

*Porque aprender no tiene fecha
de vencimiento, volvemos para
potenciar tu negocio*



Manejo eficaz de las finanzas de mi negocio





Pablo Delgado

Docente - Centrum PUCP



José Olascuaga

Líder de Negocios - Mibanco



MEJORANDO MI BODEGA FINANZAS

I. Finanzas

Conseguir Capital para Invertir y Ganar más (Generar Valor).

Ejemplo:

- Obtener una Línea de Crédito por S/ 50,000.00 para la compra de mercadería (arroz, azúcar) para aprovechar la oferta de obtener un descuento por pago al contado de 5%.
- Obtener dinero de nuevos accionistas o poner más dinero propio en la empresa.

II. Condiciones necesarias dese del punto de vista financiero (todas deben cumplirse al mismo tiempo)

- Rentabilidad.
- Liquidez.
- Estructura de Capital.
- Riesgo reducido.
- Generar Valor.

III. Rentabilidad

Rendimiento que obtiene el Patrimonio (Capital Propio Invertido).

Rendimiento que obtiene el Activo (Inversión en Capital de Trabajo y Activos Fijos Netos)

Ejemplo:

- Un negocio de abarrotes que tiene en Caja y Bancos S/ 15,000, en Cuentas por Cobrar S/ 4,000, en Inventarios S/ 225,000, en su Local Comercial S/ 150,000 (30m² en el mercado) y en su mobiliario y transporte S/ 52,000. **Su Total Activo es S/ 446,000.**

Si le debe a proveedores S/ 10,000 y si le debe a Mi Banco S/ 24,675 (Crédito de Activo Fijo mueble por S/ 50,000, originalmente cuota mensual de S/ 2,440) y si le debe S/ 900 al BCP por su Tarjeta Negocios. **Su Total Pasivo es 35,575 y por lo tanto su Total Patrimonio es S/ 410,425 (446,000–35,575=410,425).**

Si con este activo la venta mensual (promedio) es S/ 154,286 y el costo del producto vendido, costo de venta es S/ 136,876 y los gastos de personal (empleados fijos y variables) son S/ 2,000; luz, agua y teléfono S/ 290, gastos de transporte S/ 310 y otros gastos son S/ 550.

Su Utilidad Operativa A/I será S/ 14,260 ($154,286 - 136,876 - 2,000 - 290 - 310 - 550 = 14,260$) y si los pagos de Mi Banco S/ 2440 y de BCP S/ 1,000, otros gastos son S/ 550 y si los impuestos son S/ 738 la **Utilidad Neta A/I es de S/ 10,082** ($14,260 - 2,440 - 1,000 = 10,820$; $10,820 - 738 = 10,082$).

Por lo tanto Rentabilidad D/I anual del Patrimonio: **(ROE)**

$$\frac{10,082 \times 12}{410,425} = 29.5\% \quad (\text{Como un depósito en un Banco que gana } 29.5\% \text{ anual})$$

Por lo tanto la Rentabilidad D/I anual del Activo: **(ROA)** asumiendo que el impuesto es independiente del escudo tributario de los intereses.

$$\frac{(14,260 - 738)}{446,00} = 30.3\%$$

IV. Liquidez

Disponer de efectivo para cubrir sin aprietos los pagos operativos y financieros de una empresa

Por ejemplo:

- La utilidad no significa necesariamente un aumento de caja.
- Una utilidad de S/ 10,082 no es suficiente si de la venta de S/ 154,286 solo se cobra S/ 140,000, esto es la caja tendría un déficit de S/ 4,204 ($10,082 - 14,286 = -4,204$).
- Si además se compra más de S/ 136,876, por ejemplo S/ 136,876, por ejemplo S/ 146,876, el déficit de S/ 4,204 se aumenta a S/ 14,204 ($-4,204 - 10,000 = -14,204$).
- Pero si de los S/ 146,876 solo se paga S/ 135,000, el déficit de S/ 14,204 se reduce a S/ 2,328 ($-14,204 + 11,876 = -2,328$).
- Pero si se compra un vehículo para movilidad por S/ 40,000, el déficit de S/ 2,328 aumenta a S/ 42,328 ($-2,328 - 40,000 = -42,328$).

Ahora si se consigue un préstamo del 80% del Valor del auto por S/ 32,000 el déficit se reduce a S/ 10,328 (-42,328 + 32,000 = -10,328)

Finalmente si el dueño hace un aporte de capital de S/ 16,000, el superávit de caja, aumento de liquidez sería de S/ 5,672 (-10,328 + 16,000)

Utilidad D/I ≠ Generación, excedente de caja, liquidez.

