
	SECRETARIA DE EDUCACION MUNICIPAL I.E. GIMNASIO GRAN COLOMBIANO	PAG 1	
	GESTION DE CALIDAD PROCESO DE APOYO BIBLIOGRAFICO Y EDUCATIVO	A-BE-GS-2	
	GUÍA DIDÁCTICA DE APRENDIZAJE PRINCIPIOS BÁSICOS DE CONTABILIDAD GRADO 9°	V1 MAR. 2020	

GUÍA DE TRABAJO NÚMERO 8

Nombre del estudiante: _____

Grado: _____

ÁREA: Matemáticas – Principios Básicos de Contabilidad

NIVEL: Básica secundaria

GRADO: 9A – 9B

FECHA:

No CLASES: 4

OBJETIVO: Conocer las características de un plan de negocios y su importancia para la creación de empresa. (PLAN DE FINANCIACIÓN).

ESTÁNDAR: Reflexiona de manera crítica acerca del impacto de la contabilidad en el desarrollo de la economía a través de la historia.

COMPETENCIA: Asume una postura crítica frente a la identificación de oportunidades de negocio. **DBA:** Describe diferentes procedimientos o acciones que le permitan conocer el valor de una incógnita y los pone a prueba

RESULTADO DE APRENDIZAJE ESPERADO: Lee y extrae información sobre plan de negocio que encuentra en su contexto y la contrasta con la obtenida en su estudio.

FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA: PLAN DE FINANCIACIÓN



A. ¿QUÉ ES UN PLAN DE NEGOCIOS? El Plan de negocios es un documento donde el emprendedor detalla información relacionada con su empresa. Este documento puede adoptar distintas formas. Los hay extensos y detallados. Los hay concisos y breves. De hecho, no existe ningún modelo concreto de Plan de Negocios. Cada emprendedor debería crear su propio plan, no sólo en el sentido de poner por escrito sus propias ideas, sino incluso en decidir qué forma va a tener.

B. ¿CÓMO REDACTAR UN PLAN DE NEGOCIOS?

- **Técnica:** El Plan de Negocios es, principalmente, un documento escrito. El Plan de Negocios va dirigido, principalmente, al propio emprendedor. Un simple documento con un formato tan sencillo como el de este mismo texto que está ahora leyendo puede ser útil. Cuando llegue el momento de presentar el proyecto a terceros ya se buscarán maneras de hacerlo más creíble y atractivo.
- **Contenido:** El Plan de Negocios debe contener toda la información necesaria para intentar garantizar un desarrollo correcto y completo del negocio. La mayoría de los modelos de plan tienen estas secciones:

Resumen del proyecto

Presentación de los promotores

Análisis de la Idea de Negocio

Plan de Producción

Plan de Mercadeo

Plan Económico-Financiero

Plan de Organización

Plan de Puesta en
Marcha

Plan de Contingencia

PLAN ECONÓMICO FINANCIERO (FINANCIACIÓN)

OBJETIVO:

Es mostrar cómo se va a obtener el capital necesario para poner en marcha el negocio, como se va a sostener el funcionamiento y como se va a financiar el crecimiento de éste, y finalmente qué beneficio va a generar la inversión realizada. Es una parte fundamental que va a decidir a la hora de invertir su dinero.

CONTENIDO:

1. **PLAN DE INVERSIONES:** si la empresa va a afrontar inicialmente una fuerte inversión, conviene detallar al máximo en que va a consistir esta inversión (maquinaria, instalaciones, licencias, etc.) y de donde va a salir el dinero.



2. **FLUJO DE CAJA PROYECTA:** para una empresa es fundamental disponer de dinero en efectivo para funcionar. Por esto en esta parte del plan hay que escribir con todo detalle y precisión los cobros y los pagos que se van a realizar mes a mes en la empresa, este documento va a convencer a los bancos y prestamistas de que la empresa va a poder no solo a hacer frente a sus pagos mensuales sino también al pago de intereses por el capital prestado.

FLUJO DE CAJA

CUAL ES EL OBJETIVO DE UN FLUJO DE CAJA?
La **finalidad** del estado de **flujo** de efectivo es presentar en forma comprensible y clara la información sobre el manejo de efectivo que tiene la empresa; es decir, su obtención y utilización por parte de la administración en un periodo determinado y de esta manera tener un informe de la situación financiera para conocer

El **flujo de caja proyectado** es una estimación del dinero que se espera que ingrese y que salga del negocio. Incluye todos los ingresos y gastos **proyectados**. ... Al igual que muchos de los números financieros de una empresa, el **flujo de caja** se puede **proyectar**.

Speaker: Francisco Monroy

nubox Academy

3. **ESTADO DE PERDIDAS Y GANACIAS:** en este se describen todos los gastos que va a soportar la empresa y todos los ingresos que va a generar.



