



Formulación de Proyectos

Licenciatura en Economía
ELABORACIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO,
PARTE II

ELABORADO POR:
M. EN C.E. BRENDA CAROLINA ROBLES PÉREZ

Datos de identificación

Facultad de Economía

Licenciatura en Economía

Unidad de aprendizaje: Formulación de Proyectos

Número total de créditos: 6

Carácter de la unidad de aprendizaje: obligatoria

Total de horas a la semana: 4

“ELABORACIÓN DEL ESTUDIO TÉCNICO, PARTE II”

Elaborado por:

M. En C.E. Brenda Carolina Robles Pérez

Guion explicativo

- Las diapositivas que se presentan pretenden servir de apoyo para la unidad de aprendizaje de Formulación de Proyectos que se imparte en la licenciatura en Economía, en la Facultad de Economía.
- En la primera parte se describen las herramientas básicas de la planeación como son la misión, la visión, los objetivos de la empresa, así como el micro y macroambiente o entorno de la empresa.
- Posteriormente se describen las partes que permiten construir el estudio técnico como son: el análisis y determinación de la localización óptima del proyecto, así como el tamaño óptimo del mismo. El análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos, la identificación y descripción productivo y la organización humana y jurídica que se requiere para la operación del proyecto.

Estudio técnico



- El estudio técnico o ingeniería del proyecto es la ***segunda etapa*** de un proyecto de inversión. ***Determina toda la estructura de la empresa, tanto física como administrativa.***

Baca Urbina, 2013.

Objetivo general del estudio técnico

Demostrar si el proyecto de inversión es *técnicamente* factible, es decir, verifica la posibilidad técnica de fabricación del producto, justificando además, desde un punto de vista económico, haber seleccionado la mejor alternativa en tamaño, localización y proceso productivo para abastecer el mercado demandante del bien a producir.

Estudio técnico y planeación

El **estudio técnico o ingeniería del proyecto** determina toda la ***estructura de la empresa***, tanto física como administrativa y cuando se habla de administración, se habla en sentido más amplio, esto es, administración de inventarios, de sistemas productivos, de finanzas, etc.

La planeación en general, consiste en pensar por adelantado aquello que se desea alcanzar, los medios necesarios y la forma de conseguirlos, de manera que la planeación es una representación mental y por escrito de la visión de la empresa.

La planeación antecede a la administración.

Planeación estratégica de la empresa

- “La planeación consiste en pensar por adelantado aquello que se desea alcanzar, los medios necesarios y la forma de conseguirlos, de manera que la planeación es una representación mental y escrita de la visión y éxito en el futuro”
- La **planeación estratégica** es el proceso a través del cual se declara la visión, la misión y los valores de una **empresa**, se analiza su situación externa e interna, se establecen sus objetivos a largo plazo, y se formulan las estrategias que permitan alcanzar dichos objetivos

<https://www.crecenegocios.com/la-planeacion-estrategica/>

- En la evaluación de proyectos de manufactura, una estrategia se define como una serie de actividades que permiten ya sea penetrar y mantenerse en el mercado o enfrentar con cierto éxito a los actuales oferentes.

Baca Urbina: 97



Planeación estratégica de la empresa

- **Misión:** cuál es el objetivo de la empresa que se va a crear, no se establece en términos de ganar dinero o sobrevivir, se establece en términos de *la filosofía que tiene el propietario de lo que quieren que sea su empresa.*
- *Ejemplos:*
- *Ofrecer los productos de la más alta calidad en el mercado o*
- *Satisfacer totalmente a los consumidores del producto*
- **Visión:** La forma en que los propietarios ven a su empresa en el mediano plazo.
- Posicionar a la empresa en el mercado de manera estable en 2 años.
- Que la empresa haya incrementado sus ventas en un 5% en un año.
- **Objetivos de la empresa**
 - **Alcanzables:** que la empresa tenga los medios necesarios para lograr los objetivos
 - **Medibles:** que se han desarrollado las métricas para demostrar el grado de avance.

Planeación estratégica de la empresa

Una estrategia se puede definir como una serie de actividades que permiten ya sea penetrar y mantenerse en el mercado o enfrentar con éxito a los actuales oferentes.

La estrategia también debe contemplar la reacción de los oferentes actuales ante la presencia de un nuevo productor.

