



Cursos Clic

de entel empresas



*Porque nunca es tarde
para peinarte con tu negocio*

CURSO 5

¿Cómo administrar de forma eficiente las finanzas en mi negocio?

Profesor: Alex Parnas
alexmontevideo@gmail.com



La idea de este curso es que entiendan la importancia de los **estados financieros**, el impacto del **ciclo de conversión de efectivo** en las necesidades de financiamiento. Veremos las alternativas más comunes para financiarse y saber cómo **valorizar su empresa** en caso de querer incorporar un socio.

CON TENI DO_

1. Balance General
2. Ciclo de conversion de Efectivo
3. Flujo de Caja
4. Fuentes de financiamiento
5. Valorización de la empresa



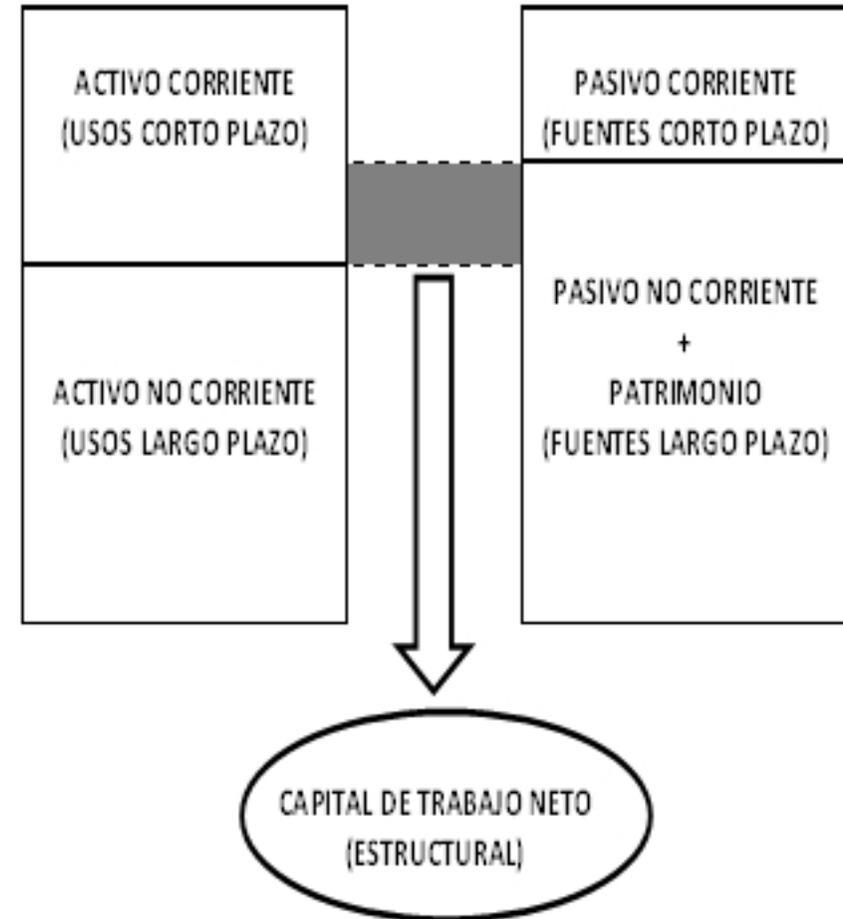
1.- Balance GenerAl



* Estructura del Balance



ACTIVO	PASIVO
	PASIVO
Activo Corriente (Circulante)	Pasivo Corriente (circulante)
Caja y Bancos	Proveedores
Clientes	Bancos
Otras Cuentas por Cobrar	Empleados
Inventarios	Estado
Gastos Pagados por Anticipado	Total Pasivo Corriente
Total Activo Corriente	Pasivo No Corriente (fijo)
	Deudas a Largo Plazo
Activo No Corriente (fijo)	Total Pasivo No Corriente
Activo Fijo	Total Pasivo
Depreciación	PATRIMONIO
Activo Fijo Neto	Capital
Total Activo No Corriente	Utilidades Acumuladas
	Total Patrimonio
TOTAL ACTIVO	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO



* Estructura del estado de resultados

Ingresos netos por ventas

- Costo de ventas

Utilidad Bruta

- Gastos de operación

Utilidad de la Operación

- Gastos financieros

Utilidad Antes de Impuestos

- Impuestos a la renta

Utilidad Neta





Ratios Financieros

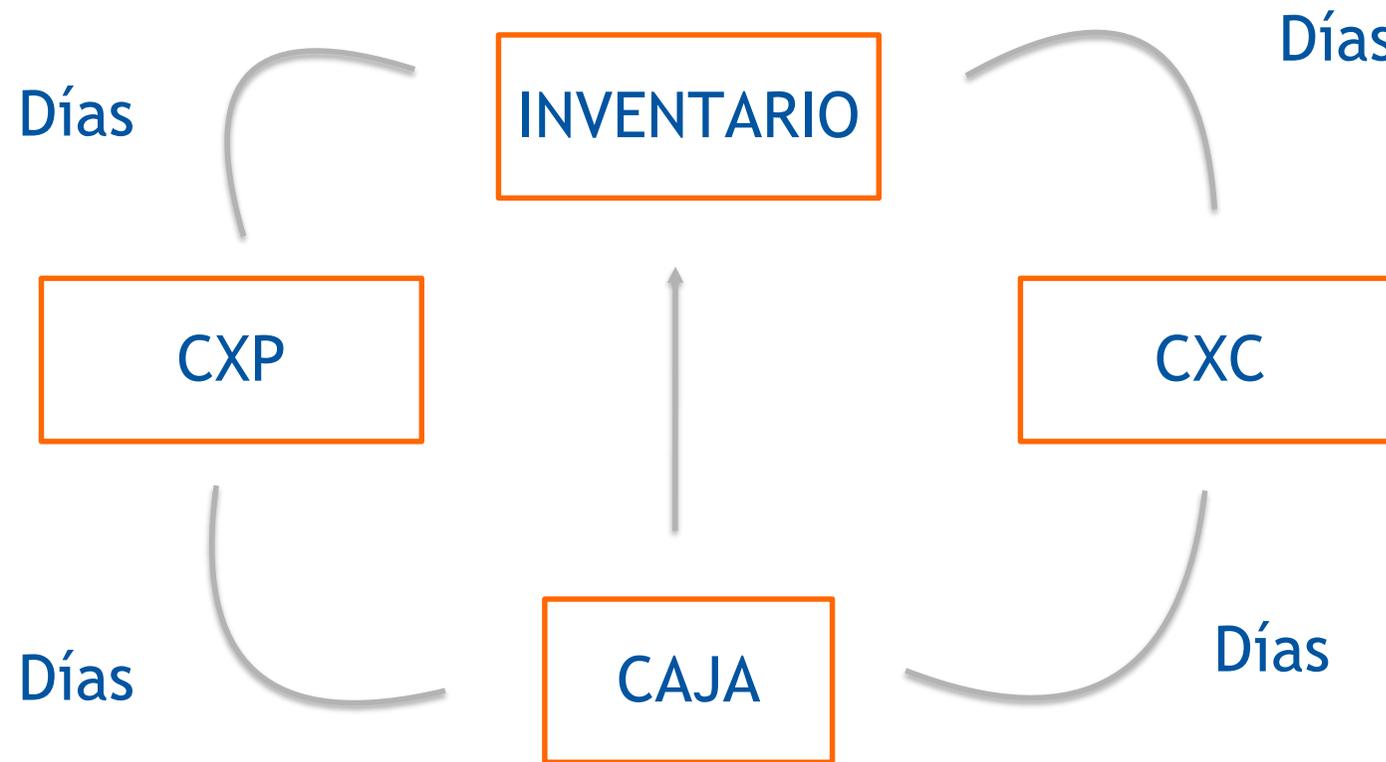


RATIOS							
				2015	2014	2013	
Indicadores	N. °	Razones	Formula	0	0	0	
Indicador Liquidez	1	Razón Corriente	AC/ PC	2.51	2.08	2.15	
	2	Razón Acida	(AC-Inventario/PC	1.2	0.5	1.0	
	3	Razón Acidísima	Caja/PC	0.14	0.11	0.45	
Actividad u Operación	1	P.P. de las C x C	365 / Rotación CxC	86.00	47.00	33.00	
	2	Rot de las C x C	CxC/Ventas	4.19	7.66	10.91	
	3	P.P. de las C x P	365 / Rotación CxP	70	113	29	
	4	Rot de las C x P	CxP/Costo de Ventas	5.14	3.19	12.41	
	5	P.P. de los Inventarios	365 / Rotación Inventarios	120	240	180	
	6	Rot de los Inventarios	Inv. / Costo de Ventas	3	2	2	
	7	Ciclo de conv del Efectivo	PP CxC + PP Inventarios - PP CxP	136	174	184	
Endeudamiento	1	Razón de endeudamiento	Deuda Corto y Largo Plazo / Capital	70.09%	77.95%	72.18%	
	2	Razón deuda terceros/Patrimonio	Deuda Terceros / Patrimonio	234.39%	356.77%	259.46%	
	3	Razón deuda LP/Patrimonio	Deuda LP / Patrimonio	135.63%	221.36%	130.81%	
Rentabilidad	Ventas	1	Razón utilidad bruta	Utilidad Bruta/Ventas	71.34%	76.85%	62.97%
		2	Razón utilidad neta	Utilidad Neta/Ventas	6.12%	9.33%	9.86%
	Activos	1	Retorno sobre activos	Utilidad Neta / Total Activos	7.13%	7.88%	17.05%
		2	Rotación sobre activos	Ventas / Total Activos	116.49%	84.47%	172.96%



2. Ciclo de Conversión de Efectivo

* Diagrama Conversión de Efectivo



* Ciclo Conversión de Efectivo

Días Promedio Inventarios + Días Promedio Cuentas por Cobrar - Días Promedio Cuentas por pagar

- Rotación Cuentas por Cobrar ($cxc / Ventas$)
- Rotación de las Cuentas por Pagar ($cxp / Costo$)
