



DIRECCIÓN GENERAL
DE ESCUELAS
CENS N° 3-409
"CHIARA LUBICH"
CAPITAL - MENDOZA

PROYECTO SEMIPRESENCIAL
NIVEL SECUNDARIO
MODALIDAD DE EDUCACIÓN DE JÓVENES

Sistema de Información Contable II

Guía N°

2020

2

ALUMNO:

CURSO / GRUPO:

PROFESORA:

HORARIO DE CLASE:

ESTADOS CONTABLES
BÁSICOS

BALANCE GENERAL Es un **estado contable** que nos permite conocer la situación **patrimonial, economía y financiera** de una empresa de un período determinado que se denomina **Ejercicio Económico**.

SITUACIÓN PATRIMONIAL: Describe la manera como está conformado el Activo, Pasivo y el Patrimonio Neto de una empresa a la fecha de cierre del Ejercicio Económico.

SITUACIÓN ECONÓMICA: Nos muestra el resultado del Ejercicio Económico, o sea las Pérdidas y las Ganancias.

SITUACIÓN FINANCIERA: Nos permite conocer la solvencia de una empresa y por lo tanto posibilita la toma de decisiones a nivel gerencia.

EJERCICIO ECONÓMICO: Es el período que media entre dos Balances consecutivos, tiene una duración de doce meses que por lo general coincide con el año calendario. En ciertas oportunidades abarca un período menor por ejemplo, cuando una empresa inicia sus operaciones comerciales, se confecciona el Balance de un ejercicio irregular, que comienza con la fecha de apertura de la empresa y finaliza el 31 de diciembre, existen ciertos tipos de explotaciones en las que el ejercicio económico no coincide con el año calendario, dependiendo del tipo de explotación, por ejemplo la industria vitivinícola, en donde el ejercicio económico comienza el 1 de mayo y finaliza el 30 de abril del año siguiente a fin de que incluya los gastos y los ingresos de una cosecha.

OPERACIONES PREVIAS AL BALANCE GENERAL

El punto de partida para confeccionar el Balance General es el Balance de Comprobación de Sumas y Saldos. En segundo lugar se confeccionan Inventarios, arqueos y conciliaciones a fin de determinar lo que realmente existe en la empresa. Luego se comparan los valores reales con los contables a fin de que los mismos sean coincidentes.

Cuando ambos valores no coinciden se deben buscar las diferencias, que es un trabajo lento y engorroso, por lo que si la diferencia es de poca importancia en relación a los valores que se mueven en la empresa, se opta por confeccionar asientos que permitan ajustar la contabilidad a la realidad. Estos se denominan asientos de ajustes y se trabajan en el Libro Diario y en una planilla de diez columnas.

1. **BALANCE DE COMPROBACIÓN DE SUMAS Y SALDOS:** Nos muestra la suma y saldos de todas las cuentas abiertas en el **LIBRO MAYOR** durante el **ejercicio económico**. Es el punto de partida del Balance General y se confecciona trasladando al balance de sumas y saldos los débitos, los créditos y los saldos de todas las cuentas del libro mayor.

Su finalidad es:

- Comprobar si todos los asientos realizados en el Libro Diario han sido mayorizados coincidiendo las sumas entre si.
- Comprobar si la suma de los saldos deudores es igual a la suma de los saldos acreedores.

BALANCE DE COMPROBACIÓN DE SUMAS Y SALDOS

N°	CUENTAS	SUMAS		SALDOS	
		DEBE	HABER	DEUDOR	ACREEDOR
1	Caja	7000	2000	5000	
2	Documentos a pagar	400	1000		600
3	Mercaderías	5000	2400	2600	
4	Ventas		6000		6000
5	Acreedores varios	800	2300		1500
6	Costo de mercaderías vendidas	2400		2400	
7	Banco Nación cta cte	11000		11000	
8	Capital		12900		12900
TOTALES		26600	26600	21000	21000

INVENTARIO GENERAL: Es el recuerdo valorizado de todos los Bienes Derechos y Obligaciones que tiene una empresa a una fecha determinada, es nuestro caso a la fecha de cierre de balance.

