

VINCULACION CON LA SOCIEDAD/ SERVICIOS COMUNITARIOS

UNIVERSIDAD ECOTEC

ANDREA JAZMIN OCAÑA OCAÑA



GESTIÓN FINANCIERA ESTRATÉGICA PARA
EMPREENDEDORES ECUATORIANOS.

- DARLYN JESUS OBANDO RODRIGUEZ
- DAVID FERNANDO PROANO ANCHALUISA
- DIEGO ISAIAS SANTOS QUIMIS
- EBSON GREGORIO FIGUEROA ALVAREZ
- ESTHER ABIGAIL PENAFIEL MIELES
- FERNANDA ELIZABETH DIAZ RONQUILLO
- FERNANDA YAMEL LOPEZ POVEDA
- MANUEL ALEJANDRO DELGADO GARCIA
- MELISSA ELENA ORTEGA ARELLANO
- ODALYS NOELIA VILLEGAS GARCIA
- RONALDO ABEL TELLO SAAVEDRA

EDUCACIÓN FINANCIERA

Herramienta clave para los Emprendedores

Definición

Proceso para comprender conceptos y productos financieros (Riesgos/Beneficios).



Conocimiento Financiero

Permite tomar decisiones informadas y desarrollar la capacidad efectiva de gestionar dinero. (Moscoso Serrano et al., 2024)



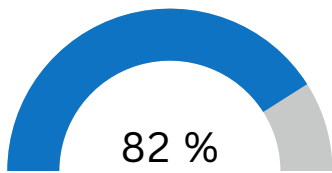
Beneficios para empresarios y pymes

- ✓ Pilar esencial para el éxito
- ✓ Habilidades para la toma de decisiones
- ✓ Competividad a largo plazo
- ✓ Desarrollo empresarial
- ✓ Mejora de selección de productos y servicios financieros

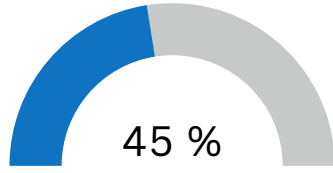


Consecuencias de la falta de gestión financiera

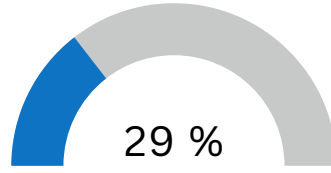
- La principal causa de cierre es el mal manejo del flujo de efectivo.
- Impide tomar decisiones fundamentales por la falta de un balance y estado de resultados.
- Causa frecuente del fracaso de empresas (solo el 20% cumple 3 años o más).



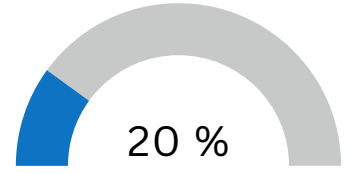
Fracaso por Mala Administración



Falta Departamento Financiero



Deficiencia de Financiación



Pymes logran el éxito



Relación con la Transformación Digital

La tecnología (IA) es un aliado fundamental en la gestión financiera moderna.

Niveles de Digitalización en la Gestión

Uso de sistemas contables/ Software especializados



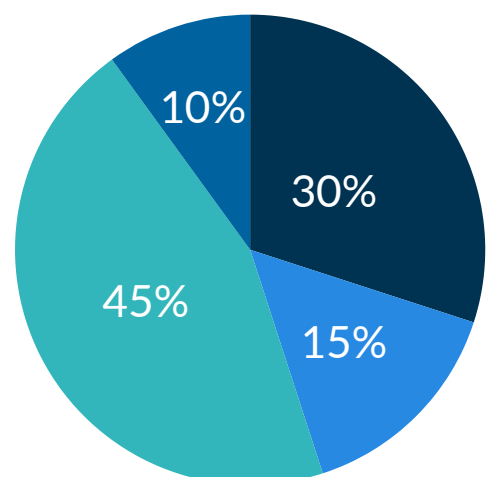
Uso de hojas de cálculo/ Control financiero



Uso de IA para análisis y predicción

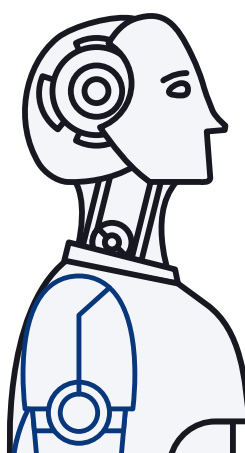


Gestión financiera en métodos manuales



Consejo Clave:

La digitalización no solo es usar software, sino mover la gestión financiera de lo manual a herramientas que permiten el análisis de datos.



