

PROPÓSITO:

GUÍA Nº 2 CUARTO PERIODO

CONOCER LA GESTIÓN FINANCIERA

MOTIVACIÓN:

GESTIÓN FINANCIERA



Es una disciplina que analiza cómo obtener y utilizar de manera óptima los recursos de una compañía.



Define cómo la firma financiará sus operaciones, para lo cual usualmente utiliza recursos propios y de terceros.



Sobre los recursos externos, se deben comparar las opciones, como recurrir a un crédito bancario o a la emisión de bonos.



La gestión financiera determina cómo la compañía administrará sus fondos eligiendo, por ejemplo, en qué proyectos invertir.

EXPLICACIÓN:

Gestión financiera

es una de las ramas de las ciencias empresariales que analiza cómo obtener y utilizar de manera óptima los recursos de una compañía. Es decir, la gestión financiera se encarga definir cómo la empresa financiará sus operaciones, para lo cual usualmente se requieren recursos propios y de terceros.

Asimismo, los encargados de esta gestión deben determinar cómo la compañía administrará sus fondos eligiendo, por ejemplo, en qué proyectos invertir. En suma, la gestión financiera se encarga de la obtención, el uso y la supervisión de los fondos de la firma. Esto, buscando la mayor rentabilidad posibles.

EJERCICIOS:

ES FUNDAMENTAL CONOCER LA INVERSIÓN INICIAL DILIGENCIE LOS SIGUIENTES EJERCICIOS

ACTIVOS FIJOS		GASTOS PREOPERATIVOS	
Terrenos:	_____	Costos legales de constitución:	_____
Edificios:	_____	Del Proyecto:	_____
Maquinaria:	_____	Costo montaje:	_____
Herramientas:	_____	Arriendo (local y ofc. Antes de Operación):	_____
Equipos de oficina:	_____	Salario antes de operación:	_____
Muebles de oficina:	_____	Total:	_____
Instalaciones:	_____		
Total:	_____		

Unidad de Aprendizaje: - Área: Agropecuario de Colombia - Institución Universitaria ESCOLME

Unidad de Formación: - Contenido Social: - Guía Práctica para la elaboración de un plan de negocios

CAPITAL DE TRABAJO	
Materias primas	_____
(Período X)	_____
Mano de obra (Período X)	_____
Gastos de administración y ventas	_____
Arriendo	_____
Servicios	_____
Total	_____

ACTIVOS FIJOS + GASTOS PREOPERATIVOS + CAPITAL DE TRABAJO = INVERSION INICIAL

Lo segundo que debemos hacer es determinar, cuanto me cuesta hacer el producto que quiero vender, para esto debemos determinar los costos, estos se dividen en Costos fijos y Costos Variables, la diferencia está en que los costos fijos, siempre están ahí, produzca o no y los variables son acordes con el número de productos que fabrique. 2. Diligenciando el siguiente cuadro, determinaremos los costos del proyecto.

COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN POR MES

Salario	
Prestaciones Sociales	
Arriendo	
Servicios	
Transporte	
Mantenimiento (maquinaria y equipo)	
Otro	
Varios (vigilancia, aseo)	
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	

Ministerio de Agricultura - Banco Agrario de Colombia - Instituto Universitario OCTONUE

Centro de Formación - Contenido Social - Guía Práctica para la elaboración de un plan de negocios

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD

Materia Prima	
Empaque	
Comisiones	
COSTOS VARIABLES TOTAL	

$$\text{COSTOS FIJOS} + \text{COSTOS VARIABLES} = \text{COSTOS TOTALES}$$

El tercer paso es calcular la proyección de ventas, apoyado de los resultados de la unidad de Mercadeo, para esto, debemos diligenciar el siguiente cuadro, donde calculamos cuantas unidades por mes se podrían vender.

PRODUCTOS/ UNIDADES A VENDER	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
PRODUCTO 1												
PRODUCTO 2												
PRODUCTO 3												
PRODUCTO 4												
TOTAL												

En el siguiente cuadro multiplicamos las unidades proyectadas por el precio de venta del producto, este lo diligenciamos después de haber fijado el precio de venta.

PRODUCTOS/ UNIDADES VENTAS EN \$	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
PRODUCTO 1												
PRODUCTO 2												
PRODUCTO 3												
PRODUCTO 4												
TOTAL												

Para fijar a qué precio debo vender mi producto.

Formas de fijar el precio final: Fijarlo acorde al precio de la competencia; otra forma menos recomendada es la técnica DDM (Que significa: depende del Marrano) y la que recomendamos es basarse en los costos, para esto debemos diligenciar el siguiente cuadro.

PRODUCTO	COSTO FIJO \$	COSTO VARIABLE \$	UTILIDAD ESPERADA (%)	PRECIO AL PÚBLICO
PRODUCTO 1				
PRODUCTO 2				
PRODUCTO 3				
PRODUCTO 4				

EVALUACIÓN:

EL ESTUDIANTE DEBE DESARROLLAR LOS EJERCICIOS PROPUESTOS TENIENDO EN CUENTA LO EXPLICADO POR LA GUÍA Y EL DOCENTE Y PRESENTAR EVIDENCIAS AL DOCENTE.

BIBLIOGRAFÍA:

www.emprendimientolocalyregional.com • www.elempleo.com/clientes/cons • www.computrabajo.com.co • www.uninorte.edu.co/portal_egresados • www.sabanalarga.org/hojadevida.htm

<https://www.youtube.com/watch?v=z1m86VMaX8o>