



GUÍA DE ESTUDIO

MÓDULO 5:

PARTE 1: FINANZAS EN SIMPLE

ELABORADA POR:

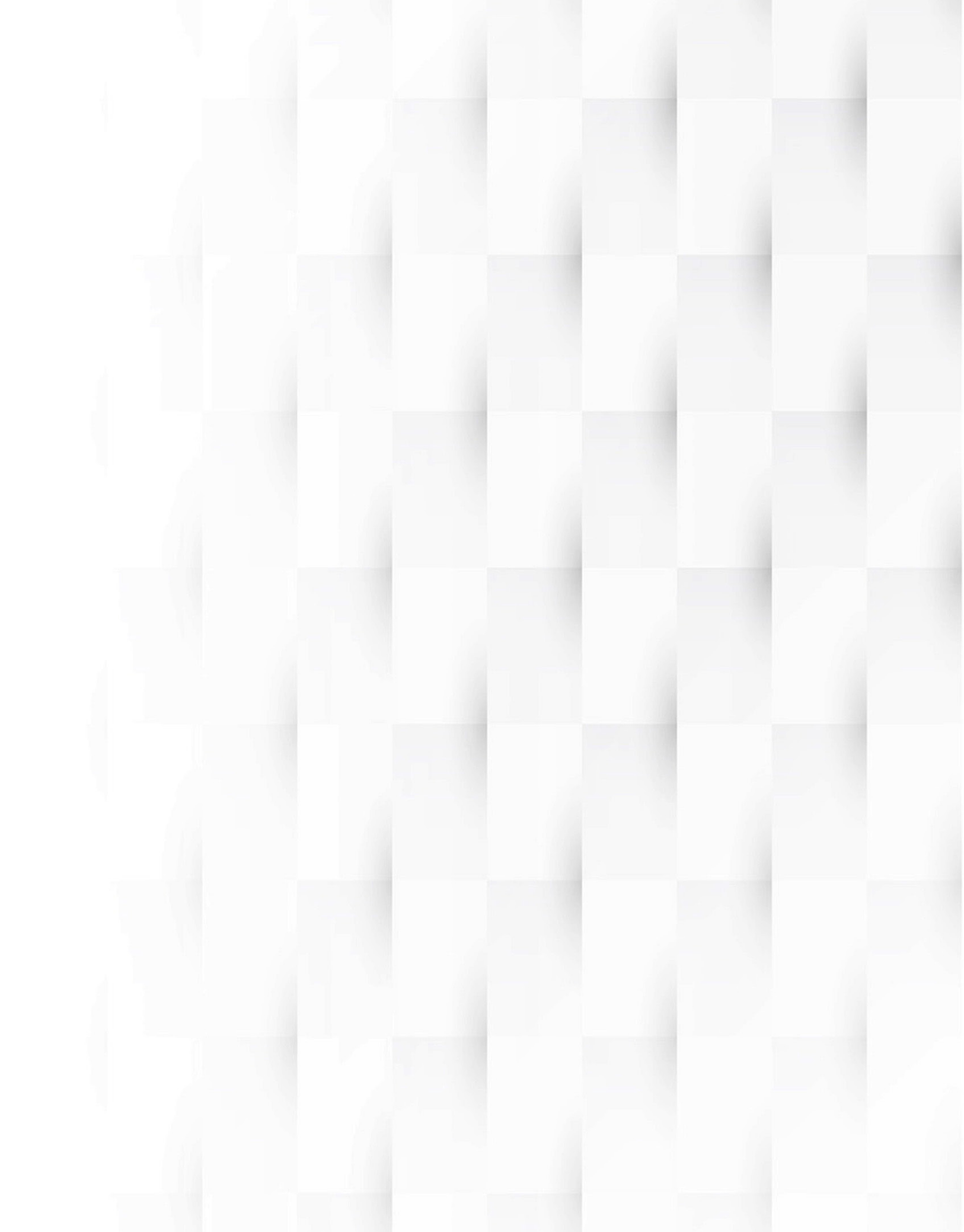
Reinaldo Guerrero

Proyecto apoyado por:

Comité Desarrollo Productivo
FOMENTO LOS RÍOS
por **CORFO**

CFT
Los Ríos
CERCA PARA QUE LLEGUES LEJOS

Valdi
TOONS
Naturaleza animada



CÓDIGO: 24VIRL-256871



GUÍA DE ESTUDIO

MÓDULO 5: PARTE 1: FINANZAS EN SIMPLE

ELABORADA POR:

Reinaldo Guerrero

Proyecto apoyado por:

Comité Desarrollo Productivo
FOMENTO LOS RÍOS
por CORFO

CFT
Los Ríos
CERCA PARA QUE LLEGUES LEJOS

Valdi
toon's
Naturaleza animada

 www.cftdelosrios.cl | www.valditoons.cl

 primelosrios@cftdelosrios.cl

índice

1. CONCEPTOS GENERALES	5
1.1 La relevancia de dominar los números del negocio.	5
1.2 Concepto del dinero.	7
1.2.1 El valor del dinero en el tiempo.	7
1.2.2 Concepto de dinero y riesgo.	8
1.3 El estado de resultados.	9
1.4 El Impuesto al Valor Agregado (IVA).	11
1.5 El impuesto a la renta.	12
1.6 Balance - Situación Financiera.	12
2. INNOVANDO CON LAS FINANZAS CLARAS	14
2.1 Evaluemos oportunidades de negocio.	15
EJERCICIO PRÁCTICO: ¿INVERTIMOS EN QUESOS?	16
2.2 Evaluación de escenarios.	17
2.3 Invertir en innovación.	18

1. CONCEPTOS GENERALES

1.1 La relevancia de dominar los números del negocio.

Con frecuencia vemos el desarrollo de negocios innovadores que se lanzan con buena aceptación inicial del mercado objetivo. Lo anterior demuestra el dominio del emprendedor en la generación de productos y servicios y en los procesos requeridos para desarrollarlos. Con esa misma frecuencia observamos que un porcentaje muy grande de negocios decaen o se cierran por bajo volumen de ventas, por bajas ganancias o por un mal manejo financiero.

Basta contar con un poco de experiencia en el mundo del emprendimiento para haber experimentado o conocido este aspecto. Es por esta razón que se nos inculca que el mundo de los negocios es un camino de riesgos, de tropiezos, de fracaso. Sin embargo, estamos convencidos que, con un buen manejo de la información del negocio, podríamos identificar factores claves del negocio que nos permitiría anticipar situaciones de riesgo y mitigarlas efectivamente. Contar con herramientas financieras nos permitirá tener negocios sustentables económicamente.

Nuestro objetivo es que, al finalizar este módulo, te sientas empoderado y con el conocimiento necesario para proteger y potenciar tu innovación. Porque, al igual que los personajes de Valditoons, tu marca merece ser única, memorable y, sobre todo, inalcanzable por la competencia!





"El riesgo viene de no saber lo que estás haciendo".

► WARREN BUFFET

"No compres lo que no necesitas, con dinero que no tienes, para impresionar a gente que no te importa".

SUZE ORMAN ◀



"Has que el dinero trabaje para ti".

► ROBERT KIYOSAKI

"Gasta menos de lo que ganas".

BRIAN TRACY ◀



"El dinero es una herramienta que te llevará a donde tú quieras, no te reemplaza como conductora".

► AYN RAND



1.2 Concepto del dinero.

El dinero es un recurso deseado por todos, añoramos y nos esforzamos por obtener dinero en abundancia que nos permita al fin atender todas nuestras necesidades. Pocas veces nos detenemos a pensar en una definición más práctica que el simple deseo de desarrollar cualquier negocio que nos permita obtener dinero rápido.

El dinero es un medio o recurso aceptado por todos para el intercambio de productos y servicios. Nos obliga a desprendernos (vender) algo que poseemos o que producimos para poder obtener (comprar) lo que necesito. Este medio va evolucionando en el tiempo, hemos pasado de la moneda al billete, para llegar a la tarjeta bancaria o de crédito en los últimos tiempos. Ya no necesitamos estar frente al comprador, existe tanta confianza en las instituciones financieras, que podemos realizar compras por internet en un carro de compras. Esto último a permitido en auge de las ventas a través de medios digitales.

El dinero resulta entonces es el recurso máspreciado en la economía, mientras más transacciones realicemos entre mis clientes (ventas que tienen un margen de ganancia) y mis proveedores (costos ojalá los más bajos posibles), más dinero tendremos y podremos hacer crecer nuestros negocios o disfrutarlos a través de retiros como socio (pagando impuestos previamente por supuesto).

Antes de comenzar a ver finanzas de los negocios, es necesario comprender algunas particularidades del dinero: La devaluación y el riesgo.



1.2.1 El valor del dinero en el tiempo.

Uno de los aspectos más preocupantes para el que tiene dinero en efectivo (físico o en la cuenta corriente) es la inflación. El hecho de que los precios de los productos suban de precios de manera permanente, causa un deterioro permanente del valor del dinero.

Por ejemplo, si tengo hoy \$1.000 en la cuenta corriente, podría utilizarlo para comprarme una galleta en alguna tienda local o un supermercado. Sorprendentemente, lo más probable que, en un año más ya no pueda comprarme esa misma galleta por que la tienda o el supermercado la esté vendiendo a \$1.050. Esto significa que la inflación hizo que mi dinero valga un 5% menos.

Por lo tanto, como principio básico: más vale el dinero de hoy que el dinero de mañana. Es decir, utiliza el dinero hoy en recursos que generen al menos un retorno mayor que la inflación.

