Planificación y Comercialización – Clase 1

Fabrizio Marcillo Morla MBA

barcillo@gmail.com
(593-9) 4194239

Fabrizio Marcillo Morla

- Guayaquil, 1966.
- BSc. Acuicultura. (ESPOL 1991).
- Magister en Administración de Empresas. (ESPOL, 1996).
- Profesor ESPOL desde el 2001.
- 20 años experiencia profesional:
  - Producción.
  - Administración.
  - Finanzas.
  - Investigación.
  - Consultorías.

Otras Publicaciones del mismo autor en Repositorio ESPOL

@!#✹⚡ ☢☠☹💣 ❄✠♒

@!#⚡

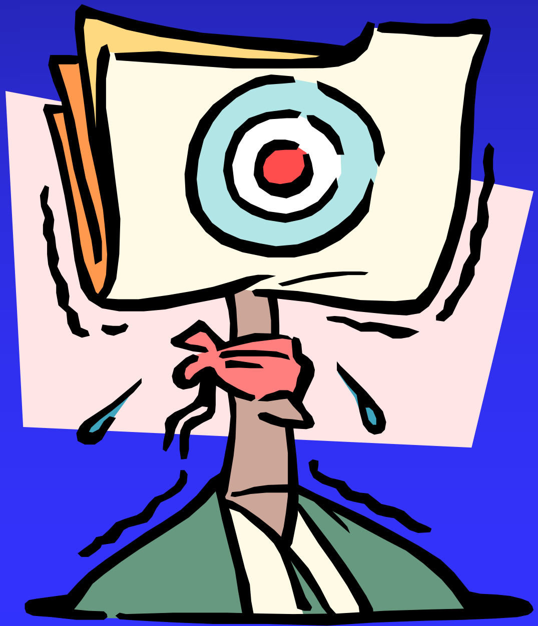
- Curso pasado ½ de clase se quedó.
- Si no participan, leen y estudian en este se pueden quedar todos.
- Contenido del curso es variado y entretenido, pero exigente, Y depende de Uds. disfrutarlo o desperdiciarlo:
  - Preparar clases por adelantado.
  - Participar, aportar y discutir.
  - Aprender y poner en práctica.
- Programa avanza rápido, no perderle el hilo.

Objetivos

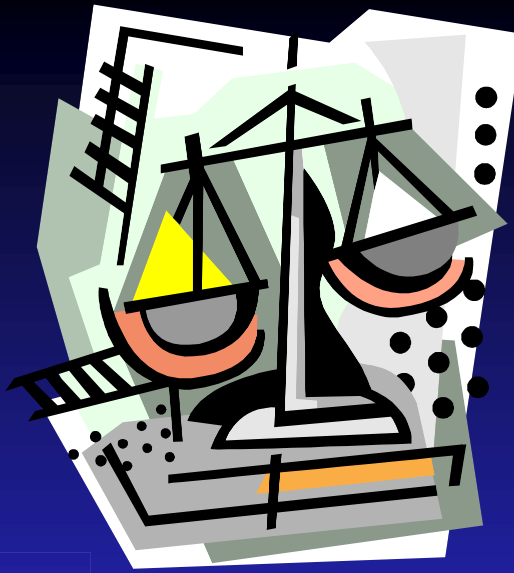
- Revisar conceptos generales de planeación estratégica y operativa.
- Dar a los alumnos conocimientos generales de mercadeo, comercialización y estudio de mercado.
- Revisar el sistema de comercialización de mariscos en el país, tanto interno como de exportación.
- Aprender el uso del método PERT / CPM para administración de proyectos.
- Enseñar su uso aplicado y manejo con software.
- Dar al alumno herramientas prácticas para uso en planeación y pronóstico.
- Implantar en estudiante la cultura del presupuesto.

Objetivos

- Que todos los alumnos terminen el curso sabiendo lo suficiente:
    - Para Ponerlo en Practica.
    - Para Aprobar Curso.
- Si Uds. Se quedan por vagos, Yo como profesor quedo mal.



Punto de Equilibrio



- Costos Fijos.
- Costos Variables.
- Margen de Contribución Unitaria.
- Punto de equilibrio.
- Punto de equilibrio en planeamiento de mercadeo en empresas pequeñas.
- Apalancamiento Operativo.
- Costos Fijos y Variables: ¿Mito o Realidad?

