

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE NICARAGUA, MANAGUA
UNAN-MANAGUA
RECINTO RUBÉN DARÍO
FACULTAD DE EDUCACIÓN e idiomas
CARRERA EDUCACIÓN COMERCIAL



Tesis de Seminario de Graduación para optar al título de Licenciatura en Educación Comercial con mención en contabilidad.

Tema general: Importancia del dominio de las técnicas para la elaboración de los aspectos contables de un plan de negocio para las medianas y pequeñas empresas

Tema específico: Ejemplificación del procedimiento de elaboración de un plan de negocio sencillo para pequeñas y medianas empresas, enfatizando los aspectos contables.

Autor: Kiara Massiel Cruz

Tutora: Rosario del Socorro Orozco Palacios

Fecha de entrega: 19 noviembre 2016

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, a mi familia y a todas las personas que han sido parte de esta etapa de mi vida, que ha llevado sacrificios, cambios y aprendizaje.

Agradezco a mis maestros que han compartido conmigo y mis compañeros el don del conocimiento, he aprendido de ellos que no debo ser egoísta y dar todo lo que sé, para juntos lograr un mundo mejor y erradicar así la pobreza y miseria espiritual en nuestro país y el mundo.

DEDICATORIA

Primero a Dios que me dio la vida y la oportunidad de vivir estas experiencias y es quien me ayuda a lograr mi metas.

Dedico también este trabajo a mi madre y a mi abuela por ser mis mejores maestras, que me ensaaron que la mejor herencia para nuestras generaciones es la educación.

INTRODUCCION

“El realizar un plan de negocio no garantiza el éxito, pero el no hacerlo casi siempre garantiza fracaso”.

En Nicaragua la importancia de las MIPYMES en la economía nicaragüense se debe a su gran influencia en cuanto a la cantidad de empresas y del empleo que estas generan. En los últimos años se han emprendido iniciativas para el desarrollo de estas empresas y para su inserción en la dinámica del mercado nacional e internacional.

En Nicaragua las MIPYMES representan un 40 por ciento del PIB y contribuyen con un 90 por ciento en la tasa de empleo. Existen aproximadamente 153,500 empresas formales, de las cuales 96.5% son micro empresas; 2.95% son pequeñas, 0.56% son medianas y grandes empresas. Muchas de las MIPYMES principalmente las de capital familiar presentan retos especialmente a la forma de autogobernarse, lo que puede incidir en su sobrevivencia, fortalecimiento, crecimiento e internalización.

Pero así como es fácil que se creen empresas en nuestro país la mayoría de estas pequeñas y mediana empresas no logran superar los 5 años de vida, existen muchas razones, pero en este trabajo se trata de dar solución a una en específico y es la falta de conocimiento que tienen los dueños de MIPYMES al momento de elaborar un plan de negocios, especialmente los aspectos contables de este.

Uno de los principales obstáculos que impide el crecimiento de las Pequeñas y Medianas Empresas, Pymes, en Nicaragua es la falta de acceso al financiamiento, lo que evita la tecnificación en sus procesos de producción, no obstante, ahora el Sistema Financiero está más atento a brindar recursos a este sector.(NUEVODIARIO, 2014)

La importancia de los planes de negocios para las organizaciones ha crecido mucho en los últimos tiempos, sobre todo con la apertura a un mercado global que exige que las empresas sean competitivas es decir: tener un buen precio, calidad en los productos, entregas a tiempo y cumplir con las especificaciones que el cliente le solicite. M. Porter (2007).

Cuando encaramos cualquier proyecto en la vida, ya sea de negocios o personal, todos tenemos un plan. Puede ser consciente o inconsciente, verbal o escrito. Todos tenemos una idea de los pasos necesarios para seguir un objetivo, los costos y los beneficios asociados, los riesgos, las posibilidades de éxito y de fracaso. Sin embargo en los negocios se hace más necesario el contar con un plan por escrito.

Ya sea un negocio pequeño, mediano o grande se necesita realizar un plan que ayude a estar claros de las metas y alcanzarlas. El plan de negocio debe ser utilizado como una herramienta indispensable al iniciar un negocio.

El tema de esta investigación está basado en la necesidad que muchos pequeños y medianos empresarios tienen al momento de iniciar sus negocios, pues la mayoría son empresarios empíricos, mujeres y hombres en busca de una mejor manera de vivir pero que no tienen los conocimientos previos para poder hacer crecer y mejorar sus negocios.

RESUMEN

Un plan de negocio es un documento en el cual se plantea de manera detallada, la actividad del negocio, metas, y rentabilidad, su uso puede ser desde simple formalidad, hasta una necesidad ya que en varios bancos y financieras lo solicitan, para determinar la aprobación de préstamos o la afiliación de inversionistas.

El propósito de esta investigación es analizar la importancia que tiene conocer técnicas para elaborar un plan de negocios, especialmente para los nuevos empresarios, a ellos se les dará a conocer que es un plan de negocios, los tipos, ventajas y desventajas, los estados financieros que forman parte del plan de negocios y un ejemplo de un caso real, sencillo.

Para recopilar la información se utilizó una entrevista no probabilística a micro y pequeños empresarios que con mucho gusto la contestaron, en dicho instrumento se indagó sobre el grado de conocimientos que los/las entrevistados tenía sobre la elaboración y utilidad de un plan de negocios, específicamente en cuanto a los aspectos contables que este documento debe contener.

Después de analizar los resultados se llegó a la conclusión de que los emprendedores necesitan comprender la importancia que reviste la realización de un plan de negocios que plasme la situación financiera de su negocio o empresa con el fin de llevar un control más preciso, escrito y detallado de sus actividades económicas; la previsión de riesgos y oportunidades así como el comportamiento en cuanto a crecimiento económico de su entidad.

También se brindan recomendaciones que llevan al emprendedor(a) a autodisciplinarse para tener éxito en su negocio.

