TALLER

Gestión financiera para MIPYMES

MANUAL DEL PARTICIPANTE

TALLER

Gestión financiera para MIPYMES

Créditos

Equipo de Contenido:

Ivette Cáceres

Georgina Victoriano

Organizaciones Patrocinadoras:

Clúster Turístico de Santo Domingo

Consejo Nacional de Competitividad

Banco Interamericano de Desarrollo

Ministerio de Turismo de RD

Equipo Logístico:

Briseida Olivero

Virginia Báez

Kin Sánchez

Erick Velez

Introducción:

Según las estadísticas, aproximadamente un 80% de las empresas desaparecen antes de los 5 años de creadas. Y la mayoría de las veces esto ocurre debido a problemas financieros.

¿Cómo saber si realmente nuestro negocio está dejando beneficios?¿Qué podemos hacer para mejorar la rentabilidad de nuestra empresa? ¿Cómo obtener y gestionar un financiamiento que nos permita seguir creciendo?

Deseamos que este programa sea de gran provecho para usted. ¡Bienvenido/a!

- Finanzas y Contabilidad
- Los Estados Financieros
- El Flujo de Efectivo
- Elaboración de un Presupuesto de Ingresos y Egresos
- ¿Cómo estimar mis ventas?
- Costos Directos
- Costos Indirectos
- Gastos
- Estrategias de Financiación
- Formalización y Manejo de los Impuestos

PROGRAMA

FINANZAS Y CONTABILIDAD

Finanzas es el conjunto de técnicas y herramientas que los individuos y las organizaciones utilizan para manejar su dinero, particularmente las diferencias entre la renta y el gasto y los riesgos de sus inversiones.

Contabilidad es un sistema que proporciona información para la toma de decisiones. La contabilidad se encarga de cuantificar, medir y analizar las operaciones, la realidad económica y financiera de las organizaciones o empresas, con el fin de facilitar la dirección y el control.

Es decir, que un Contador se encarga de registrar en papel o computadora la información que tiene que ver con el manejo del dinero en la empresa y un Financiero se encarga de evaluar esa información y tomar decisiones que beneficien el negocio.

Tanto la Contabilidad como las Finanzas son necesarias para garantizar el éxito, la rentabilidad y la transparencia de la empresa.

GESTIÓN FINANCIERA

Cuando hablamos de Gestión Financiera (o gestión de movimiento de fondos) nos referimos a todos los procesos relacionados con obtener, utilizar y controlar el dinero de la empresa. La gestión financiera es la que convierte a la visión y misión en operaciones monetarias.

Es decir, la función financiera integra:

• La determinación de las necesidades de recursos financieros (planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de financiación externa).

• La consecución de financiación según su forma más beneficiosa (teniendo en cuenta los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa).

• La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería (para obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad).

• El análisis financiero (incluyendo la recolección de datos y el estudio de la información para obtener respuestas seguras sobre la situación financiera de la empresa).

• El análisis de la viabilidad económica y financiera de las inversiones.

Elementos Claves para una Adecuada Gestión Financiera:

• **Planificación:** como todo plan, este debe de incluir objetivos, situación actual y estrategias para alcanzar los objetivos. Una de las herramientas más importantes de la planificación financiera es el Presupuesto de Ingresos y Gastos, esta es una herramienta que permite planificar las necesidades de efectivo de la empresa. Normalmente se hacen presupuestos de 1 y 5 años.

5 Temas Claves de la Gestión Financiera:

1. Planificación – Presupuesto
2. Gestión de Tesorería
3. Análisis de Estados Financieros
4. Herramientas de Financiación
5. Manejo de los Impuestos

1. Planificación

La planificación consiste en visualizar lo que quiero lograr en el futuro, para, luego de evaluar dónde estoy, crear una serie de estrategias que me permitan llegar a donde quiero.

La planificación financiera es muy importante, porque contribuye a definir las estrategias para gestionar los recursos que me ayudarán a lograr los objetivos de la empresa. Para lograr una adecuada planificación financiera, una de las herramientas claves es el presupuesto de flujo de efectivo, es decir, cómo va a entrar y salir el dinero mes a mes en el negocio.

El Presupuesto:

Se refiere al cálculo de cantidades futuras, basado en datos que usted ya conoce. Es una herramienta que permite planificar las necesidades de efectivo de la empresa basado en los objetivos estratégicos de la misma. Normalmente se hacen presupuestos mensuales 1 a 5 años.