La IA representa el nivel más avanzado de esta transformación.

FINANZAS PERSONALES VS FINANZAS EMPRESARIALES

HERRAMIENTA CLAVE PARA LOS EMPRENDEDORES

FINANZAS PERSONALES

Su enfoque reside en el propósito y el presupuesto. Se centran en ingresos, gastos, patrimonio neto y presupuestos del individuo

FINANZAS EMPRESARIALES

Su objetivo principal es la creación de valor a largo plazo para el negocio, evaluando el riesgo y la rentabilidad de las inversiones.



¿Por qué es vital separarlas?



Mezclar las finanzas personales con las empresariales es un error letal y frecuente. Cuando ambas se integran, los gastos personales alteran los resultados financieros, impidiendo evaluar la verdadera salud del negocio.

ERRORES COMUNES DE EMPRENDEDORES

✓ ERROR GARRAFAL	Mezcla de Cuentas (Falta de claridad).	50.7% de los negocios no llevan un registro claro de su capital.
✓ GASTOS SIN GARANTÍA	Afecta la liquidez.	El 40.6% incurre en gastos recurrentes sin tener ingresos garantizados.
✓ DESCONOCIMIENTO DE RENTABILIDAD	El 73,33% desconoce su rentabilidad real por inversión	Esto dificulta evaluar la verdadera rentabilidad de una inversión.

HERRAMIENTAS BÁSICAS PARA MANTENER FINANZAS INDEPENDIENTES

ESTABLECER UN SALARIO FIJO

El emprendedor debe ponerse un sueldo. Los gastos personales deben ir acordes a ese sueldo.

ESTABLECER UN SALARIO FIJO

USO ESTRICTO DE CUENTAS

ESTRUCTURA LEGAL

Considerar una propiedad legal (S.A., LLC) para proteger los activos personales (casa, coche) de problemas legales.

USO ESTRICTO DE CUENTAS

Pagar los gastos personales desde una cuenta y la del negocio SOLO para gastos empresariales.



80%
De Claridad Financiera al separar cuentas.



120%
De Proyección y Crecimiento empresarial.



¿CÓMO GESTIONAR EL FLUJO DE EFECTIVO?

Garantiza la Supervivencia de tu Negocio

¿Qué es la liquidez y por qué importa?

Es la capacidad de contar con dinero disponible para pagar deudas inmediatas y operar sin interrupciones.



La liquidez es el motor que mantiene vivo tu negocio.



Significa tener efectivo disponible para cubrir gastos inmediatos como salarios, proveedores, alquileres y servicios.

¿Qué es el flujo de efectivo?

Las empresas que monitorean su flujo de caja semanalmente tienen un 30% más de probabilidad de sobrevivir los primeros 5 años.

Entrada de dinero (ventas, inversiones)

Saldo final (existe liquidez o no)



Salida de dinero (gastos, pagos)

Indicadores clave



Periodo medio de cobro

¿Qué mide?

El tiempo promedio que tardan tus clientes en pagarte después de realizar una venta.

¿Por qué es importante?

Mientras más tardan tus clientes en pagarte, menos liquidez tienes disponible para operar tu negocio.

Meta ideal: Menos de 30 días.



Periodo medio de pago

¿Qué mide?

El tiempo que tú te tomas para pagar a tus proveedores.

¿Por qué es importante?

Si pagas demasiado rápido y aún no has cobrado tus ventas, puedes quedarte sin efectivo y afectar tu flujo de caja.

Meta ideal: Menos de 30 y 60 días.

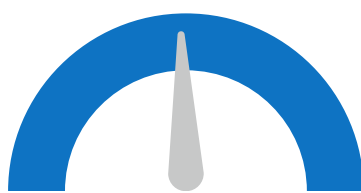
Ratio de liquidez corriente

¿Qué mide?