Liquidez = Utilidad D/I - Δ NWC - Δ NFA + Δ STD + Δ LTD

+ Aportes - Dividendos

V. Estructura del Capital

Cuanto del Capital de la empresa proviene de Deuda que paga intereses y cuanto proviene de los accionistas (Patrimonio, Equity).

En este caso $35,575 - 10,000 - 15,000 = 10,575$ es la Deuda Neta y 410,425 es Patrimonio. La participación de ambas fuentes de Capital es Deuda 2.5% y Patrimonio 97.5%, es una estructura solvente, fuerte

$$\frac{10,575}{(10,575 + 410,425)} = 2.5\% \quad ; \quad \frac{410,425}{(10,575 + 410,425)} = 97.5\%$$

La deuda podría ser 50%, 75% estructura apalancada en este caso lo que interesa es la calidad y velocidad de rotación de activos y el plazo de la deuda.

Crisis Financieras, Ejemplo: Hipotecas Sub-Prime 2008.

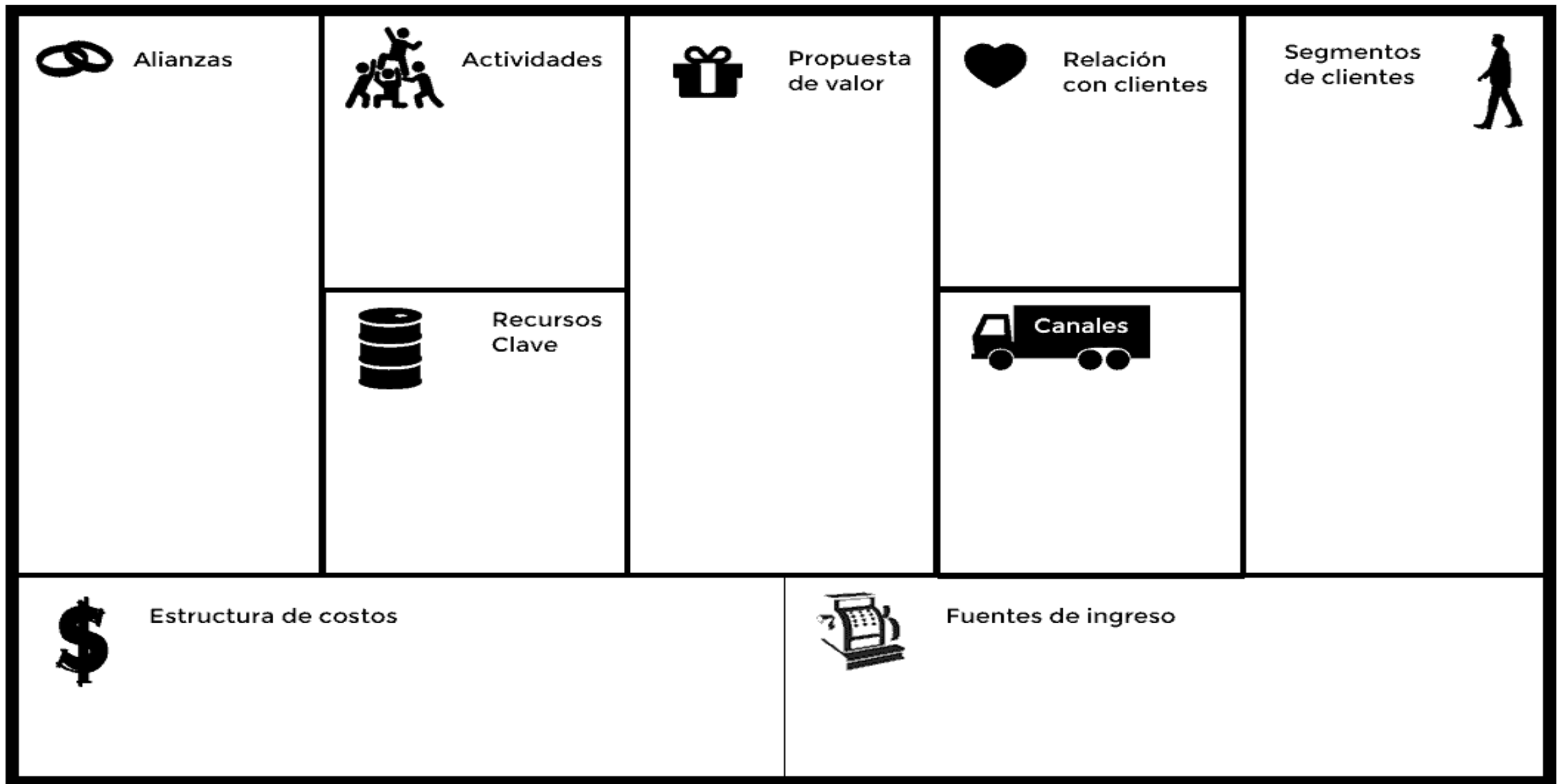
VI. Riesgo reducido

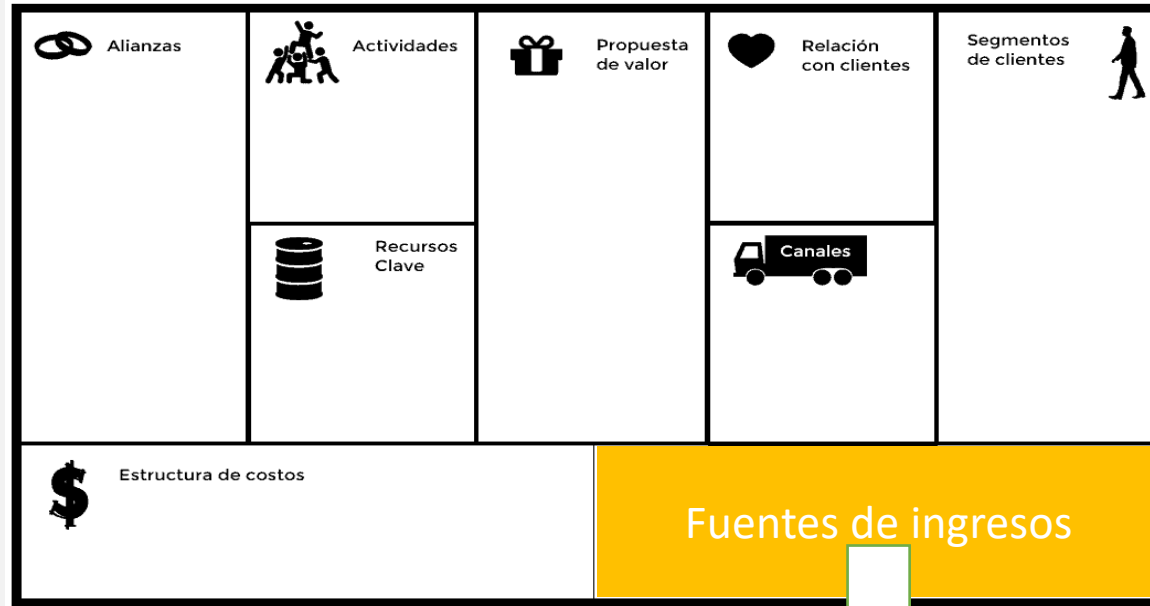
Riesgo es variación, posibilidad de que algo varíe, el riesgo debe ser coberturado, debe ser gestionado al igual que los otros índices

- Riesgo Comercial, que las ventas bajen y la utilidad también.
- Riesgo Compras, que los costos suban por demanda, oferta o por inflación.
- Riesgo Costos Fijos, que no haya flexibilidad para reducirlos cuando las ventas bajen.
