

**“FORTALECIMIENTO DE LA PRODUCCION ARTESANAL COMO ESTRATEGIA
DE GENERACION DE EMPLEO DE LA POBLACION ISLEÑA DEL
DEPARTAMENTO INSULAR DE SAN ANDRES, PROVIDENCIA Y SANTA
CATALINA”.**

Planificación de la producción y costos

Claudia Marcela Arroyave T.



ETAPAS DE PRODUCCION

ETAPA PREPARATORIA	ETAPA DE ELABORACION	ETAPA DE COMERCIALIZACION
<p>Actividades que desarrollamos desde el momento que decidimos que es lo que vamos a producir, hasta cuando comenzamos a transformar las materias primas.</p>	<p>Es todo lo que hacemos desde cuando comenzamos a transformar los materiales que preparamos, hasta convertirlos en el articulo artesanal.</p>	<p>Es lo que hacemos desde que tenemos el producto terminado hasta que lo dejamos en las manos del comprador.</p>
<p>EJEMPLO: Pensar el producto.</p> <ul style="list-style-type: none">•Conseguir el material•Preparar el sitio de trabajo•Alistar las herramientas	<p>Ejemplo: Labrado, Tejido, tallado, moldeado, pintura, lijado y sometiendo los materiales al calor y al frio, dejándolo reposar.</p> <p>Este proceso depende del oficio, Pero el ultimo proceso es la laca, brillar, lijar.</p>	<ul style="list-style-type: none">•Punto de Venta•Venta en exclusivas tiendas en el país y el extranjero.•Participación en ferias, eventos y exposiciones regionales, nacionales e internacionales.

ANALICEMOS

- Que hacemos con la artesanía terminada ?
- En la ultima etapa, la artesana entrega su producto textil al encargado de Calidad de la Empresa, quien lo revisa de acuerdo con los estándares de calidad estipulados en el Reglamento de Artesanía (el cual regula tamaños, colores y diseños) y lo ingresa al stock de artesanía que la Organización tiene dispuesta para la venta.



COSTOS MATERIALES

MATERIA PRIMA	INSUMOS
Todos los materiales que se transforman y llegan a ser parte del producto final. Calceta, papel, coco.	Materiales que afectan la materia prima, pero no se transforman.

MATERIAS PRIMAS	CANTIDAD	COSTO

INSUMOS	CANTIDAD	COSTO

DETERMINAR COSTOS

- La ventaja que se obtiene con el precio, se utiliza para cubrir los **costos** y para obtener una **utilidad**.
- Anteriormente la mayoría de los empresarios, principalmente de pequeñas empresas definen sus precios de venta a partir de los precios de sus competidores, sin saber si ellos alcanzan a cubrir los costos de sus empresas. La consecuencia inmediata derivada de ésta situación es que los negocios no prosperan. Conocer los costos de la empresa 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.

OBJETIVO

- El cálculo de costo, por ende, es importante en la planificación de productos y procesos de producción, la dirección y el control de la empresa y para la determinación de los precios.

OBJETIVOS DE UN EMPRESARIO

- Marcan el perfil y la visión del negocio; como por ejemplo:
- Obtener dinero
- Desarrollarse
- Mantenerse en el tiempo
- Alcanzar nuevos mercados
- Tener productos y servicios de buena calidad
- Prestar servicio eficientes
- Lograr la fidelidad de los clientes

CUAL ES EL + ?

- Uno de los objetivos empresariales más importantes a lograr es la "rentabilidad", sin dejar de reconocer que existen otros tan relevantes como crecer, agregar valor a la empresa, etc. Pero sin rentabilidad no es posible la permanencia de la empresa en el mediano y largo plazo.

Rentabilidad = ganancia, utilidad, beneficio y lucro.

$$\text{Rentabilidad} + = \text{Ingresos} > \text{Egresos}$$
$$\text{Ventas} > \text{Costos}$$

- Sin rentabilidad es imposible pensar en inversiones, mejorar los ingresos del personal, obtener préstamos, crecer, retribuir a los dueños o accionistas, soportar situaciones coyunturales difíciles, etc.

CONCEPTOS

- **Costo** es el sacrificio, o esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo.

- **Depreciación o Amortización**

Hay bienes que se compran y que se utilizan en el sistema productivo, pero que no se incorporan al producto como insumo, sino que se utilizan durante un tiempo para ayudar en su elaboración. Por ejemplo: maquinarias, equipos, instalaciones, bienes de uso, etc.

- A estos bienes se les practica lo que se denomina **amortización** o **depreciación**, por un importe que está relacionado con su vida útil, el desgaste, la obsolescencia técnica, etc.; y se carga dicho importe en forma proporcional al producto. Esto constituye un costo, aunque el desembolso se hizo en el pasado.

- La compra de una máquina o de una herramienta de trabajo generalmente demanda un fuerte desembolso inicial que, si fuera tenido en cuenta en ese momento para calcular los costos produciría una fuerte distorsión en los mismos.
- El método de la amortización evita ese problema, porque distribuye el gasto inicial a lo largo de todo el período de vida útil del equipo.

EJEMPLO

- Valor de compra de una máquina: \$ 30.000
- Vida útil estimada: 5 años
- Si queremos averiguar cuál es la amortización mensual para el cálculo de costos, tenemos:
- Amortización anual ($30.000 \div 5$ años), igual a: \$ 6.000 por año
- Amortización mensual ($6.000 \div 12$ meses), igual a: **\$ 500 por mes**

COSTOS DE PRODUCCION

Son los que permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación. Por ejemplo:

- Costo de la materia prima y materiales que intervienen en el proceso productivo
- Sueldos y cargas sociales del personal de producción.
- Depreciaciones del equipo productivo.
- Costo de los Servicios Públicos que intervienen en el proceso productivo.
- Costo de envases y embalajes.
- Costos de almacenamiento, depósito y expedición.

