



# FORECAST

Gestión de Riesgos

Un servicio de **CONFIS**

## **COSTEO DE PRODUCTOS Y SERVICIOS**



**Analisis y Determinación de Costo por Unidad Productiva**

[www.forecast.com.ar](http://www.forecast.com.ar)



# FORECAST

Gestión de Riesgos



## QUIENES SOMOS

**FORECAST | Gestión de Riesgos**, forma parte de CONFIS | Conforto, Fissore & Asociados.

Somos un equipo de profesionales que opera en el mercado local e internacional desde hace 20 años, brindando servicios integrales en análisis de riesgos en la cadena productiva de su empresa.

Nos especializamos en análisis de información específica de empresas, determinando riesgos y oportunidades en la vida de la empresarial.

Trabajamos para contribuir a comprender y disminuir los riesgos que asume su empresa en sus relaciones comerciales y productivas, incorporando así técnicas de detección, procesamiento y análisis para mitigar riesgos y adelantarse a los problemas en la cadena de abastecimiento, producción y distribución.

Nuestro valor diferencial es la posibilidad de adaptar el análisis al requerimiento particular de cada contratante, en pos de ofrecer un producto que satisfaga sus necesidades de la manera más amplia y concreta posible, mediante una plataforma web donde podrá interactuar íntegramente con nuestros productos, ofreciéndole una gestión fácil y dinámica a tiempo real de todo el proceso.



**CONFIS**

Auditoría - Impuestos - Consultoría



**FORECAST**

Gestión de Riesgos



**GOOD DEAL**

Valuaciones - Fusiones - Adquisiciones

# PRECIO DE VENTA Y COSTOS DE PRODUCCION EN LA EMPRESA

El éxito de una empresa depende esencialmente de su estrategia de precios.

Precios altos ocasionan que los clientes compren en la competencia, pero si los precios son muy bajos, no se logrará cubrir los costos.

Esto significa que el destino económico de una empresa está asociado con:

- el ingreso (por ej., los bienes vendidos en el mercado y el precio obtenido); y
- el costo de producción de los dichos bienes.

Mientras que el ingreso, particularmente el ingreso por ventas, está asociado al sector de comercialización de la empresa; el costo de producción está estrechamente relacionado no solo con el sector productivo, sino con toda la estructura de la firma.

Para decidir cuánto va a venderse un producto o servicio, una empresa debe definir los costos de los materiales con los que se fabrica, de los trabajadores ocupados y los demás costos de producción, y los costos fijos de la empresa.

Una vez determinados los costos, y con una política de comercialización, la empresa cuenta con la información necesaria para el cálculo del precio de su producto o servicio.



## TASA HORARIA DE PRODUCCION

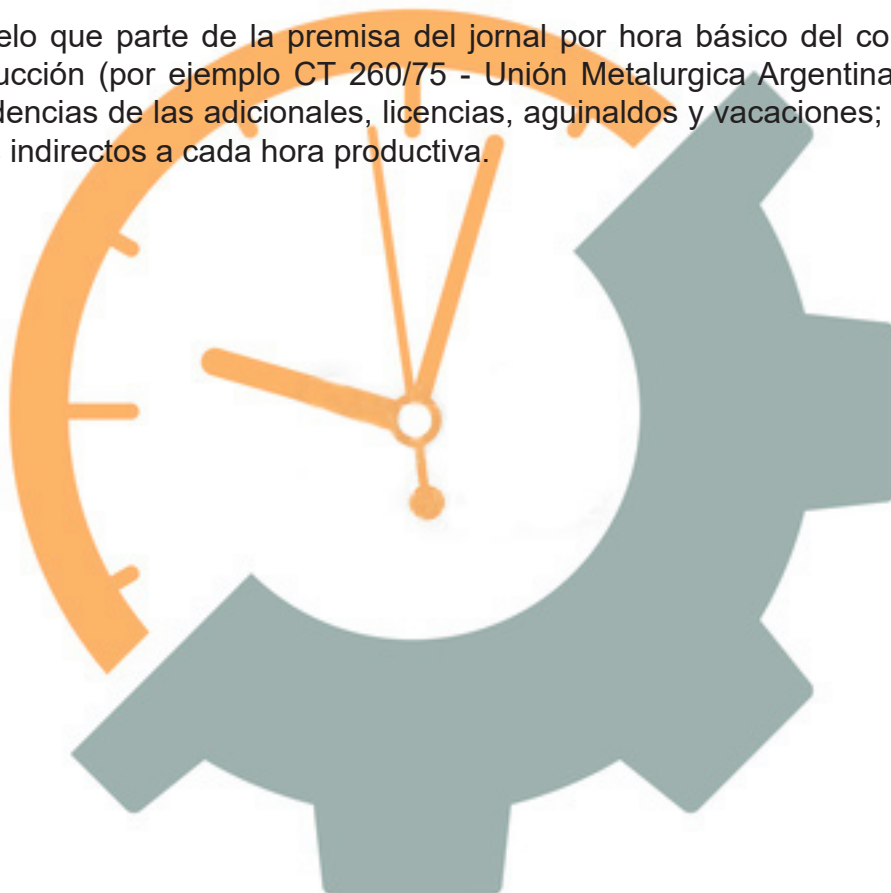
En el caso de la comercialización de piezas para las terminales automotrices, industriales o siderúrgicas, es fundamental la determinación del costo dado que conforma la base del precio a vender.

Una correcta determinación de costos unitarios asegura sustentabilidad financiera, no sólo para mantener la provisión de piezas y servicios a los clientes, sino para la obtención de una ganancia razonable.

La naturaleza de la provisión de piezas a terminales, parte de una tabulación de producción es decir, un cuadro estandar del tiempo de producción medio por piezas vendidas. De esta forma se busca establecer un precio por hora, mas materiales.

El precio por hora, implica un costeo completo, asignando el total de los costos a las horas productivas de la firma, al que se le adiciona un mark up de rentabilidad con fines de conformar el precio final.

En base a un modelo que parte de la premisa del jornal por hora básico del convenio principal aplicable a la producción (por ejemplo CT 260/75 - Unión Metalurgica Argentina), se influye directamente las incidencias de las adicionales, licencias, aguinaldos y vacaciones; para por último, asignarle los costos indirectos a cada hora productiva.





## **DETERMINACION Y ASESORAMIENTO EN NEGOCIACION DE TASA HORARIA**

Nuestros servicios incluyen la determinación profesional de la llamada Tasa Horaria -costo por hora productiva-, en base a criterios técnicos aceptables, y de la información contable y operacional que la firma genere.

Se incluyen propuestas de índices aplicables para la actualización de las determinaciones de Tasa Horaria, como así también recomendaciones para lograr que la firma genere correctamente la información necesaria, todo con el objetivo que la Tasa Horaria sea lo más aproximada a la realidad.

Una vez dispuesta la Tasa Horaria aplicable a la firma, también ofrecemos la posibilidad de acompañar en el proceso de negociación del reconocimiento de la misma por parte de los clientes de la empresa.

Este proceso es arduo y sensible, donde el equipo de trabajo de Forecast | Gestión de Riesgos aplicará toda su experiencia en negociaciones, en post de conseguir el mejor precio para su representada, e intentando mantener las mejores relaciones posibles con el cliente en cuestión.



# FORECAST

Gestión de Riesgos

Un servicio de **CONFIS**

[www.forecast.com.ar](http://www.forecast.com.ar)