

Finanzas Para Emprendedores

*Programa de
Entrenamiento
Eco Emprende
INNOVO USACH*

Fernando Moro M.
2010



Contenido

- ❑ Consejos prácticos para emprendedores
- ❑ Plan financiero
- ❑ Objetivo del plan financiero
- ❑ Proceso para elaborar el plan financiero
- ❑ Estados financieros necesarios
- ❑ Indicadores financieros
- ❑ Metas financieras

Consejos prácticos para emprendedores

- 1.- Una start-up va por lo general más despacio de lo que se espera.
- 2.- Una empresa en crecimiento puede tener un gran hambre de liquidez para financiar el crecimiento. No permita que el crecimiento le deje sin liquidez por sorpresa.
- 3.- Si necesita financiación externa que aporte capital, busque inversores profesionales y fondos de inversión.
- 4.- Contrate un auditor y audite su empresa todos los años.
- 5.- No hay nada malo con tener el dinero ganado en la caja de la empresa. El dinero en la caja le da capacidad de crecimiento.

Consejos prácticos para emprendedores

- 6.- Controle el plazo de pago de sus clientes y no dude en llamar en cuanto vence el plazo todas las veces que sea necesario.
- 7.- Clientes son los que pagan. Si alguien consume sus servicios y no le paga, no es un cliente.
- 8.- Desde un comienzo tiene que tener claro qué quiere hacer con la compañía a corto, mediano y largo plazo.
- 9.- Un error habitual del emprendedor es pensar “necesito el dinero dentro de 2 años, lo buscaré dentro de 12 meses”.
- 10.- Se duerme más tranquilo cuando no tienes deudas. Procure endeudarse lo menos posible.

Plan Financiero



Plan Financiero

- ❑ Los estados financiero muestran lo que el propietario planea hacer en el futuro con las finanzas de los negocios.
- ❑ Un vez que la empresa se encuentra en operación los estados financieros se convierten en una herramienta importante para acotar y comparar los resultados reales de operar el negocio de acuerdo al plan.
- ❑ Se convierten en una forma de mantener la responsabilidad y recordarle los compromisos que contrajo con el banco y los inversionistas.

Plan Financiero

- ❑ Crear un plan financiero es el proceso de traducir sus planes y estrategias a términos financieros
- ❑ Un sólido plan financiero es el reflejo del propietario y de su capacidad para administrar los recursos financieros de la empresa

Objetivo del Plan Financiero

El propósito del plan financiero es mostrar los recursos que se requieren para llevar a cabo sus intenciones como se expusieron en el plan de negocios



El Plan Financiero debe responder 4 preguntas

¿Es viable el negocio?

¿Cuánto financiamiento y cuando será necesario?

¿Qué tipo de financiamiento se requiere?

¿Quién proveerá el financiamiento?

Proceso Para Elaborar El Plan Financiero



Estados Financieros Necesarios

- ❑ Presupuesto de Caja
- ❑ Estado de Resultados
- ❑ Estado Flujo de Caja
- ❑ Balance General



Presupuesto de Caja

El presupuesto de caja se crea por la combinación de siete áreas:

- 1.- Pronósticos de ventas
- 2.- Plan de personal
- 3.- Presupuesto general y administrativo
- 4.- Costo de ventas
- 5.- Presupuesto financiero
- 6.- Presupuesto de capital
- 7.- Presupuesto de desarrollo

Estado de Resultados

El estado de resultados despliega los resultados financieros de la operación de su negocio durante un periodo de tiempo específico



Estructura del Estado de Resultados

- 1.- Ventas
- 2.- Costo de ventas
- 3.- Utilidad bruta
- 4.- Gastos generales y administrativos
- 5.- Otros ingresos o gastos
- 6.- Utilidad neta

Calculo del Estado de Resultados

Ventas – Costo de Ventas = Utilidad Bruta

Utilidad Bruta – Gastos Generales y
Administrativos + Otros (ingresos/gastos)
= Utilidad Neta (ingreso neto)

Estado Flujo de Caja

- El Estado de Flujo de Caja muestra la forma en que usted espera ver el dinero moverse dentro y fuera de su empresa.
- Su Estado de Flujo de Caja registra las transacciones específicas que afectan el monto de caja disponible y demuestra la forma en que se puede utilizar el efectivo durante un período.
- También mostrará cuando Ud. tiene un exceso de efectivo y cuando ocurre un déficit.

Estructura del Estado de Flujo de Caja

1.- Ingreso de caja:

Es el efectivo que entra al negocio por concepto de ventas y otras actividades de la operación.

2.- Egresos de caja:

Son las salida de efectivo que ocurren cuando el dinero se mueve hacia afuera del negocio para pagar cuentas y empleados, como para hacer compras necesarias.

Cálculo del Flujo de Caja

Flujo de caja neto =
entradas de dinero – salidas de dinero



Balance General

El Balance General representa la condición financiera de la empresa en un momento específico.

Identifica cuanto vale su empresa, así como cuanto posee y debe.