Para elaborar un presupuesto debemos:

• Revisar la estrategia del negocio:

– ¿Dónde me veo en los próximos 3 años? ¿Cuál es la visión de mi negocio?
– ¿Qué queremos lograr?
– ¿Cuáles son los objetivos de la empresa?

• Recopilar información histórica:

– ¿Cuánto hemos vendido y gastado antes?
– ¿Cuáles han sido nuestros beneficios en los años anteriores?
– ¿Cuándo suben o bajan nuestra materia prima?

• Investigación financiera:

– ¿Quién es mi competencia?
– ¿Cuánto vende?
– ¿Cuál es el tamaño del mercado?
– ¿Quiénes son mis suplidores?
– ¿Cuánto cuesta el dinero? ¿Cómo se está comportando el dólar?

Para hacer un presupuesto debemos de:

• Hacer proyecciones de Ventas: consiste en estudiar al mercado y el comportamiento de las ventas en el pasado para suponer cuantos productos vamos a vender en un tiempo determinado del futuro.

• Conocer los costos variables: son los costos que incurre la empresa por la producción de una unidad de producto, por lo cual varían según la cantidad de productos proyectados. Ej. Materia prima y mano de obra directa.
• Conocer los costos fijos: costos que incurre la empresa para producir los productos y que no varían dependiendo de la producción. Ej. Alquiler de local, gas, agua, etc.
• Conocer los Gastos: son salidas de dinero que no están vinculadas a la producción, pero que son necesa rias para el funcionamiento de la empresa. Ej. Gastos de publicidad, gastos administrativos, etc.

Consejo Valioso: Sea tímido con las proyecciones de ingresos y muy sincero con las proyecciones de costos y gastos. El papel aguanta todo, pero la realidad no.

Elementos de un Presupuesto:

Ingresos:

• Capital Social: es el dinero que van a aportar los propietarios de la empresa y/o los inversionistas
• Préstamos/créditos: es el dinero que se obtiene mediante financiamiento, puede ser con o sin intereses
• Ingresos por Ventas: es el dinero que se obtiene por las ventas de los productos o servicios (se multiplica la cantidad de unidades proyectadas x el precio a que se piensan vender).

Egresos:

• Costos Variables: materias primas, salarios x hora de obreros, contratistas, etc.
• Costos Fijos: alquileres, transporte, salarios personal de operaciones, energía eléctrica, etc.
• Gastos: salarios personal administrativo, publicidad, intereses de préstamos, impuestos, etc.

Balance:
Es igual a la resta de los ingresos menos los egresos. Lo ideal es que los egresos operacionales (costos variables + costos fijos + gastos) sean cubiertos con los ingresos por ventas, evitando que las operaciones tengan que ser financiadas con préstamos o inversiones de los propietarios

Ejemplo: Pepe Hot Dogs

Pepe tiene un carrito de hot dogs en una esquina de la Ciudad Colonial, con el permiso del Ayuntamiento. El está formalizado, por lo cual paga sus impuestos. Pepe tiene dos ayudantes, mientras él se encarga de la caja. Mensualmente vende alrededor de 3,000 hot dogs, aunque en diciembre espera duplicar sus ventas, como el año pasado. También vende cervezas y refrescos. En noviembre él va a comprar un freezer para cervezas que la Cervecería Nacional le va financiar para comenzar a pagar en enero.

Este es su presupuesto para los meses de noviembre y diciembre:

				Diciembre		
Ingresos	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total
Ventas por productos						
Hot dogs	3,000	60.00	180,000.00	6,000	60.00	360,000.00
Cerveza	1,000	100.00	100,000.00	3,000	100.00	300,000.00
Refrescos	2,000	50.00	100,000.00	3,000	50.00	150,000.00
TOTAL:	6,000	210	380,000.00	12,000	210	810,000.00
Préstamo freezer	1	150,000.00	150,000.00	1	150,000.00	150,000.00
TOTAL INGRESOS:			530,000.00			810,000.00
Egresos	Cantidad	Precio	Total	Cantidad	Precio	Total
Costo de ventas						
Hot dogs	3,000	35.00	105,000.00	5,000	35.00	175,000.00
Cerveza	1,000	40.00	60,000.00	3,000	40.00	120,000.00
Refrescos	2,000	25.00	50,000.00	3,000	25.00	75,000.00
TOTAL:	6,000	100	195,000.00	11,000	100	370,000.00
Margen bruto (Ventas - costo de ventas)			185,000.00			440,000.00

