



CAPACITACIÓN  
Y RELACIONES  
CON LA EMPRESA



# TALLER N°6

## FLUJO DE CAJA



*¡Tu Socio Mayorista!*

*Elaborado por Jorge Castro Obregón*

SOLUCIONES INTEGRALES  
PARA EL DESARROLLO  
DEL CAPITAL HUMANO

## VEAMOS QUE ESTÁ PASANDO EN CHILE Y COMO SE PROYECTAN LOS ALMACENES DE BARRIO



# TENDENCIAS

### El renacer del "almacén de la esquina"



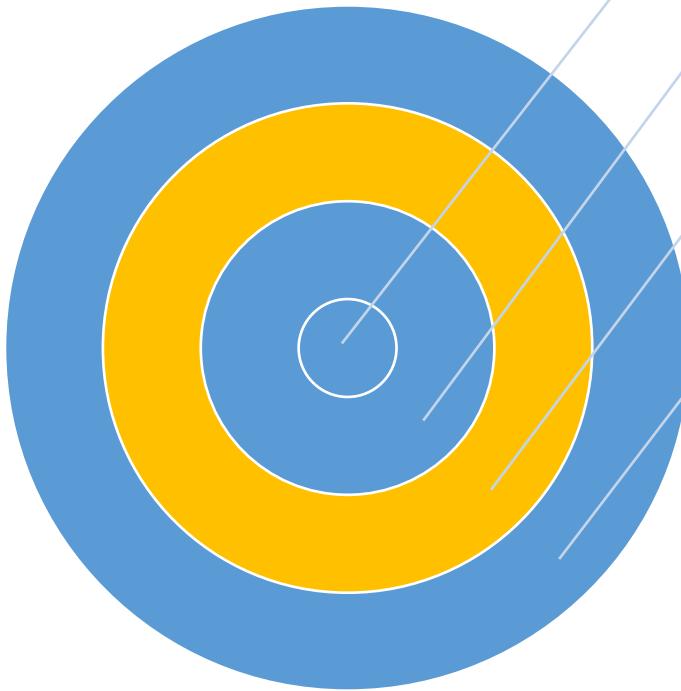
Cifras de la Confederación del Comercio Detallista y del Turismo (Confedech) indican que los negocios de barrio representan hoy más del 40% de las ventas del sector comercio, restaurantes y hoteles.

Más de **120 mil almacenes** se contabilizan en todo el país

# QUE OPINA LOS CLIENTES DE ESTE FENOMENO AL ALZA

- 1 Este local se ha convertido en un punto de encuentro
- 2 Los clientes vienen y se quedan harto rato conversando
- 3 La gran ventaja del almacén “es que acá vienes y compras lo que necesitas”.
- 4 “Si vas al supermercado sales llena de cosas; te tientas demasiado”
- 5 Mayor cercanía, la opción de encontrarse con los vecinos y conocer qué está pasando en el barrio.
- 6 “Evitar tentarse” con cosas que no necesitan en el supermercado.
- 7 El encanto de almacenes que retoman el estilo del tradicional “emporio”, además de modernizarse con nuevas tecnologías y escaparates atractivos, los que muchas veces son diseñados con el aporte de los mismos proveedores.

# EL PÚBLICO ESTÁ CAUTIVO



120 mil los negocios de barrio que se contabilizan

Los chilenos visitan en promedio 33 veces al mes los locales de barrio

63,4% de la población opta por comprar en estos negocios más pequeños

“Un servicio a la medida”

## LAS BUENAS NOTICIAS:

El estudio de la Usach también lo confirma. Grandes empresas empiezan a invertir en los almacenes, ayudando a incorporar servicios como tarjetas de débito y lanzando productos en formatos pequeños y, a diferencia del supermercado, ofreciendo ventas por unidades.



LAS GRANDES EMPRESAS INVERTIRAN EN LOS NEGOCIOS PEQUEÑOS

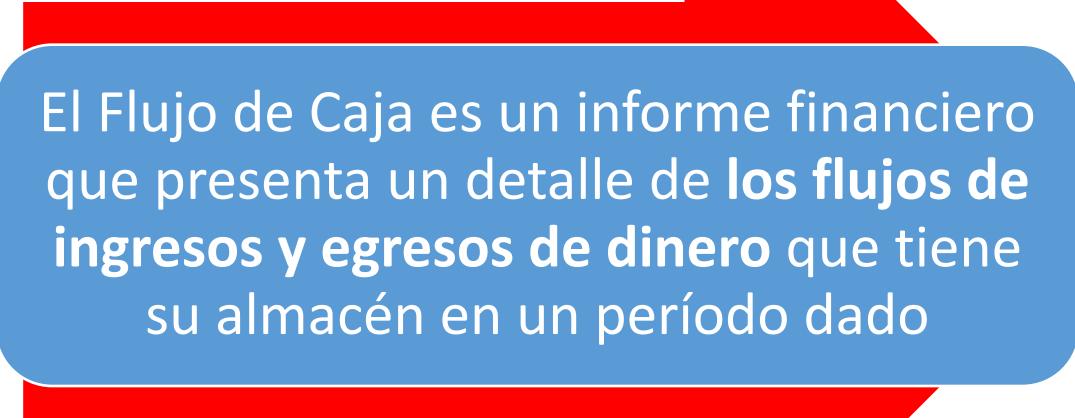
EL CHILENO TIENE UNA FRECUENCIA DE COMPRA MUY ALTA

*“La compra mensual incita a gastar más, pues cuanto más lleno está el carro, menos reparos pone el comprador en añadir nuevos productos”*



# FLUJO DE CAJA

## QUÉ ES UN FLUJO DE CAJA



El Flujo de Caja es un informe financiero que presenta un detalle de **los flujos de ingresos y egresos de dinero** que tiene su almacén en un período dado

UN SINONIMO = **Salidas y entradas de dinero que tiene una empresa**

# PARA QUÉ SIRVE ?

**¿Qué importancia  
puede tener?**



**La importancia del Flujo de Caja es que nos  
permite conocer en forma rápida la liquidez  
de la empresa**

# LIQUIDEZ QUE ES?



La liquidez es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.

*"Un objetivo sin un plan es  
solo un deseo"*

AQUÍ NUESTRO PLAN ES EL FLUJO DE CAJA Y ESTE NOS ENTREGA INFORMACIÓN CLAVE QUE NOS AYUDA A TOMAR DECISIONES TALES CÓMO:

- ¿cuánto podemos comprar de mercadería?
- ¿Podemos comprar al contado o es necesario solicitar crédito?,
- ¿Debemos cobrar al contado o es posible otorgar crédito?
- ¿Podemos pagar las deudas en su fecha de vencimiento o debemos pedir un refinanciamiento?
- ¿Podemos invertir el excedente de dinero en nuevas inversiones?

