

# Separar Las Finanzas personales de las del negocio

# Objetivos de aprendizaje



- 1. Reconocer los errores financieros



# Objetivos de aprendizaje

- 1. Reconocer los errores financieros
- 2. Identificar problemáticas y soluciones concretas



# Objetivos de aprendizaje

- 1. Reconocer los errores financieros
- 2. Identificar problemáticas y soluciones concretas
- 3. Aprender sobre herramientas financieras básicas para emprender.



# Objetivos de aprendizaje

- 1. Reconocer los errores financieros
- 2. Identificar problemáticas y soluciones concretas
- 3. Aprender sobre herramientas financieras básicas para emprender.
- 4. Internalizar pasos para lograr separar las finanzas personales de las del negocio



# Modulo 1



## Bloque 1: Razones para no mezclar las finanzas

- Errores financieros más comunes
- Las finanzas personales y las finanzas del negocio
- Razones para separar las finanzas personales de las del negocio
- Herramientas financieras para emprendedores



# Modulo 2



## Bloque 2: Herramientas Financieras

- ¿Con qué herramienta financiera miro el presente y el futuro?
- Pasos claves para separar finanzas personales de las de tu negocio
- Recomendaciones y Conclusiones
- Bonus importante



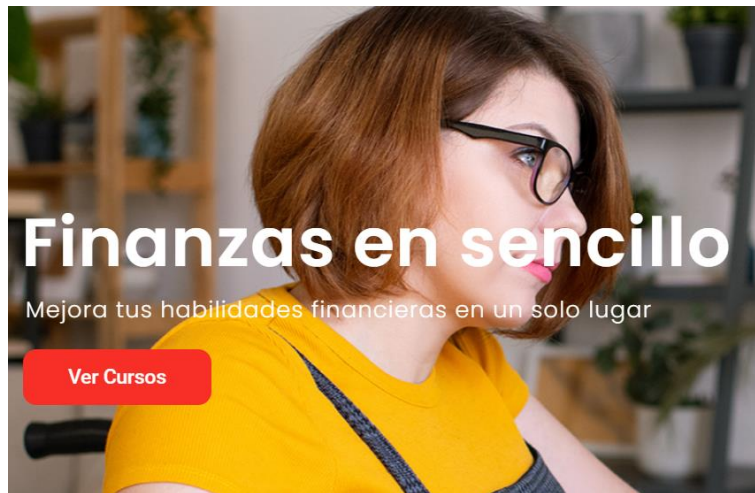
# Enfoque de las clases







Educación para una vida financiera saludable



@finaccion

[www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)



@finaccion.cl



## Educación para una vida financiera saludable



@finaccion

[www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)



@finaccion.cl



# 8 Programas de Entrenamiento dirigidos a emprendedores 2020-2020-2021-2022-2023



Programa :  
Plan financiero inicial  
[www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)





# Programa : Plan financiero inicial

[www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)



Programa :  
Plan financiero inicial  
[www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)



# Contacto e Informaciones



**Sandra Alza R.**

*CEO*

[sandra.alza@finaccion.cl](mailto:sandra.alza@finaccion.cl)



+569 8558 3226



@finaccion



@finaccion.cl

[www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)

# Separar Las Finanzas personales de las del negocio



# Modulo 1



## Bloque 1: Razones para no mezclar las finanzas

- Errores financieros más comunes
- Las finanzas personales y las finanzas del negocio
- Razones para separar las finanzas personales de las del negocio
- Herramientas financieras para emprendedores



# Errores Financieros De los emprendedores

# Errores financieros más comunes de los emprendedores



# Separar Las Finanzas personales de las del negocio

# Comprendamos la importancia de separar las finanzas personales de las de mi negocio



# Comprendamos la importancia de separar las finanzas personales de las de mi negocio



# Ejercicio N°1: Ordenemos los gastos personales v/s los gastos del negocio



## Todos Mezclados en mi cabeza

- ▶ Escuela Hijos
- ▶ Capacitación en finanzas
- ▶ Gastos básicos of
- ▶ Patente oficina
- ▶ Movilización a casa
- ▶ Sistema salud
- ▶ Capacitación en finanzas

