



El empleo
es de todos

Mintrabajo

ENTRENAMIENTO

PLAN DE NEGOCIO II

(Elementos básicos para un Modelo Financiero)



@SENAcomunica

www.sena.edu.co



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

Resultado Esperado



El emprendedor o empresario identificará los costos y gastos de su idea de negocio para establecer el precio de venta, los márgenes de contribución y el punto de equilibrio para establecer si su emprendimiento es financieramente viable.



Temas por desarrollar



1. La importancia de la estructura financiera



2. Costos y gastos



3. Precio de venta



4. Margen de contribución



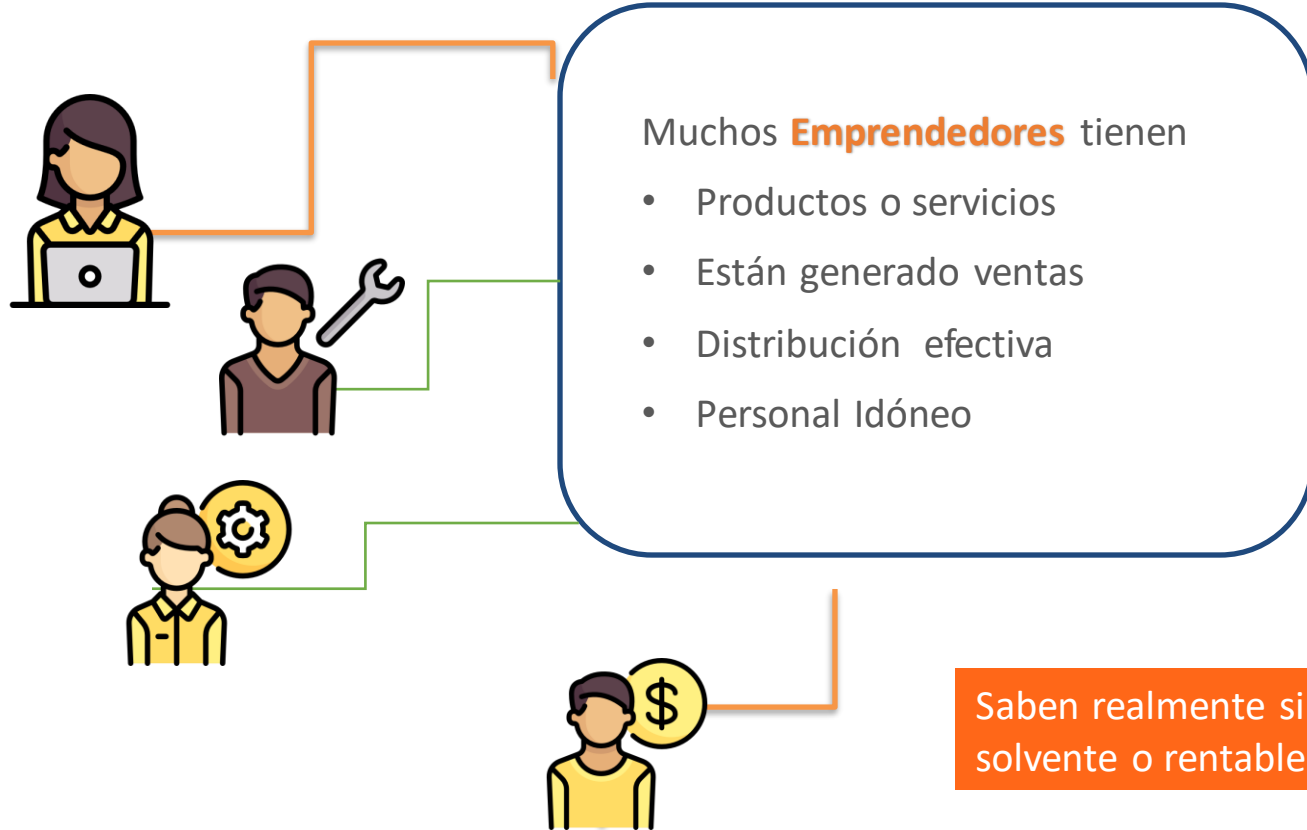
5. Punto de equilibrio



6. Indicadores de decisión TIR, VAN, PRI

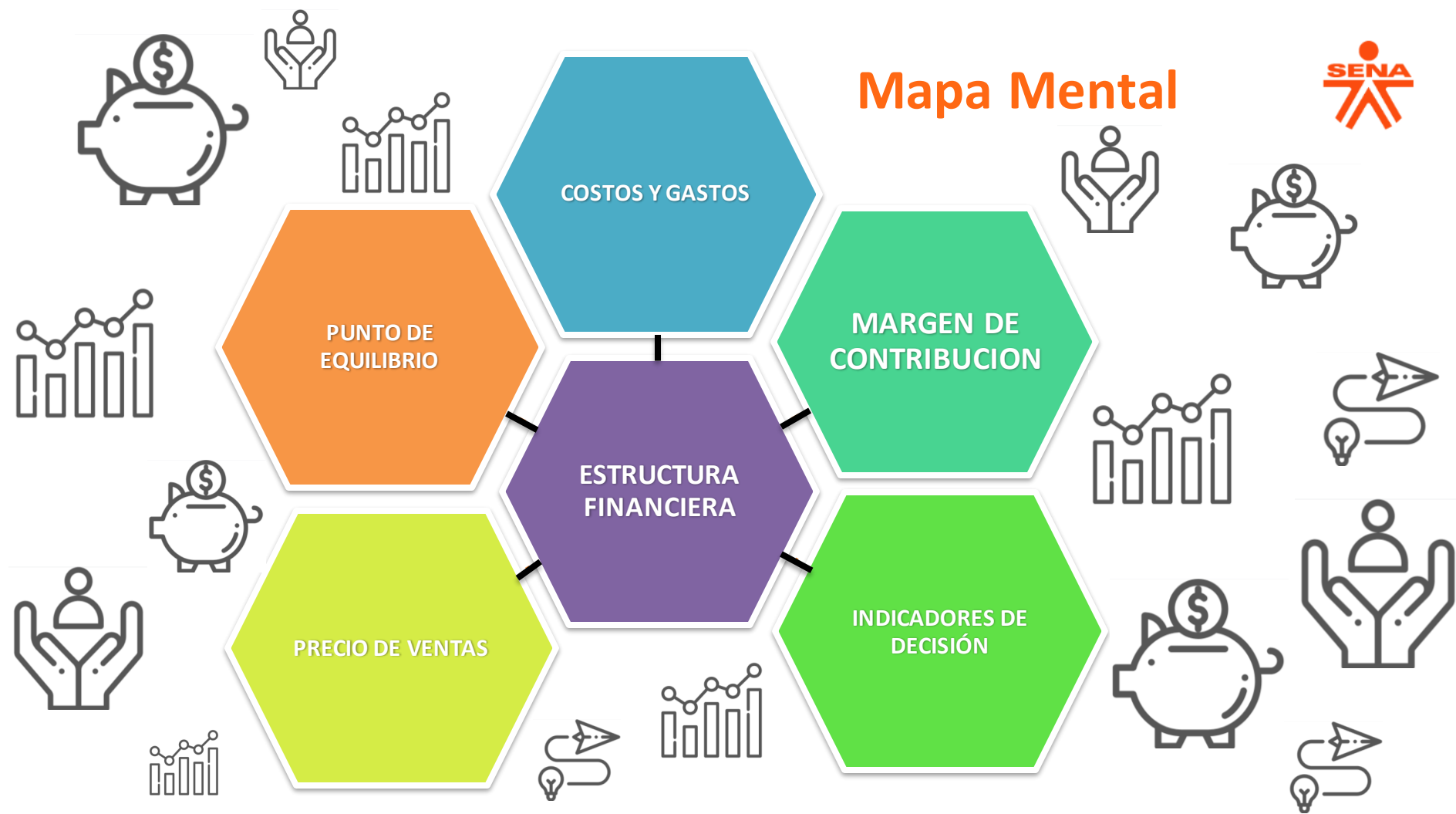


Importancia Estructura Financiera



Saben realmente si su empresa es solvente o rentable?