Desde aquí surgen aplicaciones prácticas para la utilización del dinero. Por ejemplo, si a un cliente le emites una factura e indica que pagará a 30 o 60 días, podría aplicarse una tasa de interés al crédito que me permita financiar al menos la inflación. Por lo general, los pequeños empresarios no aplican estas políticas por no valorar la pérdida de valor del dinero en el tiempo.

IMPORTANTE: Existen formas de cubrirte de la inflación. Si vas a mantener dinero por un buen tiempo en la cuenta corriente, una buena idea es mantener estos valores en depósitos a plazo. Los depósitos a plazo te entregan una ganancia que, por lo general, son capaces de cubrir la inflación y un poco más. Puedes depositar por montos bastante bajos y por la cantidad de días semanas o meses que desees.

1.2.2 Concepto de dinero y riesgo.

Habitualmente pensamos que emprender en cualquier negocio es un riesgo. Efectivamente es así, pero si vamos un poco más al detalle, hay negocios que tienen más riesgo que otros (algunos mucho más riesgo que otros). Los bancos e inversionistas son expertos en identificar y medir el riesgo. Es tan así, que desde



hace años inventaron un índice para medirlo y para asignarle un nivel de riesgo a cualquier negocio: La tasa de interés.

Por lo tanto, un negocio con mayor riesgo tiene una tasa de interés más alta. Es decir, si le voy a prestar dinero a alguien muy riesgoso, le voy a querer cobrar una tasa de interés más alta por el riesgo que hay de que no me devuelva todo el dinero.

La trayectoria que generar a lo largo de los años, el comportamiento financiero que tengas, va generando marcadores que determinan la tasa de interés que te cobrarán bancos e inversionistas. Por ejemplo, una empresa con 5 años de antigüedad, con ingresos de \$8.000.000 promedio mensual y crecientes en más de 10% cada año, con una rentabilidad del 36% y sin incumplimiento en los préstamos obtenidos, tendrá una tasa de interés para obtener préstamos mucho más baja que una empresa con 18 meses de antigüedad, con ingresos intermitentes que promedian \$8.000.000, con una rentabilidad del 25% y que ha estado en DICOM en algún momento.

1.3 El estado de resultados.

El estado de resultados es una herramienta globalmente utilizada para medir el desempeño de las empresas en un periodo determinado de tiempo en cuanto a pérdidas y ganancias. Contiene los ingresos por ventas, costos operacionales fijos y variables, costos no operacionales, impuesto a las ganancias y la utilidad o pérdida al final de un periodo.

Te presentamos un listado general de las partidas más relevantes de un estado de resultados.

SIGNO	CONCEPTO	DESCRIPCIÓN
+	INGRESOS	Recaudación proveniente de la venta de bienes y servicios
-	COSTO FIJO	Gastos de producción que no varían de un mes a otro
-	COSTO VARIABLE	Costos aumentan con cada unidad producida
	COSTO DE VENTA	Desembolsos necesarios para la comercialización
-	GASTOS FINANCIERO	Los intereses pagados por préstamos
=	RESULTADO S/IMPTO	El resultado que se obtiene antes de pagar impuestos
-	IMPUESTO A LA RENTA	El impuesto a la renta determinado por el periodo
-	RESULTADO FINAL	El resultado que se obtiene después de pagar impuestos

Te presentamos un diagrama ilustrativo de un estado de resultados.

EL ESTADO DE RESULTADOS

+

INGRESOS: \$4.150.000		
PRODUCTO	PRECIO	CANTIDAD VENDIDA
CERVEZA STOUT	\$1.700	1500 Unidades
CERVEZA ALE	\$1.600	1000 Unidades

Costo fijo total	
$\left(\begin{matrix} \text{Precio venta} \\ \text{(unitario)} \end{matrix} \right) - \left(\begin{matrix} \text{Costo variable} \\ \text{(unitario)} \end{matrix} \right)$	
PUNTO DE EQUILIBRIO	
STOUT	ALE
643u	490u

-

GASTOS: \$2.796.000		PRODUCTO	UNITARIO	CANTIDAD	COSTO	STOUT	ALE
		VARIABLES	\$600	2.660	\$1.596.000	\$580	\$620
		FIJOS	\$480	2.500	\$1.200.000	\$480	\$480

=
33%

GANACIA: \$1.354.000	
----------------------	--

PRODUCTO	UNITARIO
STOUT	\$640
ALE	\$500

Siempre trabajar con montos netos...



Otro de los indicadores más relevantes en cada negocio, es el margen de ganancia en porcentaje. Lo anterior permite dimensionar el desempeño del negocio y puede ser comparado con otros negocios. También podemos compararlo con años anteriores. Quizás lo más relevante debe ser el monitoreo luego de realizar mejoras en la gestión.

