SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE
SENA. ASTIN.

Acciones y tipos de acciones

Luz María Rivera Sánchez

Mayra Alejandra Mosquera

Servicio Nacional de Aprendizaje Sena.

Tecnología en Gestión de Proyectos de Desarrollo

Económico y Social.

Ficha: 2207301

Instructora: Sandra Portilla López

Mayo de 2022

¿Qué son las acciones?

En el mercado financiero es un título emitido por una Sociedad Anónima o Sociedad comanditaria por acciones que representa el valor de una de las fracciones iguales en que se divide su capital social.

Las acciones, generalmente, confieren a su titular (llamado accionista) derechos, ya sea tener voto en la junta de accionistas de la entidad y decisiones económicas, como participar en los beneficios de la empresa.

Normalmente las acciones son transmisibles sin ninguna restricción; es decir, de manera libre.

En el mundo de las inversiones, supone una inversión en renta variable, dado que no tiene un retorno fijo establecido por contrato, sino que depende de la buena marcha de la empresa y de su decisión al repartir beneficios.

¿Cuáles son las formas de representar las acciones financieras?

- **En títulos o imágenes**: que muestran una o más acciones y están registradas y no son endosables.
- **En certificados globales:** que muestra un cierto número de acciones.
- **En certificados provisionales**: que son emitidos por la empresa cuando las acciones no están completamente integradas.
- **En acciones escritas:** que son acciones que no están representadas en valores, sino que están registradas con el nombre del propietario en un registro de emisión de acciones, que es realizado por un banco comercial, por la empresa o por bolsas de valores autorizadas.

Tipos de acciones financieras

- **Acciones comunes:** donde todas las partes tienen el mismo derecho de voto.
- **Acciones con valor nominal:** son las acciones que muestran una cantidad numérica.
- **Acciones de voto limitadas:** donde algunos partidos solo pueden votar en ciertas reuniones administrativas de la empresa o sociedad.
- **Acciones liberadas del pago:** Se refiere a acciones donde los accionistas no tienen que pagar por ellas, ya que se consideran una compensación.
- **Acciones convertibles:** son las acciones que con el tiempo pueden pasar a usarse como bonos.
- **Acciones preferentes:** Aquellos que tengan este tipo de acción tendrán prioridad cuando recauden beneficios.
- **Acciones sin valor nominal:** Se refiere al tipo de acción que no expresa su monto, sino que solo muestra una parte representativa del capital

- **Acciones de industria:** Establecen que el aporte de los accionistas sea realizado en la forma de un servicio o trabajo.

- **Acción propia:** Acción cuyo titular es la propia entidad emisora.

Derechos que confieren las acciones

- **Derecho** a percibir participación en las utilidades o beneficios de la empresa, es decir básicamente a cobrar los dividendos que reparta la sociedad emisora de las acciones cuando corresponda.

- **Derecho** de información acerca de la marcha de la sociedad anónima.

- **Derecho** a voz y a voto en la Junta General de Accionistas.

- **Derecho** a ceder libremente las acciones.

- **Derecho** de opción preferente para la suscripción de nuevas series de acciones o, en su caso, derecho a recibir acciones liberadas.

Cómo se determina el valor de una acción en la práctica

- **Dt =** el dividendo que el accionista espera recibir al final del año t.

- **D0** es el dividendo más reciente ya pagado, D1 representa el primer flujo de efectivo que recibirá un nuevo comprador de la acción, D2 es el dividendo esperado a 2 años, etc.

- **P0 =** Precio real de mercado de una acción al día de hoy, se fija sobre la base de g estimada por los inversionistas marginales.

- **^P1 =** Precio esperado o estimado de la acción al final del año t.

- **^P0 =** El valor intrínseco o teórico, que es el valor de un activo estimado por un inversionista, está justificado por los hechos. Puede diferir del precio actual de mercado del activo, de su valor en libros o ambos.

- **g =** tasa esperada de crecimiento en dividendos por acción, si se espera que los dividendos crezcan a una tasa constante, entonces g será igual a la tasa esperada de crecimiento en el precio de la acción.

- **Ks =** tasa requerida de rendimiento, es la tasa mínima de rendimiento sobre una acción común que un accionista considera como aceptable, considerando su grado de riesgo como los rendimientos disponibles sobre otras inversiones.

- **^ks =** tasa esperada de rendimiento que espera recibir un inversionista que compre la acción, la cual podría encontrase por arriba o por debajo de Ks.

- **Ks=** tasa real (realizada) de rendimiento y posterior a los hechos, sobre una acción común que realmente es recibida por los accionistas. Puede ser mayor o menor que ^k o Ks

- **D1/Po =** Rendimiento por dividendo, es el dividendo esperado dividido entre el precio actual de una acción de capital.

- **^P1 – Po =** rendimiento por ganancias de capital que se espera obtener el año siguiente entre el
- **Po =** precio inicial de la acción

Valores de las acciones con crecimiento cero

Es una acción común cuyos dividendos futuros no se espera que crezcan en absoluto, es decir g = 0, donde los dividendos que se esperan en años futuros son iguales D1=D2=D3 y quitando los subíndices.

$$\mathrm{P} = \frac{D}{(1+k_s)} + \frac{D}{(1+k_s)^2} + \ldots + \frac{D}{(1+k_s)^n}$$

Cuando se espera que un valor se pague un monto constante cada año se llama perpetuidad, así una acción con crecimiento cero es una perpetuidad, así el pago de esta perpetuidad es el pago correspondiente dividido entre la tasa de descuento, por lo tanto, el valor de una acción en crecimiento de cero se reduce a

^P = Dks

Para encontrar el valor de Ks

^k = DPo ^ks = tasa esperada de rendimiento

^ks = Dks

Crecimiento normal o constante

Siempre se espera que el crecimiento en dividendos continúe en un futuro aproximadamente a la misma tasa que la del PIB real más la inflación, con un crecimiento constante, o sea, que g=constante.

$$\mathrm{P} = \frac{D_0(1+g)}{(k_e - g))}$$

$$D_1 = D_o(1+g)$$

El modelo es una perpetuidad con crecimiento.

Modelo de crecimiento constante o modelo de Gordon que se usa para encontrar el valor de una acción de crecimiento constante. Así el crecimiento en dividendos es resultado del crecimiento de las utilidades por acciones (EPS), lo cual depende de la inflación, del monto de las utilidades que la compañía retiene e invierte y de la tasa de rendimiento que la compañía gana sobre su capital contable ROE.

Tasa esperada de rendimiento sobre una acción de crecimiento constante

Tasa esperada de rendimiento es igual al rendimiento esperado por dividendos más tasa esperada de crecimiento o rendimiento esperado por ganancias de capital.

^**k** = D1 + g

Po

Rendimiento por ganancias de capital = ganancias de capital / precio inicial = %

Rendimiento por dividendos = D1

^P

Para una acción de crecimiento constante se espera que:

1. El dividendo crezca para siempre a una tasa constante g;
2. Que el precio de la acción crezca a esta misma tasa;
3. Que el rendimiento esperado por dividendos sea una constante;
4. Que el rendimiento esperado por ganancias de capital también sea una constante y que sea igual a g
5. Que la tasa total esperada de rendimiento ^ks, sea igual al rendimiento esperado por dividendos más la tasa esperada de crecimiento: ^ks = rendimiento por dividendos + g

https://es.wikipedia.org/wiki/Acci%C3%B3n_(finanzas)

x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía- Mercado de capitales.	*Código de la Guía: 02-8 Mercado de capitales*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Nombre de la aprendiz: Leidy Pamela González Sánchez Ficha: 2343360	
Ciudad y fecha: Cali,2 de Mayo 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial.

Aprendiz, escucha y observa el siguiente video, para ello ingresa al enlace:
https://www.youtube.com/watch?v=-a3mJotfbXY

Una vez reflexiona y responde la siguiente pregunta:

Te gustaría invertir tu dinero en otro producto que no sean los mismos bienes y servicios tradicionales (ropa, alimentos, turismo, entre otros) y obtener una buena utilidad. ¿Sabes cuál es?, lo has intentado? Justifica tu respuesta.

2. *Actividad de contextualización*.

Encaminados hacia el logro del resultado de aprendizaje R.A.5, compete ahora abordar otro mercado que forma parte de la economía de cualquier País, para ello consulta:

1.Que son las acciones: https://www.youtube.com/watch?v=Emeu2leSNj8
2. Tipos de acciones: https://www.youtube.com/watch?v=H2E_Pch-8pA

Con base en la información anterior elabore un mapa conceptual en el cual se evidencien conceptos principales y secundarios.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.

3. Actividad de apropiación:
De acuerdo a la información estudiada en el punto 2 desarrollo los siguientes ejercicios

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No.
   Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.
   Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
   Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____
(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Mayo de 2022

Desarrollo

1. Si, me gustaría invertir mis ahorros en acciones y fiducias para tener una rentabilidad y un interés activo mientras estoy ahorrando. Ya que es un beneficio del que poco se habla y nos puede ayudar a obtener experiencias en las finanzas que están tan a la vanguardia hoy en día.

2. ¿Qué son acciones? Las acciones es un titulo que representa un bien activo de una empresa, por ende, es como comprar una parte de esta. Por lo que entre más acciones tengas, más poder de voto tienes sobre la empresa. Hay dos tipos de acciones, las acciones preferentes y las acciones ordinarias. Las acciones preferentes suelen ser mucho más económicas porque no confieren derecho de voto en la junta de accionistas entre los beneficios que obtienen son el cobro de dividendos, es decir que se cobra una pequeña parte de ganancias que la empresa haga, si esta tiene éxito, el valor de las acciones puede ascender.

Tipos de acciones:

- **Acciones ordinarias:** Otorgan a su poseedor el derecho a voto en las asambleas. Las asambleas anuales se denominan asambleas ordinarias. En esas

asambleas se vota si el beneficio del ejercicio se reparte o se reinvierte. También se realizan asambleas extraordinarias con el fin de solucionar intereses de la sociedad. Además de la opción a voto, dan derechos económicos (reparto de beneficios) en la misma proporción en que participan en el capital social de la empresa.

- **Acciones preferentes**: Confiere a su titular un privilegio extra con respecto a las ordinarias, generalmente de tipo económico. Aunque no suelen tener derecho a voto. Por sus características, a veces se considera un híbrido entre una acción y un bono.

Tipos de acciones preferentes

Acciones según su titular

Existen dos formas de emitir una acción con respecto a quién es su titular. Todas las sociedades anónimas poseen un registro de accionistas, en el cual figura el nombre del titular de las acciones. En estos casos, las acciones están emitidas indeclinablemente a nombre de un titular. Es por eso que se conocen como acciones nominativas. Sin embargo, existe el curioso caso de las acciones al portador, los cuales no figuran emitidos a ningún nombre específico.

- **Acciones nominativas:** Las acciones están indeclinablemente emitidas a nombre de un titular específico.

- **Acciones al portador:** El propietario es quien posee el titulo físicamente. Y por lo cual, no existe nombre alguno del propietario en el mismo. Su mera tenencia presupone la propiedad de las acciones y por tanto otorga la calidad de accionista.

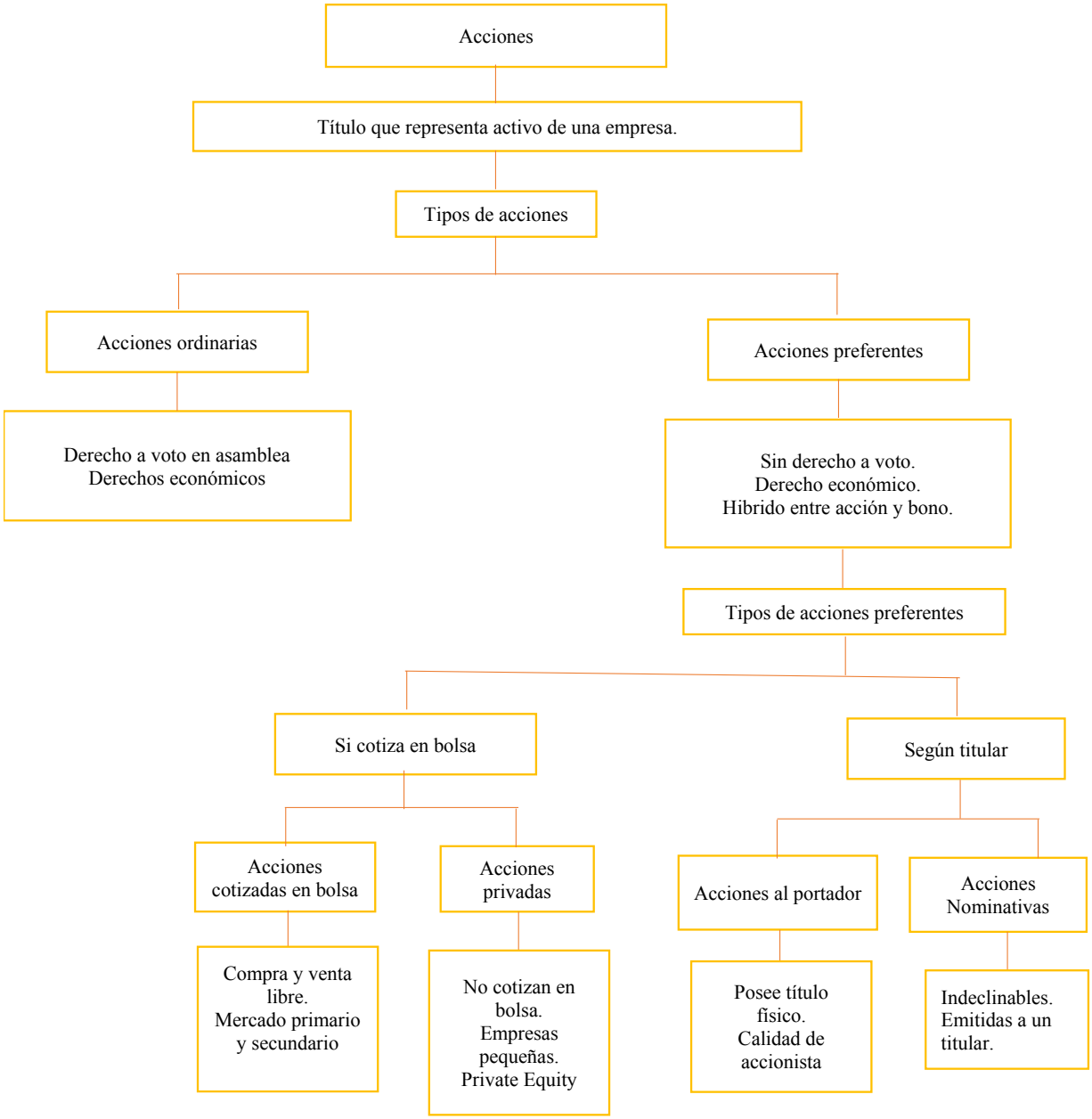
Acciones según si cotiza o no en bolsa

Existen dos tipos de acciones según si su venta se ha hecho pública mediante una OPV o no. En ocasiones se conoce a las primeras como empresa pública y a las segundas empresas privadas. Pero no debe confundirse con empresa pública propiedad del Gobierno.

- **Acción privada**: Son acciones que no cotizan en bolsa. Suelen ser pequeñas y medianas empresas (Pymes). Muchas veces se utiliza para definirlas su nombre en inglés, Private Equity.

- **Acción cotizada en bolsa:** Es un tipo de acción que se puede comprar y vender libremente en el mercado bursátil. Se emiten en el mercado primario y después se negocian en el mercado secundario.

Mapa conceptual



Referencia Bibliográfica.

Andrés Sevilla Arias, 04 de julio, 2014 *Tipos de acciones*.
https://economipedia.com/definiciones/tipos-de-acciones.html

x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía- Descuento a precio	*Código de la Guía: 7.5 Sensibilización al precio-Descuentos*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Mayo 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

1. Actividad de reflexión inicial.

Precio es el valor que los consumidores deben entregar a cambio de un producto. En ese orden de ideas, ¿Crees que los descuentos dados para un producto pueden disminuir la percepción de valor que tiene el consumidor?

R/ En algunos casos el valor percibido puede afectar la estrategia de precios cuando los consumidores sospechan que se ha exagerado en cuanto a la calidad y los servicios que ofrece un determinado producto. También ocurre cuando los consumidores suelen prestar más atención a los precios y no están dispuestos a pagar más por un producto.

2. ***Actividad de contextualización.***

Continuando con la temática de sensibilidad de precio, corresponde ahora analizar descuento en precio, para ello escucha y observa los siguientes enlaces para conocer:

a. Qué son los precios promocionales: https://www.youtube.com/watch?v=krNqwbv43h0

R/ El precio promocional es una estrategia precios en el que una empresa reduce temporalmente los precios de sus productos para lograr una mayor demanda y realizar más ventas. Estas ofertas no tan elevadas pueden generar entusiasmo en el cliente impulsándolo a comprar el producto y es aquí donde entra en juego las emociones, haciendo que este sienta que necesita comprar y llevándolos a volverse "susceptible a las ofertas".

Cabe resaltar que estas ofertas se realizan especialmente en ocasiones especiales. (Fiestas, regreso a la escuela, temporada decembrina, etc.

b. Cuáles son los tipos de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=qS21bAjPNak https://www.youtube.com/watch?v=dHZ2oi7OcFg

R/**Ley de Descuento Simple:**

- Descuento Comercial: El descuento comercial es el tipo más simple de descuento, similar a la fórmula del interés simple. Por ejemplo, si deseamos calcular el importe de los intereses de descuento de un capital de X euros, a un tipo de interés y por un plazo determinados, aplicaríamos la Ley de descuento comercial, cuya expresión matemática es la siguiente: D = Co * d * t, donde D es la cantidad a descontar y Co equivale al valor actual, inicial o efectivo, d será el tipo o tasa de descuento y t es el tiempo.
- Descuento Real: El descuento racional equivale a la capitalización simple, pero en sentido inverso y, a diferencia del descuento comercial, si al capital adelantado le sumáramos los intereses obtendríamos el capital final. En este caso, para averiguar el descuento que se obtendría con la Ley de descuento racional, aplicaríamos la fórmula: D = (Co * d * t) / (1 + d * t).

C. Cuando se aplican descuentos: Ver documento adjunto pdf

R/ Comenzaremos hablando de las ocasiones en que te conviene implementar alguna estrategia de descuento para que no dejes pasar ninguna oportunidad.

1. Cuando quieres acelerar liquidaciones de corto plazo.

Ofrecer descuentos en liquidaciones es una de las maneras más directas de activar el interés inmediato en tu negocio. Las estrategias de descuentos como liquidaciones relámpago o por temporada están diseñadas para aumentar la atención de los prospectos y para generar nuevas ventas en cortos periodos.

2. Cuando quieres darle rotación al inventario de sobra o anticuado.

Los productos que ofreces se convierten en anticuados o de sobra cuando ya no puedes darles rotación a precio completo. Si tienes un inventario no deseado ocupando espacio que podría ser de mercancía más nueva o deseable, dar un descuento podría convertirlos en algo atractivo, al mismo tiempo que encuentras un medio viable para deshacerte de ellos con algo de ganancias.

3. Cuando quieres crear demanda en un producto o servicio nuevo.

Los descuentos son promocionales por naturaleza. Están diseñados para atraer interés, y si lo que quieres es generar demanda para un producto o servicio nuevo, es exactamente lo que necesitas.

Un descuento promocional, por un tiempo limitado, para una oferta recién llegada puede atraer las miradas y animar a los clientes a echar un vistazo más cercano al producto o servicio que intentas difundir.

4. Cuando quieres atraer nuevos clientes.

Como ya mencionamos, los descuentos hacen que los consumidores pongan más atención a tu negocio, y eso incluye a prospectos que no habían tenido interés en ti anteriormente.

Los clientes conscientes de su presupuesto son los que primero notan descuentos en ventas bien estructuradas y promovidas de manera correcta. Si logras cumplir con

esos criterios, es posible que atraigas nuevos clientes, con un gran potencial de lealtad a tu marca que tal vez perderías de otro modo.

5. Cuando quieres aumentar tu reputación con clientes específicos.
En algunos casos, los descuentos pueden dirigirse para atraer demografías específicas. No es inusual, por ejemplo, que las marcas hagan descuentos para adultos mayores o estudiantes. Si buscas enfocarte y atraer una base de clientes en particular, una venta con descuentos es un camino que puedes considerar.

d. Cómo se calcula la tasa de descuento:
https://www.youtube.com/watch?v=v1mkXXNnpsI

R/ La tasa de descuento es un factor financiero que se utiliza en general para calcular el valor actual de un dinero futuro o para analizar los proyectos de inversión.
Podemos calcular esta tasa de descuento con sistemas más o menos complejos que intentan eliminar de su cálculo cualquier subjetividad y acercarse lo más posible a la realidad, ya que debemos tener en cuenta que el valor de la tasa de descuento va ser una estimación, porque es imposible conocer a ciencia cierta la relación entre el dinero actual y el dinero futuro, ya que no se puede saber lo que pasara en el futuro con el valor del dinero.
Existirán valores que debeos estimar nosotros mismos en función de nuestra inversión.
Método más utilizado y menos sofisticado para calcular la tasa de descuento
Para esto debemos tener en cuenta tres elementos:

- **Coste de Oportunidad que será el Coste de recursos financieros :**
  Para calcular esto, debemos establecer que recursos financieros vamos a utilizar en la inversión.
  Tipo de interés + Gastos Bancarios (TAE). Al valor resultante se le denomina Coste de la Deuda, ese será el valor del Coste de Recursos Financieros.

  Recursos propios y ajenos:
  Calcular la media del coste de ambas fuentes de financiación ponderada por el volumen de cada una de ellas. Es lo que llaman Coste de Capital (CMPC) (WACC).
  Para determinar el Coste del Capital en primer lugar se calcula el coste de los recursos propios y el peso que estos tienen de la financiación total.
  En segundo lugar se calcula el coste de la deuda y el peso que tiene la financiación ajena en la financiación total.
  Por último se calcula el coste medio ponderado de Capital, este valor de coste de capital será el valor del coste de recursos financieros.
  Riesgo + Prima de Riesgo. La Prima será mayor cuanto más riesgo represente el proyecto de inversión respecto a la inversión comparable.
  Inflación esperada: Para ello debemos estimar la Inflación en función de los pronósticos que establece las autoridades oficiales para la inflación en los próximos años que se pueden encontrar por internet.
  Este tercer elemento no siempre es obligatorio y a veces se omite para el cálculo de la tasa de descuento.
  Sin la Inflación, la fórmula para el cálculo seria así:
  Tasa de descuento (tr)=Coste de Rec.Financieros + Prima Riesgo

Si se aplica la Inflación se trabaja con Tasa de descuento Nominal.

e. Ejemplo de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=JeJ0EUzhThw

R/ Tipos de Descuentos:

_Comerciales:

Convenios: Son alianzas comerciales que tienen firmado y definido un acuerdo comercial previamente aprobado por la gerencia comercial y validado por la Vicepresidencia de transacciones inmobiliarias.

(Coomeva, Cavipetrol, Caprovimpo, Cafam)

Nota: No son acumulables entre sí, a excepción de los que tengan el visto bueno de la Vicepresidencia de transacciones inmobiliarias.

Eventos/Ferias: Estos descuentos se manejan a través de bonos, los cuales son aprobados por las gerencias comerciales y la Vicepresidencia de transacciones inmobiliarias.

Nota: La vigencia es aprobada por la Vicepresidencia de transacciones inmobiliarias y todos los descuentos deben estar soportados en las carpetas de cada cliente.

Tiempo de Ganar: Otorgado a funcionarios del grupo Colpatria o familiares (Debidamente soportado).

El descuento corresponde al 1%, o el aprobado por la Vicepresidencia de Transacciones Inmobiliarias.

Nota: No aplica para Vivienda de Interés Social (VIS).

Especiales:

Segunda vivienda: Clientes que compran una segunda vivienda o más a la compañía.

Preferidos: Clientes que prefieren compradores.

La comisión se paga 50% a la separación y 50% a la firma de la escritura.

Nota: No aplica para Viviendas de Interés Social (VIS).

Es importante tener en cuenta que ninguno de los anteriores acumulable entre sí, a excepción de los que tengan el visto bueno de la Vicepresidencia de Transacciones Inmobiliarias.

_Financieros:

Otorgados a clientes que proponen un adelanto de dinero, tomando como base la política de ventas.

Toman como base de referencia la tasa DTF vigente.

Existen cargos con niveles de aprobación.

Nota: *Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.*

3. Actividad de apropiación:

De acuerdo a la información estudiada en el punto 2 desarrollo los siguientes ejercicios propuestos.

Actividad de apropiación.

3.1. Cuadro resumen en el cual consigne ideas básicas de los documentos estudiados en el ítem 2

TEMA	CONCEPTO	EJEMPLOS
Precio Promocional.	El precio promocional es una estrategia precios en el que una empresa reduce temporalmente los precios de sus productos para lograr una mayor demanda y realizar más ventas.	
Tipos de descuentos.	Ley de descuento simple que abarca dos tipos que son (Descuento Comercial-Descuento Real).	
Cuando se aplican los descuentos.	_ Cuando quieres acelerar liquidaciones a corto plazo. _Cuando quieres darle rotación al inventario de sobra o anticuado. _Cuando quieres crear demanda en un servicio o producto nuevo. _Cuando quieres atraer nuevo cliente. _Cuando quieres aumentar tu reputación con los clientes específicos.	
Como se calcula la tasa de descuento.	**Métodos utilizados para calcular la tasa de descuento:** _Coste de oportunidad-Coste de recursos financieros. _Riesgo + Prima de Riesgo _Inflación esperada.	
Ejemplos de descuento.	***Comerciales:*** *(Convenios, Eventos/Ferias, Tiempo de Ganar, Especiales, Segunda Vivienda y Preferidos).* ***Financieros***: (Tomar como base de referencia la tasa DTF, cargos con niveles de aprobación y adelanto de dinero.	

3.2. Teniendo en cuenta el siguiente estudio de caso responda las siguientes preguntas.
El señor José pago por un Teléfono celular $70.000 y le descontaron el 12% (0,12).

a. *¿Cuánto fue el precio de venta que aparecía en la etiqueta del artículo?*
b. *Cuanto le descontaron?*

Solución

R/
12%/100
70.000*0,12%
=8.400

Fórmula

PF =	P (1-d)
Donde:	
pf= precio final	
1= número constante	
d= descuento	

D=	p-pF
P= precio de lista	
P= precio final	

3.3. De ejemplos de situaciones en donde puede usarse los siguientes tipos de descuentos

Tipos de descuentos	Ejemplo de situaciones
1.Para primeras compras y nuevos clientes	15 0 20% de descuento por referido.
2. Para recompensar una compra	Por medio de propagandas a determinada hora hay descuentos.
3.Para cerrar una temporada	Hacer ferias con precios bajos en diferentes productos.
4. Para introducir un nuevo producto	Propagandas o divulgación de la información por radio, televisión y redes sociales.
5. Para clientes frecuentes	Por determinado número de compra se hacen descuentos o se dan productos gratis.
6. Para incentivar el uso de un servicio	Habilitar unas cuantas Rutas y ofrecer el servicio gratis y ofrecer degustaciones.
7. Para empleados y colaboradores	Comfandi Centro Recreacional hace descuentos a los hijos que estén afiliados para ir a paseos.
8. Para llegar a un público específico	Con personas con alguna sintomatología y se le hacen descuentos en medicamentos o toma de exámenes.
9. Para realizar una mejora en el producto o suscripción.	Los operadores ofrecen descuentos o cupones para sacar algún equipo tecnológico.
10. Para crear alianza con otras marcas	Descuentos por tener tarjeta de crédito de algún Banco
11. para sumarte a una fecha especial	En el día de la mujer o la madre por el corte de cabello se hacen las cejas y el Manicure.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados obtenidos con las diferentes actividades propuestas: respuesta a actividad de reflexión, cuadro resumen, solución caso de José y ejemplo de situaciones de descuento.

Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.
Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Mayo de 2022

x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:2279653*
Nombre de la Guía- Descuento a precio	*Código de la Guía: 7.5 Sensibilización al precio- Descuentos 2 parte*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, abril 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial.

2. ***Actividad de contextualización*.**

Continuando con la temática de sensibilidad de precio- descuento en precio, conoceremos los siguientes conceptos , pare ello revisa los siguientes enlaces para conocer:

a. Momento a utilizar descuentos en precio: https://www.youtube.com/watch?v=xrTTHMAQuqk

R/ Las ventas de unos productos afectan positiva o negativamente las ventas de otros.

Se puede resaltar el impacto que generan las promociones de precios en las ventas de un producto y cuándo es válido utilizarlas como herramienta de mercadeo.

En una promoción de precios es mayor el impacto en las ventas generado por la publicidad, que por la reducción de precios

¿En que situaciones es valido realizar promociones de precios?

Los descuentos promocionales son una buena herramienta de mercadeo para lanzar nuevos productos, para penetrar nuevos segmentos de mercado y para manejar inventarios.

¿Cuándo no es valido realizar promociones de precios?

El primero y más común es como respuesta defensiva a la entrada de un nuevo competidor y el segundo que puede representar peligro es el de generar percepción de precios bajos.

b. Que es matemática financiera: https://www.youtube.com/watch?v=HO3PC1ysNSo

R/ Es una herramienta que permite revisar diversos análisis de tipo financiero, como por ejemplo determinar el costo de una inversión, costo de capital, entre otros.

En una organización siempre hay que tomar diferentes tipos de decisiones, en este caso son decisiones de tipo financiera.

Es una derivación de la matemática aplicada que estudia el valor del dinero en el tiempo, combinando el capital, la tasa y el tiempo para obtener un rendimiento o interés, a través de métodos de evaluación que permiten tomar decisiones de inversión.

c.Para que sirven las matemáticas financieras: https://www.youtube.com/watch?v=IhQHwj3IXSE
R/ Las matemáticas financieras tienen repercusión en la vida cotidiana de las personas y las empresas, por ello resulta imprescindible e importante su cabal comprensión, pues los errores que con ella se cometen tienen repercusión directa en el bolsillo, analizando la combinación de sus principales factores que son su capital, tasa de interés y el tiempo.
A través de una línea grafica podemos deducir como se comportara el dinero desde su valor presente hasta su valor final, influyendo de manera primordial la tasa de interés.
Estas estudian a detalle el comportamiento del dinero en el tiempo.
Por ende, es importante conocer y saber aplicar de forma adecuada la matemática financiera, pues esta influya en el área de finanzas, así como también en los proyectos de inversión.
Todo ello con la finalidad de permitir que el administrador interesado en el tema a realizar mejor toma de decisiones que haga que una empresa o un proyecto pueda maximizar su valor.
d. Qué es un diagrama de flujo financiero: https://www.youtube.com/watch?v=yq5sZu8-qyY

R/ Es una representación grafica en la que podemos ver entradas y salidas de dinero de alguna persona, entidad u operación y en ocasiones incluso se agrega la tasa de interés para ver el porcentaje con el que trabaja el dinero.

En el diagrama de flujo financiero el tiempo se establece de manera horizontal, iniciando en algún punto siguiendo una trayectoria en el tiempo hasta terminar en algún punto.

En el momento en que arranca la operación o la transacción o desde que vemos el punto de vista de la persona o entidad es el periodo cero y se extiende tanto como dure la operación financiera.

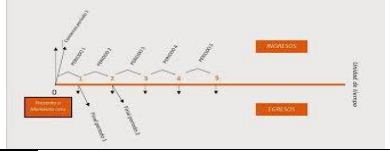
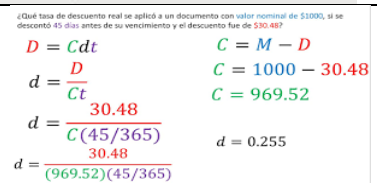
Las flechas que apuntan hacia abajo significan flujos de efectivos negativos o salidas de dinero o egresos, es decir cuando la persona, entidad u operación analizada, pierde o sale dinero de ella se ubica la flecha hacia abajo y en el periodo de tiempo en el cual ocurra.

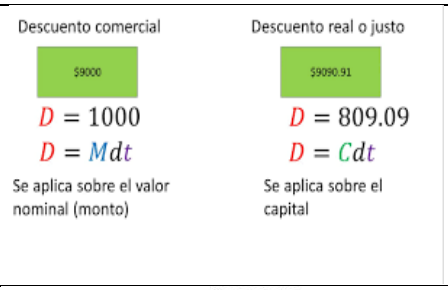
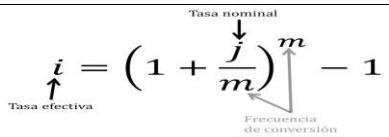
Las flechas hacia abajo significan entradas de dinero o flujos de efectivo positivos o ingresos que de nuevo significan que, para la persona, entidad u operación realizada, le esta llegando o entrando dinero exactamente en el periodo de tiempo en el cual se ubique dicha flecha.

e. Que es el descuento simple: https://www.youtube.com/watch?v=uARbogJsY6c
R/ El descuento simple (Descuento simple Real, llamado también racional, justo o matemático y se calcula sobre el valor actual, por otro lado, el Descuento simple Comercial, también, llamado bancario y se calcula en base al valor nominal del pagaré) El cual se utiliza para periodos cortos y es una operación inversa al interés simple.
f. Que es descuento real: https://www.youtube.com/watch?v=qS21bAjPNak
R/ s un sistema de financiación utilizado por las empresas en el corto plazo. Es una forma de obtener liquidez inmediata, al adelantar la entidad el dinero de las facturas pendientes de cobrar a la empresa. Este tipo de descuento se aplica sobre el capital y no sobre el valor nominal del pagaré.
g.Qué es el TIN Y TAE: https://www.youtube.com/watch?v=ncn5aHkZEWc
R/ TIN (Tasa de Interés Nominal): Este se aplica solo al capital invertido, es decir no se tiene en cuenta los intereses que se han ido generando meses antes.
Tampoco se incluyen las posibles comisiones de préstamo.
TAE (Tasa Anual Equivalente): Presenta lo que cuesta el préstamo y si incluye las comisiones y los demás gastos asociados a la concepción del préstamo, por lo tanto a la hora de analizar el interés, el préstamo y de comparar entre un banco y otro la TAE es lo más importante que se debe mirar.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.
Pagaré: Documento que extiende y entrega una persona a otra mediante el cual contrae la obligación de pagarle una cantidad de dinero en la fecha que figura en él.
Capital: Es un conjunto de recursos físicos y financieros que son usados para producir nuevas riquezas fabricando nuevos bienes o servicios.
Comisión: La comisión es la cantidad que se cobra por realizar transacciones comerciales que corresponden a un porcentaje sobre el importe de la operación.
TIN: Tasa de Interés Nominal
TAE: Tasa Anual Equivalente

3. Actividad de apropiación:
Elaborar un cuadro resumen que aborde la información del ítem 2.

TEMA	CONCEPTO	ILUSTRACIÓN
Momentos de utilizar descuentos en precio	Es importante entender que los descuentos en precios pueden generan un impacto positivo o negativo, pero hay que saber cuándo es pertinente o valido hacer uso de estos.	
Matemáticas Financiera	Estudian operaciones financieras y estudia las herramientas de cálculo para determinar el valor del dinero en el tiempo.	
Para qué sirven las matemáticas financieras	Son de vital importancia para las personas y las empresas, ya que ella permite analizar lo que se hace con el dinero.	
Diagrama de Flujo	Es una herramienta que expone de forma más clara los flujos de efectivo representados en una escala de tiempo.	
Descuento simple	Se calcula a partir del valor nominal. En él, se descuentan los intereses para llegar al capital inicial en un periodo de	

	tiempo determinado.	
Descuento Real	Se calcula a partir de la diferencia entre el importe que hay que pagar y su valor actual.	
TIN	Es la tasa de Interés Nominal que se aplica solo al capital invertido.	
TAE	Tasa anual Equivalente, Presenta lo que cuesta el préstamo y si incluye las comisiones y los demás gastos asociados a la concepción del préstamo. Es lo más importante que se debe analizar para pago de interés, préstamo y comprar entre un banco y otro.	$TAE = \left(1 + \frac{r}{f}\right)^f - 1$

El presente cuadro muestra una serie de conceptos relacionados con la temática de sensibilidad de precio y descuentos en precio, así como también se encuentran algunas herramientas de gran utilidad en el ámbito financiero como la matemática financiera y el diagrama de flujo financiero, que permiten ampliar los conocimientos y comprender el papel tan importante que juega cada uno de estos temas y la relación que tienen algunos para abordar todo lo que es el movimiento de dinero y todo lo mencionado anteriormente, dentro de un mercado y sus procesos.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados obtenidos con los diferentes actividades propuestas

   Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.
   Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
   Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Abril de 2022

TALLER DESCUENTO COMPLEJO

Aprendiz, con las siguentes actividades se busca fortalecer los conocimientos abordador entorno a descuentos complejos, abordando además diversas variables, como tiempo, tasas de interés, tipos de moneda, entre otros.

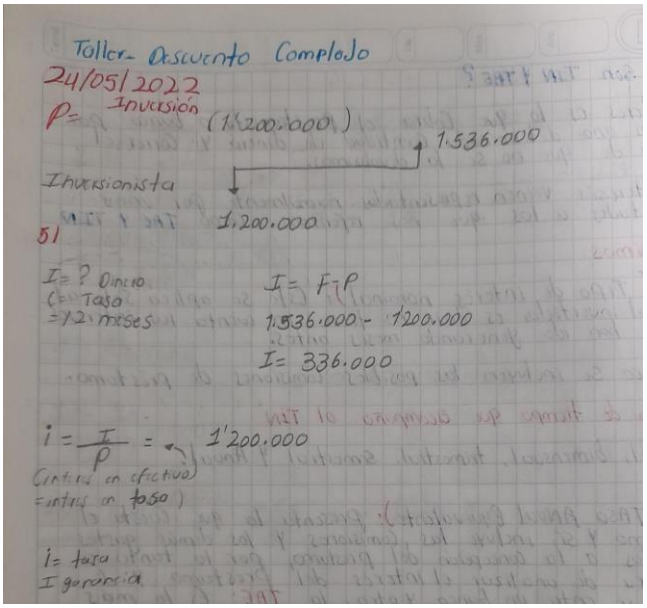
Desarrolle los siguientes ejercicios aplicando las diversas formulas estudiadas según corresponda el caso.

1. Explicar que son las matemáticas financieras y su importancia.
   R/ Es una herramienta que permite revisar diversos análisis de tipo financiero, como por ejemplo determinar el costo de una inversión, costo de capital, entre otros.
   En una organización siempre hay que tomar diferentes tipos de decisiones, en este caso son decisiones de tipo financiera.
   Es una derivación de la matemática aplicada que estudia el valor del dinero en el tiempo, combinando el capital, la tasa y el tiempo para obtener un rendimiento o interés, a través de métodos de evaluación que permiten tomar decisiones de inversión.
2. Que es una tasa de interés y cuáles son los beneficios de un interés.
   R/ La tasa de interés es un cobro que realizan todas las entidades bancarias por prestar dinero. Ese costo corresponde al riesgo que corre la entidad al entregar el dinero y los gastos administrativos que implican realizar estos préstamos.
   _Beneficios de un interés: Si ahorramos y vamos a ingresar nuestro dinero en una cuenta bancaria, la tasa de interés es un indicador de la compensación, rentabilidad, beneficio o provecho que vamos a obtener por depositar nuestro dinero allí; es como si le prestáramos dinero al banco.
3. Que es un descuento simple y cuáles son las desventajas.
   R/El descuento simple (Descuento simple Real, llamado también racional, justo o matemático y se calcula sobre el valor actual, por otro lado, el Descuento simple Comercial, también, llamado bancario y se calcula en base al valor nominal del pagaré) El cual se utiliza para periodos cortos y es una operación inversa al interés simple.
   Desventajas del descuento Simple:
   - Riesgo de sobrefinanciación. En ocasiones en el descuento es difícil ajustar los recursos financieros a las necesidades concretas de financiación.
   - Coste: Sumando todos los costes de la operación, intereses y comisiones, encontramos que el descuento comercial suele tener un coste efectivo bastante elevado.
   - Control permanente: La operación de descuento comercial exige un seguimiento continuo de los efectos recibidos y su situación (fecha de entrada, cliente, vencimiento, tipo de efecto, número de factura, fecha de descuento y entidad), así como del riesgo acumulado con cada entidad bancaria.

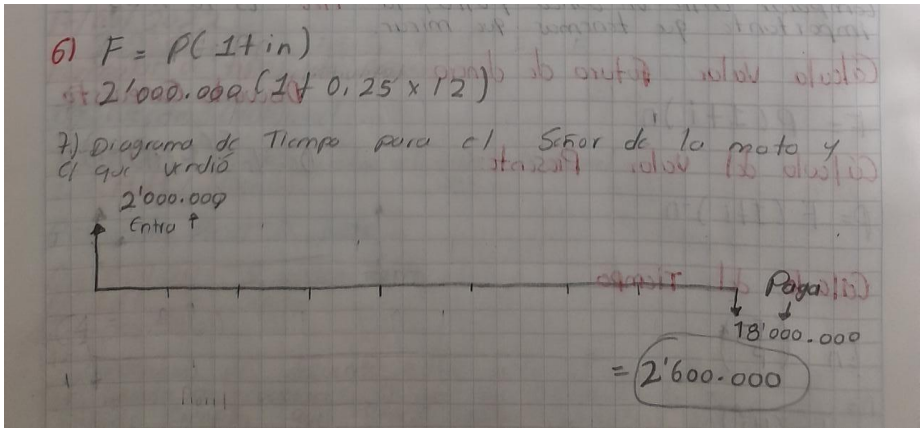
4. Comparar y diferenciar el interés simple del interés compuesto.

Interés Simple	Interés Compuesto
El interés simple es el que se genera sobre un capital inicial y a determinado plazo, sin opción a reinvertirse. Un ejemplo claro de esto, es cuando alguien mete su dinero a un banco por un determinado plazo y con una tasa de interés preestablecida. Al finalizar el periodo, se entrega el recurso, con el interés generado en dicho periodo. • No es capitalizable.	El interés compuesto es aquel que se va sumando al capital inicial para generar nuevos intereses. Esto produce un efecto multiplicador. Es decir, los intereses generados en un periodo, generan nuevos intereses y van acrecentando el rendimiento en el tiempo. • Ayuda a incrementar el capital inicial.

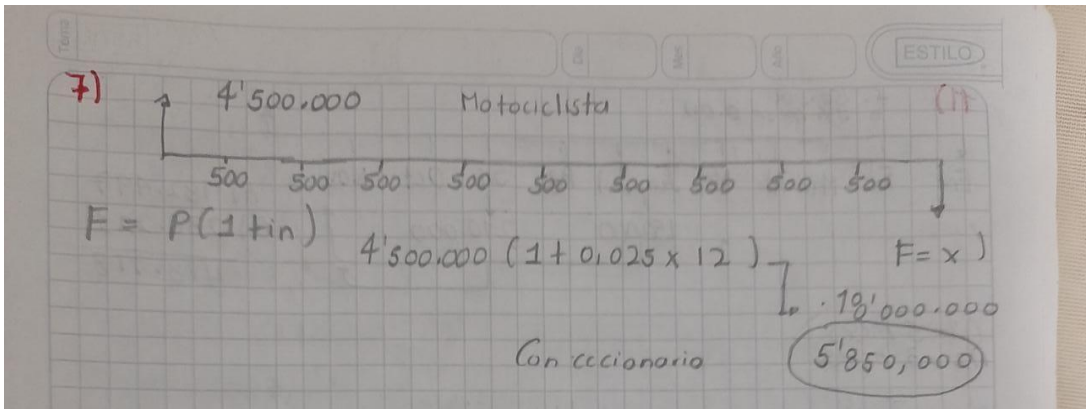
5. Una inversión realizada hoy por $ 1.200.000 genera al final de un año la suma de $ 1.536.000. Se pide: a) La suma ganada por intereses. R/. $ 336.000 b) La tasa de interés de la operación financiera, elabore los diagramas de tiempo. R/. 28% anual.



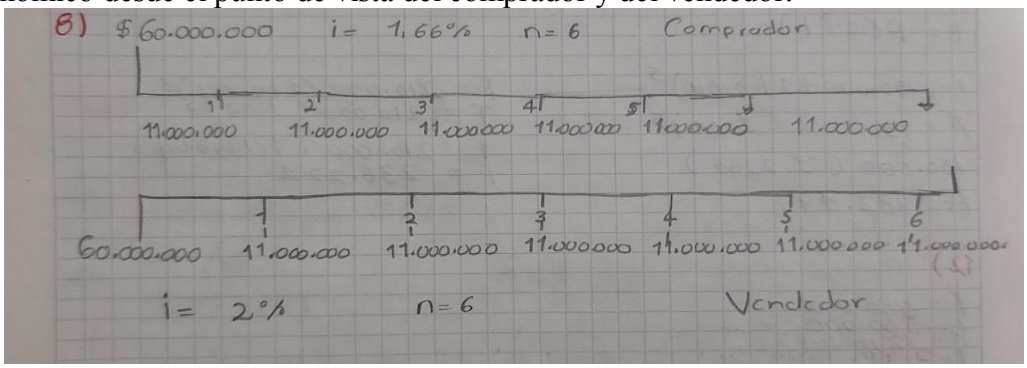
6. Una entidad financiera concede una persona un crédito a un año por valor de $2.000.000 a una tasa de interés de 2,5% mes, Cuando debe cancelar al final del crédito.



7. Un inversionista adquiere a crédito una motocicleta por valor de $4500,000 el cual debe cancelar cada trimestre cuotas fijas de $500.000. Elabore el diagrama de tiempo tanto para el inversionista como para el almacén de motos.



8. Un apartamento por valor de $ 60.000.000 se adquiere a crédito, y se desea cancelar en un año con cuotas bimestrales iguales de $ 11.000.000. Construya el diagrama económico desde el punto de vista del comprador y del vendedor.

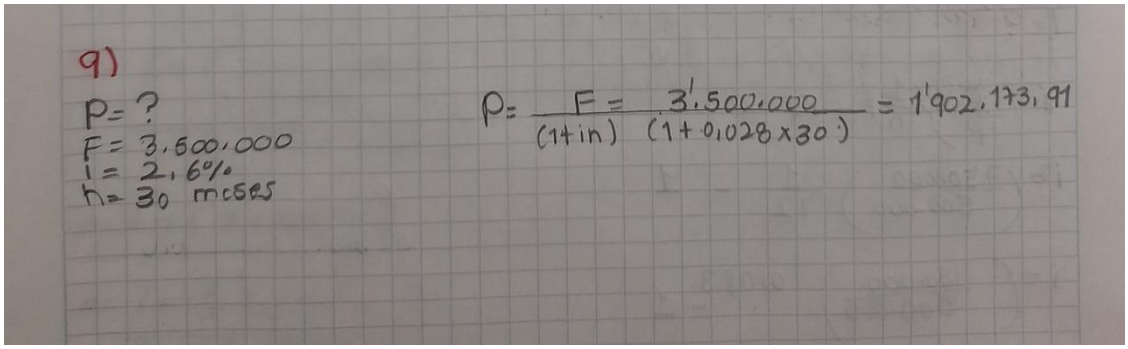


9. Dentro de dos años y medio se desean acumular la suma de $ 3.500.000 a una tasa del 2.8% mensual, ¿Cuál es el valor inicial de la inversión?. Nota: Adjunto esta formula que no tienen de interés simple

2.7 VALOR PRESENTE O ACTUAL A INTERES SIMPLE

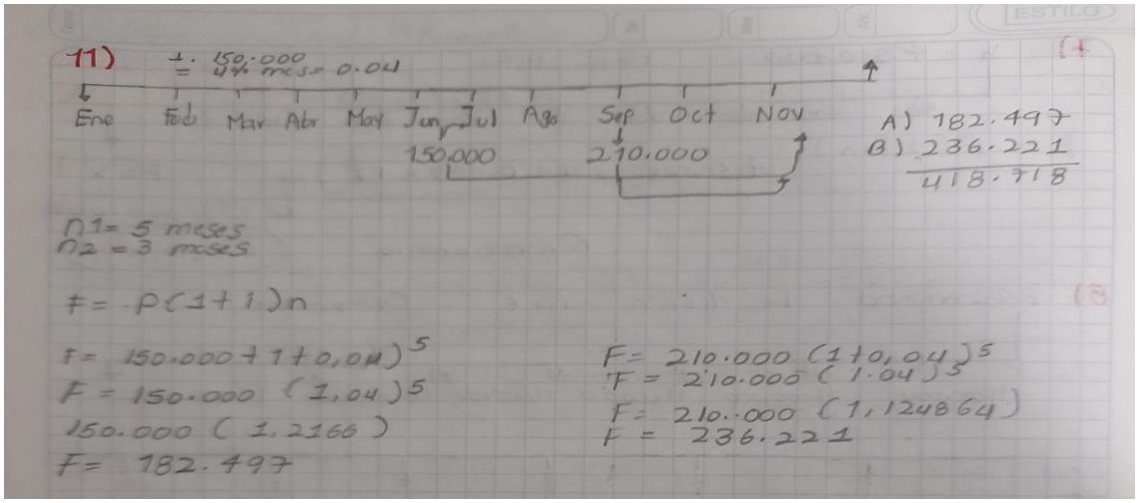
Se sabe que: $F=P(1+in)$, y multiplicando a ambos lados por el inverso de $(1 + in)$, se tiene que

$$P=\frac{F}{(1+in)} \quad (2.4)$$

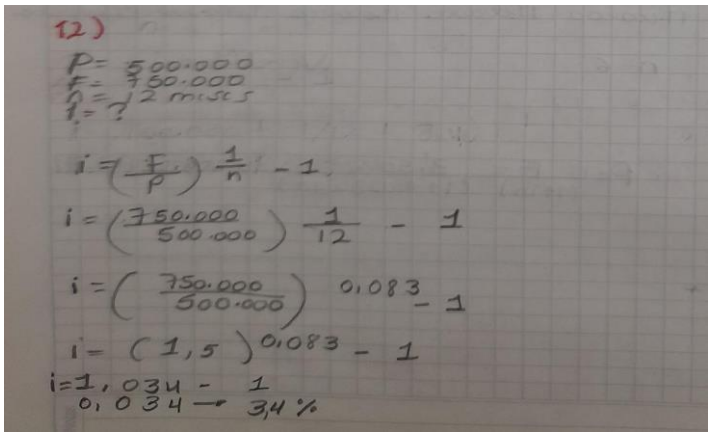


Interés compuesto:

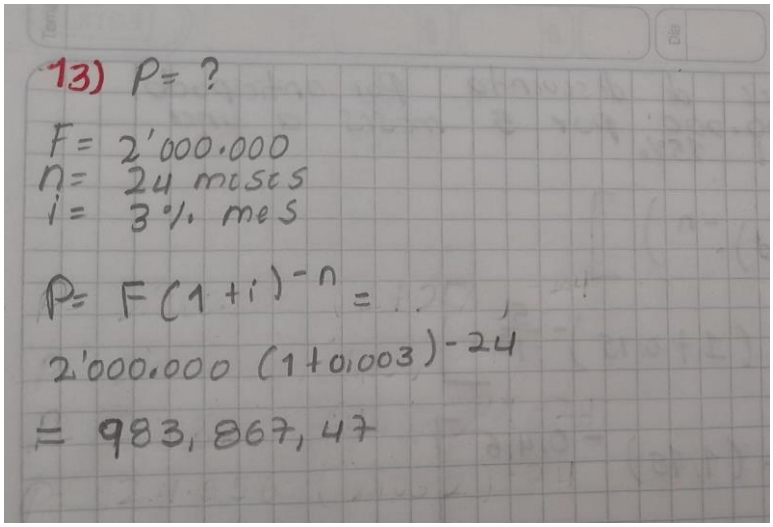
10. Una persona solicita hoy la suma de $ 1900.000 en un Crédito bancario que paga el 0,7% mensual tasa nominal, el cliente solicita un plan de pagos que muestre la operación de pagos durante los dos años.
11. Al iniciar los meses de julio y septiembre me propongo ahorrar $150.000 y $210.000 respectivamente y deseo consignarlos en una corporación que me reconoce el 4% mensual. ¿Cuánto dinero tengo el primero de noviembre?. Elabore el plan de pagos para este caso.



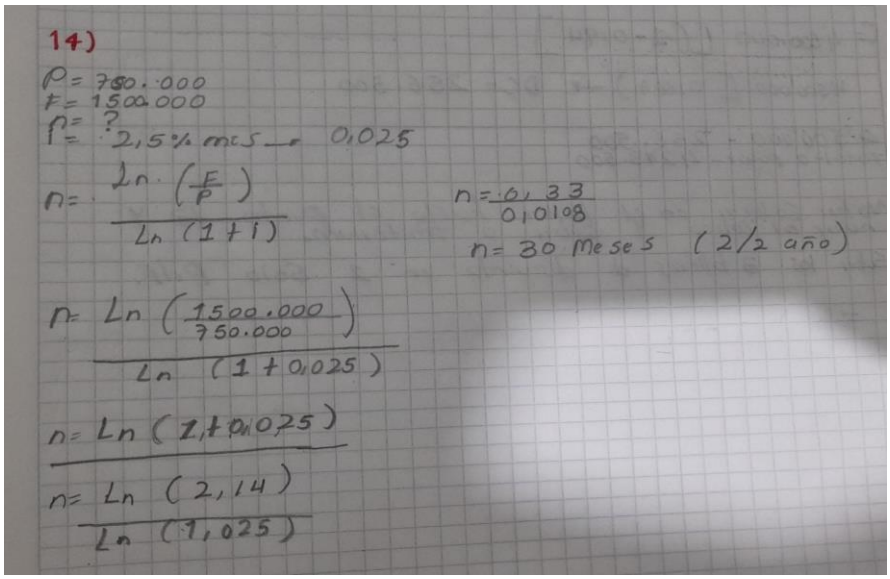
12. Hace un año se hizo un depósito de $500.000 en una corporación y hoy el saldo en dicha cuenta es de $750.000. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que reconoce la corporación. ?.



