

Empresa e Iniciativa Emprendedora

UT 7

**El plan de
producción**

ÍNDICE

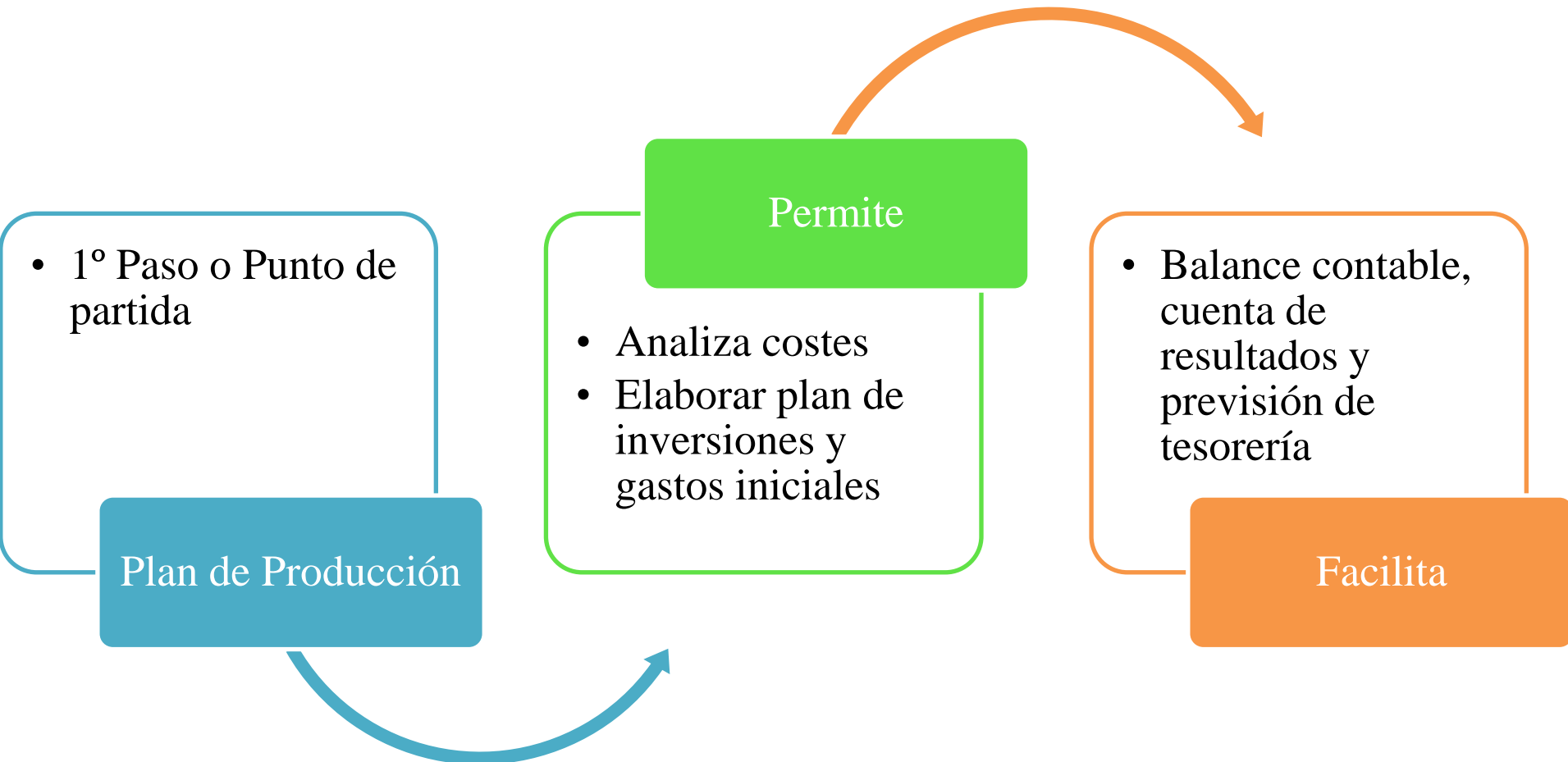
I.El plan de producción.

II.El aprovisionamiento.

- a. Las compras
- b. El almacenamiento
- c. Gestión de Inventarios

III.Análisis de costes.

I El plan de producción



El plan de Producción

¿QUIÉN?

Toda empresa

¿POR QUÉ?