- ▶ Honorario diseñadora rrss



- ▶ Comisión Cta. de ahorro
- ▶ Ahorro pensión AFP
- ▶ Regalo al abuelo
- ▶ Compra insumos
- ▶ Supermercado
- ▶ Sueldo Secretaria
- ▶ Visita a un cliente

- ▶ Regalos a clientes
- ▶ Movilización a mi negocio

# Ejercicio N°1: Diferenciar los gastos personales v/s los gastos del negocio



Casa



Negocio





# Ejercicio N°1: Ordenemos los gastos personales v/s los gastos del negocio



## Casa

- ▶ Movilización a mi negocio
- ▶ Comisión Cta. de ahorro
- ▶ Escuela Hijos
- ▶ Movilización a casa
- ▶ Sistema salud
- ▶ Ahorro pensión AFP
- ▶ Regalo al abuelo
- ▶ Supermercado



## Negocio

- ▶ Sueldo Secretaria
- ▶ Visita a un cliente
- ▶ Capacitación en finanzas
- ▶ Gastos básicos of
- ▶ Patente oficina
- ▶ Compra insumos
- ▶ Honorario diseñadora rrss
- ▶ Regalos a clientes

# ¿Cuándo mezclamos o desordenamos las finanzas?



1. Usas tu tarjeta de crédito personal para financiar tu negocio
2. Solicitas un crédito de consumo personal para la empresa



# ¿Cuándo mezclamos o desordenamos las finanzas?



1. Usas tu tarjeta de crédito personal para financiar tu negocio
2. Solicitas un crédito de consumo personal para la empresa
3. Compras deseos personales con cuenta bancaria de tu empresa
4. Recibes pagos de clientes en tu cuenta personal



# ¿Cuándo mezclamos o desordenamos las finanzas?



1. Usas tu tarjeta de crédito personal para financiar tu negocio
2. Solicitas un crédito de consumo personal para la empresa
3. Compras deseos personales con cuenta bancaria de tu empresa
4. Recibes pagos de clientes en tu cuenta personal
5. Atribuyes gastos de movilización personales al negocio
6. No tener un sueldo o remuneración sujeta a los resultados o ventas y giras dinero de tu negocio para ti, sin registro de ello



# ¿Cuándo mezclamos o desordenamos las finanzas?



1. Usas tu tarjeta de crédito personal para financiar tu negocio
2. Solicitas un crédito de consumo personal para la empresa
3. Compras deseos personales con cuenta bancaria de tu empresa
4. Recibes pagos de clientes en tu cuenta personal
5. Atribuyes gastos de movilización personales al negocio
6. No tener un sueldo o remuneración sujeta a los resultados o ventas y giras dinero de tu negocio para ti, sin registro de ello
7. Compras sin respaldo tributario, o sin boleta.



# ¿Qué son las Finanzas Personales y las Finanzas del Negocio?



# ¿Qué son las Finanzas Personales y las Finanzas del Negocio?



## **Finanzas Personales**

Todo lo relacionado con la gestión de los recursos individuales ó de las personas



## **Finanzas del Negocio**

Todo lo relacionado a la gestión del dinero y recursos dentro de un negocio o emprendimiento



# ¿Cómo logro Finanzas claras y fáciles ?





# Ejercicio 1: Diferencia los gastos personales (P) de los gastos del negocio (N)



1. Compra de insumos
2. Papelería y artículos de oficina
3. Retiro de socio
4. Compra de supermercado
5. Honorario diseñadora rrss
6. Regalos de cumpleaños pariente
7. Pagar Iva o impuestos
8. Sueldos trabajadores
9. Pago colegio, escuela o liceo
10. Pago de Bencina si tu rubro no es transporte