Activos corrientes ÷ Pasivos corrientes.



Menos de 1
No hay suficiente dinero para cubrir deudas



Entre 1 y 1.5
Liquidez aceptable



Más de 1.5
Alta liquidez

Beneficios de gestionar tu flujo de efectivo

✓ Asegura operaciones continuas

Supervivencia

✓ Evita deudas imprevistas

60%

45%

Riesgo de mora

✓ Permite invertir y crecer

35%

Reinversión de capital

Herramientas digitales recomendadas



QuickBooks

Automatiza reportes de flujo



Treinta

Ideal para microempresas



ContaSimple

Fácil de usar y en español



PRESUPUESTAR PARA CRECER: PLANIFICACIÓN FINANCIERA INTELIGENTE

Cómo hacer un presupuesto empresarial.

Un presupuesto empresarial permite planificar de forma inteligente las finanzas.



Para hacerlo, se deben establecer objetivos SMART (específicos, medibles, alcanzables, relevantes y con un tiempo definido).

Este proceso ayuda a controlar los gastos, asignar recursos al ahorro y al pago de deudas, garantizando así una gestión económica más eficiente y responsable.



Un presupuesto no solo muestra cuánto se gasta, sino también hacia dónde se dirige el dinero, permitiendo tomar decisiones más acertadas para el crecimiento del negocio.

Métodos para elaborar un Presupuesto y Plan de Gastos

Existen distintos métodos que facilitan la organización del dinero y la toma de decisiones financieras.

El método **50/30/20** propone destinar el 50% de los ingresos a necesidades básicas, el 30% a deseos personales y el 20% al ahorro o pago de deudas.



El presupuesto base cero asigna un propósito a cada dólar o centavo que se gana, evitando gastos innecesarios.

Por otro lado, el plan de sobres consiste en separar el dinero por categorías, mientras que el plan de pago de deudas ayuda a priorizar aquellas con mayores intereses, logrando así un equilibrio financiero más sólido.



Herramientas digitales para presupuestar

(Google sheets, notion, excel, apps financieras)



La tecnología se ha convertido en una gran aliada para el control financiero. Plataformas como Google Sheets, Excel y Notion permiten crear presupuestos personalizados y monitorear ingresos y gastos de forma clara y rápida.



Estas herramientas digitales ofrecen una visión en tiempo real del estado económico, ayudando a mejorar la toma de decisiones y el ahorro inteligente.

Gestión Financiera Estratégica para el Crecimiento Sostenible

PLANIFICACIÓN A LARGO PLAZO

Diseñar estrategias financieras que aseguren estabilidad futura.

COMPETITIVIDAD Y RENTABILIDAD

Optimizar recursos para mantener ventaja frente a la competencia.

SOSTENIBILIDAD Y RENTABILIDAD

Asegura la Rentabilidad continua y el valor duradero de una empresa.

INVERSIONES INTELIGENTES

Analizar riesgos y oportunidades antes de invertir.

USO DE TECNOLOGIA Y DATOS

Implementar herramientas digitales para analizar resultados base decisiones financieras en información real y dualizada.

SOSTENIBILIDAD EMPRESARIAL

Promo.ver el crecimiento económica con impactolay ambiental.

GESTIÓN FINANCIERA ESTRATÉGICA PARA EL CRECIMIENTO SOSTENIBLE

CONTROL DE GASTOS Y REDUCCIÓN DE COSTOS

Gestión Financiera Estratégica para la Optimización Empresarial



Objetivo Principal

Las estrategias controlan gastos, no calidad ni productividad.

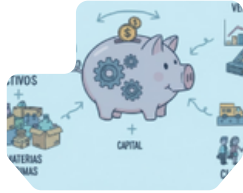
Beneficios Clave

Flujo caja, rentabilidad y recursos optimizados.



Marco de Clasificación de Gastos

Gestión financiera estratégica para la optimización empresarial



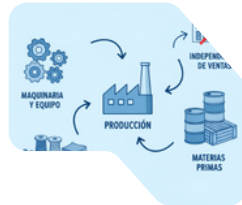
02. Gastos directos

Costos directos esenciales de producción, independientes del volumen de ventas



01. Gastos variables

Gastos variables cambian con ventas y actividad (ej. materias primas, envío, comisiones).