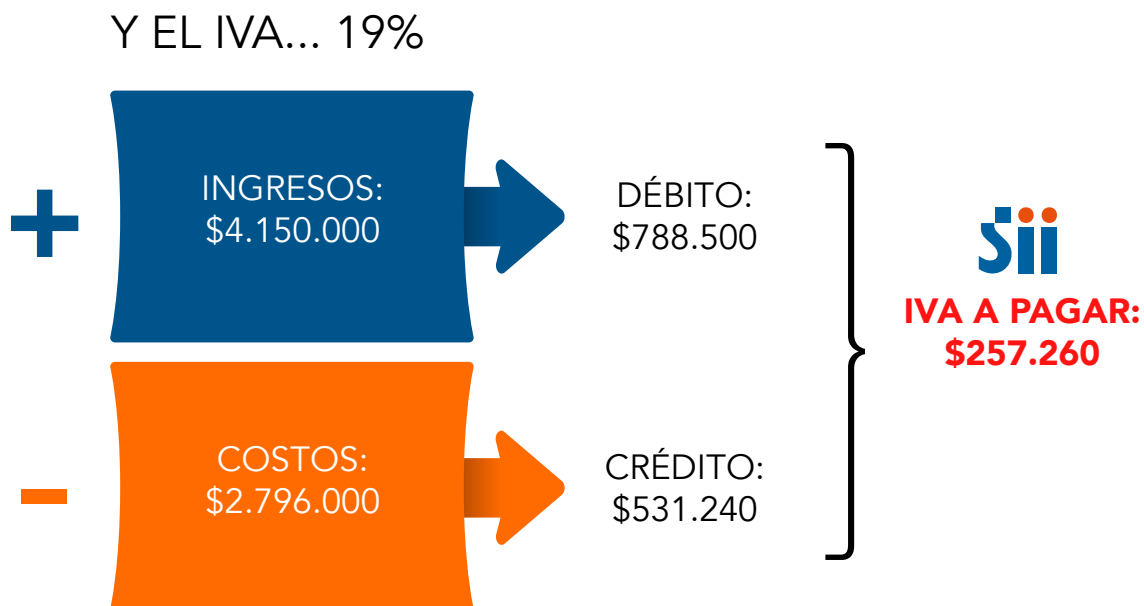
1.4 El Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Uno de los impuestos más relevantes en Chile y donde la empresa es el principal recaudador de este tributo. **Consiste en cobrar un 19% (débito fiscal) por cualquier venta realizada a los clientes** (descontando algunas exenciones). Las empresas tienen el beneficio de descontar el IVA de las compras (crédito fiscal) que hayan realizado con factura afecta del proveedor de la empresa.

Si de la imputación al débito fiscal del crédito fiscal del período resulta un remanente (monto a favor), éste se acumulará al período tributario siguiente y así sucesivamente hasta su extinción, ello con un sistema de reajustabilidad hasta la época de su imputación efectiva.

SABÍAS QUE: Los exportadores están exentos de IVA por las ventas que efectúen al exterior, la Ley les concede el derecho a recuperar el IVA causado en las adquisiciones con tal destino. Adicionalmente, el inciso tercero del artículo 36°, de la LIVS, señala que los exportadores que realicen operaciones gravadas con IVA podrán deducir el impuesto que se les hubiera recargado al adquirir bienes o utilizar servicios destinados a su actividad de exportación y el impuesto pagado al importar bienes para el mismo objeto.

Determinación del IVA:



1.5 El impuesto a la renta.

El impuesto a la renta afecta a las ganancias de la empresa, en 2024 equivale a un 27%. Sin embargo, termina siendo un saldo a favor (crédito) al momento del pago del impuesto de los dueños o socios de la empresa.

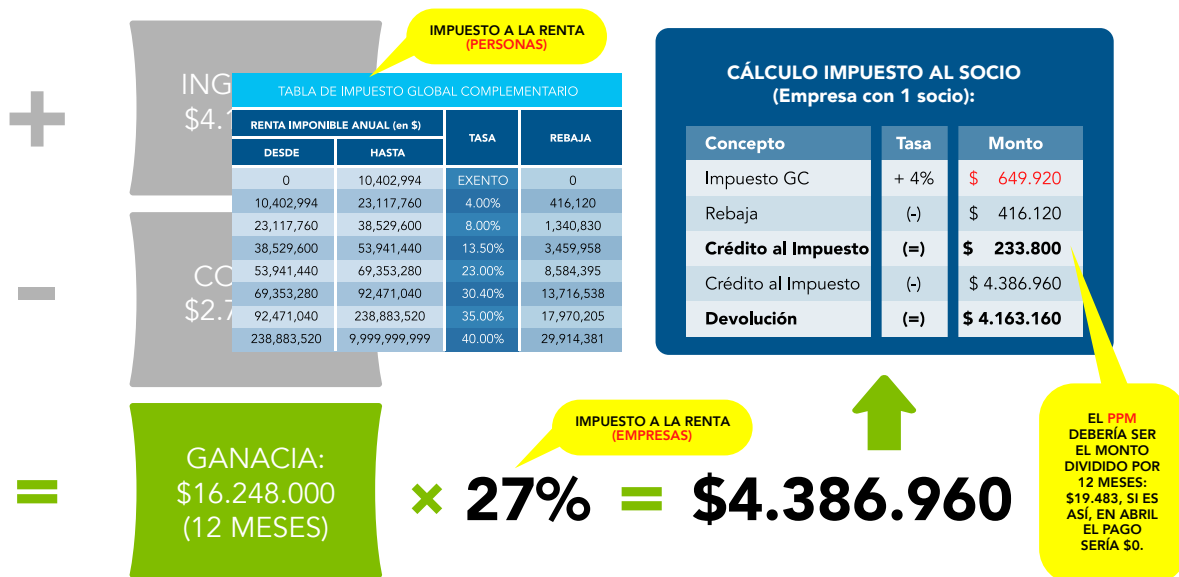
Es un impuesto que se paga en abril del año siguiente. Sin embargo, puede determinarse con bastante anticipación, incluso puede proyectarse meses antes de finalizar el año.