- Rotación de los inventarios ($inv / costo$)
- Promedio Cuentas por Cobrar = $365 / R CxC$
- Promedio Cuentas por Pagar = $365 / R CxP$
- Promedio Inventarios = $365 / R Inv.$

Financiamiento Necesario: Inventario + Cuentas x Cobrar - Cuentas por pagar



Ejemplo A: Ciclo Conversión Efectivo



Activo Corriente		Pasivo Corriente	
DISPONIBLE	\$60,000,000	CXPAGAR	\$20,000,000
CXC	\$65,000,000		
INVENTARIO	\$40,000,000	CAPITAL	\$145,000,000
TOTAL	\$165,000,000		\$165,000,000

Estado de Resultados	
VENTAS	400,000,000
COSTO	150,000,000

CCE	\$ 85,000,000	(CXC + INVENTARIOS - CXP)
CCE	108	DIAS

ROTACIÓN CXC	6.15	(VENTAS/CXC)
PP DE LAS CXC	59	(365 / ROTACION CXC)

ROTACION CXP	7.5	(COSTO DE VENTAS / CXP)
PP DE LAS CXP	49	(365 / ROTACION CXP)

ROTACION INVENTARIOS	3.75	(COSTO DE VENTA / INVENTARIOS)
PP INVENTARIOS	97	(365/ROTACIÓN INVENTARIOS)



Ejemplo B: Ciclo Conversión Efectivo



Enlentecimiento en la cobranza

Activo Corriente		Pasivo Corriente	
DISPONIBLE	\$ 10,000,000	CXPAGAR	\$20,000,000
CXC	\$115,000,000		
INVENTARIO	\$40,000,000	CAPITAL	\$145,000,000
TOTAL	\$165,000,000		\$165,000,000

Estado de Resultados	
VENTAS	400,000,000
COSTO	150,000,000

CCE	\$135,000,000	(CXC + INVENTARIOS - CXP)
CCE	154	DIAS

ROTACIÓN CXC	3.48	(VENTAS/CXC)
PP DE LAS CXC	105	(365 / ROTACION CXC)

ROTACION CXP	7.5	(COSTO DE VENTAS / CXP)
PP DE LAS CXP	49	(365 / ROTACION CXP)

ROTACION INVENTARIOS	3.75	(COSTO DE VENTA / INVENTARIOS)
PP INVENTARIOS	97	(365/ROTACIÓN INVENTARIOS)



Ejemplo C: Ciclo Conversión Efectivo



Crecimiento explosivo en las ventas

Estado de Resultados

VENTAS	800,000,000
COSTO	300,000,000

Activo Corriente

Pasivo Corriente

DISPONIBLE	\$120,000,000	CXPAGAR	\$ 40,000,000
CXC	\$130,000,000	OTRO PASIVO	\$145,000,000
INVENTARIO	\$ 80,000,000	CAPITAL	\$145,000,000
TOTAL	\$330,000,000		\$330,000,000