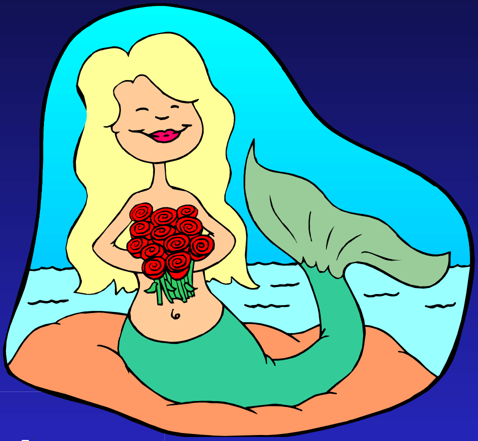
Planeación

- Estratégica.
- Operativa.

Mercadeo

- Introducción.
- Ciclo de vida del producto.
- Las 4 P's.
  - Producto.
  - Precio.
  - Promoción.
  - Plaza.
- El plan de mercadeo.
- Estudio de mercado.
- Administración de ventas.

Comercialización de Mariscos en el Ecuador

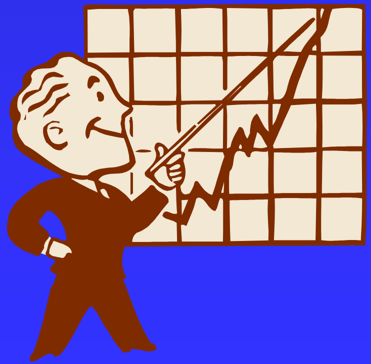


- Mercado Interno.
- Mercado Externo.

- Investigación y Presentación de Alumnos.
  - Informe : 23-Jun.
  - Presentación en Clase: ?
    - Tiempo límite!.

Planificación: Introducción

- Planeación como herramienta de Toma de Decisiones.
- Razones administrar proyectos.
- Reglas de los proyectos.
- Fases de un proyecto.
- Proceso de administración de un proyecto.



Administración de Proyectos con método PERT / CPM

- PERT / CPM:
  - Introducción.
  - Diagramas de Ghant y PERT (redes).
  - Definición del problema.
- Calculo ruta crítica:
- Probabilidad y riesgo:
- Recursos y Costos.

Uso de MS Project

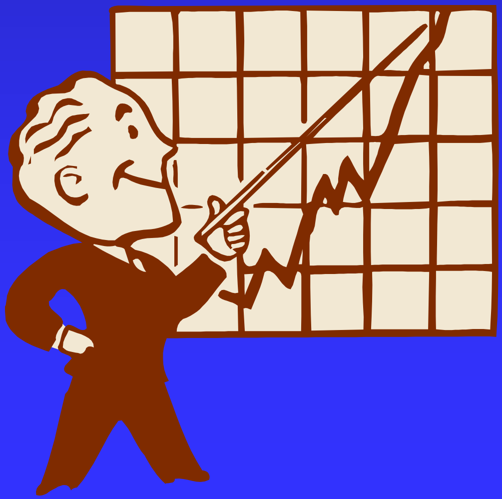
- Clases Teóricas.
- Clases Prácticas.
- Objetivos:
  - Enlazar metodología PERT/CPM con software de aplicación práctica.
  - Que no se olviden y puedan poner en práctica conocimientos.
  - Software= Herramienta, no Adm. Proyectos.

Pronósticos

- Regresión.
- Suavización.
- Series de tiempo.
- Otros métodos.

Presupuestos

- Introducción y razones de usarlo.
- Presupuesto histórico y base cero.
- Control presupuestario y cultura del presupuesto.
- Flujo caja y valor dinero en tiempo.



Bibliografia

- Bibliografía **Obligatoria** (incluido en examen):
  - Kotler Philip.- Mercadotecnia (capítulos seleccionados).
  - Sun Tzu.- El arte de la Guerra (2o Parcial).
  - Papers Varios.
- Bibliografía Recomendada:
  - ONU.- Manual de Proyectos de Desarrollo Económico.
  - Stanton W.- Fundamentos de Marketing.
  - Taha H.- Investigación de Operaciones.
  - Pope J.- Investigación de Mercados.
  - Project Management Institute http://www.pmi.org.- PMBOK.-*A Guide to the Project Management Body of Knowledge* .