Costos Fijos:						
Nómina cocineros	2	12,000.00	24,000.00	2	30,000.00	60,000.00
Gas	1	9,000.00	9,000.00	1	9,000.00	9,000.00
Gastos:						
Nómina Administrador	1	25,000.00	25,000.00	1	50,000.00	50,000.00
Permiso Ayuntamiento	1	5,000.00	5,000.00	1	5,000.00	5,000.00
Combustible	1	6,000.00	6,000.00	1	6,000.00	6,000.00
Freezer Presidente	1	150,000.00	150,000.00			
Parqueo Camión	1	4,500.00	4,500.00	1	4,500.00	4,500.00
Impuestos: ITBIS y 10%	1	106,400.00	106,400.00	1	226,800.00	226,800.00
						361,300.00
Total			**329,900.00**			
TOTAL EGRESOS (Costos de Ventas + Costos Fijos +Gastos)			**524,900.00**			**731,300.00**

INGRESOS ANTES DE IMPUESTOS (ISR) (Total Ingresos - Total Egresos)	**5,100.0**	**78,700.00**
Margen de Beneficio (Beneficios/total ingresos x100)	1%	10%

Ejercicio 1: La Bizcochería

La Bizcochería es un negocio ubicado en la Ciudad Colonial. Dirigido por Doña Dulce, la empresa se dedica a vender bizcochos para bodas y cumpleaños. El local es propio, aunque vale 1 millón de pesos, la propietaria tomó un préstamo de $500,000.00 al banco y paga 4,500.00 pesos mensuales. Todavía le faltan por pagar $250,000.00.

El mes pasado doña Dulce vendió 50 bizcochos de una libra y 5 de 10 libras (bodas). Ella vende la libra a $900.00 pesos. A ella le cuesta producir una libra $350.00 pesos. Además paga a 2 reposteras $15,000.00 pesos a cada una. El salario de ella es de $25,000.00 pesos. Además paga 3,500.00 pesos de luz y 10,000.00 de gas.

Preparar el presupuesto de Ventas del mes de diciembre de La Bizcochería, tomando en cuenta lo siguiente:

- En Diciembre se realizan alrededor de 100 bodas sólo en la Ciudad Colonial
- Doña Dulce va a contratar un diseñador para hacerle unos brochures que dejará en los hoteles y tiendas de vestidos de novia. Les cuestan $10,000.00 pesos.
- En diciembre tiene que dar doble sueldo.
- Ella está formalizada, por lo que tiene que pagar el 18% de ITBIS.

Gestión de Tesorería:

Consiste en manejar efectivamente los cobros y los pagos de la empresa, para de esta forma garantizar la utilización óptima del flujo de efectivo.

Una adecuada gestión de Tesorería debe:

o Mantener un reporte actualizado de las cuentas por cobrar, las cuentas por pagar y el flujo de efectivo.
o Negociar con los proveedores para obtener mayores plazos de crédito.
o Establecer un procedimiento de pago a proveedores.
o Definir por escrito la política de crédito de la empresa.
o Mantener excelentes relaciones con los bancos. Manejar efectivamente las conciliaciones bancarias.
o Conocer y manejar efectivamente el pago de impuestos, para evitar multas y aprovechar incentivos.
o Definir política de manejo de déficits y superávits.

Análisis Financiero:

Se refiere al análisis de los estados financieros con el fin de evaluar el rendimiento de la empresa, detectar inexactitudes, evaluar la capacidad de pago, valuar la empresa, analizar la eficiencia operativa, hacer estudios comparativos, etc. El análisis financiero es un conjunto de operaciones matemáticas basadas en 3 reportes básicos: El Balance General, El Estado de Resultados y el Estado de Flujo de Efectivo.

Estados Financieros:

- Balance General
- Estado de Resultados
- Estado de Flujo de Efectivo

Balance General:

Representa la situación financiera de un negocio a una fecha determinada.

Activo = Pasivo + Capital

Activos: Todos los bienes, propiedades o derechos que posee una persona física o jurídica.

¿Cuáles activos posee tu negocio?

_____

_____

_____

_____

Pasivos: Todas las deudas, compromisos u obligaciones que posee una persona física o jurídica.

¿Cuáles pasivos posee tu negocio?

_____

_____

_____

_____

Capital: La inversión realizada por el propietario o los inversionistas, es la diferencia entre el activo y el pasivo.

¿Cuál es el capital de tu negocio?