03. Gastos indirectos

Gastos indirectos respaldan operaciones, no producción directa (ej. marketing, administración, oficina).

Enfoque Estratégico de Reducción de Costos

Reducción costos mantiene calidad, productividad y optimiza finanzas.

Revisión periódica de costos

Revisar periódicamente los costos (fijos y variables) con auditorías (mensuales), evaluaciones (trimestrales) y planificación (anual) para optimizar.



Preservación de la calidad

La reducción de costos debe preservar la calidad (producto, servicio al cliente) y la productividad (empleados).



Herramientas de Gestión de Gastos Digitales



Asistente financiero 24/7

Las plataformas de software financiero funcionan como asistentes personales que trabajan las 24 horas del día.

Funciones de informes avanzados

Informes detallados controlan flujo de caja y gastos.



Monitoreo continuo

Seguimiento constante de gastos con registro diario, análisis semanal de tendencias y evaluaciones mensuales.



Opciones de herramientas disponibles

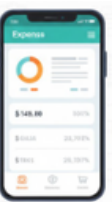
Soluciones de hojas de cálculo

Hojas de cálculo (Excel, Google Sheets) son herramientas tradicionales para gestión y análisis de gastos.



Aplicaciones móviles

Soluciones modernas: escaneo de recibos con captura de foto, extracción automática de datos y sincronización en la nube.



Implementación del control financiero estratégico

Clasificación, reducción (preservando calidad) y herramientas digitales para monitoreo continuo.

Clasificar

Categorizar adecuadamente todos los gastos para la gestión estratégica



Optimizar

Reducir costes preservando la calidad y la productividad



Monitor

Utilice herramientas digitales para el seguimiento continuo de gastos



ACCESO A FINANCIAMIENTO Y CRÉDITO EMPRESARIAL

Importancia del financiamiento



El acceso al financiamiento es esencial para el crecimiento de toda empresa.

Permite invertir en nuevas oportunidades, cubrir necesidades de capital de trabajo y sostener la innovación.



Conocer las opciones disponibles y mantener una buena reputación financiera son factores clave para lograr un desarrollo sostenible.

Tipos de financiamiento



1 Bancario

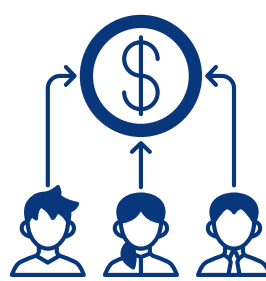
Creditos tradicionales ofrecidos por bancos. requieren historial crediticio, garantías y capacidad de pago comprobada



2 Fintech

Plataformas digitales que otorgan préstamos rápidos con menos requisitos.

Ideales para pequeñas empresas con necesidad de liquidez inmediata.



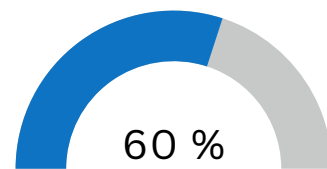
3 Crowdfunding

Financiamiento colectivo donde inversionistas aportan capital a cambio de recompensas o participación. Favorece en proyectos innovadores y de impacto.

Como mejorar tu perfil crediticio



- ✓ Cumple puntualmente tus obligaciones financieras.
- ✓ Evita niveles altos de endeudamiento
- ✓ Registra tus operaciones
- ✓ La credibilidad es tu mejor carta de presentación



60 %

60% de las pymes que monitorean su historial crediticio mejoran su acceso a préstamos.



Consejo de mejora



El financiamiento adecuado impulsa el crecimiento, la innovación y la sostenibilidad empresarial.

Mantener una estructura financiera saludable y una reputación confiable es la clave para acceder a mejores oportunidades de crédito en el mercado actual.

INVERSIÓN Y REINVERSIÓN INTELIGENTE

Cuándo y cómo reinvertir

La reinversión mantiene vivo el negocio. Planifica el crecimiento con base en las utilidades, evitando gastar sin control.

Opciones digitales de inversión




Diversifica tus recursos: fondos, micro inversiones y criptomonedas con precaución.

Indicadores financieros básicos

La rentabilidad mide cuánto se invierte para obtener la utilidad. Usa el ROI o WACC para decidir.

