

Actividad

1. Los recursos financieros son fundamentales para el buen desempeño de un negocio, Como Consideras que se podría manejar Los recursos que entran al negocio.

2. ¿ Como crees ser la administración de cualquier negocio?

3. Acorde a la explicación en clase escribir que son los recursos financieros.

4. ¿ De que manera se apoya los recursos financieros en la Comercialización de su producto?

Solución

1. Considero que se podría manejar los recursos que entran al negocio, en calidad de propietario del negocio podría verse tentado a considerar todas las ganancias de este como ingresos personales, pero aunque sea usted quien administra el dinero no debe tratarlo como si fuera suyo, ya que el hacerlo podría acarrear otros riesgos. Por ejemplo, si empieza a pedir prestamos con el negocio como garantía y luego resulta que no puede pagarlos, la empresa estaría en riesgo, al igual que las inversiones que otras personas hagan en él. A continuación se ofrecen otras precauciones que se deben tomar con los fondos del negocio.

Precauciones

- Si tiene que decir un préstamo para el negocio, utilice el dinero solo para los gastos de este.
- Deje bien en claro que si el negocio arroja más dinero de lo que se esperaba en un lapso de tiempo, dicho dinero se debe ahorrar o reinvertir. Usted y los demás empleados tienen salarios fijos y eso no debe cambiar hasta que haga un nuevo análisis financiero del negocio.

2. La administración de un negocio significa realizar tareas de Coordinación y Supervisión de las actividades laborales de otras personas de tal manera que se realicen de forma eficiente y eficaz.

3. Los Recursos Financieros

son aquellos de los cuales las empresas obtienen los fondos que necesitan para financiar sus inversiones, capital y actividades actuales. Una empresa obtiene los fondos que necesita de 3 recursos principales: entidades financieras, mercados de capitales y capital social.

4. La manera en la que se apoya los recursos financieros en la Comercialización de su producto es poder conseguir fondos para poder comprar los productos y lograr comercializarlos.

Etapas de la venta o comercialización.

1. Preparación de la actividad.
2. Determinar y crear necesidades.
3. Argumentación.
4. Tratamiento de objeciones.
5. Cierre.
6. Reflexión o autoanálisis.