

DETALLES DEL CURSO “COSTOS INDUSTRIALES”

Servicio y materiales a suministrar

- Conducción del curso “Costos Industriales” de 16 horas de duración.
- Versión electrónica imprimible de todo el material a exhibir.

Introducción:

Pocas decisiones de importancia se toman sin tener en cuenta los costos. Por eso sorprende que, en muchos puestos de responsabilidad, falte un conocimiento profundo del tema.

La profundidad requerida se refiere a la capacidad de responder a la pregunta estratégica: ¿para qué costear? que luego nos permite responder la pregunta táctica: ¿cómo utilizamos el sistema de costeo para evaluar decisiones?

A lo largo del curso se desarrollan ejemplos y ejercicios que permiten responder las dos preguntas. Se analizan y resuelven casos, importantes y frecuentes de decisión, en ambientes industriales y de servicios.

Objetivos

Dotar a los participantes de las herramientas necesarias y suficientes para obtener una correcta evaluación de los costos involucrados en cualquier decisión.

Temas a desarrollar:

- Costos y Beneficio Neto
- Indicadores económicos de explotación
- Costeo sin absorción, con absorción parcial y con absorción total
- Fórmulas de cálculo de costos
- Valor del inventario según sistema de costeo
- Costeo de mermas y descartes, con y sin reciclaje, venta o disposición
- Cuadros de resultados según sistema de costeo
- Costos y criterios de evaluación de mejoras
- Decisiones sobre discontinuar o incorporar un producto.
- Decisiones sobre tercerización de semielaborados, productos y servicios.
- Análisis de oportunidades en otros mercados.
- Costos y productividad, eficiencia y flujo productivo.
- Niveles de utilización de recursos
- Decisiones sobre incorporar o reducir personal.
- Variaciones de la demanda.
- Costos en contextos de alta demanda.

- Costos en contextos de baja demanda.
- Elaboración y control de presupuestos.
- Decisiones sobre balanceo o desbalanceo de capacidades internas.
- Decisiones sobre priorización de servicios hacia un sector o a otro.
- Decisiones sobre priorizar productos y mercados.
- Decisiones sobre aceptación o rechazo de pedidos de descuento.
- Decisiones sobre tratamiento de pedidos urgentes.
- Aplicación a otro tipo de decisiones (propuestas por los participantes).

Metodología

Se desarrollan los temas a través de una presentación powerpoint, iniciando, en cada caso, o complementando, con ejercicios y ejemplos.

Duración y extensión:

Total: 16 horas.

Por razones didácticas, se sugiere realizarlo en reuniones de dos horas cada una, en días no necesariamente consecutivos. De este modo el curso puede desarrollarse en cuatro semanas.

Esta distribución tiene dos ventajas:

- Los participantes disponen de tiempo para asimilar y elaborar los conceptos, preparando las preguntas necesarias entre reuniones.
- El instructor toma mejor contacto con el contexto de la empresa y sus necesidades respecto a los temas que se abordan, permitiendo tratar casos específicos con mayor profundidad.

Para solicitar propuesta:

tuconsulta@maconsultora.com