

09.

EDUCACIÓN FINANCIERA: **DECISIONES INTELIGENTES**

Costeo y finanzas personales

Educación financiera : decisiones inteligentes : Costeo y finanzas personales /
Fundación Gilberto Alzate Avendaño – FUGA ; Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano. –
Bogotá, 2022.

97 páginas : ilustraciones, tablas, gráficas, formulas ; 20 cm. – (Cartilla didáctica
Aula Creativa para emprendedores y creativos ; Curso 09)

ISSN XXXXX

1. Industria cultural. 2. Emprendimiento. 3. Educación financiera. 4. Administración cultural. 5.
Planificación estratégica. I. Tit. II. Serie.

CDD 338.477

© Fundación Gilberto Alzate Avendaño - FUGA y Universidad Jorge Tadeo Lozano

FUNDACIÓN GILBERTO ALZATE AVENDAÑO - FUGA

Claudia López Hernández

Alcaldesa de Bogotá

Nicolás Francisco Montero Domínguez

Secretario de Cultura, Recreación
y Deporte

Margarita Díaz Casas

Directora Fundación Gilberto
Alzate Avendaño - FUGA

María del Pilar Maya Herrera

Subdirectora para la Gestión del
Centro de Bogotá Fundación
Gilberto Alzate Avendaño - FUGA

Ángela María Reyes Gómez

Lucas Mateo Sánchez Torres

Jaime Augusto de Greiff Cabezas

María Angélica López Ahumada

Freddy Ernesto Ramírez

Rodríguez

Equipo de Fortalecimiento al
Ecosistema de la Economía
Cultural y Creativa

Subdirección para la Gestión del
Centro de Bogotá

Fundación Gilberto Alzate
Avendaño - FUGA

UNIVERSIDAD JORGE TADEO LOZANO

Carlos Sánchez Gaitán

Rector

Andrés Franco

Vicerrector Académico

Liliana Álvarez

Vicerrectora Administrativa

Felipe César Londoño

Decano de la Facultad de
Artes y Diseño

Julián Dicker Echeverry

Jefe de Educación Continua

Alejandra Villamil Mejía

Renata Marcela Gómez

Sandoval

Marcela Castro

Daniela Cuervo González

Ángela Buitrago

Equipo Programa Aula
Creativa

David Osorio

Ilustraciones Observatorio
de Creación y Diseño

Daniela Cuervo González

Diseño Editorial

Alejandra Villamil Mejía

Renata Marcela Gómez

Sandoval

Compiladoras

Jean René Riveros

Mauricio Gómez

Talleristas Curso 9.
Educación financiera:
decisiones inteligentes.
Costeo y finanzas
personales.

09.

EDUCACIÓN FINANCIERA: **DECISIONES INTELIGENTES**

Costeo y finanzas personales

Curso 9

Educación financiera: decisiones inteligentes

Costeo y finanzas personales



9



**“Para tener éxito,
debe aceptar todos
los desafíos que le
esperan. No puede
simplemente aceptar
los que prefiera.”**

Mike Gafka.

Introducción

El curso contribuye a la formación para tomar decisiones adecuadas para las finanzas personales. A través de la educación financiera, se busca que las personas actúen de manera consciente e informada en temas de ahorro, estrategias de inversión, activos, obligaciones y gastos.

Descripción del curso y contenidos

En este curso, los participantes pertenecientes al sector de las industrias culturales y creativas tendrán la capacidad de comprender cómo funcionan las finanzas al interior de sus emprendimientos, así como analizar los diferentes cálculos con el fin de medir el desempeño que podría tener su organización en el futuro para tomar decisiones conscientes, logrando sostenibilidad para sus ideas

Los participantes podrán igualmente entender las diferencias entre proyecto y emprendimiento, a fin de establecer cuáles son las fuentes de financiación acordes a cada situación, eligiendo la o las más adecuadas, logrando aprender a analizar la rentabilidad del emprendimiento y así establecer e identificar las variables que afectan el valor del mismo.

Lo anterior se desarrollará a través de un proceso práctico de acompañamiento, donde el tutor-consultor desarrollará actividades donde el emprendedor pueda organizar su información financiera de manera lógica y secuencial, logrando analizar cómo es una organización en funcionamiento y proyectar diferentes escenarios futuros para la toma de decisiones.



Perfil del experto

Jean René Riveros

jean.riveros@utadeo.edu.co

- M.B.A en Dirección General, Magíster en Dirección de Empresas, Especialista en Mercadeo y Diseñador industrial.
- Certificado en Procesos Hábiles SCRUM y experto en procesos de Innovación empresarial, Certificado en Design Thinking, aplicación de metodología CANVAS, igualmente ha desarrollado herramientas para pensamientos creativos y de cultura en la innovación para las empresas de diferentes sectores, con el propósito de generar innovaciones de alto impacto que garanticen empresas fuertes y sostenibles.
- Co-fundador de 2 compañías, que en sus inicios fueron galardonadas y apoyada por el Fondo emprender otorgándoles capital semilla, el cual fue condonado por el cumplimiento de sus indicadores. Es consultor para empresas en modelos de Innovación, Creación y Desarrollo de productos.

Mauricio Gómez

mauricio.gomez@utadeo.edu.co

- Formación en diseño industrial, en gerencia de diseño y en creatividad e innovación en las organizaciones.
- Dedicado a la docencia universitaria y al asesoramiento de proyectos y

MIPYMES en las áreas de gestión estratégica, innovación y desarrollo de producto.