“Cuándo y cómo reinvertir en tu negocio”

Cuando reinvertir

-  Crecimiento sostenido
-  Beneficios consistentes
-  Necesidad de expansión



Como reinvertir

-  Tecnología y Equipo
-  Marketing e infraestructura
-  Talento y capacitación

“Evaluación de clientes”

Reinvertir en innovación y servicio al cliente genera fidelización y sostenibilidad a largo plazo.



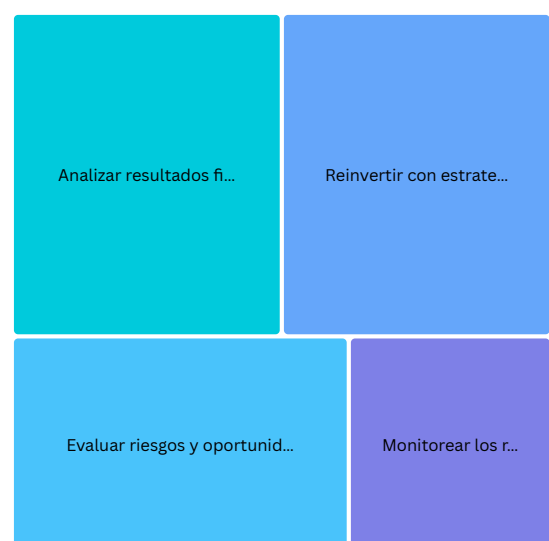
“Pasos para reinvertir inteligentemente”

Analizar resultados financieros

Evaluar riesgos y oportunidades

Reinvertir con estrategia

Monitorear los resultados



La inversión y la reinversión inteligente son elementos esenciales dentro de la gestión financiera de cualquier empresa. Un control contable adecuado permite identificar con claridad las utilidades generadas, los costos operativos y el margen de rentabilidad, facilitando la toma de decisiones estratégicas.

INDICADORES FINANCIEROS CLAVE (KPI'S) PARA EMPRESARIOS

¿Qué son los KPIs financieros?

Concepto:

Son métricas vitales que miden la salud financiera y el rendimiento de tu negocio. Te dicen qué funciona, qué no y dónde necesitas ajustar para asegurar tu rentabilidad y crecimiento.



Dato clave:

Las empresas que monitorean sus KPIs tienen un 70% más de probabilidades de alcanzar sus objetivos financieros.

Métricas que NO puedes ignorar

Margen de utilidad (bruto y neto)

- **Qué mide:** El porcentaje de cada dólar vendido que se convierte en ganancia.
- **Margen Bruto:** $(\text{Ventas} - \text{Costo de Bienes Vendidos}) / \text{Ventas}$. Mide la eficiencia de tu producción.
- **Margen Neto:** $(\text{Utilidad Neta} / \text{Ventas})$. Mide la rentabilidad final después de todos los gastos (impuestos, salarios, etc.).

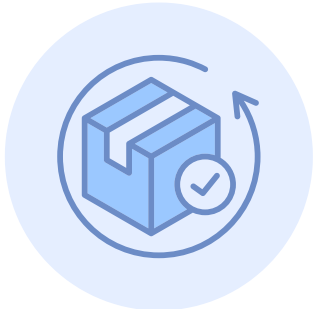


Liquidez (razón corriente)

- **Qué mide:** Tu capacidad para pagar deudas a corto plazo (próximos 12 meses).
- **Cómo se calcula:** $\text{Activos Corrientes} / \text{Pasivos Corrientes}$: > 1.5 : Saludable. $= 1.0$: Riesgo / < 1.0 : Zona de peligro

Rentabilidad (ROI - Retorno de la inversión)

- **Qué mide:** La ganancia obtenida por cada dólar invertido. Es el KPI de rentabilidad por excelencia.
- **Cómo se calcula:** $(\text{Ganancia} - \text{Inversión}) / \text{Inversión}$.



Rotación (de inventario)

- **Qué mide:** La velocidad con la que tu empresa vende su inventario.
- **Dato:** Una rotación alta significa que el producto se vende bien (buen flujo de caja). Una rotación baja significa dinero estancado en el almacén.