Estructura General del Balance

ACTIVOS:

En el balance, los activos se ordenan de acuerdo a su convertibilidad en efectivo.

Posteriormente se establecen los activos que se podrán convertir en dinero en el plazo de un año.

A continuación, se incluyen los activos fijos, de largo plazo.

Finalmente se incluyen los activos intangibles.

Estructura General del Balance

PASIVOS:

Los pasivos son obligaciones que tiene la empresa

Los pasivos también se ordenan de acuerdo a cual es la probabilidad de ser usados como efectivo

Pasivos corrientes serán pagados en un año

Pasivos de largo plazo serán realizados en un plazo mayor de un año

Cálculo del Balance General

$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital Contable}$

$\text{Capital Contable} = \text{Activos} - \text{Pasivos}$

Capital Contable

El capital contable incluye la inversión inicial que realizó para acciones de la empresa u otras acciones para la cartera.

Debe incluir también una cuenta denominada “utilidades retenidas”, que es el ingreso neto que fue retenido o reinvertido por el negocios en lugar de ser repartido a los accionistas.

Indicadores Financieros



Indices de Liquidez

Miden la capacidad de la empresa para pagar sus deudas a medida que se transforman en exigibles

Índice de liquidez corriente:

mide la liquidez del negocio

Cálculo: activos corrientes / pasivos corrientes

Significado: Índice 1:1, hay 1 peso de activo corriente para cubrir cada peso de pasivo corriente

Indices de Liquidez

Razón de liquidez inmediata:

Es la razón de todos los activos que son rápidamente convertibles en efectivo y todos los pasivos corrientes, excluyendo específicamente el inventario

Cálculo: $\text{activos corrientes} - \text{inventario} / \text{pasivos corrientes}$

Significado: Hasta qué punto puede pagar los pasivos corrientes sin depender de las ventas del inventario o que tan rápido puede pagar sus cuentas

Indices de Seguridad

Índice de deuda a capital contable:

Señala la relación entre el capital invertido por los propietarios y los fondos provistos por los préstamos

Cálculo: pasivos totales / capital contable total

Significado: Permite comparar qué porción del negocio se financió a través de deuda y cuanto a través de capital contable

Indices de Seguridad

Razón de cobertura de intereses y capital de una deuda:

Indica en qué medida su flujo de caja cubre la deuda y la capacidad del negocio para incurrir en deudas adicionales

Cálculo: Las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortizaciones (EBITDA) se divide entre la porción actual de deuda + intereses

Significado: Muestra qué proporción de sus utilidades de efectivo están disponibles para el pago de una deuda. Los bancos observan este índice para determinar si existe el efectivo adecuado para hacer el pago del préstamo

Índices de Rendimiento

Miden la capacidad del negocio para generar ganancias

Índice de crecimiento en ventas:

Es el porcentaje de incremento o decremento de las ventas entre dos períodos

Cálculo: periodo actual de ventas / período anterior de ventas

Significado: Miden el incremento de las ventas de un período a otro

Indices de Rendimiento

Costo de la mercancía vendida a ventas:

Indica el porcentaje de ventas que se utiliza para gastos, que varía directamente con la ventas

Cálculo: costo de mercadería vendida / ventas

Significado: Fije un índice estable como indicador de que la empresa controla sus márgenes brutos

Indices de Rendimiento

Margen de utilidad bruta:

Es un indicador del monto de ganancias que generan sus productos sin considerar los costos de ventas y administración

Cálculo: $\text{margen bruto} / \text{ventas}$

Significado: ¿Existe suficiente margen bruto para mantener sus costos de operación?

Indices de Rendimiento

Margen de ganancia neto:

Muestra qué porcentaje de ganancias genera cada peso de ventas

Cálculo: ingreso neto / ventas

Significado: Medir la rentabilidad neta del negocio

Indices de Eficiencia

Son un indicador de que tan eficiente maneja la empresa sus activos

Días en cuentas por cobrar:

Es un cálculo que muestra el número promedio de días que toma la cobranza de sus cuentas pendientes de cobro

Cálculo: cuentas por cobrar / ventas *360

Significado: cambio en los hábitos de pago de los clientes

Indices de Eficiencia

Rotación de cuentas por cobrar:

Es el número de veces que los créditos comerciales rotan o se pagan durante el año.

Cálculo: $\text{ventas} / \text{cuentas por cobrar}$

Significado: Mientras más alto es el índice de rotación, más corto será el tiempo que transcurra entre la ventas y la cobranza del efectivo

Metas Financieras

Para mantener la viabilidad, un negocio necesita cumplir sus objetivos financieros

Las metas financieras establecen el punto de referencia que se utilizará para medir el progreso del negocio y asegurarse que este se mantiene viable

Metas Financieras

1.- Márgenes de utilidad

2.- Deuda

3.- Equipo, instalaciones y bienes raíces

4.- Rendimiento de la inversión para los propietarios

5.- Costos de implementación

6.- Gastos inesperados

GRACIAS