CCE	\$170,000,000	(CXC + INVENTARIOS - CXP)
CCE	108	DIAS

ROTACIÓN CXC	6.15	(VENTAS/CXC)
PP DE LAS CXC	59	(365 / ROTACION CXC)

ROTACION CXP	7.5	(COSTO DE VENTAS / CXP)
PP DE LAS CXP	49	(365 / ROTACION CXP)

ROTACION INVENTARIOS	3.75	(COSTO DE VENTA / INVENTARIOS)
PP INVENTARIOS	97	(365/ROTACIÓN INVENTARIOS)



Ejemplo D: Ciclo Conversión Efectivo



Factoring cuentas x cobrar

Activo Corriente		Pasivo Corriente	
DISPONIBLE	\$110,000,000	CXPAGAR	\$20,000,000
CXC	\$ 15,000,000		
INVENTARIO	\$40,000,000	CAPITAL	\$145,000,000
TOTAL	\$165,000,000		\$165,000,000

Estado de Resultados

VENTAS	400,000,000
COSTO	150,000,000

CCE	\$ 35,000,000	(CXC + INVENTARIOS - CXP)
CCE	62	DIAS

ROTACIÓN CXC	26.67	(VENTAS/CXC)
PP DE LAS CXC	14	(365 / ROTACION CXC)

ROTACION CXP	7.5	(COSTO DE VENTAS / CXP)
PP DE LAS CXP	49	(365 / ROTACION CXP)

ROTACION INVENTARIOS	3.75	(COSTO DE VENTA / INVENTARIOS)
PP INVENTARIOS	97	(365/ROTACIÓN INVENTARIOS)



Resumen de los cuatro escenarios



RESUMEN	A	B	C	D
CCE	\$ 85,000,000	\$ 135,000,000	\$ 35,000,000	\$ 170,000,000
CCE	108	154	62	108
ROTACIÓN CXC	6.15	3.48	26.67	6.15
PP DE LAS CXC	59	105	14	59
ROTACION CXP	7.5	7.5	7.5	7.5
PP DE LAS CXP	49	49	49	49
ROTACION INVENTARIOS	3.75	3.75	3.75	3.75
PP INVENTARIOS	97	97	97	97

* Conclusiones del Ciclo Conversión Efectivo

- Mantener las cuentas por cobrar e inventarios siempre bajos
- Financiar operaciones con líneas de largo plazo
- Generar suficientes fuentes de financiamiento según el capital requerido
- Proyectar crecimiento de la empresa próximo año (Plan de Negocios)
- Controlar periódicamente evolución de estos ratios



3.- Flujo de Caja

* Estructura Flujo de Caja

+ Ingresos afectados a Impuestos
- Egresos afectados a Impuestos
- Gastos no desembolsables
= Utilidad antes de Impuesto
- Impuesto
= Utilidad después de Impuesto
+ Ajustes por gastos no desembolsables
- Egresos no afectados a Impuestos
+ Beneficios no afectados a Impuestos
= Flujo de Caja

- Cómo controlar el dinero como si fuera el de su cAsa
- Gastar lo que ingresa y no al revés
- Partir del Ingreso e ir administrando los pagos en función de esto
- Lo único que necesitan es ser ordenadOs con las cuentas



Ejemplo planilla de Flujo de Caja



	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30		
Ingresos	10	0	0	0	0	0	2.5	0	1.5	0	0	1	0	0	5	0	0	1	0	0	0	3	0	0	0	0	2	0	0	0		
Cliente A	10											1						1														
Cliente B							2.5								5							3										
Cliente C									1.5																		2					
Egresos	0	0	0	0	5	0	0	0	0	4	0	2	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10		
Sueldos																															10	
Previred												2																				
Alquileres					5																											
Cuota Banco										4																						
IVA													5																			
Proveedor A																																
Proveedor B																																
Saldo	10	0	0	0	-5	0	2.5	0	1.5	-4	0	-1	-5	0	5	0	0	1	0	0	0	3	0	0	0	0	2	0	0	-10		
Saldo Acumulado	10	10	10	10	5	5	7.5	7.5	9	5	5	4	-1	-1	4	4	4	5	5	5	5	8	8	8	8	8	10	10	10	0		



