



BANCO GANADERO

“CAPACITACIÓN PARA EMPRENDEDORES”

Programa de Educación Financiera

INDICE

- Empezar un negocio
- Constitución de la empresa.....
- El NIT.....
- Pasos para emprender un negocio.....
- Flujo de caja proyectado.....
- Presupuesto de cuentas por cobrar.....
- Importancia de llevar registros.....
- Custodia de expedientes.....
- Financiamiento.....
- Plan de Negocio y objetivo.....
- Interrogantes más comunes.....

EMPEZAR UN NEGOCIO

Al poner en marcha tu propio negocio, una de las primeras decisiones que necesitas hacer implica **incorporar** tu empresa. Sin embargo, si vas a hacer el negocio por ti mismo y no estás pensando en hacer negocios en varios lugares, será más sencillo incorporar tu empresa en un solo lugar y luego que se consolide, expandirla.

Debes elegir un **nombre** para tu negocio. El nombre de la empresa que selecciones no puede tener una similitud con un negocio ya existente que opere en el país . Puedes consultar la disponibilidad del nombre para tu empresa a través de FUNDEMPRESA.



BANCO GANADERO

CONSTITUCIÓN DE LA EMPRESA

Puedes imprimir un formato de escritura de constitución en borrador. Los estatutos responden al nombre y domicilio legal de la empresa, así como el número de acciones que emitirá a los inversionistas potenciales.

Puedes actuar como representante registrando tu propia empresa, poniendo tu nombre y dirección.

La razón para formar la empresa debe aparecer en los documentos, así como la cantidad de tiempo que pueda existir la empresa, que normalmente es ilimitada; a menos que indiques una fecha definitiva en que el negocio se disolverá. De ser posible, presenta la escritura de constitución ante notario de Fe Publica.



BANCO GANADERO

EL NIT

Como una empresa es constituida, necesita un número de identificación Tributario(NIT) del Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).

Allí te harán preguntas acerca de tu empresa, tales como la fecha de constitución, el propósito para el funcionamiento de la empresa y el número de personas que trabajan.

Deberás proporcionar tu nombre, dirección y número de C.I.



BANCO GANADERO

PASOS PARA EMPRENDER UN NEGOCIO

Cada año, cientos de empresas cierran. Sólo algunas llegan a los 3 años de vida y muy pocas supera los 5 años en el mercado.

No existe una fórmula mágica que garantice el éxito en los negocios, sin embargo, hay ciertos puntos en que expertos del mundo empresarial y emprendedores exitosos coinciden, para que una empresa rentable y sostenible en el tiempo.

A continuación 10 pasos clave que debes seguir para lograr que tu negocio no sea uno más de los muchos que cada año fracasan.



BANCO GANADERO

1

DEFINE LAS RAZONES PARA INICIAR TU NEGOCIO

Muchos emprendedores inician su negocio solo con la idea de hacer dinero y ante el primer obstáculo se rinden.

Los grandes emprendedores de la historia coinciden en que el dinero no era su prioridad al iniciar, y las razones que los guiaron eran pasión, deseos de superación e ideales de cambiar el mundo.

Toma una hoja e identifica al menos 3 razones (además de ganar dinero) por las cuales aventurarte a abrir un negocio y asumir los riesgos que ello conlleva, una vez hayas encontrado estas razones tendrás siempre motivos para seguir adelante aunque las ganancias del negocio al principio no sean las esperadas.



BANCO GANADERO

2

ESCOGE UNA IDEA DE NEGOCIOS SENCILLA

Las ideas de negocio perfectas no existen. La mayoría de los emprendedores se quedan toda la vida esperando un negocio rentable y sin riesgo, y finalmente nunca emprenden porque no tienen “la mejor idea”.

No te quedes estancado tratando de reinventar la rueda, busca una idea sencilla y empieza, ya luego le irás dando forma a medida que avances.