Tema general:

Importancia del dominio de las técnicas para la elaboración de los aspectos contables de un plan de negocio para las medianas y pequeñas empresas

Tema delimitado:

Ejemplificación del procedimiento de elaboración de un plan de negocio sencillo para pequeñas y medianas empresas, enfatizando los aspectos contables.

OBJETIVO GENERAL:

Analizar la importancia del dominio de las técnicas para la elaboración de los aspectos contables de un plan de negocio para micros, pequeñas y medianas empresas.

OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- Explicar las técnicas, métodos y estrategias para elaborar un plan de negocios exitoso.
- Analizar cuáles son las ventajas y desventajas de realizar un plan de negocio al optar por un financiamiento.
- Diseñar una propuesta sencilla de un plan de negocio para emprendedores que desean establecer una micro, pequeña o mediana empresa.

Justificación

Nicaragua está pasando por un periodo de cambios y crecimiento, se está desarrollando nuevas y mejores inversiones, se están revolucionando negocios de emprendedores los cuales de manera empírica se están desarrollando en el mundo de la industria y el comercio.

Las MIPYMES en Nicaragua generan casi 300 mil empleos, en más de 150 mil establecimientos, de los cuales el 55% es administrado por mujeres, según datos del 2009 del Ministerio De Fomento, Industria y Comercio. En las zonas urbanas estas unidades económicas generan el 58% del empleo, según datos del Directorio Económico Urbano del Banco Central de Nicaragua.

Debido a esto ha surgido, una mayor demanda en financiamientos por eso es necesario tener conocimientos previos de lo que son los planes de negocios, porque tanto las financieras como los bancos solicitan a los emprendedores un plan en el cual puedan presentar la rentabilidad de la idea por la cual luchan.

Pero en algunas ocasiones se niegan los financiamientos no porque la idea no sea buena sino porque no la sabemos vender, por eso en este trabajo se presenta algunas técnicas para realizar un plan de negocio, la importancia, beneficios y la manera adecuada de presentarlo, de manera sencilla, también se presentan los tipos de planes de negocio, y un ejemplo de plan de negocio sencillo que cualquier emprendedor pueda utilizar a pesar del poco conocimiento que tenga de estos.

Utilicé encuestas para determinar los desafíos más comunes que presentan los emprendedores al momento de realizar los aspectos contables de un plan de negocio, con el fin de facilitar el conocimiento para hacer un plan efectivo y que más emprendedores se desenvuelvan en las diferentes disciplinas y negocios que deseen iniciar y puedan vender mejor sus ideas de negocio a los bancos y financieras o incluso inversionistas al momento de solicitar financiamiento.

Este tema no tiene relación con los aspectos de docencia porque la carrera posee cargos emergentes administrativos, dentro de los cuales el plan de negocio es una pieza de conocimiento clave.

PREGUNTAS DIRECTRICES

¿En qué medida el conocer sobre como elaborar los estados financieros de un plan de negocio mejora la calidad de vida de los micro, pequeños y medianos negocios?

¿Si los emprendedores conocen cómo elaborar un plan de negocio, especialmente los estados financieros,tendrían mayor probabilidad de que al momento de solicitar financiamiento este sea aprobado?

¿Si los emprendedores no aprenden a realizar los estados financieros de sus negocios, estos tendrán menos probabilidades de mantenerse en funciones, sin financiamiento?

¿Los emprendedores que cuentan con la asesoría básica sobre la manera de llevar su plan de negocios y en especial los estados financieros de sus empresas, tendrán más probabilidad de mantenerse en el mercado?

DISEÑO METODOLÓGICO

El presente estudio es de tipo exploratorio, puesto que se tiene interés en profundizarse sobre la realización de los aspectos contables del plan de negocio para emprendedores, con un enfoque cualitativo, pues se tomó en cuenta mucha bibliografía para la elaboración de esta investigación, investigaciones anteriores y el análisis de la encuesta para determinar los resultados de esta investigación.

Métodos de la investigación

Empírico: a través de este método se logrará realizar la encuesta y analizar cuáles son los desafíos que afrontan los dueños de negocio al realizar los estados financieros de los mismos.

Inductivo: Mediante este método se observará de manera directa a algunos dueños de negocio que realizaron aspectos contables de su negocio para llegar a la conclusión general de que técnicas se necesitan para la elaboración de los aspectos contables de un plan de negocio.

Analítico: Mediante este método analizaremos las ventajas y desventajas para la realización de un plan de negocio para el empresario (a) y el cómo presentar los aspectos contables del negocio de manera adecuada.

Técnicas de la investigación

Para la recolección de datos e informaciones en la presente investigación se aplicarán las siguientes:

- **Recopilación y análisis documental**

Se tomaron varias referencias especialmente de internet, pero también de libros como lo fueron el libro de mentorismo, como iniciar y hacer crecer su negocio y varias páginas de la web que proporcionaron mucha información satisfactoria para esta investigación.

- **Cuestionarios**

“El cuestionario es un documento formado por un conjunto de preguntas que deben estar redactadas de forma coherente, y organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con una determinada planificación”.(Madé Serrano)

En la investigación se utilizará cuestionario, para obtener información de la muestra de dueños de negocio que se tomo para analizar sus respuestas y emitir juicio de valor y precisar un ejemplo de plan de negocio.

Periodo y lugar donde se desarrolla la investigación.

La investigación se hizo en la ciudad de Managua, Nicaragua, en el distrito 2, en los barrios Batahola Norte y Monseñor Lezcano, durante los meses de agosto a octubre del 2016.

Universo y muestra

El objetivo de esta investigación es analizar la importancia que tiene conocer técnicas para realizar los aspectos contables de un plan de negocios, para cumplir con dicho propósito se seleccionó una muestra no probabilística de dueños de negocios referidos por amigos y conocidos.