Trabajos en Grupo

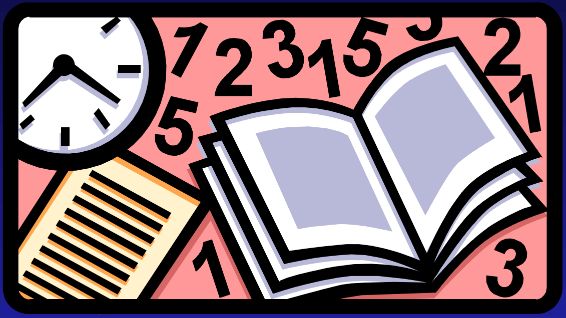
- Grupos para trabajos de 3-5 personas: Auto asignados: Lista sgte clase.
- 1º Parcial: 23-Jun-03.
- Comercialización de mariscos en Ecuador.
- 2º Parcial: 27-Ago-03.
  - Administración de Proyectos con MS Project.
- No se aceptarán trabajos presentados después de la fecha límite.

Sistema Calificación

	1er Parcial	2do Parcial	Recuper.
Trabajo	30%	20%	0%
Examen Computación	0%	30%	40%
Examen Escrito	70%	50%	60%

Lecciones y Deberes suman o restan puntos a esta nota.

Otras Recomendaciones



- Organización de las clases:
  - 4 h. teóricas por semana:
    - Lunes 8:30 – 9:30 am.
    - Miercoles 2:30 – 4:30 pm.
  - 6 h. laboratorio comp.
- Se reducirá 1 punto por cada hora de falta, atraso o por falta de participación en clase.
- No se aceptara justificación de faltas por **NINGUNA** razón (incluido a recuperación).
- No se entregarán apuntes de clases. Favor tomar notas.

Lectura Obligatoria

- Para Siguiente Clase:

- Cooper R., Kaplan R. (1989).- Como la Contabilidad de Costos Distorsiona Los Costos de los Productos. Revista INCAE, Vol III, No 1. Pp 49-61.
- Kotler: Cap 1,2, y 3 (sgtes. 2 clases).

Deber

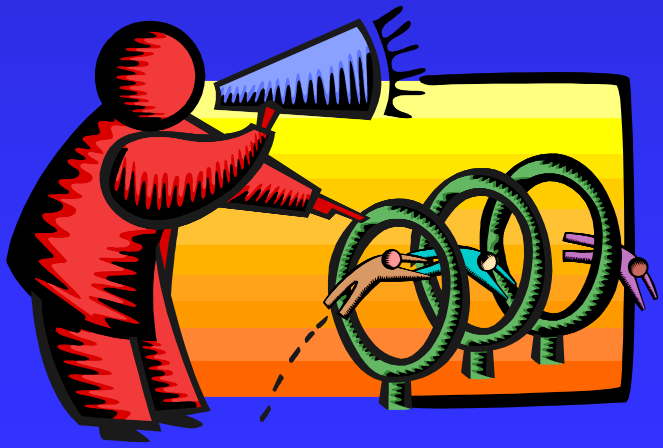
- Caso :“Camiseria La Estrella”.

Diferencias

- Administración: Manejo de recursos de la empresa: **Personas**, materiales, sistemas, operaciones y tiempo.
- Economía:
  - Macroeconomía: manejo de cuentas del país.
  - Microeconomía: economía de la empresa.
- Contabilidad: Reglas para pago de impuestos.
- Contabilidad de costos: Herramienta para determinar costos y utilidad.
- Finanzas: Rentabilidad y flujo de efectivo.
- Mercadeo: Se centra en la venta del producto.
- Investigación de operaciones: Procedimientos matemáticos usados para optimizar recursos.

Funciones de Gerencia

- Toma de decisiones.
- LIDERAZGO.
- Estructuración y organización.
- Planificación.