BANCO GANADERO

3

PLANTEA UN MODELO DE NEGOCIO RENTABLE

Luego de haber elegido tu idea sigue uno de los pasos más importantes: Definir el modelo de negocios. Esta labor requiere de toda tu concentración, debes tomar una hoja y responder:

- ¿Cuál es mi producto o servicio?
- ¿Voy a fabricar el producto o solo a comercializarlo?
- ¿A quién voy a venderle?
- ¿Qué medio voy a utilizar para llevar mi producto a manos del cliente?
- ¿Qué tiene mi producto que no tenga el de la competencia?

Y toda pregunta relacionada con el cómo vas a desarrollar tu idea de negocios.



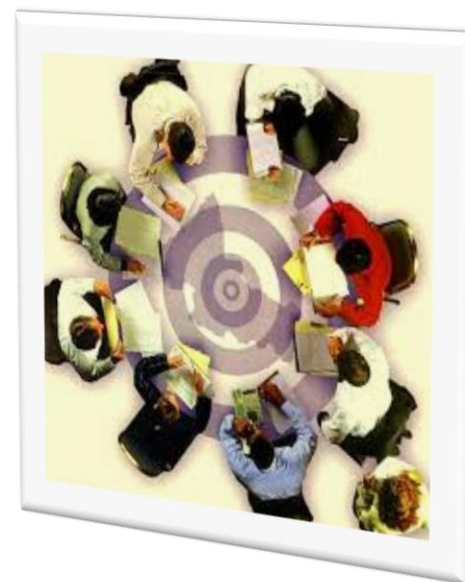
BANCO GANADERO

4

ARMA UN BUEN EQUIPO DE TRABAJO

Encontrar un equipo de personas que se comprometan y se apasionen igual que tú por tu proyecto no es fácil, pero es indispensable que cuentes con el apoyo y el complemento de un buen equipo.

Los expertos recomiendan buscar personas complementarias, con ideales y pensamientos distintos a los nuestros. Los miembros de tu equipo deben ser positivos y darte fortaleza y ánimo cuando sientas ganas de echar todo por la borda.



BANCO GANADERO

5 FINANCIAR TU NEGOCIO ADECUADAMENTE

Evita caer en el error del “sobre endeudamiento”, al principio tendrás que minimizar los gastos lo más que puedas.

En caso de tener que recurrir al mercado financiero en busca de dinero, compara las diferentes tasas de interés y toma las más bajas y aquella que te brinde facilidades de pago.

Recuerda que con un buen **plan de negocios** te será fácil acceder a distintas fuentes de capital sea gubernamental o privado.



BANCO GANADERO

Ya tienes la idea, el plan, el equipo y el dinero. Estás listo y es hora de empezar. Este momento crucial es llamado “De la Idea a la realidad”.

Es el momento de poner a prueba tu capacidad como emprendedor, ya no es el papel o un simulador, es la vida real y tendrás que enfrentar toda clase de retos y desafíos.

En este momento debes ser especialmente cuidadoso con el **tema legal**, un asunto que muchos emprendedores ignoran.



7

PROMUEVE TU NEGOCIO

Ya tienes tu negocio, es hora que el mundo lo sepa. Prepara una publicidad ingeniosa para atraer los clientes a tu negocio.

Las redes sociales son un gran aliado. Aunque también puedes apoyarte con volantes, perifoneo, publicidad en medios de comunicación y otras alternativas.

Si puedes, crea un sitio web y cuentas en las diversas redes sociales, el Internet es un medio muy económico y sencillo de atraer clientes.



BANCO GANADERO

8

APRENDE TODO ACERCA DE TU NEGOCIO

Conocer a tus clientes, proveedores y competencia será fundamental para hacer competitivo tu negocio.

Debes escuchar a tu entorno, dale a tus clientes lo que quieren, crea relaciones mutuamente beneficiosas con tus proveedores y analiza la estrategia de tu competencia.