Consiste también en el mejoramiento de la *calidad* del producto, en mejorar y controlar de mejor manera los *procesos de producción*, las actividades de distribución, entre otras muchas actividades que harán la empresa más competitiva y aumentarán sus probabilidades de éxito

Planeación estratégica de la empresa

Misión

Visión

Objetivos

Misión

- Es una expresión del propósito de la organización, lo que desea lograr en un entorno amplio, deben de estar orientadas hacia el mercado y definidas de acuerdo a las necesidades del cliente.
- Para definir su misión la empresa debe responder las siguientes preguntas:
 1. ¿Cuál es nuestro negocio?
 2. ¿Quién es nuestro cliente?
 3. ¿Cuál es el valor esperado por el cliente?
 4. ¿Cuál será o debería ser nuestro negocio?

Misión

- Una misión no debe ser demasiado estrecha o demasiado amplia.
- Realistas.
- Específicas.
- Servir de guía, inspiración y/o motivación
- Congruentes con el entorno de mercado
- No debe expresarse en términos de lograr más ventas o utilidades.

Definiciones de Misión

Empresa	Definición Orientada hacia productos	Definición orientada hacia el mercado
Amazon.com	Vendemos libros, videos, juguetes, aparatos electrónicos, artículos domésticos y otros productos	Hacemos que la experiencia de comprar en internet, sea rápida, fácil y placentera; somos el lugar donde usted puede encontrar y descubrir cualquier cosa que desee comprar en línea.
Nike	Vendemos calzado	Ayudamos a la gente, a experimentar la emoción de competir, salir victoriosa y derrotar a su oponentes.
Revlon	Hacemos cosméticos	Vendemos estilo de vida y autoexpresión; éxito y status; recuerdos, esperanzas y sueños
Wal- Mart	Operamos tiendas de descuento	Ofrecemos precios bajos todos los días y proporcionamos a la gente común la oportunidad de adquirir las mismas cosas que la gente rica compra.

Escuela Bancaria y Comercial (EBC)

Misión (2009)

“Formar profesionales emprendedores que, por sus valores, ética y capacidad científica-tecnológica en el ambiente de las organizaciones, progresen participando activamente con una visión global, en los cambios sociales y económicos de su entorno”

Misión y Visión

- La visión de una empresa es una declaración que indica hacia dónde se dirige la empresa en el largo plazo, o qué es aquello en lo que pretende convertirse.
- A diferencia de la misión, la declaración de la visión contesta la pregunta “¿qué queremos ser?”, mientras que la misión contesta la pregunta: “¿cuál es nuestra razón de ser?”.

Visión

- Para formular la visión de una empresa, podemos hacernos las siguientes preguntas:
- ¿Cuál es la imagen futura que queremos proyectar de nuestra empresa?
- ¿Cuáles son nuestros deseos o aspiraciones?
- ¿Hacia dónde nos dirigimos?
- ¿Hacia dónde queremos llegar?

Visión

- **General Motors:** “Ser el líder mundial en productos y servicios relacionados al transporte. Nosotros lograremos el entusiasmo de nuestros clientes a través de la mejora continua de nuestros productos, guiada por la integridad, el trabajo en equipo y la innovación de nuestra gente”.

Visión

- **McDonald's:**
- “Ser el mejor restaurante de comida rápida en el mundo. Ser el mejor significa proveer calidad excepcional, servicio, higiene y valor, de manera tal que hagamos que cada cliente en cada restaurante sonría”.

Misión

- Cuál es el objetivo de la empresa que se va a crear
- No se establece en términos de ganar dinero o sobrevivir
- Es la filosofía que tiene el propietario (s) de lo que quieren que sea la empresa.
- Ejemplos:
 - *Ofrecer los productos de la más alta calidad en el mercado*
 - *Satisfacer totalmente a los consumidores del producto*

Visión



- Es la forma en que los propietarios ven a la empresa en el mediano plazo.

Ejemplo:

Que la empresa se consolide en el mercado dentro de dos años.

Esta visión general se expresa más específicamente en objetivos alcanzables y medibles.

Objetivos



- Los objetivos pueden plantearse en función de productividad, de costos de rentabilidad, de calidad, de ventas.
- De esta manera la empresa tiene claro hacia donde dirigir sus esfuerzos.

Deben ser alcanzables y medibles

Alcanzable= que la empresa tenga los medios necesarios para lograr los objetivos.

Medible= que se pueda demostrar el grado en el cual se alcanzaron o sobrepasaron los objetivos medibles.

Planeación estratégica de la empresa

Una estrategia se puede definir como una serie de actividades que permiten ya sea penetrar y mantenerse en el mercado o enfrentar con éxito a los actuales oferentes.

La estrategia también debe contemplar la reacción de los oferentes actuales ante la presencia de un nuevo productor.