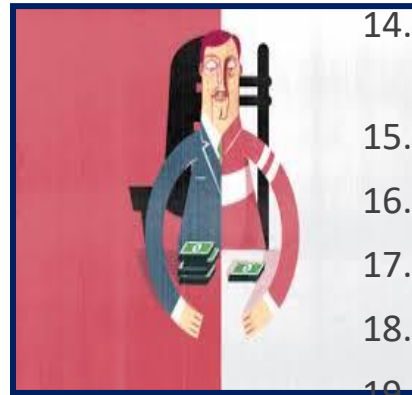


11. Capacitación
12. Pago de uber con factura
13. Pasajes vacaciones
14. Pago gastos básico de agua, gas, luz, teléfono
15. Dividendo o arriendo
16. Promoción RRSS de la empresa
17. Pago de celular emprendedores iniciales
18. Regalos navidad clientes
19. Fotocopia material escolar del hijo/a
20. Carga tarjeta Bip personal

# Ejercicio 1: Diferencia los gastos personales (P) de los gastos del negocio (N)



1. Compra de insumos (N)
2. Papelería y artículos de oficina (N)
3. Retiro de socio (N)
4. Compra de supermercado (P)
5. Honorario diseñadora rrss (N)
6. Regalos de cumpleaños pariente (P)
7. Pagar Iva o impuestos (N)
8. Sueldos trabajadores (N)
9. Pago colegio, escuela o liceo (P)
10. Pago de Bencina si tu rubro no es transporte (P)



11. Capacitación (N)
12. Pago de uber con factura (N)
13. Pasajes vacaciones (P)
14. Pago gastos básico de agua, gas, luz, teléfono (P)
15. Dividendo o arriendo (P)
16. Promoción RRSS de la empresa (N)
17. Pago de celular emprendedores iniciales (P)
18. Regalos navidad clientes (N)
19. Fotocopia material escolar del hijo/a (P)
20. Carga tarjeta Bip personal (P)