DIFERENTES CLASES DE AJUSTES: Se verifican cada una de las cuentas que integran el Balance General y se confeccionan ajustes cuando se detectan errores, si el importe es considerable se busca y se corrige, el error y si es muy pequeño se ajusta a fin de que el Balance General los saldos contables coincidan con la realidad de la empresa, y son los siguientes:

- Arqueos de fondos y valores.
- Conciliación Bancaria, omisión de gastos bancarios.
- Depuración del Rubro Créditos, confección de Previsiones.
- Inventario de Bienes de Uso, Amortizaciones.
- Gastos pendientes de pago.
- Gastos pagados por adelantado.
- Ingresos pendientes de cobro.
- Ingresos cobrados por anticipado

ARQUEO DE CAJA

Si determinamos un saldo diferente al saldo contable y la diferencia es importante debemos buscar la misma, puede ser que exista un comprobante no contabilizado o un comprobante mal registrado, y es en este caso que debo corregir el error. Si la diferencia es de poca importancia se pueden presentar 3 casos:

1° Caso

Cuando el SALDO REAL es mayor que el SALDO CONTABLE.

CAJA	
5.900,00	
5.900,00	

Si comparamos el saldo de la cuenta Caja \$ 5.900 con el saldo real obtenido del arqueo de caja de 5.905, podemos observar que existe una diferencia de \$ 5,00.

Como quiero llevar la Contabilidad a la realidad, debo confeccionar un asiento en el Libro Diario que aumente el saldo contable, utilizo una Cuenta de Resultado Positivo o Negativo según corresponda, en este caso es **Diferencia de Caja (R+)**. El asiento a confeccionar es el siguiente:

31-12		<div>_____</div> <div>_____</div> <div>Caja</div> <div>A Sobrante de Caja</div> <div>_____</div> <div>_____</div>	5,00	5,00
-------	--	---	------	------

Luego mayorizo en la Cuenta Caja y determino si el nuevo saldo coincide con la realidad.

CAJA	
5.900,00	
5,00	
5.905,00	

2° Caso

Quando el SALDO REAL es menor que el SALDO CONTABLE.

Supongamos ahora que el saldo contable es de 6.920 y el arqueo de caja arroja un saldo real de 6.905. Nos encontramos con un faltante de 15 pesos. El asiento de ajuste sería el siguiente:

31-12		<div>Faltante de Caja</div> <div>A Caja</div> <div>_____</div> <div>_____</div>	15,00	15,00
-------	--	---	-------	-------

Luego corregimos en el libro mayor de caja

CAJA	
6.920	15.00
6.915,00	

3° Caso

Quando el SALDO REAL es igual al SALDO CONTABLE.

En este caso no debo confeccionar ningún ajuste.

AJUSTES A LA CUENTA MERCADERIAS

Para determinar si existe la necesidad de ajustar la cuenta mercaderías debemos **comparar** el **saldo contable** con el **saldo real**. Al igual que la cuenta caja que anteriormente vimos. Si el saldo real es mayor que el saldo contable debemos debitar la cuenta mercaderías y acreditar la cuenta Sobrante de mercaderías (ganancia). Si el saldo real es menor que el saldo contable debemos acreditar la cuenta mercaderías y debitar la cuenta Faltante de mercaderías (pérdida).

Por ejemplo: partiendo de un saldo contable de mercaderías por 70.000 pesos, realizamos el inventario físico de las mercaderías y nos arroja un saldo real de 70.200 pesos. Dado que el saldo real es mayor al saldo contable nos encontramos con un sobrante de mercaderías por 200 pesos.

