SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

APRENDIZ QUIERO INVITARLOS A PARTICIPAR ACTIVAMENTE EN LA REALIZACION DE LAS ACTIVIDADES PROPUESTAS POR EL INSTRUCTOR

LA EDUCACION NO ES RELLENAR EL SALON...ES ENCENDER UN FUEGO, APROVECHALA

RECORDEMOS QUE PARA PODER TERMINAR EXITOSAMEN TE MI FORMACION DEBO HABER ENVIADO LA TOTALIIDAD DE MIS TALLERES

Instructor empresarial:
Amparo Hincapie Bolaños



PROYECCIÓN DE LAS VENTAS

Uno de los principales objetivos de hacer una proyección de ventas es identificar la viabilidad del negocio a lo largo de un período estipulado



METODOS:

1.Proyección con análisis del resultado realizado

2.Proyección basada en acciones

3.Proyección basada en el mercado

4.Proyección por el punto de equilibrio

Inst. Empresarial: Amparo Hincapie B.

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE -SENA

METODOS DE FIJACION DE PRECIOS



TRES MÉTODOS BÁSICOS DE FIJACIÓN DE PRECIOS.

fIjar el precio a un producto o servicio es de vital importancia para que la empresa genere ganancias y sobreviva en un mundo cada vez más competitivo. Los métodos para fijar un precio son básicamente tres: costo, demanda y competencia.

I. MÉTODOS BASADOS EN EL COSTO

Una manera de fijar precios es tomar como base la información en la que intervienen costos fijos y variables. Ambos son igualmente importantes y deben tenerse en cuenta, para asumir lo que es un costo total.

Fórmula:Precio de venta = Costo total unitario + Margen/precio de venta





2 MÉTODOS BASADOS EN LA DEMANDA

Estos métodos se realizan de acuerdo con las condiciones del mercado y según los factores externos a la organización; además, la legislación de un país y los precios de los competidores también ejercen su influencia.

3 MÉTODOS BASADOS EN LA COMPETENCIA

Aquí el referente lo constituyen los precios de los competidores, especialmente los de un líder en el mercado. De acuerdo con el objetivo que se quiera alcanzar al fijar el precio, pueden establecerse precios iguales a los de la competencia, más bajos o más altos..



RECOMENDACIONES

El precio deberá fijarse en el punto que sea lo suficientemente bajo para producir beneficios y lo suficientemente alto para estimular la demanda.Hay que tener en cuenta que en la fase de madurez del ciclo de vida del producto bajan las ventas.Los clientes son cada vez más exigentes..

PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL-SER

INST EMPRESARIAL: AMPARO HINCAPIE BOLAÑOS

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS-SER

LAS VENTAS!

EN EL PROCESO DE VENTA EL VENDEDOR ES UN MERO CONSEJERO DEL CLIENTE O FACILITADORES DEL PROCESO, DEBE OBSERVAR Y HACER UN ESCUCHA ACTIVA AL CLIENTE. FORMULA LAS PREGUNTAS ADECUADAS Y APORTA SOLUCIONES AL CLIENTE..



INSTRUCTOR EMPRESARIAL: AMPARO HINCAPIE BOLAÑOS

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS-SER

La ley de la oferta y la demanda es el principio básico sobre el que se basa una economía de mercado. Este principio refleja la relación que existe entre la demanda de un producto y la cantidad ofrecida de ese producto teniendo en cuenta el precio al que se vende el producto.



OFERTA: LOS BIENES OFRECIDOS EN UN MERCADO

DEMANDA: BIENMES QUE PUEDEN SER ADQUIRIDOS A DISTINTO PRECIOS QUE PONE EL MERCADO



INST. EMP: AMPARO HINCAPIE B.

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS- SER



QU ES UNA VENTA ?

Ventas son las actividades realizadas para incentivar potenciales clientes a realizar una determinada compra. El concepto de ventas es muy amplio, pero básicamente consiste en el acto de negociación en el cual una parte es el vendedor y la otra el comprador.