Mapa Mental



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

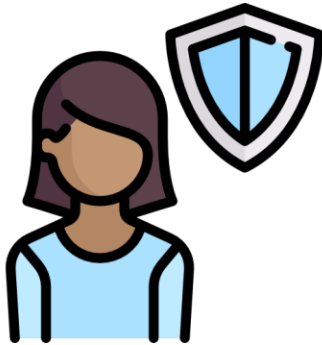
GASTOS

(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.



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

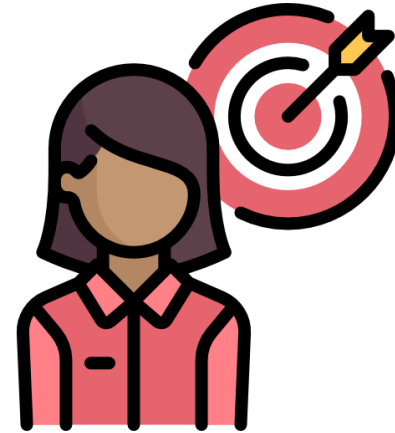
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

Cuánto debo generar
para cubrir los costos
fijos y la utilidad



$MC\$ = \text{Precio de venta} - \text{costo variable}$

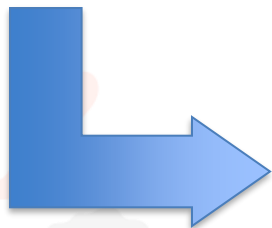
$MC\% = \frac{\text{Margen de contribución en \$}}{\text{Precio de venta}}$



- 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.



$$P. E = \frac{\text{Costos y gastos mensuales}}{\% \text{ del margen de contribuci3n}}$$



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.)**



Plan de Negocios OFF



PRESUPUESTO DE COMPRAS AÑO 1

CONSUMO MATERIA PRIMA POR PRODUCTO

UNIDADES A PRODUCIR

PROGRAMA DE COMPRAS MATERIA PRIMA

Se trasladan los costos de producción

CONSUMO MATERIA PRIMA POR PRODUCTO

Producto No.1	PRODUCTO A			
Unidad de Producción	Seleccionar			
Materias Primas	Unidad de Medida	Valor Unitario	Cantidad por Unidad	Total Costo Unit.
M1	Unidad	\$ 50,00	1,00	\$ 50
M2	Metro cúbico	\$ 200,00	1,00	\$ 200
M3	Kilogramo	\$ 1.000,00	1,00	\$ 1.000
M4	Onza	\$ 4.000,00	1,00	\$ 4.000
Sub Total				\$ 5.250
Otros Insumos				
I1	Unidad	\$ 300,00	1,00	\$ 300
I2	Kilogramo	\$ 45,00	1,00	\$ 45
I3	Libra	\$ 100,00	1,00	\$ 100
I4	Litro	\$ 200,00	1,00	\$ 200
I5	Día	\$ 300.000,00	1,00	\$ 300.000
Sub Total				\$ 300.645
Total				\$ 305.895

