



Planea la producción de tu empresa

Autor

Rolando Alberto Lara Neva

Herramientas prácticas

Bogotá, D. C., 2013

HERRAMIENTAS DE TRABAJO

- **Validación de precios de los productos**

| PRODUCTO | PRECIO DE VENTA DE LA COMPETENCIA | QUE PESO POSEE EN LA TOMA DE SU DECISIÓN | PRECIO SEGÚN SU COSTO (1 - M/C) | QUE PESO POSEE EN LA TOMA DE SU DECISIÓN | PRECIO SEGÚN PERCEPCIÓN DEL CLIENTE | QUE PESO POSEE EN LA TOMA DE SU DECISIÓN | PRECIO DE VENTA SUGERIDO | AJUSTE DEL PRECIO DE VENTA |
|----------|-----------------------------------|--|---------------------------------|--|-------------------------------------|--|--------------------------|----------------------------|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

- **Validación de gastos de distribución**

| No | PRODUCTO | PRECIO DE VENTA DEL PRODUCTO | PORCENTAJE DE COMISION POR VENTA (DISTRIBUCION) DEL PRODUCTO. | GASTO DE DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTO. |
|----|----------|------------------------------|---|-------------------------------------|
| 1 | | | | |
| 2 | | | | |
| 3 | | | | |
| 4 | | | | |
| 5 | | | | |
| 6 | | | | |
| 7 | | | | |
| 8 | | | | |
| 9 | | | | |
| 10 | | | | |
| 11 | | | | |
| 12 | | | | |

- **Validación de gastos de comunicación**

| TIPO DE CAMPAÑA | COSTO POR CAMPAÑA | PERIODICIDAD | PRESUPUESTO ANUAL |
|---|-------------------|--------------|-------------------|
| TELEVISION | | | |
| RADIO | | | |
| PRENSA ESCRITA | | | |
| REVISTAS ESPECIALIZADAS O SELECTIVAS | | | |
| DIRECTORIO TELEFONICO | | | |
| INTERNET (PAGINA WEB) | | | |
| INTERNET (BANNERS, POP-UPS Y POP UNDERS) | | | |
| PUBLICIDAD EXTERIOR, AFICHES, AVISOS | | | |
| PUBLICIDAD DIRECTA (TARJETAS, VOLANTES PORTAFOLIOS) | | | |
| MUESTRAS GRATIS | | | |
| PARTICIPACION EN FERIAS Y EVENTOS PROMOCIONALES | | | |
| GASTO TOTAL PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD ANUAL. | | | |

Validación de proyección de ventas año 1

| PRESUPUESTO DE VENTAS | | | |
|--|-----------------|-------------------------|-----------------|
| 6 Proyección de ventas - Mi empresa - Año 1 - | | | |
| Producto | Precio de venta | Unidades a vender Año 1 | Ventas en pesos |
| 1 | | | \$ 0 |
| 2 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 3 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 4 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 5 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 6 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 7 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 8 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 9 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 10 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 11 | 0 | 0 | \$ 0 |
| 12 | 0 | 0 | \$ 0 |
| <small>Precio calculado en la herramienta precios de venta ▲</small> | | TOTAL | \$ 0 |

\$ 301.200.000

- **Elaboración de fichas técnicas de los productos**

| | |
|---|---|
| FICHA TECNICA DEL PRODUCTO: | |
| TIEMPO DE LA PRODUCCION DEL | /MINUTOS |
| CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS DEL PRODUCTO, FISICAS, QUIMICAS Y DE PRESENTACION | |
| | |
| EQUIPO HUMANO REQUERIDO | COMPETENCIAS REQUERIDAS POR EL EQUIPO HUMANO |
| | |
| | |
| | |
| | |
| TIEMPO TOTAL HORAS HOMBRE POR UNIDAD DE PRODUCCION | /MINUTOS |
| SITIO DE PRODUCCIÓN DEL PRODUCTO | |
| | |
| MAQUINARIA Y EQUIPO A UTILIZAR PARA LA PRODUCCION | cantidad /tiempo |
| | |
| | |
| | |
| | |
| TIEMPO TOTAL MAQUINA EMPLEADAS | MINUTOS |
| MATERIAS PRIMAS E INSUMOS | MATERIAS PRIMAS E INSUMOS |
| | |
| | |
| | |
| INFORMACION COMPLEMENTARIA | |
| | |