Consiste también en el mejoramiento de la *calidad* del producto, en mejorar y controlar de mejor manera los *procesos de producción*, las actividades de distribución, entre otras muchas actividades que harán la empresa más competitiva y aumentarán sus probabilidades de éxito

PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

PASO 1:
EXPRESAR ¿QUÉ ES SU
EMPRESA? Y ¿CÓMO
SERÁ MAÑANA?



PASO 2:
REVISE ¿CÓMO ESTÁ SU
EMPRESA?



PASO 3:
ACLARE ¿CÓMO VA A
LOGRAR LA VISIÓN
PROPUESTA?



Entorno de la empresa

Macro-entorno

Tecnológicos

Económicos

Micro-entorno

Proveedores

Clientes

Mercado

EMPRESA

Banco

Competidores

Comunidad

Gobierno

Políticos

Sociales

Internacionales



MACROENTORNO

Factores Sociodemográficos

Tamaño de la población
Estructura de la población
Distribución de la población
Movilidad
Natalidad
Esperanza de vida
Nivel de vida
Nupcionalidad

Factores Económicos

Política económica
Política fiscal
Evolución de la economía
Tipo de interés
Poder adquisitivo

Factores Culturales

Actitudes
Valores
Creencias
Tradiciones

Factores Políticos

Estabilidad política
Intervencionismo estatal
Grupos de poder
Políticas fiscales

Factores Legales

Libre competencia
Derecho laboral
Derecho del consumidor
Derecho mercantil

Factores Tecnológicos

Evolución de las técnicas de producción
Materiales y componentes
Nuevas tecnologías
I+D
Protección propiedad intelectual

FUERZAS PRESENTES EN EL MACROENTORNO



Microambiente de la Empresa


- Fuerzas relacionados estrechamente con la empresa, y sobre los cuales tiene influencia o controla. Inciden en su capacidad para servir al cliente.
- De acuerdo a Stanton (2007) se debe considerar dos aspectos en el microambiente de la empresa:
 - **Microambiente externo:**
 - Proveedores
 - Intermediarios
 - Mercado
 - **Microambiente interno:**
 - La mezcla de Mercadotecnia (4 P's)
 - Clientes
 - Producción: capacidad e instalaciones
 - Recursos humanos
 - Recursos financieros
 - Investigación, desarrollo e innovación

PARTES QUE CONFORMAN EL ESTUDIO TÉCNICO

Análisis y determinación de la *localización óptima* del proyecto



Análisis y determinación del *tamaño óptimo* del proyecto



Análisis de la disponibilidad y el costo de los suministros e insumos



Identificación y descripción del proceso



Determinación de la organización humana y jurídica que se requiere para la correcta operación del proyecto.



FORMULACIÓN DE PROYECTOS

ESTUDIO TÉCNICO



Localización de la empresa

Ubicar la localización más ventajosa para el proyecto, es decir, la que minimice los costos de la inversión y los costos y gastos durante el periodo del proyecto productivo.

Se realiza en dos etapas:

- Zona en que se localizará (Macrolocalización)
- Sitio (Microlocalización)

Factores básicos: costos, topografía y situación de los terrenos.

Cercanía del:

- mercado de consumo
- fuente de las materias primas
 - Disponibilidad de mano de obra
 - Infraestructura física y de servicios



LOCALIZACION DE LA EMPRESA

La localización de la empresa, puede generar mejoras en la eficiencia en términos de: Costos de transporte, facilidad en la obtención de materias primas, utilización eficiente de canales de distribución, cercanía al cliente y a sus necesidades.

Por lo tanto se debe tener en cuenta los siguientes factores.



FACTORES DE LOCALIZACIÓN



Tamaño óptimo de la empresa o negocio

- Es un acto de ingeniería, el uso del ingenio y la capacidad personal es indispensable para la optimización.
- ***Monto de la inversión***



Factores que determinan el tamaño de la empresa

Tiene que ver por las relaciones recíprocas que se dan entre el tamaño, la demanda, la disponibilidad de la materia prima, la tecnología y los equipos de financiamiento.

Demanda

Cuando la demanda es claramente superior al tamaño propuesto de la planta. Si hay mercado libre puede ser del 10% de la demanda. Cuando exista un mercado oligopólico, no se recomienda tratar de introducirse al mercado a menos que existan acuerdos previos con las empresas del oligopolio acerca de la repartición del mercado.

Factores que determinan el tamaño de la empresa

- **Suministros e insumos**

El abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas es un aspecto vital en el desarrollo de un proyecto. Se deben identificar todos los proveedores e materias primas e insumos e identificar los alcances de cada uno. En etapas más avanzadas del proyecto se recomienda presentar tanto las cotizaciones como el compromiso escrito de los proveedores para abastecer las cantidades necesarias para la PRODUCCIÓN.