Instructor Empresarial : Amparo Hincapie Bolaños

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS - SER

10 CONSEJOS PARA VENDER TU NUEVO PRODUCTO O SERVICIO

1. **Darlo a conocer.** Lo primero que hay que hacer es promocionar eficazmente el nuevo producto o servicio, ya que sólo no se venderá. Para ello, es necesario ser convincente, utilizar argumentos elaborados y mostrarse transparente en todo momento.
2. **Aceptar los fracasos y no desanimarse.** Antes de triunfar suelen venir algunos fracasos. Por eso, a pesar de las dificultades es importante no desanimarse y continuar intentando abrirse hueco en el mercado. Si es necesario, habrá que tocar algunas puertas para buscar ayuda y colaboración, y mantenerse fuerte para no sucumbir.
3. **No ser arrogante.** No hay que perder nunca la confianza en sí mismo y en el producto o servicio que intentamos vender. Pero tampoco hay que mostrarse arrogante con los clientes, algo que los alejaría irremediablemente.
4. **Acertar con los clientes.** Nuestra oferta se debe dirigir a las personas a las que realmente les pueda interesar. Los estudios de mercado y la segmentación de audiencias pueden ser de gran ayuda.
5. **Conocer el sector.** Hay personas que se lanzan a vender productos de un sector que no conocen, lo que suele llevar al fracaso más absoluto. Para evitarlo, se deberá estudiar previamente la industria en la que nos queramos introducir. Esto dará mayor seguridad y ayudará a las ventas.

6.**Diferenciar nuestro producto**. Vender o lanzar un nuevo producto al mercado es complicado, debido a la gran cantidad de competidores y la variedad de ofertas existentes. Por eso, nuestro producto deberá contar con alguna característica que le haga realmente diferente a los demás de la competencia.

7.**La red de ventas**. Si ya se cuenta con un canal de distribución establecido, se puede aprovechar para ofrecer el nuevo producto a los clientes o negocios intermediarios que forman parte de dicho canal. También se pueden buscar vendedores que cuenten con una cartera de clientes de productos similares o complementarios a los que queremos comercializar. Otra fórmula es contratar vendedores que salgan a ofrecer nuestros productos a los consumidores o a otros negocios intermediarios. Y, por supuesto, hay que colocar nuestra oferta en internet, tanto en nuestra página como en otras donde se pueda promocionar.

8.No hacer spam. Cualquier ayuda es poca. Habrá que estudiar la mejor fórmula para utilizar las nuevas herramientas tecnológicas y las redes sociales para promocionar los productos, aunque también habrá que tener cuidado para no atosigar demasiado. La pesadez o la sobreabundancia de información no son buenas.

9.**Ser honestos.** No hay que mentir ni ocultar información al cliente. No se trata de engañar sino de incidir en las ventajas de un producto o servicio y destacar aquello que lo hace diferente. Con esto será suficiente para llamar la atención del público.

10.Mejorar el producto. Si después de todos los intentos no logramos arrancar las ventas, será el momento de la reflexión. Debemos estudiar de nuevo sus características y la actitud del público ante ellas. Y, a continuación, simplemente mejorarlo.

COMO LLENAR HOJA DE COSTO VARIABLE				
Nombre del product			**unidad de costo:**	
Referencia:				
Precio de venta : $			**unidades vendidas en el mes:**	
MATERIA PRIMA	**UNIDAD DE COMPRA**	**COSTO POR UNIDAD**	**UNIDADES UTILIZADAS**	**COSTO TOTAL**
A	**B**	**C**	**D**	**E**
Lista de las materias primas utilizadas en la fabricacion del producto	La unidad con la cual compro cada materia prima: •Unidad •Metro •Kilo •Arroba •Bulto, etc	El precio por unidad de cda materia prima de acuerdo con la ultima factura	El numero de unidades de cada materia prima utilizadas en la fabricacion de la unidad de costeo	El costo total de cada materia prima utilizada en la fabricacion de la unidad de costeo
COSTO TOTAL DE LAS MATERIA PRIMAS →				**F**
OTROS COSTOS VARIABLES		• Mano de obra al destajo		
		• Empaques		
		• Comisiones por ventas		
TOTAL DE OTROS COSTOS VARIABLES →				**G**
COSTO VARIABLE TOTAL (Materias primas+otros costos variables) →				**H**
Responsables de la elaboracion del documento:				
Fecha :				

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS - SER

BALANCE GENERAL

El balance general es uno de los tres estados financieros principales utilizados para diagnosticar la salud financiera de su negocio. Un balance general típico tiene dos lados: un lado a la izquierda que enumera los activos y el otro lado a la derecha que enumera los pasivos y el patrimonio del propietario o del accionista. La ecuación contable Activos = Pasivos + Patrimonio.