# Cómo elaborar un Flujo de Caja

Para elaborar un Flujo de Caja debemos contar con la información sobre los ingresos y egresos de la empresa.



Ingresos De Dinero

## INGRESOS



## EGRESOS

# CÚAL ES EL PERÍODO DE TIEMPO ACONSEJADO

## Condominio Residencias La Caldereta Verde Flujo de Caja Semanal (Abril de 2011)

| Concepto/Periodos   | Semana 1        | Semana 2         | Semana 3        | Semana 4        |
|---|-----------------|------------------|-----------------|-----------------|
| Saldo Anterior  | 2.525,00        | 6.868,17         | 6.023,00        | 6.625,00        |
| Ingreso por Cobros a los Propietarios (Recibos de Condominio) | 5.130,00        | 3.078,00         | 2.052,00        |                 |
| Ingresos por Alquiler del Salón de Fiestas                    |                 | 500,00           |                 |                 |
| Otros Ingresos  |                 |                  | 250,00          |                 |
| <b>Total Ingresos Bs.</b>                                     | <b>7.655,00</b> | <b>10.446,17</b> | <b>8.075,00</b> | <b>6.875,00</b> |
| Cantv   |                 | 350,00           |                 |                 |
| Corpoelc  |                 | 950,00           |                 |                 |
| Hidroxxx (pago del agua)                                      | 2.330,00        |                  |                 |                 |
| Sueldo Conserje   | 593,17          |                  | 593,17          |                 |
| Proveedores   | 1.500,00        |                  | 500,00          |                 |
| Prestac Sociales Conserje                                     | 218,00          |                  |                 |                 |
| Obligaciones Parafiscales                                     | 18,83           |                  |                 |                 |
| Mantenimiento de Ascensores                                   | 550,00          |                  |                 |                 |
| Mantenimiento de Jardines                                     |                 | 150,00           |                 |                 |
| <b>Total Egresos Bs.</b>                                      | <b>786,83</b>   | <b>4.423,17</b>  | <b>1.450,00</b> | <b>1.093,17</b> |
| <b>Flujo de Caja Neto Bs.</b>                                 | <b>6.868,17</b> | <b>6.023,00</b>  | <b>6.625,00</b> | <b>5.781,83</b> |

Saldo para el Periodo siguiente

SEMANAL?

## El Flujo de Caja o Cash Flow,

Comúnmente se lo denomina -aún en países de habla hispana-, se puede calcular para cualquier rango temporal: diario, semanal, mensual, anual...

| DETALLE                               | ENERO            | FEBRERO          | MARZO            | ABRIL            | MAYO             | JUNIO            | SEMESTRE           |
|---------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------------------|
| <b>Saldo Segun Balance</b>            | <b>\$35.000</b>  | <b>\$30.000</b>  | <b>\$30.000</b>  | <b>\$30.020</b>  | <b>\$30.340</b>  | <b>\$30.260</b>  | <b>\$35.000,00</b> |
| <b>INGRESOS</b>                       |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                    |
| Cuentas por cobrar (periodo anterior) | \$185.000        |                  |                  |                  |                  |                  | \$185.000          |
| Ventas al Contado (10%)               | \$20.000         |                  |                  |                  |                  |                  | \$20.000           |
| Ventas a Crédito(90%)                 | \$160.000        |                  |                  |                  |                  |                  | \$160.000          |
| Ventas de Equipo usado                |                  |                  |                  |                  |                  |                  | \$70.000           |
| <b>Total de Ingresos</b>              | <b>\$205.000</b> | <b>\$200.000</b> | <b>\$200.000</b> | <b>\$245.000</b> | <b>\$250.000</b> | <b>\$265.000</b> | <b>\$1.385.000</b> |
| <b>EFFECTOS DISPONIBLE</b>            |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                    |
| <b>EGRESOS</b>                        |                  |                  |                  |                  |                  |                  |                    |
| Cuentas por pagar(periodo anterior)   | \$110.000        |                  |                  |                  |                  |                  | \$110.000          |
| Compra de materiales                  |                  | \$70.000         |                  |                  |                  |                  | \$390.000          |
| Compra de equipos de oficina          |                  |                  | \$200.000        |                  |                  |                  | \$200.000          |
| Compra de equipos menor               |                  |                  |                  | \$5.000          |                  |                  | \$5.000            |
| Compra de útiles de oficina           |                  |                  |                  | \$1.000          |                  |                  | \$1.000            |
| Pago de salarios                      | \$60.000         | \$60.000         |                  | \$60.000         |                  |                  | \$360.000          |
| Pago costos Ind. de fabricación       | \$10.000         |                  | \$10.000         |                  | \$10.000         |                  | \$60.000           |
| Pago de Gastos Administr. y Generales | \$25.000         |                  | \$25.000         |                  | \$25.000         |                  | \$150.000          |
| Pago de impuestos                     |                  |                  |                  | \$20.000         |                  |                  | \$20.000           |
| Pago de dividendo                     |                  |                  |                  | \$40.000         |                  |                  | \$40.000           |
| <b>TOTAL DE EGRESOS</b>               | <b>\$238.000</b> | <b>\$196.000</b> | <b>\$181.000</b> | <b>\$161.000</b> | <b>\$181.000</b> | <b>\$201.000</b> | <b>\$1.316.000</b> |
| <b>SALDO ANTES DE PRESTAMOS</b>       | <b>\$4.000</b>   | <b>\$94.000</b>  | <b>\$130.920</b> | <b>\$134.020</b> | <b>\$119.340</b> | <b>\$134.260</b> | <b>\$354.700</b>   |
| <b>PRESTAMOS A CORTO PLAZO</b>        | <b>\$46.000</b>  | <b>\$3.000</b>   | <b>\$184.000</b> | <b>\$104.000</b> | <b>\$37.000</b>  |                  | <b>\$374.000</b>   |
| <b>ABONO A PRESTAMOS</b>              |                  | <b>\$46.000</b>  |                  | <b>\$3.000</b>   | <b>\$184.000</b> | <b>\$104.000</b> | <b>\$37.000</b>    |
| <b>INTERESES DEL 2% MENSUAL</b>       |                  |                  |                  | <b>\$920</b>     | <b>\$60</b>      | <b>\$3.660</b>   | <b>\$2.080</b>     |
| <b>Saldo al Final</b>                 | <b>\$50.000</b>  | <b>\$30.000</b>  | <b>\$30.020</b>  | <b>\$30.340</b>  | <b>\$30.260</b>  | <b>\$36.520</b>  | <b>\$96.520</b>    |

¿Qué estrategia seguiremos para alcanzar el objetivo de cubrir el déficit de efectivo?

