

La empresa artesana

Paola Andrea Bayona Arengas
Anexo 9



BARRANQUILLA 2017

CONTENIDO

1. Contabilidad y Finanzas
2. Determinar los costos de los productos
3. Organice su capital y maneje sus cuentas
4. Planeación y manejo de crisis
5. Características del Emprendimiento Artesanal

La empresa Artesana : Preguntas claves para la generación de una visión

Preguntas	Tecnología	Sociedad	Cultura	Normas políticas y legales	Economía
¿Cómo es el mundo en que vivimos?					
¿Cómo debería ser el mundo en que vivimos?					
¿Qué conocimiento debemos crear y buscar?					

La empresa Artesana : Preguntas claves para la generación de una Misión

¿Qué es lo distintivo u original de nuestra organización?

¿Quiénes son o deberían ser nuestros clientes?

La empresa Artesana : Cuál es nuestra ventaja competitiva?

Describa en orden de prioridad de tres a cinco factores estratégicos que pudieran afectar a la Empresa los próximos cinco años (**imagen, marca, productos/ servicios ofrecidos, necesidades de mercado, etc.**)

La empresa Artesana : Objetivos Estratégicos

Objetivos estratégicos	Prioridad

Prioridad	Verbo infinitivo	Objetivo estratégico	A través de	Factores clave de éxito
1	Mejorar	la calidad en el servicio	a través de	<ul style="list-style-type: none">■ Documentación de los procedimientos■ La capacitación del personal

La empresa Artesana : Análisis DOFA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">■ Buena red de ventas■ Posición financiera sólida■ Liderazgo en productos clave■ Investigación y desarrollo fuerte	<ul style="list-style-type: none">■ Exceso de inventario■ Calidad baja■ Publicidad poco eficiente■ Exceso de capacidad productividad
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">■ Recuperación económica■ Posibilidades de exportación■ Diversificación hacia mercados relacionados	<ul style="list-style-type: none">■ Saturación de mercados■ Entrada de multinacionales■ Inestabilidad monetaria

La empresa Artesana : Análisis DOFA

		Análisis Externo			
		Oportunidades		Amenazas	
Análisis Interno	Fortalezas				
	Debilidades				

Áreas de oportunidad estratégica

La empresa Artesana : Desarrollando Planes

Área de resultados clave	FODA	Objetivos *	Responsable	Proyectos	Fecha de vencimiento
Clientes actuales					
Prospectos					
Competencia					

* Derivadas de las acciones del análisis FODA

La empresa Artesana : Características del Emprendimiento Artesanal

- El artesano elabora los productos con sus manos en su totalidad, seleccionando personalmente la materia prima, dándole su propio estilo, su personalidad.
- Transformación de una fibra natural.
- Existe un componente ancestral .

La empresa Artesana : Hacia donde apunta mi idea de negocio



1

“La creatividad consiste simplemente en conectar cosas”



2

“La creatividad es más importante que el conocimiento”



3

“La creatividad es intrínseca al cerebro y nace de aprender a pensar de manera crítica.