El tamaño del proyecto, la tecnología y los equipos y el financiamiento.

Las relaciones entre el tamaño y la tecnología influyen a su vez entre las relaciones entre tamaño, inversiones y costo de producción.

Existen ciertos procesos o técnicas de producción que exigen una escala mínima para ser aplicables. (Caso de caracoles).

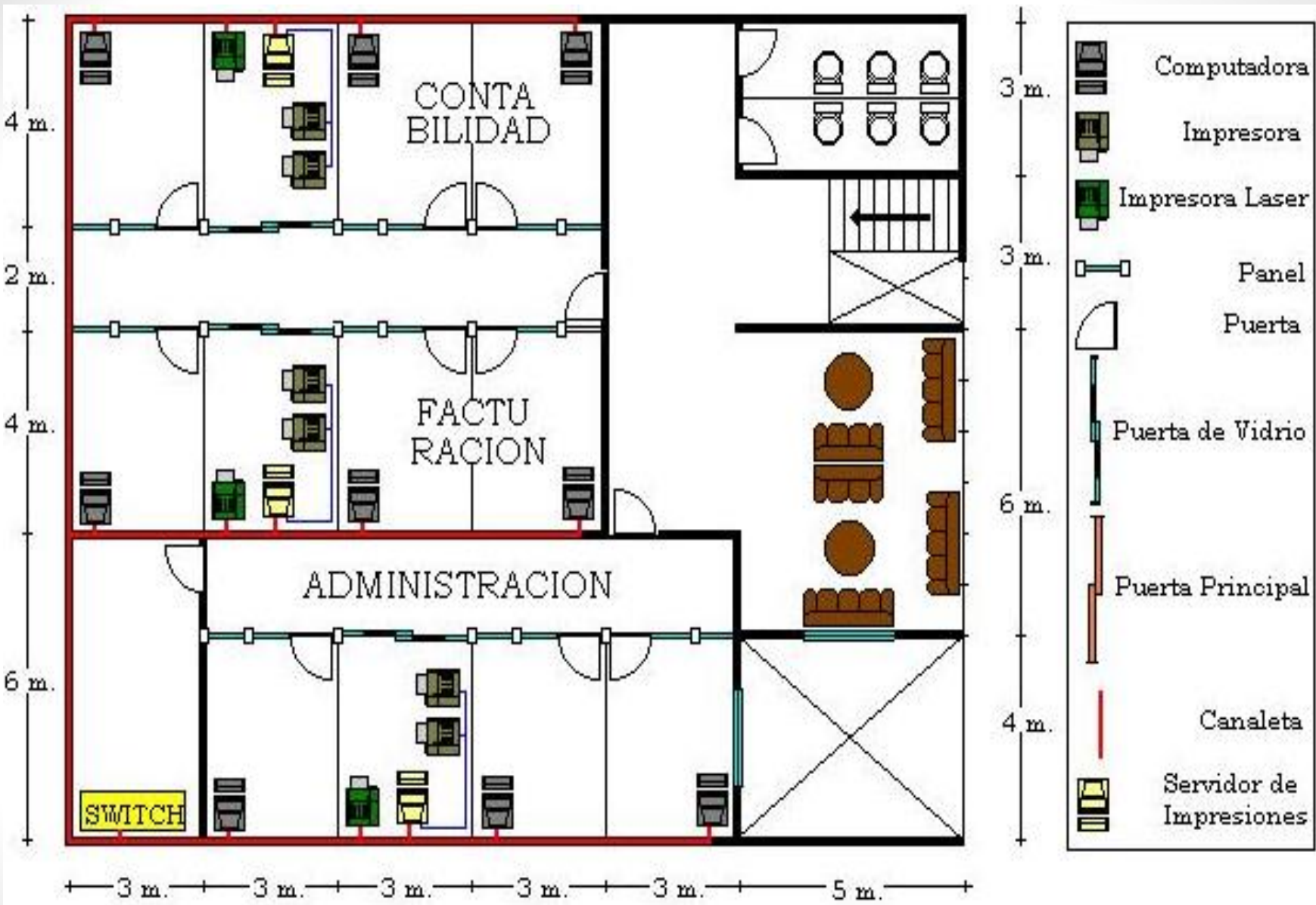
Financiamiento:

Si los recursos financieros son insuficientes para atender las necesidades de inversión de la planta de tamaño mínimo, es claro que la realización del proyecto es imposible.

Si el proyecto lo permite se puede implementar la implantación del proyecto por etapas, como alternativa viable.