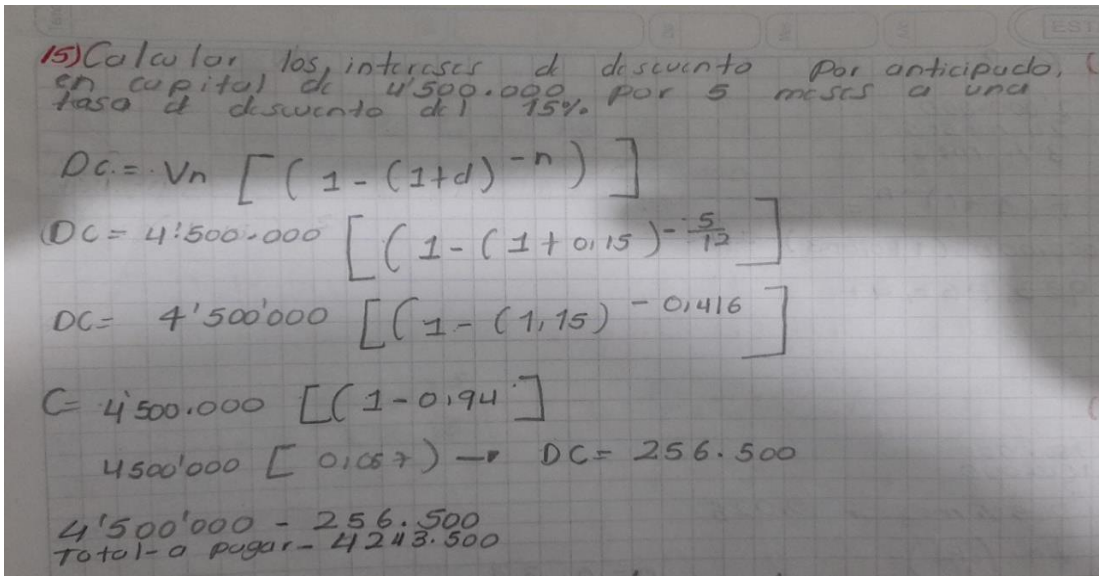
13. Qué capital es necesario invertir hoy en una institución que capitaliza el 3% mensual, a fin de obtener en 2 años $2.000.000.



14.


14)
P = 750.000
F = 1500.000
n = ?
i = 2,5% mes → 0,025
n = Ln (F/P) / Ln (1+i)
n = 0,33 / 0,0108
n = 30 Meses (2/2 año)
n = Ln (1500.000/750.000) / Ln (1+0,025)
n = Ln (2,1+0,0,25) / Ln (2,14) / Ln (1,025)

15.


15) Calcular los intereses de descuento por anticipado, en capital de 4'500.000 por 5 meses a una tasa de descuento del 15%.
Dc = Vn [(1 - (1+d)^-n)]
DC = 4'500.000 [(1 - (1+0,15)^-5/12)]
DC = 4'500'000 [(1 - (1,15)^-0,416)]
C = 4'500.000 [(1 - 0,94)]
4500'000 [0,067) → DC = 256.500
4'500'000 - 256.500
Total-a pagar - 4243.500

TALLER DESCUENTO COMPLEJO

Aprendiz, con las siguentes actividades se busca fortalecer los conocimientos abordador entorno a descuentos complejos, abordando además diversas variables, como tiempo, tasas de interés, tipos de moneda, entre otros.

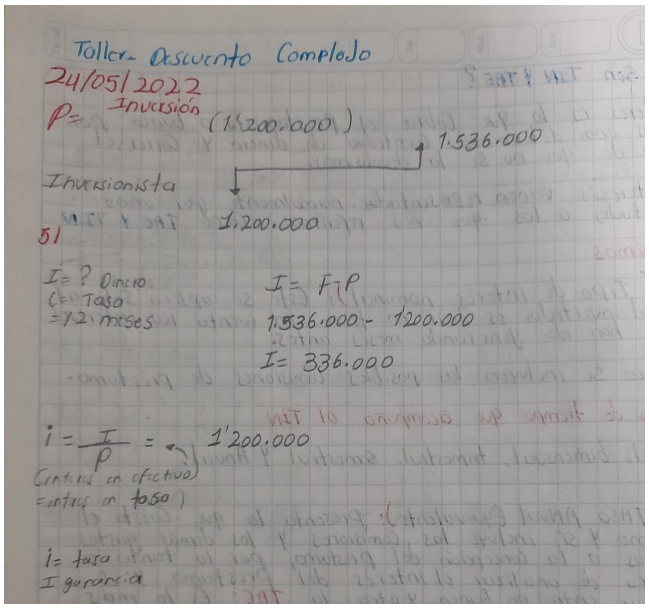
Desarrolle los siguientes ejercicios aplicando las diversas formulas estudiadas según corresponda el caso.

1. Explicar que son las matemáticas financieras y su importancia.
   R/ Es una herramienta que permite revisar diversos análisis de tipo financiero, como por ejemplo determinar el costo de una inversión, costo de capital, entre otros.
   En una organización siempre hay que tomar diferentes tipos de decisiones, en este caso son decisiones de tipo financiera.
   Es una derivación de la matemática aplicada que estudia el valor del dinero en el tiempo, combinando el capital, la tasa y el tiempo para obtener un rendimiento o interés, a través de métodos de evaluación que permiten tomar decisiones de inversión.
2. Que es una tasa de interés y cuáles son los beneficios de un interés.
   R/ La tasa de interés es un cobro que realizan todas las entidades bancarias por prestar dinero. Ese costo corresponde al riesgo que corre la entidad al entregar el dinero y los gastos administrativos que implican realizar estos préstamos.
   _Beneficios de un interés: Si ahorramos y vamos a ingresar nuestro dinero en una cuenta bancaria, la tasa de interés es un indicador de la compensación, rentabilidad, beneficio o provecho que vamos a obtener por depositar nuestro dinero allí; es como si le prestáramos dinero al banco.
3. Que es un descuento simple y cuáles son las desventajas.
   R/El descuento simple (Descuento simple Real, llamado también racional, justo o matemático y se calcula sobre el valor actual, por otro lado, el Descuento simple Comercial, también, llamado bancario y se calcula en base al valor nominal del pagaré) El cual se utiliza para periodos cortos y es una operación inversa al interés simple.
   Desventajas del descuento Simple:
   - Riesgo de sobrefinanciación. En ocasiones en el descuento es difícil ajustar los recursos financieros a las necesidades concretas de financiación.
   - Coste: Sumando todos los costes de la operación, intereses y comisiones, encontramos que el descuento comercial suele tener un coste efectivo bastante elevado.
   - Control permanente: La operación de descuento comercial exige un seguimiento continuo de los efectos recibidos y su situación (fecha de entrada, cliente, vencimiento, tipo de efecto, número de factura, fecha de descuento y entidad), así como del riesgo acumulado con cada entidad bancaria.

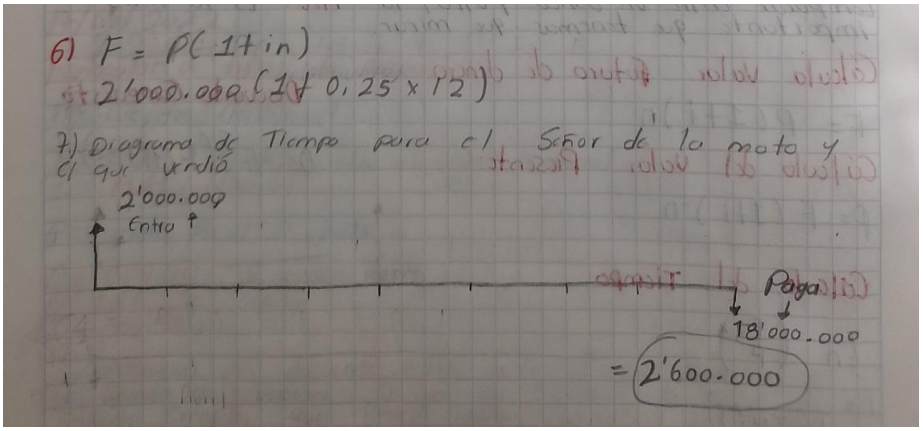
4. Comparar y diferenciar el interés simple del interés compuesto.

Interés Simple	Interés Compuesto
El interés simple es el que se genera sobre un capital inicial y a determinado plazo, sin opción a reinvertirse. Un ejemplo claro de esto, es cuando alguien mete su dinero a un banco por un determinado plazo y con una tasa de interés preestablecida. Al finalizar el periodo, se entrega el recurso, con el interés generado en dicho periodo. • No es capitalizable.	El interés compuesto es aquel que se va sumando al capital inicial para generar nuevos intereses. Esto produce un efecto multiplicador. Es decir, los intereses generados en un periodo, generan nuevos intereses y van acrecentando el rendimiento en el tiempo. • Ayuda a incrementar el capital inicial.

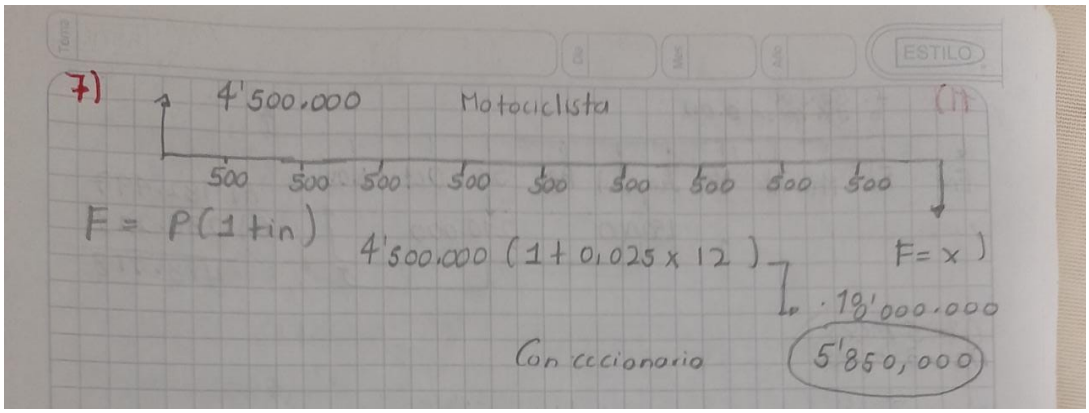
5. Una inversión realizada hoy por $ 1.200.000 genera al final de un año la suma de $ 1.536.000. Se pide: a) La suma ganada por intereses. R/. $ 336.000 b) La tasa de interés de la operación financiera, elabore los diagramas de tiempo. R/. 28% anual.



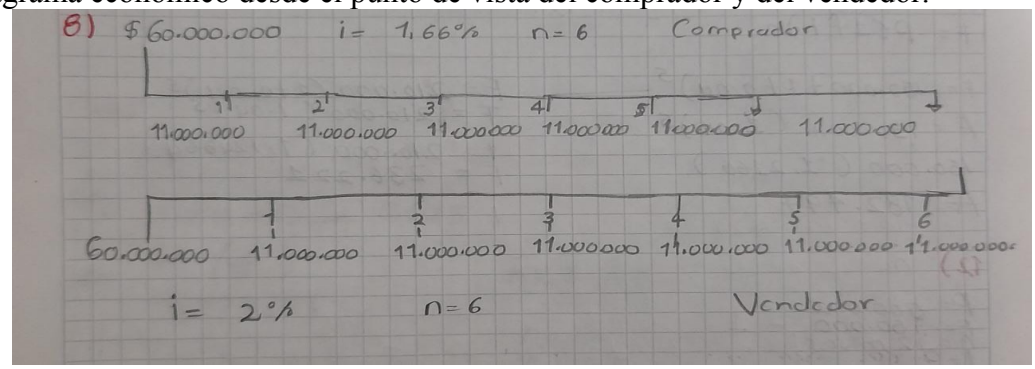
6. Una entidad financiera concede una persona un crédito a un año por valor de $2.000.000 a una tasa de interés de 2,5% mes, Cuando debe cancelar al final del crédito.



7. Un inversionista adquiere a crédito una motocicleta por valor de $4500,000 el cual debe cancelar cada trimestre cuotas fijas de $500.000. Elabore el diagrama de tiempo tanto para el inversionista como para el almacén de motos.



8. Un apartamento por valor de $ 60.000.000 se adquiere a crédito, y se desea cancelar en un año con cuotas bimestrales iguales de $ 11.000.000. Construya el diagrama económico desde el punto de vista del comprador y del vendedor.

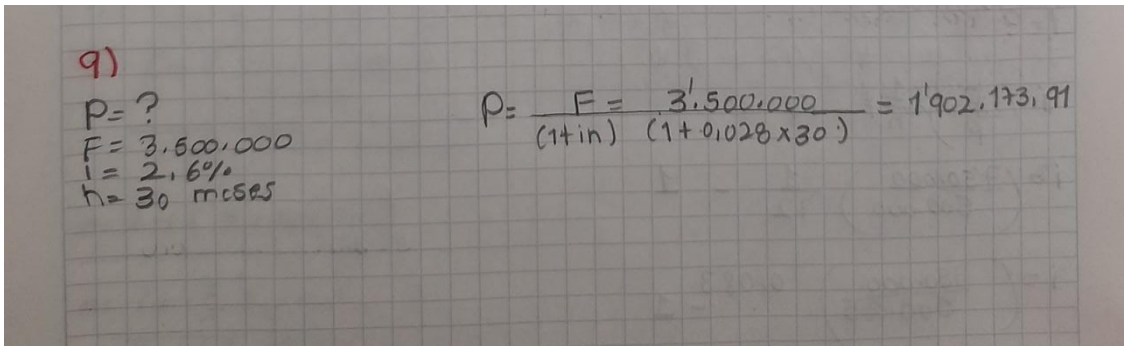


9. Dentro de dos años y medio se desean acumular la suma de $ 3.500.000 a una tasa del 2.8% mensual, ¿Cuál es el valor inicial de la inversión?. Nota: Adjunto esta formula que no tienen de interés simple

2.7 VALOR PRESENTE O ACTUAL A INTERES SIMPLE

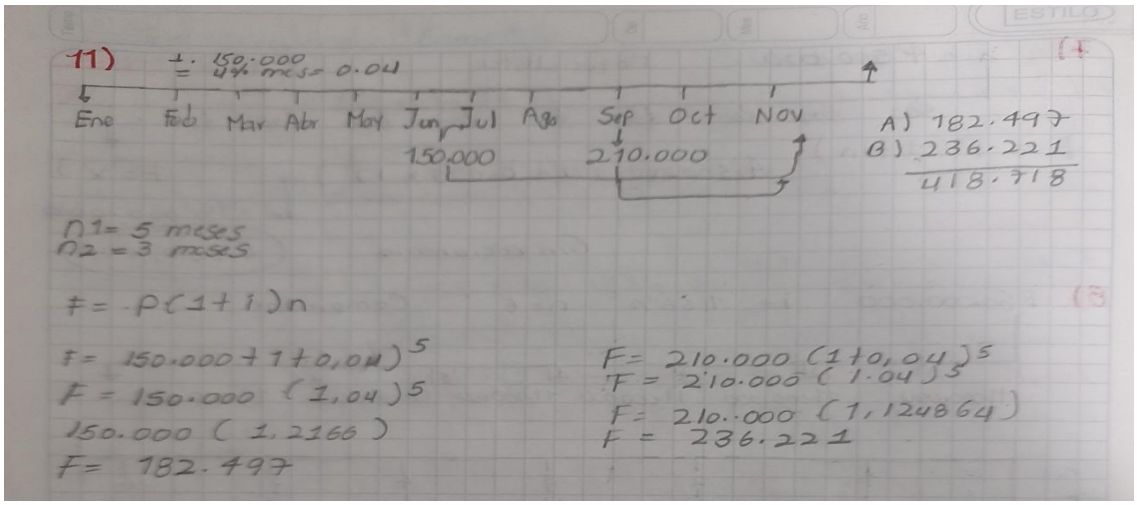
Se sabe que: $F=P(1+in)$, y multiplicando a ambos lados por el inverso de $(1 + in)$, se tiene que

$$P=\frac{F}{(1+in)} \quad (2.4)$$

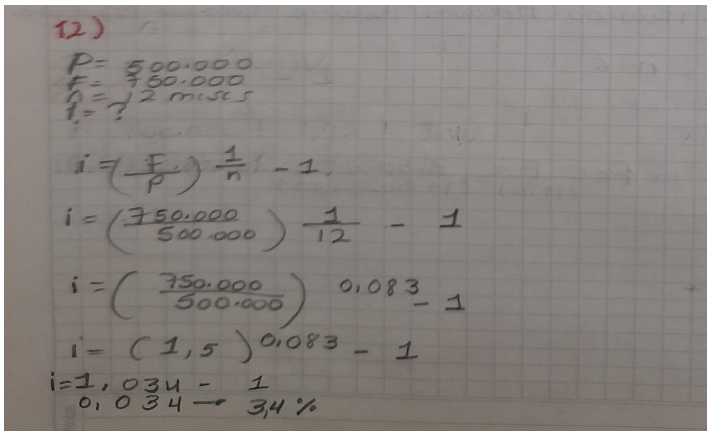


Interés compuesto:

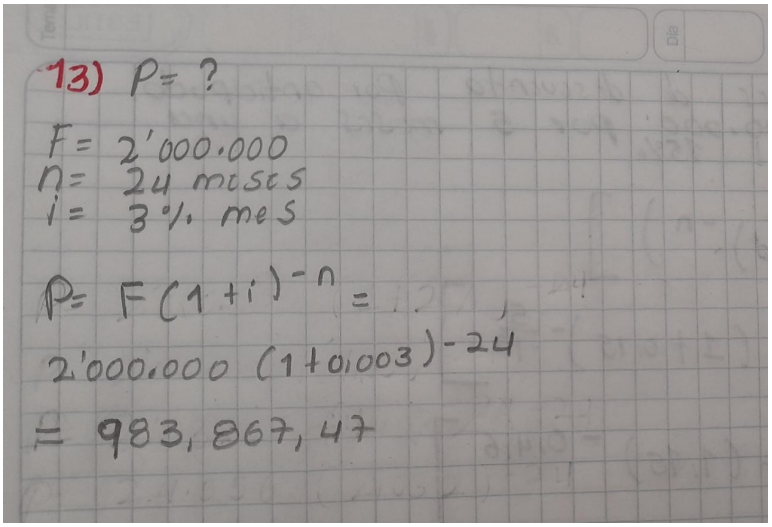
10. Una persona solicita hoy la suma de $ 1900.000 en un Crédito bancario que paga el 0,7% mensual tasa nominal, el cliente solicita un plan de pagos que muestre la operación de pagos durante los dos años.
11. Al iniciar los meses de julio y septiembre me propongo ahorrar $150.000 y $210.000 respectivamente y deseo consignarlos en una corporación que me reconoce el 4% mensual. ¿Cuánto dinero tengo el primero de noviembre?. Elabore el plan de pagos para este caso.



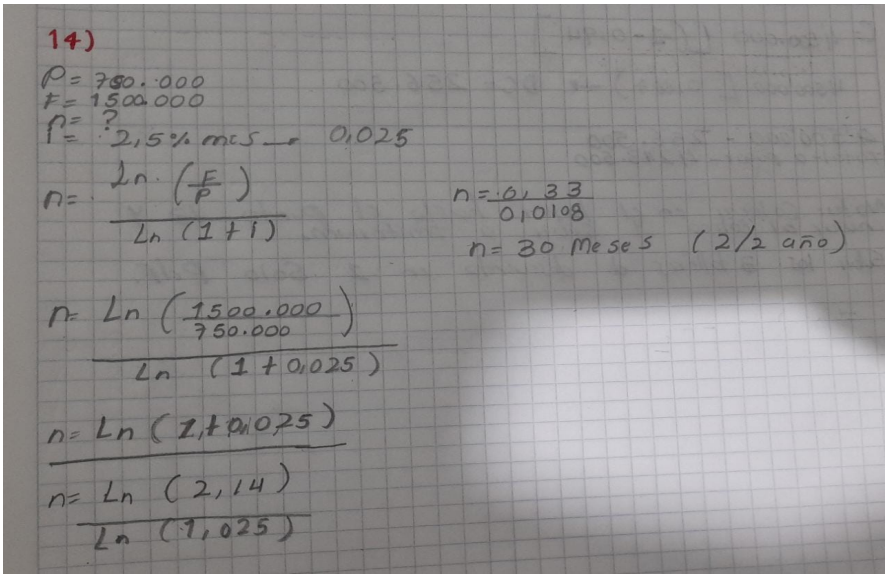
12. Hace un año se hizo un depósito de $500.000 en una corporación y hoy el saldo en dicha cuenta es de $750.000. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que reconoce la corporación. ?.



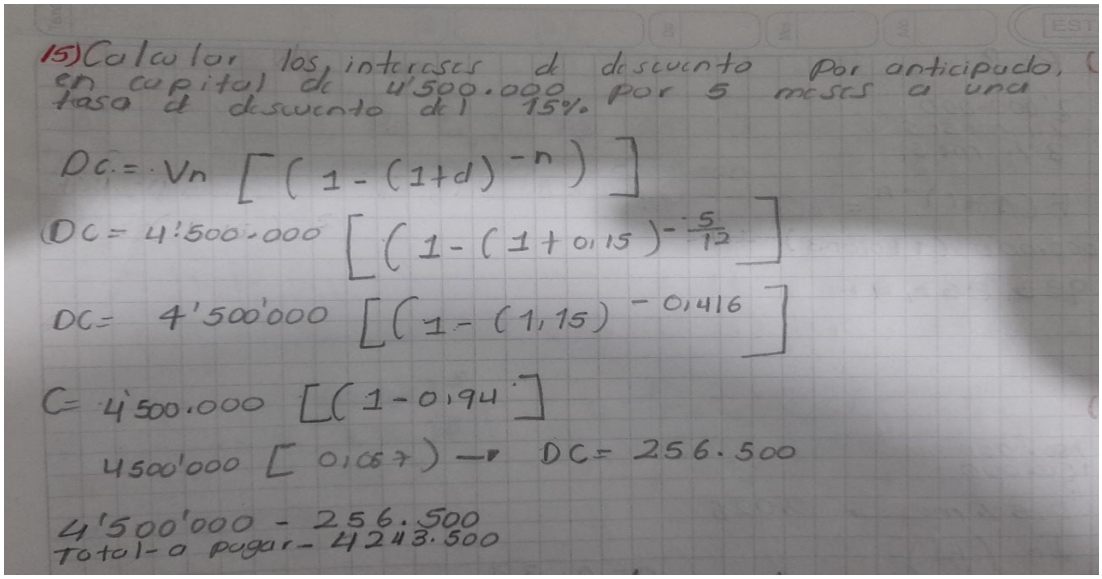
13. Qué capital es necesario invertir hoy en una institución que capitaliza el 3% mensual, a fin de obtener en 2 años $2.000.000.



14. Una persona invierte hoy una suma de dinero en una entidad financiera por $2.500.000 a una tasa de interés de 7,01, mensual por un año. Cuanto es el valor del rendimiento del capital que obtendrá con tal inversión.



15. Un inversionista estadounidense está realizando un proyecto de inversión en Colombia que ofrece una rentabilidad en pesos colombianos de 35% anual. Si él en su país logra una rentabilidad del 10% anual, cuál será la tasa de devaluación del peso respecto al dólar, por encima o por debajo de la cual se hará atractivo el proyecto? R/. 22,72%.



x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía- Descuento a precio	*Código de la Guía: 7.5 Sensibilización al precio-Descuentos*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, mayo 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial.

Precio es el valor que los consumidores deben entregar a cambio de un producto. En ese orden de ideas, ¿Crees que los descuentos dados para un producto pueden disminuir la percepción de valor que tiene el consumidor?

2. *Actividad de contextualización.*

Continuando con la temática de sensibilidad de precio, corresponde ahora analizar descuento en precio, para ello escucha y observa los siguientes enlaces para conocer:

a. Qué son los precios promocionales: https://www.youtube.com/watch?v=krNqwbv43h0

R/La fijación de precios hace referencia a la disminución de costos de un producto determinado, poniendo ofertas no tan altas, que produzcan en el cliente la necesidad de comprar y adquirir el producto. Este tipo de estrategia es bastante complicada de manejar, por lo cual las empresas suelen usarlas mayormente en épocas festivas.

b. Cuáles son los tipos de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=qS21bAjPNak o https://www.youtube.com/watch?v=dHZ2oi7OcFg

R/**Descuento Comercial:** Este descuento se aplica sobre la cantidad registrada en el valor nominal, su fórmula se explica así;

Descuento comercial

$$D = Mdt$$

D= Descuento Comercial

M= Monto

d= Tasa de descuento

t= Tiempo (Fecha actual, hasta el vencimiento del pagare)

Capital que se recibe:

$$C = M - D$$

Como sacar el Monto

$$M = C + D \qquad M = C(1 + dt)$$

Descuento Real o Justo: Este tipo de descuento se aplica sobre el capital, su fórmula es;

Descuento real o justo

$$D = Cdt$$

El capital se despeja

$$C = \frac{M}{1 + dt}$$

c. Cuando se aplican descuentos: Ver documento adjunto pdf
d. Cómo se calcula la tasa de descuento: https://www.youtube.com/watch?v=v1mkXXNnpsI
R/La fórmula es:
En caso de que no se trabaje con la inflación
Tasa de descuento (tr)= Coste recursos financieros + Prima de Riesgo

En caso de que se trabaje con la inflación se usara la tasa de descuentos nominal, en esta hay dos fórmulas:

Tasa de descuento nominal (tn)= (1+ tr) x (1+ inflación) – 1
Tasa de descuento nominal (tn)= 1+ tr + (tr+ inflación)

f. Ejemplo de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=JeJ0EUzhThw
R/**Descuentos comerciales**
_Convenios: son alianzas comerciales que tienen ya un acuerdo firmado previamente por la gerencia comercial y validado por la vicepresidencia de transacciones inmobiliarias
Ej: Coomeva, CAMFAM, Cavipetrol

_Eventos/Ferias: Se manejan a través de bonos, los cuales deben estar aprobados por la gerencia comercial y validado por la vicepresidencia de transacciones inmobiliarias

_Tiempo de ganar: Otorgado por Colpatria a los familiares un descuento del 1% o el aprobado por la vicepresidencia de TI.

_Especiales: Segunda vivienda a clientes que compran una segunda casa en la compañía, también los referidos, aquellos clientes que refieren compradores, la comisión se paga 50% a la separación y 50% a la firma de escritura.

Descuentos Financieros

_Otorgados a clientes que proponen un adelanto en dinero, tomando como base la política de ventas

_Se toma en base a la referencia DTF vigente

_Existen cargos con niveles de aprobación



Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.

3. Actividad de apropiación:

De acuerdo a la información estudiada en el punto 2 desarrollo los siguientes ejercicios propuestos.

Actividad de apropiación.

3.1. Cuadro resumen en el cual consigne ideas básicas de los documentos estudiados en el ítem 2

3.2. Teniendo en cuenta el siguiente estudio de caso responda las siguientes preguntas.

El señor José pago por un Teléfono celular $70.000 y le descontaron el 12% (0,12).

a. ¿Cuánto fue el precio de venta que aparecía en la etiqueta del artículo?
   R/ **PF**= 70.000 (1-d)= 61.600

b. ¿Cuánto le descontaron?
   R/ D= 70.000-61.600 = 8.400

Fórmula

PF =	P (1-d)
Donde:	
pf= precio final	
1= número constante	
d= descuento	

D=	p-pF
P= precio de lista	
P= precio final	

3.3. De ejemplos de situaciones en donde puede usarse los siguientes tipos de descuentos

Tipos de descuentos	Ejemplo de situaciones
1.Para primeras compras y nuevos clientes	
2. Para recompensar una compra	
3.Para cerrar una temporada	
4. Para introducir un nuevo producto	
5. Para clientes frecuentes	

6. Para incentivar el uso de un servicio		
7. Para empleados y colaboradores		
8. Para llegar a un público específico		
9. Para realizar una mejora en el producto o suscripción.		
10. Para crear alianza con otras marcas		
11. para sumarte a una fecha especial		

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados obtenidos con las diferentes actividades propuestas: respuesta a actividad de reflexión, cuadro resumen, solución caso de José y ejemplo de situaciones de descuento.

   Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.
   Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
   Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

TALLER DESCUENTOS COMPLEJO

Aprendiz, con las siguientes actividades se busca fortalecer los conocimientos abordados en torno a descuentos complejos, abordando además diversas variables, como tiempo, tasas de interés, tipos de moneda, entre otros.

Desarrolle los siguientes ejercicios aplicando las diversas fórmulas estudiadas según corresponda el caso.

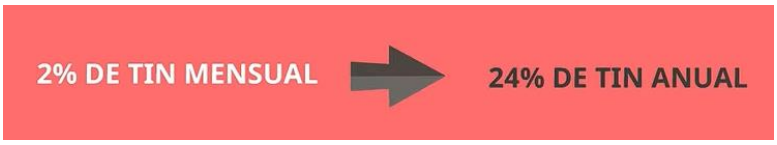
1. Explicar qué son las matemáticas financieras y su importancia.
   R/Las matemáticas financieras estudian a detalle el comportamiento del dinero en el tiempo, lo que el capital, tasa de interés y el tiempo. Por medio de una línea gráfica se puede obtener información de cómo va a presentarse el dinero desde su valor presente (VP) hasta su valor final (VF). Es bastante importante conocer de matemáticas financieras pues influye en el área de finanzas y en los proyectos de inversión, con objetivo de una mejor toma de decisiones que ayuden a la empresa o proyecto maximizar su valor.

2. Qué es una tasa de interés y cuáles son los beneficios de un interés.
   R/R/Interés bancario
   Es una cantidad económica que se debe pagar por tener a disposición el dinero de otro (Es con el fin de compensar a la otra parte por perder la disponibilidad de su dinero) Los intereses bancarios se dividen en dos tipos:

_ Intereses Remuneratorios
Son los que se pagan en compensación por el uso de un capital económico, el cual debe estar pactado por ambas partes en un contrato.

_ Intereses de Mora
Son los intereses que se pagan por incumplir el contrato ya establecido. Por ejemplo, dado el caso de que el deudor no abone las cuotas en los tiempos estipulados (Suelen ser elevados)

TIN (Tipo de Interés Nominal)
Este interés se aplica sólo al capital invertido, no tiene en cuenta los intereses que se hayan generado en los meses anteriores, tampoco vienen incluidas las comisiones por el préstamo.



TAE (Tasa Anual Equivalente)
Representa lo que cuesta el préstamo, aquí vienen incluidas las comisiones y demás pagos asociados al préstamo adquirido.

	PRESTÁMO 1	PRESTÁMO 2
Importe	12.000 euros	12.000 euros
Plazo	12 meses	12 meses
TIN	0%	5,95%
Comisión de apertura	3,5%	0%
Seguro protección de pagos	1%	0%
Otras comisiones y gastos	0%	0%
TAE	8,93%	6,11%
Total a devolver	12.540 euros	12.390,26 euros

se sustituye por otro equivalente con fecha presente por medio de la ley financiera de descuento. Hay dos tipos de descuentos:

_Descuento Simple Real
Racional, justo o matemático y se calcula con el valor actual

Dr = Vn – Va (1)

Dr= Va x i x t (2)

Descuento Simple Comercial
Bancario, se calcula sobre el valor nominal

Dc= Vn- Va (1)

Dc= Vn x dc x t (2)

4. Comparar y diferenciar el interés simple del interés compuesto.
   R/Se diferencian porque este tipo de descuento se hace sobre el capital no en el valor nominal del pagaré.

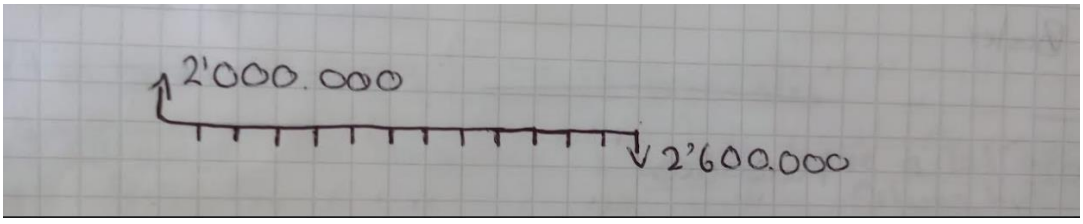
5. Una inversión realizada hoy por $1.200.000 genera al final de un año la suma de $1.536.000. Se pide: a) La suma ganada por intereses. R/. $336.000 b) La tasa de interés de la operación financiera, elabore los diagramas de tiempo. R/. 28% anual.

   R/Valor presente: 1.200.000 (Inversión)
   a) I= F-P = 1.536.000- 1.200.000 = **336.000 Suma a pagar por Intereses**

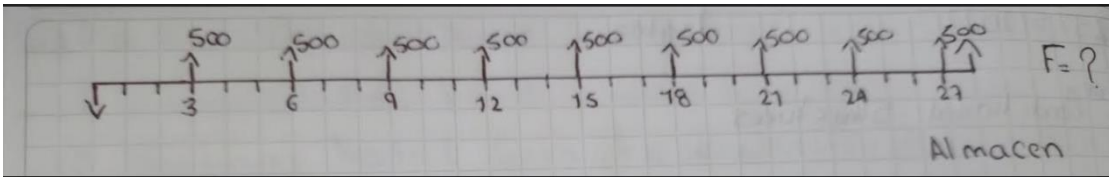
   b) i= I/P = 336.000 / 1.200.000= 0,28 x 100 =**28% Tasa de Interés**

6. Una entidad financiera concede una persona un crédito a un año por valor de $2.000.000 a una tasa de interés de 2,5% mes, Cuando debe cancelar al final del crédito
   R/ n: 12 meses
   Valor Presente: 2.000.000
   i: 2,5%= 0,025 (12) = 600.000

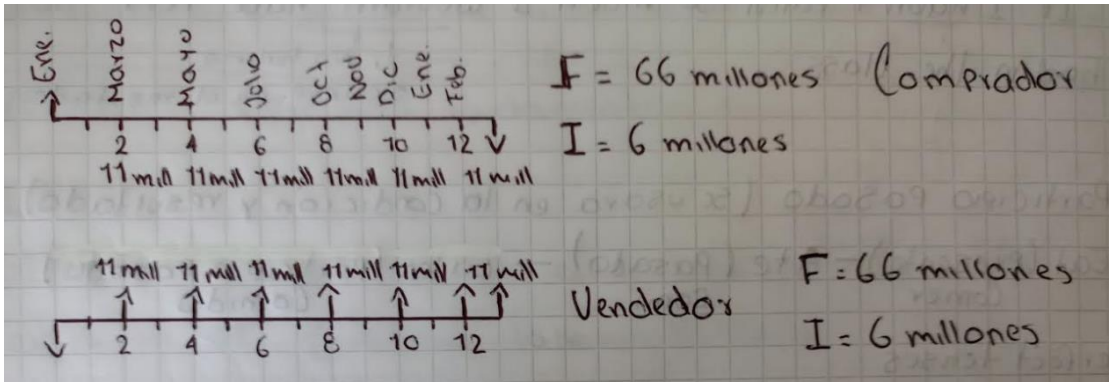
   F= P+I
   2.000.000 + 600.000 = 2.600.000



7. Un inversionista adquiere a crédito una motocicleta por valor de $4.500.000 el cual debe cancelar cada trimestre cuotas fijas de $500.000. Elabore el diagrama de tiempo tanto para el inversionista como para el almacén de motos.
   R/VP: 4.500,000
   Trimestre: 3 meses pagar 500.000



8. Un apartamento por valor de $60.000.000 se adquiere a crédito, y se desea cancelar en un año con cuotas bimestrales iguales de $11.000.000. Construya el diagrama económico desde el punto de vista del comprador y del vendedor.
   R/n: 12 meses
   VP: 60 millones
   Cuota: 2 meses (Bimestral 11 millones)



9. Dentro de dos años y medio se desea acumular la suma de $3.500.000 a una tasa del 2.8% mensual, ¿Cuál es el valor inicial de la inversión?. Nota: Adjunto esta fórmula que no tienen de interés simple

2.7 VALOR PRESENTE O ACTUAL A INTERES SIMPLE

Se sabe que: $F=P(1+in)$, y multiplicando a ambos lados por el inverso de (1 + in), se tiene que

$$P=\frac{F}{(1+in)} \quad (2.4)$$

VF: 3.500.000
n: 30 meses
i: 2,8% = 0,028%
I= 1.597.827

P= 3.500.000/ 1+ (0,028 x 30) = 3.500.000/1,84= **1.902.173 Valor Presente**

Interés compuesto:

10. Una persona solicita hoy la suma de $1900.000 en un Crédito bancario que paga el 0,7% mensual tasa nominal, el cliente solicita un plan de pagos que muestre la operación de pagos durante los dos años.
R/

11. Al iniciar los meses de julio y septiembre me propongo ahorrar $150.000 y $210.000 respectivamente y deseo consignarlos en una corporación que me reconozca el 4% mensual. ¿Cuánto dinero tengo el primero de noviembre?. Elabore el plan de pagos para este caso.

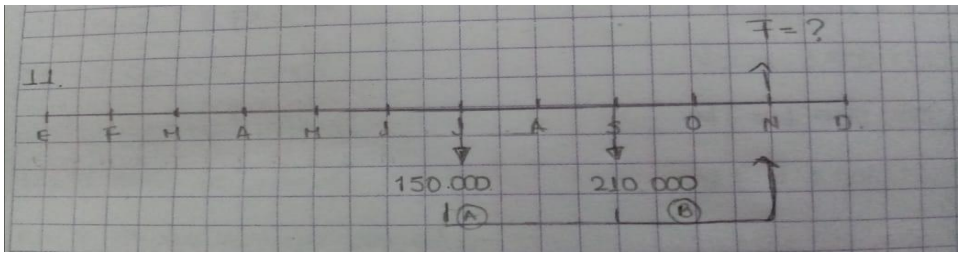
P(a): 150.000
P(b): 210.000
n(a): Julio a noviembre: 5 meses
n(b): Septiembre a noviembre: 3 meses

A) F= P(1+i) ∧ n
F= 150.000 (1+0,04)∧ 5
F= 150.000 (1, 04) ∧ 5
F = 150.000 *1,2166529024
F= 182.497

B) F= 210.000 (1+ 0,04) ∧ 3
F=210.000 (1,04) ∧ 3

F= 210.000 *1,124864
F= 236.221

A) 182.497 + B) 236.221= 418.718



12. Hace un año se hizo un depósito de $500.000 en una corporación y hoy el saldo en dicha cuenta es de $750.000. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que reconoce la corporación. ?{I SEP}

R/ VP=500.000

VF=750.000

n=12 meses

i= 750.000/ 500.000∧ (1/12) -1

= **0,034 x 100 = 3,4% Tasa de interés**

13. Qué capital es necesario invertir hoy en una institución que capitaliza el 3% mensual, a fin de obtener en 2 años $ 2.000.000

R/ n= 24 meses

VF= 2.000.000

i= 3%= 0,03

VP= 2.000.000 (1+0,03)∧ -24 = **983.867 Valor Presente**

14. Calcular los intereses de descuento por anticipado con un capital de 4.500.000, por 5 meses con una tasa de 15%.

R/ Dc=Vn[(1-(1+d) ∧ -n)]

Dc= 4.500.000 [(1-(1+0,15)- ∧ 0,416

Dc= 4.500.000[(1-(1,15)- ∧ 0,416

Dc= 4.500.000[(1-(0,943)]

Dc= 4.500.000 * 0,057

Dc= 256.500

4.500.000-256.500

Total a pagar= 4.243. 500

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Mayo de 2022

REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- 12-22 DEL DÍA 01 DEL MES DE JUNIO DEL AÑO 2022										
OBJETIVO (S)	Acompañamiento al Desarrollo Curricular del programa Tecnología en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.									
No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.SENA	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
1	Omar H. Ossa B.	94.268.148	x			Astin- Sena	omar.ossa@sena.edu.co	3007782169	SI	
2	Ligia Stella Perez Perez	38.901.559		x		Astin- Sena	ligiastellaperezperez@gmail.com	3162997770	SI	
3	Pilar Lopez	66.931.784		x		Astin- Sena	mlopez@sena.edu.co mdlopez4871@misena.edu.co	3185218732	SI	
4	Gloria Patricia Muñoz	29.876.503		x		Astin- Sena	gloria.p@misena.edu.co	3165356449	SI	
5										
6										
7										
8										
9										
10										
11										
12										
13										
14										

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

ACTA No. 12-22		
NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN: Equipo de desarrollo curricular Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social Código 122107		
CIUDAD Y FECHA: Santiago de Cali, 2 de junio de 2022	**HORA INICIO:** 2:00 pm	**HORA FIN:** 5:00 pm
LUGAR Y/O ENLACE: Sala de juntas Plásticos Centro ASTIN	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO ASTIN**	
AGENDA O PUNTOS PARA DESARROLLAR: Revisión del proyecto vs Matrices de correlación/ Ajuste de diagrama de gantt		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Acompañar el Desarrollo Curricular del programa Tecnología en Gestión de Proyectos de Desarrollo Económico y Social.		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Nos reunimos los instructores Ligia Stella Pérez , Gloria Patricia Muñoz y Sandra Portilla por parte del programa de formación y Omar Hernán Ossa B. por parte del equipo de Desarrollo Curricular.

Se revisa en la Planeación Pedagógica las actividades de aprendizaje propuestas para las actividades de proyecto, 4. Estructurar propuesta legal …

4. Estructurar propuesta legal y organizacional con base en los requerimientos del proyecto empresarial	Definir forma jurídica del proyecto empresarial de acuerdo a la normativa vigente	Garantía del cumplimiento de la normativa y legislación vigente relacionada Con los sistemas de gestión	Establecer los requisitos de la legislación y normatividad vigentes aplicables a la Naturaleza del proyecto.
	Organizar niveles ocupacionales determinando autoridad y responsabilidad del proyecto empresarial	Estructurar cargos y competencias según direccionamiento Estratégico y normatividad	Organizar niveles ocupacionales determinando autoridad y responsabilidad en la organización.
	Elaborar los perfiles del recurso humano previamente planeado, para el funcionamiento del proyecto empresarial	Estructurar cargos y competencias según direccionamiento Estratégico y normatividad	Elaborar los perfiles del recurso humano previamente planeado, para el funcionamiento de la organización.
	Establecer los rangos salariales, del personal requerido en el desarrollo del proyecto empresarial.	Estructurar cargos y competencias según direccionamiento Estratégico y normatividad	Establecer los rangos salariales, del personal requerido en el desarrollo del proyecto.
	Establecer la estructura organizacional de la propuesta teniendo en cuenta los conceptos asociados al tema	Estructurar cargos y competencias según direccionamiento Estratégico y normatividad	Planear la estructura organizacional requerida para el desarrollo del proyecto

Se traslada el RA :" Identificar la legislación y normatividad vigente, de acuerdo con la naturaleza y Lineamientos de la organización." De la fase de ejecución a la fase de fundamentación.

Se actualizan las actividades realizadas en el proyecto formativo.

Se actualiza el diagrama de Gantt para la ejecución de las actividades, teniendo en cuenta la ocupación de los instructores del programa.

CONCLUSIONES

- Se organiza el Google drive para facilitar la ubicación de los archivos trabajados en 2022.



COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
Elaborar Acta de Reunión	Omar H Ossa	01 junio de 2022
Subir planeación pedagógica actualizada al DRIVE.	Omar H Ossa	01 junio de 2022
En la planeación pedagógica llevar los nombres de las actividades de aprendizaje a las matrices de correlación.	Equipo desarrollo Curricular	8 junio de 2022
Iniciar con redacción de actividades del ciclo didáctico.	Equipo desarrollo Curricular	Transcurso de la semana
Asistir a la próxima reunión presencial	Equipo desarrollo Curricular	8 junio de 2022
ASISTENTES: (Incorporar registro de asistencia)		

1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía: Mercado potencial	*Código de la Guía: 6.0 mercado potencial*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Juniol 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO: Contenidos de la guía

Resultado aprendizaje: *Identificar segmentos de mercado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación.*

De manera individual o con su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

I. **Potencial de mercado**

1. Actividad de reflexión:

Escucha y observa con detenimiento el video sobre el mercado, accediendo al siguiente al link https://www.youtube.com/watch?v=STV8J9rn7pM que se adjunta, Y reflexiona respondiendo la siguiente pregunta.

a. ¿**Consideran que los productos existentes en el mercado están disponibles para todo tipo de consumidores** (en cuanto a precio calidad, distribución y beneficios reales) explique su respuesta.

b. ¿Sabes que es un plan de mercado?

2.Actividad de reflexión:

Continuando con el estudio de mercado, corresponde ahora determinar el potencial de mercado existente para su idea de negocios, para lo cual te invito a consultar los siguiente enlaces para conocer:

a. Qué es el potencial de mercado: https://www.youtube.com/watch?v=SVsTsgpzSls

cómo se calcula potencial de mercado: https://www.youtube.com/watch?v=aAnAacIrAPk

3. Actividad de contextualización.

Teniendo en cuenta la información del punto 2. Calcule y organice el potencial de mercado de su idea de negocios.

II. **plan de mercado**

4.1. Actividad de reflexión:

Escucha y observa con detenimiento el video sobre el mercado, accediendo al siguiente al

2.Actividad de reflexión:

Continuando con el estudio de mercado, corresponde ahora conocer y determinar el plan de mercado, para ello te invito a conocer sobre:

a. Qué es un plan?: https://www.youtube.com/watch?v=7n9wmL2IqDI
b. Qué es un plan de mercadeo: https://www.youtube.com/watch?v=4LmLWpkUVYU
c. Como realizar (etapas para elaboración un plan de mercadeo o marketing: https://www.youtube.com/watch?v=TGlr2E56IhY

d. Qué es la estrategia. https://www.youtube.com/watch?v=3BT_ETQcczg

3. Actividad de contextualización.

Teniendo en cuenta la información del punto 2. Elabore un plan de mercadeo.

Una vez desarrolladas las actividades y elaborada las evidencias, subir de manera individual en la plataforma Territorio o guardar donde indique el instructor.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia No1: Documento en Word donde incluye los puntos 1 actividad de reflexión. Respuesta de los puntos 3. Potencial de mercado y Plan de mercadeo.

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio el Abril de 2022

a. **¿Consideran que los productos existentes en el mercado están disponibles para todo tipo de consumidores?**

R) No porque la calidad de vida es muy costosa y el poder adquisitivo de cada persona es limitada.

b. **¿Sabes que es un plan de mercado?**

R) Las personas que consumen un producto o servicio similar al que ofreces, a los individuos que actualmente no lo consumen (pero que lo necesitan y por alguna razón no lo han encontrado), y, finalmente, a las personas que actualmente no lo consumen pero que probablemente en el futuro podrían hacerlo.

¿Qué es un plan?

R) Un plan es una intención o un proyecto. Se trata de un modelo sistemático que se elabora antes de realizar una acción, con el objetivo de dirigirla y encauzarla. En este sentido, un plan también es un escrito que precisa los detalles necesarios para realizar una obra.

Tipos de plan

Un plan económico: se encarga de la gestión de la actividad económica de una empresa, un sector o una región. Un plan de inversiones, en tanto, establece el destino que se les dará a los recursos financieros de una empresa.

Un plan de obras: permite prever y ejecutar obras por parte de los técnicos y de las administraciones públicas. La noción de plan de servicios tiene un significado similar.

Un plan de pensiones: por otro lado, organiza los aportes para percibir una renta periódica al momento de la jubilación, invalidez, viudedad, orfandad o supervivencia,

mientras que un plan de estudios es el conjunto de enseñanzas y prácticas que deben cursarse para completar un ciclo de estudios y obtener un título.

¿Qué es un plan de mercadeo?

R) El plan de mercadeo es un documento de texto o en formato de presentación en donde se van a plasmar todos los estudios de marketing que se realizaron por la empresa, así como los objetivos que se quieren conseguir, las estrategias a implementar y planificar qué acciones se deben llevar a cabo.

Entonces para saber qué es un plan de mercadeo o de marketing hay que tener especificar que esta es la guía que va a orientar a una empresa en los pasos que debe seguir en todo momento.

Este documento va a formarse con base a una investigación realizada, el despliegue de la viabilidad económica, la delimitación de los objetivos tanto los cortos como los de largo plazo, entre otros. De esta forma se sabrá con claridad de qué forma se atraerán a los clientes.

¿Qué es la estrategia?

R) Estrategia es un concepto que hace referencia al procedimiento a través del cual se toman las decisiones en un escenario determinado con el objetivo de conseguir una o varias metas. Así, la estrategia no es más que la conexión que existe entre los objetivos últimos y las acciones que se han de poner en práctica para llegar a dicho objetivo. En definitiva, la estrategia es un plan a través del cual se intenta conseguir una meta, pudiendo ser aplicado a diversos ámbitos, desde el empresarial hasta el militar.

Tipos de estrategia

Estrategia de aprendizaje: en este caso, la estrategia hace referencia a los diferentes procedimientos, modelos y tácticas a través de los cuales se aprende y se adquieren diferentes conocimientos. Así, podemos definir la estrategia de aprendizaje como el plan de acción que se ha de seguir en el ámbito educativo para lograr el aprendizaje de una tercera persona. Por ejemplo, la utilización de mapas conceptuales para fijar conceptos complejos.

Estrategia militar: la estrategia militar es el plan a través del cual se disponen los recursos militares para cumplir con una misión militar en cuestión.

Estrategia empresarial: hace referencia a los planes o la metodología que sigue una empresa para lograr conseguir sus objetivos empresariales. Así, la estrategia empresarial es el plan de acción que, plasmado en la misión, visión y los valores de la entidad, han de seguir cada una de las áreas de la empresa para lograr las metas de esta.

Estrategia de negocio: la estrategia de negocio hace referencia al plan que sigue una empresa para conseguir los objetivos fijados con anterioridad, centrándose, sobre todo, en el posicionamiento en el mercado de esta y en la obtención de ingresos. Aunque puedan parecer parecidas, la estrategia empresarial es mucho más amplia, abarcando muchas áreas de una empresa, mientras que la estrategia de negocio se circunscribe a conseguir más beneficios.

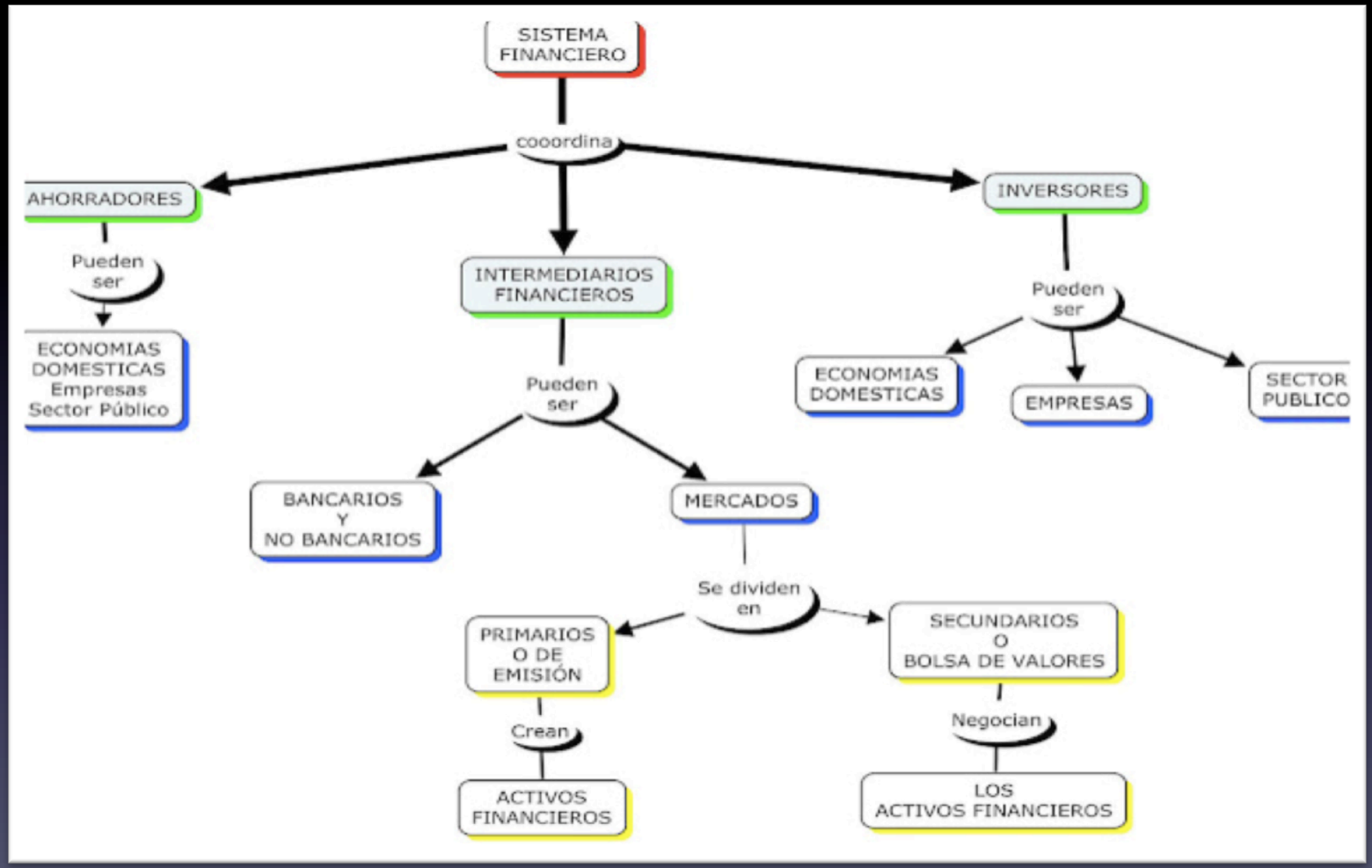
Estrategia de inversión: en este caso, estrategia hace referencia a los lineamientos que las personas que van a invertir van a seguir a la hora de elaborar su portafolio. Así, el inversionista deberá decidir, por ejemplo, qué porcentaje de dinero destinará a renta fija y qué porcentaje a renta variable.

Estrategia de marketing: esta hace referencia al plan de acción que se ha de llevar a cabo para conseguir un objetivo comercial, tales como conseguir un aumento de las ventas o la participación de una empresa en el mercado.

El mercado de capital



El sistema financiero



Conformación de los mercados



El mercado de capital



Es aquel al que al que acuden agentes del mercado, tanto para financiarse a mediano y largo plazo(mayor a 18 meses),
como para realizar inversiones o especular.

En este mercado participan:

- ✧ Emisores de deuda (falta dinero)
- ✧ Inversionistas
- ✧ Especuladores

Los actores

El Mercado de valores nace para permitir el encuentro entre estos dos mundos



Necesitamos financiar nuestros planes

MERCADO de **VALORES**



Queremos obtener mayor rentabilidad por nuestro dinero

Quiénes participan?