En el lado izquierdo de la captura de pantalla anterior, los activos generalmente se enumeran de arriba a abajo con los activos principales en la parte superior y los activos menores en la parte inferior. En el lado derecho, los pasivos se enumeran y suman en la parte superior con el patrimonio del propietario (o del accionista) en la lista y luego se suman en total debajo de eso.Al resolver la ecuación anterior (activos a la izquierda = pasivos + patrimonio del propietario a la derecha), puede calcular el patrimonio neto o el patrimonio neto de su empresa.

A continuacion expluico el formato que podriamos utilizar en el balance general :

ACTIVOS	PASIVOS
Activo corriente	Pasivo corriente
	Pasivo no corriente
Activo no corriente	**PATRIMONIO**
Intangibles	Capital social
	Utilidades retenidas
	Reservas



Instructor empres: Amparo Hincapie Bolaños

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS - SER

BALANCE GENERAL

Activos (bienes) Lo que tiene la empresa Los activos, generalmente se dividen entre activos corrientes y no corrientes.

Los activos Corriente: Son todas las cuentas que puedo convertir en dinero en un tiempo inferior a un año. Como, Caja, bancos Gastos prepagos: Estas son cosas que ya pagó, como el alquiler de un local y las primas de seguros, que pueden ser pagos anticipados y son activos por tener el derecho de al menos por el tiempo pagado anticipadamente estar en el local, Cuentas por cobrar: Este es dinero que los clientes deben a su empresa. También puede ser letra por cobrar, o documentos por cobrar, Inventario: Bienes en venta. Estos generalmente se valoran al costo o al precio de mercado, el que sea menor.

Los activos a largo plazo o los no corrientes : son las cuentas que se pueden llegar a convertirse en dinero en un tiempo superior a un año , pero que también la empresa necesita para su funcionamiento. Como, Valores : Específicamente, aquellos que no pueden liquidarse dentro del próximo año (o más). Activos fijos (generalmente físicos): como edificios de oficinas, terrenos, equipos y otros equipos, como maquinaria.

Pasivo: Lo que debe la empresa Son todas aquellas deudas que tiene la empresa por cualquier concepto. En general, están estructurados de manera similar a los activos, como son los pasivos corrientes y pasivos a largo plazo.

Los pasivos corrientes: deudas que debo pagar en un tiempo inferior a un año, como, Cuentas por pagar, Salario por pagar, Los intereses por pagar, Dividendos por pagar, Proveedores

Los pasivos a largo plazo: Son deudas que debo pagar en un tiempo superior a un año de plazo, como, deuda bancaria, Documentos por pagar a largo plazo, Pasivo por impuestos diferidos : impuestos recaudados que se pagarán el siguiente año fiscal.

Patrimonio: El patrimonio puede referirse al patrimonio del propietario, en el caso de una entidad privada al patrimonio del accionista, en el caso de una entidad pública. En cualquier caso, es lo que queda una vez haya restado los pasivos de los activos: Pasivos - Activos = Patrimonio



Instructor empres: Amparo Hincapie Bolaños

SENA CENTROCOMERCIO Y SERVICIOS- SER -



Que son los costos administrativos?

Los costos administrativos son los recursos necesarios para las operaciones y manejos dentro de una empresa, son los gastos o costos que la empresa aplica para la realización de trámites y movimientos internos.

Ejemplo : Todo aquel personal que maneja los procedimientos internos de la empresa, como la distribución, la contratación, el comedor, etc.

Instructor Empresarial: Amparo Hincapie Bolñaos

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS -SER

LOS COSTOS FIJOS

Se llaman costos fijos , por que su valor no depende del volumen de producción y ventas, por lo tanto son los valores que siempre debo pagar , por lo tanto no varían, por sus procesos la empresa no puede dejar de pagarlos. Estos costos suelen cancelarse mensualmente y pueden modificarse con el tiempo según las necesidades y la situación de la empresa. Los costos fijos varían de acuerdo a la cantidad de empleados, el tipo de empresa o según los bienes o servicios brindados.