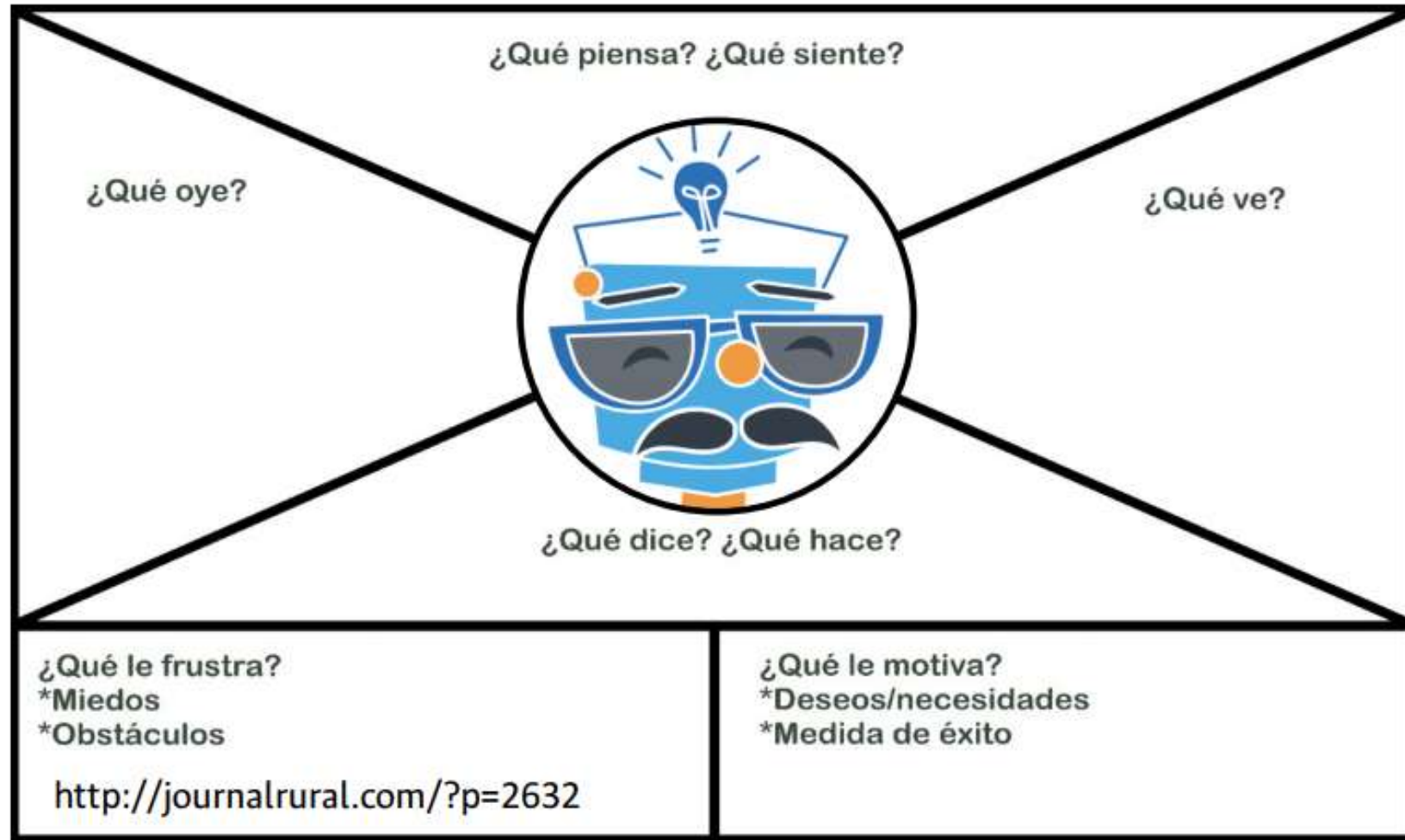
CREATIVIDAD

La empresa Artesana : Hacia donde apunta mi idea de negocio



IDEA DE
NEGOCIO
EMPATÍA