1. **Emisores de valores**. Ofrecen valores (acciones, bonos, cuotas de fondos mutuos, etc.) para su venta en el mercado

4.Reguladores y fiscalizadores
Supervisan que las actividades y participantes del Mercado de Valores operen dentro del marco legal y demás normativa reglamentaria que les sea aplicable:

5.Entidades de apoyo a la información
Contribuyen con la fiscalización, mediante la revisión de la información financiera de las sociedades

6. Mercado de Productos
Mercado bursátil en el que se transan productos agropecuarios:

3. Intermediación de Valores
Operaciones que acercan a demandantes y oferentes: Intermediarios de Valores (Agentes de valore(s.

2.Demandantes de Valores
Personas o instituciones que desean obtener ganancias mediante la adquisición de instrumentos de inversión:

1. Las entidades que desean que sus valores se ofrezcan en el Mercado, solicitan su inscripción a la CMF.

2. Los valores y los emisores quedan inscritos en los registros públicos de la CMF.

3. Las entidades emiten los valores que se colocarán y transarán en el mercado.

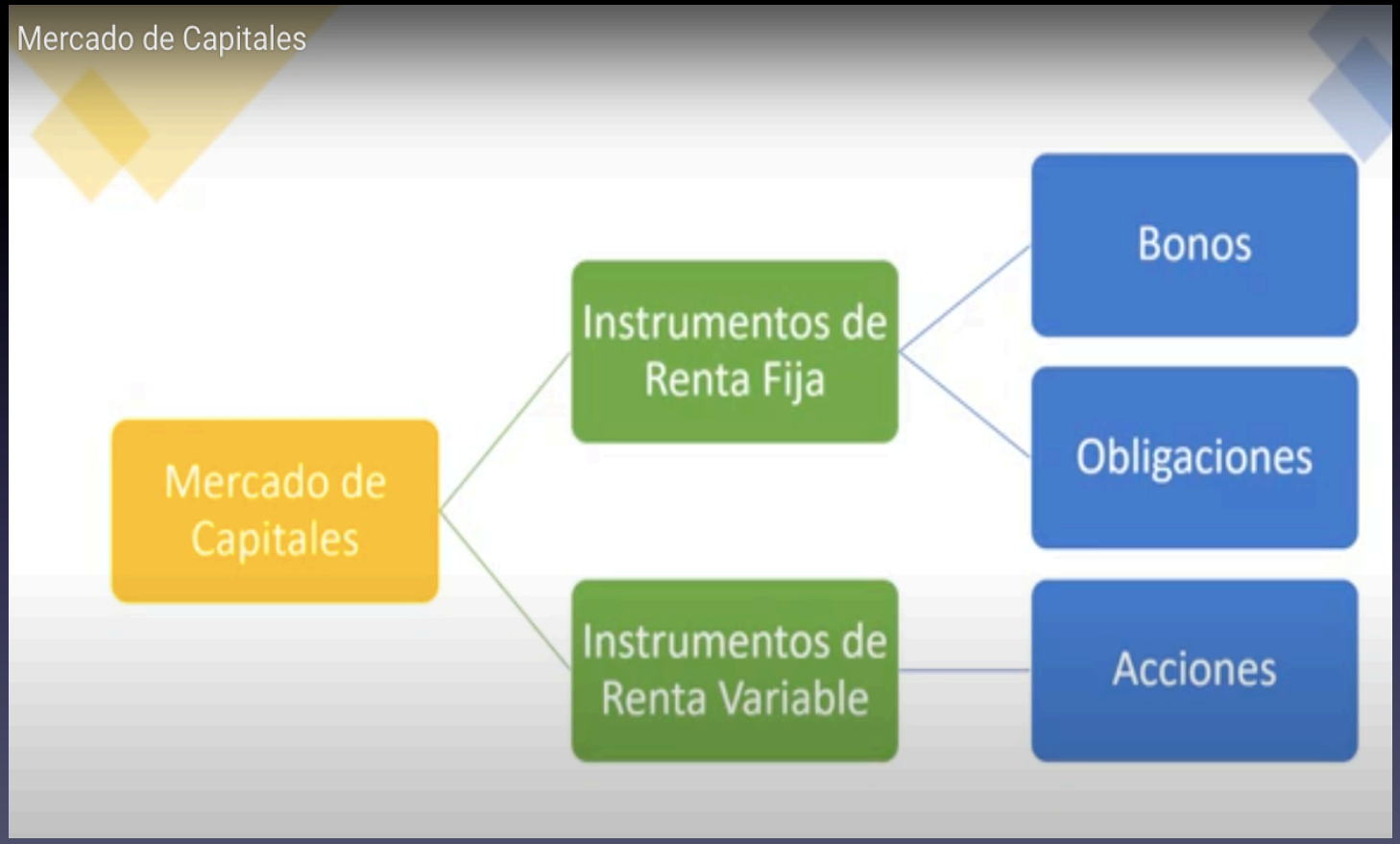
4. Los inversionistas, dado su perfil de riesgo, pueden solicitar la asesoría de intermediarios para ecoger los valores que adquirirán, o recurrirán al mercado extrabursátil.

5. Los intermediarios adquieren los valores en nombre del inversionista, normalmente en una Bolsa de Valores.

6. Los títulos o certificados de propiedad quedan en poder del inversionista, o del corredor, según el inversionista decida.



Clase de instrumento de mercado de capitales



1. **Instrumentos renta fija**: Son aquellos que de antemano conozco la tasa de interés, rendimientos de los dinero s y demás aspectos, Ejemplo: Bonos corporativos que emite Coca Cola. Y obligaciones.

2. Instrumentos renta variable: son financieros, en los que no son posibles Determinar cual es su rendimiento. Puede tener una renta mayor o menor a renta fija. Son más riesgosos, pero por ello más rentables (mayor tasa de oportunidad).
Ejemplo: Acciones: Son títulos emitidos por una empresa, que representa el valor de una de las fracciones del capital social.
Las acciones pueden ser :

Los inversionistas (personas o sociedades) buscan los instrumentos financieros para mayor rentabilidad según que tan dispuestos estén para arriesgar.

Los emisores requieren de capital para financiar sus proyectos. Para reunir estos recursos pueden ofrecer valores (acciones, bonos, etc.) a los inversionistas.

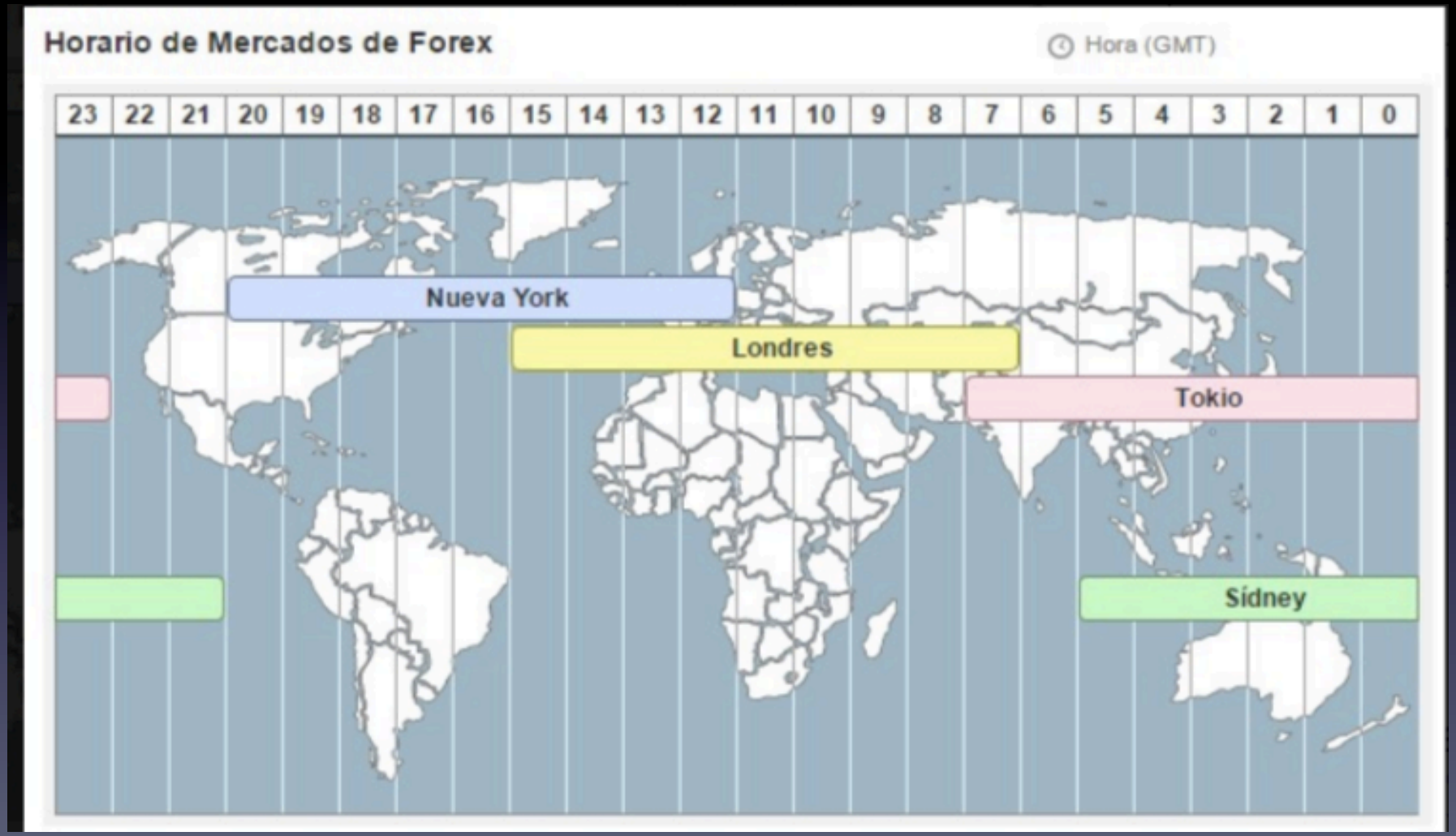


Los inversionistas y los emisores se encuentran en el Mercado de Valores.

Otra información: https://www.youtube.com/watch?v=6OEjyohHvxk

Bolsa de valores de New York https://www.youtube.com/watch?v=-a3mJotfbXY

Horario de mercado financiero



Horario de movimiento del mercado financiero

Bolsa	Hora de apertura	Hora de cierre
Australia	00.00	06.00
Japón	03.00	08.00
Shangay	02.30 y 06.00	04.00 y 08.00
Europa	09.00	17.30
Lisboa	10.30	17.30
Suecia	09.30	17.00
USA	15.30	22.00
Canadá	15.30	22.00

Tipos de Acciones

Ordinarias

- Votan en las juntas de accionistas.
- El pago de dividendo no está garantizado.
- Liquidez

Preferentes

- Garantía del pago de Dividendo
- No votan en las juntas de accionistas
- Iliquidez

Situación financiera de los movimiento del mercado nacional

https://www.usdebtclock.org/#

El mercado de Zúrich. Recomendaciones de los banqueros suizos
https://1library.co/document/y6orkmgy-axiomas-de-zurich-pdf-pdf.html

LAS ACCIONES

Las acciones te permiten tener derecho de un negocio y pueden ser:

Clasificación:

Acciones preferentes :

- Son poco frecuente en el mercado, porque la cantidad en circulación es poca
- Es poco ilíquidas
- Acciones sin derecho a voto
- Son más económicas porque no tiene derecho a voto en la junta de accionistas
- Su valor puede subir o puede bajar
- Solamente si es posible se asigna unas ganancias
- Estas acciones son hídricos entre acciones y bonos
- Se debe informar con mayor exactitud las condiciones de estas antes de comprar



Acciones Ordinarias:

- Suelen ser más económicos del mercado y de fácil adquirir por cualquier intermediario
- Otorgan a su poseedor el derecho a voto en las asambleas
- También pueden llamarse asambleas ordinarias
- En estas acciones se vota si el beneficio del ejercicio se reparte o se reinvierte
- También se realizan asambleas extraordinarias con el fin de solucionar intereses de la sociedad. Además de la opción a voto, dan derechos económicos (reparto de beneficios) en la misma proporción en que participan en el capital social de la empresa
- Derecho a venderlas y comprarlas entre inversionistas

LAS ACCIONES

Tipo de acciones preferentes:

Acciones según su titular

- Acciones según su titular:
- Acciones nominativas :
- Acciones al portador:
- Acciones sí cotiza o no en la bolsa:
- Acción privada:
- Acción cotizada en bolsa:
- Acciones autocartera:
- Acciones suscritas:
- Acciones en circulación:
- Acciones desembolsables:
- Acciones rescatables : Se pueden mejorar




MERCADO FINANCIERO

Los mercados financieros

El mercado: Es sitio en el cual se encuentran compradores y vendedores.

Esta conformado por Mercado monetario, mercado commodities, Divisas (mercado forex), mercado de derivados (su valor deriva de precio activos subyacentes: Divisas, bonos, acciones o índices bursátiles bonos de capital.



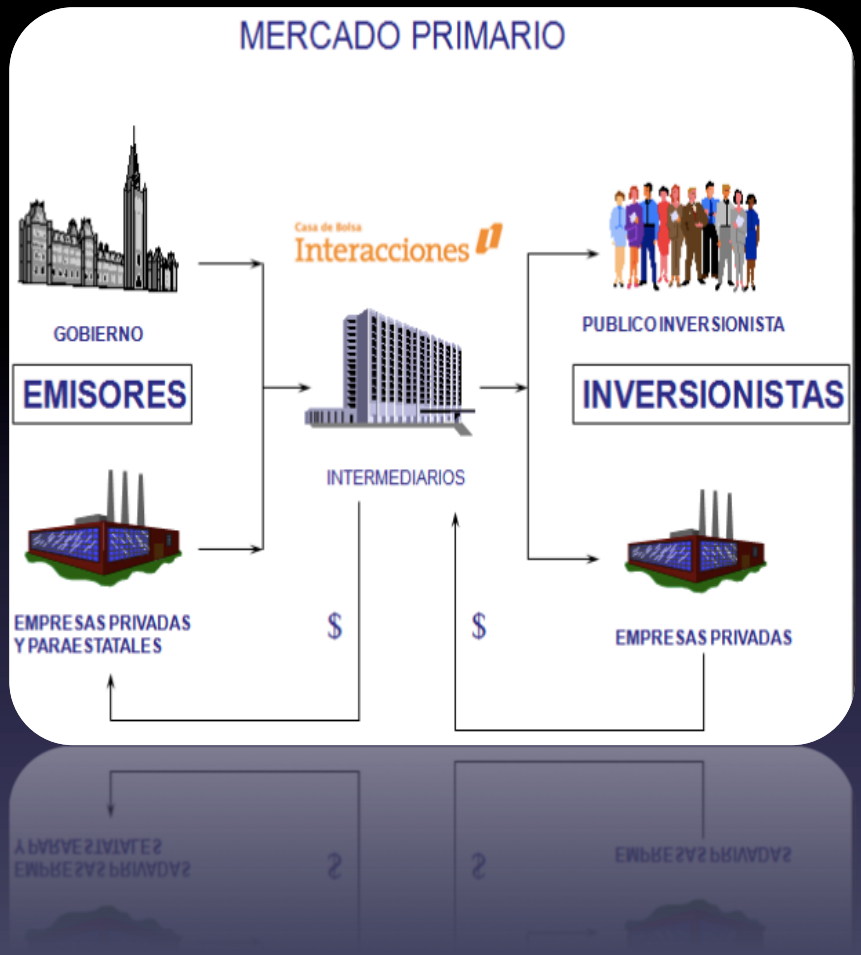
Mercado de capitales:
Objetivo: Busca recursos de inversionistas para que puedan llevar a cabo las operaciones financiación y de inversión.

Mercado primario.

Son aquellos en los que se realizan emisión de títulos valores de primera creación.

Se realizan las primeras compraventa de títulos que pueden ser activos de diversos índole : renta fija o variable.

Esta es una opción de la empresa para capitalizarse (buscar dinero), por la venta de parte de la propiedad de la empresa a través de acciones.



Mercado secundario

Son aquellos donde se efectúan las transferencias emitidas por el mercado primario.
Es decir donde los inversores de títulos (compran a la empresa, pueden venderlos a otros inversores(compradores).

Representa posteriores transacciones



Mercado Futuros

FUTUROS EN BOLSA

Contrato de Futuros es un acuerdo entre dos partes sobre la compraventa de un producto financiero cuyo valor se basa en otro activo, al que se le denomina activo subyacente. Tienen su origen en los ya conocidos "contratos a plazo".
El precio se establece desde hoy



MERCADO DE FUTUROS

Es el lugar donde nosotros podemos adquirir o vender estos productos financieros. Estas dos acciones (venta y compra) se formalizan a través de contratos.

https://www.youtube.com/watch?v=X4oMYpdHoEk

https://www.youtube.com/watch?v=U1qvH5roZ5U

La rentabilidad y el riesgo de inversión.

Riesgo es:

1.Probabilidad de un evento adverso o pérdida económica.

2. Es la incertidumbre que existe acerca de un resultado asociado una distribución de probabilidad.

Estadísticamente el riesgo permite:

1.Resultados posibles fruto de datos obtenidos previamente.

2. Resultados que pueden ser medibles.

3. Evaluación y cálculo con base en la información.

Perfil del riesgo: https://www.youtube.com/watch?v=dTO8fO-VrOQ



Riesgo- otros conceptos

https://www.youtube.com/watch?v=KZVVCkQWHc4

La rentabilidad y el riesgo de inversión.

La incertidumbre es:

1.Se tiene conciencia de que se pueden producir resultados no esperados.

2. No se puede medir de forma controlada, sólo se valoran opciones.

3. Hay intuición y experiencia.



La rentabilidad y el riesgo de inversión.

La volatilidad de un activo es denominado como RIESGO



Portafolios de inversión



Tipos de riesgos financieros

1. Riesgo de contraparte: La contraparte no entregue en la fecha de vencimiento, el valor o titulo correspondiente a la transacción.



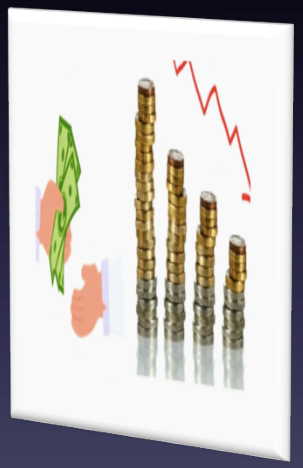
2.Riesgo de crédito: La Contraparte está poco dispuesta a cumplir con sus obligaciones contractuales



3.Riesgo de interés: Disminución o aumento en el tipo de interés de sus activos / pasivos respectivamente.



4.Riesgo de liquidez: Incapacidad de conseguir flujo de efectivo, genera liquidación anticipada.

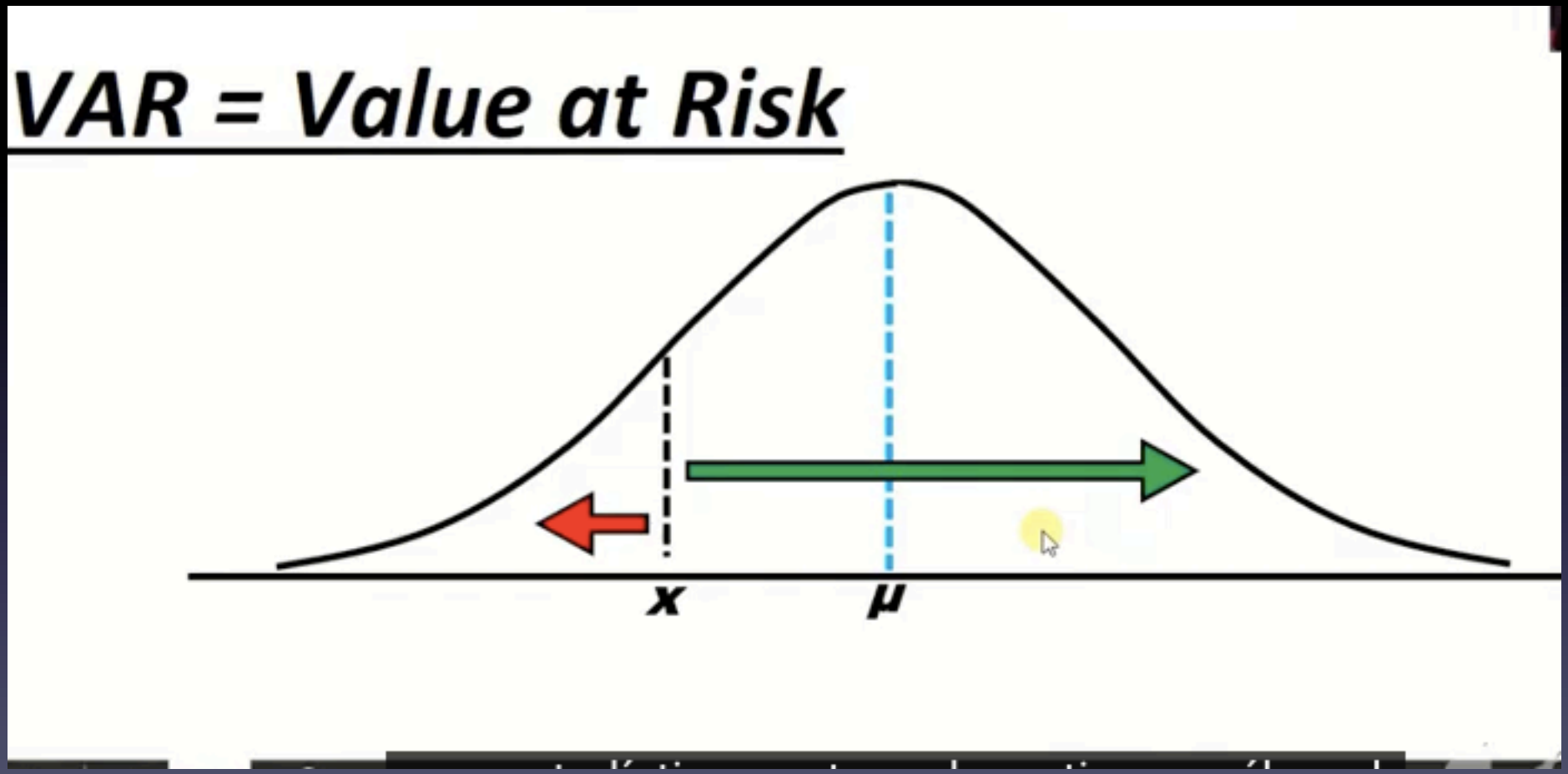


4. Riesgo de mercado: Se deriva por cambios en activos/pasivos financieros (o volatilidades). Se mide a por cambios en el valor de las posiciones abiertas.



*posición abierta a la situación del individuo inversor en la que aún no ha recibido pérdidas o ganancias. Así estas inversiones se mantienen en la cartera de inversión hasta su correspondiente venta.

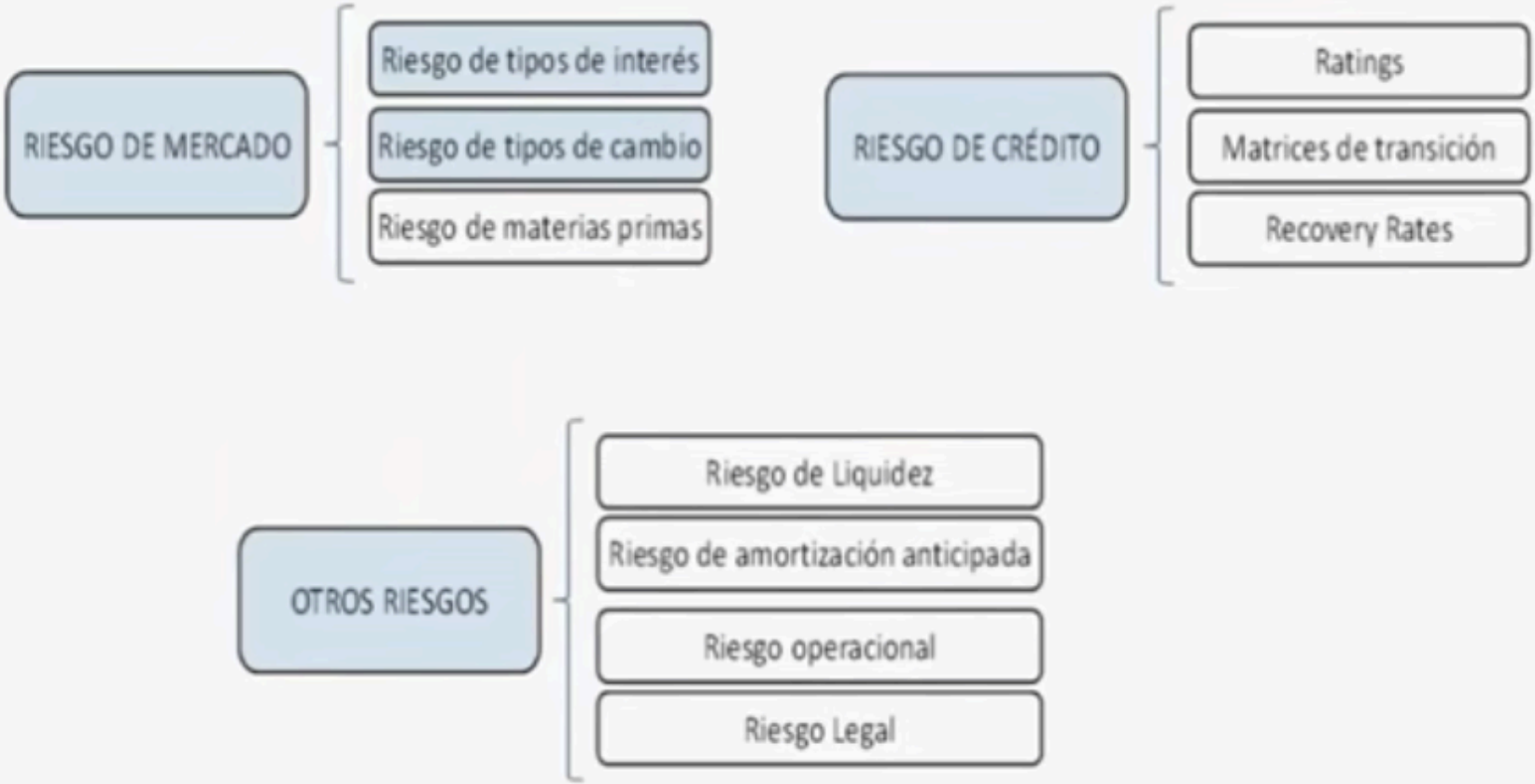
VAR (Value al Risk- valor en riesgo)



*posición abierta a la situación del individuo inversor en la que aún no ha recibido pérdidas o ganancias. Así estas inversiones se mantienen en la cartera de inversión hasta su correspondiente venta.

Riesgo de crédito y de mercado en los instrumentos financieros

Mapa de riesgos



Riesgos de mercado.

El riesgo de mercado:
Cambios sistemáticos del mercado.
Cambios en oferta y demanda.

Conceptos básicos:

El **riesgo de mercado** también conocido como riesgo sistemático, hace referencia a la pérdida de valor de una inversión debido a cambios en valor de distintos factores derivados del mercado donde se oferte y demande.