Temas específicos a desarrollar

1. Economía y estrategia.
 - ¿En qué fase de desarrollo está su idea de negocio?
 - Economía y estrategia: proyecto, emprendimiento y empresa
 - Propuesta de valor ¿Cuánto cuesta desarrollarla?
2. ¿Cómo analizar la estrategia?
 - Costos y estrategia cazar tendencias
 - Conceptos financieros
3. Modelo financiero
 - Ciclo de conversión de efectivo o Cce
 - Libro diario
 - Punto de equilibrio
4. Análisis financiero
 - - Pre-Mortem
 - - Rentabilidad vs Valor

Anotaciones



A

Conceptos

**“Emprendimiento:
significa tomar
acciones humanas,
creativas para
construir algo de
VALOR a partir de
prácticamente nada”**

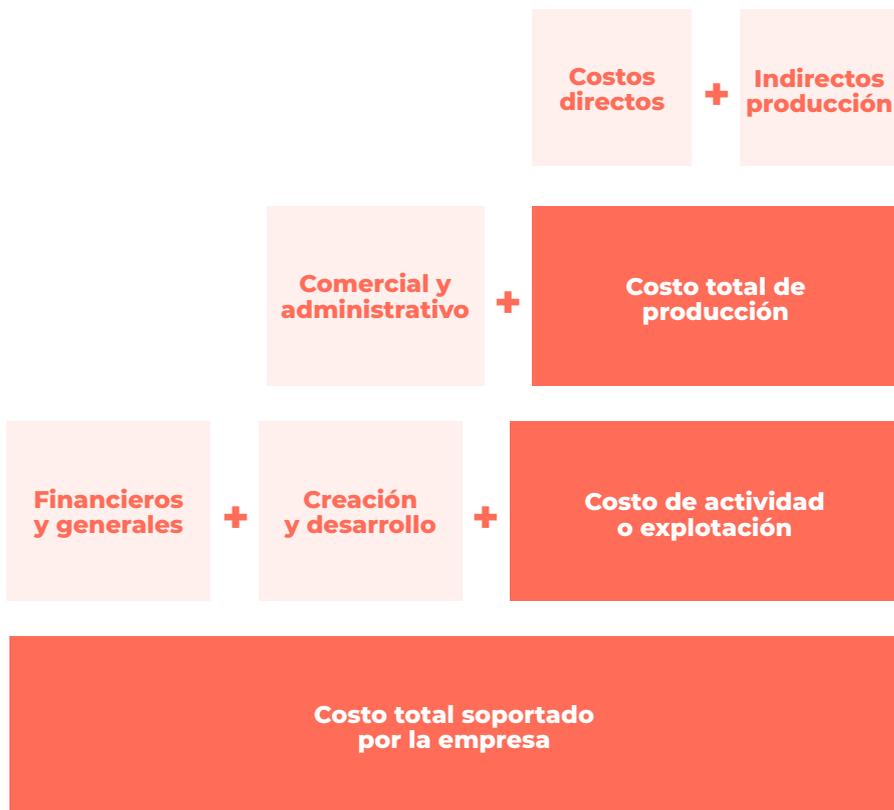
Jeffery Timmons

Modelo costos emprendimiento



Empresa: Ricardo Romero, autor del libro *Marketing*, define la empresa como “el organismo formado por personas, bienes materiales, aspiraciones y realizaciones comunes para dar satisfacciones a su clientela”.

- ¿Desea contagiar y convocar a más personas con los atributos y prestaciones presentes en la **concreción de su idea**?
- ¿Quiere sacar provecho de **capacidades productivas** y comerciales que le permitan la generación de **beneficios**?
- ¿Tiene una **visión de progreso** soportada en el desarrollo de una **estrategia**?





Propuesta de valor ¿cuánto cuesta desarrollarla?

Propuesta de Valor = Atributos del producto + Servicio + Relación + Imagen (marca)

Propuesta de Valor:

Mercado:

Características		Diferenciador	Atributos	Servicio	
				Pre	Post
Portafolio	Producto/ Servicio 1				
	Producto/ Servicio 2				
	Producto/ Servicio 3				
	Producto/ Servicio 4				
	Producto/ Servicio 5				
	Producto/ Servicio 6				

Competencias

¿Cuánto cuesta integrarlas?

Las **ventajas competitivas** y las **ventajas comparativas** se construyen al sumar las habilidades y capacidades del capital humano propio de su organización más, las de las empresas con las que se relaciona en la cadena productiva en la que se encuentra, bien sea para el desarrollo de nuevas tecnologías, como para la construcción de redes de divulgación de su oferta.

Recursos

¿Escasos, progresivos, cíclicos?

Yendo de lo tangible a lo intangible, es posible identificar y valorar los recursos y su disponibilidad, además de las capacidades de transformación de estos y la relevancia que tienen en la experiencia final de su cliente.

Actividad

¿Igual, mejor o diferente?

Todo proceso es susceptible de ser estandarizado, mejorado o cambiado en pro del incremento del valor para el cliente y su interacción con su propuesta de valor.

“El empresario es alguien que salta de un acantilado y construye un avión en el camino»

Reid Hoffman, cofundador de LinkedIn.

Anotaciones

Costos y estrategia función económica del ecosistema

Consiste en la red que conecta empresas de diferentes sectores, pero colaboradoras entre sí, de manera que no sean sólo proveedores y/o clientes, sino que entiendan que están entre ellas creando industria, economía, bienestar, etc. *Levantia Consulting*.

- ¿Conoce quién le puede ayudar para el desarrollo de su estrategia?
- ¿Quién o quiénes le pueden apoyar con el desarrollo de productos y servicios?
- ¿Pertenece a una red o sistema de información asociado a su actividad productiva y comercial?
- ¿Qué se transa en las relaciones con los diferentes agentes del ecosistema?