\*Minimizar los gastos de publicidad, promoción y ventas. \* Medir frecuentemente la elasticidad entre publicidad y ventas \* Utilizar las estrategias del marketing mix. \*Evitar los créditos en monedas duras.

MENSUAL?

PARA ALMACENES DE BARRIO ACONSEJAMOS UNO DIARIO  
MENSUALIZADO



# PRESENTEMOS EL FORMATO GENERAL EN EXCEL

TENGO A LA VISTA UN MES COMPLETO PERO CON VALORES DIARIOS

Flujo - Excel

|    | A                       | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L  | M  | N  | O  | P  | Q  | R  | S  | T  | U  | V  | W  | X  | Y  | Z  | AA | AB | AC | AD | AE | AF | AG | AH    |  |  |
|----|-------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|--|--|
| 1  | FLUJO CAJA DIC 2017     |   | 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 | 31 | TOTAL |  |  |
| 2  | Saldo inicial           |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 4  | Ingresos                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 5  | Deposito Banco (ventas) |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 6  | Cobro Fiados            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 7  | Clientes empresa        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 8  | TOTAL INGRESOS          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 10 | Egresos                 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 11 | Compra mercadería       |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 12 | Salarios                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 13 | Imposiciones            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 14 | Proveedores             |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 15 | PPM                     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 16 | Arriendo                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 17 | Luz-Agua-Gas            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 18 | Teléfono                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 19 | Patente                 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 20 | TOTAL EGRESOS           |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 22 | SALDO FLUJO CAJA        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 23 |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |
| 24 |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |  |  |

ENTRE MÁS  
DETALLADOS  
....MAS UTIL



## AL PIE DE LA HOJA EXCEL VA EL FLUJO DE CADA MES

Flujo - Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA POWERPIVOT

Calibri 11 A A Ajustar texto General \$ % 000 Número Formato condicional como tabla Estilos

N K S Alineación Combinar y centrar

Portapape... Fuente AL13 : X ✓ fx

A B C D E F G H I J K L M N O Q R S T U V W X Y Z AA AB AC AD AE AF AG AH

FLUJO CAJA DIC 2017 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 31 TOTAL

Saldo inicial

Ingresos

- Deposito Banco (ventas)
- Cobro Fiados
- Clientes empresa

TOTAL INGRESOS

Egresos

- Compra mercadería
- Salarios
- Imposiciones
- Proveedores
- PPM
- Arriendo
- Luz-Agua-Gas
- Teléfono
- Patente

