GC-F-004v.08

Entrenamiento
Plan de Negocios II

Plan de negocios II

Componentes financieros para la elaboración del modelo de negocios



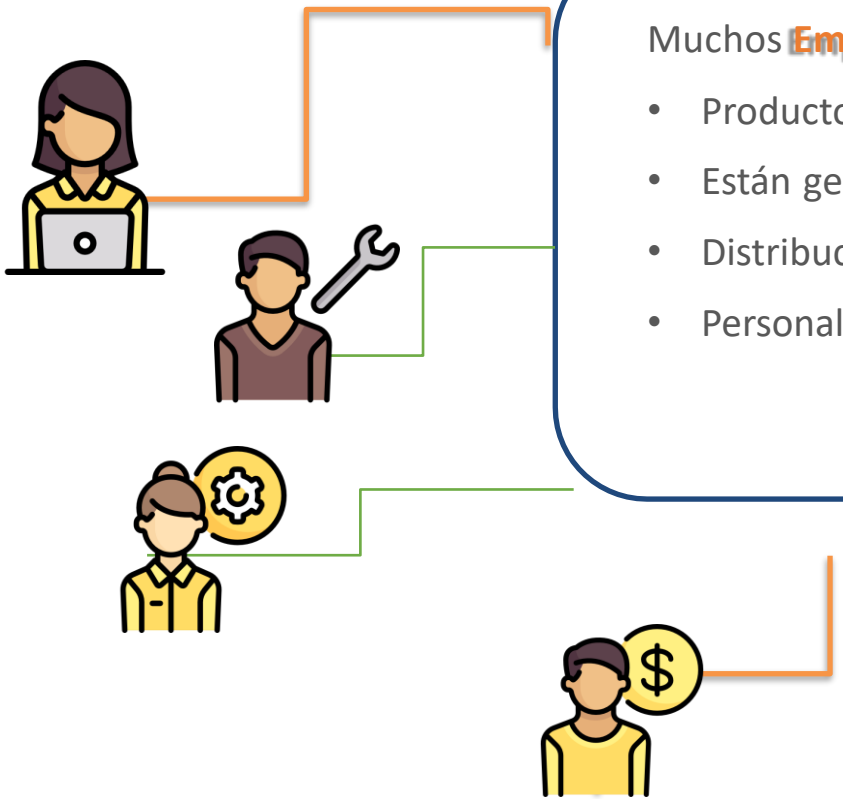
Objetivo del Entrenamiento: Apropiar conceptos y herramientas para iniciar el planteamiento de un Modelo Financiero



Temas por desarrollar

1. La importancia de la estructura financiera
2. Costos y gastos
3. Precio de venta
4. Margen de contribución
5. Punto de equilibrio
6. Indicadores de decisión TIR, VAN, PRI