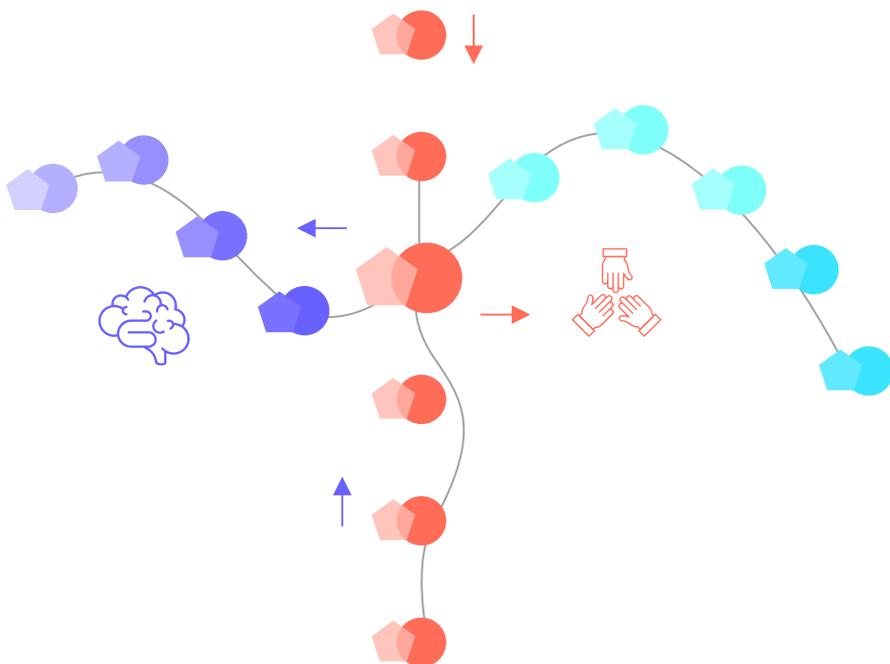
Anotaciones

Costos y estrategia enlaces y sinergias productivas

El concepto de Cadena Productiva se vincula con la relación espontánea entre actores implicados en las relaciones económicas y de provisión de bienes y servicios desde la producción primaria hasta la llegada al consumidor, llegando a instancias posteriores del consumo. *Ferran Gelis*

- ¿Cuánto puede representar el desarrollar una nueva idea? vs ¿cuánto cuesta hacerlo?
- ¿Se puede tener mejor calidad, ser más competitivo y obtener la preferencia de los clientes a la vez?
- ¿Cómo se pueden aumentar las capacidades técnicas para el desarrollo de productos y servicios?

Estrategias sistémicas



Conceptos financieros

Activos

Son los bienes y derechos que tienen valor financiero y que son propiedad de la empresa.

Pueden ser activos corrientes o no corrientes dependiendo de qué tan fácil sea o se esté interesado en convertirlos en efectivo.

En finanzas corporativas corriente equivale a corto plazo (menos de un año), por lo que no corriente serán los activos asociados al largo plazo (más de un año)

Anotaciones

Activos

Activos corrientes

Efectivo

Banco

Cliente/ Deudores

Facturas clientes

Inventario

Materias primas

Material oficina

Total

0

No Corriente

Patente

Marcas

Software

Inmuebles

Maquinaria

Mobiliario

Computadores

Vehículos

Inversiones a largo plazo

Total

0

Pasivos

Son el conjunto de obligaciones que se han contraído en el pasado y aún no están saldados por lo que representan deuda para la empresa. Las deudas (o pasivos) NO son gastos. El valor del alquiler no representa deuda a menos que se deje de pagar a tiempo.

Pasivos

Corriente

Obligaciones bancos

Acreedores

Cuentas por pagar

Proveedores

IVA

Total

0

No Corriente

Deudas a l/p

Préstamos a l/p

Total

0

Patrimonio

Básicamente se entiende como lo que queda después de restar los pasivos a los activos. Patrimonio es lo que realmente les pertenece a los socios.

Patrimonio

Total Activo

Total Pasivo

Total Patrimonio

Estructura de capital

Desde una óptica financiera, se pueden conseguir activos por recursos de los socios o por recursos de deuda. La combinación de estas dos fuentes, componen la estructura de capital.

Conocer la estructura de capital es crucial para la valoración técnica del negocio, así como para tomar decisiones sobre cómo y dónde ubicar recursos cuando se requiera expandir la operación de la empresa. Hay que tener en cuenta que el capital de los socios es más costoso que la deuda por lo que puede ser conveniente y oportuno combinar algo de deuda con recursos propios.

Estructura de capital	
Medios de financiamiento	Monto
Socios	
Deuda	
Total	

Capacidad instalada

Refiere al potencial de producción (o prestación de servicios) que una empresa puede lograr con los recursos humanos, físicos y técnicos.

Una capacidad instalada limitada puede llevar al incumplimiento con clientes cuando la demanda está al alza.

Una capacidad instalada sobredimensionada puede reportar gastos innecesarios desviando recursos que podrían ser aplicados a otras actividades.

Parte III. Modelo financiero

11. Modelo financiero

Ciclo de conversión de efectivo o CCE

- ¿Qué tan rápido vendo los productos o servicios?
- ¿Cuánto tardan en pagar los clientes?
- ¿Cuánto puedo tardar en pagarle a los proveedores?
- ¿Cuánto capital de trabajo necesito para mantener el negocio?
- Optimiza el CCE (vender rápido, cobrando rápido y/o pagando lento)



Ciclo de conversión de efectivo

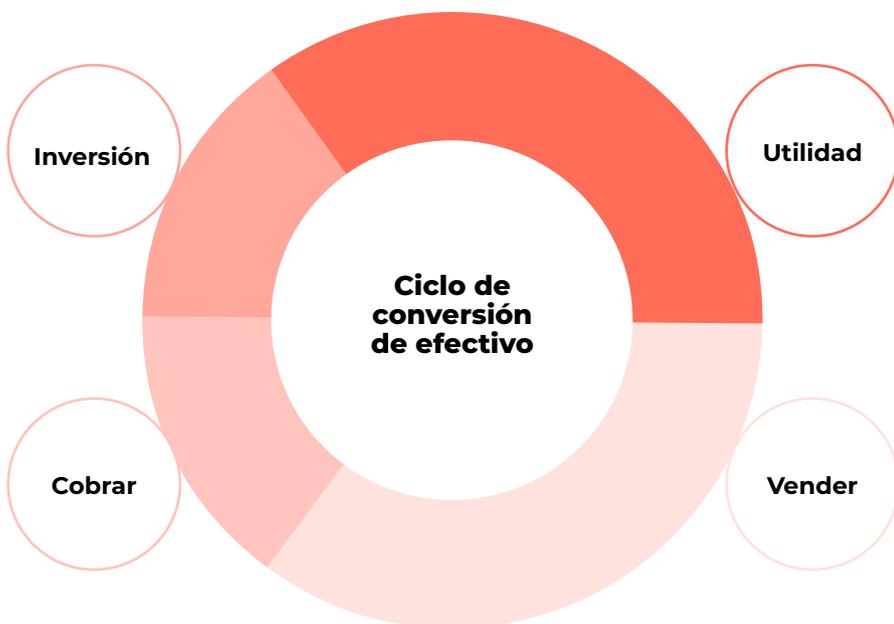
Fórmula para calcular el ciclo de conversión de efectivo:

DV = Número de días que demora vender

DC = Número de días que se tarda en cobrar las ventas

DP = Días que se demora en pagar a sus proveedores

$DV + DC - DP = \text{Total días}$



$CCE = \text{Días inventario} + \text{Días cuentas por cobrar} - \text{Días cuentas por pagar}$

Estrategia 1

Empecemos – Crea políticas

- Determine sus políticas de pago a proveedores.
- Determine el número máximo de días en los que le pueden pagar.
- Cree un modelo de manejo de inventarios.
- Determine una política de plan de pagos en el tiempo.
- Investigue cómo lo hace la competencia.