Porque fabrica un producto

Porque ofrece un servicio

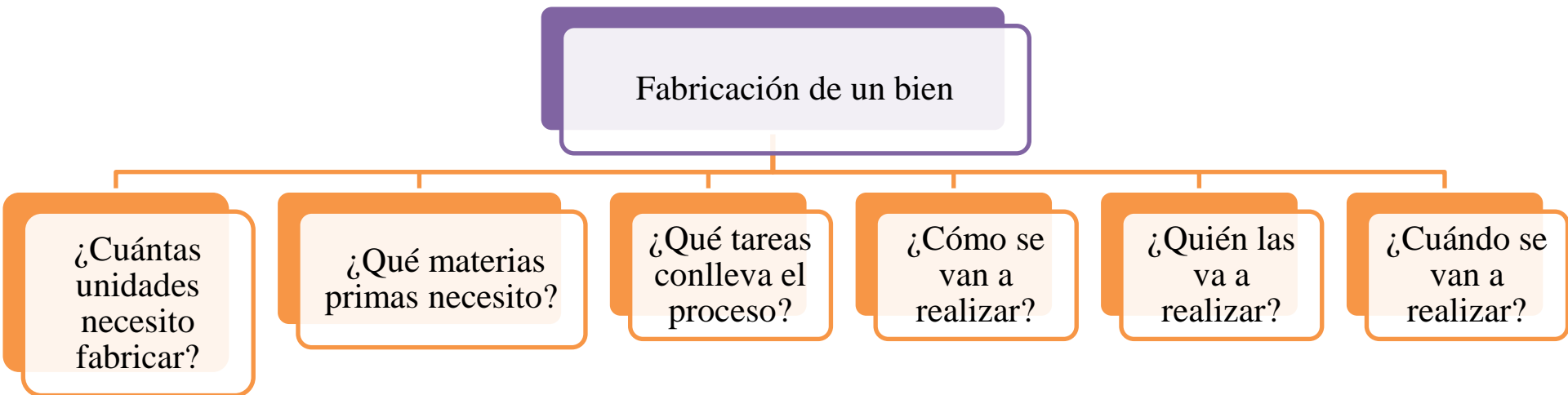
¿PARA QUÉ?

Reflexionar sobre QUÉ ofrecemos

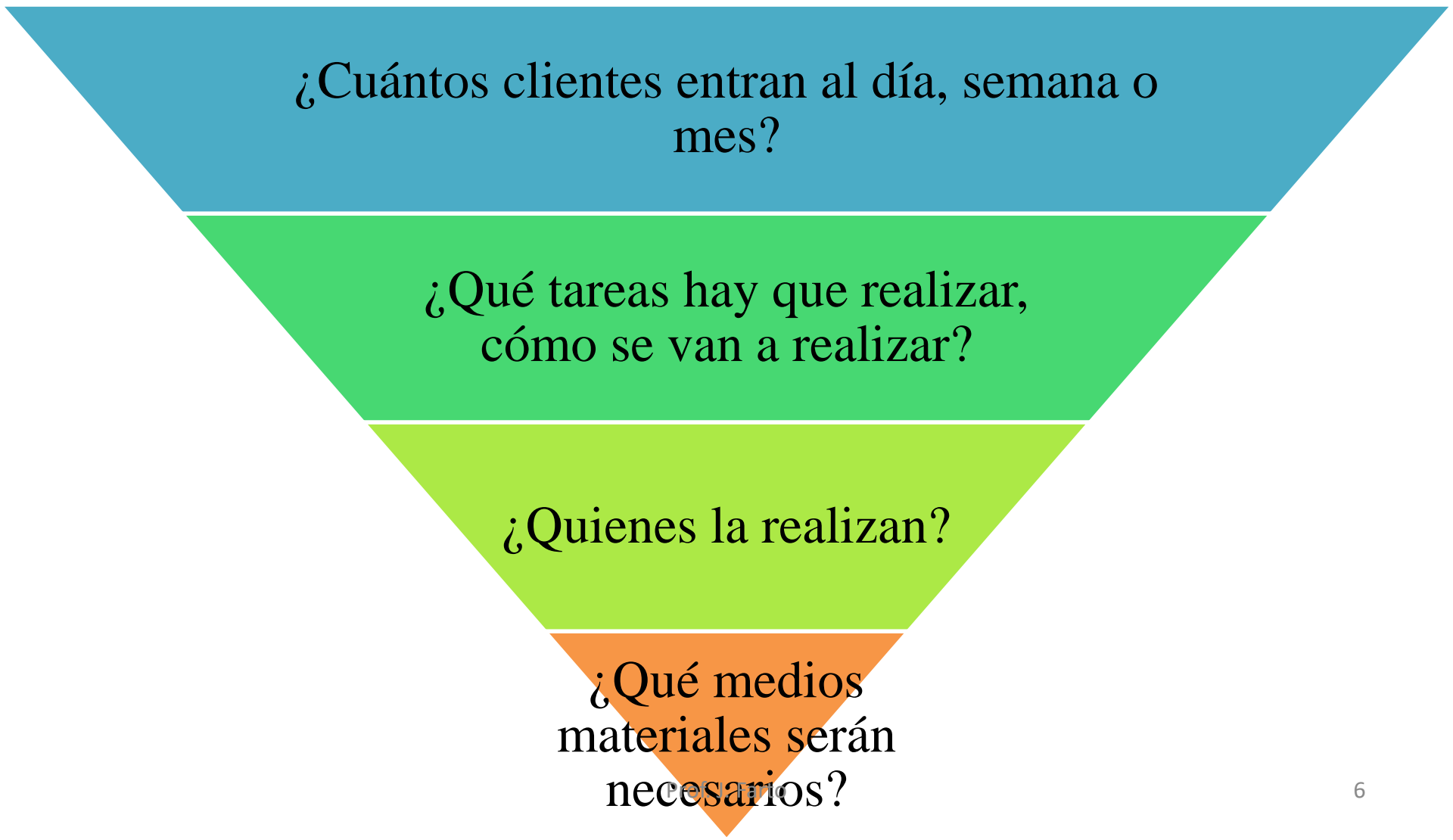
Reflexionar sobre CÓMO lo ofrecemos

Saber QUÉ medios humanos y materiales necesitamos

Ejemplo Plan de producción: Fabricación de un bien



Ejemplo Plan de producción: Prestación de servicios



¿Cuántos clientes entran al día, semana o mes?