La empresa Artesana : Hacia donde apunta mi idea de negocio



EMPATÍA

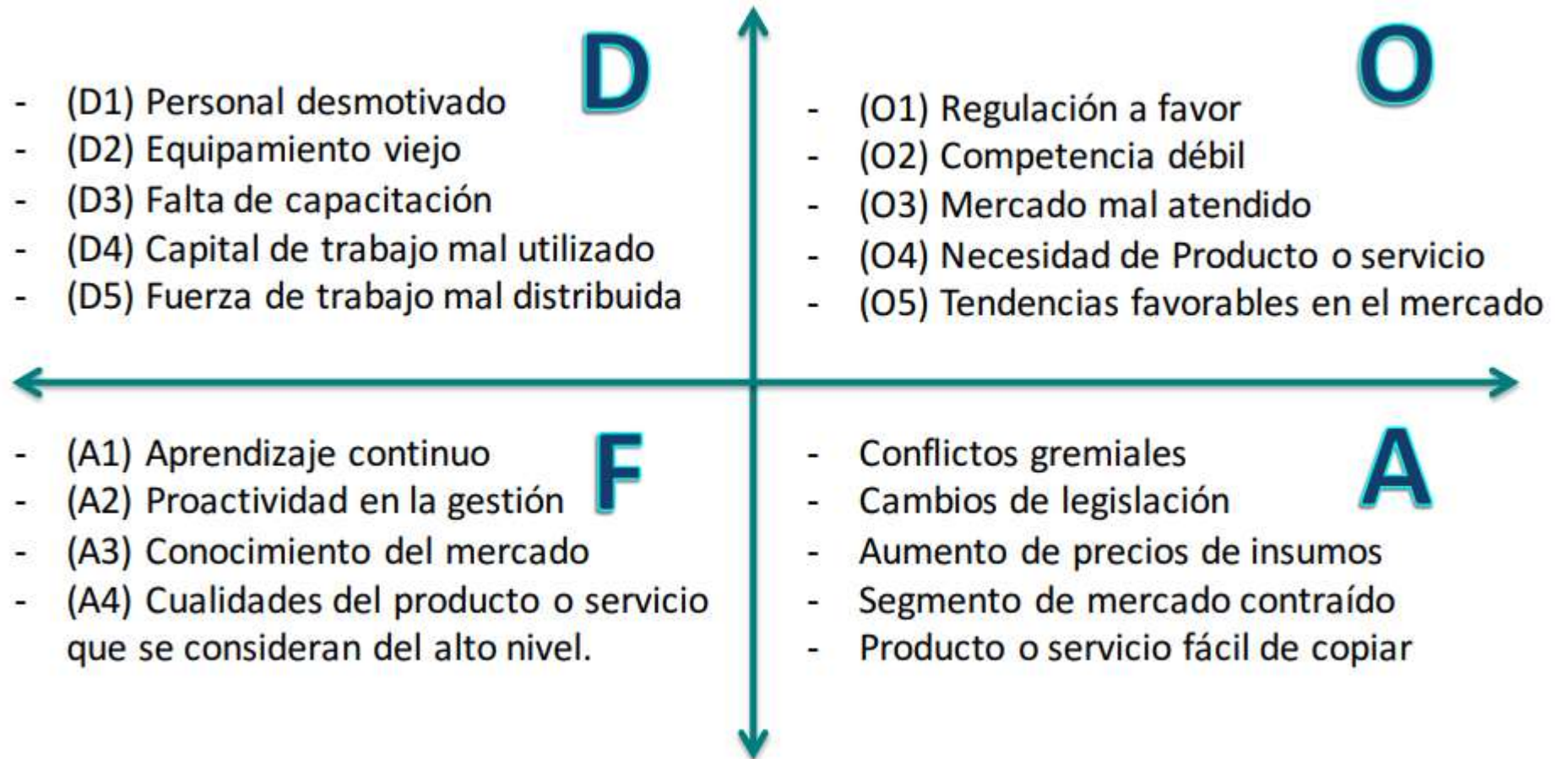
La empresa Artesana : Hacia donde apunta mi idea de negocio

ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA



La empresa Artesana : Hacia donde apunta mi idea de negocio

HOJA DE RUTA



La Empresa Artesana: Contabilidad y Finanzas

CONTABILIDAD



La CONTABILIDAD busca seguir la pista del dinero

FINANZAS



Las FINANZAS muestran el uso real de ese dinero

Contabilidad y Finanzas: importancia

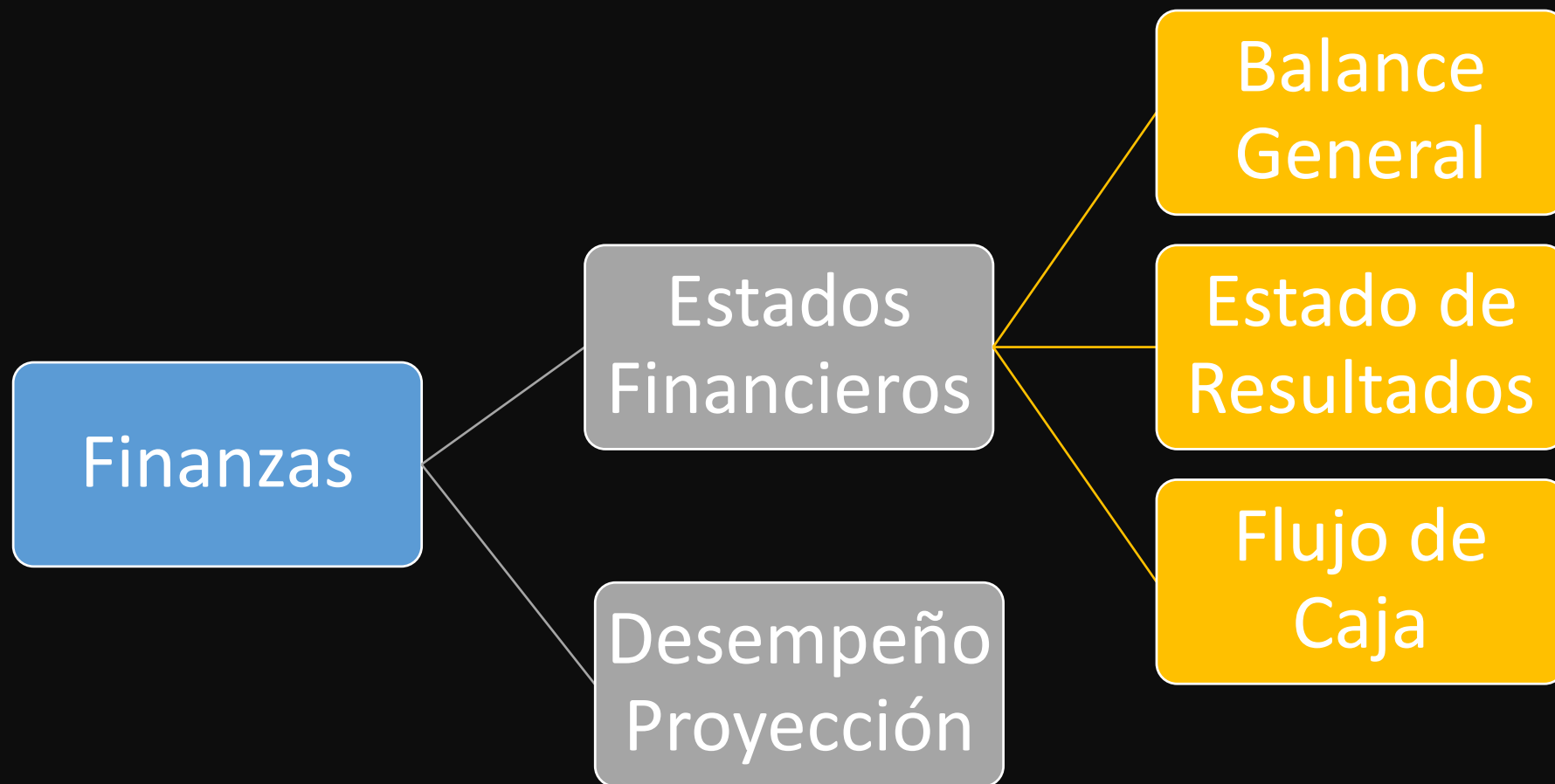
Crea eficiencia en el uso de los recursos

Facilita tomar decisiones de inversión

Permite generar ingresos

Facilita la gestión de Costos y gastos

Contabilidad y Finanzas



Contabilidad y Finanzas

Balance General:



Ecuación Contable:

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

\$ 10.000.000	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Lo que tengo	Lo que debo a terceros	Lo que posee por aportes propios

La empresa Artesana : Estados Financieros



La empresa Artesana : Costos de Productos



Costos fijos

Son aquellos que hay que pagar siempre en un periodo de tiempo determinado o planificado, no importa si la producción suba o baje. Por ejemplo, el alquiler del local, el sueldo del personal, pago de servicios como la luz, entre otros.