Para disminuir la carga que significa realizar un pago importante en abril del año siguiente, el Servicio de Impuestos Internos (SII) entrega la posibilidad de ir adelantando mensualmente el monto como un % de las ventas.

Finalmente, para este tipo de impuesto, es el socio el que finalmente tributa por sus ganancias según el % de participación en la empresa. Se determina qué porcentaje de las ganancias le corresponde al socio y se suman sus otros ingresos declarados en el año. El monto resultante constituye la base imponible para calcular su impuesto a la renta final según la tabla de Impuesto Global Complementario. Una vez determinado, se rebajarán de ese impuesto, los impuestos que hayan tributado esas ganancias en la empresa. Por lo general, en empresas de menor tamaño, resulta una devolución.

Ejemplo de cálculo del impuesto a la renta:

Y IMPUESTO A LA RENTA ANUAL... 27% Y GLOBAL COMPLEMENTARIO (IGC)



ACLARACIÓN: Las **Empresas Personales** o **Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada**, pasan directamente a tributar con sus ganancias con la tabla del Impuesto Global Complementario.

1.6 Balance - Situación Financiera.

El concepto de balance ha trascendido de lo económico a otros aspectos de la vida de las personas. Le preguntamos a otros sobre el balance del año en lo familiar, escolar o laboral. El principio básico de balance que está implícito es la evaluación respecto a alguna expectativa o alguna meta.

Con el mismo principio básico anterior, un reporte crítico para cualquier negocio es el Balance. Un informe que agrupa los activos, pasivos y patrimonio del negocio. Permite observar la capacidad que tiene un negocio de generar o destruir valor. Es la forma que tenemos de ver el crecimiento o decaimiento de las empresas. Evidentemente una empresa que crece es la que incrementa sus activos, demostrando así un aumento en la riqueza.

Activos: Los activos son todos los recursos (monetarios o no) que son propiedad de la empresa y/o que tienen el derecho de usar. Ahora bien, debemos preocuparnos de que esos activos sean generadores de flujos futuros, que aporten a la actividad del negocio para seguir generando nuevo negocio y mayores ingresos, un indicador que se maneja para identificar este aspecto es la rentabilidad sobre activos. Mientras más recursos tenga la empresa, mejor será el balance.

Pasivos: Representado por las obligaciones que tenemos con terceros a través de contratos de préstamos, facturas por pagar a proveedores, y cualquier deuda que adquirimos para poder mantener el negocio funcionando con recursos necesarios. Si bien el endeudamiento es necesario, debemos preocuparnos de mantenerlo en los niveles más bajos posibles para lograr una situación financiera sana y responsable, un indicador que se maneja para identificar este aspecto es la **Deuda sobre Activos Totales**. Es crítico endeudarnos como máximo hasta el monto que seamos capaces de pagar.

Patrimonio: Cuando a los Activos les restamos los Pasivos, obtenemos el Patrimonio de los dueños. Es decir, es esa parte de los activos que les pertenece a los socios. Que los Activos aumenten porque los aportes de los socios o porque se retienen las ganancias para que el negocio siga creciendo es una de las estrategias más convenientes y sustentables para una empresa, un indicador que se maneja para identificar este aspecto es la de **Ganancia sobre Patrimonio**. Para que esto se dé, es esencial que el negocio proyecte buenos resultados permanentemente.

BALANCE - SITUACIÓN FINANCIERA



2. INNOVANDO CON LAS FINANZAS CLARAS

En el capítulo anterior, desarrollamos conceptos generales de finanzas; reconocimos la relevancia de manejar los números del negocio a través de herramientas globalmente utilizadas; de entender el lenguaje financiero de los negocios, la que permitirá comprender el desempeño financiero e identificar los aspectos que requieren de cuidado para la sostenibilidad del negocio en el largo plazo.

La información del negocio es lo que permite “tomar la temperatura” del negocio y saber si estamos enfrentando alguna enfermedad potencial que necesitamos tratar. Es muy común que el empresario no identifique patrones peligrosos y que en algún momento se encuentre con una crisis de la que ya no hay posibilidad de recuperarse.