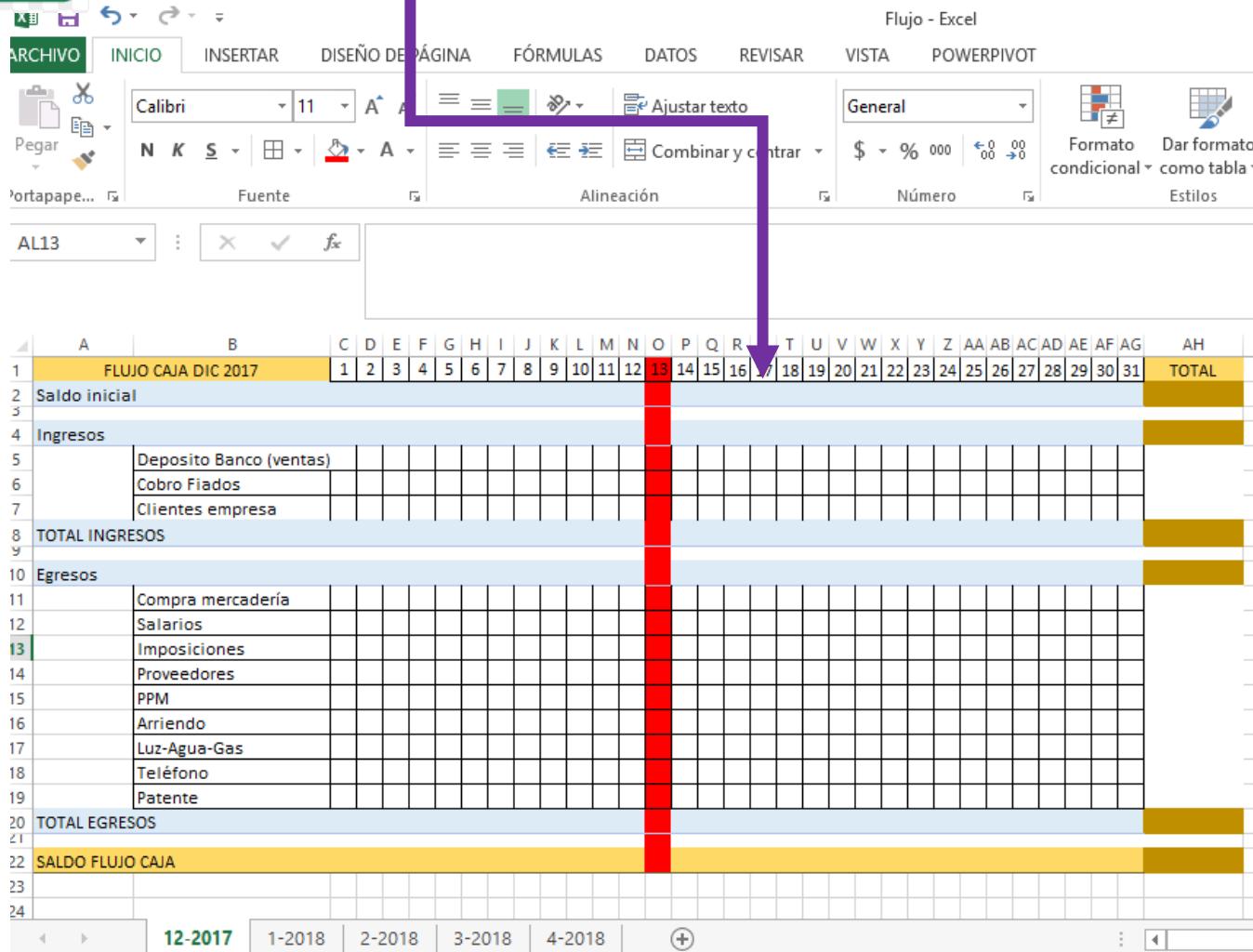
TOTAL EGRESOS

SALDO FLUJO CAJA

12-2017 1-2018 2-2018 3-2018 4-2018 +

3ero

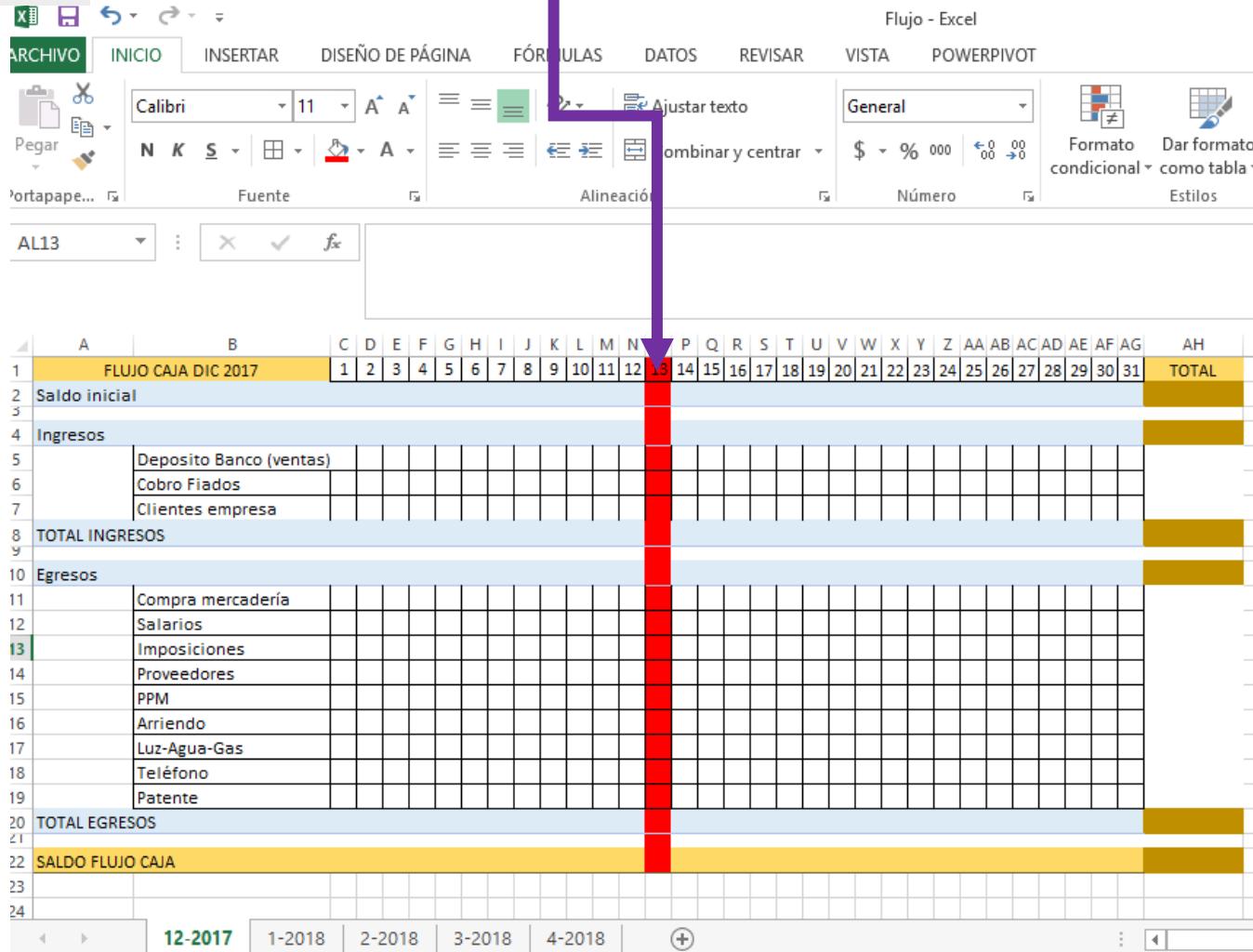
# VAN TODOS LOS DIAS DEL MES



|    | B                       | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L  | M  | N  | O  | P  | Q  | R  | T  | U  | V  | W  | X  | Y  | Z  | AA | AB | AC | AD | AE | AF | AG    | AH |
|----|-------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|----|
| 1  | FLUJO CAJA DIC 2017     | 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    | 31 |
| 2  | Saldo inicial           |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | TOTAL |    |
| 4  | Ingresos                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 5  | Deposito Banco (ventas) |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 6  | Cobro Fiados            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 7  | Clientes empresa        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 8  | TOTAL INGRESOS          |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 10 | Egresos                 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 11 | Compra mercadería       |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 12 | Salarios                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 13 | Imposiciones            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 14 | Proveedores             |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 15 | PPM                     |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 16 | Arriendo                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 17 | Luz-Agua-Gas            |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 18 | Teléfono                |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 19 | Patente                 |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 20 | TOTAL EGRESOS           |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 22 | SALDO FLUJO CAJA        |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 23 |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |
| 24 |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |    |

4º

## LA LÍNEA ROJA INDICA EL DIA DE HOY





# TENEMOS 2 TOTALES QUE MANTENER – HORIZONTAL Y VERTICAL

Flujo - Excel

ARCHIVO INICIO INSERTAR DISEÑO DE PÁGINA FÓRMULAS DATOS REVISAR VISTA POWERPIVOT

Calibri 11 A A Ajustar texto Combinar y centrar General \$ % 000 Número Estilos

N K S Alineación Alineación Número Estilos

Portapape... Fuente Combinar y centrar Alineación Número Estilos

AL13 : X ✓ ffc

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z AA AB AC AD AE AF AG

FLUJO CAJA DIC 2017 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 31 TOTAL

Saldo inicial

Ingresos

Deposito Banco (ventas)

Cobro Fiados

Clientes empresa

TOTAL INGRESOS

Egresos

Compra mercadería

Salarios

Imposiciones

Proveedores

PPM

Arriendo

Luz-Agua-Gas

Teléfono

Patente

TOTAL EGRESOS

SALDO FLUJO CAJA

12-2017 1-2018 2-2018 3-2018 4-2018 +

Para tener  
en cuenta

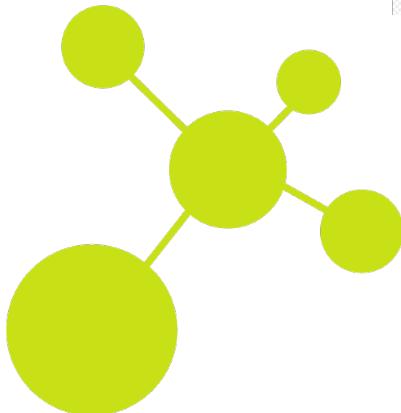
1

### EL FLUJO DE CAJA SE HACE ANTICIPADAMENTE:

Es decir si voy a hacer el flujo de Diciembre debo prepáralo en Noviembre.