Los factores o riesgos que conforman al de mercado son:

- riesgo de **tipos de interés**;
- riesgo de **tipo de cambio**;
- riesgo derivado de las fluctuaciones de **materia primas**.

Riesgos de mercado.

Tipos de riesgo de mercado (i):

El **riesgo de tipos interés** hace referencia al impacto de las variaciones inesperadas de los tipos de interés de mercado en:

- el **valor de una inversión.**
- los **intereses que se pagan** (en el caso de una posición de pasivo o deuda) o se reciben (en el caso de una posición de activo o inversión).

Riesgos de mercado.

1. Riesgo interés: fluctuaciones inesperadas de la política monetaria que hayan.

Banco de la República.

2.Riesgo valor inversión: fluctuaciones hacia abajo o arriba producir daño en valor de una inversión. O

3. Valores altos de intereses:

Riesgos de mercado.

Tipos de riesgo de mercado (ii):

El **riesgo de tipo de cambio,** viene dado por las potenciales pérdidas derivadas de la exposición del prestatario al riesgo de una revalorización de la divisa en la que debe realizar los pagos o la depreciación de aquella en la que recibe los ingresos, siguiendo con el supuesto de que el prestatario no disponga de la divisa en la que ha de hacer los pagos y deba acudir al mercado para comprarla.

El **riesgo de las materias primas**, conlleva un riesgo geopolítico asociado ya que estos recursos naturales se encuentran en diferentes continentes y la jurisdicción sobre las *commodities* corresponde a los gobiernos de cada país, empresas internacionales, y muchas otras entidades.

Riesgos de mercado.

Origen de la cuantificación del riesgo de mercado:

- ***Portfolio Selection;***

  Markowitz (1952)

$$Max\, E_p = \sum_{i=1}^{n} x_i E_i$$

$$Min\, \sigma_P^2 = \sum_{i=1}^{n}\sum_{j=1}^{n} x_i x_j \sigma_{ij}$$

- **Modelo CAPM,**

  Sharpe (1964), Lintner (1965) y Mossin (1966)

$$\beta_P = X_1\beta_1 + X_2\beta_2 + \ldots + X_n\beta_n \qquad E_P = R_f + (E_M - R_f)\beta_P$$

- **Modelo APT,**

  Ross (1976)

$$y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \cdots + \beta_k X_{kit} + \varepsilon_{it}$$

Y así HOY se cuantifica el riesgo de mercado:

- ***Value at Risk (VaR) + Stress Testing y Back Testing;***

$$VaR_\alpha = \alpha * \sqrt{t * \sigma^2}$$

- **Modelo de Performance y Performance Attribution,**
  - Medidas absolutas
  - Medidas relativas
  - P.A.=Asignación de activos+ Selección de títulos+ Iteracción

- **Modelo ARCH, GARCH**, *... Engel(1982)*

$$\sigma_t^2 = \sum_{i=1}^{q} \alpha_i \, y_{t-i}^2 \qquad y_t = \varepsilon_t \sigma_t$$

Riesgos de Crédito.

Conceptos básicos:

El **riesgo de crédito** o el **riesgo crediticio** es la probabilidad de que, al momento del vencimiento, una entidad no haga frente, en parte o en su totalidad, a su obligación de devolver una deuda o rendimiento acordado sobre un instrumento financiero, debido a quiebra, iliquidez o alguna otra razón.

Todas las actividades que realiza una entidad bancaria, y que involucran un compromiso de pago, están expuestas a que **la contraparte no pueda cumplir con sus obligaciones financieras** en las condiciones definidas contractualmente, dando lugar a pérdidas

Riesgos de Crédito

Después de la crisis financiera actual, de la que todavía evidenciamos sus efectos negativos, el sistema financiero se vio en la necesidad de diferenciar **4 tipos de riesgo de crédito**:

- **Riesgo de Impago:** o riesgo fallido o de default, es la posibilidad de incurrir en una pérdida si la contrapartida de una transacción no cumple plenamente las obligaciones financieras, acordadas por contrato.

- **Riesgo de Migración:** cuando se produce una rebaja en la calificación crediticia.

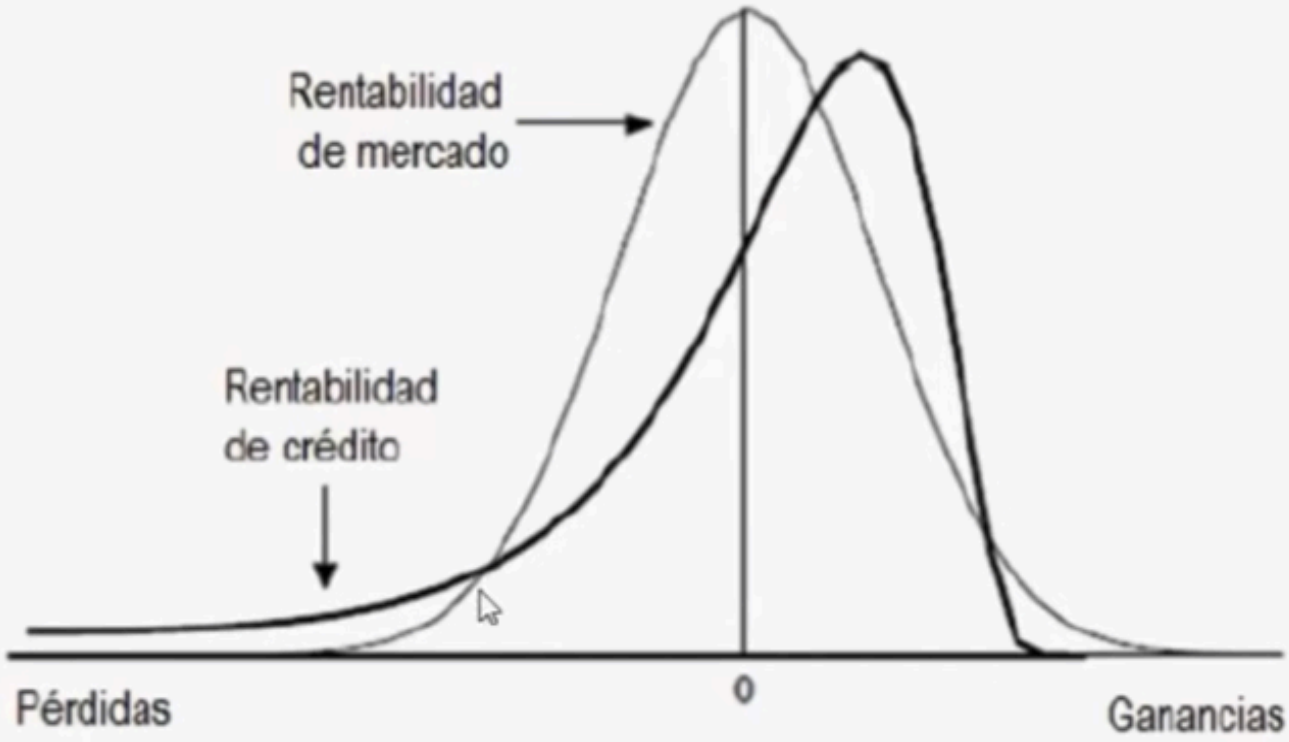
Riesgos de Crédito

- **Riesgo de exposición:** entendido como la incertidumbre sobre los futuros pagos que se deben. Este riesgo puede estar asociado o bien a la actitud del prestatario o bien a la evolución de variables del mercado.

- **Riesgo de colateral:** conocido como el riesgo de la tasa de recuperación, el cual varía según haya o no garantías o colateral en la operación

Riesgos de crédito

Funciones de distribución de las rentabilidades o retorno en función del riesgo de mercado vs riesgo de crédito



Ejemplo / Supuesto de utilizar el VaR para estimar el riesgo de mercado

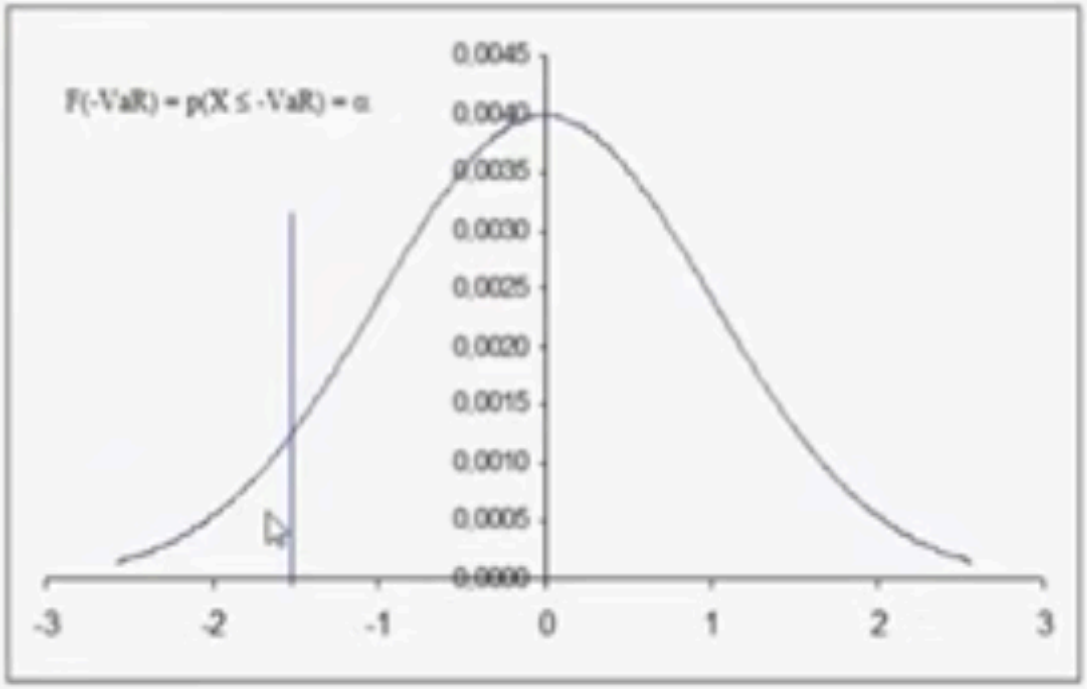
En la mayoría de los casos se utiliza el supuesto de esperanza nula para la rentabilidad, con lo que el VaR será:

Utilizando las propiedades de la N(0,1):

$\alpha = 0{,}1 \Rightarrow \quad z(\alpha) = 1{,}28$

$\alpha = 0{,}05 \Rightarrow \quad z(\alpha) = 1{,}64$

$\alpha = 0{,}01 \Rightarrow \quad z(\alpha) = 2{,}32$



Elementos para cuantificar el riesgo

Medición del riesgo de crédito:

Para cuantificar el riesgo previo, a priori, es necesario identificar los **elementos a valorar**:

Riesgo individual	Riesgo de cartera
Probabilidad de incumplimiento.	Incumplimiento y calidad crediticia correlacionada.
Tasa de recuperación	Contribución al riesgo y concentración crediticia
Migración del crédito	Incumplimiento y calidad crediticia correlacionada.

Modelos para valorar el riesgo de crédito :

Modelos tradicionales: aquellos que se basan fundamentalmente en criterios subjetivos y el juicio o la experiencia del analista.

- **Modelo 5C's:** Los factores clave son: (i), capacidad de pago; (ii), capital total de la empresa; (iii), colateral, es decir, las garantías; (iv), la reputación de la empresa, antigüedad, etc.; y (v), el ciclo económico.

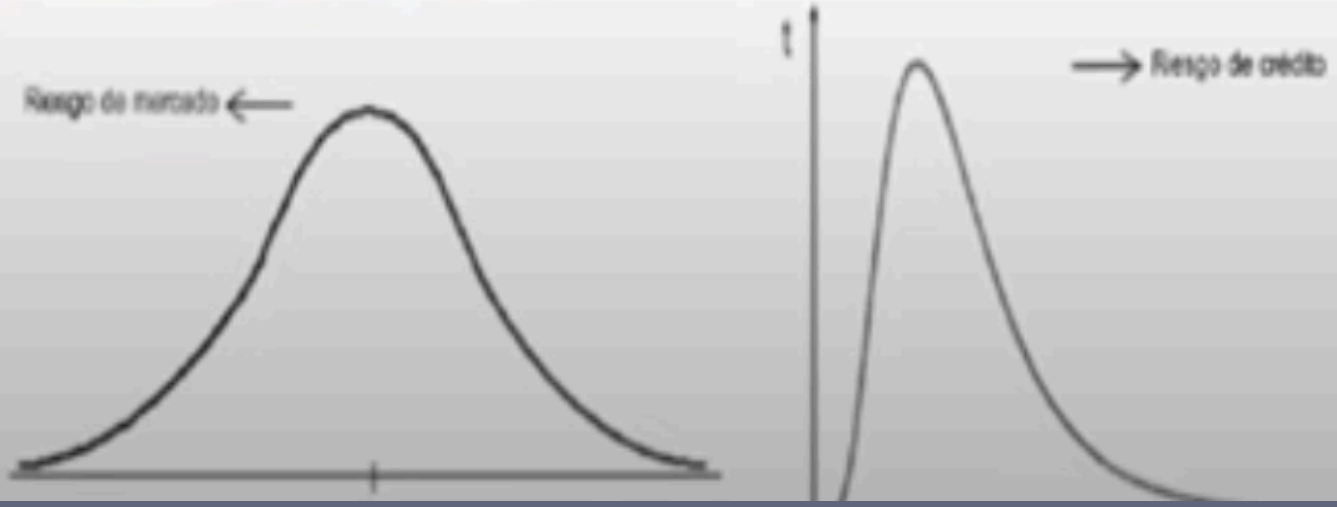
- **modelo Z-Score:** Beaver (1966) fue uno de los pioneros en introducir un análisis discriminante compuesto por más de 30 ratios financieros. .

$$Z = \alpha_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \gamma_3 X_3 + \cdots \delta_n X_n + \mu_1$$

Modelos tradicionales: aquellos que se basan fundamentalmente en criterios subjetivos y el juicio o la experiencia del analista.

- **Modelo KMV:** En 1995, la empresa KMV encontró la función para la probabilidad de incumplimiento teniendo en cuenta los cambios en la calidad crediticia y el umbral de quiebra.

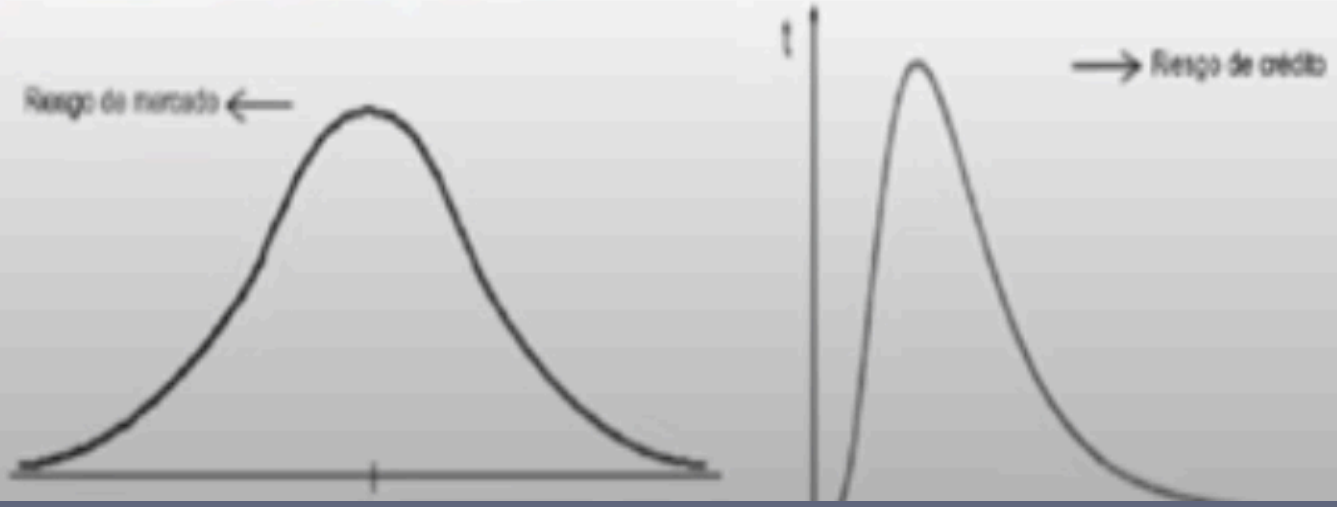
- **Modelo CreditMetrics:** CreditVaR.



Modelos tradicionales: aquellos que se basan fundamentalmente en criterios subjetivos y el juicio o la experiencia del analista.

- **Modelo KMV:** En 1995, la empresa KMV encontró la función para la probabilidad de incumplimiento teniendo en cuenta los cambios en la calidad crediticia y el umbral de quiebra.

- **Modelo CreditMetrics:** CreditVaR.



Calificaciones crediticia o RATINGS

El principal cometido de las **agencias de rating** es el proporcionar ratings que califiquen la solvencia o calidad crediticia de la deuda corporativa de las empresas.

Las agencias de más notoriedad son **Moody's**, **Standard & Poor's (S&P), Fitch y DBRS**.

Su sistema de clasificación **es alfabético con añadidos numéricos o signos**.

Por ejemplo, la máxima calificación de un bono para Moody's es Aa1, para Standard&Poor's es AA+.

CALIFICACIONES CREDITICIAS

MODELO PROBIT

Cuya función de distribución utilizada es la de una normal tipificada y donde s es la variable de integración con media 0 y varianza 1

$$Y_i = \int_{-\infty}^{\alpha+\beta X_i} \frac{1}{(2\pi)^2} e^{\frac{s^2}{2}} ds + \varepsilon_i$$

MOODY'S	STANDARD & POOR'S FITCH-IBCA	
Aaa Calidad superior	AAA La mejor calificación	Inversión
Aa1	AA+	
Aa2 Alta calidad	AA Calificación alta	
Aa3	AA-	
A1	A+	
A2 Superior al grado medio	A Por encima de la media	
A3	A-	
Baa1	BBB+	
Baa2 De grado medio	BBB Calificación media	
Baa3	BBB-	
Ba1	BB+	No inversión
Ba2 Posee elementos especulativos	BB Por debajo de la media. Especulativa	
Ba3	BB-	
B1	B+	
B2 Le faltan características inversoras	B Muy especulativa	
	CCC+	
Caa Riesgo de impago	CCC Totalmente especulativa	
	CCC-	
Ca Muy especulativa. Casi seguro impago de intereses	CC En proceso de quiebra pero atin paga intereses	
C Muy arriesgado	C Impago, con calificación indicativa del valor de liquidación relativo.	
C1 Bonos que no pagan ningún cupón		
	DDD-D Insolvencia	

Moodys

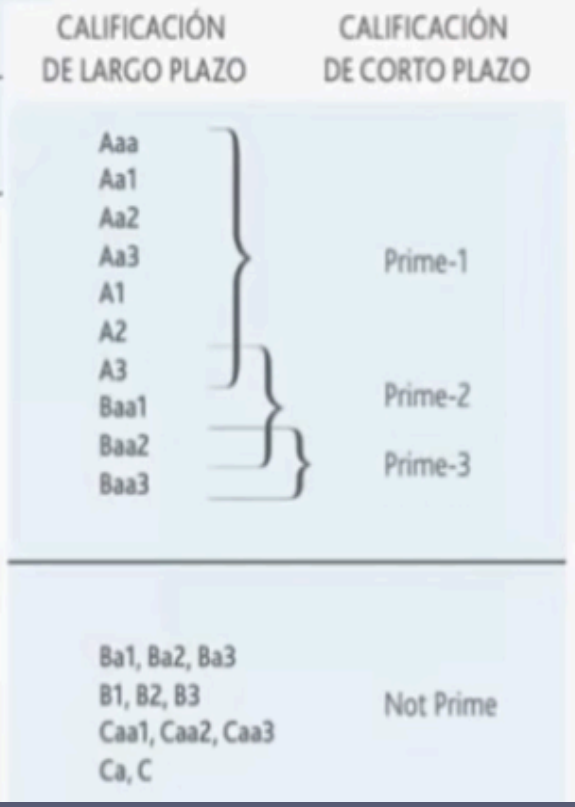
Escala de calificación global de largo plazo	
Aaa	Las obligaciones con calificación Aaa se consideran de la más alta calidad y están sujetas al riesgo crediticio mínimo.
Aa	Las obligaciones con calificación Aa se consideran de alta calidad y están sujetas a un riesgo crediticio muy bajo.
A	Las obligaciones con calificación A se consideran de grado intermedio-alto y están sujetas a un riesgo crediticio bajo.
Baa	Las obligaciones con calificación Baa se consideran de grado intermedio y están sujetas a un riesgo crediticio moderado, por lo que pueden presentar ciertas características especulativas.
Ba	Las obligaciones con calificación Ba se consideran especulativas y están sujetas a un riesgo crediticio considerable.
B	Las obligaciones con calificación B se consideran especulativas y están sujetas a un riesgo crediticio alto.
Caa	Las obligaciones con calificación Caa se consideran especulativas con mala reputación y están sujetas a un riesgo crediticio muy alto.
Ca	Las obligaciones con calificación Ca son altamente especulativas y es probable que estén en incumplimiento o que estén a punto de estarlo, con cierta perspectiva de recuperación de capital e intereses.
C	Las obligaciones con calificación C presentan la calificación más baja y suelen estar en incumplimiento, con poca perspectiva de recuperación de capital e intereses.

Moodys

Escala de calificación global de corto plazo

P-1	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Prime-1 tienen una capacidad superior para pagar sus obligaciones de deuda de corto plazo.
P-2	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Prime-2 tienen una fuerte capacidad para pagar sus obligaciones de deuda de corto plazo.
P-3	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Prime-3 tienen una capacidad aceptable para pagar sus obligaciones de deuda de corto plazo.
NP	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Not Prime no encuadran dentro de ninguna de las categorías de calificación Prime.

Relación estándar entre las escalas de calificación globales de largo y de corto plazo

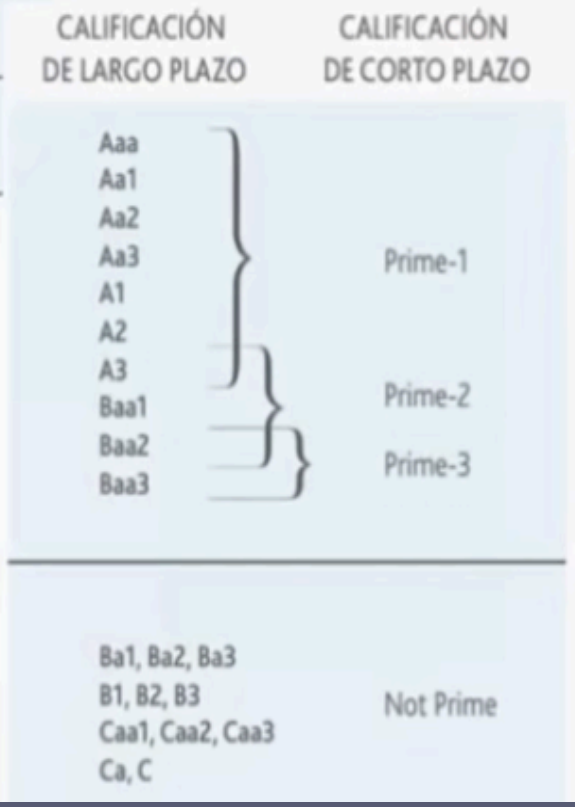


Moodys

Escala de calificación global de corto plazo

P-1	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Prime-1 tienen una capacidad superior para pagar sus obligaciones de deuda de corto plazo.
P-2	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Prime-2 tienen una fuerte capacidad para pagar sus obligaciones de deuda de corto plazo.
P-3	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Prime-3 tienen una capacidad aceptable para pagar sus obligaciones de deuda de corto plazo.
NP	Los emisores (o instituciones de respaldo) con calificación Not Prime no encuadran dentro de ninguna de las categorías de calificación Prime.

Relación estándar entre las escalas de calificación globales de largo y de corto plazo



Técnicas para calcular el VAR (riesgo de inversión)

1. Técnicas paramétricas o paramétrizadas:
   Se debe disponer de valores esperados, varianzas, desviaciones estándar de series históricas
   De rentabilidad de la variable analizada.

Técnica paramétrica

$$VaR = F * S * \sigma * \sqrt{t}$$

F: Valor que determina el nivel de confianza

S: Monto de la cartera a precios de mercado

σ : Riesgo del activo

T: tiempo medido en días

Técnicas para calcular el VAR (riesgo de inversión)

2. Técnicas no paramétricas: De simulación, es decir se establecen supuestos,
Probabilidades del activo.

LA ESTADISTICA

Pasos básicos:

1. Recopilación
2. Organización
3. Presentación
4. Análisis

Video explicativo de estadistica
https://www.youtube.com/watch?v=fkB4j6hqsDU&list=PLiWRH3aE37VItjWpOg0FDV2w104IWJ1Om&index=4

x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía- Descuento a precio	*Código de la Guía: 7.5 Sensibilización al precio-Descuentos*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Mayo 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:
- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial.

Precio es el valor que los consumidores deben entregar a cambio de un producto. En ese orden de ideas, ¿Crees que los descuentos dados para un producto puede disminuir la percepción de valor que tiene el consumidor?.

No, ya que el hacer una promoción genera que los consumidores compren una mayor cantidad de productos o servicios para cubrir necesidades futuras, donde terminan gastando más dinero del que gastaría si no existiera la promoción. que la gente termina gastando más dinero del que gastaría si no existiera la promoción. Atrayendo tanto a consumidores que no limitan su gasto como a los que cuidan su bolsillo

2. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de sensibilidad de precio, corresponde ahora analizar descuento en precio, para ello escucha y observa los siguientes enlaces para conocer:

a.Qué son los precios promocionales: https://www.youtube.com/watch?v=krNqwbv43h0

- Consiste en disminuir costos de los productos, poniendo ofertas no tan elevadas pero que generan entusiasmo en el cliente e impulsan a que compren el producto.
  si el cliente necesita comprar el producto y este está en promoción se genera una urgencia de emociones.(los precios promocionales son estrategias de ventas, para atraer clientes potenciales)

b. Cuales son los tipos de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=qS21bAjPNak ó https://www.youtube.com/watch?v=dHZ2oi7OcFg

Descuento comercial: Un empresario tiene un derecho de cobro frente a un cliente, instrumentado a través de una letra de cambio, pagaré u otro documento típico del tráfico mercantil, en lugar de esperar al vencimiento, acude a una entidad financiera para que le anticipe el importe correspondiente. La entidad bancaria calcula el interés correspondiente y lo descuenta del importe que entrega al empresario, quien paga, por tanto, los intereses al realizar la operación de descuento.

Descuento racional: Es un método de financiación, mediante el cual una entidad de crédito paga por adelantado una cuenta por cobrar.

c. Cuando se aplican descuentos: Ver documento adjunto pdf

Cuando se quiere acelerar liquidaciones de corto plazo
Las estrategias de descuentos como liquidaciones relámpago o por temporada están diseñadas para aumentar la atención de los prospectos y para generar nuevas ventas en cortos periodos.

Cuándo se quiere dar rotación al inventario de sobra o anticuado
Si se tiene un inventario no deseado ocupando espacio que podría ser de mercancía más nueva o deseable, dar un descuento podría convertirlos en algo atractivo.

