



FINANZAS PARA EMPREENDEDORES

JUNTO A
JULIO CÉSAR PINEDA BARAHONA

DESDE CERØ



@desdecerofinanzas

CONTENIDO

- Gasto vs inversión
- Cómo identificar el momento de invertir en tu negocio
- Análisis de rentabilidad de tu negocio
- Control de ventas
- Manejo del crédito
- ¿Cómo ordenar las cuentas de mi negocio?
- ¿Cómo determinar un sueldo como emprendedor?
- Determinar el costo unitario de mi producto o servicio
- Punto de equilibrio

DESDE CERØ

GASTO VS INVERSIÓN

Gasto

- Todo el dinero que pagamos pero que no vemos frutos o retorno de este dinero.

Inversión

- Es dinero que pagamos pero que vamos a ver algún tipo de retorno de este dinero.

DESDE CERØ

Ejercicio

- <https://wordwall.net/es/resource/52629410>

DESDE CER0

CÓMO IDENTIFICAR EL MOMENTO DE INVERTIR EN TU NEGOCIO

El mejor momento para reinvertir es cuando los resultados son positivos, es decir, el negocio ya puede amortizar los gastos y sobra dinero.

Un indicador de esto es cuando podemos destinar a la reinversión al menos el 40% de las ganancias sin sentir que nos estamos complicando.

Otro indicador de reinversión es cuando sentimos que estamos listos para crecer y crear más productos, es decir, cuando ya tenemos bajo control lo que hacemos actualmente.

DESDE CERØ

CÓMO IDENTIFICAR EL MOMENTO DE INVERTIR EN TU NEGOCIO

Ganancias constantes.

	Ganancias	Inversión 50%
Enero	4,000.00	2,000.00
Febrero	4,200.00	2,100.00
Marzo	5,700.00	2,850.00
Abril	5,200.00	2,600.00
Mayo	4,900.00	2,450.00
junio	4,800.00	2,400.00
Total	28,800.00	14,400.00

Necesidad de capital de trabajo ante demanda.

	Cientes	Venta pizza por clientes	en 6 meses
Cientes que llegan	10	1,000.00	6,000.00
Cientes que atiendo	6	600.00	3,600.00
Demanda desatendida	4	400.00	2,400.00

DESDE CERØ

TIPOS DE REINVERSIÓN EN EL NEGOCIO

- Compra de herramientas de trabajo.
- Contratación de personal.
- Ampliación de conocimientos.

DESDE CERØ

ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

- Rentabilidad neta
- Rentabilidad sobre inversión
- Plazo de recuperación de inversión (Payback)

DESDE CERØ

RENTABILIDAD NETA

Es el rendimiento que tiene tu negocio tomando en cuenta las ventas realizadas. Es decir, determina la eficiencia operativa del negocio.

Fórmula

Ganancias o utilidad neta / ventas totales

¿Cuál sería una rentabilidad aceptable?

DESDE CERØ

RENTABILIDAD SOBRE INVERSIÓN

- Es el rendimiento provocado por la inversión realizada en un negocio, es decir, cuánto genera el dinero que invierto en una inversión.

Fórmula

Ganancia neta / monto invertido

¿Cuál sería una rentabilidad aceptable?

DESDE CERØ

EJEMPLO

FONDOS PROPIOS

Monto inversión	20,000.00
venta	25,000.00
Ganancia	5,000.00
Retorno de inversión	25%

- **Monto de la inversión:** todos los costos necesarios para iniciar el negocio.
- **Venta:** Valor obtenido bajo el supuesto que se venda todo el producto o servicio
- **Ganancia:** Valor resultante entre lo vendido menos la inversión de costos.

DESDE CERØ

CON PRÉSTAMO

Monto inversión	20,000.00
Préstamo	10,000.00
Propio	10,000.00
Tasa interés	15%
Intereses a pagar	1,500.00
Venta	25,000.00
Ganancia	3,500.00

Retorno de inversión 35%

CON PRÉSTAMO

Monto inversión	20,000.00
Préstamo	10,000.00
Propio	10,000.00
Tasa interés	30%
Intereses a pagar	3,000.00
Venta	25,000.00
Ganancia	2,000.00

Retorno de inversión 20%

CON PRÉSTAMO

Monto inversión	20,000.00
Préstamo	10,000.00
Propio	10,000.00
Tasa interés	25%
Intereses a pagar	2,500.00
Venta	25,000.00
Ganancia	2,500.00

Retorno de inversión 25%

DESDE CERØ

PLAZO DE RECUPERACIÓN INVERSIÓN (PAYBACK)

- Es el período de tiempo que nos tardamos en recuperar la inversión de acuerdo a los flujos o ganancias de nuestro negocio.

