

ACTIVIDAD: “PLAN DE PRODUCCIÓN, GESTIÓN DE INVENTARIOS Y ANÁLISIS DE PROVEEDORES Y COSTES”

Continuamos elaborando un PLAN DE EMPRESA completo. En esta Unidad de Trabajo debes completar la parte del plan que se relaciona con los contenidos estudiados y que, en consecuencia, deberás incluir posteriormente en tu documento-plan de negocio final que ha de ser coherente con la necesidad de recursos humanos requerida.

Como en ocasiones anteriores te adjunto un guion o batería de preguntas, no exhaustiva, relativo al plan de producción estudiado en la Unidad 7, por lo que puedes adjuntar cualquier otra circunstancia que tu consideres importante para tu propio proyecto empresarial.

Consejos y recomendaciones.

La mayor dificultad que te puede suponer esta Unidad de Trabajo es redactar el plan de producción, gestión de inventarios y análisis de proveedores más idónea de acuerdo con tu plan de negocio.

Sigue las indicaciones contesta a las preguntas realizadas y relacionadas con los contenidos de esta unidad y, posteriormente, traslada el resultado a TU PLAN DE EMPRESA.

Son 4 ítems de respuesta sencilla que deberás analizar.

!!!ATENCIÓN!!!

LAS CONCLUSIONES QUE EXTRAIGAS DEL DOCUMENTO LAS DEBES TRASLADAR DIRECTAMENTE A TU PLAN DE EMPRESA, POR TANTO, ESTO NO ES UNA ACTIVIDAD QUE TENGAS QUE ENTREGAR DE FORMA INDEPENDIENTE

1º. En relación con el plan de producción específica y enumera que bienes y/o servicios se ofrecen. Explica de forma breve cómo se va a ofrecer ese servicio o producto y qué personal se va a encargar de ello y como es el proceso de fabricación o de prestación del servicio. En cualquier caso....

A. Si ofreces un BIEN, especifica:

- ¿Qué materias primas son necesarias?
- ¿Con qué maquinaria y herramientas?
- ¿Qué otros materiales son precisos?
- ¿Quién va a realizar la fabricación?

B. Si realizas un SERVICIO:

- Haz un listado de todos los recursos materiales necesarios por cada uno de los servicios que ofrezca la empresa.
- Revisa si el personal que has previsto en el plan de recursos humanos es el necesario o hará falta contratar a más personal.

2º. Realiza el análisis de proveedores para incluirlo en tu documento-plan de negocio final conforme al siguiente esquema

A. ¿Qué aspectos y características vas a valorar más de los proveedores?; ¿El precio? ¿La calidad? ¿Los descuentos? ¿Las condiciones de pago aplazado? ¿El plazo de entrega? ¿La garantía postventa?

B. ¿Qué relación vas a mantener con ellos? ¿Prefieres cambiar continuamente de proveedor en busca de la mejor oferta? ¿O mantener relaciones duraderas con pocos proveedores?

3º. Si corresponde, diseña la gestión de inventarios de tu plan de empresa y concreta, en el supuesto de tener que disponer de almacén el método de gestión que vas a utilizar:

A. Si piensas mantener un stock mínimo seguridad:

- ¿Existen productos de los que debes guardar un stock mínimo de seguridad? ¿Cuáles? ¿Cuál es el coste de mantener ese stock mínimo de seguridad?
- ¿En qué momento deberías volver a realizar un pedido? ¿En qué nivel de stock? ¿Cuánto tarda el proveedor en entregar el producto?

B. Si piensas realizar pedidos bajo demanda:

- ¿Existen productos que pueden solicitarse bajo demanda? ¿Cuáles?
- ¿Cuánto tarda el proveedor en traer el pedido? Valora si el cliente está dispuesto a esperar a que traigan el pedido y el coste de perder a los clientes que no pueden esperar.

4º. Determina el análisis de costes de tu proyecto, concretando cuáles son los costes fijos y variables de tu empresa

A. Concreta si tienes alguno de los siguientes costes fijos:

- ¿Vas a alquilar un local o dispones de uno propio? ¿Qué gastos de alquiler, seguros y de limpieza conlleva? ¿Cuánto es el gasto en luz, agua, teléfono e internet?
- ¿Hay que pagar nóminas y Seguridad Social? ¿Hay otros gastos vinculados al personal como

dietas, kilometraje, ropa de trabajo, etc.? ¿Cuál es el gasto de autónomos?

- ¿A cuánto ascienden los intereses bancarios y comisiones? ¿Es necesario contratar los servicios de algún profesional, como, por ejemplo, un abogado? ¿Cuánto supone el gasto de gestoría? ¿Cuánto supone el coste del material de oficina?
- ¿Vas a realizar promoción o publicidad?
- ¿Cuál ha sido el coste de constitución de la empresa?
- ¿Hay algún otro coste fijo no señalado anteriormente?

B. Costes variables:

- ¿Vendes mercaderías? ¿Cuál sería el precio total de comprarlas previamente?
- ¿Necesitas materias primas para fabricar algún producto? ¿Cuál es su coste?
- ¿Qué gasto conlleva la compra de herramientas y utensilios necesarios para la producción que vayan a desgastarse rápidamente?
- ¿Pueden necesitar reparaciones o mantenimiento de maquinaria y herramientas?
- ¿Hay algún coste de personal vinculado a la producción, como plus de productividad o incentivos?
- ¿Debes transportar los productos hasta el cliente? ¿Tienes opción de pago mediante tarjeta que conlleve el coste de comisiones bancarias?
- ¿Hay algún otro coste variable no señalado anteriormente?

C. ¿Cuál va a ser tu umbral de rentabilidad?

- Suma todos los costes fijos.
- Suma todos los costes variables y divídelos por el número de unidades al que hacen referencia para calcular el coste variable unitario.
- Indica el precio al que se va a vender el producto ya sea un bien o la oferta de un servicio.
- Calcula el umbral de rentabilidad. ¿Crees que puedes llegar a vender ese número de unidades?

D. Determina el precio de venta de tu producto y el beneficio.

- Concreta el precio definitivo y los beneficios que obtendrías con tu actividad. Calcula el precio técnico que permite cubrir gastos, ¿qué margen vas a añadir? Ten en cuenta que, a la hora de fijar los precios, hay que considerar 3 variables a la vez: los costes, lo que está dispuesto a pagar el cliente, y los precios de la competencia. Por tanto, reflexiona si es aconsejable, y puedes, reducir algún coste fijo o variable para poder vender a ese precio y obtener ese beneficio pretendido
- Justifica en el proyecto de empresa si los clientes estarán dispuestos a pagar ese precio y detalla si tu precio es más alto o bajo que la competencia.