# ¿Por qué necesito separar mis finanzas personales de las de mi emprendimiento?



Veremos 5 razones

**1.- Claridad en los números de tu negocio**



# ¿Por qué necesito separar mis finanzas personales de las de mi emprendimiento?



Veremos 5 razones

**1.- Claridad en los números de tu negocio**

**2.- Orden de tus cuentas**



# ¿Por qué necesito separar mis finanzas personales de las de mi emprendimiento?

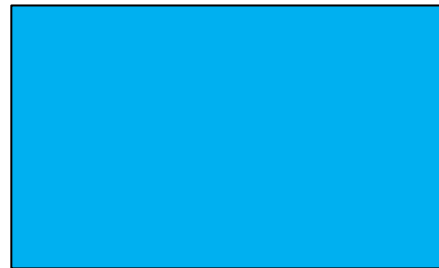


Veremos 5 razones

**1.- Claridad en los números de tu negocio**

**2.- Orden de tus cuentas**

**3.- Facilidad en el pago de impuestos**



# ¿Por qué necesito separar mis finanzas personales de las de mi emprendimiento?



Veremos 5 razones

**1.- Claridad en los números de tu negocio**

**2.- Orden de tus cuentas**

**3.- Facilidad en el pago de impuestos**

**4.- Credibilidad y Profesionalismo**



# ¿Por qué necesito separar mis finanzas personales de las de mi emprendimiento?



Veremos 5 razones

**1.- Claridad en los números de tu negocio**

**2.- Orden de tus cuentas**

**3.- Facilidad en el pago de impuestos**

**4.- Credibilidad y Profesionalismo**

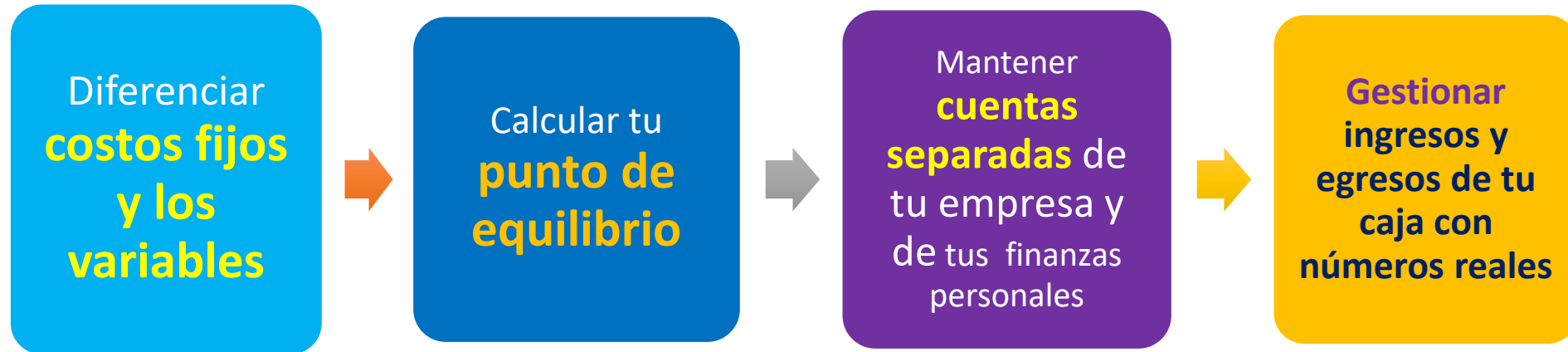
**5.- Crecimiento de tu Negocio**



# Razón N°1.- Claridad en los números de tu negocio



- |   |                              |                                       |
|---|------------------------------|---------------------------------------|
| 1.- Claridad en los números de tu negocio | 2.- Orden de tus cuentas     | 3.- Facilidad en el pago de impuestos |
| 4.- Credibilidad y Profesionalismo        | .- Crecimiento de tu Negocio |                                       |





# Razón N°2.- Orden de tus cuentas



- |   |                               |                                       |
|---|-------------------------------|---------------------------------------|
| 1.- Claridad en los números de tu negocio | 2.- Orden de tus cuentas      | 3.- Facilidad en el pago de impuestos |
| 4.- Credibilidad y Profesionalismo        | 5.- Crecimiento de tu Negocio |                                       |

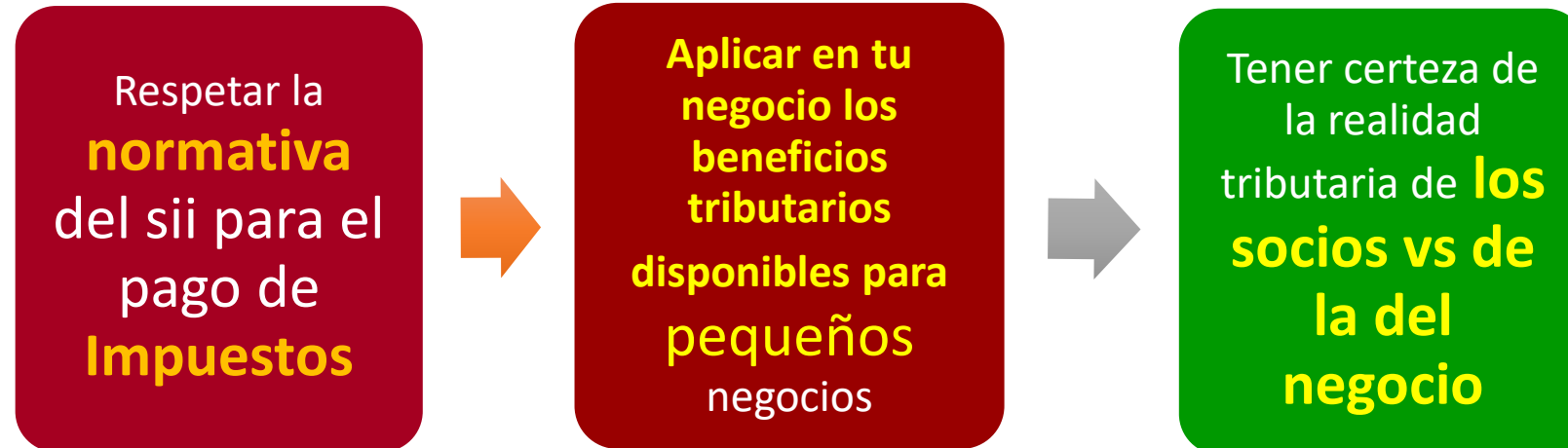
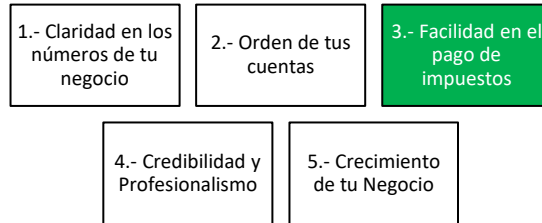
**Administrar tu dinero. El desorden personal.**  
Incluso teniendo un sueldo.  
Impedirá gestionar tus recursos