2

La información se saca de lo que conocemos o podemos predecir.



3

Los gastos que debo pagar los anoto con IVA.

# EN LA PIZARRA HAREMOS UN FLUJO DE CAJA: COMENZEMOS CON EL SALDO INICIAL



Se coloca el dinero en efectivo con el que se inicia el período el cual puede ser negativo o positivo. Este monto por lo general es lo quedo en caja o en el banco al final del mes anterior.

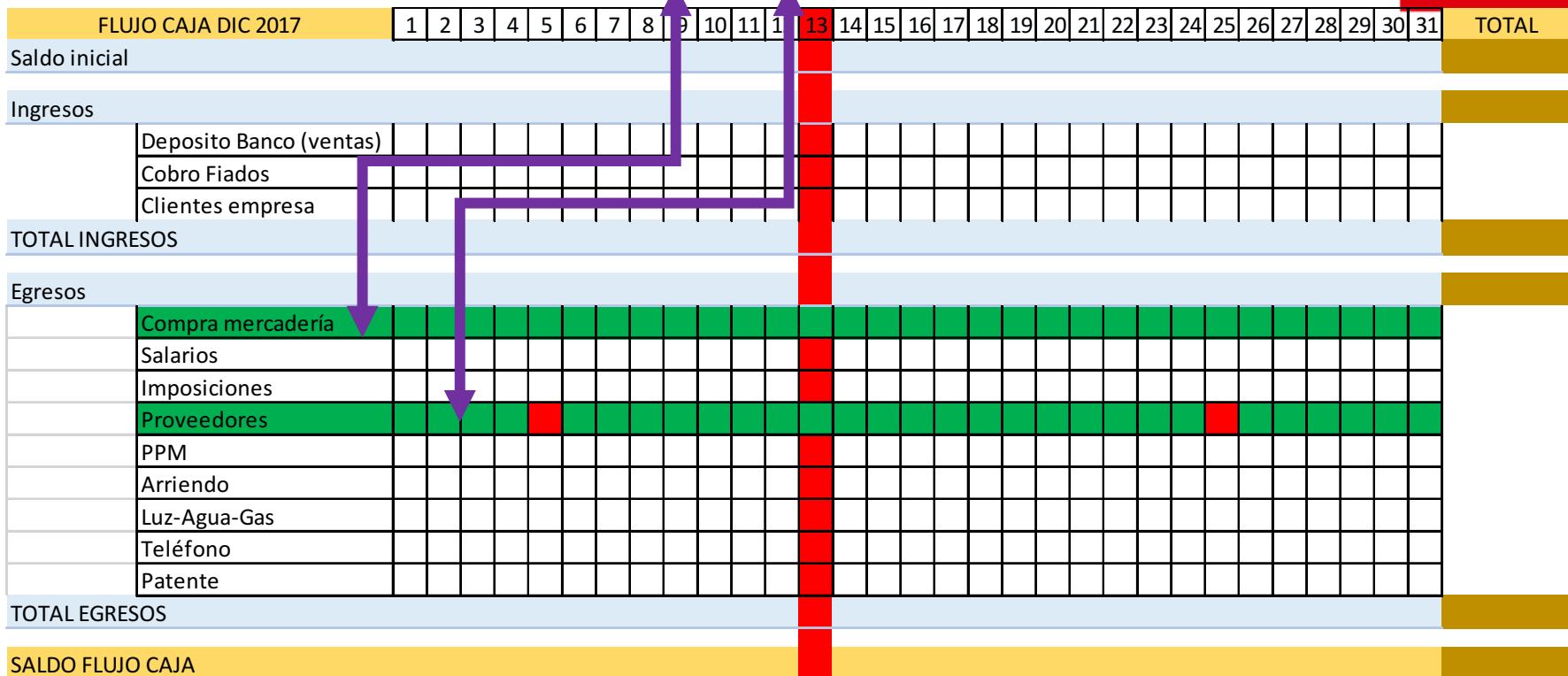
# SIGAMOS CON LOS INGRESOS



Se coloca todos los conceptos por los cuales ingresa dinero. Lo ideal es separar los ingresos por las ventas del día con los ingresos del crédito (fiado) y se tiene Clientes que son empresas también es muy bueno separar este tipo de Ingreso. En nuestro ejemplo tenemos 3 formas distintas de Ingresos. Cuando se han incluidos todos los valores , se totalizan por columnas en la Fila Saldo Ingresos.

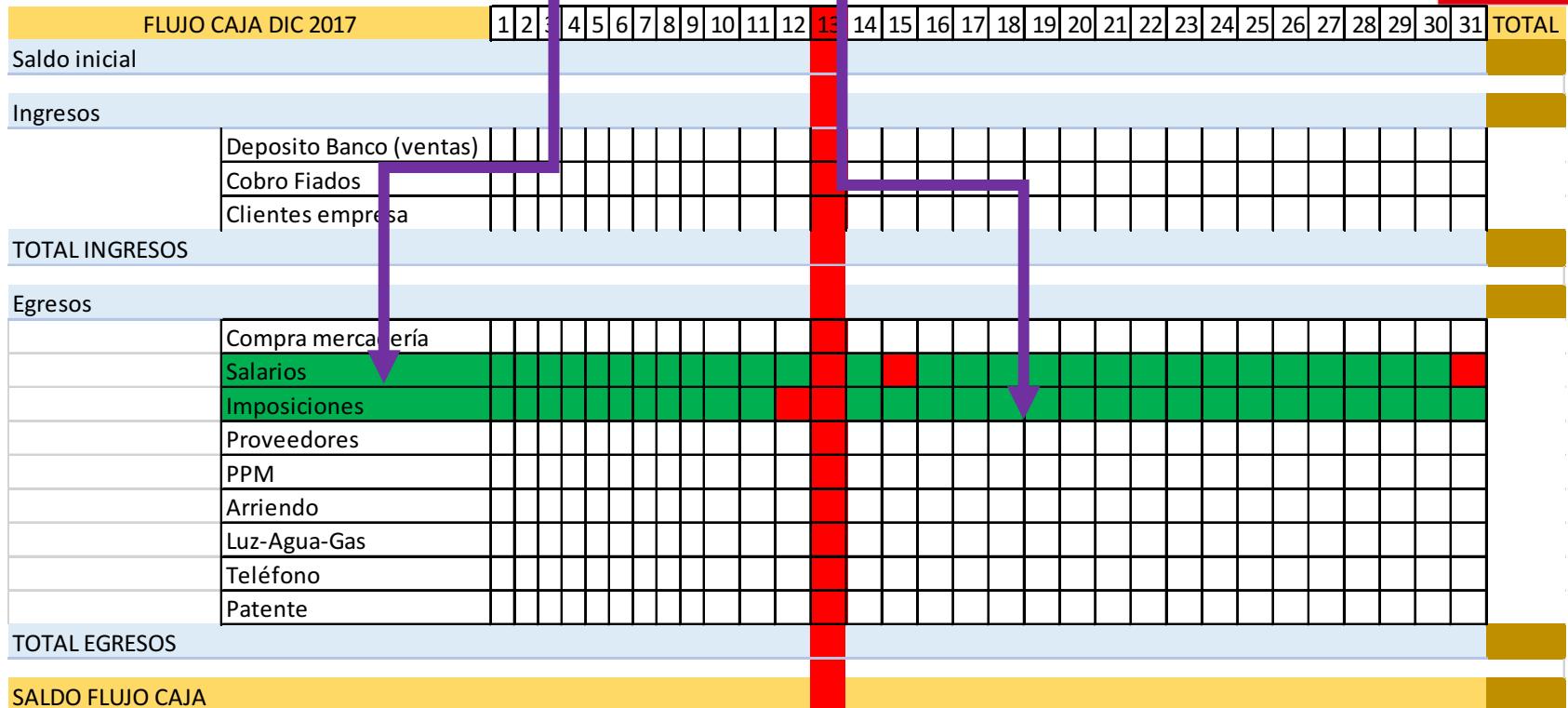
**¿POR QUE ES IMPORTANTE LLEVAR EL REGISTRO DE LOS INGRESOS EN ESTAS 3 CATEGORIAS?**