De esta manera se entrevistaron a 15 personas con una entrevista estructurada, que permitió enfocarnos en el tema que necesitábamos indagar como lo es la experiencia que los dueños de negocio han tenido al elaborar estados financieros. En este caso una muestra no probabilística fue adecuada pues se trata de un estudio con un diseño de investigación exploratorio, es decir, no es concluyente, sino su objetivo es documentar ciertas experiencias y acciones. Este tipo de estudio pretende generar conclusiones que sean la materia prima para investigaciones futuras más complejas.

Antecedentes

Los planes de negocio han sido de gran utilidad para los pequeños y grandes empresarios, debido a que ayudan tanto a fortalecer una empresa existente al analizar y tener por escrito sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas incluso el plan de negocio describe de manera profunda y clara la situación financiera del negocio o propuesta de negocio. Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y se evalúa la necesidad de recurrir a bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio.

En la Facultad de Educación e Idiomas no se ha encontrado ninguna investigación similar a esta, pero durante la investigación se encontró una investigación del Instituto Politécnico de Comercio de México, Unidad Politécnica para el Desarrollo y la Competitividad Empresarial, (2006) en su investigación, *Guía para la elaboración de un plan de negocio*, con el objetivo de promover la innovación y competitividad en las Mipymes, garantizando la calidad oportuna de los servicios prestados a los sectores productivos, analizan paso a paso la manera de cómo hacer un plan de negocio citando uno a uno los elementos que componen su estructura.

Es este trabajo se describen los elementos del análisis financiero que debe ir incluidos en el plan de negocio, para conocer la inversión o financiamiento que el negocio pudiera necesitar.

Este trabajo ayudó en la elaboración de la investigación en curso por su completa información, su forma descriptiva y clara de desarrollar el tema.

MARCO TEORICO

Rafael Alcaraz, Doctor en Ciencias Económicas y Dirección de Empresas de la Universidad de Deusto, en España dijo que uno de los desafíos que más mencionan los emprendedores es el financiamiento. Sin embargo, los fondos tarde o temprano llegan cuando el proyecto es bueno. Por tanto, uno debe aprender a desarrollar los proyectos en función de necesidades específicas y cosas reales de un determinado segmento del mercado. Hay que atenderlas de una manera innovadora y diferente, agregando valor a lo que hay. Cuando eso sucede, y hay un buen plan de negocios, los recursos llegan.

Aquí analizamos el concepto, los tipos, técnicas entre otras cosas para realizar un plan de negocio, con el fin de ayudar a muchos nuevos empresarios a tener una mejor visión de su negocio y para facilitar la obtención de financiamientos.

1. QUE ES UN PLAN DE NEGOCIOS

Hay muchos conceptos de plan de negocios pero todos coinciden en lo mismo, un plan de negocio es un documento de planificación estratégica orientado a los negocios. Debe contener de forma detallada la visión y misión de lo que el empresario o productor quiere realizar. Es también una carta de presentación para posibles inversionistas o para obtener financiamiento.

El plan de negocio puede ser una representación comercial del modelo que se seguirá. Reúne la información verbal y gráfica de lo que el negocio es o tendrá que ser. También se lo considera una síntesis de cómo el dueño de un negocio, administrador, o empresario intentará organizar una labor empresarial y llevar a cabo las actividades necesarias y suficientes para que tenga éxito. El plan es una explicación escrita del modelo de negocio de la compañía a ser puesta en marcha.

Usualmente los planes de negocio quedan obsoletos, por lo que una práctica común es su constante renovación y actualización. Una creencia común dentro de los círculos de negocio es sobre el verdadero valor del plan, ya que lo desestiman demasiado, sin

embargo se cree que lo más importante es el proceso de planificación, a través del cual el administrador adquiere un mejor entendimiento del negocio y de las opciones disponibles.

Ventajas de la Utilización de un Plan de Negocios.

- Obliga al emprendedor a buscar información que puede ser estadística o de la experiencia de la gente para detallar datos.
- Ayuda a conocer el dinero que la empresa necesita para sus diversas actividades. Establece por tanto, las necesidades y prioridades financieras.
- Ayuda a que las empresas puedan alcanzar sus metas. Los errores se cometen en el papel, eso permite reducir los fracasos.
- Es una herramienta de diseño. El emprendedor va dando forma mental a su empresa antes de darle forma real. Los detalles, ideas y los números empiezan a tomar forma en un documento escrito.
- Herramienta de reflexión. El tener que poner por escrito de una forma organizada y coherente, las estrategias empresariales y la forma alcanzar las metas nos obliga a reflexionar. El plan de negocios ayuda a reflexionar sobre el impacto de novedades en el negocio y tomar las decisiones oportunas.
- Herramienta de marketing. Ya que a veces el empresario no dispone de todos los recursos necesarios para empezar un negocio o desarrollar un nuevo producto y/o servicio, debe buscar financiación externa y el plan puede ayudar a mostrar a los posibles inversores o prestatarios.

Desventajas de realizar un plan de negocio

- **Requiere tiempo.** Un plan exhaustivo demanda horas de investigación, discusión redacción, y corrección. Dedicar días, semanas y hasta meses a elaborar cada paso puede distraerte de los avances en la práctica que se requieren para competir. Por otro lado, en mercados en los que el contexto cambia rápidamente, es posible que la oportunidad de negocio se pierda en las

demoras del análisis.