El asiento es el siguiente:

31-12		Mercaderías	200,00	
		A Sobrante de mercaderías		200,00

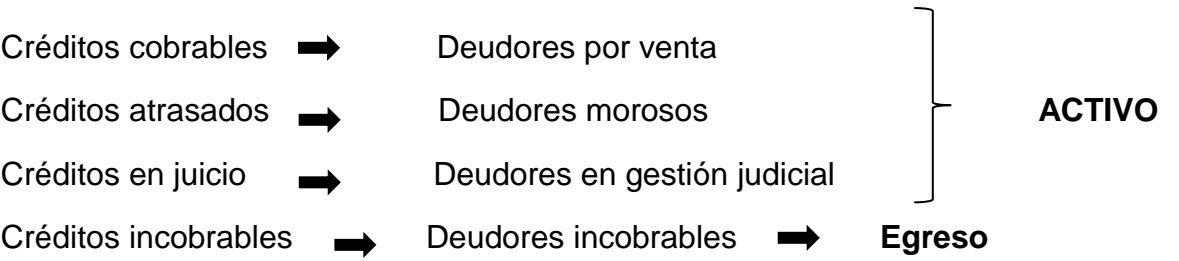
Ahora si el saldo real nos indicaba un importe menor, por ejemplo de 69.900 pesos, estaríamos frente a un faltante de mercaderías de 100 pesos. Entonces el asiento sería así:

31-12		Faltante de mercaderías	100,00	
		A Mercaderías		100,00

En ambos casos debemos mayorizar también el ajuste. Tal como hicimos con la cuenta Caja.

DEPURACIÓN DE DEUDORES

Para conocer la verdadera situación de la empresa en materia de posibilidades de cobro de los créditos es preciso identificar las diferentes categorías de los mismos.



Hacer una depuración de deudores consiste en diferenciar las categorías de créditos, anotándolas en las cuentas correspondientes.

Ejemplo: la empresa “X” revisó y separó las siguientes categorías de deudores de la siguiente manera:

Saldo contable de Deudores por Ventas: 29.300

Saldo Real:

Cobrables:	26.300
Morosos:	1.200
En juicio:	1.500
Incobrables:	300
Total	29.300

El asiento sería:

Deudores Morosos	1200			
Deudores en Gestión Judicial	1500			
Deudores Incobrables	300			
A Deudores por Ventas			3000	

DEUDORES INCOBRABLES (EGRESO)

Cuando hayan deudores con mucha posibilidad de no pagarnos (morosos, gest. judicial) o existen circunstancias que indiquen que es posible que ello ocurra, debe contabilizarse, con un criterio conservando tal posibilidad como una pérdida debitándose una cuenta de resultado cuya denominación puede ser: Pérdida por Deudores Incobrables (Aumento de Egreso).

A la disminución del Activo como consecuencia de la pérdida señalada no se las registra de las cuentas de donde provienen los créditos dudosos sino que deben dejarse indicadas en una cuenta reguladora de Activo que puede llamarse Previsión para Deudores Incobrables (Disminución de Activos).

Ejemplo: Nos enteramos que a tal cliente le han solicitado la quiebra entonces el asiento sería:

Perdida x Deudores Incobrables	20.000			
A Previ/ para Ds Incobrables			20.000	

COBRANZA DEL CRÉDITO

Cuando el deudor por el que se había constituido la previsión abona su deuda o crédito deben efectuarse 2 asientos:

Caja	20.000		20.000	
A deudores morosos				
Previsión para Deudores Incobrables	20.000		20.000	
a Pérdida por Deudores. incobrables				

DEUDOR DECLARADO DEFINITIVAMENTE INCOBRABLES

Cuando el deudor por el que se había constituido la previsión para deudores incobrables es declarado definitivamente incobrable, debe anularse la previsión para deudores incobrables y las respectivas cuentas a cobrar, pues ya no hay razón para que sus créditos sigan figurando en el Patrimonio de la Empresa.