Cuando se quiere crear demanda en un producto o servicio nuevo
Un descuento promocional, por un tiempo limitado, para una oferta recién llegada puede atraer las miradas y animar a los clientes a echar un vistazo más cercano al producto o servicio que se intenta difundir.

Cuando se quiere atraer nuevos clientes
los descuentos hacen que los consumidores pongan más atención al negocio, y eso incluye a prospectos que no habían tenido interés anteriormente atrayendo nuevos clientes, con un gran potencial de lealtad a la marca que tal vez se perdería de otro modo.

Cuando se quiere aumentar la reputación con clientes específicos
Si se busca enfocar y atraer una base de clientes en particular, una venta con descuentos es un camino que se puede considerar.

d. Cómo se calcula la tasa de descuento: https://www.youtube.com/watch?v=v1mkXXNnpsI

- Antes de calcular la tasa de descuento se debe de recordar que la tasa de descuento es un factor financiero que se utiliza en general para calcular el valor actual de un dinero futuro o para analizar los proyectos.

La **forma de calcular la tasa de descuento** obedece a la siguiente fórmula:

d= i / (1 + i) ,

donde:

- “d” es la tasa de descuento
- “i” se refiere al interés.

f. Ejemplo de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=JeJ0EUzhThw

- **comerciales**
  1-Convenios que son alianzas comerciales que tienen definido y firmado un acuerdo comercial previamente aprobado por la gerencia comercial y validado por la vicepresidencia de transacciones inmobiliarias.
  2- Eventos,ferias: se manejan a través de bonos
  3- tiempo de ganar: son otorgados al grupo colpatria o familiares debidamente soportado con el 1%
  4-especiales: clientes que compran una segunda vivienda o mas a la compañía y referidos se paga por comisión el 50% a la separación y 50% a la firma de la escritura

- **financieros**
  1- estos son otorgados a clientes que proponen un adelanto de dinero, tomando como base a la política de ventas
  2-se toma como base de referencia la tasa DTF vigente
  3- cargos a niveles de aprobación

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.

3. Actividad de apropiación:
De acuerdo a la información estudiada en el punto 2 desarrolló los siguientes ejercicios propuestos.
Actividad de apropiación.
3.1. Cuadro resumen en el cual consigne ideas básicas de los documentos estudiados en el ítem 2

Precios promocionales	Disminuir costos de los productos, poniendo ofertas no tan elevadas pero que generan entusiasmo en el cliente e impulsan a que compren el producto.
Tipos de descuento	**Descuento comercial:** Un empresario tiene un derecho de cobro frente a un cliente, instrumentado a través de una letra de cambio, pagaré u otro documento típico del tráfico mercantil, acude a una entidad financiera para que le anticipe el importe correspondiente. **Descuento racional:** Es un método de financiación, mediante el cual una entidad de crédito paga por adelantado una cuenta por cobrar.
Cuando se aplican descuentos	● Cuando se quiere acelerar las liquidaciones de corto plazo. ● Cuándo se quiere dar rotación al inventario de sobra o anticuado. ● Cuando se quiere crear demanda en un producto o servicio nuevo. ● Cuando se quiere atraer nuevos clientes. ● Cuando se quiere aumentar la reputación con clientes específicos.
Como se calcula la tasa de descuento	d= i / (1 + i) ,

	d =Tasa i =Interés
Ejemplo de descuento	• **comerciales** 1-Convenios 2- Eventos,ferias 3- tiempo de ganar • **financieros** 1-se toma como base de referencia la tasa DTF vigente

3.2. Teniendo en cuenta el siguiente estudio de caso responda las siguientes preguntas.
El señor José pagó por un teléfono celular $70.000 y le descontaron el 12% (0,12).

0,12x70.000= 8,400

total= Precio-Descuento

70,000 - 8,400= 61,600

a. *¿Cuánto fue el precio de venta que aparecía en la etiqueta del artículo?.*

   $78,400

b. *Cuánto le descontaron?*

   $8,400

Fórmula

PF =	**P (1-d)**
Donde:	
pf= precio final	
1= número constante	
d= descuento	

D=	**p-pF**
P= precio de lista	
P= precio final	

3.3. De ejemplos de situaciones en donde puede usarse los siguientes tipos de descuentos

Tipos de descuentos	Ejemplo de situaciones
1.Para primeras compras y nuevos	(descuentos comerciales y

clientes	convenios que ya se tienen en la empresa). Pedir su correo electrónico para enviarle un cupón de descuento válido en su primera compra. Así no solo estaría agregando valor a la experiencia en línea sino que también tendría un contacto más para nuestra estrategia de email marketing.	
2. Para recompensar una compra	dándole un descuento justo por la primera compra que hizo y agregar un producto complementario por la compra del un producto.	
3.Para cerrar una temporada	Hacer eventos o ferias, bajando los precios para terminar la temporada.	
4. Para introducir un nuevo producto	repartiendo bonos de descuentos los primeros días para dar a conocer el producto.	
5. Para clientes frecuentes	descuentos especiales como la acumulacion de compras y se le da un descuento del 15% cada vez que su compra pase de una cierta cantidad de precios ya que estos clientes son los que más frecuentan el negocio	
6. Para incentivar el uso de un servicio	hacer descuentos,(redes sociales) para incentivar al cliente a visitar el lugar.	
7. Para empleados y colaboradores	que estén inscritos a la empresa con el 5% de descuento	
8. Para llegar a un público específico	hacer descuentos a los clientes que se aparecen más en la empresa, y así convertirlos en clientes potenciales y conocer cuales son sus gustos	
9. Para realizar una mejora en el producto o suscripción.	Debido a que cada cliente tendrá diferentes necesidades (y presupuestos), habrá al menos 3	

	planes, desde el más económico y sencillo hasta el más sofisticado.
10. Para crear alianza con otras marcas	Aprovechar las audiencias de otras marcas del mismo mercado ya que es una buena oportunidad para llegar más lejos. Nos ayudará a construir un conocimiento de marca y posicionamiento. Es importante que todos los involucrados compartan los mismos valores que su audiencia. (almacén de ropa, compras en linea)
11. para sumarte a una fecha especial	promover descuentos ya sean a nivel regional o internacional, para que otras marcas participen (Dia de la mujer, Dia del cumple años)

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados obtenidos con los diferentes actividades propuestas: respuesta a actividad de reflexión, cuadro resumen, solución caso de José y ejemplo de situaciones de descuento.

   Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.
   Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
   Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Mayo de 2022

x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía- Descuento a precio	*Código de la Guía: 7.5 Sensibilización al precio- Descuentos 2 parte*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, abril 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial.

‘

2. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de sensibilidad de precio- descuento en precio, conoceremos los siguientes conceptos , pare ello revisa los siguientes enlaces para conocer:

a. Momento a utilizar descuentos en precio: https://www.youtube.com/watch?v=xrTTHMAQuqk

b. Que es matematica financiera: https://www.youtube.com/watch?v=HO3PC1ysNSo

- Es una herramienta que permite realizar diversos análisis de tipo financiero. Como por ejemplo determinar el costo de una inversión, costo de capital entre otros.

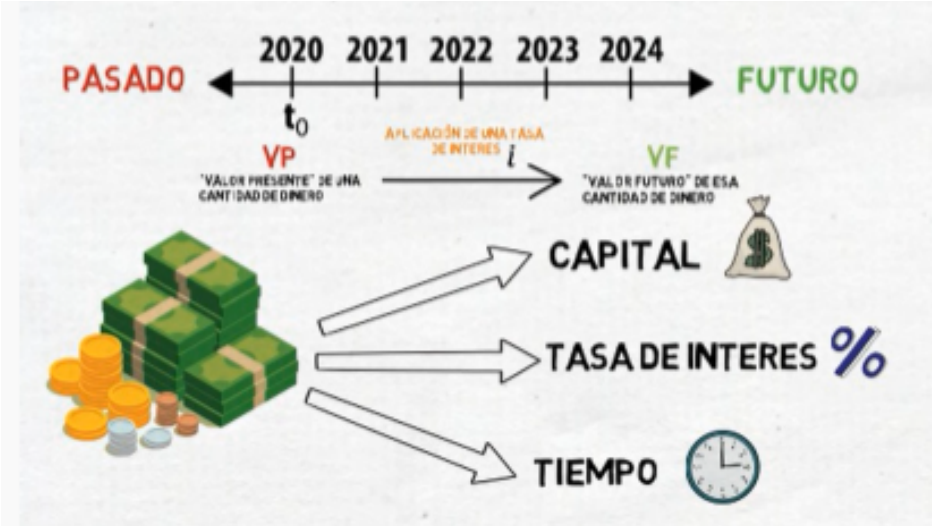
  Se deriva de la matemática aplicada que estudia el valor del dinero en el tiempo, combinando el capital, la tasa y el tiempo para obtener un rendimiento o interés, a través de métodos de evaluación que permiten tomar decisiones de inversión.

c.Para que sirven las matemáticas financieras: https://www.youtube.com/watch?v=IhQHwj3IXSE

- Detallan el comportamiento del dinero en el tiempo analizando la combinación de sus 3 principales factores que son:

1. El capital
2. Tasa de interés
3. Tiempo

A través de una línea gráfica se puede deducir cómo se comportará el dinero desde su valor presente hasta su valor final, incluyendo de manera primordial la tasa de interés.



d.Que es un diagrama de flujo financiero: https://www.youtube.com/watch?v=yq5sZu8-qyY

- Es una demostración gráfica en la que podemos ver las entradas y salida de dinero de alguna persona, entidad u operaciones, el cual se incluye la tasa de interés para ver el porcentaje con el que trabaja el dinero. la trayectoria del tiempo en el diagrama es de manera horizontal por otro lado el punto donde arranca la operación se le llama periodo cero, también en común que se vea flechas que apuntan hacia abajo esto significa que son flujos de efectivo negativo o salida de dinero o agresos y cuando sucede lo contrario flechas apuntando arriba estos significa trazas de dinero o flujos de efectivo positivos o ingresos.

e.Que es el descuento simple: https://www.youtube.com/watch?v=uARbogJsY6c

- Es la operación financiera donde un capital futuro se sustituye por otro con vencimiento actual el cual se utiliza para pedidos cortos y es una operación inversa a el interés simple, esta puede ser simple real o simple comercial.
- Real(racional,justo o matemático) el cual se calcula sobre el valor actual.
- Comercial(bancario) se calcula sobre el valor nomina.

f. Que es descuento real : https://www.youtube.com/watch?v=qS21bAjPNak

- El descuento racional, también conocido como descuento real o matemático, es un sistema de financiación utilizado por las empresas en el corto plazo. Es una forma de obtener liquidez inmediata, al adelantar la entidad el dinero de las facturas pendientes de

cobrar a la empresa lo cual se aplica sobre el capital.

Descuento real o justo

$9090.91

$$D = 809.09$$

$$D = Cdt$$

Se aplica sobre el capital

g.Que es el TIN Y TAE: https://www.youtube.com/watch?v=ncn5aHkZEWc

- TIN: El acrónimo TIN significa ¨ Tipo de Interés Nominal¨, donde el interés nominal se aplica sólo al capital invertido, es decir. No se tiene en cuenta los intereses que se han ido generando en los meses anteriores, No incluye comisiones



2% de TIN mensual supone un 24% anual, el periodo de tiempo que acompañe el TIN

1. Mensual
2. Bimensual
3. Trimestral
4. Semestral
5. Anual

- TAE: Es la Tasa Anual Equivalente, representa lo que cuesta el préstamo incluyendo las comisiones y demás gastos asociados a la concesión del préstamo, el TAE es importante cuando se quiere comparar un banco a otro

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.

3. Actividad de apropiación:
De acuerdo a la información estudiada en el punto 2 desarrollo los siguientes ejercicios propuestos.
Actividad de apropiación.
3.1 Desarrollar los ejercicios propuestos según punto 2. Aplicación de formulas según estudios de casos propuestos.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados obtenidos con los diferentes actividades propuestas

   Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.
   Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
   Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____
(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Abril de 2022

TALLER DESCUENTOS COMPLEJO

Aprendiz, con las siguientes actividades se busca fortalecer los conocimientos abordados en torno a descuentos complejos, abordando además diversas variables, como tiempo, tasas de interés, tipos de moneda, entre otros.

Desarrolle los siguientes ejercicios aplicando las diversas fórmulas estudiadas según corresponda el caso.

1. **Explicar qué son las matemáticas financieras y su importancia.**
   Es una rama de las matemáticas aplicadas que se ocupa del estudio de las operaciones financieras donde se tiene lugar el intercambio de flujos de dinero cuyo valor va sufriendo variaciones cuantitativas en el tiempo debido a la generación de intereses.
   Esta radica en su aplicación a las operaciones bancarias y bursátiles, en temas económicos y en áreas de finanzas ya que permiten al administrador financiero la toma rápida y acertada de decisiones financieras.

2. **Qué es una tasa de interés y cuáles son los beneficios de un interés**.

   El interés es un porcentaje de la actividad realizada. Es un porcentaje que se convierte en una cantidad con la que pagas por el uso del dinero. Es una cantidad que suele corresponder a un porcentaje de la transacción en moneda corriente.
   Es importante saber que los intereses que se producen por medio del capital de este periodo no serán acumulables, esto provoca que no se generen más intereses durante periodos próximos.

3. **Que es un descuento simple y cuáles son las desventajas.**

   Es una actividad financiera cuyo objetivo es sustituir un capital futuro por otro capital igual a la fecha de vencimiento actual, aplicando una simple ley financiera de la realidad.
   Desventajas: -Su aplicación en el mundo financiero es limitada.
   -No tiene ni considera el valor del dinero en el tiempo por lo tanto el valor final no es representativo del valor inicial.
   -No capitaliza los intereses no pagados en los periodos anteriores y se pierde poder adquisitivo.

4. **Comparar y diferenciar el interés simple del interés compuesto.**

   El interés simple es aquel interés que no se suma al principal original cuando vence el plazo de la inversión o del crédito. El interés compuesto es el interés agregado al capital inicial al final de una inversión o préstamo.

5. **Una inversión realizada hoy por $1.200.000 genera al final de un año la suma de $1.536.000. Se pide: a) La suma ganada por intereses. R/.**

$336.000 b) La tasa de interés de la operación financiera, elabore los diagramas de tiempo. R/. 28% anual

- **P=** Inversión: 1.200.000
- **I=** Dinero: 336.000

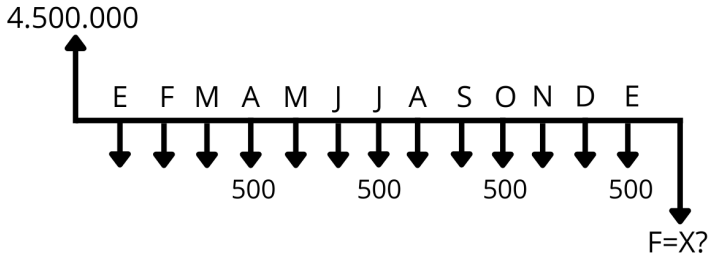
6. **Una entidad financiera concede una persona un crédito a un año por valor de $2.000.000 a una tasa de interés de 2,5% mes, Cuando debe cancelar al final del crédito**

P= Inversión: 2.000.000
I= Dinero
i=Tasa %: 2,5 = 50.000
n=Tiempo: 12 meses

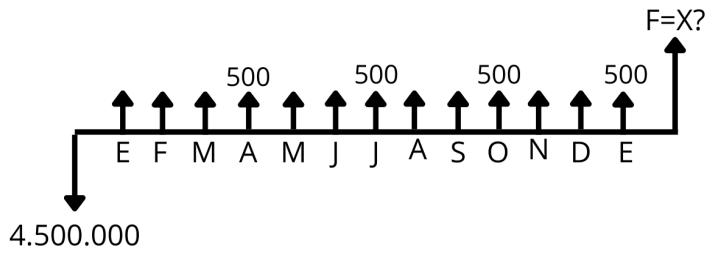
R/ F= P (1+in)
F=2.000.000 (1 + 50.000 * 12)
F= 2.000.000 (1.200.00)
F=3.200.000

7. **Un inversionista adquiere a crédito una motocicleta por valor de $4500,000 el cual debe cancelar cada trimestre cuotas fijas de $500.000. Elabore el diagrama de tiempo tanto para el inversionista como para el almacén de motos.**

Inversionista

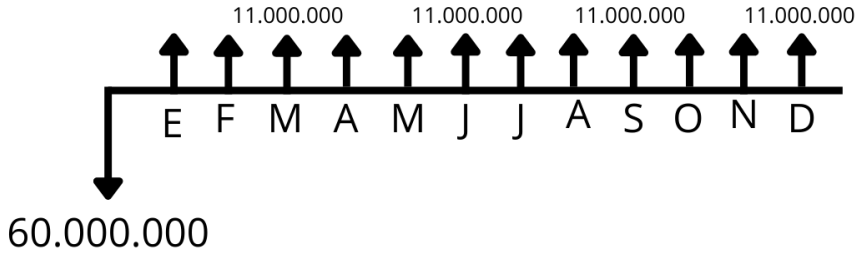


Almacén

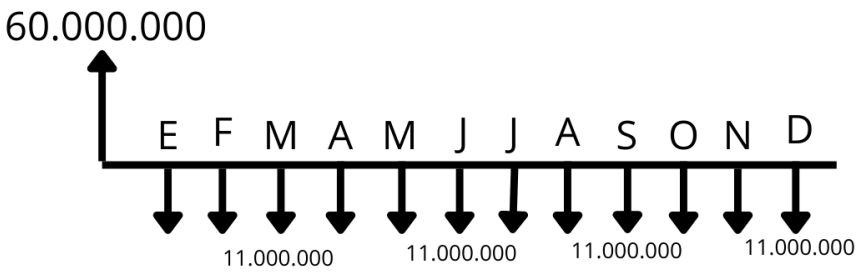


8. **Un apartamento por valor de $60.000.000 se adquiere a crédito, y se desea cancelar en un año con cuotas bimestrales iguales de $11.000.000. Construya el diagrama económico desde el punto de vista del comprador y del vendedor.**

VENDEDOR



COMPRADOR



9. Dentro de dos años y medio se desea acumular la suma de $3.500.000 a una tasa del 2.8% mensual, ¿Cuál es el valor inicial de la inversión?. Nota: Adjunto esta fórmula que no tienen de interés simple
esta fórmula que no tienen de interés simple

2.7 VALOR PRESENTE O ACTUAL A INTERES SIMPLE

Se sabe que: $F=P(1+in)$, y multiplicando a ambos lados por el inverso de $(1 + in)$, se tiene que

$$P=\frac{F}{(1+in)} \quad (2.4)$$

R/

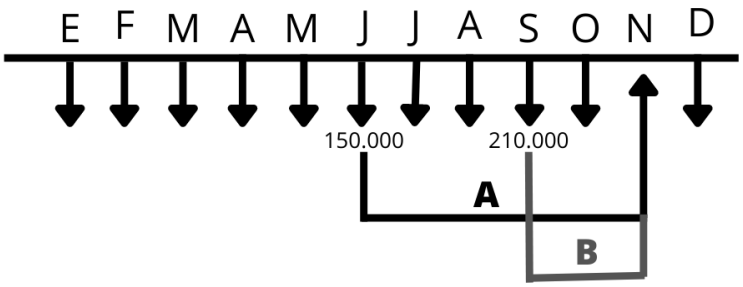
F: 3.500.000
i: 2,8%= 2,8*30= 1.84
P: ?
n: 30 meses

P= 3.500.000 (1 + 1,84* 30)

P= 1,902,173

Interés compuesto:

10. Una persona solicita hoy la suma de $1900.000 en un Crédito bancario que paga el 0,7% mensual tasa nominal, el cliente solicita un plan de pagos que muestre la operación de pagos durante los dos años.



R/
i: 4% mensual= 0,04
n1: 5 meses
n2: 3 meses

FÓRMULA

F=P (1 +i)n

A

F= 150.000 (1 + 0,04)5
F= 150.000 (1.04) 5
F= 150.000 (1.2100)

F= 150.000* 1.2100
F= 181.500

B
F= 150.000 (1 + 0,04)^3
F= 150.000 (1.04) ^{3}
F= 150.000 (1.24864)
F= 150.000* 1.24864
F= 236.221

Resultado final: 181.500* 236.221= 428.741

11. Al iniciar los meses de julio y septiembre me propongo ahorrar $150.000 y $210.000 respectivamente y deseo consignarlos en una corporación que me reconozca el 4% mensual. ¿Cuánto dinero tengo el primero de noviembre?. Elabore el plan de pagos para este caso.

f= p (1+i)n
f= 150.000 (1+0,04)-5
f= 150.000 (1,04)-5
f= 150.000 (1,2166)
f= 182,497

12. Hace un año se hizo un depósito de $500.000 en una corporación y hoy el saldo en dicha cuenta es de $750.000. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que reconoce la corporación. ?

i:?

n:12 meses

P:500.000

F:750.000

Formula i=(F/P)

9. Un inversionista estadounidense está realizando un proyecto de inversión en Colombia que ofrece una rentabilidad en pesos colombianos de 35%

anual. Si él en su país logra una rentabilidad del 10% anual, cuál será la tasa de devaluación del peso respecto al dólar, por encima o por debajo de la cual se hará atractivo el proyecto? R/. 22,72%

x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía- Descuento a precio	*Código de la Guía: 7.5 Sensibilización al precio-Descuentos*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, Mayo 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:
- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial.

Precio es el valor que los consumidores deben entregar a cambio de un producto. En ese orden de ideas, ¿Crees que los descuentos dados para un producto puede disminuir la percepción de valor que tiene el consumidor?.

R/ Yo creería que no disminuirá la percepción del valor que tiene el consumidor por que creo que el consumidor no solo adquieren el producto por lo que sea atractivo el precio, el consumidor también busca que se tenga en cuentas sus gustos y preferencias, y que se adapte a lo que busca y lo que necesite.

2. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de sensibilidad de precio, corresponde ahora analizar descuento en precio, para ello escucha y observa los siguientes enlaces para conocer:

a.Qué son los precios promocionales: https://www.youtube.com/watch?v=krNqwbv43h0

R/ La fijación de precios consiste en disminuir los costos de los productos, poniendo ofertas no tan elevadas pero generan entusiasmo en el cliente e impulsen que compren el producto, el cliente empieza a sentir emociones de urgencia al ver la promoción necesitando comprar y puede llegar a producir que haya clientes propensas a ofertas.

- **Las percepciones de los clientes:** Si los clientes perciben que el precio es más alto que el valor del producto,no lo comprarían. Los costos del producto establecen los precios mínimos.
- **Reacciones de los compradores ante cambios en el precio:**Los clientes no siempre interpretan los cambios en precio de manera directa. Podrían considerar un recorte en los precios de varias maneras, un incremento en el precio,que normalmente haría bajar las ventas,por un lado, podría pensar que el producto está muy solicitado y por otra parte, podría pensar que la empresa está cobrando lo que el mercado aguante.
- **Reacciones de los competidores ante cambios en el precio:** Una compañía que está

considerando tener un cambio en el precio tiene que preocuparse por las reacciones de sus competidores, no solo por la de sus clientes. El competidor puede interpretar el recorte en los precios de muchas maneras.

b. Cuales son los tipos de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=qS21bAjPNak ó https://www.youtube.com/watch?v=dHZ2oi7OcFg

R/ **Descuento en Matemática Financiera:**

- **Descuento Simple Comercial (Bancario) :** Este descuento se aplica sobre el valor nominal (Monto) del pagaré. Se aplica al valor final 1.Cuando **quieres acelerar liquidaciones de corto plazo**
- **Descuento Real o Justo:** Este descuento se aplica sobre el capital . Genera un cierto capital a un tiempo determinado esto quiere decir que este descuento siempre nos va arrojar un capital ligeramente mayor que el descuento comercial.

c. Cuando se aplican descuentos: Ver documento adjunto pdf

R/ Los descuentos se aplican cuando:

- liquidaciones es una de las maneras más directas de activar el interés inmediato en tu negocio. Las estrategias de descuentos como liquidaciones relámpago o por temporada están diseñadas para aumentar la atención de los prospectos y para generar nuevas ventas en cortos periodos.

  2. Cuándo quieres darle rotación al inventario de sobra o anticuado: Los productos que ofreces se convierten en anticuados o de sobra cuando ya no puedes darles rotación a precio completo. Si tienes un inventario no deseado ocupando espacio que podría ser de mercancía más nueva o deseable, dar un descuento podría convertirlos en algo atractivo, al mismo tiempo que encuentras un medio viable para deshacerte de ellos con algo de ganancias.

  3. Cuando quieres crear demanda en un producto o servicio nuevo: Los descuentos son promocionales por naturaleza. Están diseñados para atraer interés, y si lo que quieres es generar demanda para un producto o servicio nuevo, es exactamente lo que necesitas.

  4. Cuando quieres atraer nuevos clientes: Los clientes conscientes de su presupuesto son los que primero notan descuentos en ventas bien estructuradas y promovidas de manera correcta. Si logras cumplir con esos criterios, es posible que atraigas nuevos clientes, con un gran potencial de lealtad a tu marca que tal vez perderías de otro modo.

  5. Cuándo quieres aumentar tu reputación con clientes específicos: En algunos casos, los descuentos pueden dirigirse para atraer demográficas específicas. No es inusual, por ejemplo, que las marcas hagan descuentos para adultos mayores o estudiantes. Si buscas enfocarte y atraer una base de clientes en particular, una venta con descuentos es un camino que puedes considerar.

d. Cómo se calcula la tasa de descuento: https://www.youtube.com/watch?v=v1mkXXNnpsI

R/ La tasa de descuento es un factor financiero que se utiliza en general para calcular el valor

actual o de un dinero futuro para analizar los proyectos de inversión y los flujos netos de caja anuales que se van a ganar . Tenemos que comparar estos flujos de caja futuros con dinero que vamos invertir hoy, para poder compararlos es necesario calcularlos el valor actual , es decir el valor del dia de hoy de cada uno de los flujos de caja a esto se le denomina actualizar o descontar y para ello debemos dividir cada uno de estos flujos con el factor de actualización donde N es el número de años actual e I es el tercer dato necesarios para nuestro análisis la tasa de descuento . Se consideran 3 elementos para calcular la tasa de descuento: Coste de recursos financieros, la prima de riesgo y el efecto de la inflación. En primer lugar para calcular el coste de recursos financieros debemos establecer qué recursos financieros se van a utilizar en la inversión es decir si vamos a utilizar nuestro propio dinero , si vamos financiarnos a través de recursos ajenos como préstamos bancarios o créditos o si vamo a sacar el dinero de ambos de recursos propios o ajenos en caso de que nuestro proyecto está financiado solo con fondos propios debemos tener claro que nuestra inversión deberemos exigirles al menos lo mismo que dejaríamos de obtener por no dedicar nuestros fondos a inversión alternativa es decir la rentabilidad de la inversión que estamos evaluando debe igualar como mínimo la más alta rentabilidad que obtendremos con nuestro dinero en otra inversión con una duración similar como puede ser un plazo fijo , un depósito bancario , bonos del estado este se conoce como coste de oportunidad , en el caso de que nuestro proyecto está financiado solo o con fondos ajenos es decir si nos disponemos de fondos propios y acudimos a la financiación bancaria mediante un préstamo la tasa de descuento será el coste de dicho préstamo es decir el tipo de interés más los gastos bancarios que también se conocen como TAE a este valor se le denomina el coste de la deuda y en este caso este será el valor del coste de los recursos financieros , por último os podemos encontrar en el caso intermedio que financiamos la inversión tanto con recursos propios como con recursos ajenos aquí lo que haremos es calcular la media del coste de ambas fuentes de financiación ponderada por el volumen de cada de ellos es lo que llaman coste de capital y se identifican con los acrónimos CMPC o WACC . Para determinar el coste de capital en primer lugar se calcula el coste de los recursos propios y el peso que estos tienen de la financiación total , en segundo lugar se calcula los recursos ajenos del coste de la deuda y por último teniendo los cálculos anteriores se calcula el coste medio ponderado de capital . Este valor de coste de capital será el valor de nuestros recursos financieros . Una vez que hemos determinado donde vamos a sacar nuestro dinero para la inversión y hemos calculado el coste de usar de los recursos financieros debemos analizar otra cuestión muy importante que puede afectar considerablemente al valor de la tasa de descuento .

f. Ejemplo de descuentos: https://www.youtube.com/watch?v=JeJ0EUzhThw

R/

- Descuentos Comerciales:
    1. Convenios: Son alianzas comerciales que tienen definido y firmado un acuerdo comercial previamente aprobado por la gerencia comercial y validado por la vicepresidencia de transacciones inmobiliarias. Por ejemplo coomeva, cavipetrol, cafam.
    2. Eventos/ Ferias: Estos descuentos se manejan a través de bonos, los cuales son aprobados por las gerencias comerciales y la vicepresidencia de transacciones inmobiliarias.
    3. Tiempo de Ganar: Otorgados a funcionarios del grupo colpatria o familiares

debidamente soportados . El descuento corresponde al 1%, o el aprobado por la vicepresidencia de TI.