- **Diagrama de flujo de producto**

PRODUCTO:

| No. | PASOS PARA LA ELABORACION DE SU PRODUCTO | ACCIÓN REALIZADA | TIEMPO EN MINUTOS |
|-----|--|------------------|-------------------|
| 1 | | | |
| 2 | | | |
| 3 | | | |
| 4 | | | |
| 5 | | | |
| 6 | | | |
| 7 | | | |
| 8 | | | |
| 9 | | | |
| 10 | | | |
| 11 | | | |
| 12 | | | |
| 13 | | | |
| 14 | | | |
| 15 | | | |
| 16 | | | |
| 17 | | | |
| 18 | | | |
| 19 | | | |
| 20 | | | |
| 21 | | | |
| 22 | | | |
| 23 | | | |
| 24 | | | |
| 25 | | | |
| 26 | | | |
| 27 | | | |
| 28 | | | |
| 29 | | | |
| 30 | | | |
| | | | |

DIAGRAMA DE FLUJO DEL PRODUCTO



| Símbolo | Descripción | Resultado que predomina |
|--|---|-------------------------|
| <p>Operación</p>  | Se presenta cuando intencionalmente se modifican las características físicas o químicas de un objeto, se monta o se desmonta de otro objeto, se da o recibe información, se planifica a cálculo o se prepara para otra operación, transporte inspección o almacenaje. | Produce o realiza |
| <p>Transporte</p>  | Se presenta cuando se desplaza un objeto de un lugar a otro, excepto cuando el movimiento hace parte de la operación o es motivado por el operario en el puesto de trabajo durante una operación o inspección. | Desplaza |
| <p>Inspección</p>  | Se presenta cuando se examina un objeto o información para identificar y/o verificando en cuanto a calidad o cantidad. | Verifica |
| <p>Espera</p>  | Se da cuando sin intención alguna, no se puede ejecutar mediante la próxima acción planeada. | Interfiere |
| <p>Almacenaje</p>  | Tiene lugar cuando se guarda o protege un objeto de un traslado no autorizado. | Guarda |
| <p>Actividad combinada</p>  | Se presenta cuando simultáneamente se realizan actividades en un mismo puesto de trabajo. | |

Fuente: Muther, Richard. *Distribución en planta*.

COSTOS VARIABLES

| NOMBRE DEL PRODUCTO 1 | | | | | |
|--|------------------|------------------------|---------------------|-------------|-------------------------|
| PRECIO DE VENTA UNITARIO | | | | | |
| UNIDAD DE COSTEO | | | | | |
| Margen de Contribución | | | | | |
| MATERIAS PRIMAS | UNIDAD DE MEDIDA | COSTO UNIDAD | UNIDADES UTILIZADAS | COSTO TOTAL | CONDICIONES COMERCIALES |
| | FG | | | | 30 DÍAS |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | |
| | | | | | CONTADO |
| | | | | | |
| | | | | | |
| TOTAL COSTOS DE MATERIAS PRIMAS E INSUMOS | | | | | |
| OTROS COSTOS Y GASTOS VARIABLES: | | MANO DE OBRA PROCESO 1 | | | |
| | | MANO DE OBRA PROCESO 2 | | | |
| | | MANO DE OBRA PROCESO 3 | | | |
| | | MANO DE OBRA PROCESO 4 | | | |
| GASTOS POR VENTAS COMISIONES (% de P.V.) | | | | | |
| TOTAL COSTO VARIABLE UNITARIO | | | | | |