El tamaño del proyecto y la organización

- Es necesario asegurarse que se cuenta con el personal suficiente y apropiado para cada uno de los puestos de la empresa.
 - Se hace referencia al personal técnico de cualquier nivel, se puede traer incluso personal extranjero.
 - Elaborar *organigrama* de la empresa, describiendo el puesto y las actividades a realizar.
1. Monto de la inversión inicial
 2. Costos de producción



PLANO SEGUNDO PISO

Resumen de las áreas de la empresa:

Área	m^2
Terreno	750
Almacenes	125
Oficinas y sanitarios	175
Jardines (área de expansión)	189
Caldera	20
Estacionamiento	200
Producción	216

Determinar y optimizar la capacidad de la planta

1. ***La cantidad que se desea producir***, lo cual depende de la ***demanda potencial***.
2. La intensidad en el uso de la mano de obra: procesos automatizados, semi automatizados o con abundante mano de obra en las operaciones. Lo cual depende del dinero disponible.
3. La cantidad de turnos de trabajo
4. La optimización física de la distribución del equipo de producción dentro de la planta. Mientras más distancia recorra el material, ya sea como materia prima, producto en proceso o producto terminado, la productividad disminuirá.
5. La capacidad individual de cada máquina que interviene en el proceso productivo y del llamado equipo clave, es decir aquel que requiere de la mayor inversión y por tanto se debe aprovechar al 100% de su capacidad.
6. Optimización de la mano de obra.

Objetivos y principios básicos de la distribución de la planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Objetivos y principios básicos de una distribución de la planta:

1. Integración total
2. Mínima distancia de recorrido
3. Utilización del espacio cúbico
4. Seguridad y bienestar para el trabajador
5. Flexibilidad

Objetivos y principios básicos de la distribución de la planta

Una buena distribución de la planta es la que proporciona condiciones de trabajo aceptables y permite la operación más económica, a la vez que mantiene las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Objetivos y principios básicos de una distribución de la planta:

1. Integración total
2. Mínima distancia de recorrido
3. Utilización del espacio cúbico
4. Seguridad y bienestar para el trabajador
5. Flexibilidad

Estudio de las materias primas e insumos

Objetivo específico

Definir las características, requerimientos, disponibilidad, costo, ubicación, etc. de las materias primas e insumos necesarios para la producción de los bienes o servicios.

- Cantidad necesaria
- Disponibilidad
- Producción actual y pronóstico
- localización de la materia prima
- condiciones de abastecimiento

Cálculo de cantidades de materia prima e insumos

- ✓ Requerimientos
- ✓ Disponibilidad
- ✓ Costo
- ✓ Ubicación

INSUMOS: Energía eléctrica, agua, gas, vapor, aire comprimido, combustibles.

- Considerar los aspectos relativos a las materias primas e insumos necesarios para la producción del bien o servicio seleccionado.
- Este estudio influye de manera significativa en la determinación del tamaño del proyecto, localización y selección de tecnología y equipos.

Propiedades de la materia prima:

- ❑ **Propiedades físicas:** tamaño, forma, densidad, viscosidad, porosidad. Estado gaseosos, líquido, sólido.
- ❑ **Propiedades mecánicas:** maleabilidad, ductilidad, elasticidad, resistencia.
- ❑ **Propiedades químicas:** emulsión, composición, pureza, capacidades d oxidación y desoxidación, propiedades de inflamabilidad. Grado de acidez o alcalinidad.
- ❑ **Propiedades eléctricas y magnéticas:** magnetización, resistencia, conductibilidad, constantes dieléctricas.

Requerimientos y disponibilidad de las materias primas

- ❑ Los requerimientos de las materias primas e insumos están determinados por el programa de producción que se implante y por el porcentaje de utilización de la capacidad instalada.
- ❑ Cantidades y periodicidad del abastecimiento de materias primas, y por tanto el tipo de instalaciones de almacenamiento.

Disponibilidad de materia prima:

La factibilidad de un proyecto de inversión depende, en gran medida de la **disponibilidad** de las materias primas.

Conviene conocer su disponibilidad actual y futura y si es constante u opcional. (Refresqueras, mármol, petróleo, productos minerales, se debe partir de reservas comprobadas)

Requerimientos y disponibilidad de las materias primas

Además de la disponibilidad de las materias primas, hay que conocer las fuentes de adquisición de materiales secundarios o auxiliares utilizados en el proceso de producción.

Prever la disponibilidad de los servicios requeridos por el proyecto,. Ejemplo: el agua en la industria de la celulosa y el papel.