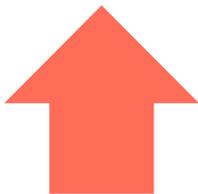
Anotaciones

“La cosa más valiosa que usted puede hacer es cometer un error – no se puede aprender nada siendo perfecto.”

Adam Osborne, creador del primer ordenador personal portátil.

Pricing ¿Cómo cobrar?

Son los desembolsos causados por el proceso de fabricación de un producto, o por la prestación de un servicio.

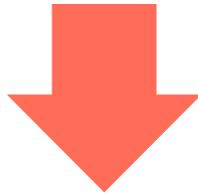


Costos

- Se capitalizan
- Forma el producto
- Se transfiere / comercializa
- Acumula en un proceso de transformación



- No se recuperan
- Administración, venta, financiamiento
- Se consume en la empresa
- Independiente a la producción



Gastos



Margen de contribución

Es la diferencia entre el valor de la venta y el costo variable de lo vendido.

$$\boxed{\text{Precio de venta del producto}} - \boxed{\text{Costo variable del producto}} = \boxed{\text{Margen de contribución en pesos}}$$

Margen de contribución en porcentaje

$$\frac{\text{Margen de contribución en pesos}}{\text{Precio de venta}} \times 100 = \text{\% del margen de contribución}$$

Empresa

Productos	Unidades vendidas mes	Precio de venta	Costo variable unitario	Margen de contribución producto	Total ventas mes	Margen de contribución total
				Totales		

$$\frac{\text{Margen de contribución en pesos}}{\text{Total de ventas}} \times 100 = \text{\% del margen de contribución de la empresa}$$

Ejemplo

Productos	Unidades vendidas mes	Precio de venta	Costo variable unitario	Margen de contribución producto	Total ventas mes	Margen de contribución total
Camisa	100	13.500	10.800	2.700	1.350.000	270.000
Pantalón	50	15.000	12.000	3.000	750.000	150.000
Blusa	50	10.000	8.500	1.500	500.000	75.000
				Totales	2.600.000	495.000

495.000

2.600.000

$$\frac{495.000}{2.600.000} \times 100 = 19,03\%$$

¿y los gastos laborales, admon, publicidad, etc?

Gastos Laborales

- Sueldo básico + ...
- Auxilios y dotaciones
- Horas extras
- Vacaciones
- Prestaciones (cesantías y primas)
- Parafiscales (salud, pensión, ARL, SENA, ICBF, Cajas de Compensación Familiar)
- Impuestos
- Otros...

Registre la información de sus cuentas

¿Quién?

- Idealmente un contador.
- Si su capital de trabajo no da para un contador y sus obligaciones tributarias no cambian. ¡Puede hacerlo usted mismo!
- Tener claro los fundamentos de la contabilidad es clave como gerente.

¿Cuándo?

- A diario para el registro de sus fianzas.
- Recuerde que la información contable es la mejor fuente de información para toma de decisiones financieras (consumo, endeudamiento, inversión, gasto, ahorro, administración de riesgos).

¿Cómo?

- Depende de sus conocimientos, de su tiempo y de la etapa actual de su negocio.
- Después de registrar, es necesario consolidar y analizar. Esto lo puede hacer mínimo cada trimestre.

Libro diario

Fecha	Fuente	Documento	Nombre/ razón	NIT	Concepto	Valor antes IVA
14- Nov	Saldo Inicial					
15- Nov	Caja	354636544452	Cliente ABC	1223	Pago de producto	\$60.000
15- Nov	Caja	35514fv	Papelería ABC	4451	Compra de materiales	\$56.000
15- Nov	Banco	CC010021	Cliente YEX	4546	Pago de producto	\$67.000
15- Nov	Banco	CC010021	Contratista AB	9542	Pago de servicios prestados	\$10.000

Si no lo registra, no existe.

Anotaciones

Libro diario

IVA	Total	Ingres a banco	Sale a banco	Saldo banco	Ingres a caja	Sale caja	Saldo caja
				\$30.000	\$30.000		\$00.000
\$11.400	\$71.400				\$30.000	\$71.400	\$71.400
\$10.640	\$66.640				\$30.000		\$4.760.
\$0	\$67.000	\$67.000			\$97.000		\$4.760.
\$0	\$10.000		\$10.000		\$87.000		\$4.760.

Ejemplo

Costos fijos

- Arriendo de la oficina.
- Salarios del personal administrativo
- Servicios públicos de la oficina

\$50.000

Precio por unidad

- El valor que le hemos dado a una unidad de nuestro servicio o producto

\$1.000

Costos variables

- Materias primas por unidad
- Transporte por unidad
- Pagos a destajo

\$600

Cómo calcular su punto de equilibrio

Total de costos + gastos fijos

(Precio por unidad - costos variables por unidad)

\$50.000

(1.000 - 600)