¿Qué tareas hay que realizar, cómo se van a realizar?

¿Quiénes la realizan?

¿Qué medios materiales serán necesarios?

II El aprovisionamiento



A) LAS COMPRAS



Estrategia de negociación con Proveedores

Relaciones Tradicionales

- Adversarios (**GANO-PIERDES**)
- Cambios continuos de proveedores
- Proveedores en **CONSTANTE PUGNA**
- Continuas fricciones (calidad, entrega, precios...)
- **DESCONFIANZA** mutua

Co-makership



- Relación a largo plazo con pocos proveedores (**GANO-GANAS**)
- Objetivo común (**PRODUCTO-CALIDAD**)
- Confianza mutua, **COOPERACIÓN**
- Negocios rentables para ambos, **RECIPROCIDAD**

B) Almacenamiento

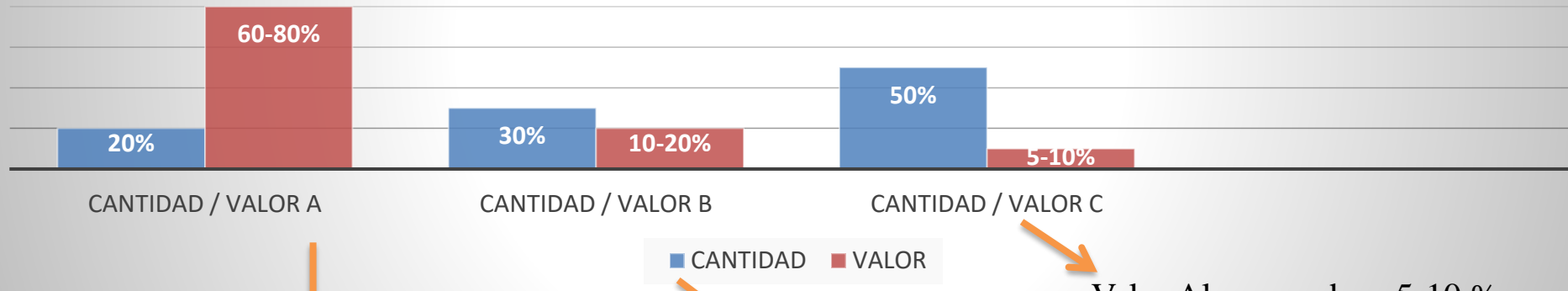
SISTEMA ABC

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



Sistema de almacenamiento ABC