4. Especiales: Segunda vivienda: Clientes que compran una segunda vivienda o más a la compañía. Referidos: Clientes que refieren compradores, la comisión se paga 50% a la separación y 50% a la firma de la escritura.

- Descuentos Financieros: Estos otorgados a clientes que proponen un adelanto de dinero, tomando como base la política de ventas, se toma como base de referencia la tasa DTF vigente, existen cargos con niveles de aprobación.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.

3. Actividad de apropiación:

De acuerdo a la información estudiada en el punto 2 desarrolló los siguientes ejercicios propuestos.

Actividad de apropiación.

3.1. Cuadro resumen en el cual consigne ideas básicas de los documentos estudiados en el ítem 2

Precios Promocionales	La fijación de precios consiste en disminuir los costos de los productos, poniendo ofertas no tan elevadas pero generan entusiasmo en el cliente e impulsan que compren el producto, el cliente empieza a sentir emociones de urgencia al ver la promoción necesitando comprar y puede llegar a producir que haya clientes propensos a ofertas.
Tipos de descuentos	● **Descuento Simple Comercial (Bancario) :** Este descuento se aplica sobre el valor nominal (Monto) del pagaré. Se aplica al valor final. ● **Descuento Real o Justo:** Este descuento se aplica sobre el capital . Genera un cierto capital a un tiempo determinado esto quiere decir que este descuento siempre nos va arrojar un capital ligeramente mayor que el descuento comercial.
Cuando se aplican descuentos	❖ **Cuando quieres acelerar liquidaciones de corto plazo** ❖ **Cuándo quieres darle rotación al inventario de sobra o anticuado.** ❖ **Cuando quieres crear demanda en un producto o servicio nuevo.** ❖ **Cuando quieres atraer nuevos clientes**

	❖ **Cuándo quieres aumentar tu reputación con clientes específicos**
Como se calcula la tasa de descuento	La tasa de descuento es un factor financiero que se utiliza en general para calcular el valor actual o de un dinero futuro para analizar los proyectos de inversión y los flujos netos de caja anuales que se van a ganar .

3.2. Teniendo en cuenta el siguiente estudio de caso responda las siguientes preguntas.
El señor José pagó por un teléfono celular $70.000 y le descontaron el 12% (0,12).

a. *¿Cuánto fue el precio de venta que aparecía en la etiqueta del artículo?.*
   R/ 70.000+8400= 78.400
b. *¿Cuánto le descontaron?*
   R/ 70.00+12%= 8400

Fórmula

PF =	**P (1-d)**
Donde:	
pf= precio final	
1= número constante	
d= descuento	

D=	**p-pF**
P= precio de lista	
P= precio final	

3.3. De ejemplos de situaciones en donde puede usarse los siguientes tipos de descuentos

Tipos de descuentos	Ejemplo de situaciones
1.Para primeras compras y nuevos clientes	Esta opción resulta ser una mayor captación de los clientes, un ejemplo es cuando un cliente visita tu almacén, entonces como es nuevo cliente se debe tomar su correo electrónico para enviarle un cupón de descuento por su primera compra.
2. Para recompensar una compra	Es cuando una tienda de ropa ofrece esta oportunidad para los usuarios que se registran por primera vez en esta época, mediante cupones para próximas compras.
3.Para cerrar una temporada	Este ofrece esta oportunidad para los usuarios que se registran por primera vez en esta época, mediante cupones para próximas compras. aprovechar la temporada para dar algún descuento especial como lo hace H&M:
4. Para introducir un nuevo producto	Funciona para artículos tecnológicos cuando llega la nueva versión a un mercado,
5. Para clientes frecuentes	Es cuando con una tarjeta que registra sus compras en tu negocio y que con la acumulación de un número determinado regala un descuento significativo hasta un sencillo reconocimiento a los que más frecuentan tus productos y servicios (por ejemplo, 10 % en consumo cada vez que hagan una compra mayor a cierta cantidad.
6. Para incentivar el uso de un servicio	Son aquellas tiendas en línea, que ayudan a que la gente opte por esta modalidad en lugar de hacerlo directamente en la tienda.
7. Para empleados y colaboradores	Un ejemplo es cuando la empresa colgate les ofrece a sus empleados ciertos descuentos en sus productos.
8. Para llegar a un público específico	Apple tiene un programa especial para profesores y estudiantes universitarios (Apple Store para la educación), en el que ofrece

	precios especiales y promociones exclusivas para ellos de computadoras de escritorio, laptops, iPads y accesorios. Y tienen precio especial también para Apple Music si eres estudiante.
9. Para realizar una mejora en el producto o suscripción.	Esta estrategia se utiliza mucho en empresas SaaS sobre todo, que incluso ofrecen versiones gratuitas de sus software para que los usuarios conozcan sus ventajas. A medida que utilizan la herramienta, lo más seguro es que noten que existen beneficios que no pueden aprovechar, y entonces será el momento de contratar un plan.
10. Para crear alianza con otras marcas	Aprovechar las audiencias de otras marcas del mismo mercado es una buena oportunidad para llegar más lejos,En este caso se hizo un paquete con una cerveza premium y un tequila con mucha presencia de marca. Si bien no suelen consumirse al mismo tiempo en un restaurante, es posible que sí sean de la preferencia de los que beben una u otra marca, según sea el caso.
11. para sumarte a una fecha especial	Es cuando existen fechas especiales como tus cumpleaños, el dia de la madre, padre etc.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados obtenidos con los diferentes actividades propuestas: respuesta a actividad de reflexión, cuadro resumen, solución caso de José y ejemplo de situaciones de descuento.

   Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.

Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

_____

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Mayo de 2022

x1. IDENTIFICACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Programa de Formación: Tecnólogo Gestión de Desarrollo Económico y Social	*Ficha de caracterización:122107*
Nombre de la Guía- Descuento a precio	*Código de la Guía: 7.5 Sensibilización al precio- Descuentos 2 parte*
Nombre del Instructor: Sandra Portilla López	
Ciudad y fecha: Cali, abril 2022	

2. PRESENTACIÓN E INSTRUCCIONES PARA EL DILIGENCIAMIENTO:

Señor/a Aprendiz:

- Resuelva las actividades planteadas para cada paso de la actividad de aprendizaje
- Entregue los productos al Instructor y solicite retroalimentación del taller.

3. CUERPO DEL INSTRUMENTO:

Resultados de aprendizaje.

RA5: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios*

De manera individual o con su equipo su equipo de trabajo desarrolle las siguientes actividades:

Actividad de reflexión inicial.

2. *Actividad de contextualización*.

Continuando con la temática de sensibilidad de precio- descuento en precio, conoceremos los siguientes conceptos , para ello revisa los siguientes enlaces para conocer:

a. Momento a utilizar descuentos en precio: https://www.youtube.com/watch?v=xrTTHMAQuqk

R/ Existen 3 casos en los cuales los descuentos promocionales son una buena herramienta de mercadeo para lanzar nuevos productos , para penetrar nuevos segmentos de mercado y para manejar inventarios . lanzar nuevos productos y penetrar nuevos segmentos de mercado tienen un objetivo común de industrialización cuando una empresa va a realizar el lanzamiento de un nuevo producto debe minimizar el riesgo que implica para el comprador ensayar una nueva marca para eso debe ofrecer unos precios de lanzamientos más bajos de lo normal.Tambien es valido utilizar promociones de precios cuando se pretende penetrar un nuevo segmento de mercado ya sea geográfico , demográfico, etc. En esta situación es más crítico garantizar que las ventas de la promoción no reemplacen las ventas actuales para evitar que se lastime la rentabilidad del negocio. El manejo de inventarios realizar promociones para deshacerse de inventarios sole o perecedero es una excelente opción en lugar de perder la mercancía que la compañía ya ha pagado .

b. Que es matematica financiera: https://www.youtube.com/watch?v=HO3PC1ysNSo

R/. La matemática financiera es una herramienta que permite realizar diversos análisis de tipo financiero, como por ejemplo determinar el costo de una inversión , costo de capital entre otros.

Es una derivación de la matemática aplicada que estudia el valor del dinero en el tiempo, combinando el capital, la tasa y el tiempo para obtener un rendimiento o interés, a través de métodos de evaluación que permiten tomar decisiones de inversión.

c.Para que sirven las matemáticas financieras: https://www.youtube.com/watch?v=IhQHwj3IXSE

R/. Este tiene repercusión en la vida cotidiana de las personas , empresas por ello resulta imprescindible su cabal comprensión, pues los errores que con ellas se cometen tienen repercusión directa en el bolsillo , las matemáticas financieras estudian al detalle el comportamiento del dinero en el tiempo analizando la combinación de sus 3 principales factores que son el capital, tasa de interés y el tiempo . A través de una línea gráfica se puede decir cómo se comportará el dinero desde su valor presente hasta su valor final(futuro)influyendo de manera primordial

la tasa de interés. Por ende es importante conocer y saber aplicar de forma a la matemática financiera pues este influye en el área de de finanzas así como también en los proyectos de inversión con la finalidad de permitir al administrador o interesado en el tema a realizar una mejor toma de decisiones que hagan que una empresa o proyecto pueda maximizar su valor.

d.Que es un diagrama de flujo financiero: https://www.youtube.com/watch?v=yq5sZu8-qyY
R/. Un diagrama de flujo financiero es una representación gráfica en la que podemos ver entradas y salidas de dinero de alguna persona, entidad u operación, en ocasiones a veces se agrega a la tasa de interés para ver el porcentaje con el que trabaja el dinero.

e.Que es el descuento simple: https://www.youtube.com/watch?v=uARbogJsY6c
R/. El cual se utiliza para periodos cortos y es una operación inversa al interés simple , esta puede ser , este puede ser descuento simple real o descuento simple comercial . El descuento simple real es llamado racional , justo o matemático y se calcula sobre el valor actual . El descuento simple comercial es llamado bancario y se calcula en base al valor nominal del pagaré o letra . La ley del descuento simple se hace para obtener el valor actual se realiza una serie de descuentos por periodos que anticipemos , el descuento será la resta del capital nominal del documento menos el valor actual, el descuento está dado por la multiplicación por el capital por tasa de descuento por el tiempo.

f. Que es descuento real : https://www.youtube.com/watch?v=qS21bAjPNak
R /.Este tipo de descuento se aplica sobre el capital y no sobre el valor nominal del pagaré.

g.Que es el TIN Y TAE: https://www.youtube.com/watch?v=ncn5aHkZEWc

- TIN: Significa tipo de interés nominal , el interés nominal se aplica solo al capital invertido es decir que no tiene en cuenta los intereses que se han ido generando en los meses anteriores. Dentro del TIN tampoco vienen incluidas las posibles comisiones del préstamo y hay que tener cuidado ya que un 2% de TIN mensual supone un 24% anual . Por ello es importante tener en cuenta el periodo de tiempo que acompaña al TIN y en caso de que no venga nada suele referir a la Tin anual pero es muy importante comprobarlo .
- TAE: Es la tasa anual equivalente representa lo que cuesta el préstamo , pero esta vez incluyendo las comisiones y los demás gastos que pueden venir asociados a la concesión del préstamo. Por lo tanto, a la hora de analizar el interés del préstamo y de comparar entre un banco y otro, la TAE es lo más importante que tenemos que mirar.

h. Cuadro Resumen de los temas propuestos

Momentos a realizar descuentos	Existen 3 casos en los cuales los

	descuentos promocionales son una buena herramienta de mercadeo para lanzar nuevos productos , para penetrar nuevos segmentos de mercado y para manejar inventarios .
Matematica Financiera	Es una herramienta que permite realizar diversos análisis de tipo financiero, como por ejemplo determinar el costo de una inversión , costo de capital entre otros.
Para qué sirven las matemáticas financieras	Las matemáticas financieras estudian al detalle el comportamiento del dinero en el tiempo analizando la combinación de sus 3 principales factores que son el capital, tasa de interés y el tiempo . A través de una línea gráfica se puede decir cómo se comportará el dinero desde su valor presente hasta su valor final(futuro)influyendo de manera primordial la tasa de interés.
Diagrama de flujo financiero	Un diagrama de flujo financiero es una representación gráfica en la que podemos ver entradas y salidas de dinero de alguna persona, entidad u operación, en ocasiones a veces se agrega a la tasa de interés para ver el porcentaje con el que trabaja el dinero.
Descuento Simple	El cual se utiliza para periodos cortos y es una operación inversa al interés simple , esta puede ser , este puede ser descuento simple real o descuento simple comercial . El descuento simple real es llamado racional , justo o matemático y se calcula sobre el valor actual .
Descuento Real	Este tipo de descuento se aplica sobre el capital y no sobre el valor nominal del pagaré.

TIN	Significa tipo de interés nominal , el interés nominal se aplica sólo al capital invertido es decir que no tiene en cuenta los intereses que se han ido generando en los meses anteriores. Dentro del TIN tampoco vienen incluidas las posibles comisiones del préstamo.
TAE	Es la tasa anual equivalente representa lo que cuesta el préstamo , pero esta vez incluyendo las comisiones y los demás gastos que pueden venir asociados a la concesión del préstamo.

Nota: Recuerden extraer de los contenidos de apoyo (en videos o documentos pdf) palabras extrañas para conocer su significado en la actividad de retroalimentación.

3. Actividad de apropiación:

De acuerdo a la información estudiada en el punto 2 desarrollo los siguientes ejercicios propuestos.

Actividad de apropiación.

3.1 Desarrollar los ejercicios propuestos según punto 2. Aplicación de formulas según estudios de casos propuestos.

4. PRODUCTO (S):

1. Evidencia de producto No. 1 En un documento en Word consigna los resultados obtenidos con los diferentes actividades propuestas

   Nota: No incluir información en pdf que sea confusa o difícil de leer y no se haya solicitado.
   Buena presentación, manejo de normas de redacción. Si elabora varios documentos para trabajar, organícelos y presente uno solo
   Nombrar el documento: con datos personales y ficha del programa de formación.

(Aquí se consignan todos los productos a recoger y se deben enumerar, tal cual como está señalado).

Observaciones y/o recomendaciones:

1. Fecha límite para subir la evidencia a Territorio. Abril de 2022

TALLER DESCUENTOS COMPLEJO

Aprendiz, con las siguientes actividades se busca fortalecer los conocimientos abordados en torno a descuentos complejos, abordando además diversas variables, como tiempo, tasas de interés, tipos de moneda, entre otros.

Desarrolle los siguientes ejercicios aplicando las diversas fórmulas estudiadas según corresponda el caso.

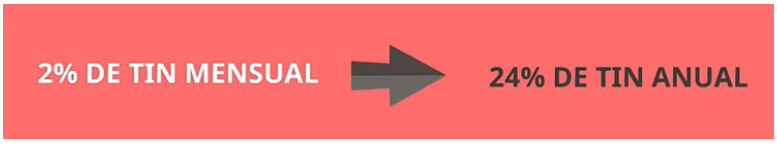
1. Explicar qué son las matemáticas financieras y su importancia.
   R/Las matemáticas financieras estudian a detalle el comportamiento del dinero en el tiempo, lo que el capital, tasa de interés y el tiempo. Por medio de una línea gráfica se puede obtener información de cómo va a presentarse el dinero desde su valor presente (VP) hasta su valor final (VF). Es bastante importante conocer de matemáticas financieras pues influye en el área de finanzas y en los proyectos de inversión, con objetivo de una mejor toma de decisiones que ayuden a la empresa o proyecto maximizar su valor.

2. Qué es una tasa de interés y cuáles son los beneficios de un interés.
   R/R/Interés bancario
   Es una cantidad económica que se debe pagar por tener a disposición el dinero de otro (Es con el fin de compensar a la otra parte por perder la disponibilidad de su dinero) Los intereses bancarios se dividen en dos tipos:

   _ Intereses Remuneratorios
   Son los que se pagan en compensación por el uso de un capital económico, el cual debe estar pactado por ambas partes en un contrato.

   _ Intereses de Mora
   Son los intereses que se pagan por incumplir el contrato ya establecido. Por ejemplo, dado el caso de que el deudor no abone las cuotas en los tiempos estipulados (Suelen ser elevados)

   TIN (Tipo de Interés Nominal)
   Este interés se aplica sólo al capital invertido, no tiene en cuenta los intereses que se hayan generado en los meses anteriores, tampoco vienen incluidas las comisiones por el préstamo.



   TAE (Tasa Anual Equivalente)
   Representa lo que cuesta el préstamo, aquí vienen incluidas las comisiones y demás pagos asociados al préstamo adquirido.

	PRESTÁMO 1	PRESTÁMO 2
Importe	12.000 euros	12.000 euros
Plazo	12 meses	12 meses
TIN	0%	5,95%
Comisión de apertura	3,5%	0%
Seguro protección de pagos	1%	0%
Otras comisiones y gastos	0%	0%
TAE	**8,93%**	**6,11%**
Total a devolver	12.540 euros	12.390,26 euros

3. Que es un descuento simple y cuáles son las desventajas.
   R/ R/El descuento es una operación financiera donde un capital futuro se sustituye por otro equivalente con fecha presente por medio de la ley financiera de descuento. Hay dos tipos de descuentos:

   _Descuento Simple Real
   Racional, justo o matemático y se calcula con el valor actual

   Dr = Vn – Va (1)

   Dr= Va x i x t (2)

   Descuento Simple Comercial
   Bancario, se calcula sobre el valor nominal

   Dc= Vn- Va (1)

   Dc= Vn x dc x t (2)

4. Comparar y diferenciar el interés simple del interés compuesto.
   R/Se diferencian porque este tipo de descuento se hace sobre el capital no en el valor nominal del pagaré.

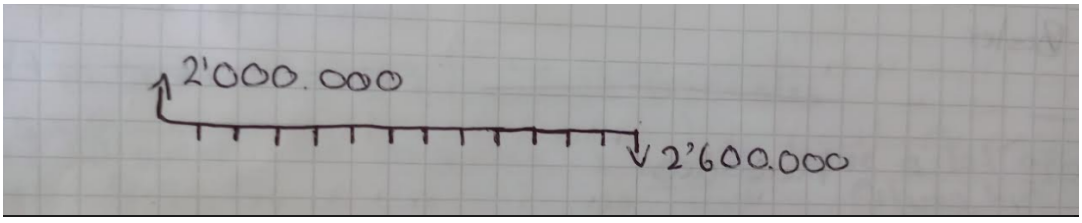
5. Una inversión realizada hoy por $1.200.000 genera al final de un año la suma de $1.536.000. Se pide: a) La suma ganada por intereses. R/. $336.000 b) La tasa de interés de la operación financiera, elabore los diagramas de tiempo. R/. 28% anual.

   R/Valor presente: 1.200.000 (Inversión)
   a) I= F-P = 1.536.000- 1.200.000 = **336.000 Suma a pagar por Intereses**

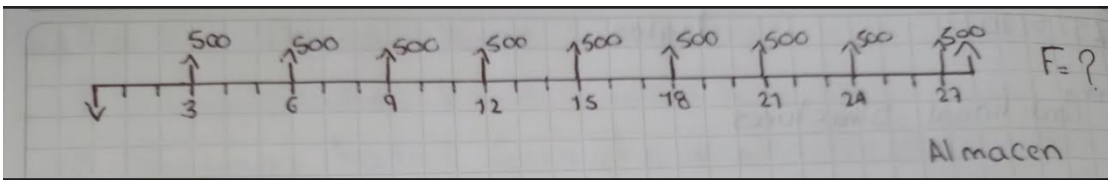
   b) i= I/P = 336.000 / 1.200.000= 0,28 x 100 =**28% Tasa de Interés**

6. Una entidad financiera concede una persona un crédito a un año por valor de $2.000.000 a una tasa de interés de 2,5% mes, Cuando debe cancelar al final del crédito
   R/ n: 12 meses
   Valor Presente: 2.000.000
   i: 2,5%= 0,025 (12) = 600.000

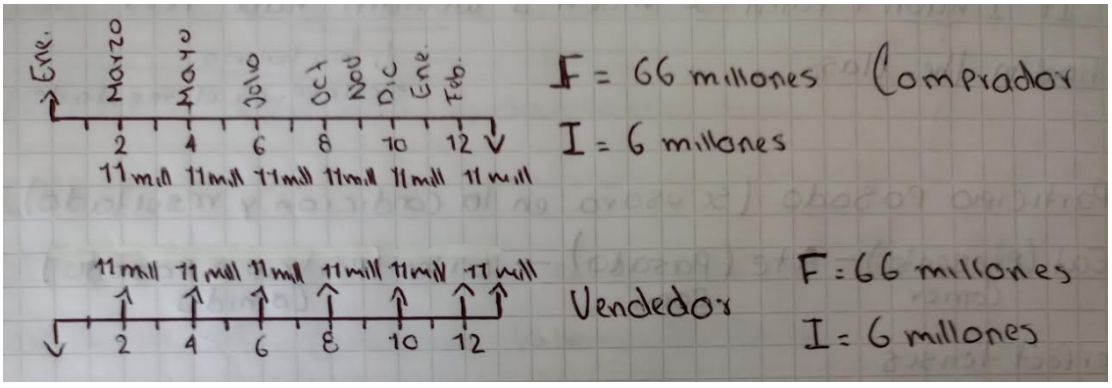
   F= P+I
   2.000.000 + 600.000 = 2.600.000



7. Un inversionista adquiere a crédito una motocicleta por valor de $4.500.000 el cual debe cancelar cada trimestre cuotas fijas de $500.000. Elabore el diagrama de tiempo tanto para el inversionista como para el almacén de motos.
   R/VP: 4.500,000
   Trimestre: 3 meses pagar 500.000



8. Un apartamento por valor de $60.000.000 se adquiere a crédito, y se desea cancelar en un año con cuotas bimestrales iguales de $11.000.000. Construya el diagrama económico desde el punto de vista del comprador y del vendedor.
   R/n: 12 meses
   VP: 60 millones
   Cuota: 2 meses (Bimestral 11 millones)



9. Dentro de dos años y medio se desea acumular la suma de $3.500.000 a una tasa del 2.8% mensual, ¿Cuál es el valor inicial de la inversión?. Nota: Adjunto esta fórmula que no tienen de interés simple

2.7 VALOR PRESENTE O ACTUAL A INTERES SIMPLE

Se sabe que: $F=P(1+in)$, y multiplicando a ambos lados por el inverso de $(1 + in)$, se tiene que

$$P=\frac{F}{(1+in)} \quad (2.4)$$

VF: 3.500.000
n: 30 meses
i: 2,8% = 0,028%
I= 1.597.827

P= 3.500.000/ 1+ (0,028 x 30) = 3.500.000/1,84= **1.902.173 Valor Presente**

Interés compuesto:

10. Una persona solicita hoy la suma de $1900.000 en un Crédito bancario que paga el 0,7% mensual tasa nominal, el cliente solicita un plan de pagos que muestre la operación de pagos durante los dos años.
R/

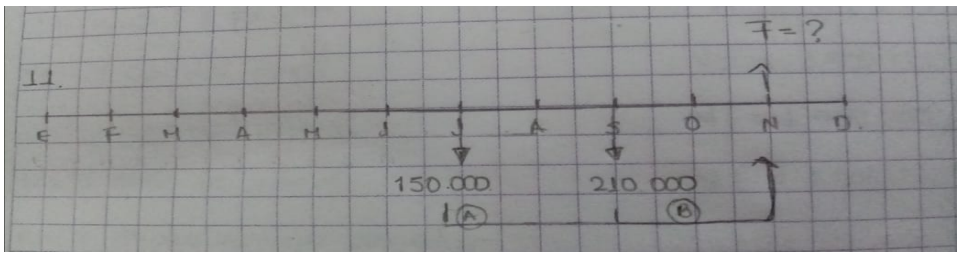
11. Al iniciar los meses de julio y septiembre me propongo ahorrar $150.000 y $210.000 respectivamente y deseo consignarlos en una corporación que me reconozca el 4% mensual. ¿Cuánto dinero tengo el primero de noviembre?. Elabore el plan de pagos para este caso.

P(a): 150.000
P(b): 210.000
n(a): Julio a noviembre: 5 meses
n(b): Septiembre a noviembre: 3 meses

A) F= P(1+i) □ n
F= 150.000 (1+0,04)□5
F= 150.000 (1, 04) □5
F = 150.000 *1,2166529024
F= 182.497

B) F= 210.000 (1+ 0,04) □ 3
F=210.000 (1,04) □ 3
F= 210.000 *1,124864
F= 236.221

A) 182.497 + B) 236.221= 418.718



12. Hace un año se hizo un depósito de $500.000 en una corporación y hoy el saldo en dicha cuenta es de $750.000. ¿Cuál es la tasa de interés mensual que reconoce la corporación. ? }

    R/ VP=500.000

    VF=750.000

    n=12 meses

    i= 750.000/ 500.000□ (1/12) -1

    = **0,034 x 100 = 3,4% Tasa de interés**

13. Que capital es necesario invertir hoy en una institución que capitaliza el 3% mensual, a fin de obtener en 2 años $ 2.000.000

    R/ n= 24 meses

    VF= 2.000.000

    i= 3%= 0,03

    VP= 2.000.000 (1+0,03)□-24 = **983.867 Valor Presente**

14. Calcular los intereses de descuento por anticipado con un capital de 4.500.000, por 5 meses con una tasa de 15%.

R/ Dc=Vn[(1-(1+d) □-n)]

Dc= 4.500.000 [(1-(1+0,15)- □ 0,416

Dc= 4.500.000[(1-(1,15)- □ 0,416

Dc= 4.500.000[(1-(0,943)]

Dc= 4.500.000 * 0,057

Dc= 256.500

4.500.000-256.500

Total a pagar= 4.243. 500