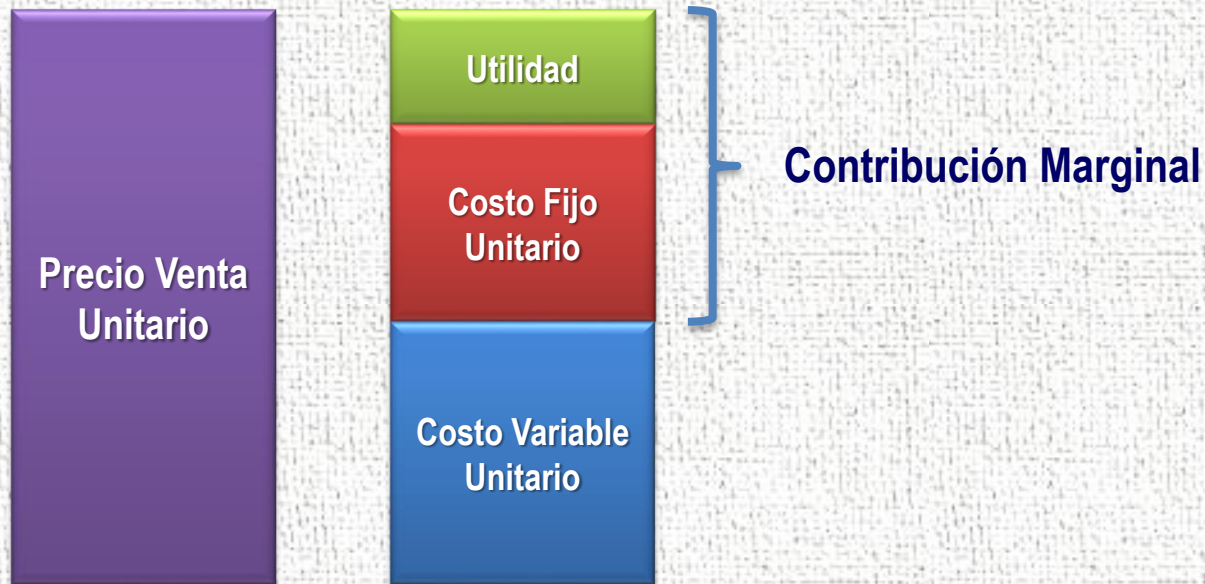
✓ Costo Fijo Variable

Es el costo fijo total dividido por la cantidad de productos fabricados o servicios brindados.

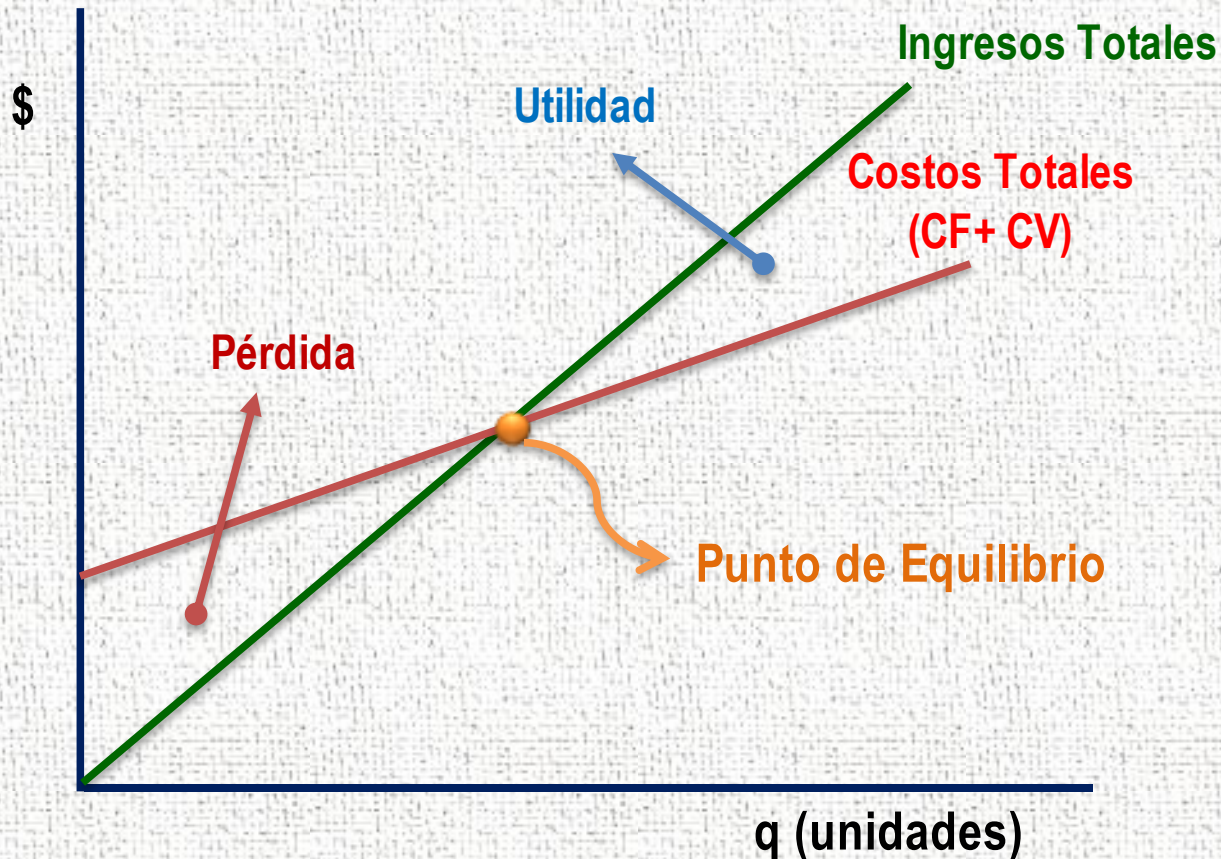
$$\text{Costo Fijo Unitario (CFU)} = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{\text{Número de unidades producidas en un período de tiempo}}$$