RELACIONA VALOR Y CANTIDAD DE PRODUCTOS ALMACENADOS



Valor Almacenado = 60-80 %
Cantidad TOTAL Productos = 20 %

**A-EVITAR ALMACENAJE
DURANTE MUCHO TIEMPO**

IPHONE 11

Valor Almacenado = 10-20 %
Cantidad TOTAL Productos = 30 %

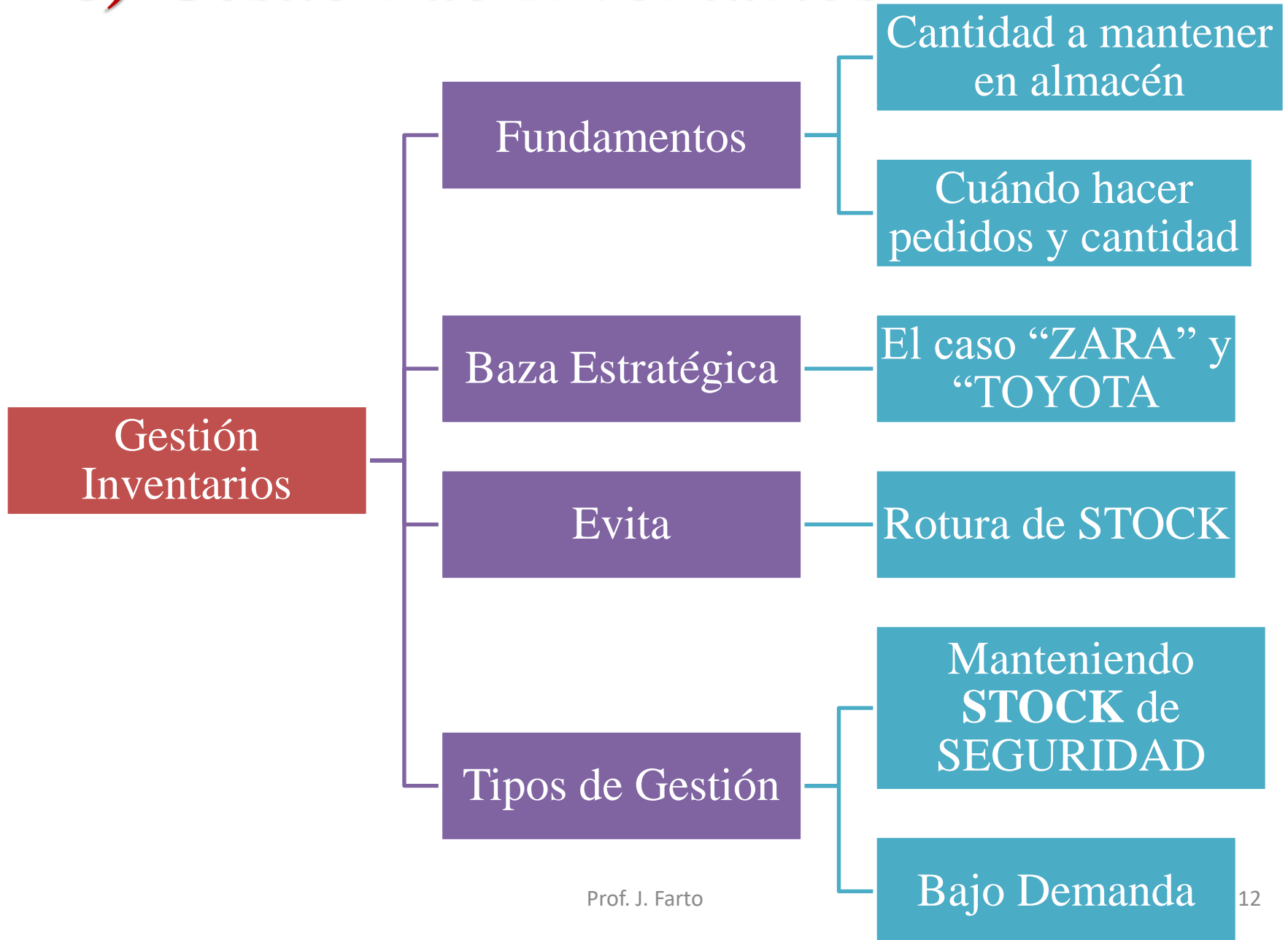
B-Control MODERADO

MONITOR PC

Valor Almacenado = 5-10 %
Cantidad TOTAL Productos = 50%

C-Control MÍNIMO
Cables de RED

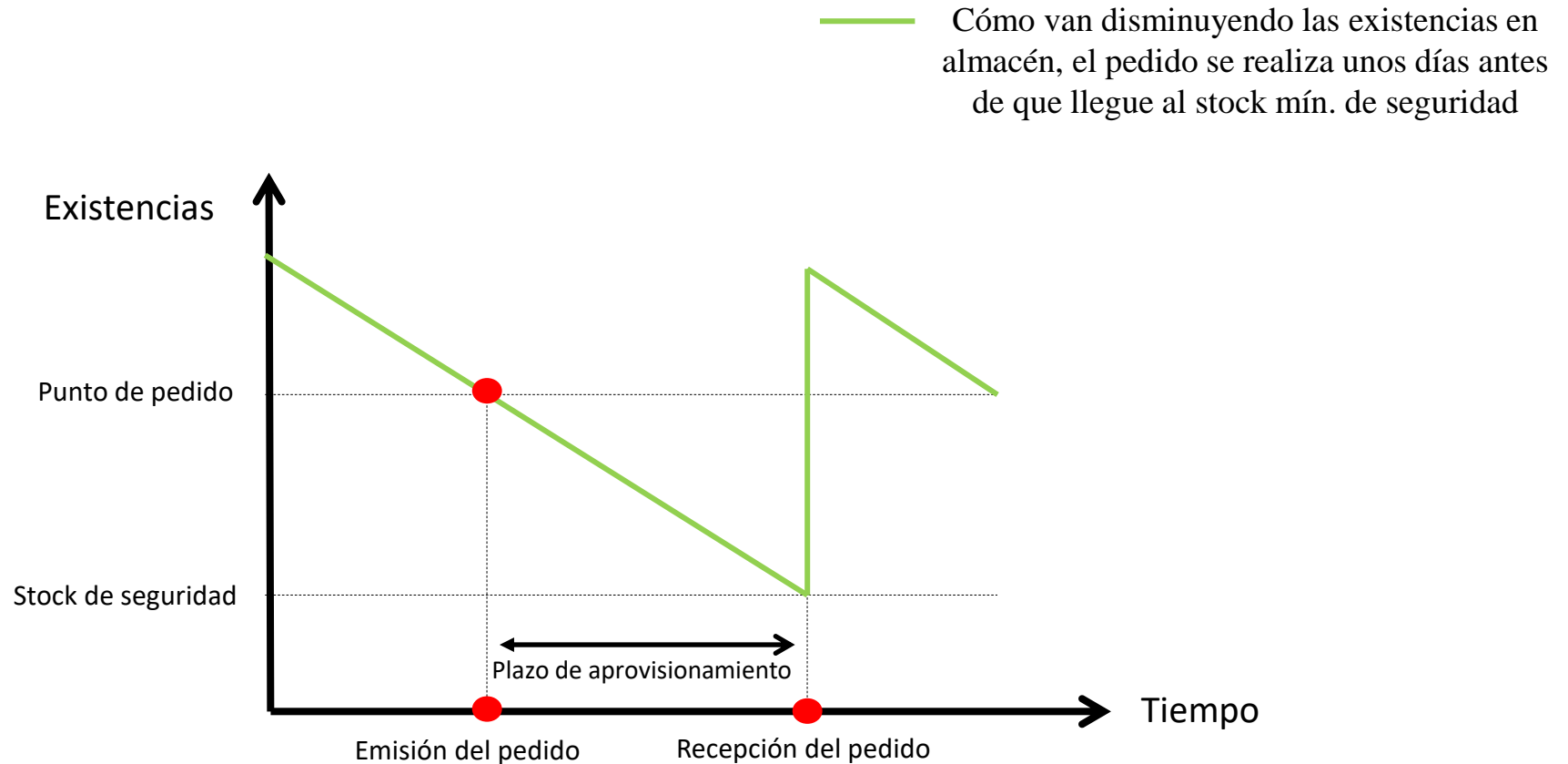
C) Gestión de Inventarios





***1º Tipo de
Gestión de
Inventarios***

Gestión Pedidos Manteniendo STOCK Seguridad



**Pedidos BAJO
DEMANDA**

Costes de almacenamiento son muy altos y hay que evitarlos

El almacén no debe existir

El almacén debe ser lo + pequeño posible

Pedido solo cuando hay demanda

SISTEMA J.I.T. (Toyota)