Previsión de deudores incobrables	20.000		20.000	
A Deudores morosos				

ACTIVIDADES:

1. Realizar los ajustes que correspondan a las siguientes situaciones:

Saldo contable de deudores por ventas

\$ 17.600

Detalle de la revisión realizada

Créditos no vencidos15.200

Créditos vencidos2.000

Créditos Imp. De Cobrar400

2. Realizar la previsión para los deudores que son imposibles de cobrar.

3. Realizar el ajuste correspondiente.

Saldo contable de Mercaderías

\$ 9.200

Detalle de revisión realizada

1.350 U. de \$ 3 c/u➡4050

1.560 U. de \$ 2 c/u➡5120

TOTAL➡9170

BIENES DE USO

Los bienes de uso son aquellos que los empresarios utilizan para realizar sus actividades y que por tal causa tienen una permanencia prolongada en el activo de la empresa.

Aualmente en ocasiones de efectuarse el inventario general se debe controlar que los bienes incluidos en los saldos de cada una de las cuentas respectivas permanezcan en existencia.

Los bienes de uso se van desgastando por la utilización que se hace de ellos. Este desgaste representa una pérdida, la que debe ser contabilizada, disminuyendo al mismo tiempo el valor de los activos correspondientes.

La amortización de los bienes de uso es en relación inversa a su vida útil.

En el cuadro puede apreciarse la vida útil que se le asigna generalmente a los distintos bienes de uso y la amortización anual correspondiente.

Cuenta	Vida útil estimada(Años)	Amortización anual (%)
Terrenos	Ilimitada	No
Edificios	50	2
Rodados	5	20
Instalaciones	10	10
Muebles y Útiles	10	10

Las amortizaciones se calculan al terminar el ejercicio económico aplicando los porcentajes indicados al valor de costo del bien respectivo.

Gráficamente el asiento a realizar es el que sigue:

8

DEBE	HABER
(Aumento de Perdidas)	(Disminución de Activos)
AMORTIZACIONES EDIFICIOS	AMORTIZACIÓN ACUM.EDIFICIOS
AMORTIZACIONES RODADOS	AMORT. ACUM. RODADOS
AMORTIZACIONES INSTALACIONES	AMORT. ACUM. INSTALACIONES
AMORTIZACIONES MUEBLES Y ÚTILES	AMORT. ACUM.MUEBLES Y ÚTILES

Para registrar contablemente las pérdidas ocasionadas por el desgaste de los bienes pueden usarse las cuentas de resultado:

Amortizaciones, edificios, amortizaciones de rodados, amortización instalaciones, amortización muebles y útiles, etc.

Esta pérdida es consecuencia de la disminución del valor del activo. Para dejarlo indicado en la contabilidad no deben acreditarse las cuentas Edificios, Rodados, etc. como sería lógico suponer, sino que deben crear las cuentas reguladoras de activo: Amortización Edificios, Amortización Acumulada Rodados, etc.

Las cuentas Amortizaciones Acumulada Edificios, Amortizaciones Rodados, etc. como son de resultado se cancelan al final del ejercicio (como se verá más adelante), mientras que Amortizaciones Acumuladas Edificios, Amortización Acumulada Rodados, etc. se van acumulando (de ahí su nombre), año a año, la devolución de un bien y se registra como cuentas negativas de activo pues tiene saldo acreedor.

EJEMPLO:

Una empresa que tiene los siguientes bienes de uso: Terrenos: \$ 5.000; Edificios: \$ 30.000; Rodados \$ 18.000; Instalaciones \$ 3.000; y Muebles y Útiles \$ 1.500; debe efectuar el siguiente asiento de amortización, en base a los porcentajes indicados.