Punto de equilibrio : 125 UNIDADES

Fuente: Juan Camilo Gonzalez

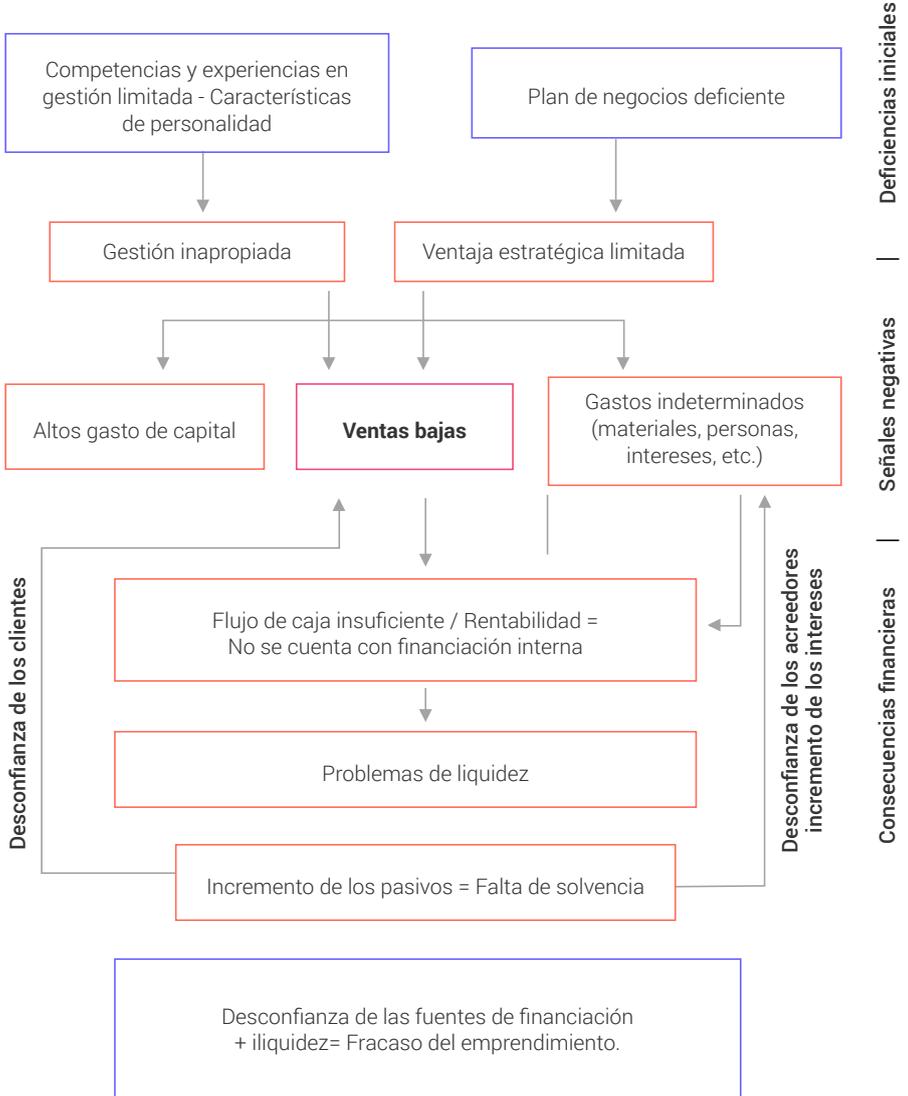
“Cuando todo parece ir en contra de usted, recuerde que el avión despegaba en contra del viento, no con él”.

Henry Ford

Conclusiones

Lined writing area for conclusions, consisting of 28 horizontal lines.

Pre-Mortem



Margen Bruto

- ¿Cuánto dinero produce la venta del producto/servicio?
- Se tienen en cuenta solo los costes del producto.

$$\text{Margen Bruto} = \frac{\text{Ventas} - \text{Coste de Ventas}}{\text{Ventas}}$$

Margen Operacional

- ¿Cuánto dinero produce la empresa funcionando?
- Acá se tienen en cuenta los costos de producción + gastos administrativos + gastos en ventas.

$$\text{Margen operacional} = \frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas}}$$

Rentabilidad sobre inversión

- ¿Cuánto dinero produce el capital que ha invertido en el negocio?
- Ayuda a comprender qué tantos beneficios es capaz de generar la empresa a partir de la inversión realizada.

$$\text{Rentabilidad sobre Inversión} = \frac{\text{Ganancias Totales}}{\text{Inversión Realizada}} \times 100$$

Tips

¿Cómo hacerlo cuando no parece sencillo?

- 1.** Realice un ejercicio de flujo de caja personal.
- 2.** Defina tres estimados del dinero que necesita para usted.
- 3.** Realice un ejercicio de flujo de caja de su negocio.
- 4.** Realice tres estimados del dinero que su negocio necesite.
- 5.** Considere las implicaciones de las distintas formas de pago que hará.

؟

Preguntas detonantes

1. ¿Reconoce el valor de un emprendimiento?
2. ¿Ha visualizado una oportunidad para producir y comercializar un producto o servicio?
3. ¿Cómo organiza su emprendimiento en temas financieros?
4. ¿Cómo prospecta su emprendimiento de aquí a 3 años?
5. ¿Cómo maneja sus finanzas personales?
6. ¿Reconoce el valor de su trabajo?
7. ¿Reconoce el valor de sus productos y servicios?
8. ¿Evalúa frecuentemente las finanzas de su emprendimiento?
9. ¿Se apoya en modelos financieros para entender las ganancias y obligaciones de su emprendimiento?



B

Actividades

Actividad 1. Mapa de recursos y costos

Descripción

Cada participante elaborará su mapa de recursos claves e identificará la cercanía de estos a las competencias esenciales de las que depende la generación de la propuesta de valor.

Podrá distinguir además, entre los costos de la operación técnico-productiva y los de la operación comercial.

¿Cuál es el propósito de la actividad?

Entender la composición y la estructura de la creación de valor en los proyectos, emprendimientos y empresas.

Cantidad de herramientas a trabajar

Herramienta 1. Mapa de recursos y costos

El mapa de recursos y costos ayuda a dar visibilidad los tangibles e intangibles de su propuesta de valor y como desarrollarlos dentro de su emprendimiento.

¿Cuáles son los objetivos?

1. Analizar la estructura actual de los costos del proyecto, emprendimiento, o empresa, frente a la construcción y comunicación de la PROPUESTA de VALOR.
2. Considerar en la estructura de costos aspectos relacionados a las actividades y a los intangibles que son parte de la oferta.
3. Constatar en su propio modelo que los costos son dinámicos, no solo incrementales ni constantes.

Anotaciones

Ficha técnica de la actividad



Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto o puede realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si, por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciarlo a mano.