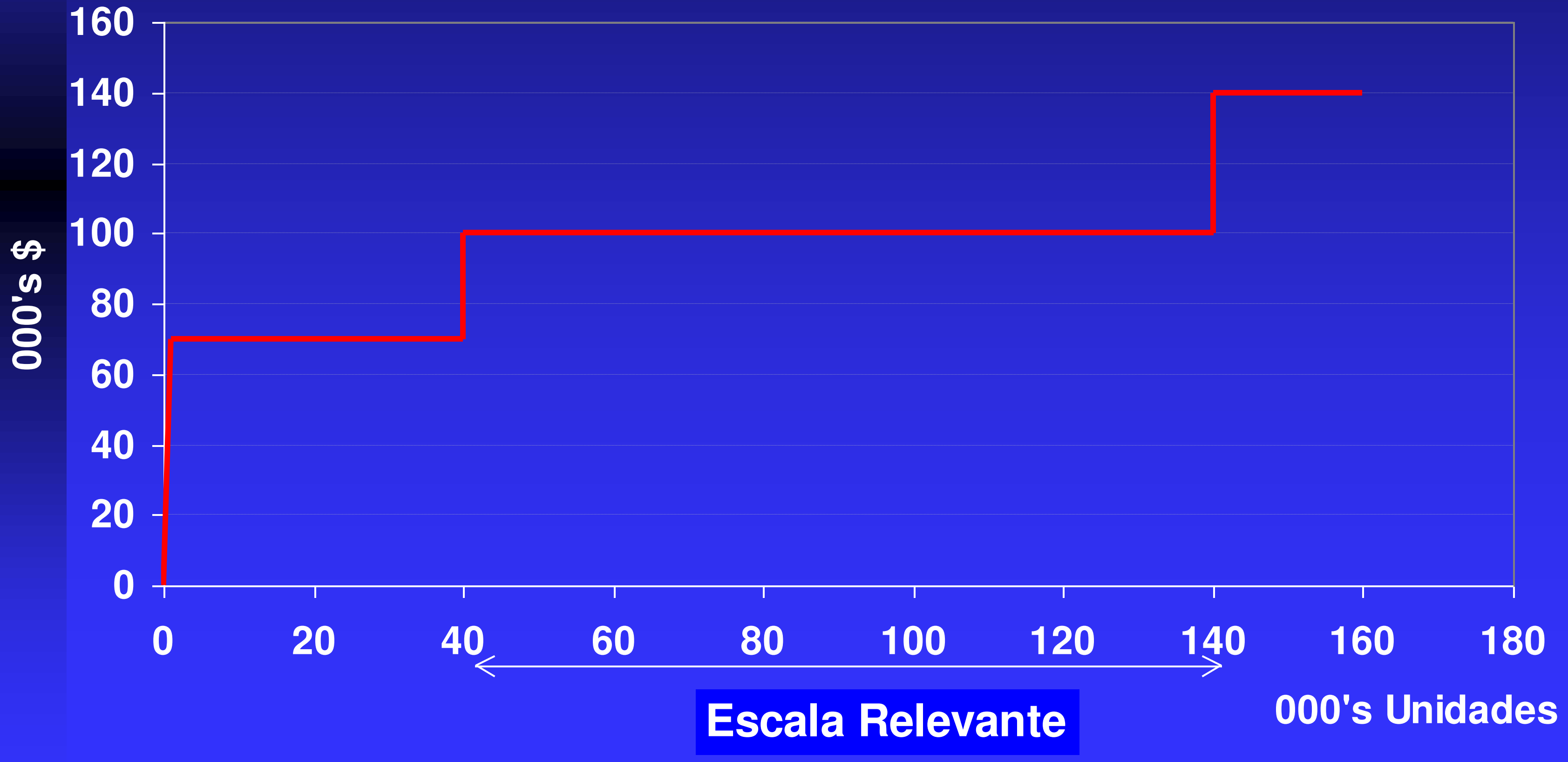


Costos

- Recursos sacrificados para alcanzar un objetivo específico (creación de valor).
- Costos variables:
  - Costo que cambia en total en proporción directa con los cambios en volumen de producción total.
  - Costo unitario permanece fijo ante cambios en volumen de producción total.
- Costos fijos:
  - Costo que permanece sin cambios en total durante un periodo de tiempo, a pesar de cambios en volumen de producción dentro de una escala relevante.
  - Costo unitario varía inversamente proporcional al volumen de producción. Economías de escala.