Ejemplos: Impuestos inmobiliarios. Servicios públicos (luz, gas, agua). Alquiler de los inmuebles (oficinas, depósitos). Seguros. Materiales de oficina. Servicio de internet. Mano de obra indirecta. Personal de vigilancia. Gastos de administración. Transporte. Tributos (licencias, tasas municipales).

MUCHO ANIMO



Instructor Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños



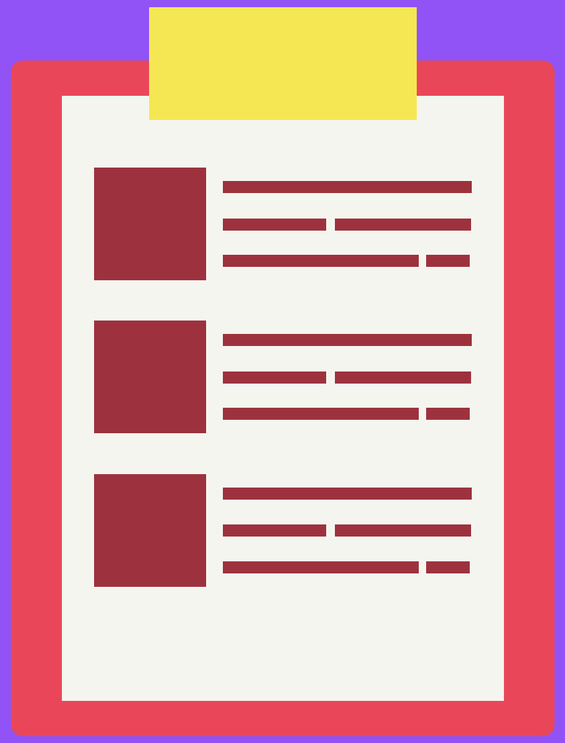
CONCEPTOS DE COSTO Y GASTO

LOS COSTO SON LOS DESEMBOLSOS Y DEDUCCIONES CAUSADOS POR EL PROCESO DE FABRICACION O POR LA PRESTACION DEL SERVICIO, EJEMPLO SUELDOS Y SALARIOS,MATERIAS PRIMAS , ARRENDAMIENTO LOCAL ETC

LOS GASTOS SON LOS DESEMBOLSOS Y DEDUCCIONES CAUSADOS POR LA ADMINISTRACION DE LA EMPRESA . EJEMPLO: PAPELERIA, GASTOS DE PUBLICIDAD , VENDEDORES, DEPRECIACIONES ETC.

Inst.empr: Amparo Hincapie Bolaños

SENA CENTROCOMERCIO Y SERVICIOS-SER



QUE ES EL PATRIMONIO DE UNA EMPRESA

01

El patrimonio de una empresa, esto es, el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que constituyen los medios económicos para que una empresa funcione , Tambien lo podemos definir como la resta entre los activos y el pasivo igual el patrimonio

02

Ejemplo de las cuentas del patrimonio : Capital , ganancias, perdidas, acciones etc.

INSTRUCTOR EMPRESARIA: AMPARO HINCAPIE BOLAÑOS

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS-SER



LOS COSTOS VARIABLES

Se llaman VARIABLES por que su valor aumenta o disminuye cada vez que la produccion y las ventas aumentan o disminuyes (materias primas y materiales de consumo o insumo.

- Materia prima
- Insumos
- repuestos
- mercancias
- Manmo de obra al destajo (por tiempos)
- Comisiones sobre ventas
- Empaques
- Fletes
- Otros

LOS COSTOS FIJOS

Se llaman FIJOS por que su valor no depende del volumen de produccion y de ventas

- Sueldos y salarios fijos y sus respectivas prestaciones
- Alquiler del local de la planta
- Mantenimiento de maquinas y equipos de produccion
- Gastos de papeleria de oficina
- Gastos financieros
- Impuestos
- Otros

Instructor Empresarial: Amparo Hincapie Bolaños

SENA CENTROCOMERCIO Y SERVICIOS-SER



QUE SON LOS PASIVOS DE UNA EMPRESA

01

El pasivo consiste en las deudas que la empresa posee, recogidas en el balance de situación, y comprende las obligaciones actuales de la compañía que tienen origen en transacciones financieras pasadas.