- **El futuro es siempre incierto.** En la mayoría de los casos, los planes de negocios se realizan teniendo en cuenta una cantidad de supuestos y datos que luego pueden o no confirmarse en la realidad, aun si están basados en los mejores criterios. Esta incertidumbre, si bien es normal, puede terminar en la inutilidad del plan, sobre todo cuando se pretende planificar a 3, 5 o más años.
- **Se trabaja sobre detalles que luego seguro van a cambiar.** ¿Cuánto vamos a pagar de sueldos en el año 2? ¿Qué incremento de ventas podemos esperar para el año 3? Un plan suele exigir dar respuesta a preguntas en un nivel de detalle que resulta imposible anticipar con precisión.
- **Conocimiento multidisciplinario.** Se necesita un conocimiento de diversas disciplinas para armar un plan sólido: tecnología, contabilidad, finanzas, legales, marketing, etc. Aun en proyectos de cierta envergadura puede resultar demasiado costoso contratar o adquirir este conocimiento para una evaluación.
- **Otros modelos para lanzarse a emprender.** En años recientes han surgido modelos alternativos para impulsar emprendimientos, sobre todo para modelos de negocio que buscan romper o cambiar las reglas del mercado actual.
- **Otras formas de mostrar el negocio.** Si en algún momento un plan era la única forma de dar a conocer una idea de negocio, en la actualidad existen herramientas que permiten avanzar sobre prototipos o pruebas de mercado a relativo bajo costo, compitiendo con el tiempo y esfuerzo puesto en un plan que, después de todo, no es más que ideas en papel.

2. Objetivo del plan de negocio.

Objetivo del plan de negocio es alcanzar un conocimiento amplio de la compañía o la actividad que pretende poner en marcha. Al mismo tiempo encontrar socios o servir de base para convencer a estos del mérito del proyecto y conseguir recursos y capacidad necesarios para poner en marcha el plan, y de esta manera obtener el financiamiento para ejecutar el negocio.

3. Estructura de un plan de negocios

Para la elaboración de un plan de negocios no existe una estructura o formato estándar que se utilice para todos los planes por igual, sino que uno debe adoptar la estructura que mejor crea conveniente de acuerdo a su tipo de negocio y a las necesidades u objetivos de su plan.

Una estructura comúnmente utilizada en el desarrollo de un plan de negocios está compuesta por las siguientes partes:

1. Resumen ejecutivo.
2. Definición del negocio.
3. Estudio de mercado.
4. Estudio técnico.
5. Organización del negocio.
6. Estudio de la inversión.
7. Estudio de los ingresos y egresos.
- 8. Estudio financiero.**

4. TECNICAS PARA ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIO

Hay muchas técnicas que podemos aportar al realizar un plan de negocio aquí se mencionan solo algunos puntos para elaborar un plan de negocio.

La idea, experiencias, razones.

- Debe establecer cuáles fueron las motivaciones que le llevaron a gestar esta empresa.
- Debe describir las experiencias anteriores y conocimientos que se poseen relacionados con la empresa que se pondrá en marcha.
- Se refiere a las razones que motivan el apareamiento de nuestra empresa en esta región del país, o en esta área de la provincia.

- Se debe incluir, cuales son las necesidades que se van a resolver por parte de la población, con los productos y/o servicios de nuestra empresa.

En qué consiste su negocio

- Cuáles son los objetivos principales a medio y largo plazo.
- Qué estrategias vamos a implementar para conseguir esos objetivos.
- Cuáles son los productos o servicios que vamos a ofrecer a nuestros clientes.

El mercado

- Debemos convencer que la empresa va a situarse en un mercado con suficiente demanda para nuestro producto o servicio y que esa misma demanda nos asegura el futuro y el crecimiento del negocio.
- Para convencer de esto, es necesario utilizar datos reales basados en algún estudio previo, estadísticas o información secundaria.
- Si es posible hay que disponer de una lista de clientes a atender para demostrar que si va a haber venta.

La competencia

- Debe existir algún factor que nos haga distintos a la competencia para que decidan invertir en nuestra iniciativa y no en otra.
- Indicar cómo vamos a mantener esa diferencia, estrategias de producto, precio, atención. Un aspecto fundamental sería definir en qué somos mejores que los competidores. Con qué **puntos fuertes** o fortalezas contamos que nos permita superar a los competidores en la conquista de los clientes.
- Con qué recursos humanos y financieros contamos y si se dispone de licencias o patentes. Esto le da seguridad al inversor de que su dinero estará seguro.

Futuro de la empresa

- Cuál es el rendimiento a mediano y largo plazo de la empresa y compararlo con los costos de oportunidad para demostrar por qué somos una inversión segura,
- Mostrar las previsiones de crecimiento sustentándolas con datos de la firma más objetiva posible.
- Cómo se va a financiar ese crecimiento, de donde saldrá el dinero.

Riesgos a afrontar

- Cuáles se van a asumir, indicando su alcance y cómo le vamos a hacer frente. Posibles debilidades o peligros a los que nos enfrentamos. Que tendencias de los mercados nos pueden afectar negativamente. Por ejemplo si están disminuyendo los nacimientos de niños en nuestro mercado y el producto que vendemos es infantil.

5. Tipos de planes de negocio

Para cada objetivo existe un tipo de plan según lo que queramos expresar así debemos crear nuestro plan de negocio aquí se presentan tres tipos de planes de negocio.

5.1 Plan de negocios para empresa en marcha

El plan utilizado para esta etapa debe evaluar la nueva unidad de negocio de manera independiente y además, deberá distribuir los costos fijos de toda la empresa entre todas las unidades de negocios, incluida la nueva. Además, deberá mostrar las fortalezas y debilidades de la empresa y demostrar la capacidad gerencial del grupo empresarial.

5.2 Plan de negocios para nuevas empresas.

En este tipo de plan se debe detallar, tanto la descripción de la idea en sí misma, como los objetivos a ser alcanzados, las estrategias a ser aplicadas y los planes de acción respectivos para lograr las metas propuestas.

5.3 Plan de negocio para inversionistas.

Debe estar redactado para atraer el interés de los inversionistas. Por ello, es importante que incorpore toda la información necesaria sobre la idea o la empresa en marcha y datos relevantes que determinen la factibilidad financiera del negocio y el retorno de la inversión, que el inversionista puede obtener al apostar por la idea propuesta. Debe ser claro, sencillo y contener la información relevante para una evaluación financiera confiable.