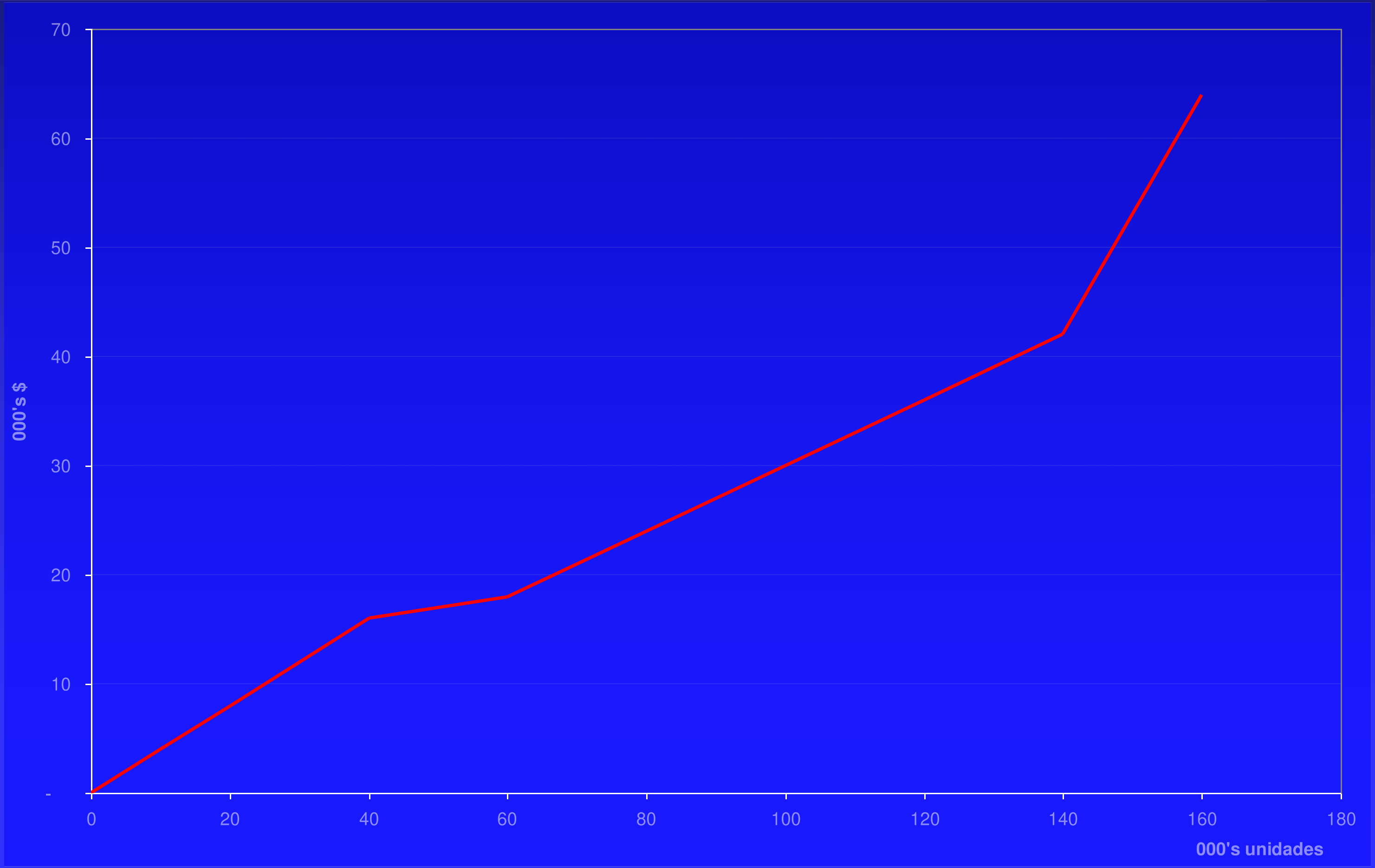
Escala Relevante

- Es la banda de volúmenes dentro de la cual los costos fijos permanecen fijos.