Producto No.2	PRODUCTO B			
Unidad de Producción	Seleccionar			
Materias Primas	Unidad de Medida	Valor Unitario	Cantidad por Unidad	Total Costo Unit.
M1	Unidad	\$ 60,00	1,00	\$ 60
M2	Metro cúbico	\$ 250,00	1,00	\$ 250
M3	Kilogramo	\$ 1.100,00	1,00	\$ 1.100
M4	Libra	\$ 345,00	1,00	\$ 345
Sub Total				\$ 1.755
Otros Insumos				
I1	Unidad	\$ 330,00	1,00	\$ 330
I2	Libra	\$ 345,00	1,00	\$ 345
I3	Kilogramo	\$ 257,00	1,00	\$ 257
I4	Onza	\$ 8.000,00	1,00	\$ 8.000
I5	Metro cúbico	\$ 90.000,00	1,00	\$ 90.000
Sub Total				\$ 98.932
Total				\$ 100.687

Plan de Negocios OFF



REQUERIMIENTOS DE PERSONAL

Personal Operativo			Personal Administrativo			Personal de Comercialización y Ventas		
Cargo	Salario Mensual \$	Salario Año 1	Cargo	Salario Mensual \$	Salario Año 1	Cargo	Salario Mensual \$	Salario Año 1
a	\$ 100	\$ 1.200		\$ 1.000	\$ 12.000		\$ 10.000	\$ 120.000
b	\$ 1	\$ 12		\$ 2	\$ 24		\$ 2	\$ 24
c	\$ 1	\$ 12		\$ 3	\$ 36		\$ 3	\$ 36
d	\$ 1	\$ 12		\$ 4	\$ 48		\$ 4	\$ 48
e	\$ 1	\$ 12		\$ 5	\$ 60		\$ 5	\$ 60
f	\$ 1	\$ 12		\$ 6	\$ 72		\$ 6	\$ 72
g	\$ 1	\$ 12		\$ 7	\$ 84		\$ 7	\$ 84
h	\$ 1	\$ 12		\$ 8	\$ 96		\$ 8	\$ 96
i	\$ 1	\$ 12		\$ 9	\$ 108		\$ 9	\$ 108
j	\$ 1	\$ 12		\$ 10	\$ 120		\$ 10	\$ 120
k	\$ 1	\$ 12		\$ 11	\$ 132		\$ 11	\$ 132
l	\$ 1	\$ 12		\$ 12	\$ 144		\$ 12	\$ 144
m	\$ 1	\$ 12		\$ 13	\$ 156		\$ 13	\$ 156
n	\$ 1	\$ 12		\$ 14	\$ 168		\$ 14	\$ 168
o	\$ 1	\$ 12		\$ 15	\$ 180		\$ 15	\$ 180
Subtotal	\$ 114	\$ 1.368	Subtotal	\$ 1.119	\$ 13.428	Subtotal	\$ 10.119	\$ 121.428
Parafiscales	\$ 5	\$ 55	Parafiscales	\$ 45	\$ 537	Parafiscales	\$ 405	\$ 4.857
Seguridad social	\$ 23	\$ 280	Seguridad social	\$ 229	\$ 2.753	Seguridad social	\$ 2.074	\$ 24.893
Cesantías	\$ 9	\$ 114	Cesantías	\$ 93	\$ 1.119	Cesantías	\$ 843	\$ 10.115
Intereses sobre Cesantías	\$ 0	\$ 0	Intereses sobre Cesantías	\$ 0	\$ 1	Intereses sobre Cesantías	\$ 1	\$ 12
Prima de Servicios	\$ 9	\$ 114	Prima de Servicios	\$ 93	\$ 1.119	Prima de Servicios	\$ 843	\$ 10.115
Vacaciones	\$ 5	\$ 57	Vacaciones	\$ 47	\$ 560	Vacaciones	\$ 422	\$ 5.064
Total salarios	\$ 166	\$ 1.988	Total salarios	\$ 1.626	\$ 19.516	Total salarios	\$ 14.707	\$ 176.483

[illegible]

3. En la pestaña de costo de mercancía se incluimos el costo de cada producto o servicio .

Propiedad de Fonade - Fondo Emprender. Solo se pueden diligenciar las celdas amarillas.