El material exacto y necesario

***2º Tipo de
Gestión de
Inventarios***



La vuelta al mundo de una camiseta ZARA en 15 días



Camiseta de camuflaje



Comerciales

Recogen los pedidos de las 1.148 tiendas de Inditex de Europa, Asia y América



Encargados

Informan de las tendencias. Realizan los pedidos por agenda electrónica dos veces por semana



Diseño

200 diseñadores crean una colección cada tres días y reciben información de los comerciales



Patronaje

Los patrones se digitalizan y se mandan por la red a los centros de producción de Arteixo



Acabado: Vuelta a Arteixo. Acabado y control de calidad



Costura: 400 talleres gallegos cosen las prendas



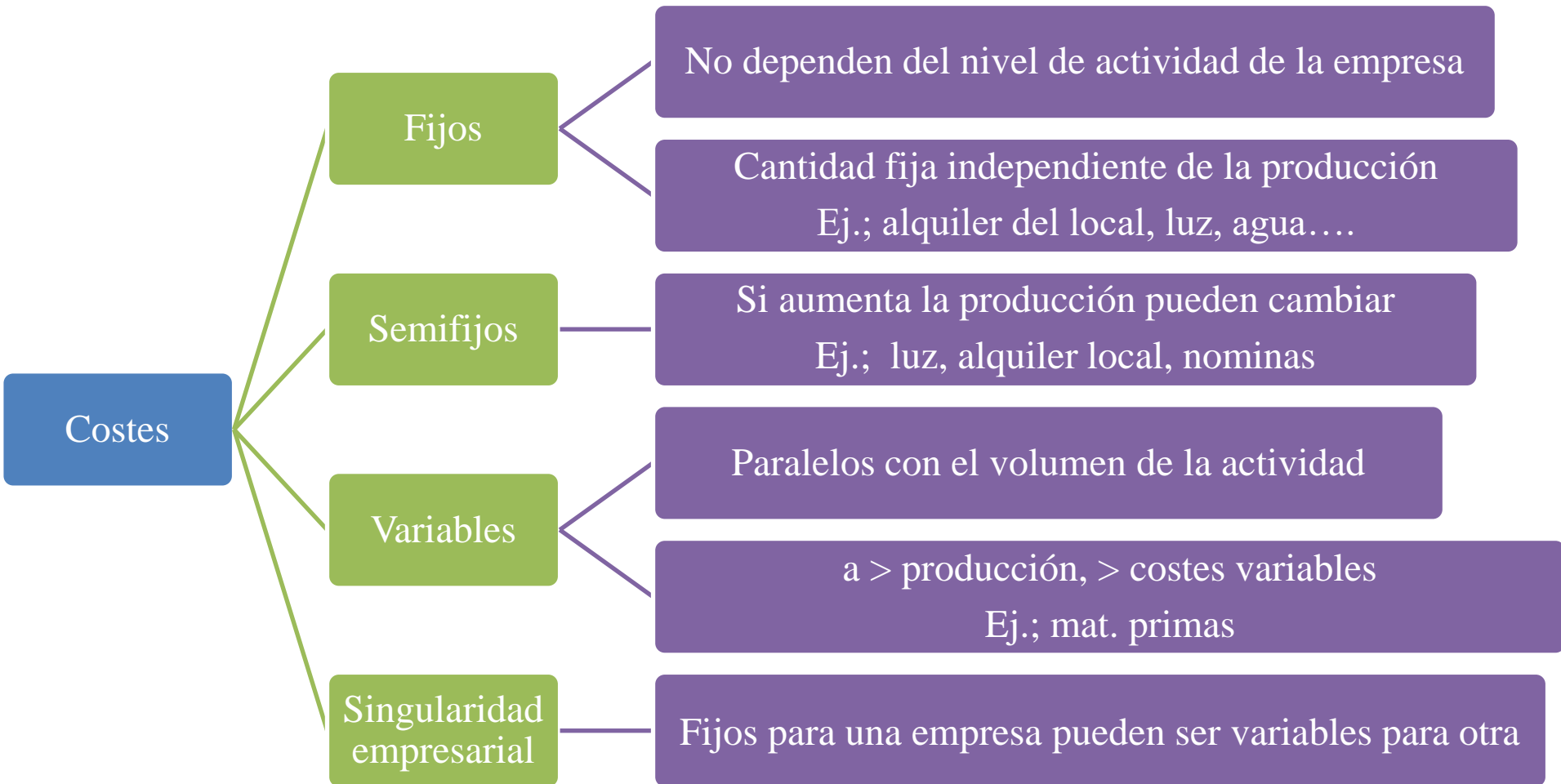
Corte: Las máquinas cortan diariamente 130.000 metros de tejido