AMORTIZACION EDIFICIOS	600		
AMORTIZACION RODADOS	3.600		
AMORTIZACION INSTALACIONES	300		
AMORTIZACION MUEBLES Y UTILES	150		
AMORTIZACION ACUM. EDIFICIOS		600	
AMORTIZACION ACUM. RODADOS		3.600	
AMORTIZACIÓN ACUM. INSTALACIONES		300	
AMORTIZACION ACUM. MUEBLES Y UTILES		150	
Amortizaciones del Ejercicio			

a) EJERCICIO:

Efectuar el asiento de Amortización Anual, en base a los porcentajes indicados más arriba de una empresa que tiene los siguientes bienes de uso:

Terrenos:	\$ 24.000	Rodados:	\$ 17.800	Muebles y Útiles
Edificios:	\$ 72.000	Instalaciones:	\$ 23.450	\$ 10.559

b) Registrar los ajustes correspondientes en el Libro Diario, Libros mayores y confeccionar la planilla de prebalance.

SALDOS AL DIA 31 -12-2016

CAJA \$20000	IVA CF \$6800
MERCADERIAS \$120000	IVA DF \$8800
RODADOS \$180000	DOC. A PAGAR \$5000
DEUDORES POR VENTAS \$15000	CAPITAL \$.....
BANCO NACION C/C \$ 50000	
INSTALACIONES \$25000	
VENTAS \$40000	
COSTO DE MERCADERIAS \$ 25000	
PROVEEDORES \$ 18000	

AJUSTES

- 1- El arqueo de caja nos arroja un saldo de \$21500
- 2- El inventario de mercaderías nos arroja un saldo de \$118000
- 3- De los clientes el 5% se encuentra moroso y hay un 1.5% que se ha declarado incobrable.
- 4- Amortizar los bienes de uso según tabla correspondiente.
- 5- Se ha omitido registrar el pago de una boleta de luz con cheque del Banco Nación por \$1500

- c) Registrar los ajustes correspondientes en el Libro Diario, Libros mayores y confeccionar la planilla de prebalance.

SALDOS AL 30 -12 -16

CAJA \$25000
MERCADERIAS 123000
MUEBLES Y UTILES 58000
INSTALACIONES \$ 60000
DOC A PAGAR \$15000
VENTAS \$70000
COSTO DE MERCADERIAS \$58000
INTERESES GANADOS \$3500
COMISIONES PAGADAS2000
DEUDORES POR VENTAS \$30000
IVA CF 25000
IVA DF \$18000
CAPITAL-----

AJUSTES:

- 1- El arqueo de caja arrojó un saldo de \$ 23.800
- 2- El inventario de mercaderías nos arrojó un saldo de \$ 123.900
- 3- Amortizar los bienes de uso.
- 4- Del total de nuestros clientes el 20% se encuentra moroso.
- 5- De los clientes morosos el 3% se ha declarado incobrable.

[illegible]

PLAN DE NEGOCIOS

En esta última etapa nos dispondremos a darle forma a nuestro emprendimiento. Para ello es necesario que diseñemos nuestro plan de negocio.

¿Qué es un plan de negocios?

Un plan de negocios es una hoja donde plasmas la visión que tienes para tu emprendimiento. También explicas cómo funciona cada una de sus áreas. Es como un mapa, que te indica hacia dónde vas y cuáles son los pasos más importantes a dar.



¿Para qué sirve un plan de negocios?

El plan de negocios te ayuda a concretar lo que traes en la cabeza. Te da claridad sobre lo que estás haciendo, te enfoca en lo importante y ayuda a resolver el agobio del que las emprendedoras/res son presas. Sirve para establecer metas y objetivos. Te impulsa a tomar acción.

¿Cuáles son las partes que debes incluir en tu plan?

El propósito de tu plan es darte una guía para las acciones más importante a realizar dentro de tu negocio. Necesitas algo fácil de entender que realmente puedas usar. Veamos los elementos que contiene:

✓ **Visión**

Una visión es un destino, un lugar al que quieres llegar. Enfoca tus acciones hacia la dirección adecuada. Las siguientes preguntas te ayudarán a definirla.

¿Cuál es tu sueño?

¿Cómo es el estilo de vida que deseas tener?

¿De qué se trata tu negocio?

¿Qué tipo de actividades realizas?

¿Con qué tipo de personas trabajas?

¿Cómo es tu manera de trabajar?