Asistir a ruedas de negocios y ferias empresariales es otra buena idea de capacitación, además de los libros y seminarios que te permitan adquirir estrategias para implementar en tu negocio.



BANCO GANADERO

9

ESTABLECE TU ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

La mayoría de los negocios se quedan estancados con una pequeña porción del mercado que les genera dinero suficiente para subsistir y mantener a su dueño, sin embargo, un verdadero emprendedor no es conformista y siempre está buscando **maneras de ampliar su negocio**.

Existen diferentes formas de hacer crecer un negocio, pero es muy importante tener definida la estrategia de crecimiento. ¿Vas a abrir nuevos locales, o tal vez venderás franquicias, harás adquisiciones, crearás alianzas?

Es importante que lo determines, así tu crecimiento será sostenible y planeado.



BANCO GANADERO

10

CÓMO ELABORAR UN FLUJO DE CAJA

El flujo de caja es un documento o informe financiero que muestra los flujos de ingresos y egresos de efectivo que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

Ejemplos de ingresos de efectivo son: el cobro de facturas, el rendimiento de inversiones, los préstamos obtenidos, etc.

Ejemplos de egresos de efectivo son: el pago de facturas, el pago de impuestos, el pago de sueldos, el pago de préstamos, el pago de intereses, el pago de servicios de electricidad y agua, etc.



BANCO GANADERO

La diferencia entre los ingresos y los egresos de efectivo se conoce como saldo, el cual puede ser favorable (cuando los ingresos son mayores que los egresos) o desfavorable (cuando los egresos son mayores que los ingresos).

A diferencia del estado de resultados, el flujo de caja muestra lo que realmente ingresa o sale de “caja”; por ejemplo, registra el pago de una compra, pero no la depreciación de un activo, que implica un gasto, pero no una salida de efectivo.

Además de mostrarnos las entradas y salidas de efectivo, el flujo de caja nos permite saber si la empresa tiene un déficit o un excedente de efectivo, y así, por ejemplo:



EJEMPLO

- determinar cuánto podemos comprar de mercadería.
- determinar si es posible comprar al contado o es necesario o preferible solicitar crédito.
- determinar si es necesario o preferible cobrar al contado o es posible otorgar créditos.
- determinar si es posible pagar deudas a su fecha de vencimiento o es necesario pedir un refinanciamiento o un nuevo financiamiento.
- determinar si se tiene un excedente de dinero suficiente como para poder invertirlo, por ejemplo, en la adquisición de nueva maquinaria.
- determinar si es necesario aumentar el disponible, por ejemplo, para una eventual oportunidad de inversión.



EL FLUJO DE CAJA PROYECTADO

Para elaborar un flujo de caja debemos contar con la información sobre los ingresos y egresos de efectivo que haya tenido la empresa. Ésta información la obtenemos de la contabilidad que haya realizado.

Pero también es posible elaborar un flujo de caja proyectado (también conocido como presupuesto de efectivo), para lo cual necesitaríamos las proyecciones de los futuros ingresos y egresos de efectivo de la empresa para un periodo de tiempo determinado.



BANCO GANADERO

El flujo de caja proyectado o presupuesto de efectivo nos permite:

- anticiparnos a un futuro déficit (o falta) de efectivo, y así, por ejemplo, poder tomar la decisión de buscar financiamiento oportunamente.
- prever un excedente de efectivo, y así, por ejemplo, poder tomar la decisión de invertirlo en la adquisición de nueva maquinaria.
- establecer una base sólida para sustentar el requerimiento de créditos, por ejemplo, al presentar el flujo de caja proyectado dentro de un plan de negocios.
- Veamos a continuación un ejemplo sencillo de cómo elaborar un flujo de caja proyectado:



EJEMPLO

Una empresa manufacturera cuenta con los siguientes datos:

- las proyecciones de ventas son: enero: \$us 85.000, febrero: \$us 88.000, marzo: \$us 90.000, abril: \$us 92.000.
- las proyecciones de la compra de insumos son: enero: \$us.us.47 000, febrero: \$us.us.51 000, marzo: \$us.us.50 000, abril: \$us.us.52 000.
- las ventas se cobran el 40% al contado y el 60% al crédito a 30 días.
- las compras se pagan el 50% al contado y el 50% al crédito a 30 días.
- se obtiene un préstamo del banco por \$us.us.40 000, el cual se debe pagar en cuotas de \$us.us.5 000 mensuales.
- los gastos de administración y de ventas corresponden al 20% de las proyecciones de ventas.
- las proyecciones del pago de impuestos son: enero: \$us 3.080, febrero: \$us 2.710, marzo: \$us 3.260, abril: \$us 2.870.



BANCO GANADERO

PRESUPUESTO DE CUENTAS POR COBRAR

En primer lugar elaboramos nuestro presupuesto de cuentas por cobrar ya que el total de las ventas no se cobran el mismo mes en que se realizan, sino que se cobran un 40% el mes en que se realizan y el 60% restante al mes siguiente, y al elaborar un flujo de caja, tal como hemos mencionado, debemos registrar el efectivo que realmente ingresa a o sale de la empresa:

Una vez que hemos elaborado nuestro presupuesto de cuentas por cobrar, pasamos a elaborar nuestro presupuesto de cuentas por pagar, ya que, igualmente, las compras no se pagan el mismo mes en que se realizan, sino que se pagan un 50% en el mes que se realizan y el 50% restante al mes siguiente.

	ene	feb	mar	abr
Ventas al contado (40%)	34000	35200	36000	36800
Ventas al crédito a 30 días (60%)		51000	52800	54000
TOTAL	34000	86200	88800	90800



BANCO GANADERO

Presupuesto de cuentas por pagar

	enero	febrero	marzo	abril		
Compras al contado (50%)			23500	25500	25000	26000
Compras al crédito (50%)				23500	25500	25000
TOTAL			23500	49000	50500	51000

Y finalmente, asegurándonos de contar con todos los datos necesarios, pasamos a elaborar nuestro flujo de caja proyectado.



BANCO GANADERO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	enero	febrero	marzo	abril
INGRESO DE EFECTIVO				
Cuentas por cobrar	34000	86200	88800	90800
Préstamos	40000			
TOTAL INGRESO DE EFECTIVO	74000	86200	88800	90800
EGRESO DE EFECTIVO				
Cuentas por pagar	23500	49000	50500	51000
Gastos de adm. y de ventas	17000	17600	18000	18400
Pago de impuestos	3080	2710	3260	2870
TOTAL EGRESO DE EFECTIVO	43580	69310	71760	72270
FLUJO NETO ECONÓMICO	30420	16890	17040	18530
Servicio de la deuda	5000	5000	5000	5000
FLUJO NETO FINANCIERO	25420	11890	12040	13530



BANCO GANADERO

IMPORTANCIA DE LLEVAR REGISTROS

Te ayudará a supervisar el avance, a preparar sus estados financieros, a seguirle el rastro a los gastos deducibles, a preparar los impuestos y a respaldar las partidas reportadas en las declaraciones impositivas.

Los registros de una empresa pueden dividirse en tres categorías:

- ingresos
- gastos
- gastos de capital



REGISTRO DE INGRESOS

Tu empresa puede recibir dinero de varias fuentes. Quizás vendiste tu auto para financiar tu negocio, o quizás recibiste un préstamo comercial.

Puedes recibir ingresos de la venta de bienes y servicios a otra empresa. Cualquiera que sea la fuente de tus ingresos, debe registrarse.

Los registros comerciales deben indicar el tipo de pago recibido, la fecha en que fue recibido, y el origen del pago. Mientras la información está fresca en tu mente, apúntala en el registro de depósito de tu chequera.

Mantén todos los registros de ingresos en un lugar centralizado.



