**PLANEACION FINANCIERA:**

Para realizar La Planeación Financiera, es decir, determinar, la cantidad de Recursos Financieros, que se debe invertir y poder generar unos resultados, producto de la Toma de Decisiones, las Utilidades o ganancias que justifiquen y respondan al Kapital Invertido, se deben hacer las siguientes preguntas:

1.- Cuantas unidades se deben fabricar para generar margen de utilidad global

2.- Determinar cuántas unidades se deben vender para alcanzar Punto de Equilibrio

3.- Calcular el Precio de Venta de los productos

4.- Identificar los Nichos de Mercado, a los cuales se debe dirigir la OFERTA

5.- Identificar el tipo de Clientes

6.- Identificar los Canales de Comercialización

7.- Fijar Políticas de Calidad, o sea la Ventaja Competitiva, no solo del producto, sino de la actividad económica de la empresa.

8.- Identificar la Competencia.

9.- Estudios de Investigación y Desarrollo permanente para garantizar la sostenibilidad en el mercado.

10.- Cumplimiento de Objetivos Organizacionales. (Utilidad o Ganancia).

.- Otros.

Por último, teniendo YA los costos Totales de la organización, es decir Costos de Fabricación + Costos indirectos administrativos, se procede a determinar las VENTAS que la empresa debe realizar para obtener las GANANCIAS que los inversionistas esperan obtener.

La Planeación Financiera depende enormemente del logro de las metas y objetivos por parte del Plan de Comercialización en cuanto al volumen de ventas a realizarse por cada producto, con el propósito de que se cumplan los planes administrativos y financieros, ventas capaces de generar excedentes que generen utilidades, que además de cubrir los costos totales de la organización, estos generen excedentes para pagar impuestos al fisco nacional y para establecer las Reservas de carácter obligatorio y que resulten Utilidades netas susceptibles de ser distribuidas a los accionistas o Inversionistas al final el periodo fiscal.

Se debe recordar y tener en cuenta que las utilidades netas solo se pueden distribuir entre los socios al final el año, no en cualquier momento y esta distribución es la base para elaborar y presentar ante la DIAN la Declaración de Renta y a través de la cual se pagan los IMPUESTOS.

Para realizar esta actividad de PLANEACION FINANCIERA, se deben estructurar 2 ESTADOS DE RESULTADOS:

1. Estado de Resultados Unitario (Para un solo Producto)
2. Estado de Resultados para el Primer año de Operaciones

Para el caso del ejemplo que se viene trabajando, se estructura así:

Para el desarrollo del taller y del informe, debe colocar un nombre a la empresa

**Cía. “Colocar el nombre?”**

**Estado de Resultados Proyectado X Producto**

**A 31 de Diciembre de 2019**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CONCEPTOS** |  | **VALO** | | **RES** | **%** |
| **Ventas** |  | |  | **$ 235.000** | **100.00** | |
| **Menos: Costo de Fabricación** |  |  | | **131.115** | **?** |
| .- Costo de Materia Prima  .- Costo de Mano Obra  .- Directa  .- Indirecta  .- Costos Indirectos | $ 31.506  36.994 | $ 52.700  68.500  9.915 | |  |  |
| **Margen Utilidad Global** |  |  | | **103.885** | **?** |
| **Menos: Costos Administrativos** |  |  | | **66.250** | **?** |
| .- Salarios \* |  | 66.250 | |  |  |
| **Menos: Costos Generales** |  |  | | **1.311** | **?** |
| .- Transporte |  | ¿ | |  |  |
| .- Papelería |  | ¿ | |  |  |
| .- Servicios Públicos |  | ¿ | |  |  |
| .- Cafetería |  | ¿ | |  |  |
| **Utilidad Operacional:** |  |  | | **36.324** | **?** |
| Menos: Impuestos del 35% |  |  | | 12.713 |  |
| **Utilidad después de Imp/tos** |  |  | | **23.611** |  |
| Menos: Reserva Obligatoria-10% |  |  | | 2.361 |  |
| **UTILIDAD NETA** |  |  | | **$ 21.250** | **9.04 %** |

Para el cálculo de los %s, de cada una de las cuentas o conceptos, de este estado.se debe tomar como el valor base de cálculo, el valor correspondiente a las VENTAS, que es del 100%.