Trata de ser muy descriptiva/o, agregando detalles vívidos.

✓ Propósito

Piensa en un objetivo grande que hayas conseguido, por ejemplo: terminar la universidad, conseguir el empleo que tienes o criar a tus hijos.

Seguro fue muy difícil. Enfrentaste toda clase de obstáculos y contratiempos. Aún así, encontraste la manera de superarlos para triunfar. Nunca te diste por vencida/o.

Ahora, trata de recordar ¿Por qué querías conseguir eso? ¿Cuál fue el propósito de tanto esfuerzo?

Tal vez buscabas una mejor calidad de vida, querías demostrarte que eras capaz o fue un acto de amor hacia las personas que más quieres en este mundo.

Cualquiera que haya sido tu causa, era lo suficientemente fuerte para mantenerte motivada/o cuando las cosas no iban tan bien.

Emprender es difícil. Vas a enfrentar toda clase de obstáculos y contratiempos antes de ver tu sueño hecho realidad. Necesitas una razón lo suficientemente fuerte para querer triunfar con tu un negocio, más allá de “Odio a mi jefe y quiero renunciar”.

Tu visión proporciona el destino. Tu propósito es el combustible para llegar a él.

Estas preguntas te ayudarán a encontrar un motivo fuerte para emprender:

¿Por qué es importante para mí emprender?

¿Por qué es importante para mi familia?

¿Por qué es importante para la sociedad / el mundo?

¿Qué impacto positivo me gustaría hacer con mi negocio?

¿Qué habilidad o talento me gustaría compartir con los demás?

¿Estoy dispuesta a hacer LO QUE SEA por transformar mi visión en una realidad? (sólo si contestas que sí, puedes continuar)

Puede que necesites algo de tiempo para dar con un motivo que realmente te llegue al corazón. Este punto es de los más importantes así que date la oportunidad de conectar con él.

✓ Propuesta

Un negocio se trata de encontrar un problema que muchas personas tengan y ofrecerles la solución a cambio de un pago. Mira estos ejemplos.

Problema	Solución	Idea de negocio
No tengo tiempo para limpiar mi casa	Pagar a alguien para que lo haga por mí	Servicio de limpieza de casas
Me gustaría verme más atractiva, pero no sé cómo vestir para resaltar mi figura	Pagar para que alguien me asesore	Servicio de asesoría de imagen
Mi computadora se cayó al agua. Adiós vida.	Buaaaa... encontrar a alguien que rescate mis archivos	Tienda especializada en reparación de computadoras
Necesito una taza para beber el café matutino cuando llego a la oficina. Nunca encuentro la mía.	Compro una nueva taza y espero que nadie la tome.	Línea de tazas con diseños especiales para trabajadores de oficina

Piensa en un problema que te gustaría ayudar a resolver para los demás, la solución que podrías ofrecer y la idea de negocio en que se podría transformar. Estos tres elementos ayudarán a sacar tu gran idea a la luz.

Vamos a redactar un enunciado que servirá como base para explicar lo que haces. Usa este formato:

“¿Alguna vez te ha pasado [inserta el problema]? Necesitas [inserta tu solución]. Tengo un [inserta tu idea de negocio] que te puede ayudar”

Por ejemplo:

“¿Alguna vez te ha pasado que tu casa está hecha un asco, pero no tienes tiempo de limpiar? Necesitas que alguien que te ayude. Tengo un servicio de limpieza a domicilio que te puede interesar”

“¿Te gustaría vestir bien pero no sabes cómo? Necesitas que alguien te ayude a seleccionar prendas que resalten tu figura. Tengo un servicio de asesoría de imagen que te encantará.”

“¿Alguna vez te ha pasado que tu computadora se cae al agua y tu vida se acaba? Necesitas que alguien te ayude a rescatar tus archivos. Yo lo puedo hacer.”