Costos variables

Son aquellos que varían al incrementar la producción o disminuirla. Por ejemplo, en una empresa que produce yogurt los costos variables serían los insumos que utiliza para prepararlas. Desde los ingredientes mismos como las frutas y el azúcar hasta los envases. Si un mes se decide producir más yogurt estos costos aumentarían para poder cubrir la producción.

Costo total

Representa la suma de los costos fijos y los costos variables.

$$\text{COSTO TOTAL} = \text{COSTOS FIJOS} + \text{COSTOS VARIABLES}$$

Costo unitario

Representa lo que cuesta producir cada unidad. Por ejemplo, el costo de un solo pomo de mermelada. Para esto es importante que tomemos en cuenta tanto los costos variables como los costos fijos. Para calcular cuánto es el costo unitario dividimos el COSTO TOTAL entre la cantidad de unidades que se van a producir.

$$\text{COSTO UNITARIO} = \text{COSTO TOTAL} \div \text{CANTIDAD DE UNIDADES PRODUCIDAS}$$

La empresa Artesana : Costos de Productos

COSTOS DE PRODUCCIÓN "EL BUEN GUSTO"	
Costos fijos	
Sueldos de los empleados	270
Sueldo de Paula	130
Alquiler del local	350
Herramientas y utensilios	180
Servicios (agua, luz, teléfono)	200
Mobiliario (muebles, repisas)	95
Total costos fijos	1225
Costos variables	
Fresas	250
Piñas	200
Naranjas	220
Azúcar	100
Envases	90
Gas	36
Total costos variables	896

¿Cuál es el costo total?
Cuál es el costo unitario?



La empresa Artesana : El Punto de Equilibrio

$$\frac{\text{Costo fijo total}}{\text{precio de venta} - \text{costo variable unitario}} = \text{El Punto de Equilibrio}$$

precio de venta = costo unitario + margen de ganancia

Costo variable unitario = $\frac{\text{costos variables totales}}{\text{cantidad de unidades producidas}}$

La empresa Artesana : Organice su capital y maneje sus cuentas

Investigación de costos y precios de los materiales

Nombre del material	Unidad de compra	Costo por unidad de compra	Consumo por unidad fabricada	Restricciones de compra
---------------------	------------------	----------------------------	------------------------------	-------------------------

Nombre del material:

Cada material debe ser consignado bajo su nombre técnico.

Unidad de compra:

Aquí deben consignar la unidad métrica en la que se vende el producto. Por ejemplo: kilos, metros, etc.

Costo por unidad:

Se consignará el costo de cada unidad del material. Es conveniente tener un promedio de este costo. Para esto se puede visitar a 3 proveedores para asignar un promedio.

Consumo por unidad fabricada:

Se consignará cuánto se consume del material a la hora de fabricar una unidad del producto.

Restricciones de compra:

En algunos casos, algunos materiales se venden solo a partir de cierta cantidad. Por ejemplo: si un material se vende solo a partir de 2 kilos, será una variable que se debe tomar en cuenta a la hora de la compra.

FLUJO DE CAJA		
	Mes 1	Mes 2
Ingresos por ventas		
TOTAL INGRESOS		
Materia prima		
Herramientas		
Mano de obra		
TOTAL DE EGRESOS		
SALDO (INGRESOS - EGRESOS)		
SALDO ACUMULADO*		

Gracias