# VEAMOS AHORA LOS EGRESOS COMPRAS



Tenemos 2 tipos de Compras. La 1<sup>a</sup>. Es la compra al contado y en nuestra planilla se denomina “Compra Mercadería” y las 2da. Compra es aquella que compramos a FECHA o también a crédito y en nuestra planilla se denomina “Proveedores”, pero aquí hacemos una diferencia entre el cheque a fecha que va marcado con ROJO, en nuestra planilla los días 5 y 25 y los proveedores que sólo tengo convenio lo coloco en una posible fecha de pago pero no se marca con ROJO.

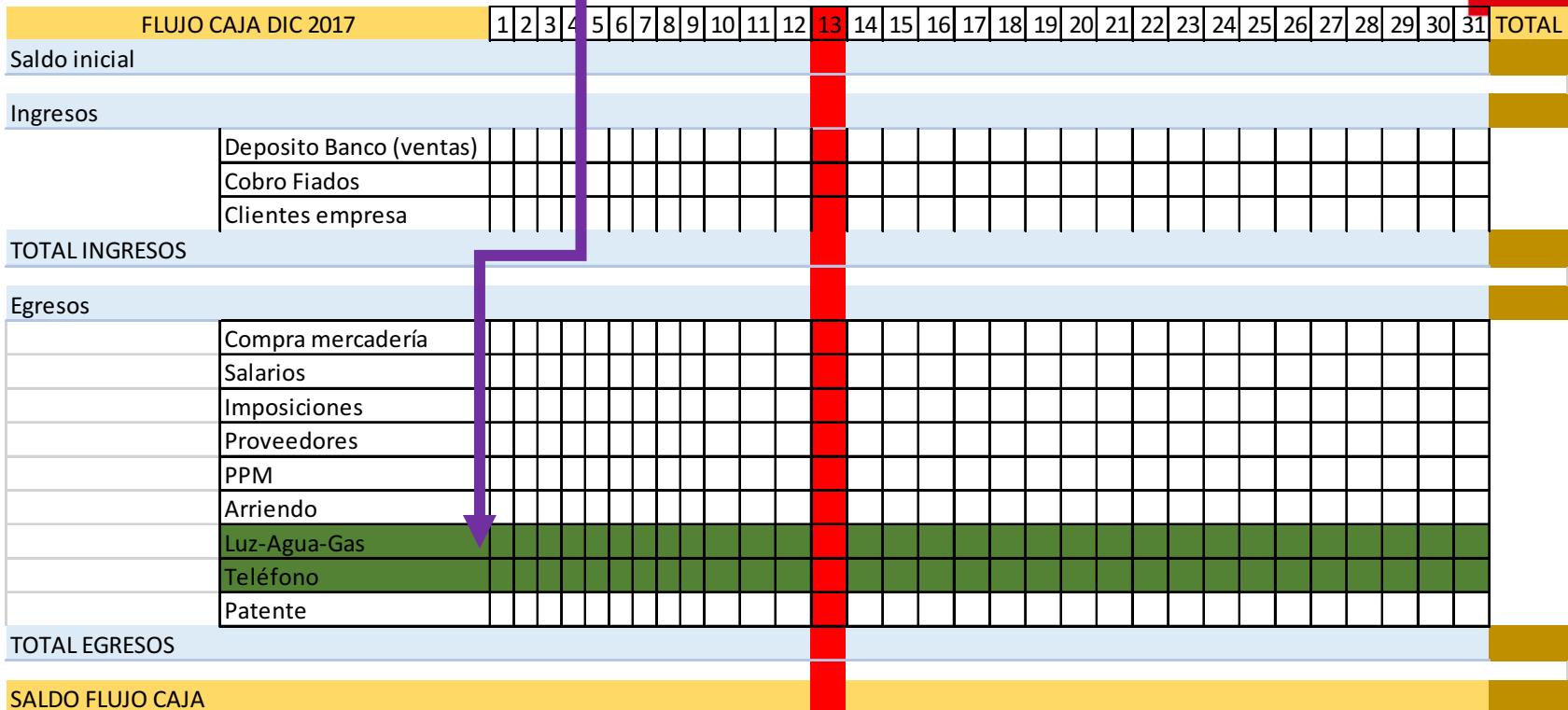
# VEAMOS AHORA LOS EGRESOS SALARIOS E IMPOSICIONES



El salario líquido se anota el 31 o último día del mes, con el opcional de “Anticipo” bajo el nombre de Salarios. Y el pago de imposiciones se anota el día 10 o hasta el 13 si el pago es por Internet.