Inicio

Resumen Costos Unitarios Materia Prima por Producto		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos Unitarios Materia Prima		\$ /unidad	\$ /unidad	\$ /unidad	\$ /unidad	\$ /unidad
Costo MP producto 1		12.017	12.437	12.853	13.283	13.727
Costo MP Producto 2		14.669	15.181	15.689	16.214	16.756
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo MP 0		0	0	0	0	0
Costo Total Promedio de Materia Prima		12829,09	13277,42	13721,87	14180,82	14655,06

[illegible]

PLAN DE NEGOCIOS FONDO EMPRENDER

4. En la pestaña de gastos administrativos y ventas se debe incluir la información obtenida en gastos administrativos y la parte de nómina que corresponde

Propiedad de Fonade - Fondo Emprender. Solo se pueden diligenciar las celdas amarillas.

Inicio

Costos de Mano de Obra Directa (MOD)											Vr Total Año 1	Vr Total Año 2	Vr Total Año 3	Vr Total Año 4	Vr To Año
											Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año
Cargo	Número meses en el año operación	Número de ocupantes del cargo	Número de ocupantes del cargo	Número de ocupantes del cargo	Número de ocupantes del cargo	Número de ocupantes del cargo	Salario Mensual	Salario Anual	Prestacion es	Costo Total					
Nómina															
químico farmacéutico	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	881.094	10.573.128	0	10.573.128	0	0	0	0	0
0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	6,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
0	6,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Subtotal Nómina											0	0	0	0	0
Cargo	Número de Jornaleros Contratados	Nro de jornales anuales por jornalero	Nro de jornales anuales por jornalero	Nro de jornales anuales por jornalero	Nro de jornales anuales por jornalero	Nro de jornales anuales por jornalero	Valor del Jornal								
Tipo de Jornalero y Actividad															
											0	0	0	0	0
											0	0	0	0	0
											0	0	0	0	0
											0	0	0	0	0
Subtotal Jornales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00					0	0	0	0	0
	Número meses Contrato						Valor Mensual del	Valor Anual							

Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows.

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



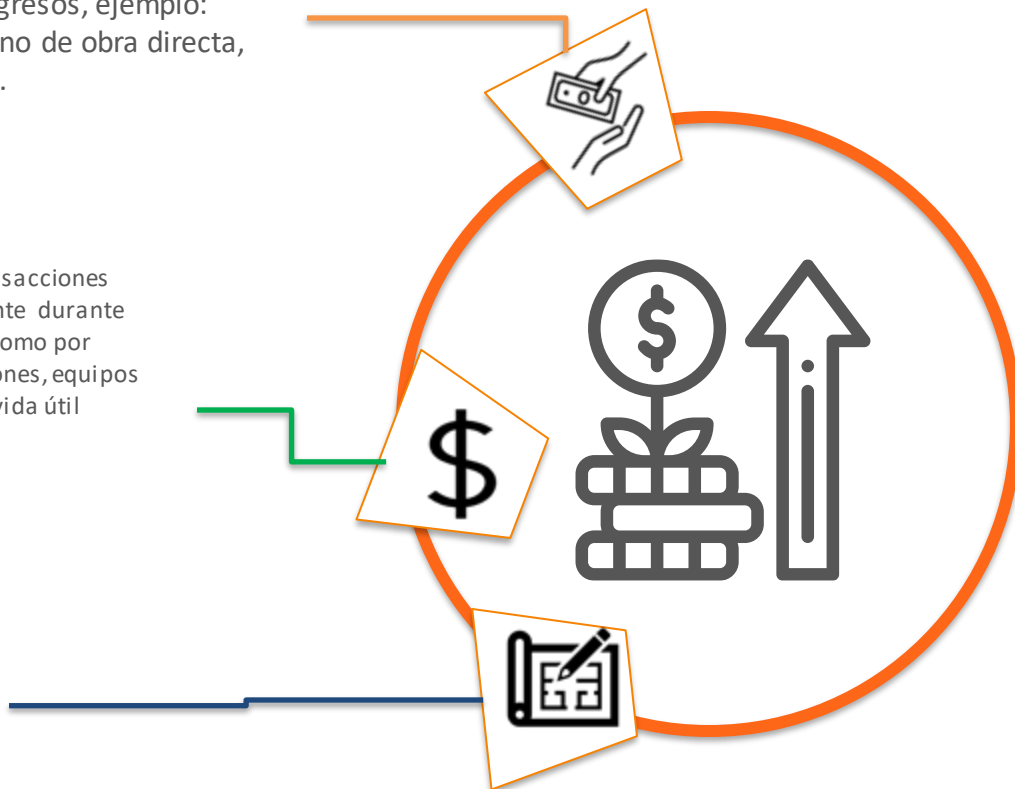
CAPITAL DE TRABAJO Son los recursos financieros con los que debe contar un emprendedor para la operación de su proyecto. Es decir, financiar la primera producción antes de recibir ingresos, ejemplo: compra de materia prima e insumos, pago de mano de obra directa, servicios como electricidad, agua, teléfono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