BANCO GANADERO

REGISTRO DE GASTOS

Mantén comprobantes de pago de las facturas, guardando copias de recibos, facturas, volantes de la tarjeta de crédito, cheques cancelados, o recibos del pago de alquiler.

Estos son documentos estándar que respaldan los gastos de su empresa.

Cada costo debe parecer razonable y necesario para deducir sus gastos empresariales de sus impuestos.



BANCO GANADERO

REGISTRO DE ACTIVOS

Cuando una compra de la empresa represente un beneficio a largo plazo, como una máquina de fax, un edificio, un automóvil o un mobiliario de oficina (artículos que tienen por lo general una larga duración), realiza un seguimiento en forma separada entre este tipo de activos y aquellos de uso y consumo inmediato, como los suministros de oficina.

Este tipo de activos deben registrarse separadamente porque en general no se puede deducir el costo total del recurso en el mismo año de la compra



BANCO GANADERO

CUSTODIA DE EXPEDIENTES

El SIN normalmente tiene 10 años para hacer una auditoría a ti y a tu negocio. Por este motivo se aconseja guardar los expedientes durante al menos 10 años. Sin embargo, si presentaste un informe incorrecto de impuestos, el SIN puede auditarte hasta seis años.

Si hubo fraude, el SIN puede auditarte por una cantidad ilimitada de tiempo.

Algunas agencias estatales tienen un término legal de prescripción más largo que el SIN, por lo que se recomienda guardar todos los documentos relacionados con impuestos durante más de 10 años.



BANCO GANADERO

FINANCIAMIENTO DEL NEGOCIO

Toda empresa necesita recursos para asegurar su funcionamiento. A la actividad gracias a la cual la empresa obtiene esos recursos se denomina actividad financiera o financiamiento.

Uno de los principales problemas y desafíos que debe enfrentar una empresa a la hora de pensar en crecer y desarrollar un negocio es de dónde obtener recursos económicos o financieros.

El dilema de cómo conseguir el capital para echar a andar el proyecto, de una u otra manera se vuelve a repetir en esta etapa, aunque con un grado menor de dificultad.

Puedes acceder a diferentes alternativas de financiamiento a través de las entidades de intermediación financiera.



BANCO GANADERO

Es por eso que muchas oportunidades de negocios que se presentan en las micro y pequeñas empresas pueden perderse por no contar con los recursos financieros en el momento oportuno.

El punto está en que por las características de las empresas de menor tamaño los créditos que los empresarios pueden conseguir en los bancos son limitados, ya sea por el patrimonio que disponen o porque ya se encuentran comprometidos con su capacidad de endeudamiento.

Todas estas decisiones **forman parte de un plan financiero** que sirve para delimitar las estrategias en cuanto a la manera de manejar los recursos económicos de un modo eficiente para el mantenimiento y desarrollo de la empresa



BANCO GANADERO

PLAN FINANCIERO

¿Y qué es un plan financiero? Es la expresión en cifras de lo que se espera de la empresa: comprende la fijación de los objetivos, el estudio y selección de las estrategias que se usarán para alcanzarlos y la colocación de metas, entre otros.

Las micro y pequeñas empresas normalmente funcionan sin ningún plan explícito.

Pero el empresario que se dedica a diseñar un plan financiero (grande o pequeño, estará en gran ventaja respecto de aquel que se deja llevar por los múltiples factores de azar que influyen en los negocios).



BANCO GANADERO

OBJETIVOS

Los objetivos también tienen distintos niveles de prioridad y se podría nombrar, entre otros:

- la rentabilidad (es decir que sea más conveniente invertir el capital en la empresa que depositarlo en un banco);
- la eficiencia (rendimiento del capital y la mano de obra),
- el crecimiento en el tiempo y las reinversiones, figuran entre los más destacados.

Cada empresario tendrá sus propios objetivos y prioridades, lo importante es definir de manera explícita cuáles son estos.