La energía eléctrica en el caso en la producción de aluminio, etc.
Considerar la oferta de proveedores de materias primas (directorio).

Costo del transporte.



Localización de la materia prima

Entre los factores fundamentales que determinan la ubicación de un proyecto están el mercado del producto y la localización de las materias primas.

Tal es el caso de los aserraderos y las plantas de celulosa, cuya localización debe estar próxima a la zona boscosa para poder procesar ahí la madera y no transportarla.



Modelos para la optimización de una planta productiva

Método de Lange

Método de escalación

Método de Vogel

Método cualitativo por puntos

Cadena de suministros/ abastecimiento

Sistemas de gestión de la seguridad para la cadena de suministro



Cadena de suministros

ISO 28000

Proveedores

Fabricantes

Distribuidores

Vendedores

Clientes



Cadena de Suministros

Cadena de Suministros tradicional - PUSH



Organización del recurso humano

Organigrama de la empresa

- Las etapas iniciales de un proyecto comprenden actividades como:
 - ✓ Constitución legal
 - ✓ Trámites gubernamentales
 - ✓ Compra de terreno, construcción del edificio o su adaptación
 - ✓ Renta del inmueble, adaptación y/o diseño.
 - ✓ Compra de maquinaria y/o mobiliario
 - ✓ Contratación de personal
 - ✓ Selección de proveedores
 - ✓ Contratos **escritos** con clientes
 - ✓ Obtención del crédito más conveniente
 - ✓ Contabilidad de la empresa
 - ✓ Cursos de capacitación para empleados

Marco legal de la empresa



Tipo de sociedad que van a crear

A. Mercado

1. Legislación sanitaria sobre los permisos que deben obtenerse, la forma de presentación del producto, sobre todo en el caso de los alimentos.
2. Elaboración y funcionamiento de contratos con proveedores y clientes
3. Permisos de vialidad y sanitarios para el transporte de producto

DOCUMENTO	COSTO	LUGAR	OBSERVACIONES
Constitución de Sociedades.	Costo variable.	Se realizan ante la Secretaria de Relaciones Exteriores (SRE)	Autorizar el nombre de la sociedad
Registro Público de la Propiedad y el Comercio	Variable	Secretaria General de Gobierno	Ninguna
Acta Constitutiva	Desde \$ 300	Secretaria General de Gobierno	Ninguna
Registro Federal de Causantes (RFC)	Gratuito	Secretaria de Hacienda y Credito Público SHCP	Realizar una cita y llenar forma en la Pagina del SAT
Certificación de zonificación	Costo de 700 pesos	Trámite ante la Secretaria de Desarrollo Urbano y Vivienda	Ninguna
Licencia de Uso de Suelo	Costo Variable.	Padron y Licencias	Tramite local de acuerdo al municipio
Constancia de seguridad para operación del negocio	Gratutito	Tramites y Servicios	Visto Bueno de Seguridad y Operación
Aviso de Funcionamiento ante el Instituto de Servicios de Salud Pública	Gratuito	Dirección Regulación Sanitaria	Llenar forma en la pagina del ISSEA
Licencia de anuncio	Costo de 520 a 20,000 pesos.	Tramites y Servicios	Permiso para colocar anuncios permanentes o temporales
Registro Empresarial ante el IMSS e Infonavit	Gratuito	IMSS E INFONAVIT	Registro de acuerdo con la Ley del Seguro Social
Alta en el SIEM	Su costo va de 150 a 670 pesos.	Se realiza en la Canirac	Ninguna
Aviso de Manifestación Estadística	Gratuito	INEGI	Ninguna

*** Algunos tramites van de acuerdo al estado y al municipio

*** El costo de los tramites pueden variar de acuerdo al lugar del tramite

Trámites para abrir una empresa

Investigar

- 1. Permiso para constituirse como persona moral.
- Se pide en la Secretaría de Relaciones Exteriores (ahora Secretaría de Economía)
- 2. Protocolización del Acta Constitutiva.
- Se realiza ante el Notario o Corredor Público
- 3. Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes.
- Deberás solicitarlo en el Servicio de Administración Tributaria (SAT).
- 4. Inscripción del Acta Constitutiva (Excepto Sociedades Anónimas, ya que el notario realiza el trámite).
- Inscripción al Registro Público de la Propiedad y el Comercio para pedirlo.
- Registro de la marca. (IMPI)

Trámites para abrir una empresa

- 5. Aviso Notarial a la Secretaría de Relaciones Exteriores.
- 6. Inscripción de la Empresa. (Tramites del Ayuntamiento-Licencias)
 - Se realiza ante la Tesorería General del Estado.
- 7. Solicitud de Uso de Suelo y/o Construcción.
 - Éste lo podrás obtener en la Secretaría de Sustentabilidad Ambiental y Ordenamiento Territorial.
- 8. inscripción ante el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y el Instituto del Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (INFONAVIT).
 - Alta Patronal
 - Alta Empleados
 - Riesgo del Trabajo (investigar)
 - Este trámite consta de dos etapas, ya que el empresario debe registrarse como patrón y además inscribir a los trabajadores.