5.4 Plan de negocios para administradores

Éste debe contener el nivel de detalle necesario para guiar las operaciones de la empresa. Este plan debe ser más detallado pues muestra los objetivos, las estrategias, las políticas, los procesos, los programas y los presupuestos de todas las áreas funcionales de la empresa.

DESARROLLO

Aspectos contables del plan de negocio

Ahora se analizarán las herramientas básicas que ayudarán en la elaboración de los aspectos contables del plan de negocio estos son:

- Balance general
- Flujo de efectivo
- Estado de resultados
- Estimar los costos que intervienen en el proceso productivo, con el fin de calcular el precio de venta de los productos
- Conclusiones

La experiencia de algunos emprendedores muestra que la parte más complicada al momento de desarrollar un plan de negocios es la que tiene que ver con las finanzas. Sin embargo, ésta es la que aporta más información acerca de la viabilidad de una idea para que se convierta en una empresa exitosa.

La estructura financiera básica de un plan de negocios se compone de seis reportes:

- **Balance general.** Este reporte se divide en dos variables: qué tiene la empresa y cómo se financió. Contempla desde mobiliario y equipo (activos de la compañía), así como de dónde surgieron los recursos para adquirirlos.

El Balance General es un instrumento que muestra, a una fecha determinada, cuáles son los activos, pasivos y capital con que cuenta la empresa. Muestra la situación financiera de la empresa, o sea, qué se posee, qué se debe y qué se ha pagado.

Términos básicos que se manejan en todo balance general:

- a) Activos
- b) Pasivos
- c) Capital

En contabilidad se maneja la ecuación contable, la cual manifiesta lo siguiente:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVOS} + \text{CAPITAL}$$

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{CAPITAL}$$

Flujo de efectivo (ingresos - egresos).

El flujo de efectivo es un estado financiero que muestra el total de efectivo que entró o salió de la empresa, durante un lapso de tiempo determinado. El flujo de efectivo habilita proyectar, de manera precisa y segura, la situación económica de la organización en tiempos futuros, viabilizando a la vez, tanto la estimación de las cantidades de dinero que se necesitarán en fechas posteriores, ya sea para compra de herramientas o maquinaria, insumos, pago de deudas, pago de salarios, etc., como de las cantidades de dinero que entrarán a la empresa, en concepto de ventas, intereses, etc.

Estado de pérdidas y ganancias o estado de resultados

Tiene como objetivo presentar una visión a futuro del comportamiento del negocio. Se calcula considerando las siguientes variables: cuántas unidades venderás y a qué precio, costo de ventas por unidad, costos fijos, costos variables, intereses (si tienes un crédito) e impuestos. El resultado será la utilidad neta. · **Variables;** son los que se realizan proporcionalmente al nivel de producción, y forman parte básica del producto (insumos, materiales, etc.), por ejemplo, compra de papelería, la cual aumentará o disminuirá dependiendo de la cantidad o volumen que se consuma, **Fijos;** son los que se dan con una misma frecuencia y que no pueden identificarse específicamente con el producto o servicio, ya que no cambian con el volumen de los mismos. Por ejemplo, pago mensual de la luz, teléfono, etc.

Cuando se elabora un plan de negocios, costo es la cantidad de dinero que se debe erogar para cancelar lo que se requiere en la operación de la empresa, y no tiene como fin generar ganancias, en tanto que el gasto sí es erogado con el propósito de obtener

utilidades, el pago de la luz es un costo, mientras que un spot publicitario en la radio es un gasto.

Es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de cómo se obtuvo el resultado del ejercicio durante un periodo determinado.

El estado financiero es cerrado, ya que abarca un período durante el cual deben identificarse perfectamente los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. Por lo tanto debe aplicarse perfectamente al principio del periodo contable para que la información que presenta sea útil y confiable para la toma de decisiones.

Esta es la ecuación para determinar la utilidad o pérdida del estado de resultado:

1.- Ventas: Es el resultado de los ingresos brutos por la venta de mercaderías o productos menos las cuentas de rebajas y descuentos sobre ventas.

2.-Costo de mercadería: Representan todos los gastos en los que se incurre en la compra de mercaderías o fabricación de los productos para la venta.

3.-Gastos de Operación: Representan los gastos que se efectúan en la realización del funcionamiento de una empresa o de un negocio, son su rubros: administrativos, comerciales, financieros y otros.

$$V - CMV - GO = U/P$$

Ventas - costos de mercaderías- gastos de operación = Utilidad/perdida

Conclusiones. Este apartado es al que más importancia le darán los futuros inversionistas en caso de que utilices tu plan de negocios como herramienta para conseguir financiamiento. Por ello, debe incluir la Tasa Interna de Retorno y el análisis del punto de equilibrio, entre otros indicadores clave

Otros aspectos contables que tenemos que tomar en cuenta al elaborar el plan de negocio:

Presupuesto

Un presupuesto es un plan operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

Registros y controles

Los controles contables mínimos que deben llevarse son: Un libro diario y un libro por cuenta. En algunas empresas de pequeño tamaño también se lleva un libro mayor que reúne todos los datos de los libros de cuentas.

Clave para un financiamiento

También se averiguó lo que los bancos y financieras solicitan para la obtención de un préstamo para PYMES, a continuación los requisitos de algunos bancos y financieras en el cual se plantea que es necesario un plan de negocio o situación financiera del negocio.