“¿Te ha pasado que llegas a la oficina y tu taza se ha perdido? No puedes tomar cafeeeee!!! Y te pones como ogro. Necesitas una nueva taza. Hago diseños personalizados con tu nombre, para que nadie la vuelva a tomar.”

✓ Clientes

Son los que pagan por tu súper solución y hacen que tu sueño de negocio se vuelva realidad. Sin ellos, no eres nadie.

Necesitas encontrar un grupo de personas con características específicas para el cual tú y tu negocio son perfectos. Palabra clave: **específicas**.

Piensa en esto como si fuera una amistad. Hay personas con las que haces química instantánea y personas con las que prefieres mantener distancia.

Usa estas preguntas como guía para descubrir al que podría ser tu cliente ideal:

Edad

Género (hombre, mujer, es indiferente)

¿Qué características tienen estas personas?

¿Cómo es su manera de pensar?

¿Qué hábitos tienen?

¿Qué les interesa?

¿Qué tipo de lugares frecuentan?

¿Por qué se interesarían en tu propuesta?

¿Por qué estarían dispuestos a pagarte?

Si apenas comienzas tu negocio, puede que no conozcas todos los detalles. Anota lo que sepas. Conforme lleves tus ideas a la práctica, descubrirás nueva información.

✓ Promoción

Tienes una propuesta de negocio y una idea sobre qué tipo de persona estaría dispuesta a pagar por ella. El siguiente paso es hacer que tus clientes ideales se enteren de que existes.

Hacer promoción no se trata de dibujar un cartel, pegarlo en un poste y esperar que la gente corra hacia ti. Esa es una estrategia de gente floja que no se quiere esforzar. Tú eres diferente. Te vas a mover y vas a gritar a los cuatro vientos que existes.

Necesitas crear oportunidades para interactuar con tus clientes y demostrarles lo increíble que eres, por ejemplo:

- Llamarles por teléfono
- Enviar un correo y dar seguimiento una o dos semanas después
- Contactarlos por chat
- Contactarlos en persona
- Imprimir volantes y repartirlos en los lugares donde tus clientes se podrían encontrar. Cada vez que entregues un volante, tómate unos segundos para platicar con la persona y averiguar si tu idea le es interesante.
- Enviar un volante con información sobre tu propuesta por Whatsapp
- Publicar tu propuesta en las diferentes redes sociales que manejas
- Selecciona una o dos técnicas que usarás y anótalas en tu plan.

✓ Precio

Lo más divertido ¿Cuánto costará lo que estás ofreciendo?

Tu trabajo, es **realmente valioso** y debes conseguir una retribución por él. Empieza con un precio que refleje el valor de lo que ofreces. También es importante que sea accesible a las posibilidades de tu cliente ideal.

Haz tu propuesta y observa la reacción que obtienes. Auméntalo, disminúyelo y ve que pasa. No hay ciencia cierta para definirlo.

Siguientes tres pasos a dar

Un plan no sirve de nada si se queda en el papel. Necesitas tomar y aplicar la información. Revisa tus notas y escoge tres pasos que puedes dar en este momento para acercarte a la visión inicial que planteaste.

Debes poder completar los tres pasos en una semana. De esta manera, avanzarás hacia el proyecto de negocio que tienes, sin sentirte agobiada/o.

Por ejemplo. Supongamos que quieres iniciar tu propia marca de ropa. Es obvio que hay mil y un cosas por hacer. Empieza por clarificar tu propósito e investigar quiénes serían tus clientes ideales. La siguiente semana, puedes decidir el nombre de tu marca y la que sigue, diseñar un logotipo. Avanza lento pero seguro. Lo importante es que tomes acción constante. Ser súper productiva un día y dejar tu proyecto abandonado durante el resto del mes, no sirve de mucho.

