

# ELKARGi

Soluciones financieras **con valores**



**Elabora  
ofertas  
comerciales  
rentables y  
atractivas**

# Plan

## Objetivos & Metodología

¿A quién va dirigido?

D. Financiero de pyme  
Gerente pyme  
Controller financiero

Programa

80% contenido práctico

Foros de discusión, puesta en común de cuestiones de asistentes

Pausa café – networking

Profesor



**Sergi Bardaji**

SBFARMACONSULTORES

**Socio Director.** Anteriormente ha tenido responsabilidades de gerencia, dirección financiera y controller en diversas sociedades, tanto a nivel local como en Latinoamérica. Como son DANA; IEP Iluminación, Alcoa European, Grupo Cementero Corporación Moctezuma entre otras. También fue Gerente en Accenture. Además, ejerce la docencia con diversas instituciones y universidades.

La información y análisis de los costes es necesario para poder tomar decisiones acertadas en cualquier área de la organización debido a la relación directa entre los **costes** y los **resultados económicos**.

En este curso aprenderás a elaborar ofertas comerciales y a tomar decisiones basadas en conceptos como **margen de contribución, punto de equilibrio, reparto de costes indirectos y desviaciones** usando para ello el método del caso.

# Contenido

## Cálculo del Coste Unitario

CONTENIDO

---

- » Clasificación en **Costes Directos** y de **Estructura**.
- » Criterios para seleccionar qué productos discontinuar.
- » Fijación de las **Claves de Reparto** de los Costes de Estructura.
- » Determinación de la **Productividad** por recurso escaso.
- » Un caso práctico (PRENVEST).

## Determinación del precio del Servicio

CONTENIDO

---

- » Identificación de los diferentes servicios ofrecidos por la empresa.
- » Punto de equilibrio con **ingresos asegurados**.
- » ¿Cómo determinar el **punto de equilibrio** con costes semivariables?
- » Determinación del margen a aplicar.
- » **Fijación del precio** por Servicio, por hora y total.
- » Un caso práctico (PRESTIGE).

## Obtención del Precio del Producto

### CONTENIDO

---

- » Identificación de los distintos **factores de coste**.
- » Clasificación en **Costes Directos** e **Indirectos**.
- » Determinación de las **Claves de Reparto** de los Costes Indirectos.
- » Revisión de los distintos **sistemas de Cálculo** de Costes Industriales.
- » Sistemas de cálculo de las **desviaciones** (volumen, mix y costes fijos).
- » Un caso práctico (HILTON)

## Determinación del precio del Servicio

### CONTENIDO

---

- » El **margen de contribución unitario** vs el **margen de contribución porcentual**.
- » Qué criterio utilizar para aceptar un **nuevo pedido**: en un escenario normal y en otro de plena capacidad.
- » Cómo decidir si **producir o comprar**.
- » Decisiones basadas en el **margen de contribución** y los **costes fijos directos**.
- » Un caso práctico (UAB, BOGDAM y CROWDED).

## Coste Basado en Actividades (CBA)

### CONTENIDO

---

- » Diferencias con los sistemas tradicionales de costes.
- » Los **inductores de coste** vs los **criterios de reparto**.
- » Un caso práctico (DESTIN).

Los asistentes al seminario recibirán la solución a los 7 casos que se impartirán.



# ELKARGi

Soluciones financieras **con valores**



## Elabora ofertas comerciales rentables y atractivas

Inscripción y contacto

[formacion@elkargi.es](mailto:formacion@elkargi.es)

 679 63 25 11