Banco de finanzas (BDF)

Requisitos Generales	Propietarios Negocios	Asalariado
Ser mayor de 21 años	✓	✓
Tener mínimo 1 año de establecido el negocio	✓	✓
Fotocopia de cédula de identidad	✓	
Fotocopia de matrícula de la alcaldía o número RUC	✓	
Referencias comerciales o crediticias	✓	
Estados situación personal (balance general y estado de resultado) del mes más reciente	✓	✓
Descripción de plan de inversión y estudio de factibilidad (en caso que vaya a iniciar un negocio)		✓
Constancia salarial, colilla del INSS o comprobante de pago.		✓

Banco de la producción (BANPRO)

Requisitos

- Llenar solicitud de crédito.
- Copia de cédula de identidad.
- **Soporte de ingresos.**
- Referencias crediticias o comerciales.
- Documentación de garantía

CARUNA

Requisitos:

- Ser afiliado de la Cooperativa
- Presentar Cédula de Identidad
- **Plan de inversión**
- Soportes de Ingresos
- Garantías de acuerdo a monto solicitado

Análisis de los resultados

Para el análisis e interpretación de los datos cualitativos se escogieron diferentes categorías atendiendo al objetivo general y a los tres objetivos específicos de la investigación. En cada categoría se discriminaron una serie de subcategorías respondiendo a indicadores aportados por los distintos informantes, lo cual nos permitió hacer manejable la acumulación de información recogida durante la investigación y presentar los resultados en función de los objetivos propuestos.

Categorías

Plan de negocios

- Que es un plan de negocios
- Para que se utiliza

Realización de un plan de negocios

- Importancia
- Ventajas
- Desventajas

Aspectos contables

- Incidencias en la realización
- Documentos a analizar

En lo que respecta a la presentación de los resultados e interpretación de las entrevistas, haremos el análisis desde la perspectiva de las diferentes categorías adentrándonos en las respectivas subcategorías definidas tal como se especifican a continuación:

Plan de negocios

SUB- CATEGORIA	DEFIINICION
Que es un plan de negocios	El conocimiento que tienen los dueños de de negocios sobre la existencia de esta herramienta.
Para que se utiliza	Determinar si los emprendedores saben el uso que tiene un plan de negocio.

Realización de un plan de negocios

SUB- CATEGORIA	DEFIINICION
Importancia	Determinar la importancia que le dan los emprendedores a la elaboración de un plan de negocio.
Ventajas	Cuáles son las ventajas que tiene realizar un plan de negocio para los nuevos emprendedores.
Desventajas	Cuáles son las desventajas que tiene realizar un plan de negocio para los nuevos emprendedores

Aspectos contables

SUB- CATEGORIA	DEFIINICION
<ul style="list-style-type: none">• Incidencias en la realización	Que desafíos tienen los emprendedores al realizar los aspectos contables de su negocio.
<ul style="list-style-type: none">• Documentos a analizar	Que información financiera se debe tomar en cuenta al momento de elaborar el aspecto financieros del plan de negocios.

Aportes de la entrevista

Según la entrevista realizada se obtuvieron los siguientes resultados:

Según las entrevistas realizada 12 de los 15 emprendedores, respondieron que no realizaban un plan de negocio porque: desconocen su uso, falta de asesoría, creen que requiere mucho tiempo y no cuentan con este, o saben que es necesario pero no le dan la importancia suficiente pues no es de gran vitalidad según ellos.

También reflejaron que no realizan los estados financieros de sus negocios porque sus negocios son muy pequeños, no saben cómo hacerlo, falta de tiempo, pero dicen algunos que llevan registros de sus ventas y gastos.

Un 20% determinaron que no han requerido de un financiamiento aun, pero tampoco han indagado los requisitos que las financieras y bancos solicitan para un financiamiento, entre estos un plan de negocios, no tienen idea de esto así que no le dan importancia aún.

También las entrevistas reflejaron que hay necesidad de un programa o sistema de asesoramiento para emprendedores, donde cualquiera pueda acudir para dar respuesta a las interrogantes de los dueños o futuros dueños de negocios, también recibir asesoría financiera.

En vista de estos resultados que reflejan muy poco conocimiento sobre cómo elaborar y para qué se utiliza un plan de negocios, a continuación se presenta un ejemplo sencillo de un plan de negocios con sus aspectos contables para que sirva de modelo a los interesados en implementar esta herramienta en sus negocios.

Ejemplo de un plan de negocio real.

A continuación un ejemplo de un plan de negocio de una nueva emprendedora. De esta manera decidí plantear un ejemplo, el cual sea sencillo para cualquier novato en los negocios y las finanzas:

Martha Gómez es propietaria de un pequeño taller de costuras, por mucho tiempo ha trabajado sola y por la calidad de su trabajo tiene muchos clientes, aunque esto es bueno Martha no da abasto con todos los pedidos, por eso ha decidido solicitar ayuda a una muy buena amiga Silvia Muñoz quien también tiene conocimientos en costura y juntas han llegado a la conclusión que para hacer crecer su negocio necesitan un préstamo, a una financiera con una tasa de interés baja, pero esta financiera les ha solicitado un plan en el que detallen la idea de su negocio, estrategias de mercado y un resumen de su actividad financiera de los últimos 3 meses.

Ellas solicitaron ayuda a un mentor ya que no sabían cómo hacer esto, por esta razón el mentor les explico de manera sencilla como hacerlo:

1. **Para iniciar necesitamos la idea:** Describe lo que quieres hacer.

Un taller de costura fuera de casa, para poder dedicarme al trabajo específicamente y no combinarlo con las cosas cotidianas de la casa, para estar más cómoda yo y dar más comodidad a mis clientes, generar más ingresos al atraer más clientes y mejorar el tiempo de entrega del producto con la contratación de una ayudante.

2. **Claves del éxito:** Que harás para alcanzar tus metas.

- *Contratar a una persona capacitada.*
- *Alquilar un local a un buen precio.*

- *Ahorrar con las ganancias de los primeros 6 meses para comprar una máquina de coser eléctrica con más puntadas.*
- *Llevar registros para un mejor control de mi negocio.*

3. Resumen del personal:

- *Martha Gómez; Propietaria*
- *Silvia Muñoz: Ayudante de costura*

4. **Análisis de mercado;** a quien le voy a vender, porque me compraran a mí, Cuál es mi competencia, cual es la necesidad que mi negocio cubrirá.

