PROPÓSITO:

GUIA 04

Conocer la gestión financiera

MOTIVACIÓN:



EXPLICACIÓN:

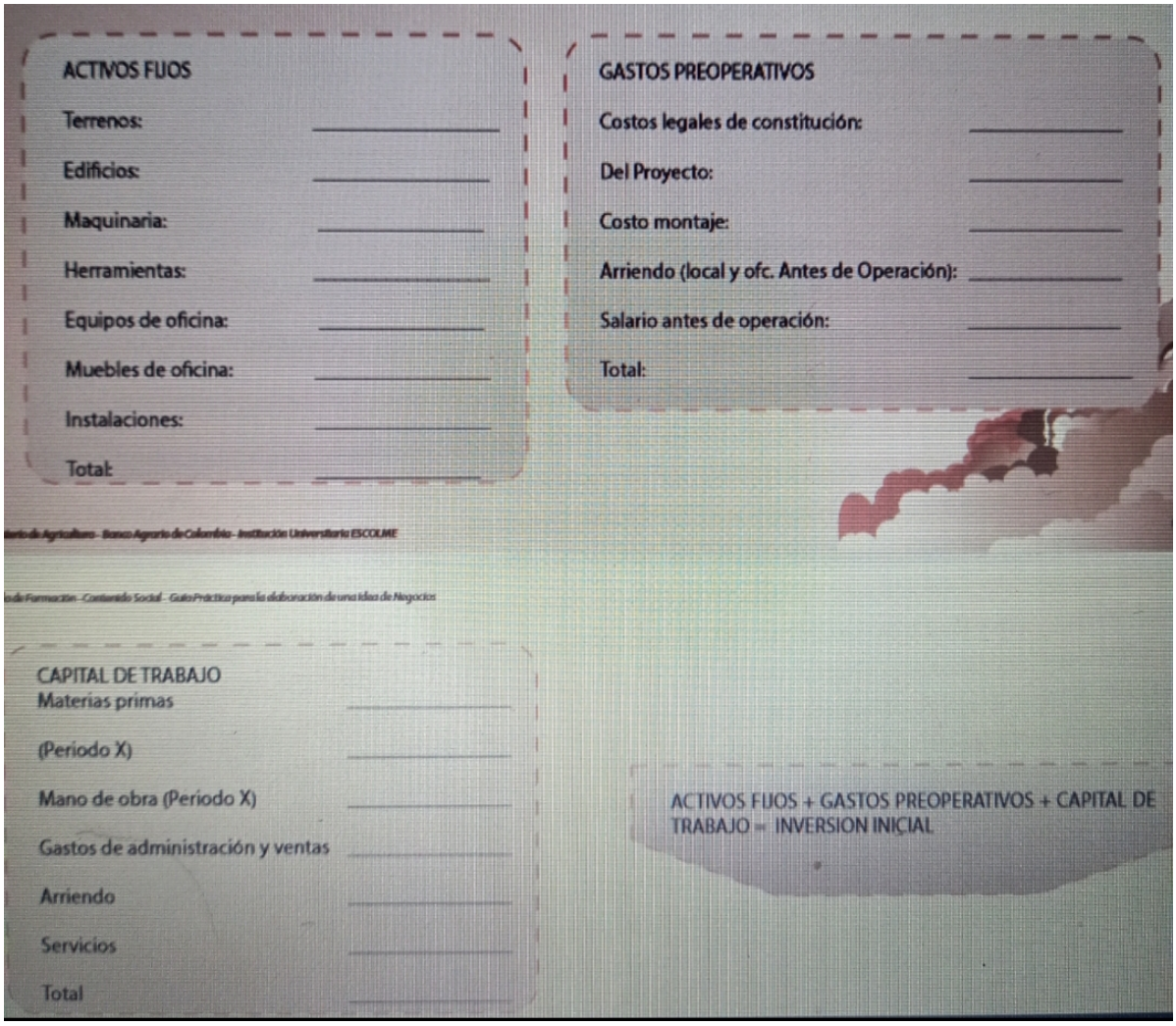
Gestión financiera

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.