BANCO GANADERO

En una micro y pequeña empresa, donde el empresario hace las veces de gerente, su casa la ocupa como oficina, su auto como vehículo de la empresa, por ejemplo, es muy importante considerar que, aunque no cuesten dinero, todas estas cosas no son "gratis". Si no se les considera con su respectivo precio, el plan financiero estará fuertemente distorsionado.

Los **elementos básicos del plan financiero** para un pequeño empresario son simples: ventas, costos, gastos, utilidad bruta, impuestos y beneficios (o utilidad neta). Sin embargo, son pocos los pequeños empresarios que fijan metas y controlan estas variables regularmente.



INTERROGANTES MÁS COMUNES

1. Que diferencia hay entre CUOTA FIJA Y CUOTA VARIABLE?

R.-

DIFERENCIAS	
CUOTA FIJA	CUOTA VARIABLE
Cuotas no cambian el monto en el transcurso del crédito	Cuotas primeras son elevadas y van en descenso.
Importe de devolución de Capital va en Ascenso.	Importe de devolución a Capital es el mismo a lo largo del crédito.
Mayor posibilidad de calificar para el crédito.	Menor posibilidad de calificar para el crédito.

2. Que es la TRE.

R.- Es el promedio ponderado de los depósitos a plazo fijo de 91 a 180 días del sistema bancario, correspondiente a las 4 semanas anteriores a la fecha de contratación de las operaciones.



BANCO GANADERO

3. Que diferencia hay entre TASA FIJA ,TASA VARIABLE y TASA MIXTA?

R.-

DIFERENCIAS		
TASA FIJA	TASA VARIABLE	TASA MIXTA
Tasa de interés que no varía a lo largo de la vida del crédito.	Es una suma de un Spread que otorga la Entidad Financiera más la TRE, desde la primera cuota hasta finalizar el crédito.	Es una combinación donde se establece un tiempo con tasa fija y a partir de cierto mes se incrementa la TRE.

4. Porque mi cuota de este mes es mayor que el anterior, siendo que pague con 5 días antes de mi fecha?

R.- Se debe a los días de interés corridos.



BANCO GANADERO

5. Si realizo una amortización fuerte de capital rebaja mi cuota?

- **A prorrata.** A Prorrata, implica disminuir el monto de las cuotas, manteniendo el plazo de la operación.
- **A últimas cuotas.** A Últimas Cuotas, implica reducir el plazo del crédito, manteniendo el monto de las cuotas.
- **Pago de Interés por Cuotas.** A las siguientes cuotas con pago de interés por cuotas, implica el pago de intereses de las cuotas adelantadas en sus fechas de vencimiento, manteniendo el plazo de la operación y el monto de las cuotas.
- **Pago Único de Intereses.** A las siguientes cuotas con pago único de interés, implica el pago único de los intereses acumulados por el periodo que comprende las cuotas adelantadas efectuando en la fecha de vencimiento de la cuota posterior al periodo adelantado, manteniendo el plazo de la operación y monto de las demás cuotas.



CERTIFICACIÓN



REGÍSTRATE EN:
www.descubre.bo



DESCUBRE, es una plataforma digital interactiva que te muestra lo simple de las finanzas, de manera lúdica y útil.

UNA VEZ REGISTRADO PODRÁS PASAR POR LOS SEIS MÓDULOS PARA APRENDER SOBRE:



Al finalizar el programa, recibirás tu Primer Certificado del Programa de Educación Financiera DESCUBRE, acreditado por la Asociación de Bancos Privados de Bolivia (ASOBAN).

Para obtener la certificación, regístrate en www.descubre.bo el primer programa interactivo de Educación Financiera de Bolivia, rellena con los datos solicitados, menciona al Banco Ganadero como medio por el cual te enteraste y comienza a integrar teoría y práctica.



BANCO GANADERO

Esta entidad es supervisada por ASFI.



BANCO GANADERO