Me buscan para hacer ropa, trajes, pantalones, vestidos para toda ocasión, pero no solo hechuras grandes sino también remiendos sencillos. Indagué con mis clientes, porque me vienen a mí para arreglar o hacer sus prendas y sus respuestas fueron que, por mi carácter, por que los consiento, por el precio, la calidad. Aquí en mi casa la competencia es mucha porque tengo una vecina a tres casas de la mía que cose y en el barrio hay varias costureras, pero no me da temor porque tengo una buena clientela y mi trabajo es único.

5. **Estrategia de mercado:** Que ofrezco, quienes serán mis proveedores, ubicación.

Ofrezco costura rápida, transformación de prendas, elaboración de prendas. Mis mayores proveedores serán las tiendas del mercado oriental, debido a sus precios bajos por mayores cantidades, esto me permitirá ofrecer precios bajos también a mis clientes, el local que pretendo alquilar esta en calle principal, en un barrio muy seguro de Managua.

6. Análisis financiero

A continuación, presento los estados financieros de mi negocio de los últimos tres meses de actividad.

CONCLUSIONES

Después de todo lo anterior se llegó a las siguientes conclusiones:

- ❖ Los emprendedores no le dan importancia a la construcción de planes de negocios, por eso es de gran importancia esta investigación porque determinamos la necesidad de elaborar un plan de negocio con el fin de recibir financiamientos o inversionista.
- ❖ Los emprendedores no tienen asesoría al momento de construir su negocio, por lo cual son como un barco a la deriva.
- ❖ La mayoría no tienen conocimientos financieros por lo cual les es más difícil para ellos elaborar los aspectos contables de su negocio.
- ❖ Algunos no tienen interés en hacer los aspectos contables pues se sienten en su zona de confort.
- ❖ Es necesario destacar la importancia que tiene el incluir el plan de negocios como contenido de las asignaturas contables que sirven en la carrera de educación comercial.

RECOMENDACIONES

Basándose en las conclusiones anteriores se brindan las siguientes recomendaciones:

1. Concientizar a los dueños de negocios a elevar sus conocimientos en cuanto a finanzas.
2. Crear un programa, curso o taller libre para aquellos emprendedores que deseen aprender cómo llevar un mejor control de su negocio.
3. Que las financieras, bancos o empresas de préstamos, capaciten o instruyan a los solicitantes con la importancia que tiene el elaborar un plan de negocios para dicho préstamo.
4. Creación de una cultura financiera en los habitantes, para un mejor desarrollo económico en el país.
5. Se necesita un sistema de asesoría administrativa y financiera para emprendedores, esto permitirá que los dueños o futuros dueños de negocios, aumenten sus conocimientos, ganancias y aportación al desarrollo económico del país, porque al ser orientados por expertos, ellos formarán parte del sector productivo fijo del país, o sea se prolongarán los años de vida de sus negocios, por ende ayudará en la estabilidad económica tanto de ellos y sus familias como del resto de la sociedad.
6. Incluir en el pensum como contenido de asignaturas contables la elaboración de un plan de negocio enfatizando en los aspectos contables de este.

ANEXOS

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE NICARAGUA
FACULTAD DE EDUCACIÓN E IDIOMA
EDUCACIÓN COMERCIAL



ENCUESTA

Objetivo: Analizar la importancia que tiene para los dueños de negocios conocer técnicas de elaboración de los aspectos contables de un plan de negocio.

I. Conteste el siguiente cuestionario.

A. De acuerdo a su actividad económica ¿cómo clasificaría a su empresa?

a. Grande Mediana Pequeña

B. ¿Qué desafíos ha tenido al solicitar préstamos en financieras o a inversionistas?

C. ¿Cuál ha sido su mayor desafío al elaborar los estados financieros de su negocio?

D. ¿Cree importante realizar un plan de negocio? Justifique su respuesta.

E. ¿Qué beneficios ha obtenido por realizar un plan de negocio? Si nunca ha realizado uno determine ¿Por qué?

F. ¿Qué importancia tendría para usted conocer y dominar técnicas para la realización de los aspectos contables de su plan de negocio?

¡Gracias por su colaboración!

BIBLIOGRAFIA

Como iniciar y mejorar su negocio. Servicios de autosuficiencia La iglesia de Jesucristo de los santos de los últimos días.

Libro de mentorismo, CAUSE FOR HOPE- ONE LIFE AT A TIME

www.elobservadoreconomico.com

<https://www.google.com.ni>

www.laprensa.com.ni

www.entrepreneur.com

www.uca.edu.ni

<http://asesoriatesis1960.blogspot.com>

<http://www.crecenegocios.com/estructura-y-modelo-de-un-plan-de-negocios>

<http://comunidad.iebschool.com/iebs/finanzas-2-0-y-control/como-crear-plan-financiero/>

<http://aprenderlyx.com/planteamiento-del-problema-de-un-proyecto>

<http://educapuntos.blogspot.com>

<http://tesisymonograficos.blogspot.com/p/disenio-metodologico.html>

<https://www.monografias.com>

<http://webdelprofesor.ula.ve>

A continuación muestro el registro de mis ingresos y gastos de los últimos 3 meses, y el estado de pérdidas y ganancias, el cual refleja que mi negocio va en crecimiento y en estos últimos meses he tenido una ganancia de C\$ 2950 la cual he ahorrado

