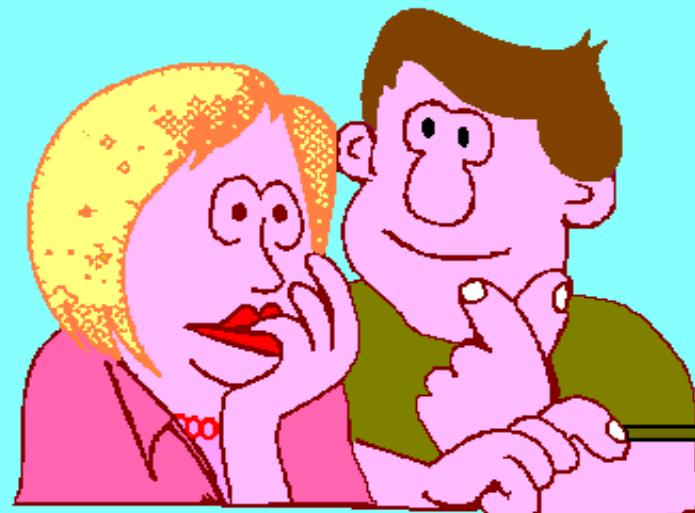


* Importancia de la Gestión de Empresas, en las Pymes *

7.- LA GERENCIA DE STOCKS





GERENCIA DE STOCKS

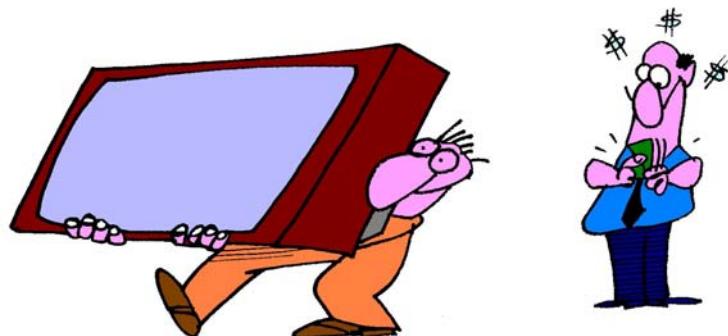
- ***Concepto de Stocks.***
- ***Control de los Stocks.***
- ***Control de los Costos.***
- ***Cálculo del Precio de Venta.***

EL CONTROL DE LOS INVENTARIOS

Los Inventarios tienen una participación significativa en el capital invertido en los activos del negocio, por lo que demandan grandes sumas de capital.



Deberán evitarse volúmenes insuficientes para atender las ventas, de la misma forma no se debe despreciar la necesidad de mantener volúmenes adicionales (de seguridad) como forma de atender imprevistos no controlables.



EL CONTROL DE LOS INVENTARIOS



Los factores de previsión definen las cantidades económicas de material adecuadas a intervalos de tiempo compatibles, entre otros:

- *Promedio mensual de ventas.*
- *Rotación de stocks.*
- *Stock de seguridad.*
- *Stock mínimo.*
- *Stock máximo.*
- *Cantidad de compras.*
- *Punto de equilibrio.*

EL CONTROL DE LOS INVENTARIOS

Para saber cuánto tengo en mi empresa, es necesario ordenar las cosas. De esta manera, al mismo tiempo, se diseña un sistema fácil de control.



ANTES DEL INVENTARIO

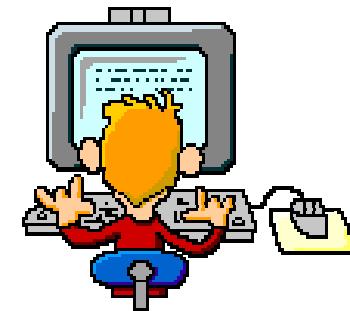


DESPUES DEL INVENTARIO

EL CONTROL DE LOS INVENTARIOS

*Un buen control de stocks busca antes que nada,
ordenar sus Inventarios:*

DETALLE	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO DE COSTO	TOTAL
VALOR TOTAL DE INVENTARIOS			



DIFERENCIA ENTRE COSTOS Y GASTOS

Los Costos y los Gastos



Los costos presentan una porción o parte del precio de adquisición de los artículos, propiedades o servicios, los cuales quedan diferidos dentro de ellos, o se hacen presente solo en el momento de su realización o venta. Esto es, se denomina costo, al valor de los recursos económicos utilizados para la producción de bienes o a la prestación de servicios.

Los gastos se constituyen erogaciones o desembolsos de dinero que se aplican en un período en particular y que no forman parte del costo. Representan más que nada PÉRDIDAS.

