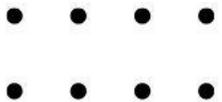
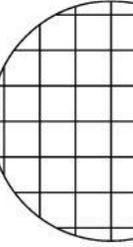




MÓDULO V

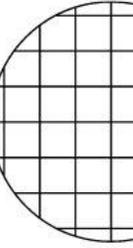
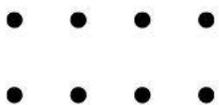
FINANZAS PARA TOMA DE DECISIÓN

¡NO LE TENGAS MIEDO A LAS FINANZAS!



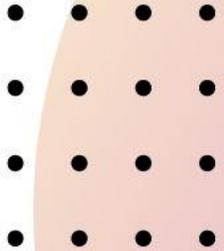
LOS MANDAMIENTOS DE LAS FINANZAS PARA TU NEGOCIO:

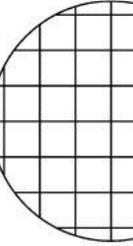
- Nunca usar dinero bueno para cubrir operaciones malas.
- Tu empresa y tú son entidades independientes: **No mezcles tus gastos personales para tu negocio, no hagas pagos personales con dinero de tu empresa, si "Prestas" dinero a tu negocio debes encontrar la forma de reintegrarlo.**
- Debes tener un sueldo: **Si tu idea es un emprendimiento en constante crecimiento no puedes retirar las utilidades cada vez que se presenten. Debes registrarte un sueldo que no afecte el flujo del negocio y te haga sentir retribuida el tiempo que inviertes en él.**



¿POR QUÉ LAS FINANZAS PARA TOMA DE DECISIONES?

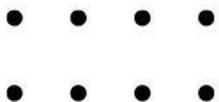
- Cada decisión estratégica en un negocio debe ser sustentada económicamente.
- NO podemos invertir o gastar Q. 1.00 sin saber que de alguna forma vendrá de vuelta.
- Las tomas de decisión





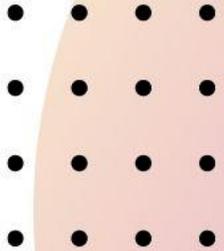
CONOCER ASPECTOS FINANCIEROS se convierte en un brazo estratégico de negociación en cualquier fase de nuestro emprendimiento:

- Mejores tarifas.
- Negociación en crédito
- Mejores tasas de financiamiento
- Mejora de condiciones.



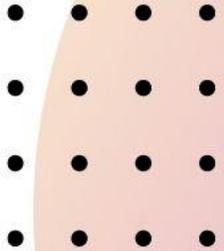
ELEMENTOS CLAVES EN LAS DECISIONES FINANCIERAS

- Inversión o Financiamiento del momento.
- Costos claros.
- Flujo de efectivo.



INVERSIÓN O FINANCIAMIENTO EN MOMENTOS CLAVES

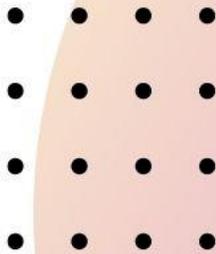
- Las inversiones claves deben realizarse en momentos estratégicos del negocio, siempre sustentado con una base de crecimiento económico a futuro.
- Fuentes de Financiamiento:
 - Propio
 - Externo
 - Accionistas
- Vas a invertir: ¿Para qué? ¿Qué efecto tendrá? ¿Cuánto necesitas? ¿Cómo crecerá tu negocio? ¿Cuál será la meta?

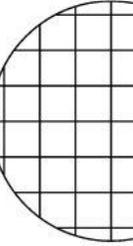


¡ ENLISTA TU NECESIDAD DE INVERSIÓN !

Según tu estrategia, ¿Qué necesita tu negocio para llegar al siguiente nivel?

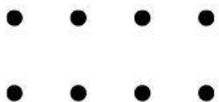
Detalla y enlista ¿Cuánto dinero necesitas y para qué?

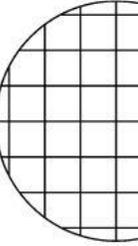




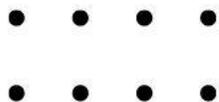
COSTOS

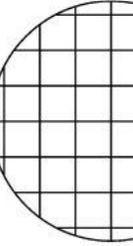
- Debes tener claro cada centavo que cuesta entregar la versión final de tu producto o servicio.
- Tu análisis de costos debe ser constante y estar pendiente de todos los factores que puedan modificarlo (Factores externos, inflación, cambios en políticas con proveedores... etc)





COSTOS DIRECTOS	COSTOS INDIRECTOS
Son proporcionales y van directamente relacionados a la producción de tus bienes o servicios.	Son todos los gastos fijos que son independientes a la producción.
Ejemplos: Materia prima, compra de inventario, servicios básicos relacionados a la producción.	Ejemplos: Salarios, Rentas, Papelería...

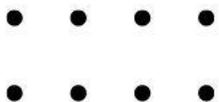




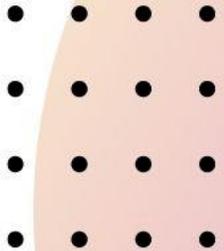
¿TIENES CLARO CUÁNTO CUESTA PRODUCIR CADA UNIDAD QUE VENDES?

- **En una hoja detalla el costo de tu producto:** Si posees más de un producto o servicio, identifica los 3 que más vendes y detalla cómo determinas tu costo por unidad.

RECUERDA tomar en cuenta cada centavo que gastas en producir y/o entregar.



¿ QUÉ ELEMENTO FINANCIERO ES EL ESENCIAL PARA DETERMINAR LA CALIDAD DE UNA INVERSIÓN?



FLUJO DE CAJA

- Determina la capacidad de pago de tu empresa. • • • •
- Identifica todas las entradas y salidas de efectivo para tu negocio. • • • •
- Una empresa vale por los flujos que produce **NO POR SUS UTILIDADES.** • • • •
- Respalda las decisiones de inversión, cada elemento añadido en la operación debe generar un flujo adicional que aumente nuestra.
- **UNA EMPRESA CON ALTOS MARGENES Y UTILIDADES PERO SIN CAPACIDAD DE PAGO, ESTÁ DESTINADA A LA BANCARROTA.**

YA TIENES TU DETALLE DE INVERSIÓN

Asume que para tu siguiente paso de crecimiento obtienes un crédito para tu inversión:

Ahora indica, ¿Cómo hará que crezcan tus ventas? (% , estimación de ventas, unidades adicionales... etc)

¿Cuánto dinero extra tendrías? ¿Alcanzarías a pagar el préstamo en no más de 24 meses?