Taller de costuras CAMAKISASWDI				
Costos iniciales				
Concepto	Und en medidas	Cantidad	Costo unitario	Total
TELAS	Yardas	30	C\$ 65.00	C\$ 1,950.00
ENTRETELAS	Yardas	25	C\$ 25.00	C\$ 625.00
CAMBRELLON	Yardas	25	C\$ 25.00	C\$ 625.00
AGUJAS	caja	24	C\$ 35.00	C\$ 840.00
HILOS	conos	12	C\$ 72.00	C\$ 864.00
ZIPPER DE VESTIDOS	cajas	3	C\$ 204.00	C\$ 612.00
ZIPER DE FALDA	cajas	3	C\$ 96.00	C\$ 288.00
ELASTICO GRANDE	Yardas	20	C\$ 5.00	C\$ 100.00
ELASTICO PEQUEÑO	Yardas	20	C\$ 3.00	C\$ 60.00
BOTONES	docena	20	C\$ 24.00	C\$ 480.00
ALFILERES	docena	10	C\$ 18.00	C\$ 180.00
TELA PARA FORROS	Yardas	25	C\$ 25.00	C\$ 625.00
TIZA	docena	12	C\$ 5.00	C\$ 60.00
Total costos iniciales				C\$ 7,309.00

GASTOS MENSUALES	
GASTOS MENSUALES	MONTO
LUZ	C\$ 350.00
AGUA	C\$ 150.00
LOCAL	C\$ 2,400.00
SALARIO 1	C\$ 3,000.00
SALARIO 2	C\$ 2,000.00
TOTAL DE GASTOS MENSUALES	C\$ 7,900.00

COSTOS INICIALES + GASTOS MENSUAL=	C\$ 15,209.00
---	----------------------

A continuación muestro el registro de mis ingresos y gastos de los últimos 3 meses, y el estado de pérdidas y ganancias, el cual refleja que mi negocio va en crecimiento y en estos últimos meses he tenido una ganancia de C\$ 2950 la cual he ahorrado

REGISTRO DE INGRESOS Y GASTOS				
Fecha	Descripcion	Gastos	Ingresos	Saldos
01-ago	saldo inicial			C\$ 3,000.00
	ventas totales		4500	C\$ 7,500.00
	pago de salario	C\$ 3,000.00		C\$ 4,500.00
	materiales	C\$ 1,000.00		C\$ 3,500.00
01-sep	saldo inicial			C\$ 3,500.00
	ventas totales		C\$ 5,000.00	C\$ 8,500.00
	salario	C\$ 3,000.00		C\$ 5,500.00
	materiales	C\$ 1,200.00		C\$ 4,300.00
	transporte	C\$ 50.00		C\$ 4,250.00
01-oct	saldo inicial			C\$ 4,250.00
	ventas totales		C\$ 6,000.00	C\$ 10,250.00
	salario	C\$ 3,000.00		C\$ 7,250.00
	materiales	C\$ 1,200.00		C\$ 6,050.00
	transporte	C\$ 100.00		C\$ 5,950.00
30-oct				C\$ 5,950.00

TALLER DE COSTURA CAMAKISASWDI

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

1 AGOSTO AL 30 DE OCTUBRE

Ingresos

ventas agosto	C\$ 4,500.00
ventas septiembre	C\$ 5,000.00
venta de octubre	C\$ 6,000.00
Total de ingresos	C\$ 15,500.00

Gastos

Agosto	C\$ 4,000.00
Septiembre	C\$ 4,250.00
Octubre	C\$ 4,300.00
Total de gastos	C\$ 12,550.00

Ganancias(O perdidas)

C\$ 2,950.00

Ahora se muestra el flujo de efectivo el cual representa los 3 meses que estamos analizando y una proyección de lo que se espera de los siguientes 6 meses.

TALLER DE COSTURA CAMAKISASWDI								
FLUJO DE EFECTIVO								
TRIMESTRAL (AGOSTO- OCTUBRE)								
	HACE 2 MESES	MES PASADO	ESTE MES	EL MES QUE VIENE	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6
INGRESOS	C\$ 4,500.00	C\$ 5,000.00	C\$ 6,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 5,000.00	C\$ 5,000.00
GASTOS FIJOS	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00	C\$ 3,000.00
GASTOS VARIABLES	C\$ 1,000.00	C\$ 1,250.00	C\$ 1,300.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
GANACIAS/P ERDIDAS	C\$ 500.00	C\$ 750.00	C\$ 1,700.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00
DINERO INICIAL	C\$ 3,000.00	C\$ 3,500.00	C\$ 4,250.00	C\$ 5,950.00	C\$ 6,950.00	C\$ 7,950.00	C\$ 8,950.00	C\$ 9,950.00
DINERO DISPONIBLE	C\$ 500.00	C\$ 750.00	C\$ 1,700.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00	C\$ 1,000.00

TALLER DE COSTURA
CAMAKISASWDI
BALANCE GENERAL DEL 1 AGOSTO AL 30 DE OCTUBRE

ACTIVOS	1	2	3
<u>Activos circulante</u>			
Efectivo caja y banco			C\$ 5,950.00
Cuentas por cobrar			C\$ 2,000.00
Inventario			C\$ 2,500.00
Deudores diversos			C\$ 1,000.00
Total activo circulante			C\$ 11,450.00
<u>Activos fijos</u>			
Moviliario y equipo		C\$ 25,000.00	
(- Depreciacion acumulada)		C\$ 2,800.00	C\$ 22,200.00
Total activos fijo			C\$ 22,200.00
<u>Activos diferidos</u>			
Gastos de organización e instalacion			C\$ 2,900.00
Total de activos diferido			C\$ 2,900.00
TOTAL DE ACTIVOS			C\$ 36,550.00
PASIVOS			
<u>Pasivos a corto plazo</u>			
Proveedores			C\$ 1,500.00
ALMA			C\$ 200.00
Total de pasivos a corto plazo			C\$ 1,700.00
<u>Pasivos a largo plazo</u>			
Alquiler local			C\$ 2,400.00
Prestamo			C\$ 7,000.00
Total de pasivo a largo plazo			C\$ 9,400.00
TOTAL DE PASIVOS			C\$ 11,100.00
CAPITAL			
Activo - Pasivo			C\$ 25,450.00

Elaborado por

Aceptado por