

TALLER DE CARPINTERIA



Tallerista. Julio cesar perales

Guia de apoyo para el
CALCULO DEL
PRESUPUESTO





MODULO III

Tallerista. Julio cesar perales

CALCULO DE MATERIALES



VIDEOS: PALLETS Y DISEÑO DE ESTRUCTURAS DE MADERA



[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=T2Q7S6T42ZO](https://www.youtube.com/watch?v=T2Q7S6T42ZO)

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=WPPT7738-2E](https://www.youtube.com/watch?v=WPPT7738-2E)

[HTTPS://WWW.YOUTUBE.COM/WATCH?V=ERYBWS2HJOM](https://www.youtube.com/watch?v=ERYBWS2HJOM)

PASOS DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES



LAS DIFERENTES ETAPAS POR LAS QUE PASA LA PRODUCCIÓN TAMBIÉN AFECTAN EL PRECIO. POR LO TANTO, CONSIDERAR LA REALIDAD DE LA INDUSTRIA ES ESENCIAL. EL PROCESO GENERALMENTE INCLUYE LOS SIGUIENTES PASOS.

PROYECTO O DISEÑO



EN ESTE MOMENTO, SE DEFINEN LA FUNCIÓN Y EL DISEÑO DE LOS MUEBLES, LAS INDICACIONES SON TÉCNICAS. POR EJEMPLO: LA PUERTA DEBE CONSTRUIRSE CON UN ANCHO DE X CON LA BISAGRA Y. ESTOS DETALLES SON IMPORTANTES PARA LA COMPRA DE MATERIALES Y PARA EVITAR FUTUROS MANTENIMIENTOS Y ACCIDENTES.

PLANIFICACIÓN DE CORTE



EL ENFOQUE AQUÍ ESTÁ EN LA CALIDAD DEL CORTE LA
OPTIMIZACIÓN DE LA MATERIA PRIMA PARA EVITAR EL

DESPERDICIO. SI ESTE PROCESO SE EJECUTA MAL, SERÁ DIFÍCIL
OBTENER GANANCIAS.

PRODUCCIÓN DE MUEBLES



LO IDEAL ES IDENTIFICAR EL TIEMPO REQUERIDO PARA EL MONTAJE DE LA FABRICACIÓN. IDENTIFIQUE EL CONOCIMIENTO TÉCNICO DEL PROFESIONAL, PORQUE ESTO ES INDISPENSABLE CUANDO SE REALIZAN PROCEDIMIENTOS COMO PERFORACIONES, COLOCACIONES DE TAPA CANTOS, ETC.

FORMULAS DE PRECIOS



HAY QUE DIFERENCIAR FORMAS DE CONSIDERAR LAS VARIABLES Y LLEGAR A UN CÁLCULO DE PRECIO FINAL. EN EL CASO DE ESTA EMPRESA, ES IMPORTANTE PRESTAR ATENCIÓN A LOS MATERIALES, MANO DE OBRA, E INDUSTRIALIZACIÓN. COMO CADA PROYECTO ES DIFERENTE, ES NECESARIO REHACER EL CÁLCULO.

FORMULAS DE PRECIOS



PARA ESTO, UNA DE LAS FORMAS MÁS EFICIENTES Y RECOMENDADAS EN EL MERCADO: (ESTE ÍNDICE CONSIDERA LOS COSTOS FIJOS Y VARIABLES, ADEMÁS DEL MARGEN DE BENEFICIO PREVISTO) ES LA SIGUIENTE FORMULA:

FORMULAS DE PRECIOS



MARGEN DE BENEFICIO = $100 \div (100 - (\text{GASTOS FIJOS} + \text{GASTOS VARIABLES} + \text{MARGEN DE BENEFICIO}))$.

PARA VER CÓMO FUNCIONA EN UN EJEMPLO, IMAGINE QUE LOS MUEBLES CUESTAN \$ 100,00. LOS GASTOS FIJOS REPRESENTAN EL 10% DEL TOTAL, LAS VARIABLES EL 20% Y EL MARGEN DE BENEFICIO DESEADO ES EL 10%. APLICANDO LOS VALORES EN LA FORMULA TENEMOS:



FORMULAS DE PRECIOS

$$100 \div (100 - (10+20+10)) = 100 \div (100 - 40) = 100 \div 60 = 1,66$$

CON ESTE RESULTADO, SE PUEDE CALCULAR EL PRECIO DE VENTA
MULTIPLICANDO EL MARGEN DE BENEFICIO POR EL COSTO DEL PRODUCTO,
COMO EJEMPLO \$100,00, ENTONCES TENDREMOS:

$$\text{PRECIO DE VENTA} = 100 \times 1,66 = \$166,00$$

COMPARAR PRECIOS CON OTRAS EMPRESAS DEL SECTOR



LOS PRECIOS DE LOS COMPETIDORES TAMBIÉN DEBEN USARSE EN SUS CÁLCULOS. POR LO TANTO, EVALÚE EL MONTO COBRADO POR LAS EMPRESAS QUE TIENEN EL MISMO PÚBLICO QUE EL SUYO A PARTIR DE ESE NÚMERO, SE PUEDEN IMPLEMENTAR ESTRATEGIAS DE DIFERENCIACIÓN.