4. **BALANCE GENERAL:** presenta la situación patrimonial de la empresa, también hay que realizar un balance mensual para los primeros 12 meses y anual para el resto de ejercicios.

Efectivo	55.39	Cuentas por pagar	302.31
Cuentas por cobrar	337.69	Gastos devengados	100.77
Inventario	687.69	Crédito bancario a C/P	60.00
TOTAL ACTIVOS CIRCULANTES	1.080.77	TOTAL PASIVO CIRCULANTE	463.08
Terreno - edificios	180.08	Bonos (deuda a L/P)	210.99
Maquinaria	101.54	Crédito a largo plazo	100.00
Otros activos fijos	46.92	TOTAL PASIVO FIJO	310.99
TOTAL ACTIVOS FIJOS	331.54	TOTAL PASIVO	774.07
		Acciones comunes	442.31
		Utilidades retenidas	195.93
TOTAL ACTIVOS	1.412.31	TOTAL PATRIMONIO	638.24
		TOTAL PASIVO Y CAPITAL	1.412.31

5. **ANÁLISIS DE PUNTOS DE EQUILIBRIO:** es el volumen de ventas necesario para cubrir todos los costos de la empresa en un ejercicio.



Para un volumen de ventas superior se tendrán beneficios y para un volumen de ventas inferior se tendrán pérdidas.

6. **POLÍTICA DE APLICACIÓN DE BENEFICIOS:** dejar claro frente a los socios o inversionistas, como se va remunerar el capital invertido en la empresa para devolverle y generar en los socios la inversión.



Existirán proyectos en los que sea necesario incluir otras secciones o en las que no sean necesarios todos los apartados anteriores. Así, por ejemplo, si el emprendedor no tiene intención de mostrar a nadie su Plan de Negocios, no tiene ningún sentido el resumen inicial ni mucho menos la presentación de los promotores. Estos son capítulos destinados a terceros.

Un plan equilibrado en todos estos apartados es una prueba de que el emprendedor ha trabajado todos los aspectos fundamentales de la empresa. Si el plan presenta algún desequilibrio en algún punto es muy probable que más tarde la empresa se resienta precisamente en ese tema. Hay que hacer un esfuerzo en abordar sistemáticamente todos y cada uno de los capítulos del plan, y sobre todo, mantener una coherencia y una visión general común entre todos ellos.

- **Revisión:** El error principal cometido por muchos emprendedores con relación al Plan de Negocios es darlo en algún momento por terminado. Una vez la empresa ya está en marcha y parece que empieza a funcionar, el emprendedor ya no tiene tiempo para “dedicarse a poner por escrito sus planes”. Ya lo hizo una vez al crear la empresa. Ahora lo que tiene es un negocio funcionando y no hay tiempo que perder.

Es evidente que, si El Plan de Negocios debe servir para control del negocio, en el sentido de comprobar su la realidad se acerca o se desvía de lo previsto, el emprendedor debe encontrar tiempo para revisarlo ya analizar las causas de las desviaciones -las habrá, y si no, algo extraño está pasando-

En otras ocasiones, el emprendedor satisfecho por su trabajo, con la empresa en marcha, decide ampliar el negocio o lanzar un nuevo producto, o cualquier otra maniobra de expansión y curiosamente, ni se le pasa por la cabeza analizar este cambio desde la perspectiva de crear

un nuevo “negocio dentro del negocio”. Como la empresa da dinero y ya hay una estructura montada será fácil fabricar y vender este nuevo producto. Pero ¿quiénes serán los clientes de ese producto?, ¿Cómo se va a fabricar?, ¿De dónde saldrá el dinero y con qué límite?, ¿Cómo va a afectar a la imagen de la empresa?, etc., ¿No suena esto al análisis que se realiza en un Plan de Negocios?

ACTIVIDADES A DESARROLLAR:

1. Lea detenidamente el resumen anterior, para el correcto desarrollo de la actividad.
2. Elabore el plan de **FINANCIACIÓN** de su empresa o plan de negocio con todos los 6g pasos mostrados anteriormente.
3. Realice el desarrollo de la guía de manera creativa respecto a su plan de negocio y enviar a class room.
4. Todas sus inquietudes serán resueltas en los encuentros virtuales.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

La guía debe estar desarrollada en su totalidad en el cuaderno, en forma ordenada y cuidando la buena presentación. Presentarla al docente por medio de fotos y enviarlas al class room.

BIBLIOGRAFÍA E INFOGRAFÍA:

Coral, L. y Gudiño, E. (2008). *Contabilidad universitaria*. Bogotá, Colombia. Mc Graw-Hill.

DATOS DEL DOCENTE:

Pablo Cesar Díaz Cortés

Email: pablo.diaz@gimnasiograncolombiano.edu.co