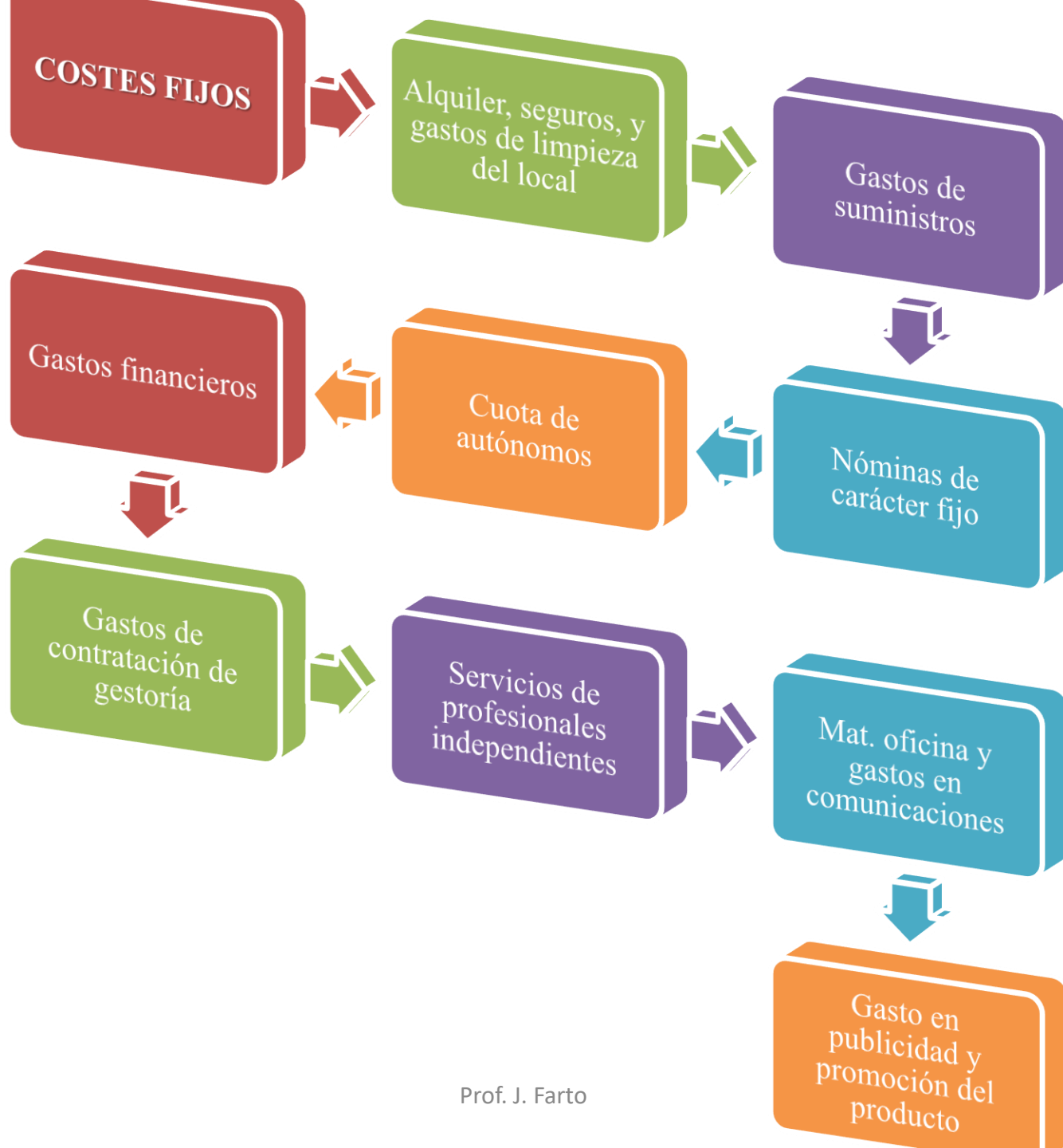
Distribución

En cajas o colgadas en perchas; por tierra y por aire llegan en 24 horas a las tiendas europeas y en 52 a las del resto del mundo.