02

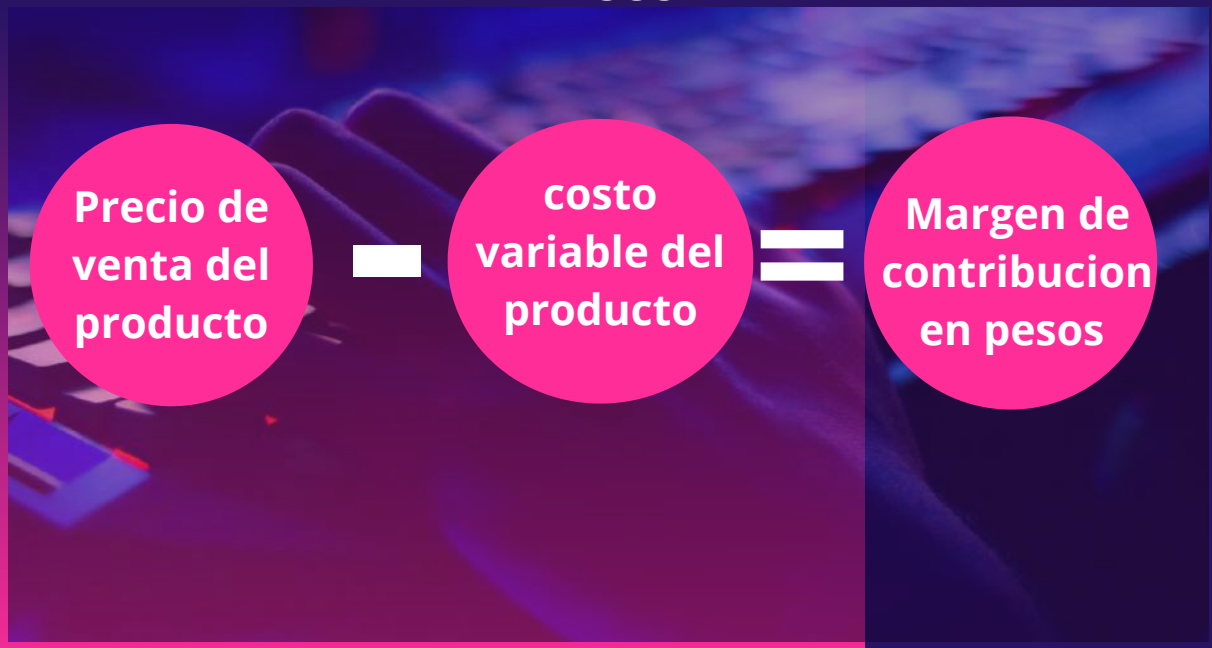
Los pasivos son obligaciones que, al igual que los activos tienen una clasificación de acuerdo con el orden de prioridad de pago. Los pasivos deben clasificarse como: Pasivos circulantes o de corto plazo, pasivos a largo plazo y Otros pasivos.

INSTRUCTOR EMPRESARIA: AMPARO HINCAPIE BOLAÑOS

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

PROGRAMA SENA EMPRENDE RURAL-SER

COMO CALCULAR EL MARGEN DE CONTRIBUCION EN PESOS



Instructor Empresarial: Amparo Hincapie B

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS- SER



PUNTO DE EQUILIBRIO

Punto de equilibrio es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde).

Instructor empresarial: Amparo Hincapie Bolaños



COMO CALCULO EL PUNTO DE EQUILIBRIO

Doy los siguientes pasos :

1.Calculo el margen de contribucion de cada producto

2.Calculo el margen de contribucion total, de la empresa

3. Sumo los costos fijos mensuales mas los gastos administrativos de la empresa

4. Calculo el punto de equilibrio

Instructor empresarial: Amparo Hincapie Bolaños

RECORDEMOS COMO SACO EL MARGEN DE CONTRIBUCION



1. Saco el margen de contribución en pesos :

Precio de venta del producto - costo variable del producto= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN EN PESOS

2. margen de contribución en porcentaje :

$$\frac{\text{Margen de contribución en pesos}}{\text{precio de venta}} \times 100 = \text{margen de contribución en \%}$$

Instructor empresarial: Amparo Hincapie Bolaños

SUMO LOS COSTOS FIJOS Y LOS GASTOS DE ADMINISTRACION MENSUALES

Hago una lista de los costos fijos mensuales y de los gastos mensuales administrativos y sumo sus valores
Ejemplo empresa PINOCHITO