CAC (Costo de adquisición de cliente)

- **Qué mide:** Cuánto te cuesta, en promedio, conseguir un nuevo cliente.
- **Cómo se calcula:** $(\text{Inversión total en Marketing y Ventas}) / (\text{Número de clientes nuevos})$.



El dúo dorado (CAC vs. LTV)

- **Concepto:** El CAC por sí solo no dice mucho. Debe compararse con el LTV (Lifetime Value) o Valor de Vida del Cliente (la ganancia total que esperas de un cliente).

¿Cómo optimizar el monitoreo de tus KPIs con ayuda de la tecnología?

La tecnología es tu mejor aliada. Deja las hojas de cálculo manuales para el pasado.



ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO FINANCIERO EN LA ERA DIGITAL

Educación Financiera + Tecnología



¿Por qué es clave?

Combinar conocimientos financieros con herramientas tecnológicas impulsa el crecimiento sostenible.



Cómo hacerlo:

- Usa Inteligencia Artificial (IA): Muchas soluciones son gratuitas y accesibles.
- Haz preguntas estratégicas: Saber qué preguntar a la IA es esencial para obtener respuestas que generen valor.
- Detecta oportunidades: La IA ayuda a identificar puntos ciegos y áreas de mejora en tu negocio.

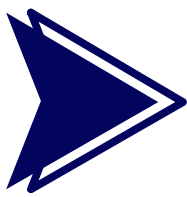
Automatización de Procesos Financieros

✓ ¿Por qué es importante?

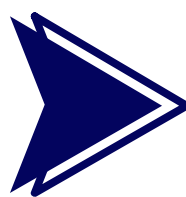
La automatización une tecnología y finanzas para mejorar la eficiencia y el ahorro.

✓ ¿Cómo funciona?

Presupuestos automáticos: transferencias programadas para ahorro e inversión.



Optimización operativa: inspirada en metodologías como Just-In-Time, reduce inventarios y costos.



Impacto directo: más control financiero y menos errores manuales.

Cultura de innovación y análisis de datos



En un entorno empresarial incierto, innovar y analizar datos permite tomar decisiones más seguras y estratégicas.

Problema con métodos tradicionales



- Pronósticos determinísticos (mínimos cuadrados, promedios móviles) → Resultados estáticos.
- No consideran riesgo ni incertidumbre, limitando la evaluación en escenarios cambiantes.

Solución moderna

Simulaciones estocásticas (ej. Método Monte Carlo):

- Basadas en distribuciones de probabilidad.
- Permiten cuantificar incertidumbre y evaluar múltiples escenarios.

Beneficio: Decisiones dinámicas considerando escenarios optimistas, esperados y pesimistas.

Cómo implementarlo:

- Fomenta una cultura que valore la innovación y el análisis.
- Capacita en herramientas estadísticas y software de simulación.
- Integra dashboards para visualizar riesgos y oportunidades.



Del control al crecimiento sostenible

Planificación financiera para el éxito del negocio



El empresario debe mantener el control financiero en todo momento

3 Escenarios claves

Optimistas



Como maximizar las ganancias

Esperado



Estrategias para cubrir gastos

Pesimista



Como minimizar las pérdidas y hasta que punto arriesgar el capital

Toma de decisiones estratégicas



Basarse en los estados financieros permite pasar del control reactivo al crecimiento sostenible

HERRAMIENTAS DIGITALES PARA LA GESTIÓN INTEGRAL DEL NEGOCIO



Contabilidad

Zoho, holded, odoo, quickBooks, treinta, contaspimple.



Inventario

Odoo, Holded, Notion



Facturación

Zoho, Holded, Odoo, Treinta

CRM

HubSpot, zoho, odoo,



Marketing

HubSpot, zoho, odoo

Ventajas de la Integración Tecnológica



Automatización de procesos

Ahorra tiempo y reduce errores



Información ordenada

Facilita la comunicación Financiera en la empresa.

Concentración

Delega la gestión numérica a herramientas intuitivas.



Plataformas de Gestión Integral



Contabilidad, inventario, facturación, CRM, marketing.



Contabilidad, inventario, Facturación, CRM.



Contabilidad, inventario, facturación, CRM



CRM, Marketing.