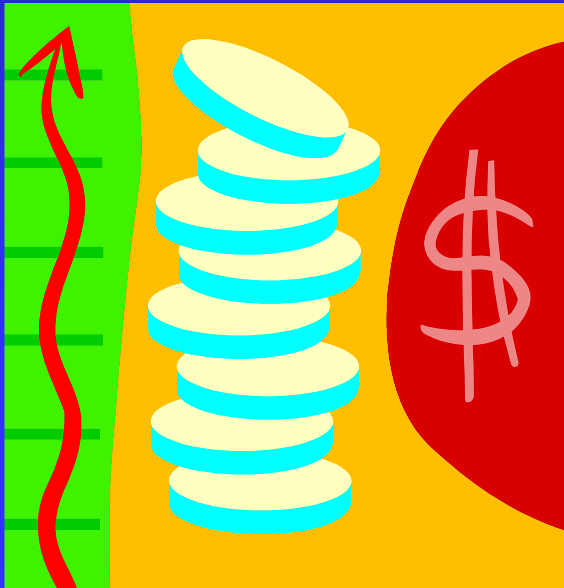
Costos Variables

- Escala relevante también se aplica a los costos variables.
- Fuera de esta escala, CVU no son fijos.



Elementos De Costo Producción

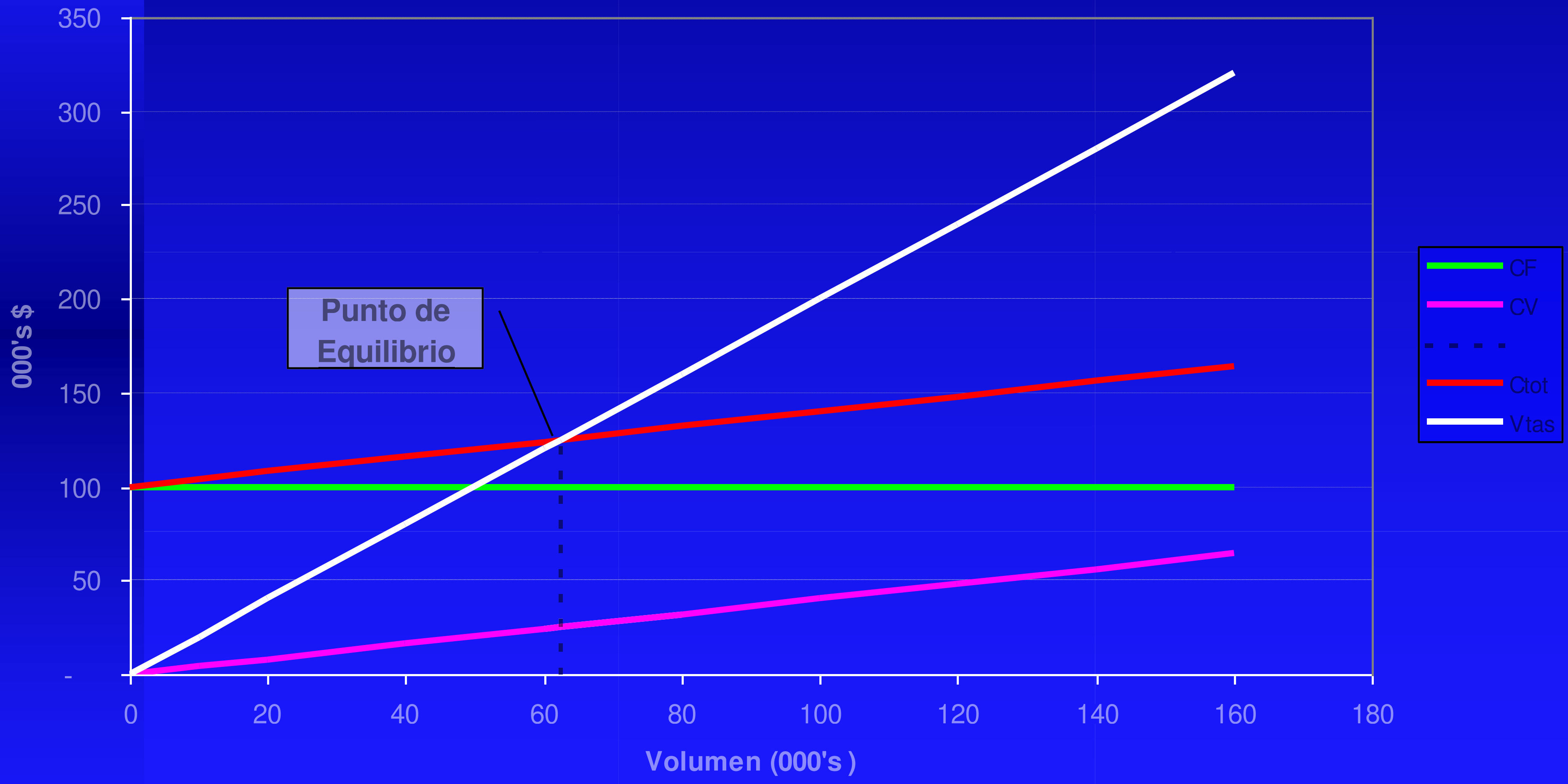
- Directos: costos que forman parte y/o pueden seguirse de forma económicamente factible hasta el producto terminado:
  - Materia prima y materiales directos.
  - Mano de obra directa.
  - Otros costos directos.
  - Normalmente variables, pero pueden ser Fijos.
- Indirectos (GIF, Overhead) :
  - Mano de obra indirecta.
  - Materiales indirectos.
  - Otros costos indirectos.
  - Pueden ser fijos o variables.



