

PROPÓSITO:

GUIA 04

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

La 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:

1. Es fundamental conocer la inversión inicial. Diligencia los siguientes ejercicios:

ACTIVOS FIJOS	
Terrenos:	_____
Edificios:	_____
Maquinaria:	_____
Herramientas:	_____
Equipos de oficina:	_____
Muebles de oficina:	_____
Instalaciones:	_____
Total:	_____

GASTOS PREOPERATIVOS	
Costos legales de constitución:	_____
Del Proyecto:	_____
Costo montaje:	_____
Arriendo (local y ofc. Antes de Operación):	_____
Salario antes de operación:	_____
Total:	_____

CAPITAL DE TRABAJO	
Materias primas	_____
(Periodo X)	_____
Mano de obra (Periodo 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	_____

COSTOS VARIABLES DE PRODUCCIÓN POR UNIDAD	
Materia Prima	_____
Empaque	_____
Comisiones	_____
COSTOS VARIABLES TOTAL	_____

COSTOS FIJOS + COSTOS VARIABLES = 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 PUBLICO
PRODUCTO 1				
PRODUCTO 2				
PRODUCTO 3				
PRODUCTO 4				

EVALUACIÓN:

El estudiante presentan la información como quieran fotos, video, cuadros. En forma creativa Uno de los integrantes de la empresa recopila la información y la envía. Al correo luceromartinezangel@hotmail.com Quienes asisten a clase y sustentan su nota puede llegar a 5.0

BIBLIOGRAFÍA:

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