Para poder generar una ganancia o utilidad de $ 21.250 que representa el 9.04 %, el precio de venta del producto debe ser = $ 235.000.

Solo para el caso de práctica simulada, para determinar, tanto el valor de ventas, como el de la utilidad deseada por parte del Plan Administrativo, se puede utilizar el método de SIMULACIÓN y determinar el margen de utilidad neta, del cual se puede calcular el volumen de ventas.

El verdadero cálculo que constituye el Plan Financiero en la parte de VENTAS, lo determina exclusivamente el Estudio e Investigación de Mercado y cuando la empresa ya está operando, el plan de ventas se determina por el estudio e investigación de mercado + el perfil de las ventas de los meses o años anteriores.

**CALCULO DEL PRECIO DE VENTA: ?**

Costo de fabricación: 131.115

Gastos Operacionales: 66.250

Gastos Generales: 1.311

TOTAL COSTOS FABRICACIÓN: 198.676

Impuestos Renta: 30%

Reserva Legal 10%

Utilidad Neta: 21.250 9,04%

Diferencia: Ventas= 235.000 - 198.676 = 215.134

**PLANEACION FINANCIERA PARA EL PRIMER AÑO DE OPERACIONES:**

Una vez que se obtiene la Planeación Financiera por producto, se procede a determinar la Planeación Financiera para el primer año de operaciones, tomando como base, las siguientes variables:

.- Los Ingresos por ventas

.- Los Costos de Fabricación

.- Los gastos de Administración

.- Los Gastos Generales

.- Los Costos Financieros, (Intereses) si los hay

.- Los Impuestos de Renta

.- La Reserva Legal y

.- La utilidad Neta del Ejercicio

**.- El tiempo que utiliza para la elaboración de los productos**

Una vez realizados estos cálculos, deben representarse en el Estado de Resultados Anual. **(Para el año 2019)**

Para fijar el Precio de Venta, se tiene que tener en cuenta:

“Los Objetivos Admón, que no son otra cosa que los objetivos de los Inversionistas.”

Para el caso concreto del ejercicio modelo, el “OBJETIVO FINANCIERO BASICO” de la empresa, consiste en el logro de una “UTILIDAD, MINIMO, DEL 9%”, al finalizar el ejercicio fiscal, para mantener el margen de utilidad igual a la del año inmediatamente anterior.

Cuando el precio de venta no se fija siguiendo los precios de la competencia en el mercado, y teniendo en cuenta el objetivo de los inversionistas, el precio de venta se determina por medio del ejercicio de simulación. (Simulador Financiero).

Volviendo al caso del ejercicio planteado, se debe determinar el punto de equilibrio por volumen, teniendo en cuenta:

.- Exclusivamente el producto identificado

.- El objetivo financiero básico

.- El Precio de Venta

.- Los Ingresos por ventas

.- El número de unidades a producir

.- La clasificación de los Costos en Fijos y Variables.

Para el ejercicio planteado, se va a suponer que el tiempo CRITICO – OPTIMO, para la elaboración de un producto es de 53 minutos, INDEPENDIENTEMENTE, DEL VOLUMEN DE PRODUCCIÓN.

La empresa a través del Area de Comercialización, logró colocar entre sus clientes, “Colegios”, de 20 municipios a nivel nacional, la cantidad de 6.000 sudaderas, correspondientes a 20 colegios de las 20 ciudades de Colombia más importantes, con un promedio de 30 estudiantes por curso, de los cursos de 1° a 11° cursos, aduciendo que hace 5 años no se ha generado cambio de sudadera, los colegios son del orden privado.

Teniendo en cuenta los datos anteriores, determinar el Punto de Equilibrio y el margen de Utilidad alcanzado con este proceso de fabricación y con base en el tiempo de fabricación calcular en cuanto tiempo se entregaría el pedido, trabajando en jornadas normales de 8 horas diarias.

Para el cálculo de la fabricación y venta para el primer año de operaciones, se debe tener en cuenta, lo relacionado con el tiempo, se debe tener presente, lo siguiente:

.- Jornadas de trabajo de 8 horas diarias

.- Días de trabajo 24 días al mes