Relación Volumen Costo-utilidad

- Margen contribución = Ventas – CV. (>0).
  - Contribuyen a cubrir CF y utilidad.
- Margen Contribución Unitaria (MCU):
  - MC / Unidades vendidas.
- Punto equilibrio:volumen producción donde ingresos = costos totales.
  - No gana ni pierde.
  - PE = Cfijos / MCU.
  - Solo válido dentro de escala relevante.
  - Puede ser en unidades o dinero.

Relación Volumen Costo-utilidad



Apalancamiento Operativo

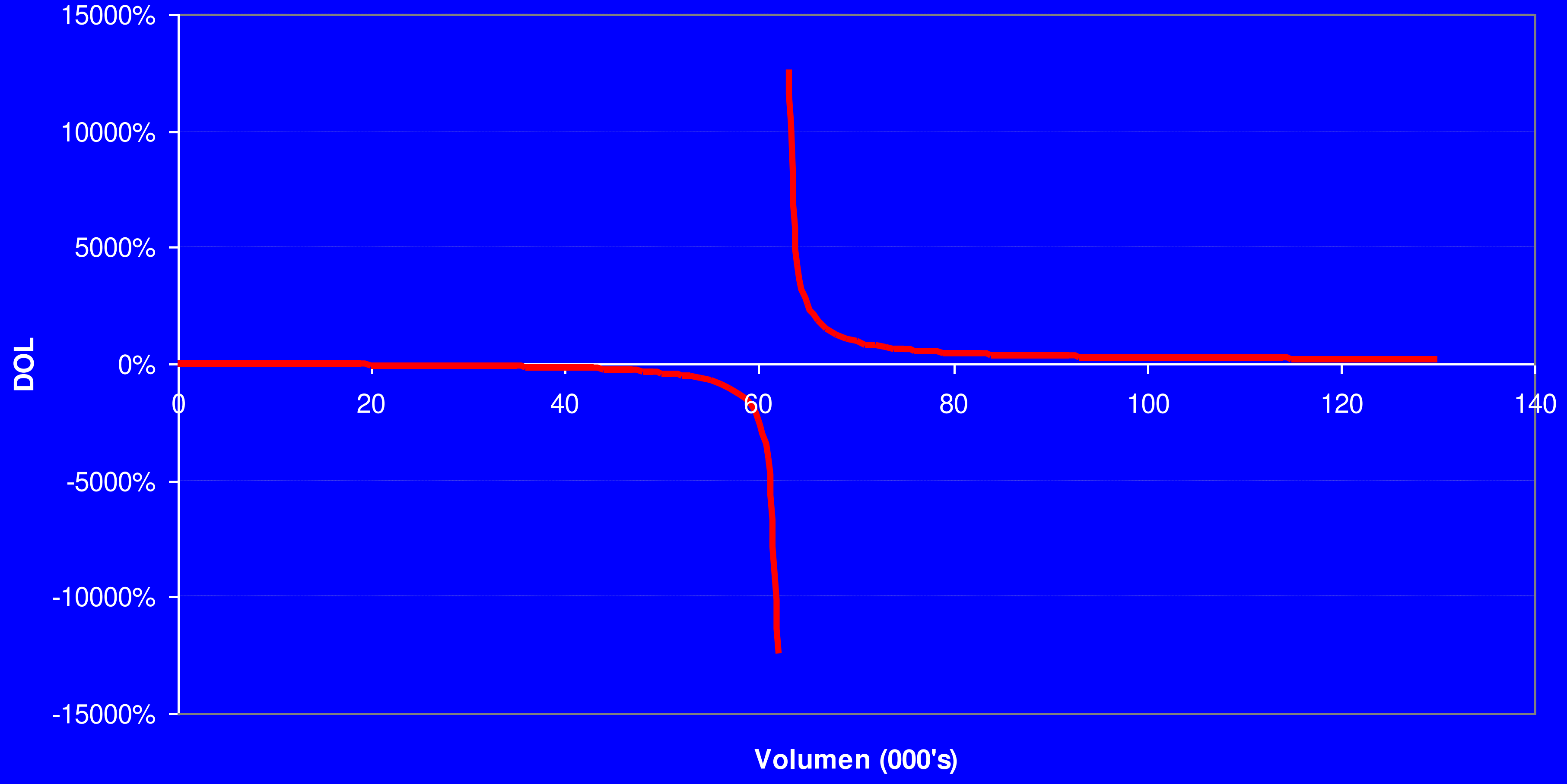
- Se presenta por tener costos fijos:
  - Cambio en volumen produce cambio <u>mas que</u> proporcional en utilidades. (Se amplifica o apalanca resultado).
- Grado apalancamiento operativo(DOL):
  - Mide sensibilidad EBIT vs. cambios ventas.
  - DOL = % Δ EBIT / % Δ ventas.
  - Varia entre empresas, función estructura costos.
  - Varia en una empresa en función a distancia del PE. (Diferente a cada nivel de ventas).
  - Cerca al PE hay mayor riesgo variación.
  - Mide riesgo potencial. Riesgo real depende de probabilidad de cambio en ventas.