- Riesgo Cambiario, que afectan costos.
- Riesgo Tasa de interés que afectan costos.
- Riesgo Impositivo.
- Riesgo Político, que afecta tasa de interés.

VII. Generar Valor

Character, Capacity. Cash Flow, Capital Structure, Collateral y Rentabilidad mayor al Costo de Capital.





- Qué genera ingresos
- Cómo los registro
- Que variables la afectan
 - Estacionalidad
 - Tipo de Cambio
 - Situación Política

Ingresos

Contar con un registro para su control y gestión

- Manual, en un cuaderno o registro Excel

- Sistematizado, a través de un programa

Es ideal contar con un registro de todos los productos vendidos en su defecto la venta diaria total.

Tipos de Venta

Ventas al contado

Ventajas

- Genera liquidez inmediata en el negocio
- Reduce el capital de trabajo

Desventajas

- Se pueden perder clientes por la competencia

Ventas al crédito

Ventajas

- Incrementa las ventas
- Atrae a nuevos clientes
- Conserva y refuerza la relación con los clientes actuales

Desventajas

- Incrementa el capital de trabajo
- Se pierde liquidez
- Incrementa la gestión por la cobranza y no pago

Ventas en consignación

Es cuando entregas mercadería al cliente y paga solo por lo que vende, devolviendo lo que no vendió sin costos.