Trámites para abrir una empresa

- 9. Secretaria de Finanzas inscripción del Patrón para cumplimiento de el pago 2% de nominas
- 10. inscripción de la Empresa en la Secretaría de Salud
- 11. Bomberos (rutas de evacuación)
- 12. Establecimiento de la Comisión de Seguridad e Higiene, Comisión de Capacitación y Adiestramiento, e inscripción de los Planes y Programas de Capacitación y Adiestramiento. (Protección civil)
- 13. Inscripción en el SIEM.
- 14.-Inscripción a La Cámara Empresarial Correspondiente.
- 15. SAGARPA.
- 16.- FONACOT



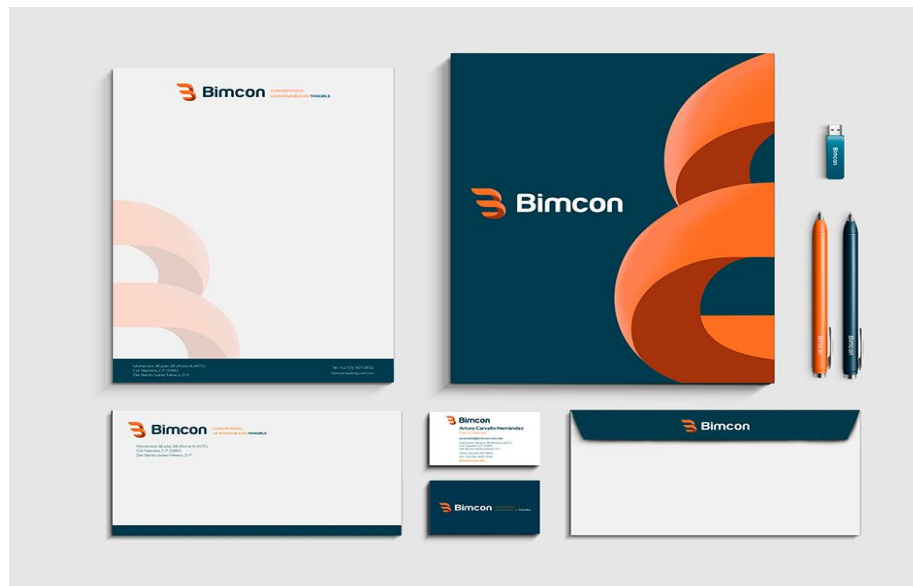
Costos de producción



1. Costo de la materia prima
2. Costo de la mano de obra
3. Envases
4. Costos de energía eléctrica
5. Costos de agua
6. Combustibles
7. Control de calidad mantenimiento
8. Cargos de depreciación y amortización
9. Otros costos
10. Costos para combatir la contaminación

Costos de administración

- Costos que provienen de realizar la función de administración de la empresa.
- Sueldos del gerente o director general
- Contadores y auxiliares Secretarias gastos generales de oficina.
- Software utilizado



Clasificación de inventarios

El inventario puede clasificarse por su forma o función:

CLASIFICACION DE INVENTARIOS POR SU FORMA:

***Inventario de materia prima:** Constituyen los insumos y materiales básicos que ingresan al proceso.

***Inventario de producto en proceso:** Son materiales en proceso de producción.

***Inventario de producto terminado:** Que representan materiales que han pasado por los procesos productivos correspondientes y que serán destinados a su comercialización o entrega.

CLASIFICACION DE INVENTARIOS POR SU FUNCION:

Inventario de Seguridad o de Reserva, es el que se mantiene para compensar los riesgos de paros no planeados de la producción o incrementos inesperados en la demanda de los clientes.