INDICADORES DE DECISIÓN

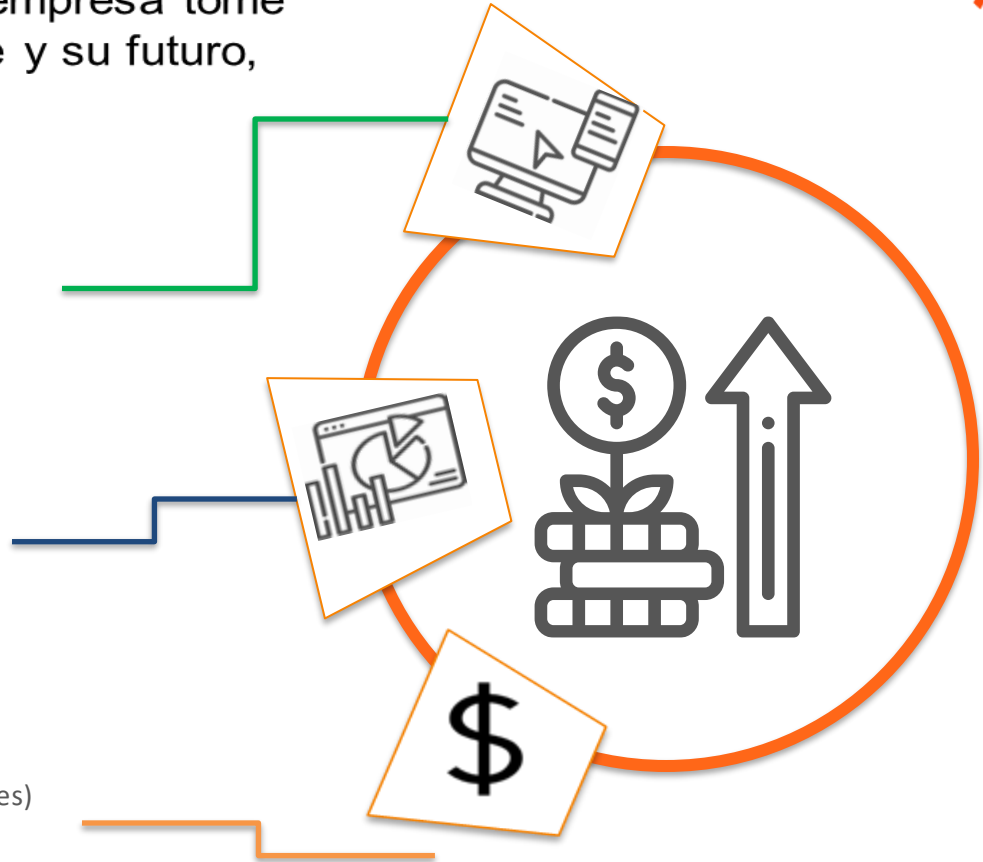
Son fundamentales para que la empresa tome decisiones en pro de su presente y su futuro,
TIR, VAN, PRI

TIR - TASA INTERNA DE RETORNO- Es la tasa de rentabilidad promedio anual que el proyecto paga a los inversionistas por invertir sus fondos, esa tasa de rentabilidad, se debe comparar contra lo que se deseaba ganar como mínimo en su proyecto.