COSTOS DE COMERCIALIZACION

Es el costo que posibilita el proceso de venta de los bienes o servicios a los clientes. Por ejemplo

- Sueldos y cargas sociales del personal del área comercial.
- Comisiones sobre ventas.
- Fletes, hasta el lugar de destino de la mercadería.
- Seguros por el transporte de mercadería.
- Promoción y Publicidad.
- Servicios técnicos y garantías de post-ventas

COSTOS DE ADMINISTRACION

Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio. Por ejemplo:

- Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa y general de la empresa
- Honorarios pagados por servicios profesionales.
- Servicios Públicos correspondientes al área administrativa.
- Alquiler de oficina.
- Papelería e insumos propios de la administración

COSTOS DE FINANCIACION

Es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio. Por ejemplo:

- Intereses pagados por préstamos.
- Comisiones y otros gastos bancarios.
- Impuestos derivados de las transacciones financieras

COSTOS FIJOS

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa.

Por ejemplo:

- Alquileres
- Amortizaciones o depreciaciones
- Seguros
- Impuestos fijos
- Servicios Públicos (Luz, TE., Gas, etc.)
- Sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.

COSTOS VARIABLES

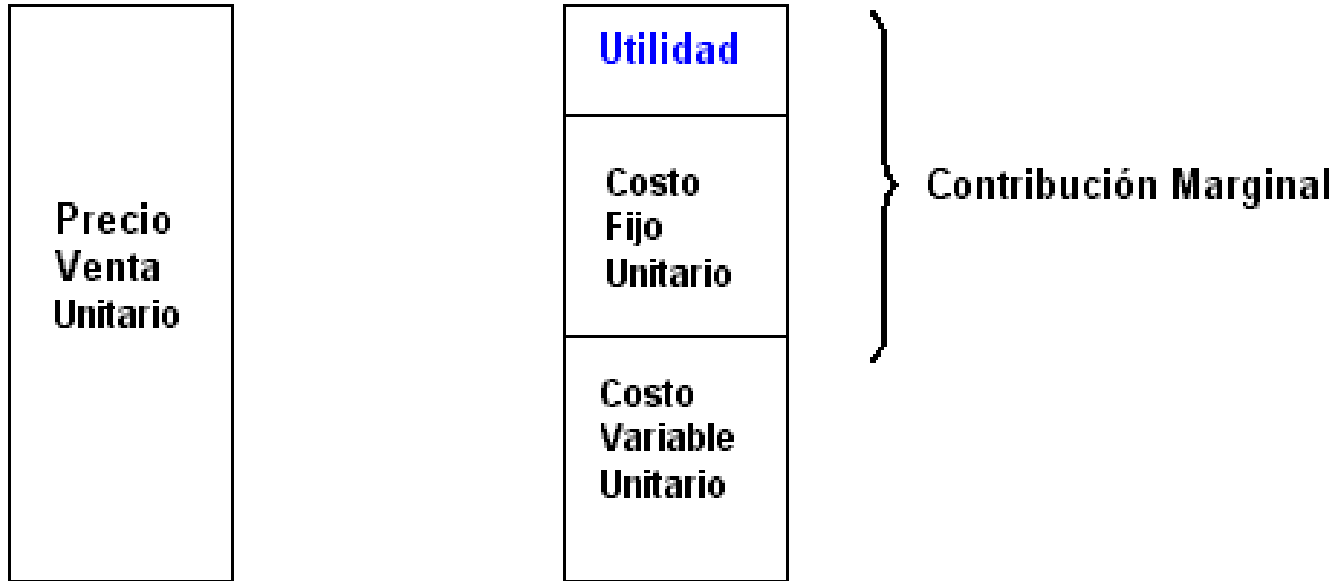
Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos **por "producir" o "vender"**. Por ejemplo:

- Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto).
- Materias Primas directas.
- Materiales e Insumos directos.
- Impuestos específicos.
- Envases, Embalajes y etiquetas.
- Comisiones sobre ventas.

CONTRIBUCION MARGINAL

- **Contribución Marginal =**
- **Precio de Venta - Costo Variable Unitario**
- Se le llama "margen de contribución" porque muestra como "contribuyen" los precios de los productos o servicios a cubrir los **costos fijos** y a generar **utilidad**, que es la finalidad que persigue toda empresa.

CONTRIBUCION MARGINAL



1. Cuando la contribución marginal es igual al costo fijo, y no deja margen para la ganancia, se dice que la empresa está en su "**punto de equilibrio**". No gana, ni pierde.

PUNTO DE EQUILIBRIO

- Se dice que una Empresa está en su Punto de Equilibrio cuando no genera ni Ganancias, ni Pérdidas. Es decir cuando el Beneficio es igual a cero.
- Para un determinado costo fijo de la Empresa, y conocida la Contribución Marginal de cada producto, se puede calcular las cantidades de productos o servicios y el monto total de ventas necesario para no ganar ni perder; es decir para estar en Equilibrio.

FORMULA PUNTO DE EQUILIBRIO

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Margen de Contribución}} = \text{Cantidades}$$

$$\text{Punto de Equilibrio en \$} = \text{Cantidades} \times \text{Precio de Venta}$$

COSTOS VARIABLES

- Mano de obra directa
- Insumos directos



COSTOS FIJOS

- De Comercialización
- De Administración
- Financieros



COSTO DE VENTA TOTAL



MARGEN DE UTILIDAD

PRECIO DE VENTA