Los animamos a continuar desarrollando la habilidad financiera y mantener negocios saludables financieramente. Lo anterior nos permitirá tener la holgura suficiente para innovar en nuestros negocios, aspectos que veremos a continuación.



2.1 Evaluemos oportunidades de negocio.

Si somos emprendedores, reconoceremos que constantemente aparecen oportunidades de negocio. En ocasiones (o más habitual de lo que se cree), nos atrevemos con el mero “olfato” o “sexto sentido” que tenemos para los negocios. Sin duda que la experiencia y el conocimiento nos va nutriendo ese olfato o sexto sentido. Sin embargo, hasta el más hábil en los negocios va a sacar sus cuentas con algo de detalle para evaluar si se involucra económicamente en un negocio. Nos interesa claro está que el dinero que invertimos, lo recuperemos rápidamente y nos traiga ganancias importantes.



Una de las formas de aprovechar oportunidades es incursionando en nuevos negocios. Para poder ver su factibilidad, deberemos realizar un estudio de mercado (nos saltaremos esa parte puesto que fue vista en los módulos 2 y 3 del programa) que nos permita validar que el negocio tiene proyección y poder desarrollarlo de manera competitiva.

Para validar si lo podemos desarrollar de forma competitiva, es necesario realizar una estimación de Ingresos, Gastos, Rentabilidad que tendremos en los próximos años, así como también en cuanto tiempo recuperaremos la inversión y el monto de ganancias que obtendremos. Una vez que determinamos todo lo anterior, invertir en él dependerá de si es más o menos conveniente que invertir en mis negocios actuales.

Todo lo anterior es el principio básico de la evaluación de proyectos que veremos de forma básica en este modulo y que será desarrollado con mayor profundidad en el módulo 6.

Realicemos un ejercicio práctico:

EJERCICIO PRÁCTICO: **¿INVERTIMOS EN QUESOS?**

Surge la oportunidad de desarrollar un negocio de quesos en el que te invitan a ser parte de un 33% de la sociedad, realizando un aumento de capital por \$10.000.000.-

Conoces los siguientes antecedentes del negocio:

- 1** El precio de venta del kilo es de \$10.500, se prevé vender 1.200 kilos mensuales.
- 2** El costo fijo es de \$2.500.000. El litro de leche tiene un costo de \$450 (se requieren 8 litros para un kilo de queso). Los otros costos representan un 15% del precio de venta.
- 3** Se proyecta un crecimiento en ventas para los próximos 5 años de un 15%. Con la posibilidad de realizar innovación en el formato y sabores.
- 4** Se requiere compra de maquinarias y equipos por \$8.000.000, al quinto año se puede vender en \$3.000.000.

Preguntas:

- a** ¿Cuál es la rentabilidad de negocio?
- b** ¿Cuál es mi ganancia en el negocio?
- c** ¿Cuál es el impacto tributario del negocio y cómo afecta mis ganancias?
- d** ¿Sería conveniente endeudarse para aportar el capital de la sociedad y ser parte de este negocio?
- e** Confeccionemos juntos el Flujo de Caja del negocio.