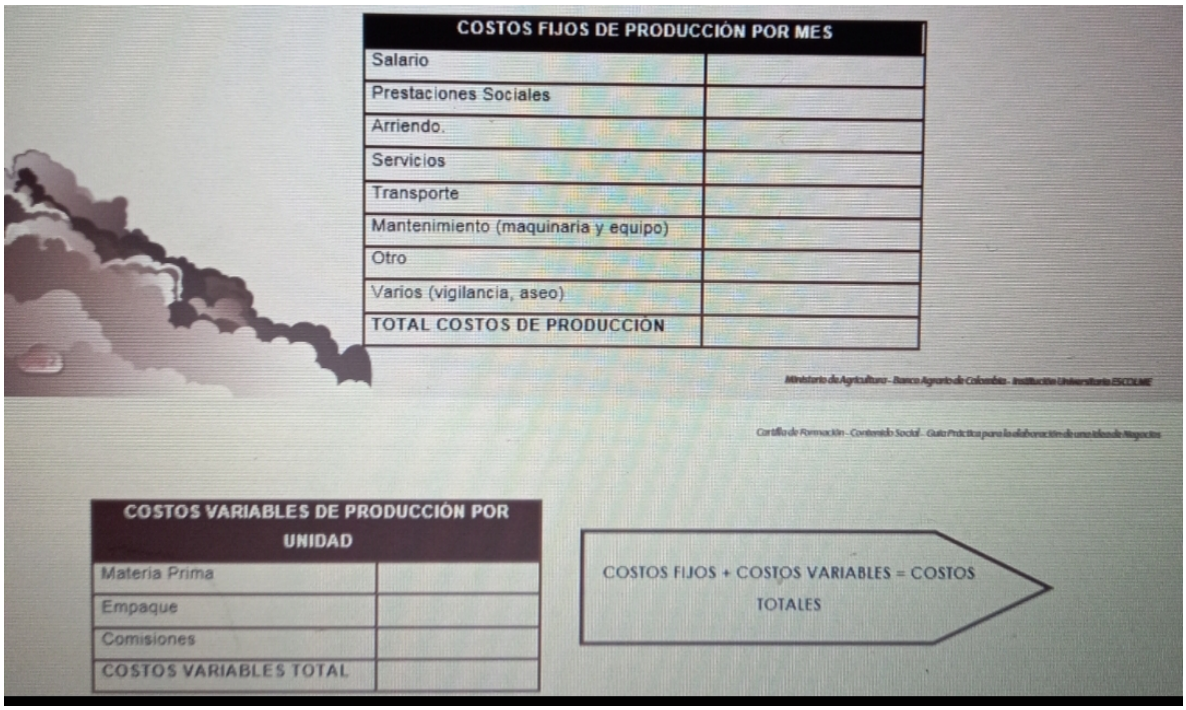
Asimismo, los encargados de esta gestión deben determinar cómo la compañía administrará sus fondos eligiendo, por ejemplo, en qué proyectos invertir. En suma, la gestión financiera se encarga de la obtención, el uso y la supervisión de los fondos de la firma. Esto, buscando la mayor rentabilidad posibles.

EJERCICIOS:

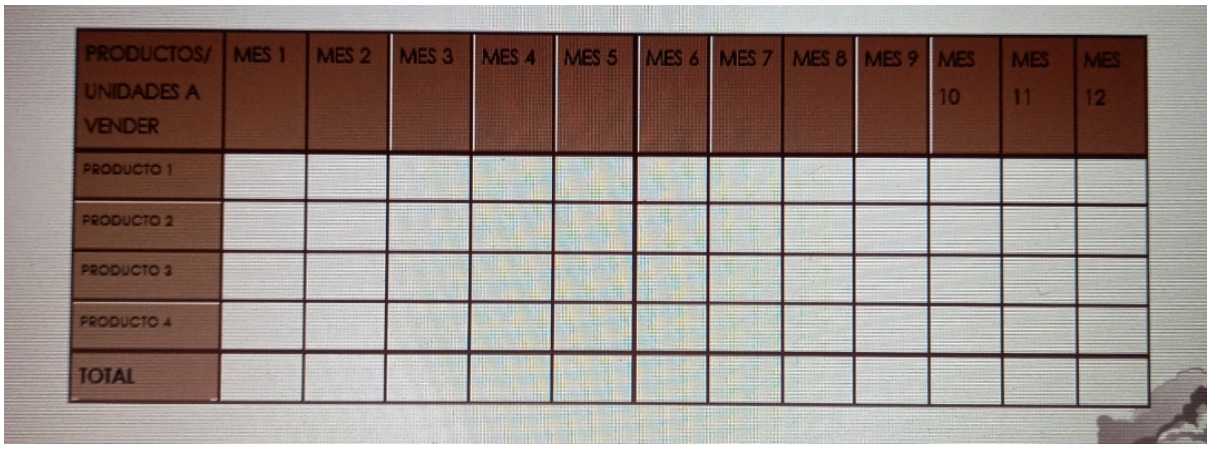
1. Es fundamental conocer la inversión inicial. Diligencia los siguientes ejercicios:



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.

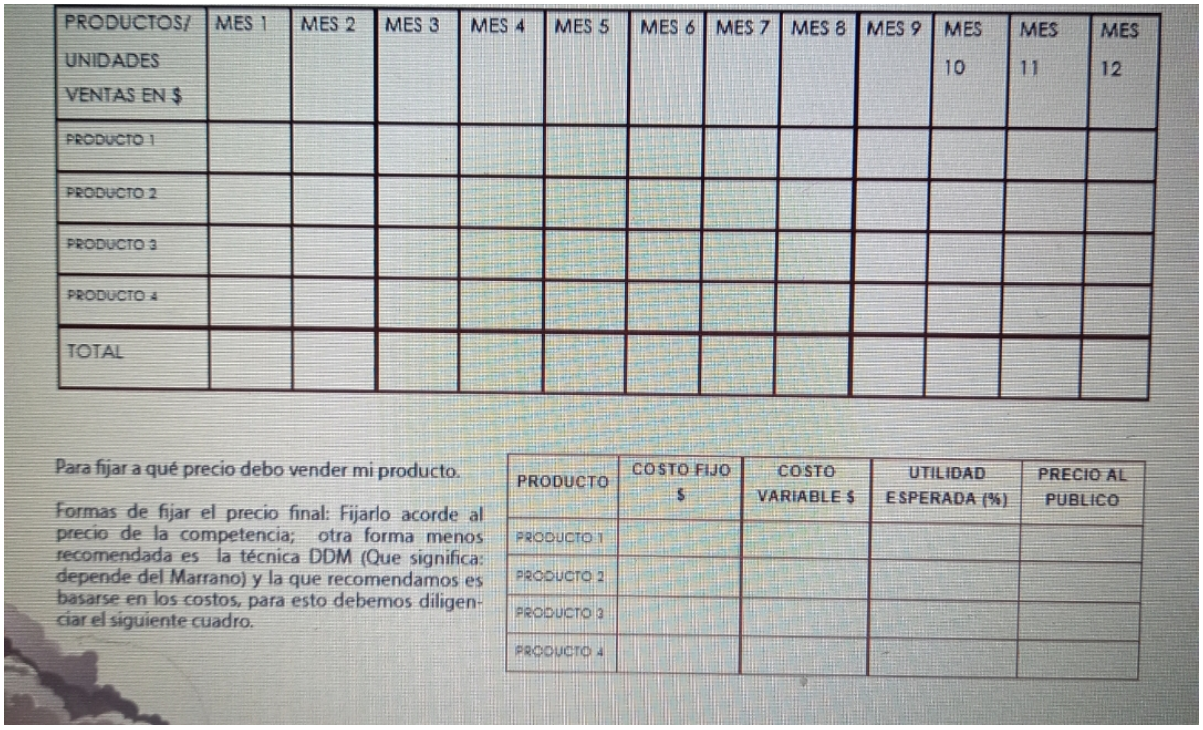


El tercer paso es calcular la proyección de ventas, apoyado de los resultados de la unidad de Mercadeo, para esto, debemos diligenciar el siguiente cuadro, donde calculamos cuantas unidades por mes se podrían vender.



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