**Entender los estados financieros te permitirá tomar decisiones con fundamentos**

Diferenciar la realidad financiera de la persona vs la empresa para realzar el **espíritu emprendedor**

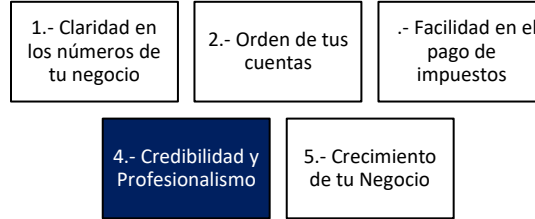


# Razón N°3.- Facilidad en el pago de impuestos

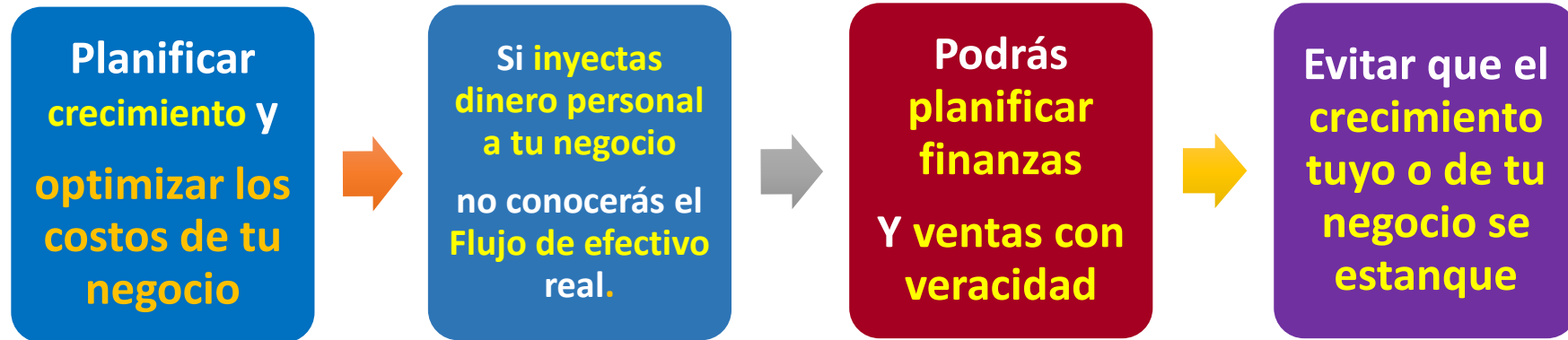
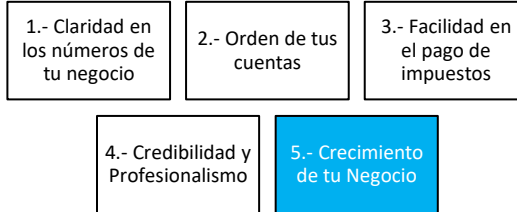