Importancia Estructura Financiera

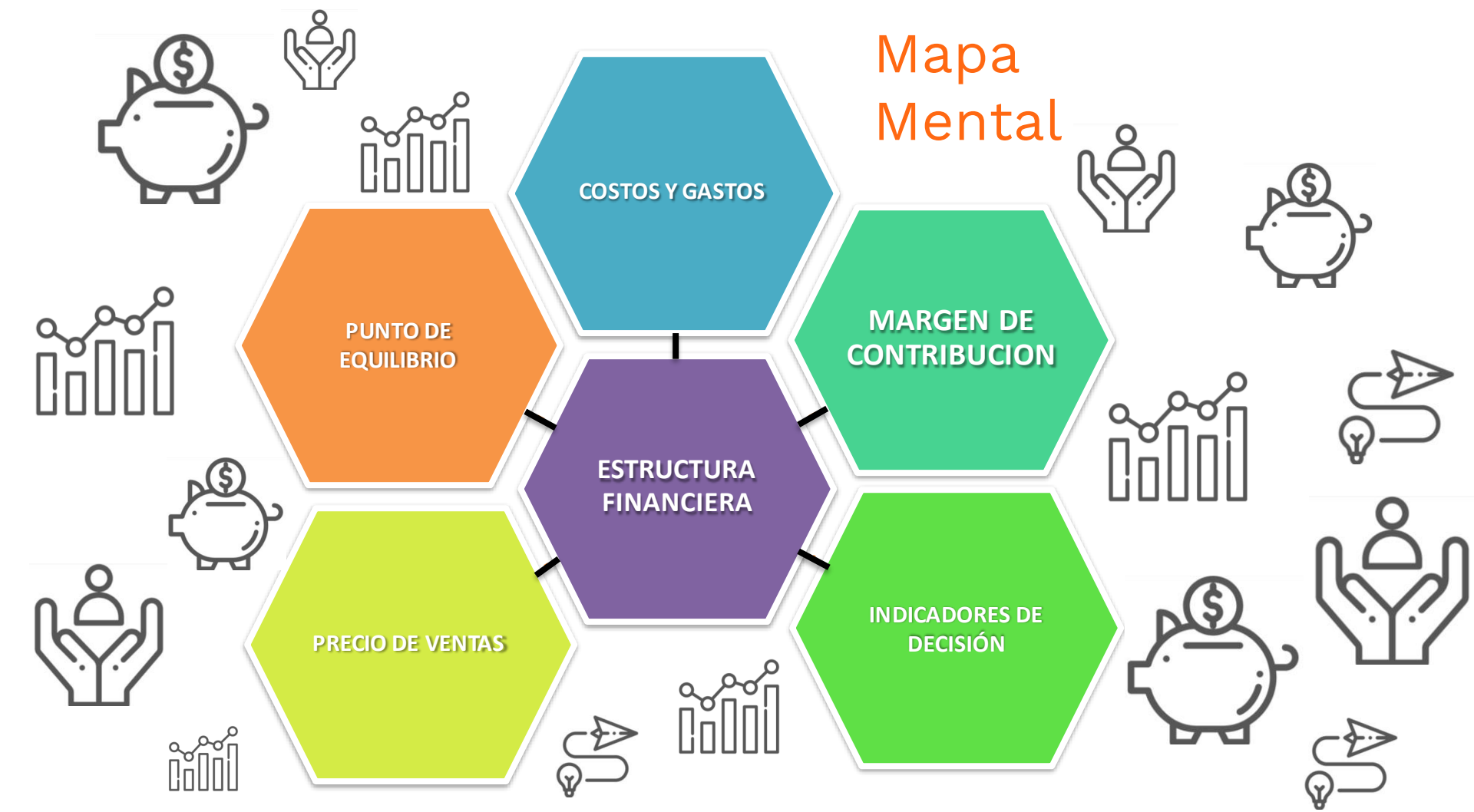


Muchos **Emprendedores** tienen

- Productos o servicios
- Están generado ventas
- Distribución efectiva
- Personal Idóneo

Saben realmente si su empresa es solvente o rentable?

Mapa Mental


COSTOS Y GASTOS
PUNTO DE EQUILIBRIO
MARGEN DE CONTRIBUCION
ESTRUCTURA FINANCIERA
PRECIO DE VENTAS
INDICADORES DE DECISIÓN

Costos y gastos

COSTOS

Son los pagos relacionados con la adquisición, la producción de un bien o la prestación de un servicio.

Costos fijos
Costos variable

- Costos de producción
- Costo de materia prima
- Costos de mano de obra



GASTOS

Son los pagos relacionados con las actividades de administración, ventas y financieros.