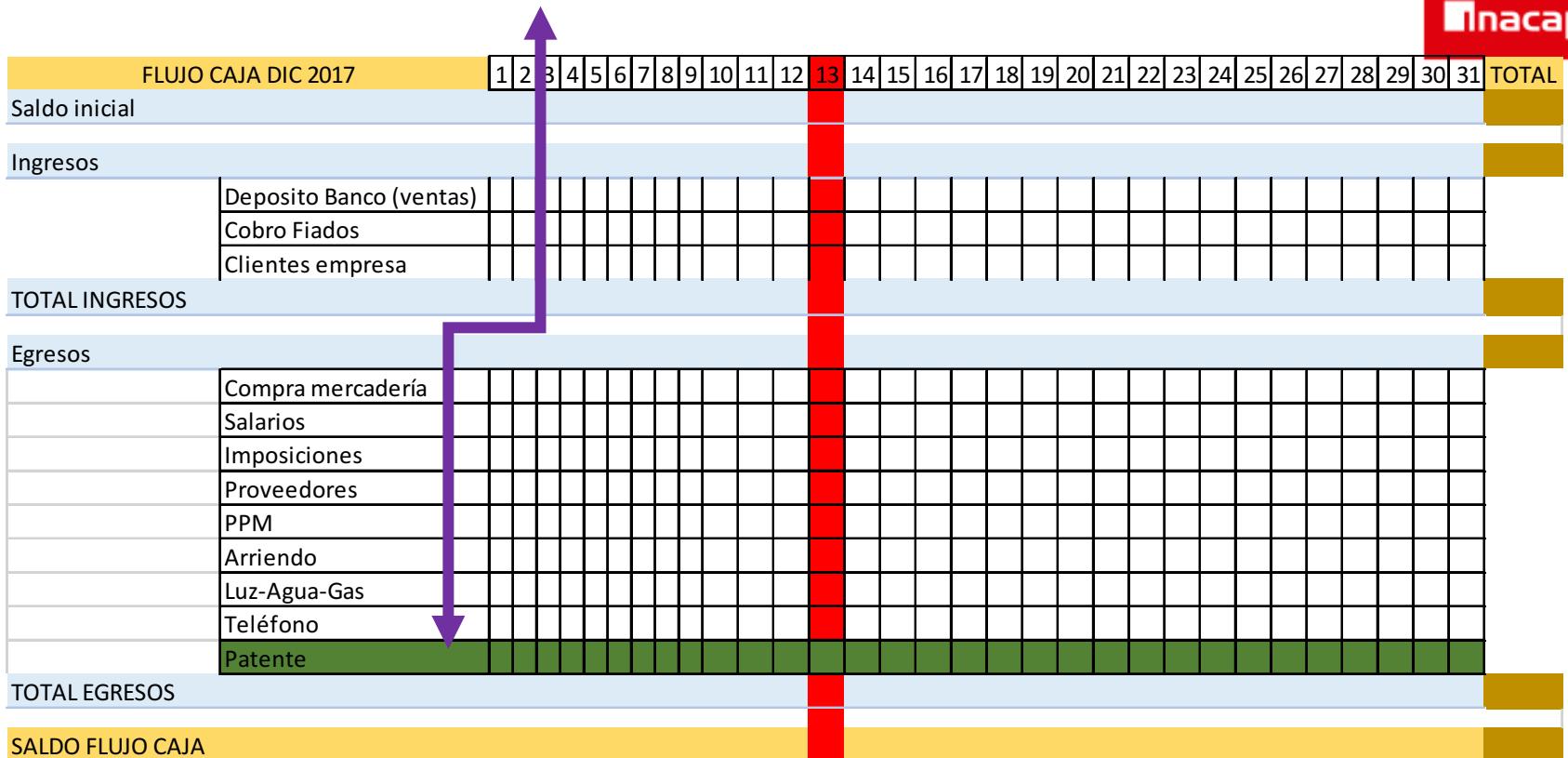
# VEAMOS AHORA LOS EGRESOS

## Gastos básicos (Luz-agua-Gas)



En esta cuenta es importante saber las fechas de vencimiento de cada consumo y dejarla permanente en cada mes del flujo. Cada una de estas cuentas tiene un día fijo de vencimiento que no cambia casi nunca.

# VEAMOS AHORA LA PATENTE COMERCIAL



**Veamos a continuación algunos alcances sobre esto**

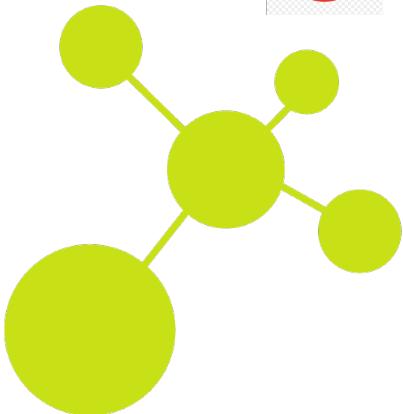
Para tener  
en cuenta

## 1 ¿Qué es una patente municipal?

El permiso necesario para emprender cualquier actividad comercial que necesita un local fijo. Lo otorga la municipalidad del lugar donde se instalará el negocio.