Grado Apalancamiento Operativo

- $DOL_Q = Q/(Q-Q_{BE})$
- $DOL_\$ = MC/EBIT$

Vol (000s)	CF	CV	Ctot	Vtas	EBIT	MC	DOL
0	100,000	-	100,000	-	(100,000)	-	0%
10	100,000	4,000	104,000	20,000	(84,000)	16,000	-19%
20	100,000	8,000	108,000	40,000	(68,000)	32,000	-47%
40	100,000	16,000	116,000	80,000	(36,000)	64,000	-178%
60	100,000	24,000	124,000	120,000	(4,000)	96,000	-2400%
62.50	100,000	25,000	125,000	125,000	-	100,000	#DIV/0!
80	100,000	32,000	132,000	160,000	28,000	128,000	457%
100	100,000	40,000	140,000	200,000	60,000	160,000	267%
120	100,000	48,000	148,000	240,000	92,000	192,000	209%
140	100,000	56,000	156,000	280,000	124,000	224,000	181%
160	100,000	64,000	164,000	320,000	156,000	256,000	164%

Variación DOL Vs. Volumen



Punto de Equilibrio y Planeación de Mercadeo

- Usar con cautela.
- Solo empresas pequeñas y simples.

1. Determinar metas de utilidad.
2. Sumar utilidad a CF.
3. Calcular punto a donde se cubre CF + Utilidad.

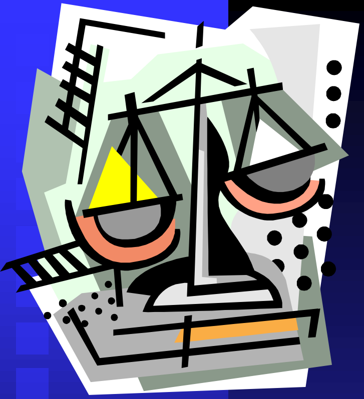
- Sirve para medir riesgo.

Costos Fijos y Variables

- Mito o Realidad?

Estructura de Costos y Egresos en Sistemas de Producción Acuícola

- Reproductores
- Semillas
- Mano de Obra
- Insumos
- Alimentos
- Químicos y Fertilizantes
- Preparación
- Gastos de Cosechas
- Mantenimientos
- Energía y Combustibles
- Otros Costos de Producción
- Depreciación y Amortizaciones
- Gastos Generales y de Administración
- Gastos de Venta
- Gastos Financieros



Punto de Equilibrio

- Costos Fijos.
- Costos Variables.
- Margen de Contribución Unitaria.
- Punto de equilibrio.
- Punto de equilibrio y planeamiento de mercado.
- Apalancamiento Operativo.
- Costos Fijos y Variables: ¿Mito o Realidad?