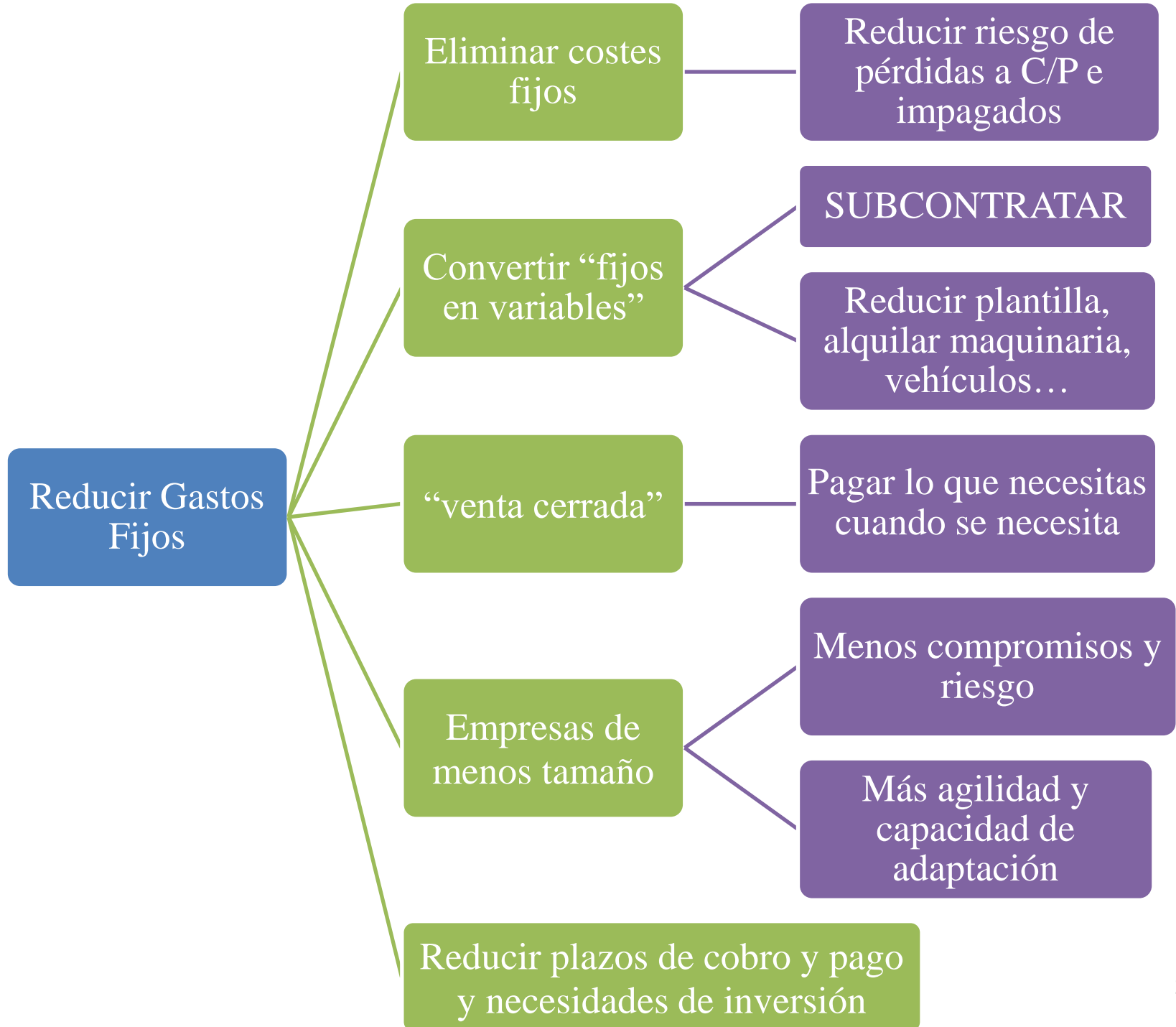


III El Análisis de Costes









Apalancamiento operativo

Nivel de Costes Fijos
sobre los variables

NIVEL ALTO
APALANCAMIENTO
costes fijos > costes
variables

Supone que...
Cuanto mayor es el
nivel de producción,
menor coste por unidad

En época de
bonanza
Empresas con costes fijos irán
mejor que otras con mayores
costes variables