2.2 Evaluación de escenarios.

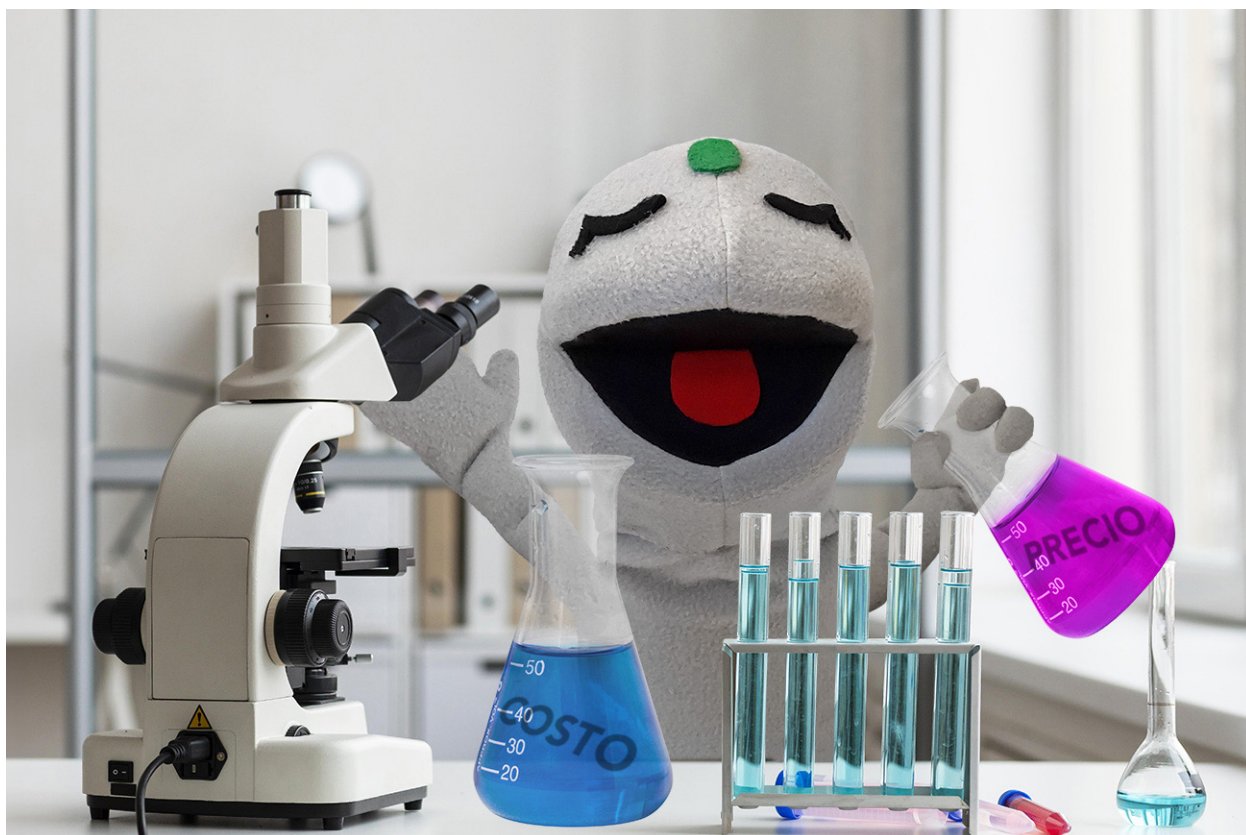
Una forma muy práctica de evaluar mejoras en el negocio es ajustando nuestro estado de resultado o balance en función de los cambios que realizaremos. En la medida que incorporamos información con un sustento y argumentos validados, las simulaciones pueden ser una herramienta valiosa para dimensionar la magnitud del cambio que genera una innovación o ajuste en la empresa a través del cambio en los resultados financieros.

Una innovación podría ser muy interesante o convertirse en una idea atractiva o de moda, que puede descartarse si no va a generar un impacto económico significativo (aumento en las ventas, rentabilidad o en los activos).

Analizar escenario, nos permite ir relacionando y observando el comportamiento del negocio desde distintos puntos de vista. Nos convierte en expertos en el manejo de nuestro negocio.

Para lo anterior, existe el concepto de simulación o evaluación de escenarios. Algunos ejemplos de escenarios pueden ser muy simples:

1. **Simular un aumento en el precio de los productos equivalente al 15%.** Si bien esto podría aumentar los ingresos, puede que algunos clientes ya no compren a ese precio. En general, perder el 15% de los clientes podría seguir siendo muy rentable, ya que se podría ganar lo mismo con menor actividad.



2. **Simular el impacto en el aumento del costo fijo.** Como los costos fijos se pagan con el margen de contribución (precio de venta-costo variable), sería interesante dimensionar cuanta mayor venta se tendría que realizar para cubrir dicho aumento de costo fijo, el análisis del punto de equilibrio puede ser interesante de calcular. También sería interesante saber en cuanto baja el margen total, quizás no lo afecta notablemente.
3. **Incorporar una tercera línea de producto, que requiere una inversión mayor.** Va a ser interesante evaluar el margen de esta nueva línea (idealmente mejor de las que ya existen) y relacionarlo con el tiempo que se estima que las ganancias paguen la inversión.
4. **La incorporación de máquinas que aumentan la producción.**

Todas estas simulaciones o escenarios se comparan con el escenario real o escenario base, utilizando todos los cálculos y conceptos vistos en la PARTE 1. Te invitamos a realizar simulaciones utilizando estas herramientas.