Fórmula

Inversión inicial / resultado promedio del flujo de caja.

¿Cuál sería un payback aceptable?

DESDE CERØ

INDICADORES DE CONTROL DE TU NEGOCIO

- Ventas
- Cuentas por cobrar
- Saldo en cuentas bancarias

DESDE CERØ

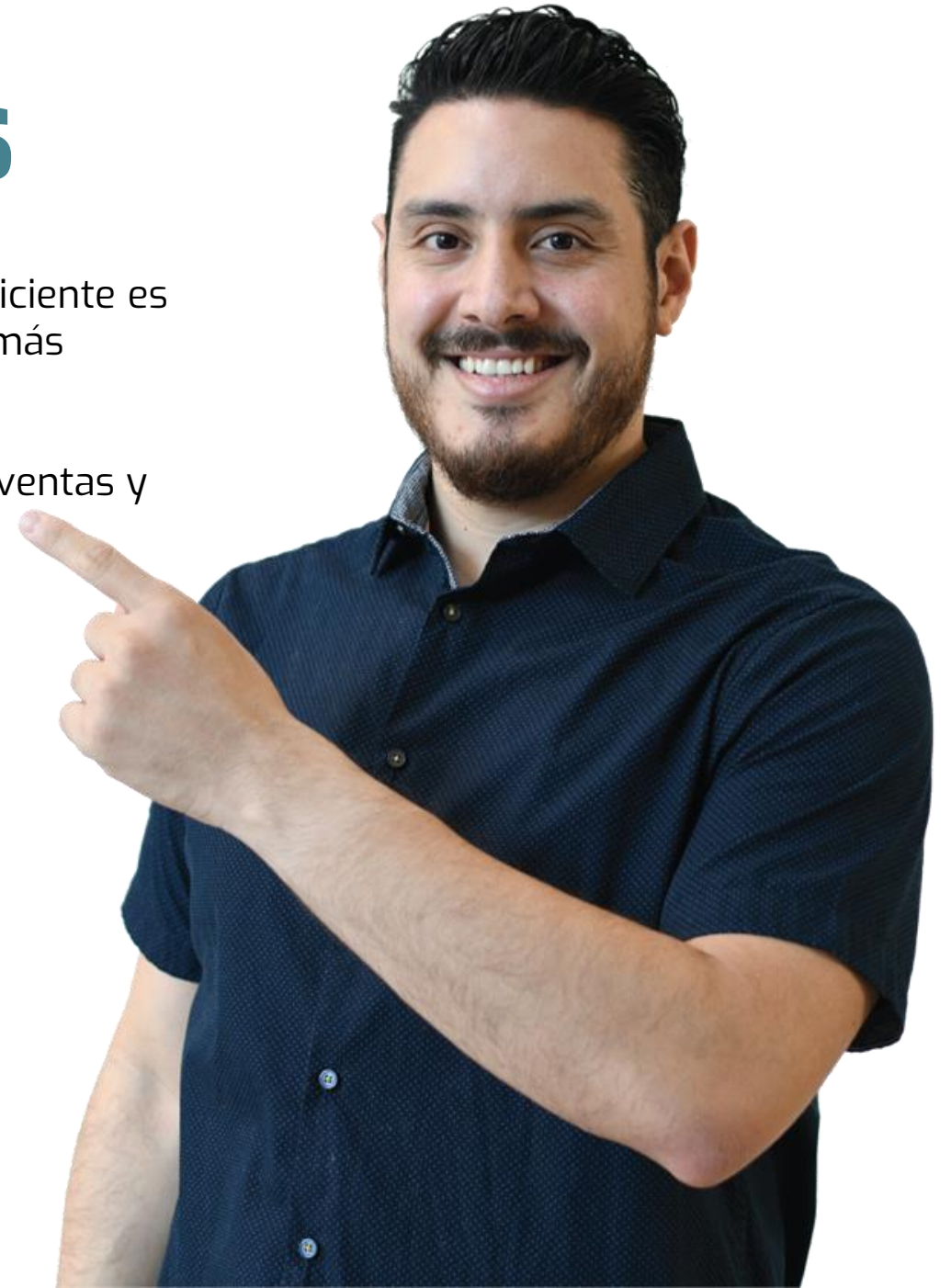
INDICADORES DE VENTAS

Uno de los principales beneficios en tener un control de ventas eficiente es la posibilidad de entender los resultados del negocio en un nivel más profundo, a través de números y datos exactos.