CONCEPTO DE GASTOS

Los Gastos



Los gastos vienen a ser el valor de los recursos económicos destinados a la comercialización de los productos o servicios y a la administración y financiación de la empresa, sin que los mismos formen parte directa de dichos productos o servicios.

En la práctica y particularmente en las empresas dedicadas a la prestación de servicios, resulta difícil en muchas ocasiones clasificar algunos recursos consumidos como costos o gastos.

CÁLCULO DEL PRECIO DE VENTA



El precio de venta es el valor monetario por el cual el producto o servicio es colocado a venta. Debe ser un valor que cubra los costos operativos, de comercialización, de administración, impuestos y que contenga las utilidades deseadas.

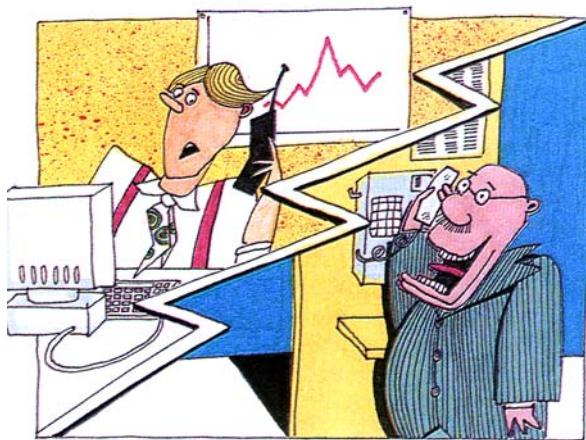
Para su cálculo es necesario conocer:

- *El costo de la mercadería y/o producto.*
- *Los gastos indirectos o gastos administrativos (Costo Fijo).*
- *Los impuestos.*
- *Utilidad deseada.*

GRÁFICO DEL FLUJO DEL COSTO COMERCIAL HASTA EL PRECIO DE VENTA



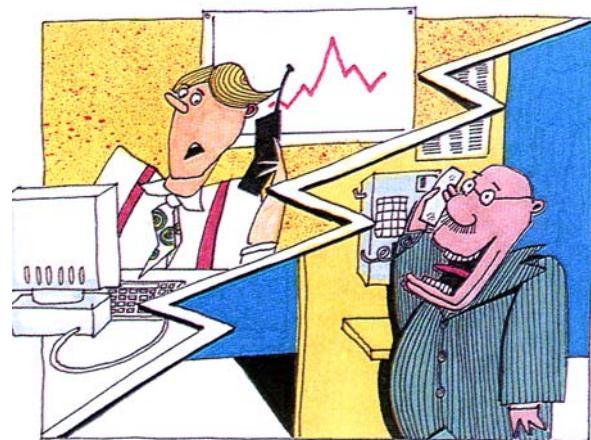
EL FLUJO DEL COSTO COMERCIAL



- 1) **El Costo de Lista o de Catálogo:** Es el que figura en los catálogos en forma general, para todos los consumidores, sin ninguna concesión particular alguna.
- 2) **El Costo de Recargo o Descuento:** Se refiere a los recargos que eventualmente puede sufrir una mercadería que se compra en razón de la distancia del plazo de pago o de vencimiento, etc.
Inversamente los descuentos son ventajas que se obtienen sobre el precio de lista, en razón del volumen de la compra, de la forma de pago y de la frecuencia de las compras.
- 3) **Costo de Adquisición o de Factura:** Es el costo final que se paga por la adquisición de una mercadería, según factura puesta en almacén.

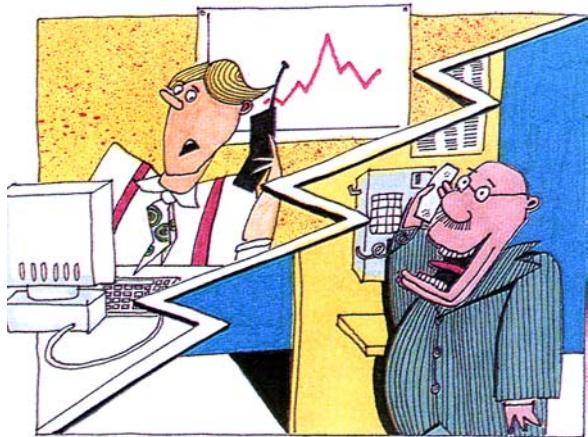
EL FLUJO DEL COSTO COMERCIAL

- 3) **Costo de Adquisición o de Factura**
- 4) **Costo de Transporte o Flete**: Es lo que se paga por el traslado de la mercadería adquirida desde el lugar de la compra al local del comprador.
- 5) **Costo de Acondicionamiento**: Se llama así a los diversos gastos que se hacen para mantener la mercadería en condiciones de ser vendida. Se refieren a las instalaciones, estanterías, envasamiento, guardianía, seguro, etc.
- 6) **Costo de Almacén o de Stock**: Es el costo ya acumulado de la mercadería en aptitud de ser vendida a terceros.