Costos fijos mensualeS

Alquiler	**$ 65.000**
Servicios Públicos	**$ 25.000**
Salarios fijos	**$ 55.000**
Depreciación de máquinas	**$ 6.000**
Prestaciones sociales	**$ 24.750**

TOTAL COSTOS FIJOS $ 175.750

Gastos mensales de administracion

Salarios al destajo	**$ 114..000**
Telefono	**$ 10.000**
Gastos de oficina	**$ 10.000**
Transporte	**$ 6.500**
Elementos de aseo	**$ 51.300**

TOTAL GASTOS FIJOS $ 191.800



$ 175.750+191.800= 367.550 Estos son los costos y gastos fijos mensuales

Instructor empresarial: Amparo Hincapie Bolaños

Entonces calculo el punto de equilibrio asi:



Formula:

$$\frac{\text{Costos y gastos fijos mensuales}}{\text{\% de mergen de contribución}} = \text{PUNTO DE EQUILIBRIO}$$

Ejemplo:

Los costos y gastos fijos mensuales de la empresa " PINOCHITO " suman S 367.550 y su margen de contribucion es de 45%

$$\frac{\text{S367550}}{\text{45\%}} = 816.777 \text{ PUNTO DE EQUILIBRIO}$$

Instructor empresarial: Amparo Hincapie Bolaños

Interpretación del punto de equilibrio

La empresa PINICHITO debe vender S 816.777 mensuales para sostenerse sin ganar ni perder dinero



Instructor Empresarial : Amparo Hincapie Bolaños

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

QUE ES EL MARGEN DE CONTRIBUCION

Es la diferencia entre el valor de la venta y el costo variable de lo vendido

Margen de contribución del producto: Es la diferencia entre el costo variable y su precio de venta.

Margen de contribución de la empresa: Es la diferencia entre el total de sus costos variables y el total de sus ventas.

Sencillo: “El margen de contribución es lo que queda de las ventas para pagar los costos y gastos fijos y para generar la utilidad”

Instructor Empresarial: Amparo Hincapie B

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS-SER



QUE SON LOS ACTIVOS DE UNA EMPRESA

Los activos son bienes y derechos propiedad de la empresa, Algunos ejemplos de activos son los edificios, las mercancías en el almacén, el dinero que deben los clientes por las ventas efectuadas y el dinero en efectivo y en cuentas corrientes bancarias.



INST. EMPRESARIAL: AMPARO HINCAPIE BOLAÑOS

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

Los costos , son los desembolsos y deducciones causados por el proceso de fabricacion o prestacion de servicios. ejemplo : Mano de obra , materiss primas servicios publicos etc

Los gastos son los desembolsos y deducciones causados por las administrcion de la empresa, como por ejemplo : Sueldos y salarios , arrendamiento de oficina, papeleria, gastos de publicidad , capacitaciones etc