2.3 Invertir en innovación.

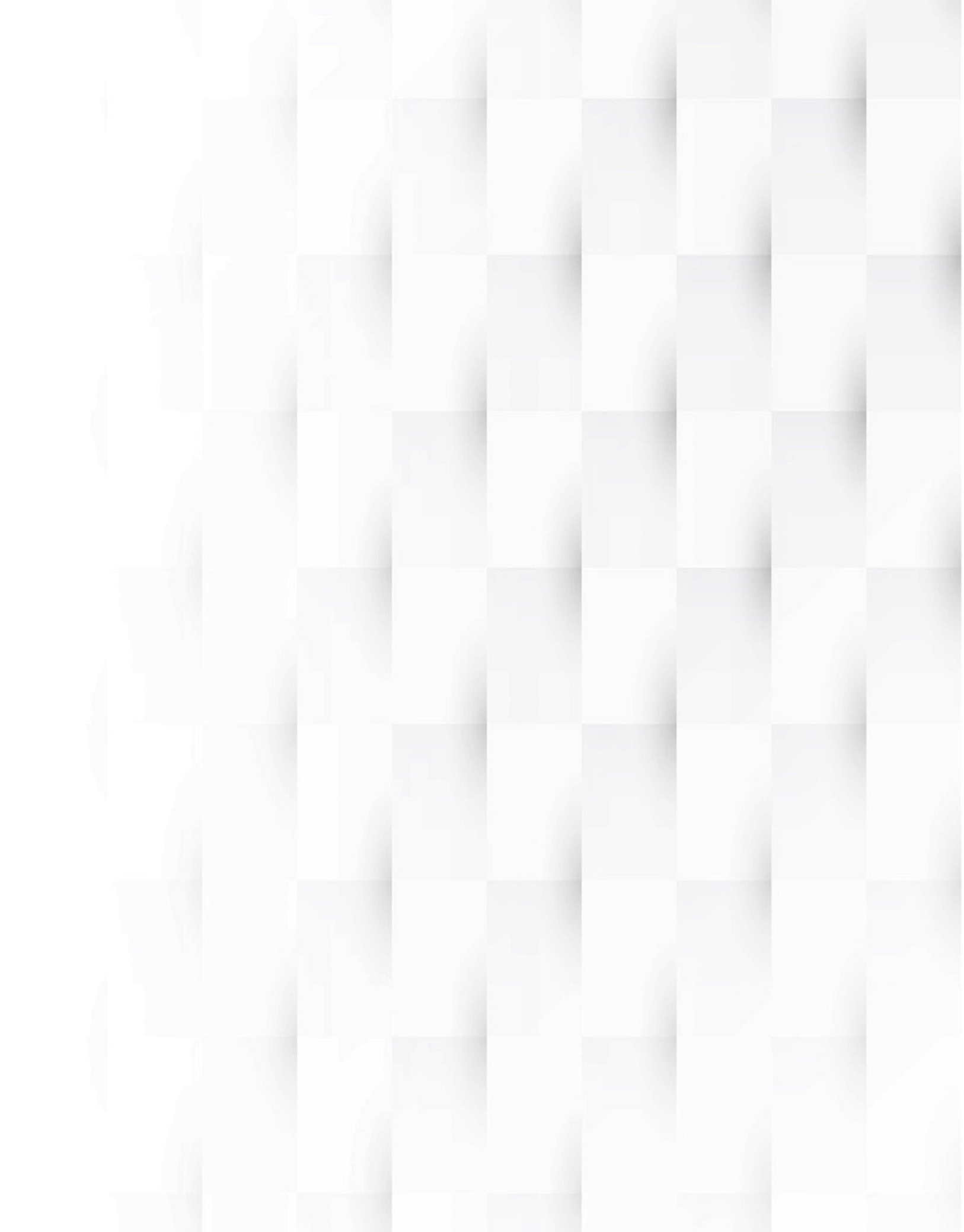
La innovación es una actividad clave y estratégica en todo negocio, debemos estar permanente aportando mayor valores a nuestros clientes y mantenernos competitivos en el mercado. Sin embargo, no puede ser antojadizo, por moda o a cualquier costo. Es recomendable planificarla y dirigirla coherentemente. Cualquier ajuste o innovación debe tener como propósito mejorar el desempeño, rentabilidad o la sustentabilidad del negocio en el largo plazo.

Debemos ponerle números a la innovación y que sea capaz de demostrar las mejoras cuantificablemente. Por lo general, los recursos del negocio son escasos, es conveniente realizar una lista de las mejoras que se pueden realizar y simular el impacto en el desempeño del negocio y priorizar la (o las) que tendrán el mejor impacto. Yendo un paso más haya, posterior a la evaluación económica (números), se recomienda testear en un ambiente de prueba (prueba de concepto) si los resultados que se obtienen de la innovación realmente logran los resultados esperados. Esto da mayor sustento a las mejoras que se realizan.

Llega el momento en que los recursos necesarios escapan a la liquidez (dinero) recurrente que cuenta la empresa para financiarlo, es muy relevante que aseguremos que seremos capaces de pagar las cuotas mensuales junto con los desembolsos normales de la operación mientras se esperan los beneficios económicos de la innovación.

Caso práctico:

Desarrollemos una **política de innovación** que indique el foco que debe perseguir la innovación en la empresa y los requisitos financieros (aumento en ventas, aumento de activos, disminución de costos) que debe cumplir una innovación para aprobarla, incluyamos todos los aspectos que consideran relevantes para encausar las innovaciones o mejoras. Definamos incluso un porcentaje de los ingresos para desarrollar innovación.





Proyecto apoyado por:

Comité Desarrollo Productivo
FOMENTO LOS RÍOS
por **CORFO**

CFT
Los Ríos
CERCA PARA QUE LLEGUES LEJOS

Valdi
toons
Naturaleza animada

 www.cftdelosrios.cl | www.valditoons.cl

 primelosrios@cftdelosrios.cl