

“El desarrollo personal le lleva a su destino”.

John C. Maxwell



# Seminario de Costos

Creando una Ventaja Competitiva Sostenida

# Seminario de Costos: Creando una Ventaja Competitiva Sostenida



- ❖ **Formato:** Tipo modular, dos días (con 16 horas de duración).
- ❖ **Dirigido a:** Directores y gerentes generales, directores y ejecutivos de Operaciones, directores y ejecutivos de Abastecimientos, directores y ejecutivos de Administración y Finanzas, ejecutivos de Costos, así como profesionistas y personal en desarrollo.
- ❖ **Objetivo:** Al finalizar el seminario, los participantes conocerán las estructuras de costos y su relación con el modelo de negocio, así como desarrollar e implementar programas y proyectos para lograr una ventaja en costos.
- ❖ **Beneficios Particulares del Seminario:**
  - Conocimiento sobre la administración estratégica de costos.
  - Conocimiento sobre los costos de calidad.
  - Entendimiento para reducir y mantener los gastos de ventas y administración (SG&A).
  - Crear una cultura “consciente al costo”.
- ❖ **Beneficios para el Desarrollo de Competencias Dominantes:**
  - Administración estratégica de costos.
  - Patrocinador y precursor del cambio.
- ❖ **Instructor:** Ing. José Antonio Venegas Q. (*Ver curriculum vitae*).

# Programa: Primer Día



## Reinventando las Estructuras de Costo

- Encuesta Global 2007
- Oportunidades para Fortalecer las Utilidades

## Fundamentales sobre Contabilidad Administrativa

- Contabilidad de Costos: Objetivos.
- Modelo de 4 Etapas para el Diseño del Sistema de Costos.
- Contabilidad Administrativa vs. Administración Estratégica de Costos.

## Administración Estratégica de Costos y la Cadena de Valor

- Análisis de la Cadena de Valor
- Atención Explícita al Posicionamiento Estratégico
- Análisis de Impulsores del Costo (*Cost-Driver Analysis*)

# Programa: Segundo Día



## Fundamentales del Costeo-Meta

- ¿Qué es el Costeo-Meta? (*Target Costing*)
- Fase de Establecimiento
- Fase de Logro

## Los Costos de Calidad

- Fase I: Pensar acerca de calidad y costo.
- Fase II: Metodología de Costeo por Calidad.
- Fase III: Análisis del Costo de Calidad.

## La Reducción en Gastos de Ventas y Administración (SG&A)

- El secreto detrás de la reducción sistemática del SG&A.
- ¿Cómo crear una estructura de costos para el SG&A esbelta y flexible?
- Programa de Mejoramiento para el SG&A.

## Proyecto de Estructura de Costos Competitiva



## Ing. José Antonio Venegas Quintanilla

Ingeniero Químico egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) en 1976, con maestría en Desarrollo Organizacional por la Universidad de Monterrey (UEM) en 1982, con especialización de Alta Dirección en Administración por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) en 1988.

Con más de 37 años de experiencia profesional y docente en las áreas de Planeación Estratégica, Administración, Finanzas, Diseño Organizacional, Desarrollo Organizacional y Dirección de Negocios, colaboró 14 años como ejecutivo para las empresas de HYLSA, GRUPO VISA, Grupo Protexa, Grupo Corporativo HC y Grupo HB. Ha sido catedrático a nivel profesional y maestría en tres universidades importantes del estado de Nuevo León (UANL, ITESM y UDEM).

Ha colaborado como consultor para las siguientes empresas: ALFA, Grupo Vitro, Grupo IMSA, Grupo Chapa, Grupo Industrial Saltillo, Grupo Financiero PROBURSA, Grupo HERMES, GRUPO LAMOSA, Transportes Quintanilla, Grupo GUSI, GRUPO QUIMMCO, FEMSA Insumos Estratégicos, Integradora de Insumos del Noreste, Embotelladoras ARCA, CAPRICO y el Gobierno del estado de Nuevo León.

También ha colaborado como instructor en módulos y seminarios de Planeación Estratégica (Modelo Delta, estrategia y competencia), organización (compitiendo por diseño), transformación de finanzas, transformación de recursos humanos y administración estratégica de costos en Consultoría de Negocios (CDEN).

De diciembre de 1990 a la fecha, es consultor de negocios con áreas de apoyo en Estrategia y Plan de Crecimiento, Estudios y Proyectos de Organización y Programas y Proyectos de Transformación con la firma CDEN.