



Unidad 7

El plan de producción, análisis de costes e inversiones

CONTENIDOS

- 1. El plan de producción**
- 2. Análisis de costes**
- 3. Umbral de rentabilidad**
- 4. La inversión y los gastos iniciales**

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.

Plan de producción
(fabricación de un bien)

¿Cuántas unidades necesito fabricar?

¿Qué materias primas necesito?

¿Qué tareas conlleva el proceso? ¿Cómo se van a realizar?

¿Quién las va a realizar?

¿Cuándo se van a realizar?

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?



Contenidos

siguiente

3. El análisis de costes

Cada empresa analizará qué considera un coste fijo y qué variable

Costes fijos

- Son aquellos que no dependen del nivel de actividad de la empresa, sino que son una cantidad fija independiente de la producción. (alquiler del local se paga con independencia de los productos que se vendan)
- No son permanentemente fijos si aumenta mucho la producción
- Por eso existen los llamados semifijos

Costes variables

- Son aquellos que van en paralelo con el volumen de la actividad, cuanto más se fabrica o se vende más costes variables existen (compra de materias primas para fabricar productos)
- Fijos para una empresa pueden ser variables para otra

← anterior

Contenidos

siguiente →

3. El análisis de costes

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

← anterior



Contenidos

siguente →

3. 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

*Cada empresa tendrá que analizar qué considera fijo y que variable, según su caso.

Volver



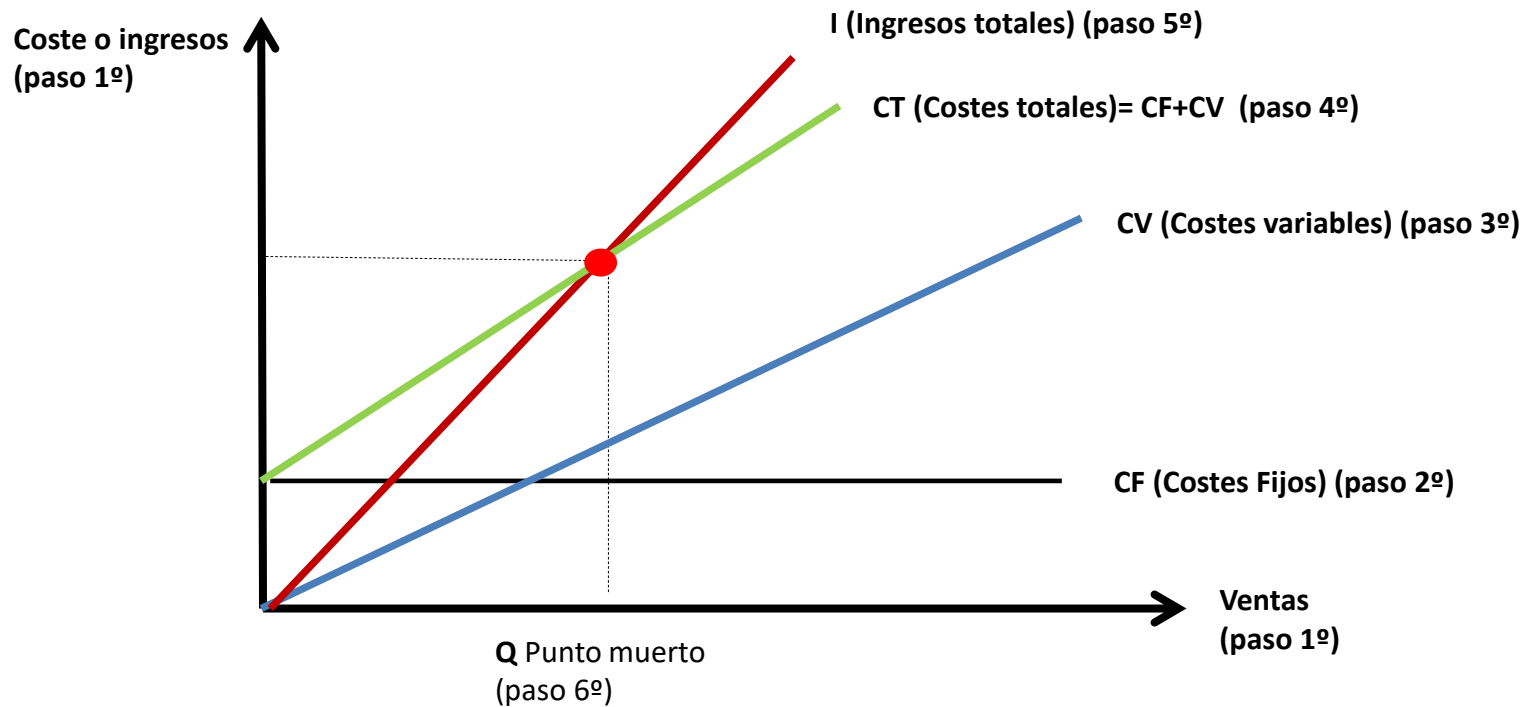
Contenidos

siguiente

3. Análisis de costes

Umbral de rentabilidad

Nivel de ventas a partir del cual se empiezan a obtener beneficios o se cubren costes y beneficio es cero



Cálculo de forma gráfica

← anterior



Contenidos

siguiente →

3. El análisis de costes

El precio de venta en función de los costes:

1º) Determinar los costes de producción y comerciales:

- Costes fijos+ Costes variables

2º) Establecer un margen de beneficio o rentabilidad:

- $\text{Rentabilidad} = \text{Beneficio} / \text{capital}$

3º) Establecer el volumen de las ventas estimado

4º) Determinar:

- El precio de venta para cubrir costes
- El precio de venta que permite obtener el beneficio

3. El análisis de costes

Cálculo de forma numérica

Umbral de rentabilidad

Nivel de ventas → donde $IT = CT$

Ingresos Totales = precio x cantidad que vendemos → $IT = P \times Q$

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

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

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

Si despejamos Q → Umbral de rentabilidad

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

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

← anterior



Contenidos

siguiente →

3. 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 $P_t = \frac{CT}{Q}$

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

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

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



4. La inversión y los gastos iniciales

Tras estudiar los costes y antes de determinar el dinero que nos va a hacer falta es preciso:
Plan de Inversiones y Gastos Iniciales

Inversión



Compra de un bien o derecho que es duradero en la empresa, ya que va a usarse durante más de un año

Local

Instalaciones

Mobiliario

Maquinaria

Herramientas
y útiles

Vehículos

Equipos
informáticos

Programas
informáticos

Patentes, marcas

Gasto



Compra de un bien, servicio o derecho, que la empresa va a consumir (a “gastar”) de forma inmediata, por lo que su uso es menor de un año

Gts- constitución

Gts. lanzamiento

Alquiler locales

Sueldos y SS

Suministros

Servicios profesionales

Material de oficina

Stock mín. a la venta

Gts. Financieros



Contenidos

siguiente