**UNIVERSIDAD CONTINENTAL**

**Curso: Fundamentos de Programación**

**Escuela académica de Ingeniería Industrial**

**Facultad de Ingeniería**



**El proceso de venta es la sucesión de pasos que una empresa realiza desde el momento en que intenta captar la atención de un potencial cliente hasta que la transacción final se lleva a cabo, es decir, hasta que se consigue una venta efectiva del producto o servicio de la compañía.**

**Para poder realizar el precio de venta de un producto se debe considerar lo siguiente:**

**Son las unidades que se tienen que vender de un lote, la cual se calcula de la siguiente manera:**

Unidades a comercializar = Tamaño del Lote-tamaño el lote\* 0.10



**El Costo Total es la totalidad de todos los costos de una empresa representada por la suma de los Costos Fijos y Costos Variables.** **Los costos fijos son aquellos costos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios. La antítesis de los costos fijos son los costos variables.**

**Por otro lado, los costos variables es aquel que se modifica de acuerdo a variaciones del volumen de producción, se trata tanto de bienes como de servicios. Es decir, si el nivel de actividad decrece, estos costos decrecen, mientras que, si el nivel de actividad aumenta, también lo hace esta clase de costos.**

**Los gatos administrativos son los gastos en los que incurre una empresa que no están directamente vinculados a una función elemental como la fabricación, la producción o las ventas. Estos gastos están relacionados con la organización en su conjunto en lugar de un departamento individual. Los salarios de los altos ejecutivos y los costos de los servicios generales como la contabilidad son ejemplos de gastos administrativos.**

Costo total del Lote = Precio del Lote + precio del lote \*Gastos administrativos



**El costo de unidad o unitario es el valor promedio que, a cierto volumen de producción, cuesta producir una unidad del producto. Se obtiene dividiendo el costo total de producción (suma de los costos fijos y variables) por la cantidad total producida.**

**El costo unitario no es necesariamente el costo al por menor de un artículo, es mucho más comparable con un costo promedio. Con el costo unitario se busca medir sus niveles de rentabilidad para lograr el menor costo posible y así maximizar las ganancias.**

Costo de unidad = Costo total del Lote / Unidades a Comercializar



basada en la competencia, que

**El precio de venta es simplemente determinar el costo del producto o servicio que tendrá en el mercado para el consumidor a la cual se suma la ganancia estimada para luego ser vendida.**

**Para determinar el Precio de venta se emplea lo siguiente:**

Precio de venta = Costo por unidad + Ganancia por unidad



Es el valor final que le se da a un producto o servicio para luego ser vendido al mercado, a ese valor final se le agrega el IGV (18%).

Precio al público = Precio de venta

Por concepto de IGV el Precio al público total seria:

Precio al público = Precio de venta + IGV