Fortalezas:

- Te permite colocar productos nuevos
- Incrementa las ventas

Debilidades:

- Se incrementa el capital de trabajo (más inversión)

Variables que la afecta

- Tipo de Cambio

- La estacionalidad

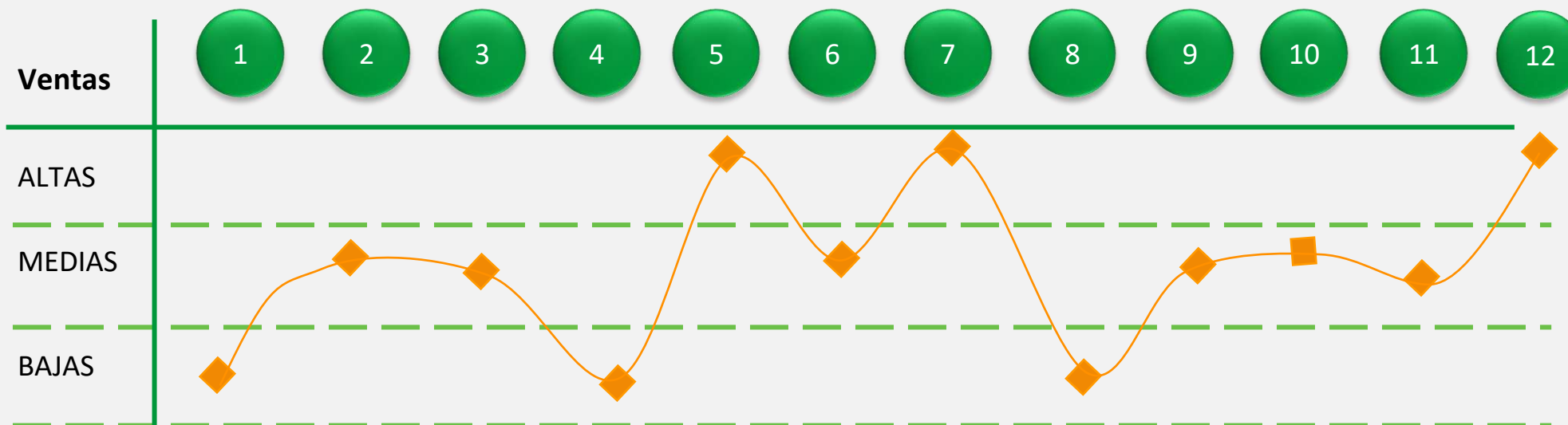
- Situación política

- Mercado externo

Ciclo del Negocio

Muestra la estacionalidad de la venta producto del incremento o reducción de la demanda en los diferentes meses del año. Los ciclos se producen producto:

- **Cambio de estaciones** (Verano, Invierno) o
- **Festividades nacionales** (Navidad, 28 de julio) o **Festividades Regionales** (Fiesta de la Candelaria en Puno).



Define tu venta del mes y luego determina de forma semanal y diaria

Estrategia de Precios: promociones en los meses bajos



- Cuáles son los gastos
- Qué son gastos fijos y variables
- Qué son gastos Hormiga
- Incluyo los gastos familiares

Costos fijos y variables

Costo Fijo

Son aquellos que el negocio debe pagar independientemente de la venta

Por ejemplo:

- Salarios (por hora o jornal)
- Servicios (luz, agua)
- Alquiler de local
- Seguros