Duración

45 minutos



Nivel de dificultad

Medio



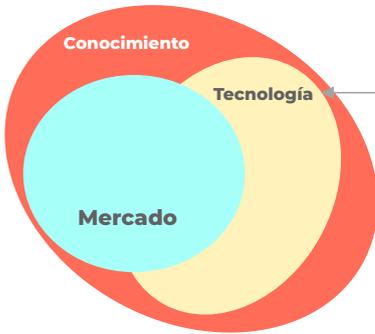
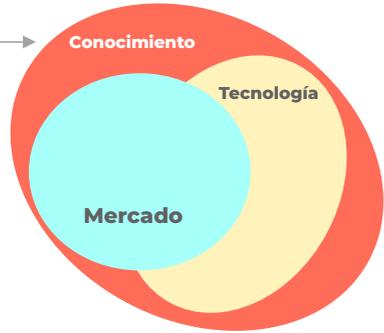
Tips para realizar la actividad

Disposición a hablar y escuchar con curiosidad y sin sesgos
Recuerde: usted no es el usuario.

Herramienta 1. Mapa de recursos y costos

Primero: el *Know How* necesario para resolver la propuesta de valor aspectos que lo integran:

- Saberes específicos sobre un área crítica.
- Investigación.
- Relaciones y sinergias.

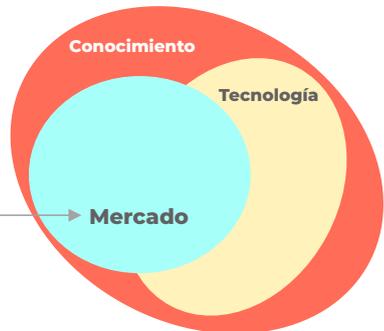


Segundo: conocimiento aplicado para y en la propuesta de valor aspectos que lo integran:

- Acceso y disponibilidad de materias primas, insumos, componentes, procesos y otros recursos.
- Capacidad de transformación y producción.

Tercero: conjunto o comunidad para quien representa valor la oferta, aspectos que lo integran:

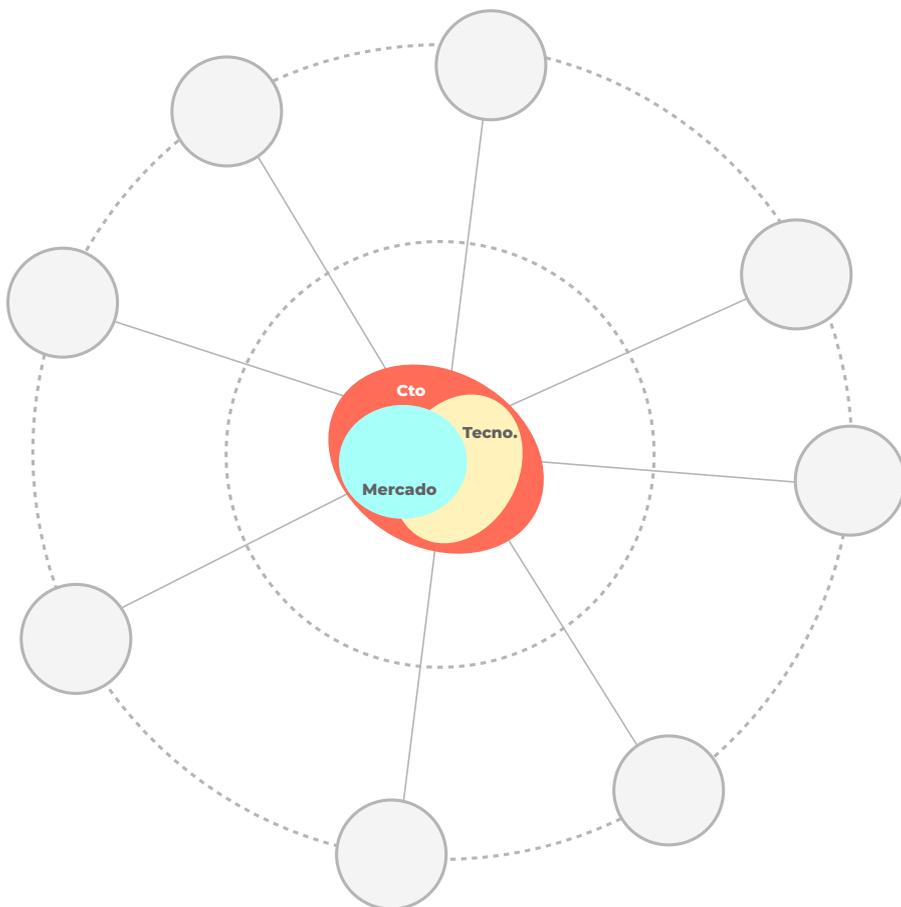
- Caracterización del mercado.
- Redes y protocolos de contacto.

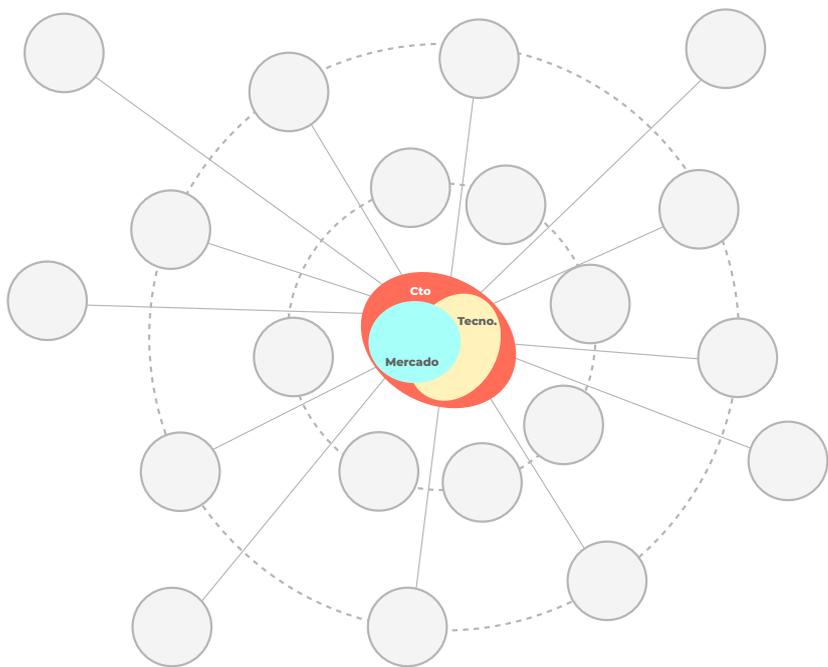


Quinto: recursos de segundo nivel

¿Cuáles son los recursos de soporte para la construcción de la propuesta de valor?