MARGEN DE CONTRIBUCION

El margen de contribución es la diferencia entre el precio de venta menos los costos variables. Es considerado también como el exceso que debe cubrir los costos fijos y la utilidad o ganancia.



PUNTO DE EQUILIBRIO



**Punto de Equilibrio
(Unidades)**

=

Costo Fijo Total

Margen de contribución

Punto Equilibrio en \$

=

Cantidades x Precio de Venta

PROYECCION DE VENTAS



Es un conjunto de actividades, ordenadas y sistematizadas, en donde se proyectan las ventas periódicamente que se estiman realizar en el siguiente ejercicio.

PROYECCION DE VENTAS

La importancia del plan de ventas consiste en determinar con mayor certeza cuál será dicho pronóstico, lo cual resulta vital para cualquier empresa, a fin de que logre sus metas incrementales de volúmenes de venta y de ganancias, lo cual apoyará la elaboración de estrategias competitivas, logrando así un máximo retorno de inversión en las actividades de comercialización.



PLANES DE CRECIMIENTO

La planificación en el negocio es un aspecto importante para hacerlo crecer, ya sea que son planes a corto plazo que pueden ser obtenidos dentro de pocas semanas o planes a largo plazo que llevan 5 años o más para implementarse.

La planificación para el negocio permite hacer investigaciones extensas y evaluar cada riesgo asociado con un plan antes de llevarlo a cabo.

Planificación de Corto, Mediano y Largo Plazo

The background of the image features a collage of financial data. On the left, a portion of a white computer keyboard is visible, showing keys for '2', '3', '4', and an 'enter' key. In the center and right, there are several line graphs and tables of data. One prominent table lists exchange rates for 'MEXICAN PESO' and 'SWISS FRANK' against the 'USD' (US Dollar). The 'MEXICAN PESO' section shows values ranging from 1.00 to 1.80. The 'SWISS FRANK' section shows values ranging from 0.50 to 1.50. There are also several line graphs showing fluctuating data points over time. In the top right corner, several gold and silver coins are scattered. A black pen with gold accents lies diagonally across the bottom left of the image.

**PLAN DE INVERSION
INICIAL
FLUJO DE CAJA**

PLAN DE INVERSION INICIAL

- Inversión mínima requerida para la implementación e inicio de una actividad económica
- Se estimará el capital que se aportará y las necesidades de financiamiento del proyecto
- Activos fijos, mercaderías o materia prima, mano de obra, gastos de constitución de la empresa, capital de trabajo inicial