Costo Variable

Son aquellos que varían en función al volumen de ventas

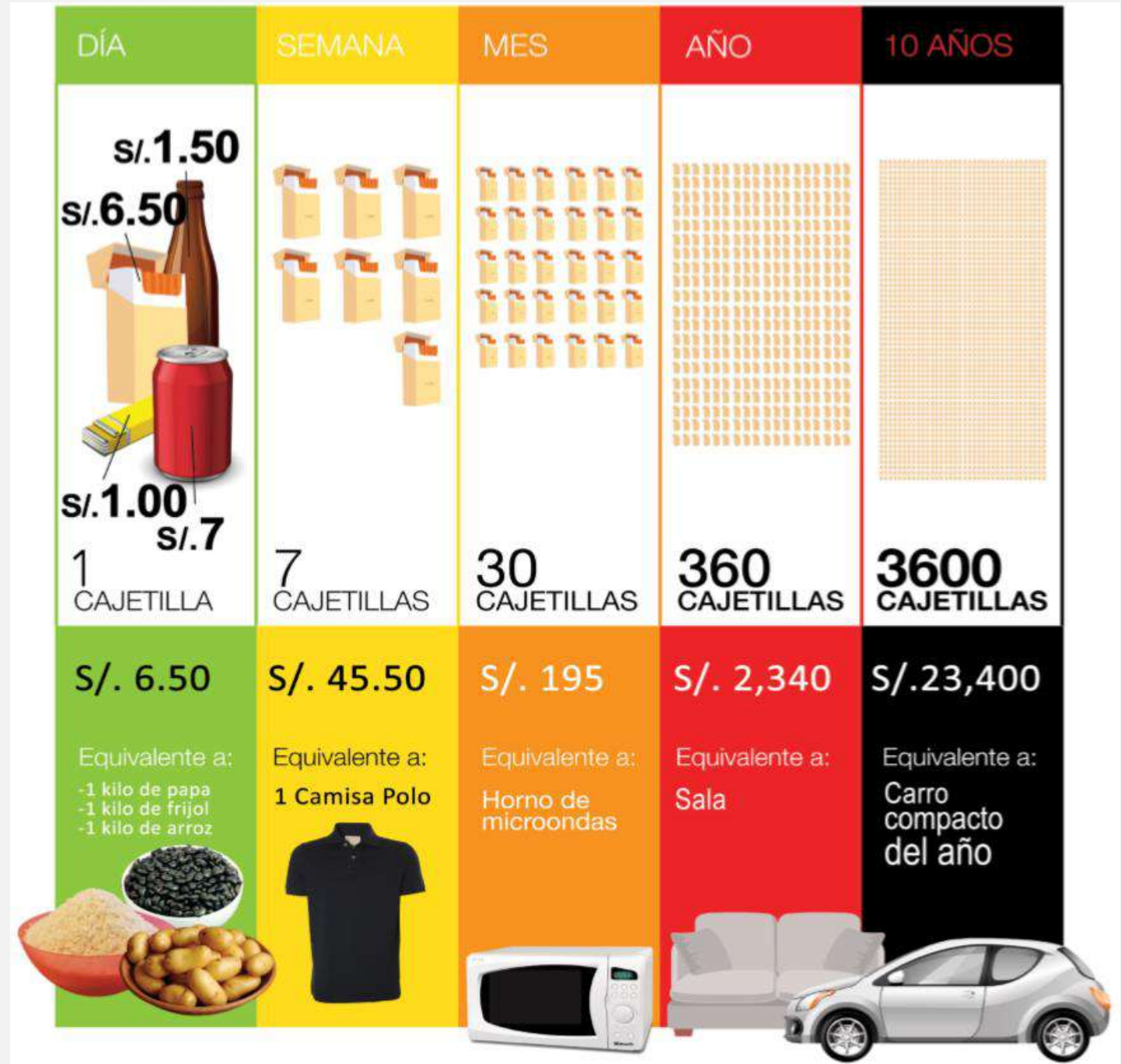
Por ejemplo:

- Materia prima
- Insumos
- Tercerización de servicios
- Mano de obra a destajo
- Servicios de luz y agua cuando se incrementan en función a la producción



Ten en cuenta que un gasto es tu sueldo y este es el ingreso de tu familia

Los **gastos hormiga** pueden convertirse en sumas relevantes de ahorro



*Preguntas y
consultas*



¡Tu opinión es muy importante!

Completa la breve encuesta que te hemos compartido por el chat.

¡Solo te tomará 1 minuto!

Link de encuesta

<https://forms.gle/Yv8JGURLgoE8vits7>



¡Programa de formación gratuito, con certificado de Centrum!



PROGRAMA DE FORMACIÓN GRATUITO EN NEGOCIOS

Planificación estratégica para mi bodega

Además, podrás acceder de forma gratuita, a un certificado emitido por Centrum PUCP.

[Inscríbete en el programa](#)

Inscripciones abiertas

Próximos temas

📅 28 de abril 2022

Manejo eficaz de las finanzas de mi negocio



Pablo Delgado

Docente - Centrum PUCP



Jose Olacuaga

Líder de negocios - Mibanco

📅 5 de mayo 2022

Conociendo la capacidad de pago de mi negocio



Carlos Eduardo Agüero

Docente - Centrum PUCP



Wilder Quispe

Gerente Regional - Mibanco

📅 12 de mayo 2022

Cómo solicitar financiamiento para mi negocio



Manuel Chu

Docente - Centrum PUCP



Natali Rodríguez

Gerente Regional - Mibanco

📅 19 de mayo 2022

Cómo reinvertir de manera eficiente para crecer



Sergio Cabrera

Docente - Centrum PUCP



Michael Ortiz

Jefe Ventas Lima - ISM

05 de Mayo 2022



centrumPUCP
ESCUELA PARA LOS BUENOS NEGOCIOS





Gracias

Visítanos en:

