

TUS FINANZAS PERSONALES ¿VS? LAS DEL NEGOCIO

DEC
TU EMPRENDIMIENTO CONSCIENTE
SESIÓN 4

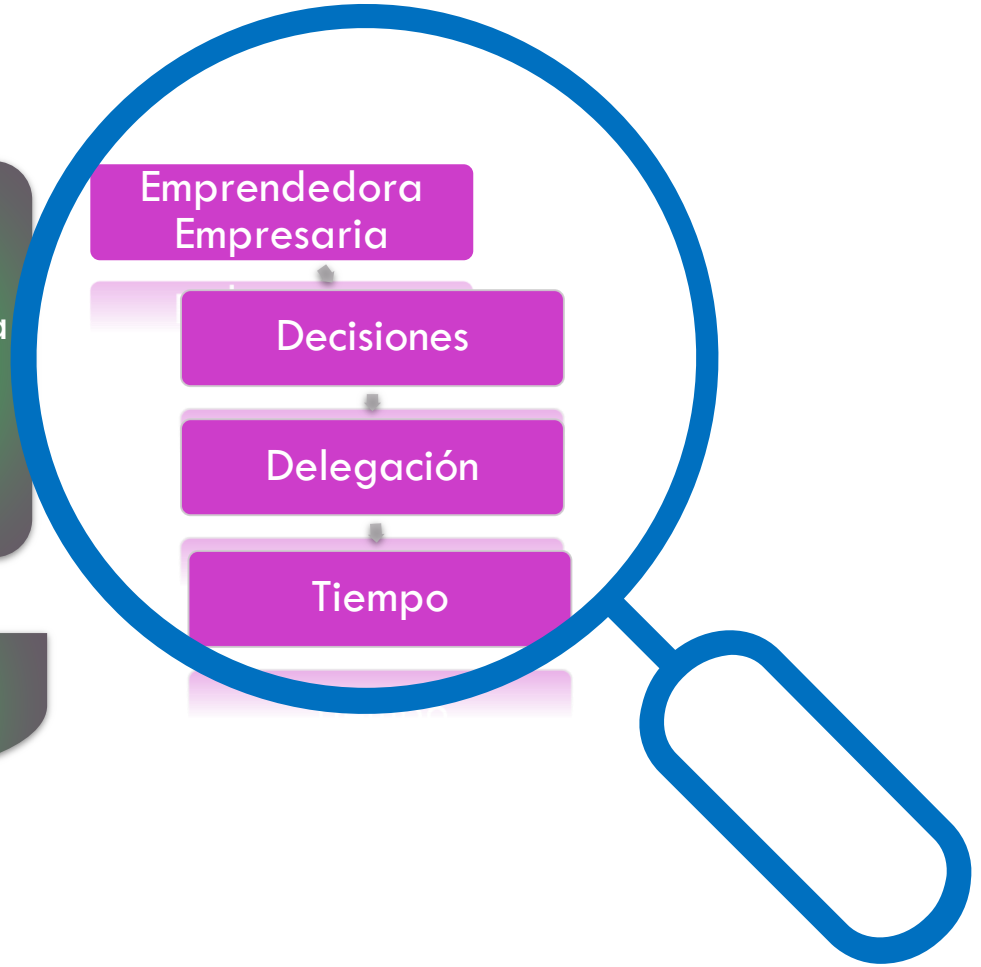
EN CAPÍTULOS ANTERIORES...

Propósito (trascender)

Visión Personal

7 Pilares de Vida (… Negocio)

Tu Modelo de Negocios



MATRIZ DE PRIORIZACIÓN



10

RELEVANTE

0

0

ALCANZABLE

10

DELEGANDO PASO A PASO

Elegir — 1



Elegir a quien dentro del equipo delegaremos determinada función. En un primer momento, esa persona **sólo tendrá un rol de observador(a)** El líder desarrolla al 100% su función. El colaborador(a) sólo debe tomar nota, observar y preparar todas las preguntas que pueden aparecer.

2 — Trabajo Colaborativo



Ya revisadas las preguntas y observaciones del colaborador, **preguntar** con qué parte del proceso se siente más seguro(a) de comenzar. Se repite la acción pero esta vez el **líder sólo desarrolla el 50%** de las tareas y **el colaborador(a) el otro 50%** que señaló se sentía más seguro de realizar..

Entrega del "Mando" — 3

El líder se convierte en un mero observador, **acompañando el desarrollo al 100% de la función o tarea** a cargo del colaborador(a), brindando feedback constante.



4 — Seguimiento



Ya el colaborador está completamente a cargo, el líder realiza seguimiento continuo.

¿Qué delegas?

Tareas o funciones pero no responsabilidad.

Tiempo IDEAL dedicado a cada área



TU TURNO

1. Lista 10 “cosas que tienes que hacer” en tu negocio y:
   - Ubícalas en la matriz de priorización.
   - Haz un ranking en función del mayor puntaje y actúa con esa priorización esta semana.
2. Estima la distribución de tu tiempo en cada cuadrante de tiempo (Urgente vs Importante) y:
   - Observa el resultado y su correlación con el uso efectivo de tu agenda.
   - Comprométete con una distribución de cuadrantes que mejor refleje tu escenario deseado.
   - Define un bloque te tiempo diario/semanal para:
     - Solo pensar en tu negocio
     - Solo para ti
3. Reporta tus hallazgos y avances en el chat



SEPARAR Y ORDERNAR LOS NÚMEROS

"Cuida las monedas porque los billetes se cuidan solos"
- Benjamin Franklin

¿CUANTO VALE TU TIEMPO?

Define tu valor hora considerando que…



Sueldo mínimo

Cubrir Gastos





Autopercepción de valor

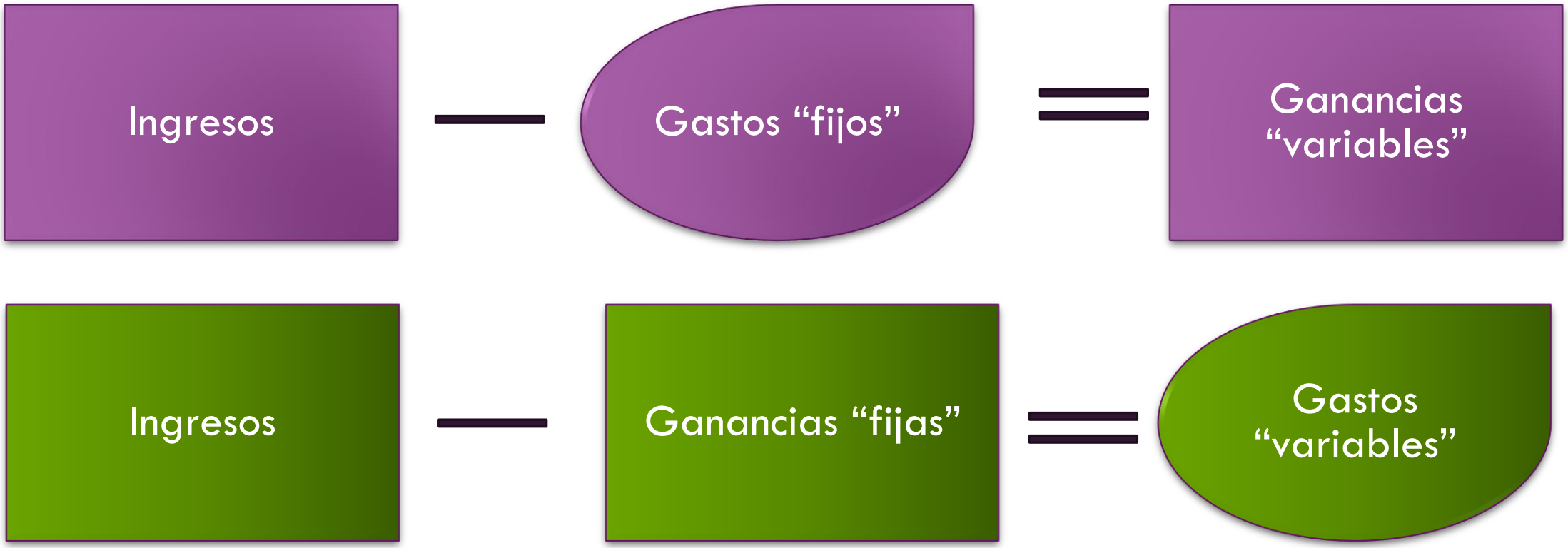
Ingreso dueña e ingreso autoempleada

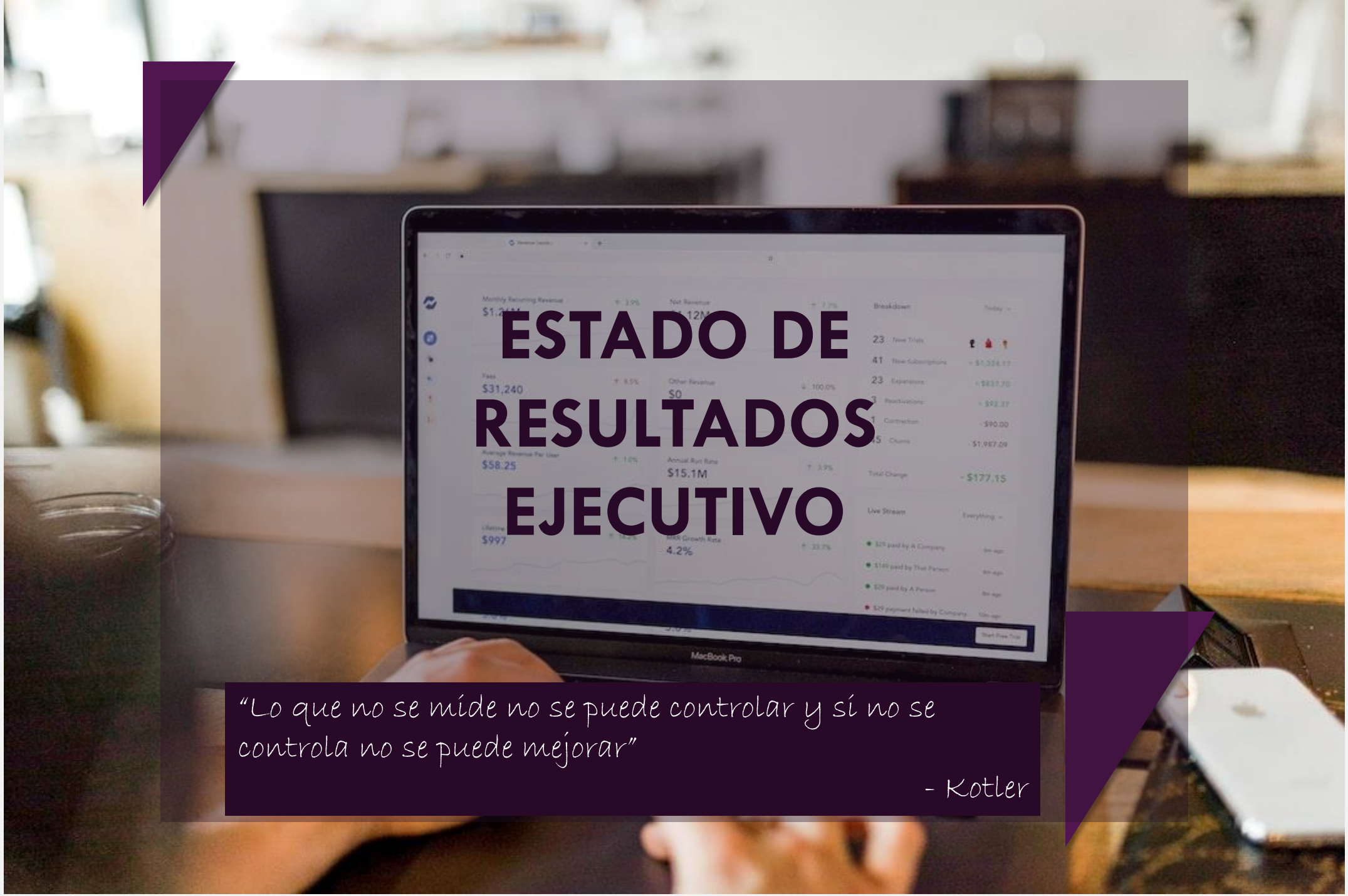


SEPARA TUS FINANZAS DE LAS DE TU NEGOCIO

- Ten cuentas y productos bancarios separados.
- Has un presupuesto personal y otro para el negocio.
- “Págate” un sueldo cuanto antes.
- Destina un % aunque sea mínimo a tu cuenta de ganancias.
- En cuanto puedas formaliza tu contrato de trabajo (coberturas en seguridad social y scoring financiero).
- Define tu mecánica de retiros.

LA GANANCIA ES PRIMERO (MIKE MICHALOWICZ)





ESTADO DE RESULTADOS EJECUTIVO

"Lo que no se mide no se puede controlar y si no se controla no se puede mejorar"

- Kotler

INFORMES FINANCIEROS

Estados de resultados

Ganacias vs perdidas

CUENTA DE RESULTADOS

	CIFRAS ABSOLUTAS	%
VENTAS		
- COSTE DE LAS MERCANCÍAS VENDIDAS		
= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		
GASTOS DE ESTRUCTURA		
Salarios		
Seguridad Social		
Alquileres		
Comunicaciones		
Transportes		
Servicios Profesionales		
Seguros		
Publicidad		
Otros Gastos		
- TOTAL GASTOS DE ESTRUCTURA		
= BAAIT		
- Amortizaciones		
= BAIT		
- Gastos Financieros		
= BAT		
- Impuestos		
= BENEFICIO NETO		

Flujo de efectivo

Movimientos de la Caja (liquidez)

Flujo de caja

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	Total
Saldo inicial	15000	8419	7151	7291	11853	22860	14028	13616	16481	19342	19927	12014	
Ingresos													
Ventas en efectivo	21765	15792	20460	23309	20151	18156	21270	19454	17184	20240	18098	24796	240675
Cobros de ventas a crédito	5910	14235	8109	7254	7682	9348	8977	10523	14816	5140	7736	12486	112216
Cobros por ventas de activo f	5034	5227	6388	8094	13763	6440	6867	14325	7458	11308	9913	8922	103739
Total Ingresos	32709	35254	34957	38657	41596	33944	37114	44302	39458	36688	35747	46204	456630
Egresos													
Compra de mercancía	10779	12841	7751	13016	9976	14348	9829	13122	13445	7722	14770	14546	142145
Pago de nómina	2974	4315	2690	2577	2835	4811	3039	2885	4054	4394	2503	3209	40286
Pago de Seguridad social	3339	3625	4804	4082	3188	3947	4135	4115	1798	4853	3645	3783	45314
Pago proveedores	4396	4718	4069	2307	2534	3723	2378	1068	2947	2151	4794	3439	38524
Pago de impuestos	4754	2076	4556	4340	4471	4519	2398	4409	4267	4349	4132	3367	47638
Pago de servicios públicos	4529	1311	1681	2591	2697	2557	2840	4062	2004	2869	3463	1155	31759
Pago de alquiler	2011	2146	4549	2278	1169	1588	2482	4492	1396	4267	3970	3722	34070
Pago de mantenimiento	2731	2649	2238	1132	2652	3816	2352	2082	1297	1360	3834	4060	30203
Pago de publicidad	3777	2841	2479	1772	1067	3467	3073	4752	4939	3688	2099	1096	35050
Total Egresos	39290	36522	34817	34095	30589	42776	32526	40987	36147	35653	43210	38377	444989
Flujo de caja económico	8419	7151	7291	11853	22860	14028	18616	16931	19792	20377	12464	19841	
Financiamiento													
Préstamo recibido	0	0	0	0	0	0	5000	0	0	0	0	0	5000
Pago de préstamos	0	0	0	0	0	0	0	450	450	450	450	450	2250
Total Financiamiento	0	0	0	0	0	0	5000	450	450	450	450	450	7250
Flujo de caja financiero	8419	7151	7291	11853	22860	14028	13616	16481	19342	19927	12014	19391	