2



## ¿Cuánto cuesta sacar una patente?

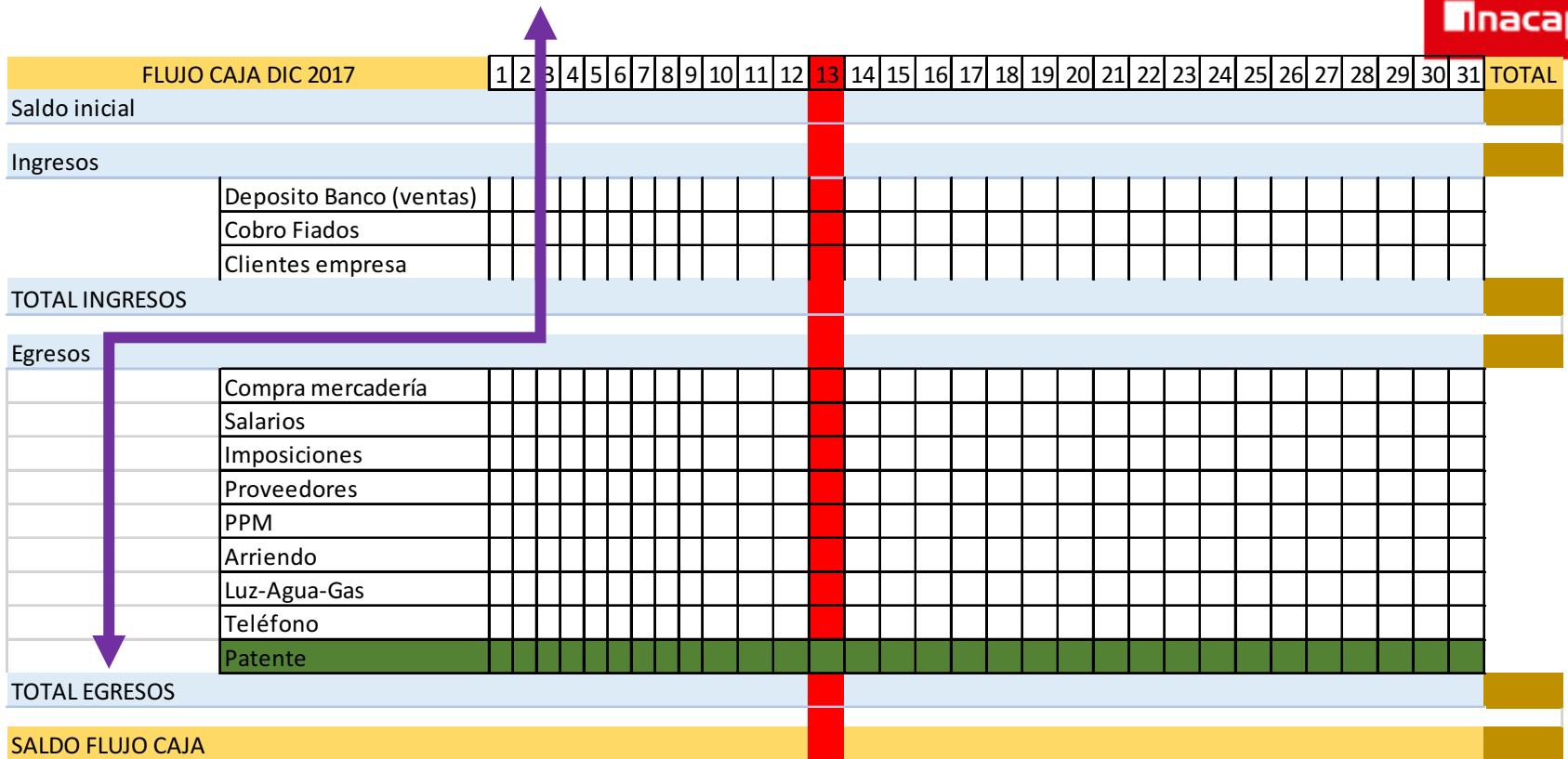
El pago de la patente es anual y su precio varía en cada municipalidad. El monto a pagar es entre el 2,5 por mil y el 5 por mil del capital propio del negocio, declarado ante Impuestos Internos, con un mínimo de 1 UTM y un máximo de 8 mil UTM al año.

Por ejemplo, si el capital del negocio es de \$100 millones y la municipalidad cobra el 5 por mil, la patente será de \$500.000.

Si bien el pago es anual, las municipalidades permiten el pago en dos cuotas semestrales.

BREVE EXPLICACION DE LO QUE ES EL CAPITAL PROPIO DEL NEGOCIO

# FINALMENTE LOS EGRESOS



**Están compuesto por todos aquellos pagos que su negocio realiza durante cada mes. Estos pagos deben ser propios del negocio y no deben mezclarse con gastos personales. Todos los egresos se Totalizan por columnas en la fila Saldo Egresos**



Al llegar a este punto de la comparación, tenemos la fila Saldo Flujo Caja, en la cual tenemos la diferencia entre nuestros Ingresos de efectivo contra los Egresos de efectivo. El resultado puede ser positivo es decir nuestros Ingresos son mayores que los Egresos, el resultado puede ser negativo es decir nuestros Ingresos son menores que los Egresos. Sea cual sea el resultado el saldo de cada columna , se debe pasar al siguiente como SALDO FLUJO CAJA

## QUÉ HAGO SI EL SALDO CAJA ES POSITIVO

Para tener  
en cuenta



- 1 Puede prepagar un Proveedor que este ofreciendo descuento por pago anticipado.
- 2 Uso de la línea de crédito o tarjeta de crédito. LOS INTERESES SON MUUUUY ALTOS.
- 3 Dejar ese saldo positivo en el flujo del siguiente mes por si pudiese requerir cubrir gastos imprevistos.
- 4 Renovación o hacer la mantención de un equipo que lleva un buen tiempo sin reparación



Para tener  
en cuenta

## QUÉ HAGO SI EL SALDO CAJA ES NEGATIVO



1

Postergar el pago de Proveedores algunos días. Puede que tenga algunas semanas más cargadas de gastos por lo tanto busque semanas más aliviadas y así compromete una nueva fecha. LO IMPORTANTE ES DAR UNA FECHA EXACTA.



2

Implemente promociones con precios muy bajos, así recogerá dinero más rápido.

3

Programar descuento por pronto pago para aquellos que le deben dinero. Sí deben ser muy atractivos.

4

Renovación o hacer la mantención de un equipo que lleva un buen tiempo sin reparación

## QUÉ HAGO SI EL SALDO CAJA ES CERO

Para tener  
en cuenta



1



- Aplique la estrategia igual a saldo negativo pero aquí deberá tener más paciencia y no excederse en los descuentos o promociones

# SALDO FINAL

| FLUJO CAJA DIC 2017 | 1                       | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 9 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | TOTAL | % |
|---------------------|-------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-------|---|
| Saldo inicial       |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
| Ingresos            |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Deposito Banco (ventas) |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Cobro Fiados            |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Clientes empresa        |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
| TOTAL INGRESOS      |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
| Egresos             |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Compra mercadería       |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Salarios                |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Imposiciones            |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Proveedores             |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | PPM                     |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Arriendo                |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Luz-Agua-Gas            |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Teléfono                |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
|                     | Patente                 |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
| TOTAL EGRESOS       |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |
| SALDO FLUJO CAJA    |                         |   |   |   |   |   |   |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |       |   |

En la tabla de flujo de arriba, usted habrá notado , que hay una columna al final en la parte derecha , titulada TOTAL. En esta columna usted podrá totalizar cada una de las cuentas , para saber a qué porcentaje corresponde a cada una de ellas en el total de ingresos y en el total de egresos. **¿PARA QUÉ SIRVE ESTO?**

## ¿PARA QUÉ SIRVE ESTO?

Para tener  
en cuenta

1

Analiza cuál tipo de ventas es más rentable



2

Ranking de sus gastos

3

Peso de cada Gasto

4

Definir una política de precio, incluso aunque no suene tan bonito, puede tener precios flexibles sin que lo noten sus clientes

# FIANLMENTE:

## Como incrementar su flujo de efectivo.

- **No haga pedidos de inventario exagerados**
- **Convierta inventario muerto a dinero.**
- **Solicite crédito de sus Proveedores.**
- **Limite la cantidad de crédito que le ofrece a sus clientes.**



[http://www.clasiperu.com/images/advertisements/2009/06/06/prestamos-de-dinero-en-efectivo\\_0d4c1262b1\\_2.jpg](http://www.clasiperu.com/images/advertisements/2009/06/06/prestamos-de-dinero-en-efectivo_0d4c1262b1_2.jpg)

*Muchas gracias*