VAN- VALOR PRESENTE NETO Nos ayuda a determinar la viabilidad de un proyecto, si se logró superar el mínimo rendimiento esperado según el capital invertido.

PRI -PERIODO DE LA RECUPERACION DE LA INVERSION-

Representa el número de periodos (años, semestres o meses) que demora el proyecto en recuperar la inversión inicial realizada a la tasa exigida.





Ejercicio

**LA EMPRESA DE
ALICIA ESTÁ EN
PELIGRO**



Actividad práctica



LA EMPRESA DE ALICIA ESTÁ EN PELIGRO

La protagonista de nuestro caso práctico es Alicia que tiene su propia empresa desde hace un año: ella repara computadores. Lamentablemente, el negocio de Alicia no está funcionando como esperaba, no está ganando el dinero que esperaba ganar.

A través del análisis paso a paso de la situación de la empresa de Alicia, los participantes van a entender el cálculo de los costos y gastos, precio de venta, margen de contribución y punto de equilibrio.

LA EMPRESA DE ALICIA ESTÁ EN PELIGRO



ALICIA tiene una empresa propia hace un año, ella repara computadores. Sus servicios tienen buena demanda en el barrio la Fragua, porque la población conoce que ella hace un trabajo de calidad, sus servicios no son caros y además ella va a la casa del cliente para reparar los computadores.



Datos clave:

- Mano de obra a todo costo: \$40.000 por hora
- Clientes atendidos por mes 35.
- Trabaja 95 horas al mes.
- Medio de transporte utilizado para llevar sus herramientas: Motocicleta
- Aun así, Alicia está teniendo problemas.



Ella tiene la impresión que el dinero no le es suficiente para sobrevivir, lo que la ha llevado a prestarse algo de dinero de una de sus amigas. Esperaba ganar al menos \$600.000 por mes, pero en los últimos meses no ha tenido la capacidad de depositar esa suma en la cuenta de la empresa después de pagar el alquiler de su taller.



GATOS MENSUALES

Soldadura \$23.000

- Combustible de la moto \$20.000
- Alquiler del taller \$500.000
- Papelería \$15.000
- Mantenimiento de motocicleta \$30.000
- Publicidad\$ 15.000

LA EMPRESA DE ALICIA ESTÁ EN PELIGRO



- Alicia no está segura si sus cálculos están correctos y que la cifra de \$1.400.000 (que corresponde a \$ 14.737 por hora) de ganancia refleja la realidad. Ella se ha reunido con su amigo Abelardo que actualmente estudia en el SENA, técnico Auxiliar Contable. Abelardo le explica que también debe incluir otros ítems.

- | | |
|--|-------------|
| • 1. El salario mensual de Alicia | \$1.000.000 |
| • 2. Electricidad (promedio por trimestre) | \$ 96.000 |
| • 3. Impuestos por año | \$ 150.000 |

Ayude a Alicia a identificar los datos reales de su empresa y que estrategias le daría para mejorar sus problemas.

- Identifique los costos y gastos de la empresa clasifíquelos.
- Con la información dada: ¿Cuánto gana o pierde por hora de servicio?
- Identifique el valor de precio del servicio con un margen del 35% Determine cuantos servicios debe generar Alicia en el mes para llegar al punto de equilibrio y cual es el valor de ventas totales mensuales.



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 nuestros 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/nJelTd6gMUk>



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**



GRACIAS

Línea de atención al ciudadano: 018000 910270
Línea de atención al empresario: 018000 910682



@SENAcomunica

www.sena.edu.co