

TALLER SOBRE GESTIÓN BÁSICA DE NUESTRA EMPRESA

1. INTRODUCCION.

El objetivo que pretendemos alcanzar cuando nos decidimos a poner en marcha nuestra propia empresa es obtener unos resultados de la misma que nos permita vivir de ella, es decir, tenemos que conseguir que la diferencia entre lo que invertimos y lo que obtenemos por la venta, sea la mayor posible.

Esquemáticamente podríamos representar el proceso (de forma simplificada así):

$$\text{Nuestro beneficio} = \text{Precio de venta} - \text{precio de compra.}$$

La esencia de la misma esta ampliamente aceptada y sin embargo al intentar formularla adaptada a nuestro negocio nos acarrea dificultades, generalmente por no estar familiarizadas con la terminología, por carecer de herramientas sencillas para conocer cual es el valor de la diferencia en nuestro negocio, o por considerar que la utilización de técnicas de presupuestación no se adaptan al tamaño de nuestra empresa.

Con esta sesión pretendemos que las emprendedoras incorporen a su negocio conceptos y técnicas de presupuestación para evaluar y actuar con tiempo ante las posibles desviaciones del mismo, que o bien puedan poner en cuestión la viabilidad del mismo, o evitar incurrir en pérdidas demasiado cuantiosas por aplazar la decisión de cierre.

2. EL PRECIO Y EL MARGEN.

2.1. Conceptos.

- 2.1.1. Precio de compra.
- 2.1.2. Precio de venta.
- 2.1.3. Margen.

3. COSTES.

- 3.1. Costes directos e indirectos.
- 3.2. Costes fijos y variables.

4. EJEMPLO DE ELABORACION DE UN PRESUPUESTO.

- 4.1. Presupuesto de resultados.
- 4.2. Presupuesto de tesorería.

T. 91 472 83 78

926 27 00 87

entramadas@entramadas.org

www.entramadas.org