

MÓDULO FORMATIVO: GESTIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

SESION 5 FEBRERO 2019 (15:30 a 19:30 horas)

Contenido

1. Costing: Construye un lego en 3 pasos con los costes de tu empresa.
 - Introducción. ¿Cuánto cuesta realmente mi producto/servicio?
 - Identificar los diferentes elementos de coste.
 - Conocer dos criterios de reparto: Full Cost y Direct Cost.
 - Interpretar el efecto de los costes sobre la Cuenta de Resultados.
 - Ejemplos, caso práctico.
2. Pricing: Técnicas para calcular el precio óptimo.
 - Introducción. ¿Estás seguro del precio de tu producto/servicio?
 - Calcular el precio mínimo por producto/servicio.
 - El Mix óptimo de producto/servicio a vender.
 - Simular las unidades mínimas a vender. Umbral de rentabilidad.
 - Comprensión de la Cuenta de Resultados unitaria y global.
 - Análisis del Margen de Contribución y del Margen Bruto.
 - Ejemplos, caso práctico.

SESION 7 FEBRERO 2019 (15:30 a 19:30 horas)

Contenido

3. Tesorería. Soluciones y alternativas de financiación.
 - Introducción: Érase una vez una empresa muy rentable que murió por no tener liquidez.
 - Creación, análisis y control del Presupuesto de tesorería.
 - La importancia del Periodo medio de cobro y de pago.
 - El Balance. Indicador de una empresa sana. Ratios.
 - El papel de la asesoría.
 - Alternativas y fórmulas interesantes de financiación.
 - Ejemplos, caso práctico.

TUTORIAS PERSONALIZADAS

Contenido

- Aplicación de conceptos tratados en situación concreta de cada empresa.
- Sesiones personalizadas con cada empresa asistente para aplicar el contenido de la formación a la realidad y retos de cada empresa.



Bizkaia Competitiva y territorialmente equilibrada

Zona Norte: Eskualdea, Mungialdea, Txorierri, Uribe Kosta



OBJETIVOS

Gestión económico-financiera bajo tres grandes puntos de análisis y comprensión a lo largo del taller: Costes, Rentabilidad y Tesorería.

A lo largo del taller se expondrán técnicas y ejemplos prácticos para calcular los costes en la empresa sin perder de vista el sector y el tamaño de la empresa. Tras la formación, el asistente será capaz de identificar y controlar los costes de su negocio.

Para asimilar de una manera práctica la importancia de una gestión activa económico-financiera “jugaremos” con el MIX óptimo de producción y analizaremos los umbrales mínimos de venta. Asimismo, se incidirá en reflexiones y conclusiones sobre cómo afectan en tu negocio las variables clave, tales como los precios de las materias primas, bajadas de actividad, subidas salariales, adquisición de una nueva maquinaria, etc.

Simularemos un caso que nos irá acompañando a lo largo del taller ayudando a interpretar los diferentes márgenes clave en función del precio fijado a nuestro servicio/producto. El caso, tendrá dos perspectivas de análisis, la Cuenta de Resultados Unitaria por producto/servicio y la Cuenta de Resultados de la empresa.

Además, casi de una manera automática estudiaremos el impacto de la Cuenta de Resultados sobre la tesorería, entendiendo la importancia de vigilar los cobros y pagos, como si fuera el termómetro financiero del negocio a corto plazo. Rentabilidad y tesorería, puntos clave para la viabilidad del negocio. Pondremos en práctica que para toda decisión financiera, los Flujos de Caja Operativos nos van a adelantar posibles problemas futuros de iliquidez.

Desde una perspectiva más global, veremos el papel que desempeña la asesoría, para qué nos sirve el Balance y en qué nos debemos fijar, para que cada asistente pueda interpretar y analizar la situación de su propio negocio. Expondremos alternativas de financiación, controlando algunos ratios básicos, para poder ir preparados ante una posible búsqueda de financiación.