Hasta aquí todos los costos sucesivos, son costos reales, debidamente sustentados y aplicables directamente al objeto que se adquiere .

EL FLUJO DEL COSTO COMERCIAL

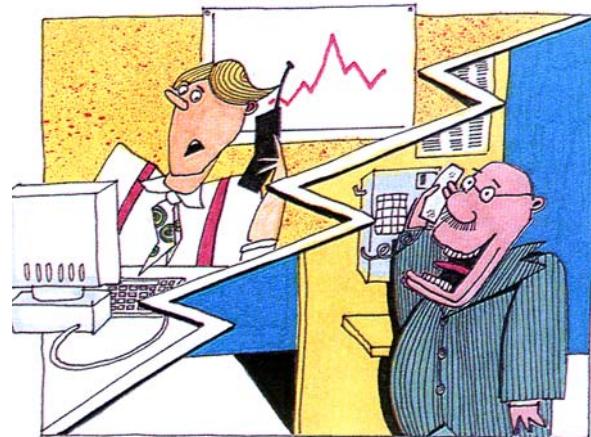


- 6) **Costo de Almacén o de Stock**
- 7) **Costo de Operación o Gastos Generales:** Se refiere a un recargo proporcional que debe agregarse al costo real, con el propósito de su recuperación.
- 8) **Costo de Distribución:** Son aquellos gastos que normalmente se les llama "Gastos de Ventas", y que son los que se mueven de acuerdo a la intensidad de la venta, de los que deben de ser proporcionales como por ejemplo: impuestos, comisiones de ventas, etc.
- 9) **Costo Técnico:** Se le llama así al costo imaginario que resulta de acumular los costos reales y los costos de recuperación. El costo técnico representa algo así como el costo total supuesto, sobre el que ya se puede calcular la utilidad que el comerciante o la empresa según los casos, desea obtener.

EL FLUJO DEL COSTO COMERCIAL

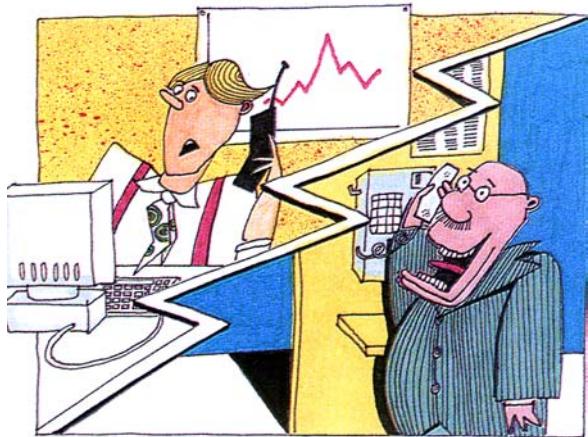
9) Costo Técnico

10) Utilidad Deseada o Margen de Utilidad: Toda actividad comercial tiene un objetivo, la obtención de un lucro o ganancia, que generalmente se estima y prevé, a base de un porcentaje de utilidad, calculando una veces sobre el total de las ventas, u otras veces sobre el costo de cada artículo, pero siempre representa el último recargo después del cual viene el precio de venta.



11) Precio de Venta Bruto: Representa la cúspide de la curva del flujo del costo, y es el importe que se debe de calcular técnicamente, para recuperar tanto el costo de adquisición, los costos sucesivos y un porcentaje adecuado de los gastos de administración y los gastos de venta y finalmente el rendimiento justo que se espera.

EL FLUJO DEL COSTO COMERCIAL



11) Costo de Almacén o de Stock

12) Los Recargos o Descuentos en Ventas : La empresa puede realizar algunos recargos sobre las mercaderías que se venden, en razón de la distancia, del plazo de pago o de vencimiento, etc.

Caso contrario, nuevamente se decrece en la curva del flujo del costo, cuando se hace necesario incluir en nuestro cálculo una previsión para atender los posibles casos de rebaja o de descuento, que en muchos casos solicitan los clientes, y que si no los tuviéramos en cuenta, a la postre resultaría contraproducente los resultados previstos en un precio estimado con los verdaderamente efectivos.

13) El Precio Neto de Venta: Es el precio neto, después de deducir la rebaja o el descuento del precio de venta bruto.