_____

_____

_____

_____

Estructura del Balance General

ACTIVO

Activo Corriente
Caja y bancos
Clientes
Otras cuentas por cobrar
Inventario
Gastos pagados por anticipado

Total Activo Corriente

Activo No Corriente
Activo Fijo
Depreciación
Activo Fijo Neto

Total Activo No Corriente

TOTAL ACTIVO

PASIVO Y PATRIMONIO

PASIVO
Pasivo Corriente
Proveedores
Bancos
Empleados
Estado

Total Pasivo Corriente

Pasivo No Corriente
Deudas a largo plazo
Total Pasivo No Corriente
Total Pasivo

Patrimonio
Capital
Utilidades acumuladas
Total Patrimonio

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO

Ejercicio 2: La Bizcochería

Doña Dulce desea conocer cómo va su negocio, luego del primer año.

La propietaria compró el local por un valor de $1 millón de pesos. Para comprarlo pidió un préstamo de $500,000.00 al banco de los cuales sólo debe $250,000.00 Ella está pagando $4,500.00 pesos de préstamo mensual. El horno y la estufa le costaron $75,000.00 pesos, la remodelación $250,000.00 pesos y la vitrina y otros mobiliarios $100,000.00. En el primer año, la propietaria contrató una cajera y otra repostera, además de ella misma. En salarios gasta $55,000.00 pesos mensuales. En gas $10,000.00, en energía eléctrica $3,500.00. Durante ese primer año vendió $1,750,000.00 pesos y gastó $225,000.00 de materia prima. Aunque la mayoría de sus ventas son de contado, en el último mes tuvo que financiar con la tarjeta de crédito la suma de $50,000.00 pesos para comprar los materiales de un pedido que le hicieron en un hotel. De ese pedido le pagaron el 20% es decir, 10,000.00 pesos y los otros $40,000.00 pesos se los pagarán en 30 días. En el primer año ella pagó $315,000.00 pesos de ITBIS.

¿Cuál es el balance general de la Bizcochería?

Lo que tengo:	Lo que debo:	Lo que me queda:
Pasivos + Capital	Activos - Capital	Activos -Pasivos
Activos	Pasivos	Capital

El Estado de Resultados:

También conocido como Estado de Ganancias y Pérdidas es un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Estructura del Estado de Resultados:

Ventas

- Descuentos

= Ingresos Operativos Netos

- Costo de ventas

= Utilidad Bruta

- Gastos Operativos

= Utilidad neta antes de impuestos

- Impuestos

= Utilidad neta

Ejercicio:

Preparar el Estado de Resultados de la Bizcochería.

Fuentes de Financiamiento:

¿De dónde obtendremos el capital para iniciar nuestro proyecto o expandir nuestro negocio? A continuación presentaremos diferentes fuentes para la obtención de recursos, pero es importante resaltar, que para convencer a cualquier inversionista sobre la factibilidad de nuestro proyecto, lo primero que debemos de hacer es un Plan de Negocios.

Recursos Propios: es muy importante tener en cuenta que en la búsqueda de financiación va a contar mucho el hecho de que aportemos parte de ella de nuestros propios recursos, es decir, que invirtamos en nuestro proyecto recursos propios o personales, ya que esto supone un mayor grado de compromiso e implicación. Pero si sólo contamos con nuestro capital intelectual, no importa, existen otras fuentes de financiamiento.

Financiación Bancaria: es una de las más costosas, sobre todo para las PYMES. No obstante, en este momento existen diversas organizaciones internacionales que están garantizando los préstamos para que las pequeñas y medianas empresas puedan obtener mejores financiamientos. Bancos como Ademi, Banreservas, Popular y BHD, cuentan con una rama de préstamos a PYMES.

Inversionistas Ángeles: son personas con alta liquidez financiera que invierten en proyectos que consideran rentables, exportables e innovadores a cambio de una participación como accionistas de la empresa. Se le llama "capital inteligente" porque los inversionistas proporcionan, además de su dinero, consejos para que la empresa sea exitosa. En República Dominicana existe la Red de Inversionistas Angeles "Enlaces" que trabaja sobre todo con proyectos bien innovadores con vocación internacional.

Subsidios, Concursos y Fondos de Desarrollo: a nivel nacional e internacional existen varios concursos para el fomento del Emprendimiento. El Ministerio de Cultura, el Ministerio de Industria y Comercio y otras organizaciones tienen varios llamados a concurso durante el año. Lo importante es estar atento y atreverse a participar.

Impuestos:

Los impuestos de la República Dominicana están regulados por la Dirección General de Impuestos Internos. Si desea más información sobre los mismos, puede descargar el Manual en:

http://www.dgii.gob.do/informacionTributaria/publicaciones/manualesTributarios/Documents/ManualTributario.pdf

CLUSTER TURISTICO
SANTO DOMINGO INC.

Santo Domingo™

BID

Ministerio de Turismo
REPÚBLICA DOMINICANA

Consejo Nacional de Competitividad