PRESUPUESTO DE COSTOS DE OPERACIÓN FIJOS

| TIPO DE COSTO | MONTO MENSUAL |
|---|---------------|
| ACUEDUCTO | \$ 1 |
| DOTACION | \$ 1 |
| ENERGIA | \$ 1 |
| FLETES Y/O TRANSPORTE OPERATIVO | \$ 1 |
| INSUMOS | \$ 1 |
| ASESORIA TECNICA | \$ 1 |
| DOTACION PERSONAL OPERACIÓN | \$ 1 |
| HONORARIOS PRODUCCION | \$ 1 |
| MANTENIMIENTO EQUIPOS | \$ 1 |
| NOMINA PRODUCCION AUXILIO DE TRANSPORTE | \$ 1 |
| | \$ 1 |
| | \$ 1 |
| | \$ 1 |
| | \$ 1 |
| | |

| GASTOS FIJOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS | |
|--|----------------------|
| TIPO DE GASTO | MONTO MENSUAL |
| ASESORÍA CONTABLE | |
| BONIFICACIONES A ADMINISTRACIÓN | |
| BONIFICACIONES A PRODUCCION | |
| CAFETERIA Y ASEO | |
| CAJA MENOR | |
| CAPACITACION | |
| COMBUSTIBLES | |
| COMISIONES VENTAS | |
| COMUNICACIÓN Y TELEFONO | |
| CORREPENDENCIA | |
| DIGITACION Y COMPUTO | |
| DOTACION PERSONAL ADMINISTRACION | |
| ENERGIA | |
| GASTOS BANCARIOS | |
| GASTOS REPRESENTACION | |
| GASTOS VARIOS | |
| HONORARIOS ADMINISTRACIÓN | |
| LIBERACION GUIA | |
| LIBROS Y PUBLICACIONES | |
| MONITOREO DE ALARMAS | |
| NOMINA ADMINISTRACIÓN AUXILIO DE TRANSPORTE | |
| NOTARIALES | |
| OTRAS ASESORIAS | |
| PAPELERIA Y UTILES DE OFICINA | |
| REVISORIA FISCAL | |
| SEGUROS | |
| SERVICIO DE PARQUEADERO | |
| SERVICIOS PÚBLICOS NO PRODUCTIVOS | |
| TIMBRES | |
| TRANSPORTE ADMINISTRACION | |
| VIGILANCIA | |
| | |
| | |
| | |
| | |

INVERSIÓN TANGIBLE

| INVERSIONES REQUERIDAS PARA EL PROYECTO EN: INMUEBLES, VEHICULOS, MAQUINAS, EQUIPOS, COMPUTADORES, HERRAMIENTAS, MUEBLES Y ENSERES | | | | |
|--|------------------------------|-----------|----------------|-------------|
| DESCRIPCION | CLASIFICAR COMO (SELECCIONE) | INVERSIÓN | | |
| | | CANTIDAD | COSTO UNITARIO | COSTO TOTAL |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor y la Cámara de Comercio de Bogotá



INVERSIÓN INTANGIBLE

| | |
|---|--|
| ADECUACION DE PLANTA | |
| ASESORIA DEL PROYECTO | |
| CAPACITACION | |
| CONSTITUCION DE LA SOCIEDAD | |
| GASTOS DE OPERACIÓN MESES IMPRODUCTIVOS | |
| INVESTIGACION DE MERCADO | |
| INVESTIGACION TECNICA Y DE PROCESOS | |
| LICENCIAS | |
| PATENTES | |
| PROPIEDAD INTELECTUAL | |
| REGISTROS | |
| SALARIOS Y HONORARIOS MESES IMPRODUCTIVOS | |

Bogotá Emprende es un programa de la Alcaldía Mayor y la Cámara de Comercio de Bogotá



| PRODUCTO | PROYECCION DE VENTA AÑO 1 | PRECIO DE VENTA | COSTO VARIABLE | MARGEN DE CONTRIBUCION | VENTAS ESPERADAS | PORCENTAJE DE PARTICIPACION EN VENTAS | % DE MARGEN DE CONTRIBUCION | MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO PONDERADO |
|----------|---------------------------|-----------------|----------------|------------------------|------------------|---------------------------------------|-----------------------------|---|
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |
| | | | | | | | | |