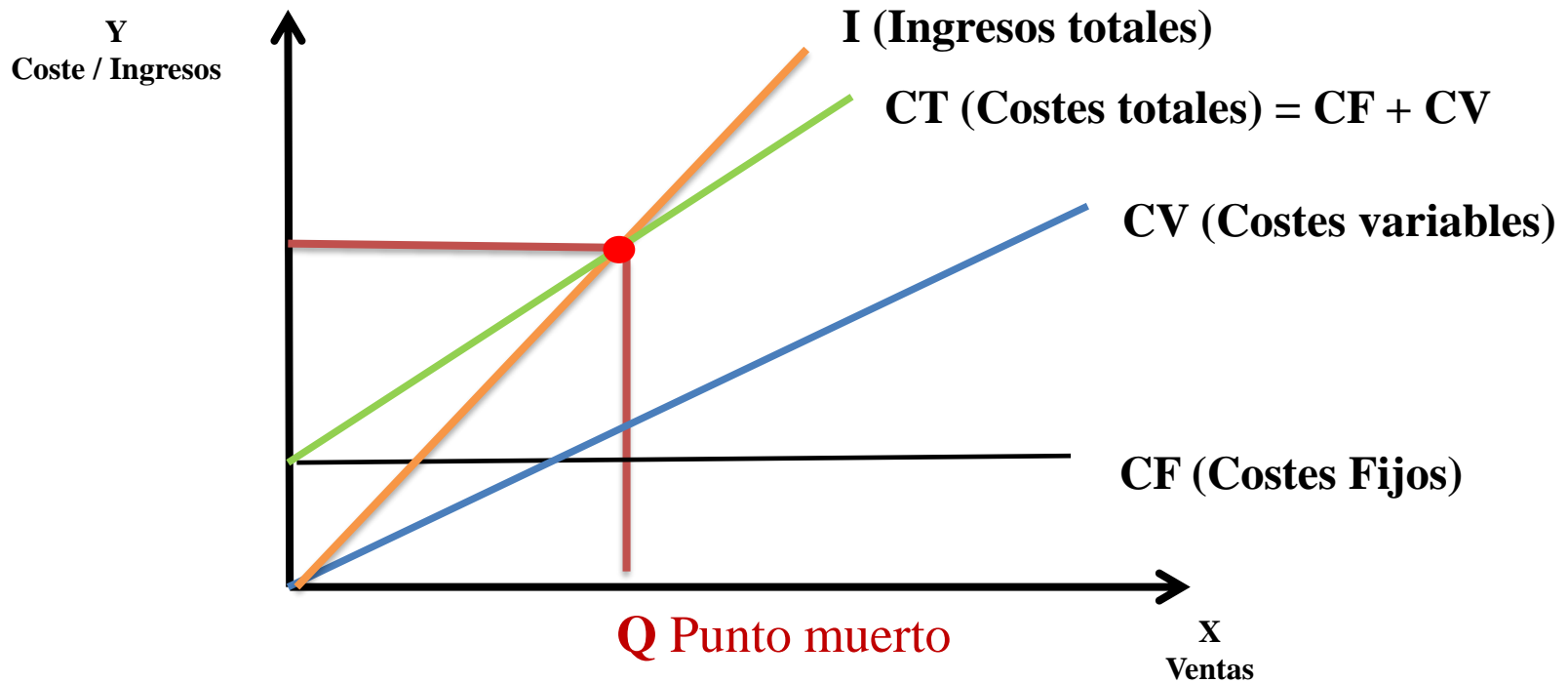
En épocas de crisis
Peligro si no se alcanza el nivel
de ventas necesario para
compensar costes fijos

A) Umbral de Rentabilidad o PTO. MUERTO

Nivel de ventas a partir del que obtenemos beneficios o cubrimos gastos y el $B^{\circ} = 0$

0

Cuánto tenemos que vender para ganar



1ª Representación Gráfica

Umbral de rentabilidad

2º Formula Numérica

En el UMBRAL DE RENTABILIDAD o PTO. MUERTO, el NIVEL DE VENTAS (q^*) es donde I.T. = C.T.

$$IT = P \times Q \text{ (Precio x Cantidad que vendemos)}$$

$$CT = CF_{\text{ijos}} + CV_{\text{variables}}$$

$$CV = CVU \times Q \text{ (CV por unidad x N° unidades producidas)}$$

$$CT = CF + (CVU \times Q)$$

$$\text{Si....} IT = CT$$

$$P \times Q = CF + (CVU \times Q)$$

Si despejamos Q
Umbral de rentabilidad

$$Q^* = \frac{CF}{(P - CVU)}$$

Se cubren gastos
 $B^{\circ} = 0$

B) Cálculo de Bºs

1º Cálculo de Bºs

$$B^\circ = IT - CT \text{ (Ingresos Totales - Costes Totales)}$$

Recuerda....

$$IT = P \times Q$$
$$CT = CF + CV$$

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

c) Precio de Venta a partir de Costes

2º Cálculo P. Venta: a) **PRECIO TÉCNICO** → Cubre todos los costes o gastos (fijos y variables)

Dividimos costes totales entre nº de unidades → $P_t = \frac{CT}{Q}$

Cálculo a partir del coste variable unitario → $P_t = \frac{CT}{Q} = \frac{CF}{Q} + CVU$

3º Cálculo P. Venta: b) **PRECIO DE VENTA** → Se añade al Precio Técnico el margen que queremos ganar (%)

$$PV = P_t \times (1 + \text{margen})$$




Costes

Variables para fijar los precios



Precios de la
competencia



Qué está
dispuesto a
pagar el cliente

FIN