EJEMPLOS COSTOS Y GASTOS



COSTO

(Siempre de Producción)

- Sueldos y salarios (personal planta)
- Materias primas-Costos variables
- Mercancías
- Arriendo del local de la planta
- Servicios públicos
- Depreciación máquinas y equipos
- Daños y reclamos
- Otros

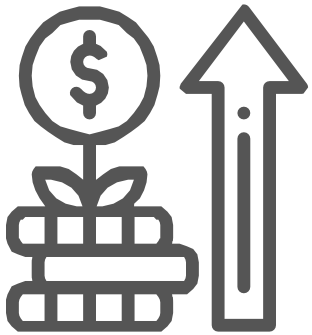
GASTOS

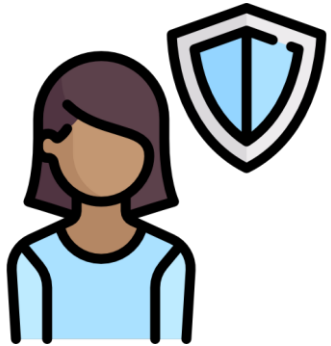
(Siempre de Administración)

- Sueldos y salarios del personal administrativo (Gerente, Secretaria, mensajero, aseadora)
- Vendedores
- Arriendo de oficina
- Papelería
- Correo y teléfono
- Gastos de publicidad
- Mantenimiento del vehículo
- Depreciación muebles y enseres
- Capacitación

PRECIO DE VENTA

Consiste en identificar y sumar los costos de gastos asociados al producto o servicios y agregar el margen de ganancia que se quiere lograr.





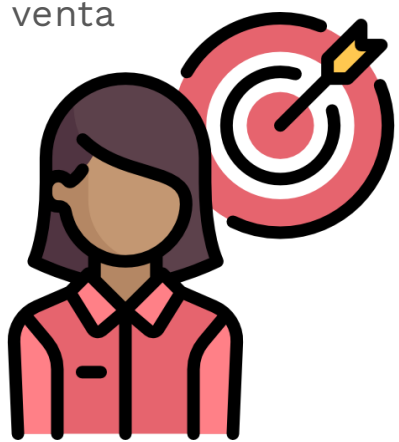
$$PV = \frac{\text{Costo total por unidad}}{100 - \text{utilidad deseada}}$$

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Cuánto debo generar para cubrir los costos fijos y la utilidad

.

MC$ =Precio de venta – costo variable MC% = Margen de contribución en $ Precio de venta



- Utilidad Bruta= Ventas x costo del producto vendido
- Utilidad Neta= Utilidad bruta x gastos de administración

PUNTO DE EQUILIBRIO

Es la primera meta como emprendedor que se debe alcanzar.





$$P.E = \frac{\text{Costos y gastos mensuales}}{\%\ \text{del margen de contribución}}$$



Estos **datos** que usted acaba de identificar van a servir para elaborar su modelo financiero en su **plan de negocios.**

De acuerdo a las herramientas que se estén trabajando:

- Plan de negocios de Otras Fuentes de Financiación **(OFF).**
- Plan de negocios Fondo Emprender **(F.E.)**



INDICADORES DE GESTIÓN

Una vez se tienen esta información, es necesario identificar cuáles son los requerimientos y necesidades de **inversión** y **capital de trabajo** de la idea de negocio.

Con toda esta información se genera: balance proyectado, p y g Proyectado y los indicadores de decisión como son **TIR, VAN, PRI,** que son variables que nos permiten identificar si la idea de negocio es financieramente viable.

A continuación se describe cada una de estas variables

CAPITAL DE TRABAJO

Son los recursos financieros con los que debe contar un emprendedor para la operación de su proyecto. Es decir, financiar la primera producción antes de recibir ingresos, ejemplo: compra de materia prima e insumos, pago de mano de obra directa, servicios como electricidad, agua, teléfono y renta.