Inventario de desacoplamiento, es el que se requiere entre dos procesos u operaciones adyacentes cuyas tasas de producción no pueden sincronizarse;

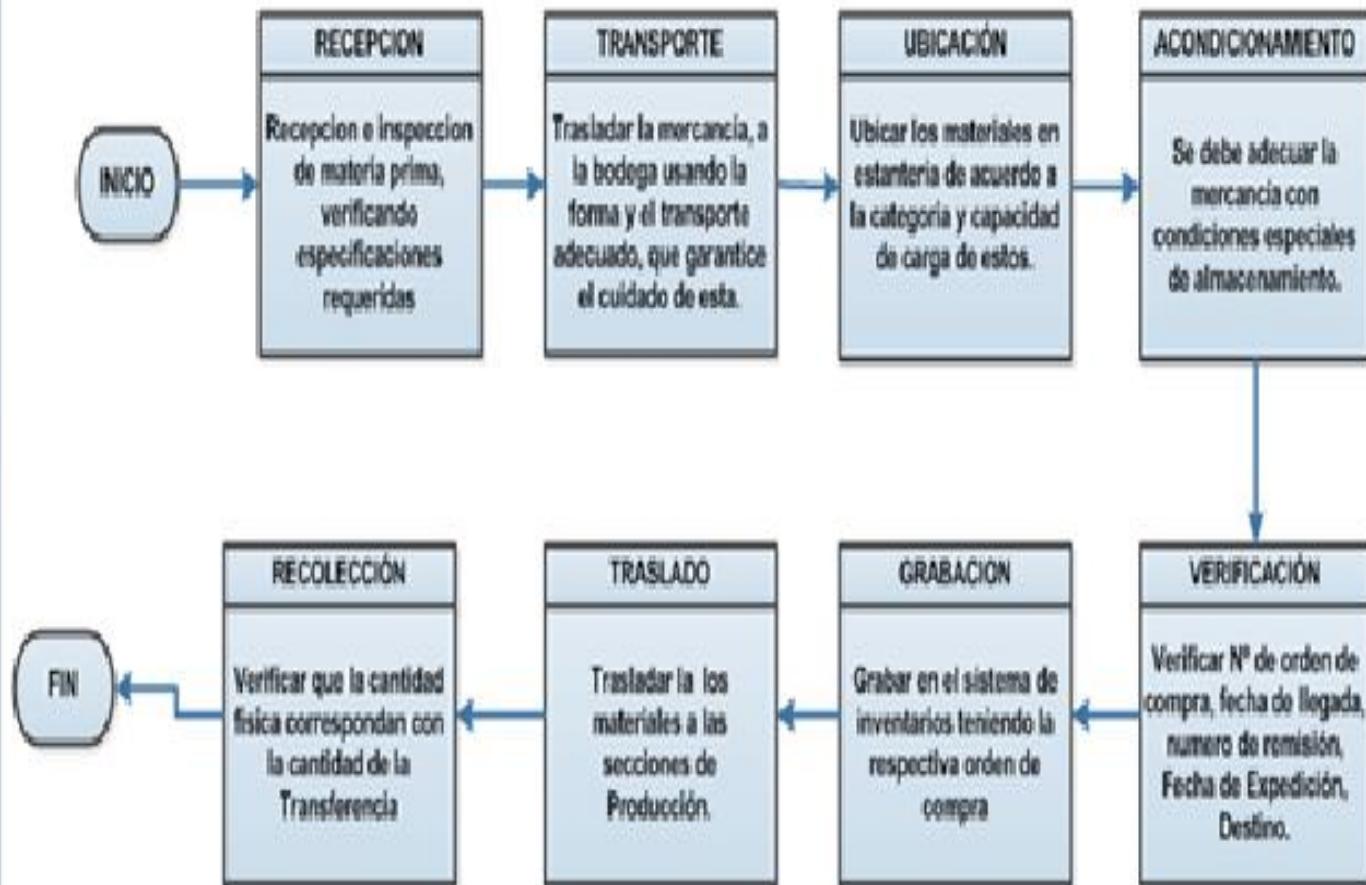
Inventario en tránsito, está constituido por materiales que avanzan en la cadena de valor.



P-BMP-001 PROCEDIMIENTO PARA MANEJO, ALMACENAMIENTO, PRESERVACIÓN Y EMBALAJE DE LAS MATERIAS PRIMAS E INSUMOS

DESCRIPCION DE ACTIVIDAD

DEPARTAMENTO DE BODEGA DE MATERIA PRIMA



Bibliografía

- Baca Urbina; Gabriel. (2013). ***Evaluación de Proyectos***. México. Mc Graw Hill. 7ª. Edición. Cap. 2 Estudio de Mercado. Cap. 3 Estudio Técnico.
- Izar Landeta, Juan Manuel. (2015). ***Gestión y Evaluación de Proyectos***. Ed. Cengage Learning. México.
- Sapag, N. Sapag, R. Sapag, J.M. (2014). ***Preparación y Evaluación de Proyectos***. Ed. McGraw Hill. Sexta Edición. México.