Balance General

Activos, Pasivos y Patrimonio

Creciendo S.A.

Balance General al 30 de Septiembre

Activo Circulante		**Pasivo Circulante**	
Caja	20,000	Proveedores	125,000
Bancos	240,000	Documentos por pagar	45,000
Clientes	245,000	Acreedores diversos	10,000
Almacenes	275,000	Impuestos por pagar	20,000
Deudores Diversos	10,000	**Total**	**200,000**
Total	**790,000**		
		Pasivo Fijo	
Activo Fijo		Acreedores Hipotecarios	60,000
Edificios(Local Comercial)	150,000	**Total**	**60,000**
Equipo de Transporte	60,000		
Total	**210,000**	**Capital Contable**	
		Capital Social	350,000
		Utilidades retenidas	390,000
		Total	**740,000**
Total de Activo	**1,000,000**	**Total de Pasivo y Capital**	**1,000,000**

OBJETIVO: LOGRAR LA MAYOR RENTABILIDAD (%) O GANANCIA ($$$)

+ Ventas	• Productos y/o Servicios • Otras ventas (activos, terrenos, etc.)
- Costos	• Dinero empleado en fabricar o producir mi producto o servicio (Ej.: materia prima, transporte, mkt. etc.
= Utilidad Bruta	• Diferencia entre las ventas y los costos de generar esas ventas
- Gastos	• Dinero empleado en hacer funcionar la empresa independiente de si vendes o no (ej. Remuneraciones, oficina, gastos generales, etc.)
= Utilidad Neta	• Diferencia entre la utilidad bruta y los gastos

ESTADOS DE RESULTADOS

Objetivo: Mayor rentabilidad y utilidades

VENTAS:	$100,000	$100,000	$100,000	$80,000
COSTOS:	$60,000	$80,000	$60,000	$60,000
UTILIDAD BRUTA:	$40,000	$20,000	$40,000	$20,000
GASTOS FIJOS:	$25,000	$25,000	$45,000	$25,000
UTILIDAD NETA:	$15,000	-$5,000	-$5,000	-$5,000
RENTABILIDAD:	15%	-5%	-5%	- 6,25%



PUNTO DE EQUILIBRIO Y FIJO DE CAJA

"El equilibrio no se encuentra, se crea"