De esta forma, podemos saber en dónde concentrar la fuerza de ventas y mapear cuáles serán tus próximos pasos para cerrar más ventas.

- ¿Cuántas ventas hago mensualmente?
- Si tengo varios precios, ¿Cuál es el precio promedio al que vendo?
- Llevar control de clientes potenciales vs clientes concretados.

DESDE CERØ



¿Cómo utilizar la plantilla de ventas?

DESDE CERØ

CONTROL DE VENTAS

Nombre de la empresa

Mes	Fecha	Cliente	Exento	Gravado	ISV	Total
					L - L -	-
					L - L -	-
					L - L -	-
					L - L -	-
					L - L -	-
					L - L -	-

DESDE CERØ

CONTROL CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar son importantes ya que representan para la empresa, derechos con los que cuenta para obtener beneficios por productos o servicios entregados.

Así mismo son un factor crucial para mantener un **flujo de efectivo sano para las operaciones de la empresa.**

Este control permite conocer la cantidad de dinero que nos deben, qué tan rápido lo recuperamos y si nos conviene seguir dando crédito.

Recomendación de políticas :

- Incentivos de pronto pago.
- Gestiones de cobro más ágiles. (realizar una plantilla de cobro por correo electrónico)
- Pedir % de anticipo al momento de la compra.
- Con nuevos clientes no dar tanto crédito.

DESDE CERØ

Ejemplo de uso de plantilla

DESDE CERØ

CONTROL DE CUENTAS POR COBRAR

Nombre de empresa

Mes	Nombre	Descripción	Monto	Abono	Pendiente de cobrar	Status	Comentario
Enero	Julio		L 3,000.00	L 2,000.00	L 1,000	Parcial	
Enero	Ana		L 200.00	L 200.00	L -	Pagado	
	Pablo		L 4,000.00		L 4,000	Pendiente	

DESDE CERØ

Control de cuentas bancarias

Es el control de la información de todo el dinero que circula dentro de una compañía mediante transacciones bancarias.

Es una herramienta indispensable para la toma de decisiones saber hacia qué dirección ir.

Este indicador nos permite conocer si cuento con el dinero necesario para realizar algún pago en particular.

- ¿Cuántas cuentas bancarias debería tener?
- ¿Para qué utilizar las cuentas bancarias?

DESDE CERØ



Ejemplo de plantilla

INSTITUCIÓN FINANCIERA	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
Reserva de Capital						
Banco 1	L 1,000	L 2,000	L 4,000	L 3,000	L 5,000	L 2,000
Total	L 1,000	L 2,000	L 4,000	L 3,000	L 5,000	L 2,000
Cuentas de metas financieras						
Total	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Cuentas de ingreso y gastos mensuales						
Total	L -	L -	L -	L -	L -	L -
Cuenta para reinvertir						

DESDE CERØ

SUELDO COMO EMPRENDEDOR

Si vos ya vivís de tu negocio, solo que ahora lo haremos de una forma ordena, a través de un sueldo

Método 1 – en base a tus gastos personales

1. Hacer un registro de tus gastos personales durante un mes.
2. Sumar todos los gastos de tu registro en el mes.
3. El resultado será tu salario como emprendedor.

DESDE CERØ

Método 2 – en base a las utilidades

1. Restar gastos operativos, impuesto, costos de las ventas.
2. Separar de las ganancias o utilidades un porcentaje para tu salario.
 - a. 50%
 - b. 60%

Ventas totales	35,000.00
Costos	5,000.00
Utilidad bruta	30,000.00
Gastos operativos	10,000.00
Utilidad antes de impuesto	20,000.00
Impuestos	3,000.00
Utilidad neta	17,000.00
Sueldo (60%)	10,200.00

Método 3 – En base a tus costos

1. Establecer los costos de tus productos o servicios.
2. Adicionar un porcentaje de lo que este producto aportará para tu salario.
3. Mensualmente pagarte tu salario en base a las unidades vendidas

Costos unitarios	50.00
% para salario (70%)	35.00
Costo total	85.00
Precio venta	100.00
Unidades vendidas	200
Ventas totales	20,000.00
Sueldo	7,000.00

Ejemplo de plantilla

DESDE CERØ

CALCULADORA DE SUELDO COMO EMPRENDEDOR

Nombre Empresa

Gastos personales mensuales	Sueldo mínimo	El sueldo que debería tener	Fondo de emergencia
L 10,000.0	L 10,000.0	L 20,000.0	L 120,000.0

Gastos mensuales de tu negocio	Ingresos mensuales de tu negocio	Ganancia mensual	Sueldo que tu empresa puede pagarte	Tu sueldo	Fondo de emergencia de tu negocio
L 20,000	L 40,000	L 20,000	L 10,000	L 20,000	L 240,000

DESDE CERØ

FORMATO DE CÁLCULO DE COSTO UNITARIO

INSUMOS / MATERIALES	COSTO TOTAL	UNIDAD/ MEDIDA	¿CUÁNTO NECESITO?	COSTO UNITARIO
Cuánto te cuesta tu producto/servicio				
INSUMO	Es el material que necesitas para producir tu producto o servicio			
COSTO TOTAL	Es la cantidad que te cuesta cada uno de los insumos o materiales			
UNIDAD MEDIDA	Es la medida en que estás comprando el producto			
¿CUÁNTO NECESITO?	Es la cantidad que necesitas para producir tu producto			
COSTO UNITARIO	Es el valor resultante de multiplicar o dividir el costo total entre o por cuánto necesitas.			

DESDE CERØ

Paso 1

Detallá los insumos necesarios

INSUMO	COSTO TOTAL	UNIDAD DE MEDIDA
Tela	120.00	Yarda
Hilo	30.00	yarda
Botones	20.00	Paquete
Mano obra	200.00	Hora

DESDE CERØ

Paso 2

Detallá cuánto necesitarás de cada insumo

INSUMO	COSTO TOTAL	UNIDAD MEDIDA	¿CUÁNTO NECESITO?	COSTO UNITARIO	
Tela	120.00	Yarda	2	240.00	El costo unitario será el costo total por cuánto necesitás
Hilo	30.00	yarda	0.2	6.00	
Botones	20.00	Paquete 8	4	10.00	
Mano obra	200.00	Hora	3	600.00	

DESDE CERØ

Paso 3

Determiná el costo unitario

INSUMO	COSTO TOTAL	MEDIDA	¿CUÁNTO NECESITO?	COSTO UNITARIO
Tela	120.00	Yarda	2	240.00
Hilo	30.00	yarda	0.2	6.00
botones	20.00	Paquete 8	4	10.00
mano obra	200.00	Hora	3	600.00
Cuánto te cuesta tu producto/servicio				856.00

PUNTO DE EQUILIBRIO

VOLUMEN

Esta fórmula es para conocer cuánto dinero necesitás hacer para llegar al punto de equilibrio de tu negocio.



$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costo unitario}}{\text{Precio de venta}}}$$



$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{2,500.00}{1 - \frac{856.00}{1,222.86}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{2,500.00}{(1 - 0.70)}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{2,500.00}{0.3}$$

Punto de Equilibrio

L8,333.33

Se tienen que hacer 8,334 lempiras para cubrir todos los costos

DESDE CERØ

UNIDADES DE VENTAS

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Precio venta} - \text{Costo unitario}}$$

Ejemplo

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{2,500.00}{(1,222.86 - 856)}$$

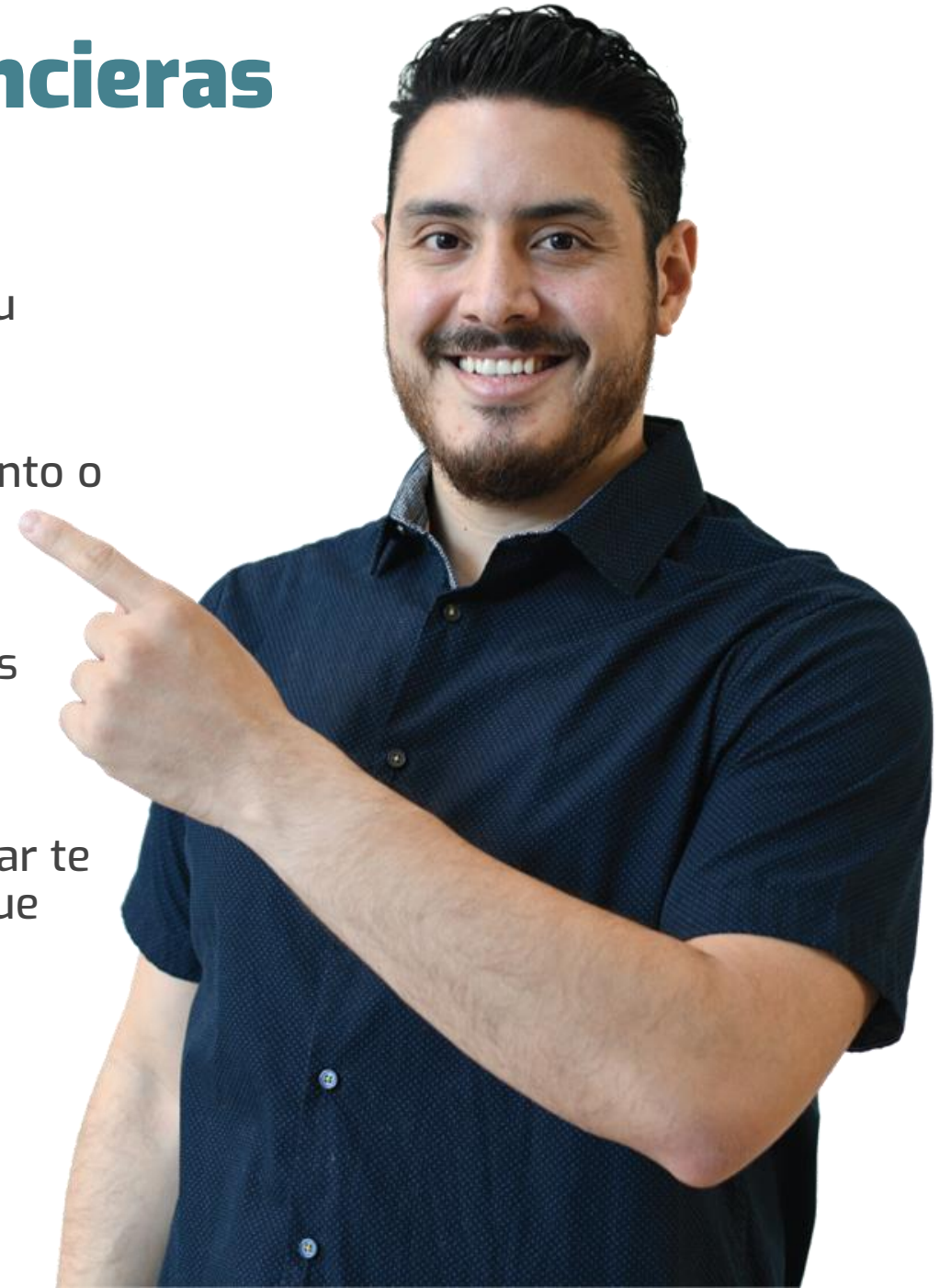
$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{2,500.00}{366.86}$$

Punto de Equilibrio	7	Se tienen que vender mínimo 7 unidades para cubrir todos los costos
----------------------------	---	---

Resumen de las acciones financieras a tomar para mi negocio

- Realizá un análisis de rentabilidad para conocer cómo va tu negocio mes a mes.
- Llevá el control de tus ventas para conocer si vas crecimiento o si algún mes te estancaste.
- Dividí las cuentas bancarias necesarias para tomar mejores decisiones en tu negocio.
- Si das crédito a tus clientes, el control de cuentas por cobrar te va a ayudar a que no se te quede nada por fuera y saber que vas reduciendo este valor.

DESDE CERØ



Resumen de las acciones financieras a tomar para mi negocio

- El sueldo como emprendedor te permite no solo tener un control en tu negocio, sino también en tu vida personal.
- Conocer el punto de equilibrio de tu negocio te permitirá saber cuántas unidades o lempiras necesitas hacer mes a mes.
- Colocale el precio correcto a tus productos o servicios.

DESDE CERØ



¡MUCHAS GRACIAS!

DESDE CERØ