4. Fuentes de Financiamiento

* Las 6 fuentes de Financiamiento

1. PROVEEDORES
2. BANCOS LOCALES
3. CORFO (FOGAPE)
4. FACTORING
5. LEASING
6. INVERSIONISTAS (AUMENTOS DE CAPITAL)

* 1. Proveedores

- Conseguir que el plazo sea igual a los días inventarios + días cxc
- Centralizar pagos los viernes con cheques, o cada 15 días
- Normalmente les van a solicitar los últimos IVA's para evaluar crédito
- Solicitar periódicamente ampliación de plazo y monto de crédito

* 2. Bancos

- Abrir cuenta corriente y solicitar crédito de capital de trabajo
- Solicitar línea de sobregiro en cuenta corriente
- Solicitar tarjeta de crédito corporativa

* 3. Garantía Corfo inversión y capital de trabajo

Empresas con ventas hasta UF 100.000 y empresas emergentes (sin historia)

- Solicitar al banco que opera con corfo esta garantia
- El banco indica que porcentaje cubre corfo
- Solicitar condiciones credito (tasa, plazo, cuota, monto, etc)

* 3. Garantía Corfo inversión y capital de trabajo

¿Cómo postular?

- 1 Las empresas interesadas deben acercarse a alguno de los bancos o instituciones financieras que operan esta garantía y solicitar el crédito con Garantía Corfo Inversión y Capital de Trabajo.
- 2 La garantía puede ser solicitada en bancos, filiales bancarias y cooperativas de ahorro y crédito supervisadas por la SBIF y por el Departamento de Cooperativas del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo.
- 3 El banco o institución financiera indicará qué porcentaje del préstamo cubre la garantía Corfo y, eventualmente, solicitará complementar la garantía. Ello estará sujeto a la evaluación comercial que la institución financiera realice a la solicitud del crédito, la que variará caso a caso.
- 4 Es muy importante cotizar el crédito en los diversos bancos e instituciones financieras no bancarias que trabajan con Corfo y solicitar a las entidades que entreguen una carta que acredite las condiciones en que se le otorga el crédito, la cual debe indicar la tasa de interés efectiva, plazo, cuota y monto de la operación. Este documento tiene una vigencia de al menos 7 días hábiles y le permitirá comparar y tomar la alternativa más conveniente.

* 3. Garantía Corfo inversión y capital de trabajo

Instituciones Financieras que están operando con la Garantía Corfo_

Banco BBVA
Banco BCI
Banco BICE
Banco Credichile
Banco de Chile
Banco Estado
Banco Internacional
Banco Santander
Banco Security
BCI Factoring
Coocretal
Cooperativa Ahorrocoop
Cooperativa Coopeuch
Cooperativa Lautaro Rosas

Cooperativa Parinacooop
Corpbanca
Factoring Security
First Factors S.A.
Incofin S.A.
Interfactor S.A.
Oriencoop
Progreso S.A.
Scotiabank
Servifactoring S.A.
Penta Financiero
Banco Itau
Banchile Factoring
Baninter Factoring
Tanner Servicios Financieros S.A.

* 4. Factoring

- Buen balance
- Buena Cartera de ClientEs - (Costo 1,4% - 2%)
- Anticipo 80%
- Las facturas se ceden al factoring y éste las cobra al vencimiento
- Opción Pronto pago
- Sello Pymes algunos clientes - pago 30 días
- Cumpló - portal donde se juntan inversionista y empresas

* 5. Leasing

- Tanto los bancos como las aseguradoras ofrecen Leasing a las empresas.
- Permite financiar compra de maquinaria, inmuebles y otros a largo plazo
- Las facturas del leasing se pueden llevar a gastos todos los meses
- Al final del periodo del leasing la última cuota transfiere la propiedad del activo

* 6. Inversionistas

- Aportan capital para hacer crecer el negocio
- Aportan conocimiento idealmente distinto socio fundador
- Es la fuente de financiamiento más cara, por lo que se debe elegir bien



5. Valorización de la Empresa

* Diferentes maneras de valorar tu empresa

- Valorización por múltiplos de Ebitda (Resultado antes de impuestos)
- Valorización a través de flujos descontados
- Valorización según ventAs



Video Geomar



<https://www.youtube.com/watch?v=DUnBJcT9xGI>

¡Gracias!