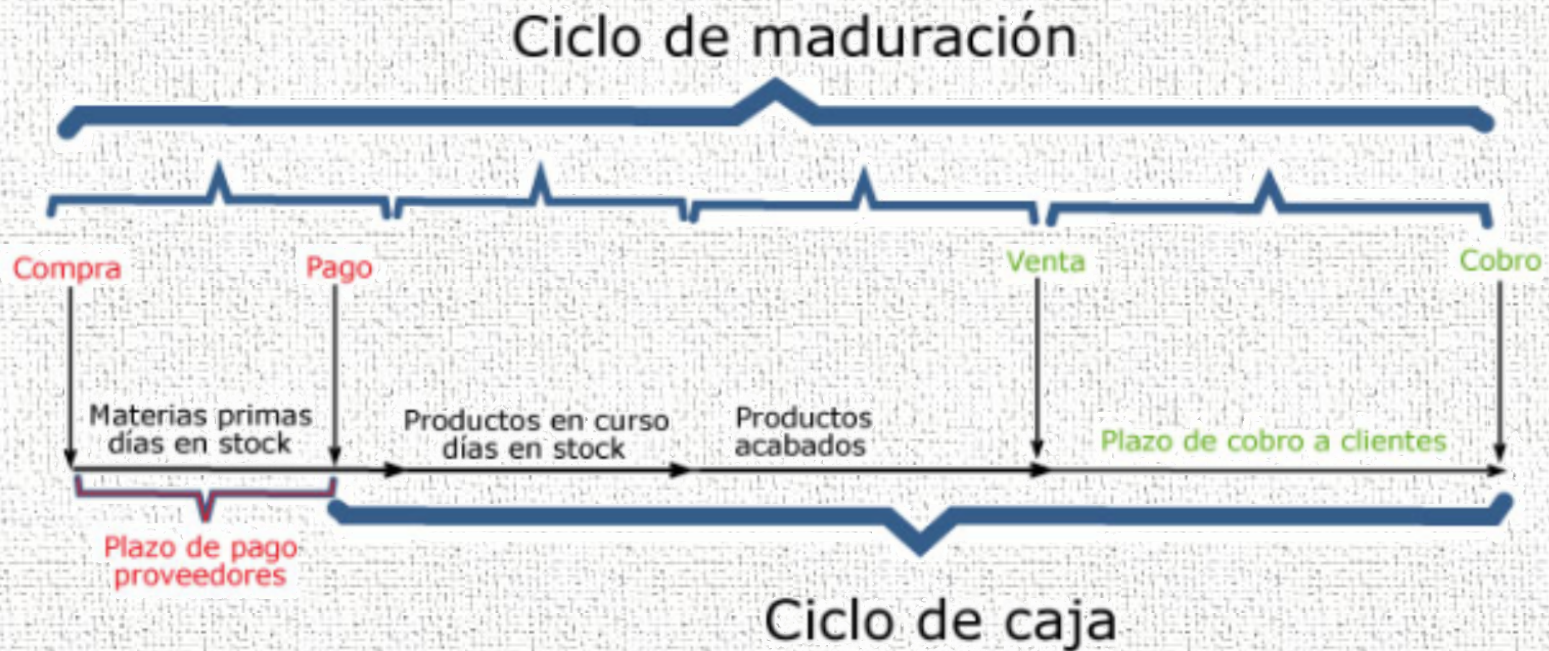
PLAN DE INVERSION INICIAL

- Activos Fijos: Bien de la empresa tangible o intangible, son necesarios para el funcionamiento y no se destinan a la venta.
- Gastos Pre Operativos
- Capital de trabajo



CAPITAL DE TRABAJO

Son las inversiones que en forma de caja, cuentas por cobrar e inventarios, tiene que realizar una empresa para financiar los números de días que van desde la compra de insumos hasta realizar la cobranza.



CAPITAL DE TRABAJO

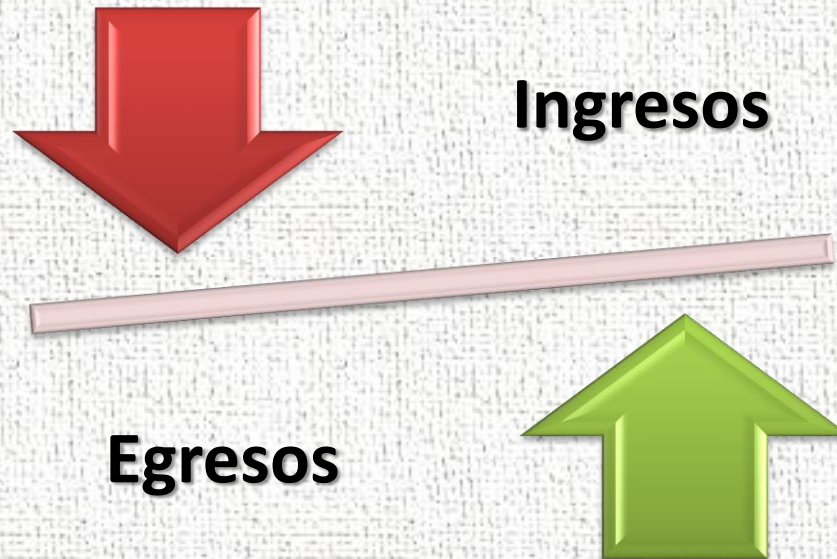
Con el objetivo de hacer frente a todos los gastos que se generan hasta que el negocio sea auto sostenible, es necesario generar una partida de Capital de Trabajo:

- Gastos de Personal
- Suministros generales
- Alquileres
- Insumos, entre otros.



FLUJO DE CAJA

- ✓ Herramienta que recoge los ingresos y egresos de dinero generados por nuestro proyecto.
- ✓ Nos permite evaluar la viabilidad financiera del proyecto.



FLUJO DE CAJA



FLUJO DE CAJA

- Su periodicidad se ajusta a los ingresos (mensual, trimestral o semestral) y se sustenta en ingresos y gastos actuales.
- Los supuestos utilizados para incrementar ingresos, costos y gastos deben ser conservadores, basados en indicadores económicos, crecimiento del mercado, afectación por la competencia y porcentaje de penetración.
- Se deben presentar como mínimo dos Flujos de Caja: **Optimista y en Punto de Equilibrio.**



Muchas
Gracias!