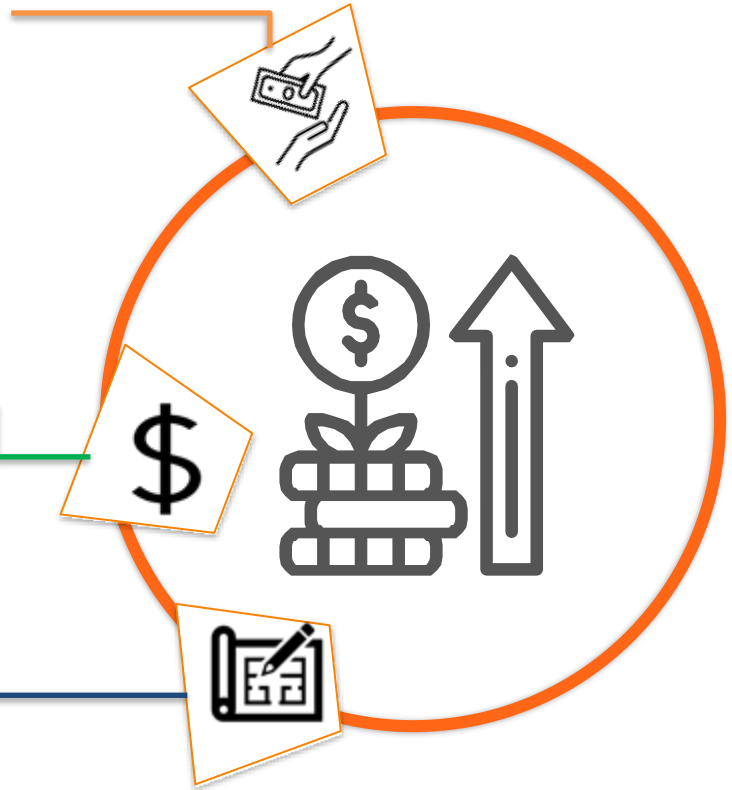
LA INVERSIÓN FIJA

Comprende el conjunto de bienes que no son motivo de transacciones corrientes por parte de la empresa. Se adquieren generalmente durante la etapa preoperativa y se utilizan a lo largo de su vida útil. Como por ejemplo: maquinaria y equipo, muebles y enseres, adecuaciones, equipos de computo y comunicación. Y estas inversiones tienen una vida útil mayor a 1 año.

PRESUPUESTO

Un presupuesto es una previsión, proyección o estimación de gastos, con el fin de estimar todas las entradas y salidas de efectivo un tiempo determinado.

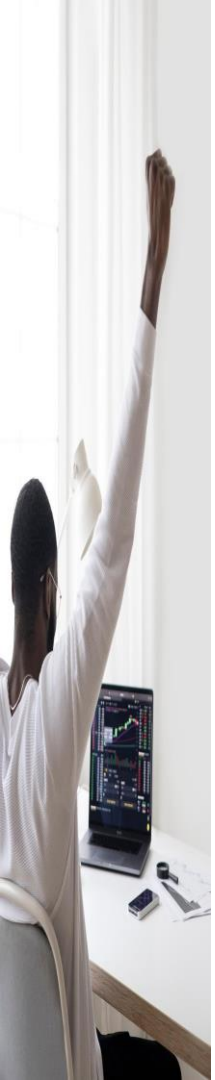
.





Retroalimentación

Muchos empresarios de **pequeñas empresas** se limitan a calcular el costo de la materia prima y a ponerlos directamente en relación con el **precio de venta**. La fuerte competencia en el mercado los obliga a reducir sus ingresos de tal manera que al final no les queda ningún saldo para ellos y se ven forzados a cerrar el negocio. Es por esta razón que es importante realizar una **estructura de costos** incluyendo los pagos de nuestro salarios como dueños de empresa y los **gastos administrativos** necesarios para operar.



Retroalimentación

- Dentro de los **conceptos** a tener en cuenta están la diferencia de **costos** y **gastos**, y la utilidad que espero obtener para poder establecer mi **precio de venta**, con esta Información el emprendedor y/o empresario podrá conocer el momento donde su empresa puede empezar a generar utilidades

Video Tips



https://youtu.be/nJell’d6gMUk

Material de Apoyo

1. Diferencia entre costo y gasto

gerencie.com(2020). Diferencia entre costo y gasto. Colombia.

2. Capital de Trabajo: definición, clases y forma de calcularlo

Actualicese.com(2020). Capital de trabajo: definición. Colombia. URL

G R A C I A S

Línea de atención al ciudadano: 01 8000 910270
Línea de atención al empresario: 01 8000 910682

@SENAComunica

www.sena.edu.co