Operación Renta Abril

# Razón N°4.- Credibilidad y profesionalismo



# Razón N°5.- Crecimiento de tu negocio



# Herramientas Financieras para emprendedores



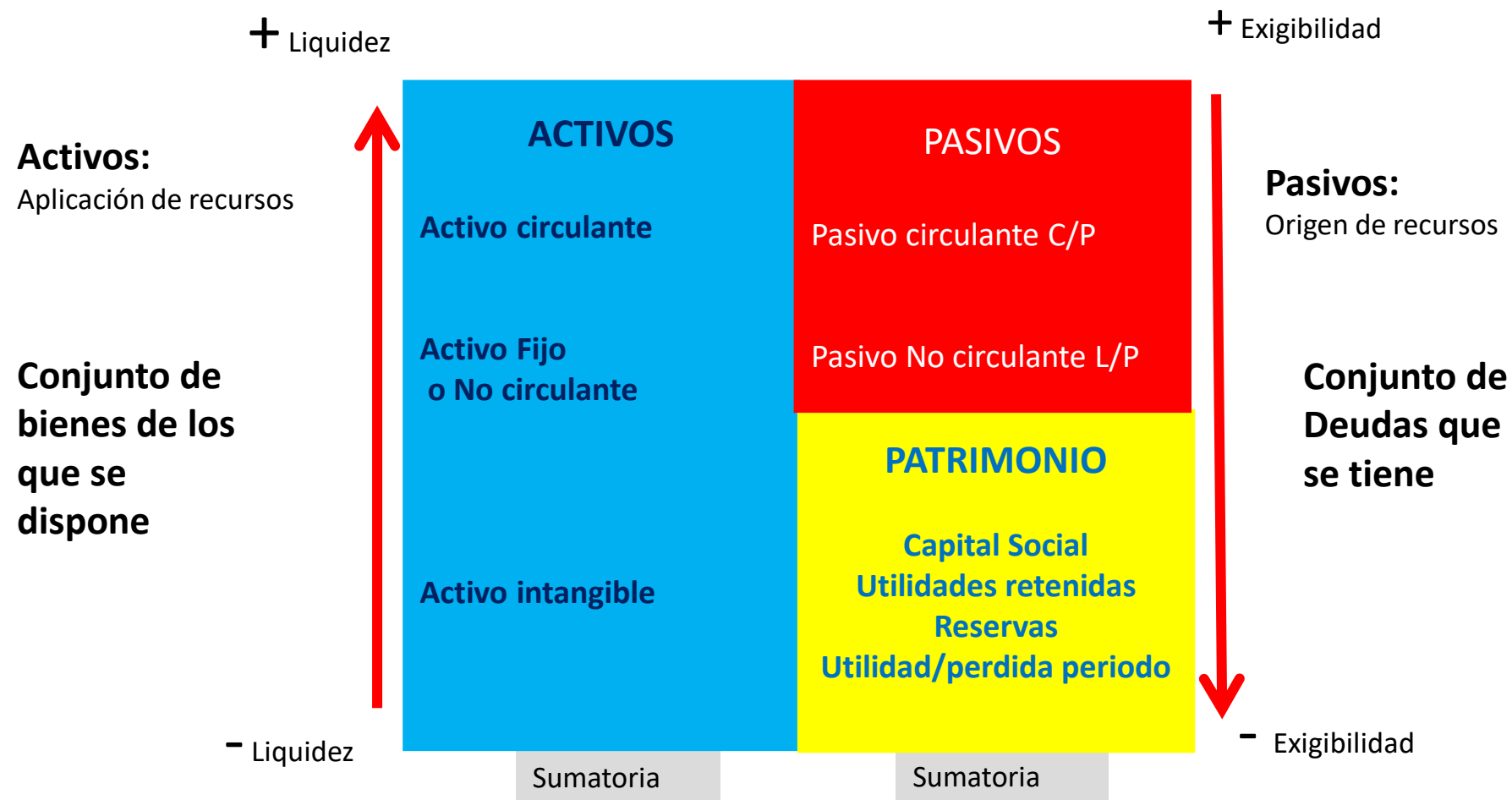
# ¿Qué debería saber un emprendedor sobre finanzas?