COMPARAR PRECIOS CON OTRAS EMPRESAS DEL SECTOR



POR EJEMPLO: SI SU PRECIO ES DE \$166, PERO HAY COMPETIDORES QUE COMERCIALIZAN EL MISMO PRODUCTO A \$130, VERIFIQUE SI ES POSIBLE NEGOCIAR CON LOS PROVEEDORES, REEMPLÁCELO POR UNO MÁS BARATO SIN PERDER CALIDAD O INCLUSO ELIMINE ALGUNA ETAPA DEL PROCESO. OTRA POSIBILIDAD DE AGREGAR VALOR AL SERVICIO PRESTADO, PARA QUE EL CLIENTE IDENTIFIQUE UNA BUENA RELACIÓN COSTO/BENEFICIO.

COMPARAR PRECIOS CON OTRAS EMPRESAS DEL SECTOR



¿CÓMO HACER ESTO? HAY DIFERENTES ALTERNATIVAS,
UNA DE ELLAS ES BUSCAR MATERIALES EXCLUSIVOS,
GARANTIZAR UNA ENTREGA MÁS RÁPIDA, OFRECER UNA
BONIFICACIÓN, ETC.



ESTABLECER EL PRECIO DE LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR

AUNQUE EXISTEN ESTRATEGIAS DE FIJACIÓN DE PRECIOS, TAMBIÉN VALE LA PENA CONSIDERAR AL CONSUMIDOR AL CERRAR EL NEGOCIO SOBRE EL MONTO A COBRAR. EN ESTE SENTIDO, HAY TRES INICIATIVAS QUE AYUDAN A DIRIGIR SUS ACTITUDES:



ESTABLECER EL PRECIO DE LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR

- INSERCIÓN EN EL MERCADO: ADECUADO PARA UN NUEVO NEGOCIO, UN PUNTO DE VENTA DIFERENTE O PARA PROBAR PROMOCIONES. LA IDEA ES OFRECER PROYECTOS CON UNA CALIDAD SUPERIOR AL PROMEDIO DEL MERCADO, PERO CON UN PRECIO EQUIVALENTE PARA ATRAER AL CLIENTE;



ESTABLECER EL PRECIO DE LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR

- PROMOCIÓN: UTILIZA UNA CALIDAD DE ACUERDO AL PROMEDIO DEL MERCADO, PERO CON UN PRECIO MÁS BAJO. ESTA ESTRATEGIA DEBE USARSE POR UN CORTO PERIODO DE TIEMPO PARA AUMENTAR EL CAPITAL DE TRABAJO O LA VISIBILIDAD DE SU MARCA/EMPRESA EN LA REGIÓN;



ESTABLECER EL PRECIO DE LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR

- SÚPER PROMOCIÓN: EL PRECIO SE ESTABLECE POR DEBAJO DEL QUE COBRAN LOS COMPETIDORES, PERO LA CALIDAD ESTÁ EN EL PROMEDIO DEL MERCADO. ES UNA PROMOCIÓN RÁPIDA Y SU MISIÓN ES ATRAER MÁS CLIENTES A SU NEGOCIO.

ESTABLECER EL PRECIO DE LAS NECESIDADES DEL CONSUMIDOR



COMO SE PUEDE VER, ESTABLECER EL PRECIO DE LOS MUEBLES ES UNA ACTIVIDAD QUE INCLUYE DIFERENTES VARIABLES Y QUE REQUIERE ATENCIÓN A LOS DETALLES. TODOS LOS CONSEJOS QUE PASAMOS EN ESTE ARTÍCULO CONTRIBUYEN A DEFINIR EL VALOR MÁS JUSTO PARA GANAR LA MAYOR CANTIDAD DE CLIENTES POSIBLE, SIN PERDER EL MARGEN DE BENEFICIO DESEADO. ¿ENTONCES, QUE TAL PONER EN PRÁCTICA ESTAS IDEAS?