

Unitat 5

Pla de producció de l'Empresa

5.1 Pla de producció d'una empresa

- Es descriurà detalladament el conjunt d'accions i decisions relacionades a com es fabricarà el nostre producte i quins recursos seran necessaris
- Es determinarà quina quantitat es produirà en un temps determinat (cada mes, cada setmana, cada any..)
- Quant podem produir? Necessitarem magatzem?
- Quant i de quin tipus de recursos necessitem?

5.1 Pla de producció d'una empresa

EN CAS DE PRESTACIÓ D'UN SERVEI:

- Detallar la freqüència amb la que es prestarà el servei
- Quant temps es necessitarà per a la prestació de cada servei?
- Com serà l'aparença interna del local on es durà a terme el servei? (ambient, decoració, grandària, distribució d'interior, etc..)
- Amb quin personal es compta?

5.1 Pla de producció d'una empresa

INFRAESTRUCTURES I EQUIPAMENTS:

- Detallar els recursos necessaris com per exemple:
 - Local, edificis, altres instal·lacions,...
 - Maquinària, eines, mobiliari, equips tècnics, informàtica,..
 - Subministraments, transport, mà d'obra

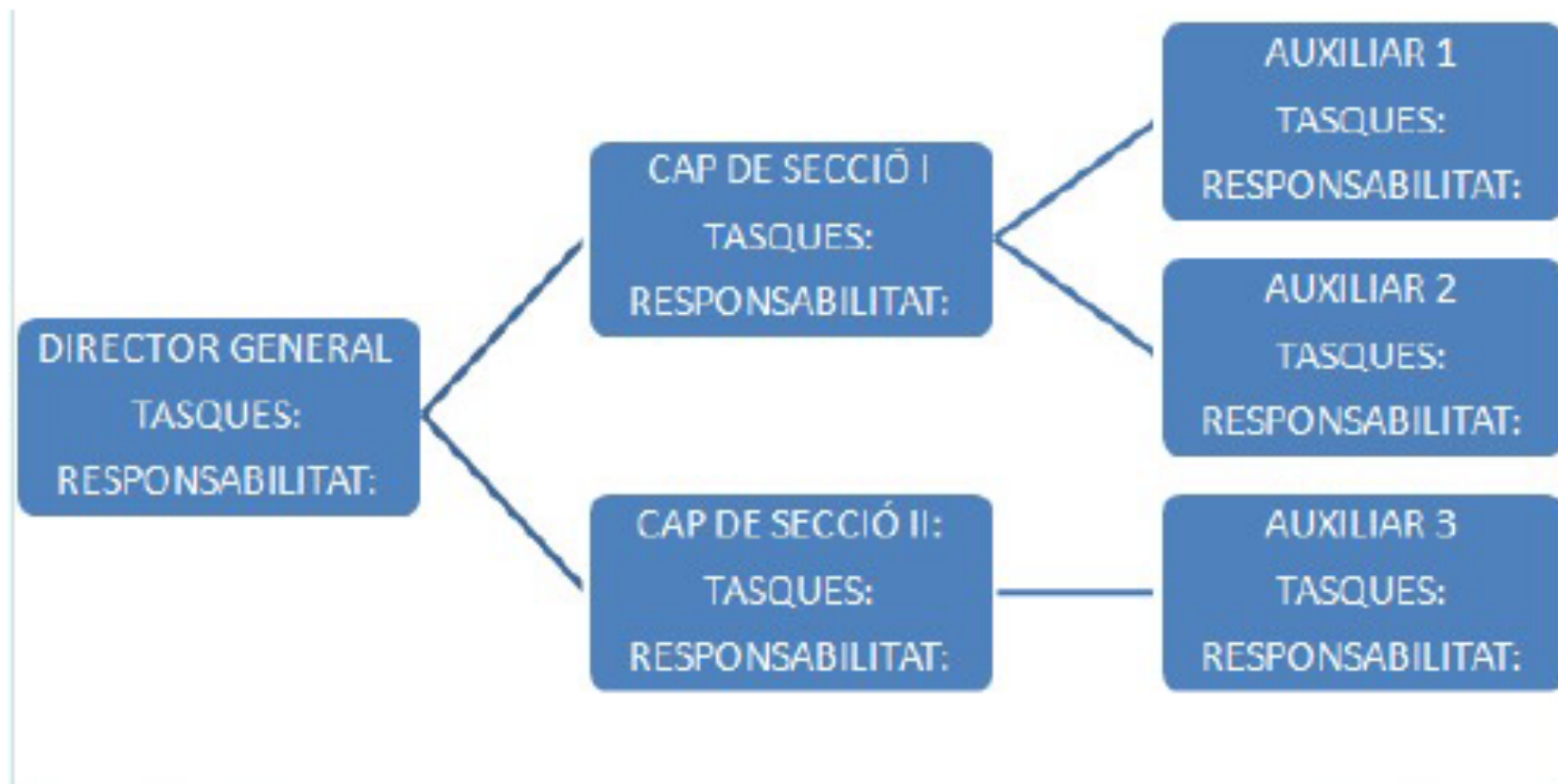
5.1 Pla de producció d'una empresa

NECESSITATS DE MÀ D'OBRA:

- Determinar nombre necessari de persones
- Determinar la formació requerida
- Descripció dels llocs de treballs:
 - Quines seran les activitats concretes que faran cadascú
 - Aptituds i habilitats requerides

5.1 Pla de producció d'una empresa

DETERMINAR ORGANIGRAMA:



5.1 Pla de producció d'una empresa

GESTIÓ EXISTÈNCIES: APROVISIONAMENT I EMMAGATZEMATGE

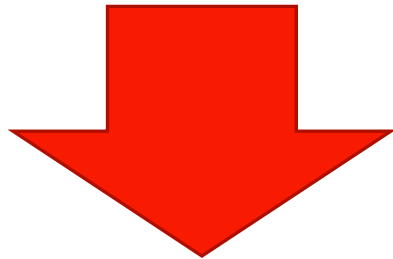
- Es detalla: matèries primes, productes acabats o semielaborats requerits en la producció o prestació del vostre serveis
- Proveïdors amb qui tractarem (preus, condicions, termini de lliurament i de pagament, volum òptim de comanda
- On emmagatzarem les existències

TASCA: Fes el teu pla de producció de la teva idea de negoci incloent: recursos necessaris, mà d'obra, infraestructures, materies primes, magatzem, etc.

Inclou l'organigrama de l'empresa i explica la formació i les funcions de cada treballador.

5.2 Llindar de rendibilitat

El llindar de rendibilitat és una equació matemàtica que ens ajuda a trobar el nombre d'unitats (productes o serveis) que necessitaríem vendre perquè un negoci cobris tots els costos.



En el llindar de rendibilitat NO tindríem ni PÈRDUES ni BENEFICIS!!

5.2 Llindar de rendibilitat

LLINDAR RENDABILITAT:

$$\text{INGRÉS TOTAL} = \text{COSTOS TOTALES}$$

5.2 Llindar de rendibilitat

TIPUS DE COSTOS:

Costos FIXOS: Aquests costos són els mateixos sempre, sense importar la quantitat de productes o serveis que l'empresa ofereixi. (ex: lloguer, salari treballadors fixos, ...)

Costos VARIABLES : Aquests costos varien directament en funció de la producció: sinó produïm res els costos seran 0. (ex: cost material, transport, ...)

5.2 Llímit de rendibilitat

INGRÉS

Els ingressos són el que guanya l'empresa:

$$\text{INGRESSOS} = \text{preu} \times \text{vendes}$$

5.2 Llíndar de rendibilitat

LLÍNDAR RENDIBILITAT:

Punt on els costos són iguals al ingressos

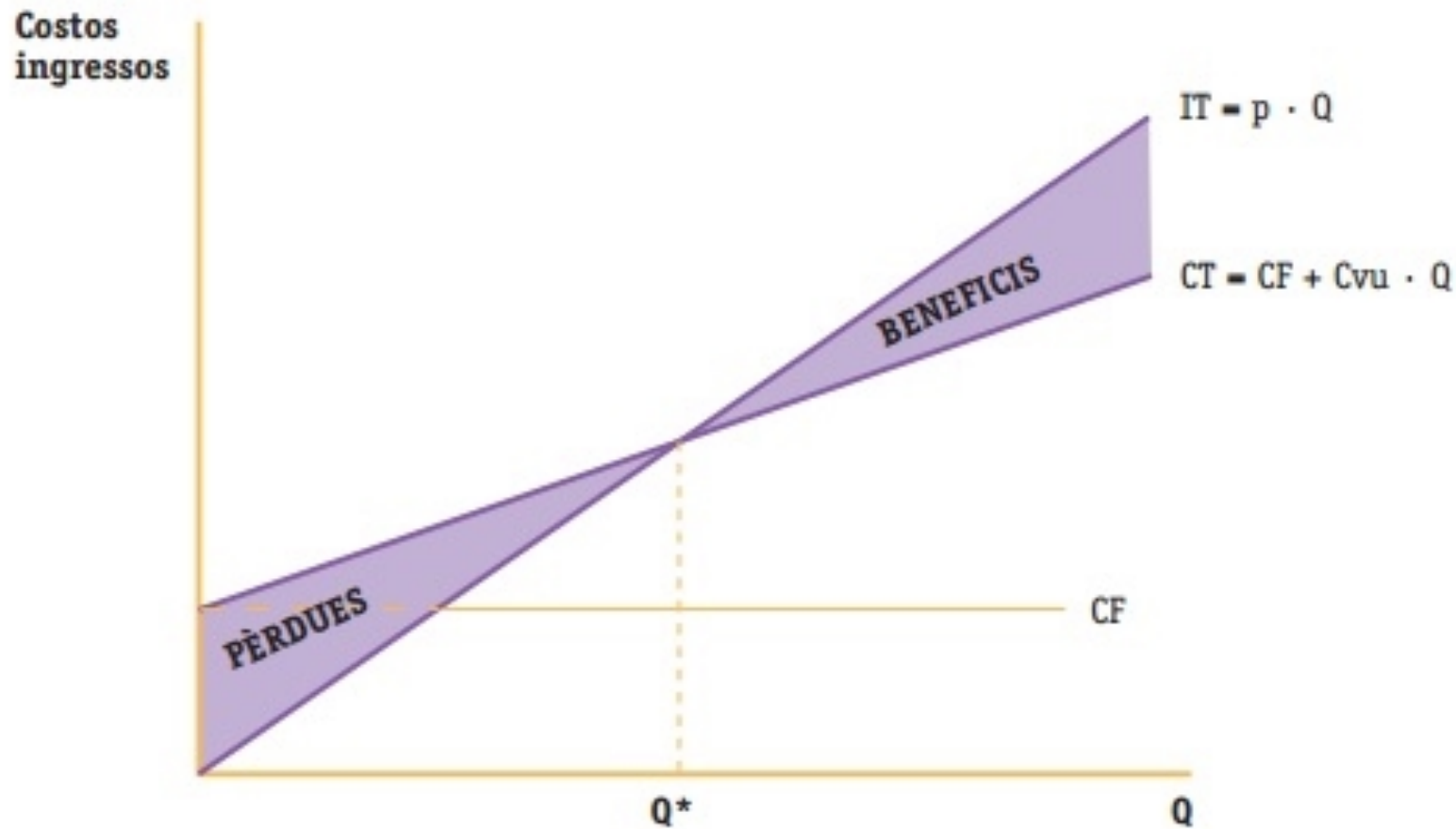
COST TOTAL = INGRESSOS

$$\mathbf{CF + CV_u \times Q = p \times Q}$$

$$\mathbf{Q^* = CF / (p - CV_u)}$$

5.2 Llindar de rendibilitat

LLINDAR RENDIBILITAT o PUNT MORT:



5.2 Llindar de rendibilitat

QUANTS PRODUCTES HE DE VENDRE PER OBTENIR BENEFICIS?

COSTOS FIXOS

PREU DE CADA PRODUTE – COST VARIABLE DE CADA PRODUTE

5.2 Llindar de rendibilitat

EXEMPLE: En Pep té un negoci de passejades en camell. En Pep vol saber quantes passejades ha de fer per arribar al llindar de rendibilitat, perquè una vegada hagi cobert tots els costos, cada nova passejada significarà que començarà a tenir beneficis. De igual manera si no és capaç d'arribar al llindar de rendibilitat cada passejada per sota significarà que tindrà pèrdues.

Cada persona que puja al camell ha de pagar 5€. El camell pot anar i tornar 20 vegades al dia. Quan pot guanyar com a màxim en Pep cada dia?



5.2 Llindar de rendibilitat

EXEMPLE: En Pep té un negoci de passejades en camell. En Pep vol saber quantes passejades ha de fer per arribar al llindar de rendibilitat, perquè una vegada hagi cobert tots els costos, cada nova passejada significarà que començarà a tenir beneficis. De igual manera si no és capaç d'arribar al llindar de rendibilitat cada passejada per sota significarà que tindrà pèrdues.

El camell necessita un estable que en Pep lloga 150€ al dia i paga 30€ per publicitat i impostos



5.2 Llindar de rendibilitat

EXEMPLE: En Pep té un negoci de passejades en camell. En Pep vol saber quantes passejades ha de fer per arribar al llindar de rendibilitat, perquè una vegada hagi cobert tots els costos, cada nova passejada significarà que començarà a tenir beneficis. De igual manera si no és capaç d'arribar al llindar de rendibilitat cada passejada per sota significarà que tindrà pèrdues.

Els camells necessiten alimentar-se. En Pep Paga 2€ en menjar per cada passejada.



5.2 Llindar de rendibilitat

EXEMPLE: En Pep té un negoci de passejades en camell. En Pep vol saber quantes passejades ha de fer per arribar al llindar de rendibilitat, perquè una vegada hagi cobert tots els costos, cada nova passejada significarà que començarà a tenir beneficis. De igual manera si no és capaç d'arribar al llindar de rendibilitat cada passejada per sota significarà que tindrà pèrdues.

Quantes passejades ha de fer en Pep cada dia com a mínim per obtenir beneficis?



5.2 Llindar de rendibilitat

EXEMPLE: En Pep té un negoci de passejades en camell. En Pep vol saber quantes passejades ha de fer per arribar al llindar de rendibilitat, perquè una vegada hagi cobert tots els costos, cada nova passejada significarà que començarà a tenir beneficis. De igual manera si no és capaç d'arribar al llindar de rendibilitat cada passejada per sota significarà que tindrà pèrdues.

60 passejades són massa pel camell, què pot fer en Pep?

Quin preu recomenaries per passejada?



TASCA: Calcula el vostre llindar de rendibilitat de la idea de negoci aproximant els costos del pla de producció que has fet