SENA EMPRENDE RURAL- SER

Instructo empresarial: Amparo Hincapie Bolaños



CONCEPTOS DE COSTO Y GASTO

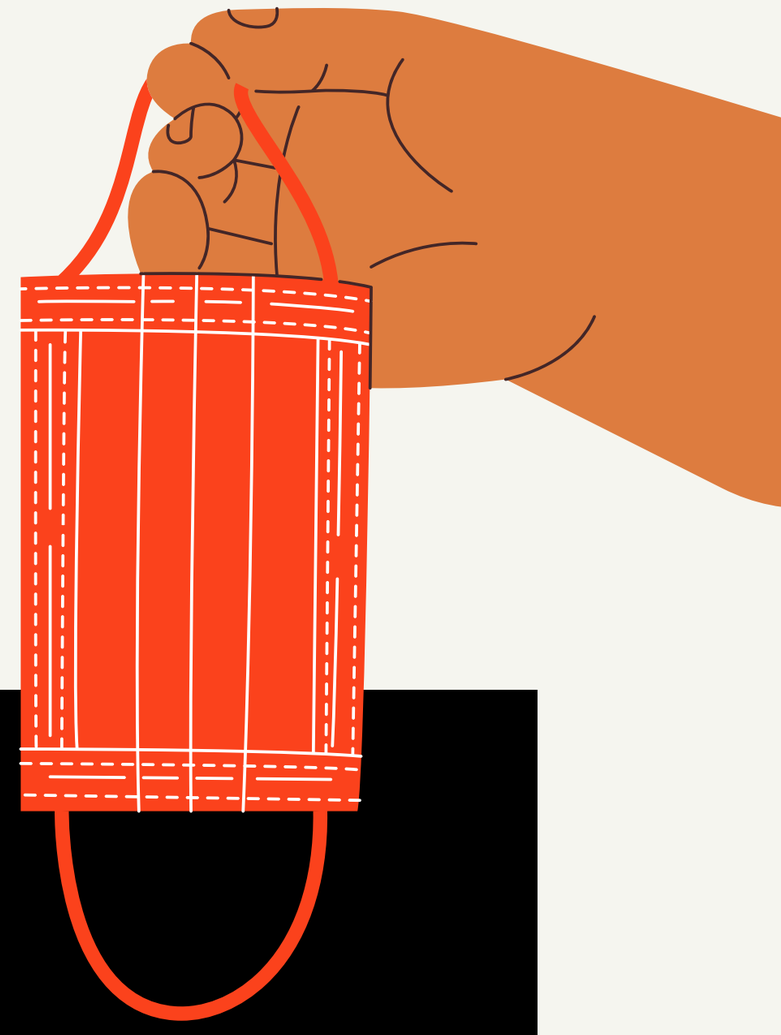
LOS COSTO SON LOS DESEMBOLSOS Y DEDUCCIONES CAUSADOS POR EL PROCESO DE FABRICACION O POR LA PRESTACION DEL SERVICIO, EJEMPLO SUELDOS Y SALARIOS,MATERIAS PRIMAS , ARRENDAMIENTO LOCAL ETC

LOS GASTOS SON LOS DESEMBOLSOS Y DEDUCCIONES CAUSADOS POR LA ADMINISTRACION DE LA EMPRESA . EJEMPLO: PAPELERIA, GASTOS DE PUBLICIDAD , VENDEDORES, DEPRECIACIONES ETC.

Inst.empr: Amparo Hincapie Bolaños

#YoMeQuedoEnCasa

Cuándo usar un cubrebocas



Fuente: Organización Mundial de la Salud

¿Tosiendo o estornudando?

NO

¿Estás cuidando a alguien sospechoso de infección por COVID-19?

NO

No hay necesidad de usar un cubrebocas, pero recuerda lavar tus manos regularmente.



Si tienes cubrebocas adicionales, puedes donarlos a quienes más las necesitan, como los profesionales de la salud.

SÍ

Por favor usa un cubrebocas por tu seguridad y la de los demás.



Instructor empresarial_ Amparo Hincapie Bolaños

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS

- SER

FELICITACIONES

A los siguientes Aprendices, que han enviado talleres demostrando responsabilidad y deseos de superacion

Erika Eliana Casamachin

Yeny Paola Toribio



Instructor empres: Amparo Hincapie Bolaños



sena centro comercio y servicios

Que son los costos administrativos

Los costos administrativos son los recursos necesarios para las operaciones y manejos dentro de una empresa, son los gastos o costos que la empresa aplica para la realización de trámites y movimientos internos

Ejemplo : Todo aquel personal que maneja los procedimientos internos de la empresa, como la distribución, la contratación, el comedor, etc.

Sena -Emprende rural-SER

INSTUCTOR EMPRESARIAL : AMPARO HINCAPIE B.

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS - SER

Que es emprender ?Empezar a hacer una cosa determinada, en especial cuando exige esfuerzo o trabajo o cuando tiene cierta importancia

Que es emprendedor?El emprendedor es quien organiza y conduce algún tipo de iniciativas organizacionales, con fines de lucro corriendo cierto margen de riesgo financiero en ello

INSTRUCTOR EMPRESARIAL: AMPARO HINCAPUIE BOLAÑOS

SENA CENTRO COMERCIO Y SERVICIOS -SER

QUE ES UN EMPRENDIMIENTO

EL EMPRENDIMIENTO ES EL PROCESO DE DISEÑAR, LANZAR Y ADMINISTRAR UN NUEVO NEGOCIO, QUE GENERALMENTE COMIENZA COMO UNA PEQUEÑA EMPRESA O UNA EMERGENTE, OFRECIENDO A LA VENTA UN PRODUCTO, SERVICIO O PROCESO



INSTRUCTOR EMPRESARIAL: AMPARO HINCAPIE BOLAÑOS