-Jana Kindsford

PUNTO DE EQUILIBRIO

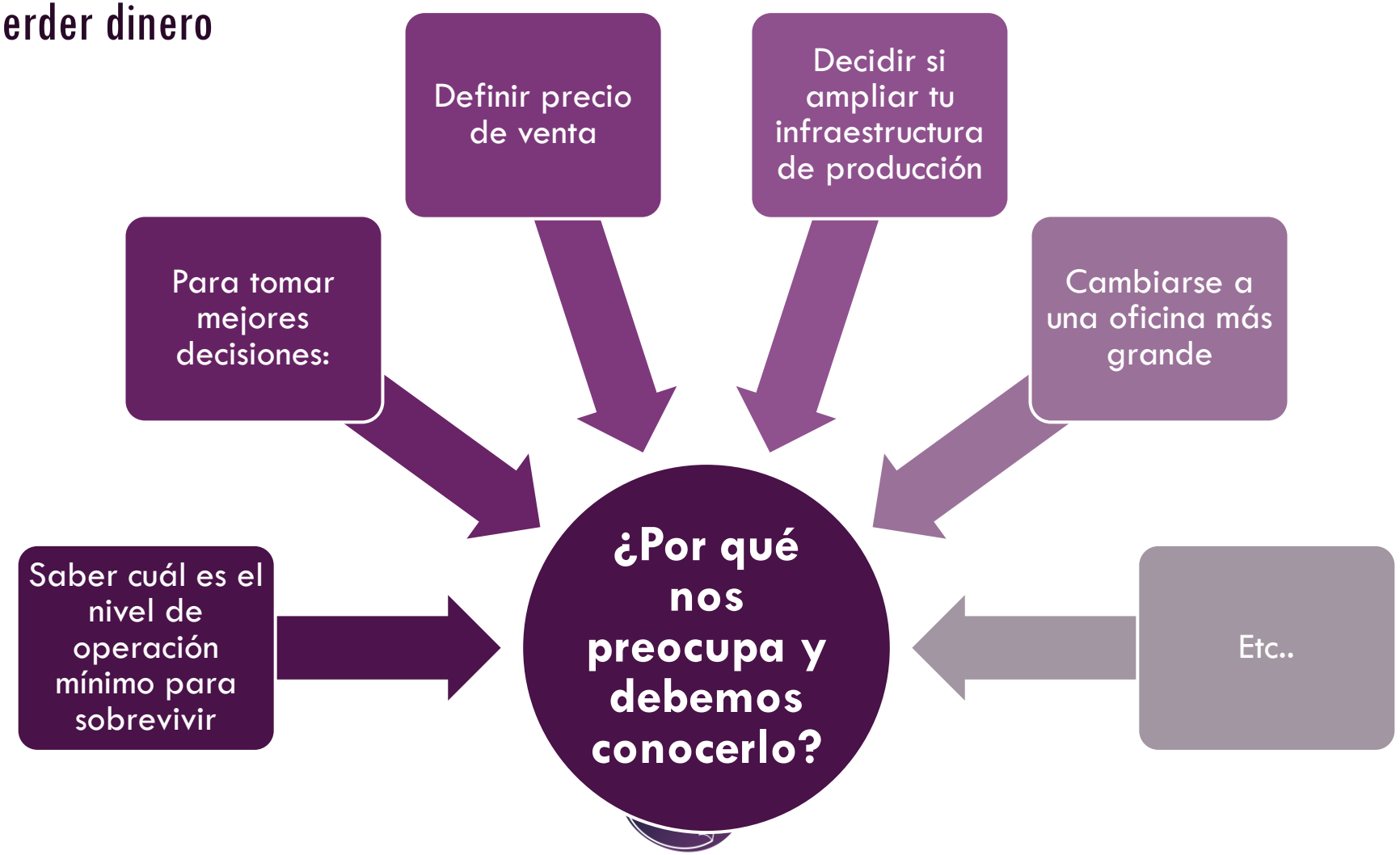
- El Punto de Equilibri… …mente el costo de operar tu negocio.
- Si tu negocio está funci… …nivel de …

no estás ganando ni perdiendo dinero.



PUNTO DE EQUILIBRIO

Objetivo: No perder dinero



FLUJO DE CAJA

¿Por qué es importante?

Las Empresas quiebran porque no tienen liquidez

Mejorar y monitorear mis cobranzas

Planificar mejor los compromisos económicos

Salud financiera

Manejar estrés y emergencias

Objetivo: No quebrar

TU TURNO

1. Construye tu estado de Resultados a 3 meses
2. Identifica tu punto de equilibrio
3. Define tu Valor Hora a partir de los puntos 1 y 2