8 Pasos para crear tu plan de negocios sin dolores de cabeza

1. Estos son los pasos para escribir tu plan de una manera sencilla:
2. Comienza por plasmar la visión de vida y negocio que tienes. Escribe libremente. (si ya la tienes, léela y ajusta lo que creas necesario)
3. Define tu propósito, las características de tus clientes, tu propuesta, el medio de promoción que usarás para exponerla y su precio. Si hay algo que todavía no conoces, lo puedes dejar en blanco. No te olvides de ponerlo en los «Siguients 3 pasos a dar»
4. Anota los puntos clave para cada elemento en una nota post-it .
5. Pega cada nota en el espacio adecuado de la plantilla que se encuentra a continuación.
6. Al ver la información de manera ordenada, podrás fácilmente escoger tus 3 pasos de acción.
7. ¡Toma acción!
8. Revisa los resultados de tus acciones y modifica cada elemento conforme creas necesario.

Plantilla de plan de negocio

Propósito	Propuesta	Cliente
Promoción	Precio	Siguients 3 pasos

6 Claves Para Triunfar con tu Plan

El plan que te acabo de dar es extremadamente sencillo, pero no por eso deja de ser efectivo. Hemos incluido los elementos básicos de un negocio funcional y redituable. Cualquier extra es una superficialidad que sólo te complica la vida. Si te enfocas en estos seis puntos, puedes tener la seguridad de que tu esfuerzo dará la recompensa que buscas:

1. Conecta con tu visión y propósito, el por qué de tu emprender. Mantenlos siempre presentes.
2. Haz tu propuesta atractiva y deseable para tu cliente ideal.
3. Crea oportunidades para interactuar con tus clientes. Esfuérzate por conocerlos mejor de lo que ellos mismos se conocen.
4. Promociona tu negocio como si no hubiera mañana.
5. Experimenta con tu precio hasta encontrar uno que se ajuste perfecto a las posibilidades de tu cliente.

6. Toma acción masiva y constante.
7. Así como tus intereses cambian a lo largo de diferentes etapas de tu vida, tu plan es un documento que está en constante evolución. Sólo porque en este momento, algo parece una buena idea, no significa que mañana seguirás pensando igual.
8. Realiza una revisión mensual para asegurarte de que tu visión + tu negocio + tus acciones están siendo congruentes.

Con tu idea de negocio en mano ya podés elaborar tu proyecto de **emprendimiento didáctico**.



NO OLVIDES:

- ✓ *Tener en cuenta los principios del comercio justo*
- ✓ *Realizar la presentación en una carpeta con una portada que identifique tu proyecto*
- ✓ *Pensar en una idea creativa para participar en la muestra de emprendimientos del cens como una de las estrategias de marketing.*

ACTIVIDADES:

1. Determinar la actividad a desarrollar y analizar las características de ésta en cuanto a:
 - a) Método de elaboración
 - b) Insumos necesarios
 - c) Mercados a alcanzar
 - d) Otros
2. Diseñar modelo de negocio:
 - a) Qué vas a ofrecer al mercado.
 - b) Cómo vas a definir y diferenciar tus productos.
 - c) Cómo vas a vender tus productos para generar utilidad y valor.
 - d) Quiénes van a ser tus clientes.
 - e) Cómo vas a conseguir clientes y a conservarlos.
 - f) Cómo te vas a mostrar ante el mercado.
 - g)Cuál va a ser tu estrategia para salir al mercado: publicidad y distribución.
 - h) Cómo vas a generar ingresos y beneficios.
 - i) Cómo vas a establecer beneficios sociales.
3. Elección del espacio físico para desarrollar las distintas tareas.
4. Elección de los proveedores.
5. Distribución de las tareas inmediatas entre los integrantes (en caso de trabajo grupal).
6. Determinar costos de producción.
7. Fijación del precio de venta del producto.
8. Determinar comisiones sobre ventas y eventualmente otras asignaciones.
9. Estimar unidades a producir.
10. Determinar capital necesario.
11. Determinar fuentes de financiación.
12. Elección del nombre.
13. Diseño de tareas: reunión del capital inicial, contactar proveedores, diseño del logo, packaging.
14. Ejecutar el plan.



!!!ÉXITOS!!!