Citar los aspectos tangibles e intangibles del conocimiento, la tecnología y el mercado, requeridos y en los que se apoya la realización de la propuesta de valor.





Actividad 2. Modelo de análisis de inversión

Descripción

Los participantes completarán las matrices anexas en el archivo con el fin de comprender y clasificar sus actividades financieras. Determinar los siguientes elementos:

- Pasivos
- Activos
- Patrimonio
- Estructura de capital
- Capacidad instalada
- Necesidades de capital

¿Cuál es el propósito de la actividad?

Comprender monetariamente cuáles son las necesidades básicas de la organización para su funcionamiento general, al establecer cuáles son los activos, pasivos y patrimonio.

Cantidad de herramientas a trabajar

Herramienta 2. Plantilla genérica de balance general

¿Cuáles son los objetivos?

1. Reconocer cuales son las necesidades internas de la organización, para estructurar el capital requerido y acorde con sus actividades.
2. Identificar cuál es la capacidad instalada del emprendimiento para suplir las necesidades del mercado y así proyectar su crecimiento.
3. Identificar aquellas personas u organizaciones que podrían ayudar a inyectarle capital a la empresa para su crecimiento y cuáles son sus implicaciones.

Anotaciones

Pasos a seguir

1.

Lea atentamente los conceptos de balance general, activo, pasivo y patrimonio que se encuentra a continuación:

¿Qué es un balance?

El balance es un estado contable que refleja la situación de la empresa en un momento determinado, es lo que denominamos "balance de situación". Esta situación, se resume en cuatro grandes grupos:

- **Bienes:** lo que la empresa tiene en "propiedad". Por ejemplo: locales, maquinaria, licencias, dinero, etc.
- **Derechos:** lo que le deben a la empresa. Por ejemplo: cuentas de clientes pendientes de cobro.
- **Obligaciones:** las deudas de la empresa. Por ejemplo: cuentas pendientes de pagar a proveedores, préstamos, etc.
- **Patrimonio:** el capital (fondos invertidos en la empresa por los socios), las reservas (beneficios que los socios han decidido no retirar), los beneficios aún no "repartidos"... menos las pérdidas (si las hay), es lo que denominamos patrimonio neto.

El balance de situación refleja el estado de estos 4 grupos a una fecha determinada y se ordena en dos partes:

- Activo
- Patrimonio neto y pasivo

Desde otro punto de vista

El **ACTIVO** refleja **EN QUÉ** ha invertido la empresa

El **PASIVO y P.N.** refleja **DE DÓNDE** ha salido el dinero (financiación).

Desde otro punto de vista

ACTIVO	PASIVO y PATRIMONIO NETO
Responda a la pregunta: ¿En QUÉ he invertido?	Responda a la pregunta: ¿De DÓNDE ha salido el dinero?

POR EJEMPLO

Bienes	Deudas
La maquinaria la adquirió	con un leasing (que debe)
El mobiliario lo compró	en parte con un préstamo los adeuda al proveedor
Derechos	Patrimonio neto
Los artículos que ha vendido y aún no ha cobrado	en parte con el capital inicial

Resumiendo - balance de situación

- Bienes y derechos en el activo. Deudas en el pasivo. Capital, reservas y resultados en el patrimonio neto.
- Siempre se expresa en **unidades monetarias**.
- **El total del activo** siempre será igual al pasivo más el patrimonio neto.

2.

Utilice la **herramienta 2. plantilla genérica de balance general** con los conceptos aprendidos anteriormente; se tiene dos opciones para realizar esta actividad, la primera en esta cartilla de forma física y la segunda de forma digital.

Recomendación: Si opta por realizar la herramienta de forma digital, por favor descargar el **archivo** que se encuentra en el siguiente link

<https://drive.google.com/drive/folders/1YFwNNZRKaQNN8MHE-VU-H7n8pRE02nVib?usp=sharing>

El archivo excel ya está configurado para que usted solo ingrese la información, por favor no borrar nada de la carpeta, el uso de estas herramientas es de carácter público.

Anotaciones

Herramienta 2. plantilla genérica de balance general

ACTIVO		%int	% s/ Total
ACTIVO NO CORRIENTE	\$15.000.000		93.75%
	\$10.000.000	100%	62.50%
	\$5.000.000	50%	31.25%
		0%	00.00%
		0%	00.00%
ACTIVO CORRIENTE	\$1.000.00		6%
	\$1.000.00	100%	6%
		0%	00.00%
		0%	00.00%
		0%	00.00%
TOTAL ACTIVO	\$16.000.000		

PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2022	%int	% s/ Total
PATRIMONIO NETO	\$10.000.000		35.71%
	\$10.000.000		35.71%
PASIVO NO CORRIENTE	\$15.000.000		35.71%
	\$15.000.000		35.71%
PASIVO CORRIENTE	\$3.000.000		10.71%
	\$3.000.000	100%	10.71%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	\$28.000.000		

“Hay muchas razones por las que empezar una empresa, pero solo una buena, una legítima: cambiar el mundo”.

Phil Libin.

Actividad 3. Datos financieros básicos del negocio

Descripción

Los participantes completarán las matrices anexas en el archivo con el fin de comprender y clasificar sus actividades financieras. Determinar los siguientes elementos:

- Pasivos
- Activos
- Patrimonio
- Estructura de capital
- Capacidad instalada
- Necesidades de capital

¿Cuál es el propósito de la actividad?

Iniciar el proceso de organización de los datos financieros del negocio con el fin de comprender cuales son las implicaciones para el futuro del negocio.

Cantidad de herramientas a trabajar

Herramienta 3. Datos financieros básicos del negocio.

Analizar las implicaciones financieras que tiene su emprendimiento mes por mes.

¿Cuáles son los objetivos?

1. Tener una estructura base que sirva como insumo para que un especialista pueda utilizar la información y comprenderla.
2. Ingresar la información de sus costos y gastos mensuales a fin de establecer los requerimientos del emprendimiento.
3. Establecer cuál es el margen de contribución requerido por unidades y para la organización con el fin de llegar a un punto de equilibrio.
4. Entender el estado de resultados de la organización (PYG) y su importancia para comprender la rentabilidad del negocio.
5. Establecer cuál es el flujo de caja necesario para el emprendimiento a fin de comprender el capital de inversión requerido.

Anotaciones

Pasos a seguir

1. Identifique y organice todos los datos financieros de su emprendimiento.
2. Revise cada uno de los ítems que se encuentra en la tabla, costos, gastos, pre operativos y financieros, registre la información.
3. Utilice la **herramienta 3. Datos financieros básicos del negocio** con los conceptos aprendidos anteriormente; se tiene dos opciones para realizar esta actividad, la primera en esta cartilla de forma física y la segunda de forma digital.

Recomendación: Si opta por realizar la herramienta de forma digital, por favor **descargar el archivo** excel que se encuentra en el siguiente link

<https://drive.google.com/drive/folders/1YFwNNZRKaqNN8MHE-VU-H7n8pREO2nVib?usp=sharing>

El archivo excel ya está configurado para que usted solo ingrese la información, por favor no borrar nada de la carpeta, el uso de estas herramientas es de carácter público.

4. Ingresar la información solicitada.
5. Analizar las implicaciones que tiene cada componente de las tablas.



Anexo 1. Presupuesto de costos y gastos fijos mensuales

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Sueldo gerentes - socios						
Parafiscales y prestaciones - gerencia						
Sueldo otros empleados						
Patronales y parafiscales - empleados						
Subsidios empleados						
Comisiones empleados						
Arriendo						
Transporte						
Ser. Publicos no productivos						
Asesoría financiera y contable						
Asesoría legal	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0



Anexo 1. Presupuesto de costos y gastos fijos mensuales

GASTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Gastos bancarios						
Servicio de aseo						
Cafeteria y aseo						
Utiles de oficina						
Mantenimientos						
Vigilancia						
Seguros						
Intereses deudas						
Abono a deuda						
Imprevistos						
Sub total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0



Anexo 1. Presupuesto de costos y gastos fijos mensuales

GASTOS - MERCADERO Y PUBLICIDAD	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Asesorías a terceros						\$0
Comisiones a terceros						\$0
Asesoría en mercaderío						\$0
Gastos de venta y representaciones						\$0
Bonificaciones						\$0
Ferías						\$0
Publicidad y mercaderío						\$0
Promociones						\$0
Sub total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
						\$0
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Anexo 1. Presupuesto de costos y gastos fijos mensuales

PRE-OPERATIVOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Capacitaciones						\$0
Legalizaciones						\$0
Otros						\$0
Sub-total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Anexo 1. Presupuesto de costos y gastos fijos mensuales

COSTOS FINANCIEROS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Costos bancos						\$0
Costos préstamos						\$0
Costos transacciones						\$0
Sub-total	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total costos y gastos fijos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total gastos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ANO 1

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ANO 1
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0

Actividad 4. Datos financieros del emprendimiento

Descripción

- En el archivo anexo debe realizar la actividad de llevar las cuentas de nuestra empresa teniendo en cuenta lo visto en clase.
- Asegúrese de tener la información lo más fiel posible a la realidad.
- Inicie con calma, pregunte y puede apropiarse de las tablas para su propósito interno.

¿Cuál es el propósito de la actividad?

Iniciar el proceso de organización de los datos financieros del negocio con el fin de comprender cuáles son las implicaciones para el futuro del negocio.

Cantidad de herramientas a trabajar

Herramienta 4. Tablas financieras para emprendedores

¿Cuáles son los objetivos?

1. Reconocer cuáles son las necesidades internas de la organización, para estructurar el capital requerido y acorde con sus actividades.
2. Identificar cuál es la capacidad instalada del emprendimiento para suplir las necesidades del mercado y así proyectar su crecimiento.
3. Identificar aquellas personas u organizaciones que podrían ayudar a inyectarle capital a la empresa para su crecimiento y cuáles son sus implicaciones.

Ficha técnica de la actividad



Materiales

Si tiene la versión digital de la cartilla, necesita un computador o celular (*smartphone*) con procesador de texto o puede realizar impresiones de los formatos y guías para diligenciar a mano. Si, por el contrario, tiene la versión impresa de la cartilla puede sacar fotocopias o tomar un cuaderno de notas y diligenciarlo a mano.



Duración

45 minutos



Nivel de dificultad

Medio



Tips para realizar la actividad

Conocer lo suficiente de la estructura y composición de los costos de su proyecto, emprendimiento o empresa.

“Tus clientes más insatisfechos son tu mayor fuente de aprendizaje”.

Bill Gates

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO 1

Rentabilidad
sobre inversión

$$\frac{\text{utilidad neta}}{\text{activ. totales}}$$

Anexo 14. Flujo de caja mensual						
CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Ingresos operativos						
Ventas de contado						
Cartera 30 días						
Cartera 60 días						
Cartera 90 días						
Total ingresos operativos (1)						
Egresos operativos						
Mp costos variables						
Compras 30 días						
Compras 60 días						
Costos fijos						
Gastos fijos						
Total egresos operativos (2)						
Flujo neto operativo 1-2=(3)						
Ingresos no operativos						
Aportes socios						
Ap. Socios cap. Trab.						



Anexo 14. Flujo de caja mensual

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Rendimientos financieros						
Aportes FONADE						
Financiación activos						
Fin. Capital de trab.						
Total ingreso. No operativos (4)						
Egresos no operativos						
Gastos preoperativo						
Amortizaciones						
G. Financieros 2%						
Impuestos						
Compra computadores, muebles y enseres						
Total gastos no operativos(5)						
Flujo neto no operativo (6)						
Flujo neto 3+6=(7)						
Saldo inicial (8)						
Saldo final acumulado 7+8						

