

**Laboratorio Empresarial  
Piura Emprende**



# FINANZAS PARA EMPRENDEDORES

**Mgtr. BRENDA LIZ SILUPÚ GARCÉS**  
**5 de noviembre de 2010**



UNIVERSIDAD DE PIURA



**Young Americas Business Trust**



**CUALIDADES DE UN  
EMPRENDEDOR PARA SER UN  
EMPRESARIO DE EXITO**

## ❖ Son personas con iniciativa



- ❖ Les gusta tomar riesgos y no miden las consecuencias con la mera convicción de hacer lo que gustaría hacer.
- ❖ Generalmente son personas independientes en sus decisiones
- ❖ Son innovadores, siempre están buscando algo nuevo, algo diferente, algo fuera de lo común, desean ofrecer algo exclusivo.
- ❖ Generadores de cambio

❖ Motivadores, tratan de entusiasmar a otros antes y durante la realización de su proyecto

❖ Son líderes, logran movilizar a un grupo de gente que se convierte en sus seguidores

❖ Resistente a las frustraciones, no se caen ante el primer obstáculo

❖ Perseverantes, son personas trabajadoras y constantes.

❖ Tienen inquietudes, no son conformistas, siempre están buscando algo nuevo que aprender.



# **IDEAS PARA INICIAR UN NEGOCIO**

# Activos Tangibles



- Tienes ahorros?... Es hora de usarlos
- Tienes auto?...desde ahora es tu unidad de transporte y distribución
- Tienes casa?... Desde ahora es tu unidad de negocio
  
- Tienes amigos que están interesados en entrar en el negocio?.... Ahora serán tus socios
- Tienes tarjeta de crédito?.... Úsala pero con mucho cuidado, sólo si es necesaria ya que es muy cara
  
- Tienes trabajo actual?..... Podrás seguir trabajando, mientras le dediques tiempo a tu empresa. Pero ten cuidado en no quedar mal.
- Vives con tus padres?.... Aprovecha esa oportunidad para no asumir los gastos de la casa.

# Activos Intangibles



- Tienes profesores que te pueden ayudar?... Desde ahora son tus asesores
- Tienes hermanos, familiares o amigos especialistas en contabilidad, leyes o sistemas informáticos?... Ahora son tus proveedores de servicios.
- Conoces a los proveedores?... Negocia con ellos el periodo de pago de las facturas.
- Conoces clientes potenciales?... Pídeles una entrevista y mándales cartas de presentación de tu producto.

# ¿CÓMO MANEJAR TUS FINANZAS EN LA EMPRESA?





# ADMINISTRAR LA LIQUIDEZ



- El empresario debe saber manejar la liquidez del negocio, debe evaluar los cobros que realiza para que pueda cumplir con sus compromisos adquiridos (deuda a proveedores, bancos, préstamos personales, etc.)
- Tener en cuenta que es muy común que existan problemas de liquidez, pero ahí está la habilidad del empresario de saber manejarla.
- Además se debe planificar las compras para el negocio (mercaderías) ya que eso implica mayor dinero invertido que si no se venden me quita liquidez al negocio. Se debe de empezar de a poco para conocer el mercado y determinar tu ciclo operacional del negocio.
- Recuerda que tu negocio siempre va a necesitar dinero para poder crecer, por lo tanto debes de reinvertirlo.

# ESTAR CONVENCIDO DE QUE TU NEGOCIO ES RENTABLE



- La rentabilidad garantiza la sostenibilidad de tu negocio en el largo plazo.
- Para ser rentable tienes que conocer los costos que tienes para asumir para saber a que precios debes vender.
- Además ten en cuenta que se tienen que cubrir otros gastos propios de la empresa, como pago de luz, agua, teléfono, alquileres, planillas, etc.
- Tienes que pagar los intereses de la deuda, si estas endeudado, y los impuestos de ley.
- El manejo que tú realizas en la empresa, no es gratis, existe un costo de oportunidad de tu tiempo, es por eso que debes asignarte una remuneración de acuerdo a las ventas de tu negocio.
- No debes de mezclar tus actividades personales con las actividades del negocio. Desde un inicio ten en claro esto, la empresa es una unidad de negocio diferente a tus gastos personales.

# NO CONFUNDIR LIQUIDEZ CON RENTABILIDAD



- El hecho de tener dinero todos los días, no es sinónimo que tu negocio es rentable.
- Recuerda que de lo que vendes tiene que alcanzarte para pagar tus compromisos y quedarte una utilidad que debe ser reinvertida en el negocio.
- Debes de limitar tus gastos, recuerda que cuando empiezas necesitas de mucha liquidez (capital)

# PLANIFICA



- Estimar cuanto piensas vender
- Establecer el dinero que necesitas para poder comprar los insumos o mercadería para poder vender. (Inversión)
- Buscar tus fuentes de financiamiento
- Inicia tu negocio
- Promociona tu producto, diseña estrategias que te lleven a vender tu producto
- Con los ingresos por ventas paga tus deudas y gastos
- Cuantifica tu ganancia, que ahora es parte de tu financiamiento
- Vuelve a planificar .....

# Indicadores



- Ingresos Totales (Ventas )
- - Costo de las mercaderías e insumos
- - gastos generales
- - Pago de deudas
- - pago de impuestos
- = Utilidad

$\text{Rent. Ventas} = \text{Utilidad} / \text{Ventas}$

$\text{Rent. Inversión} = \text{Utilidad} / \text{Inversión total}$

$\text{Rent. Patrimonial} = \text{Utilidad} / \text{Aporte de los socios}$