- 1.- Con qué recursos cuento. Los activos de mi negocio
- 2.- Cuándo y en qué momento endeudarse. Los pasivos de mi negocio
- 3.- Que utilidad tiene mi negocio. Rentabilidad y Punto de equilibrio
- 4.- Estados Financieros: Balance, Flujo de caja, Estado de resultado
- 5.- Elaborar un Presupuesto
- 6.- Qué es la inflación: ¿En qué puede afectar esto a tu emprendimiento?
- 7.- Qué es la Recesión y crecimiento económico



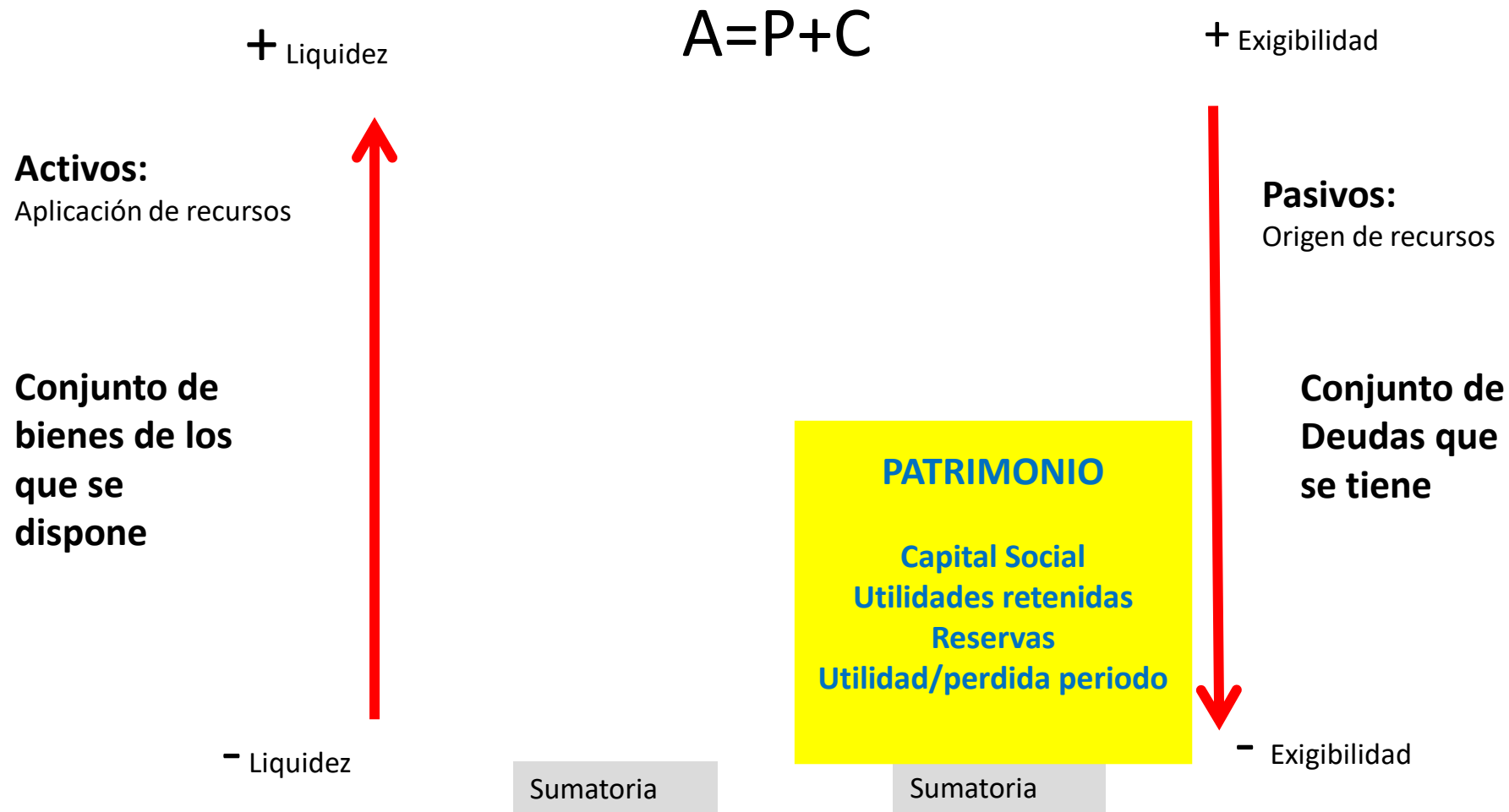
# Comprendamos el Balance General



Capital= Patrimonio

# Comprendamos La partida doble

$$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$$

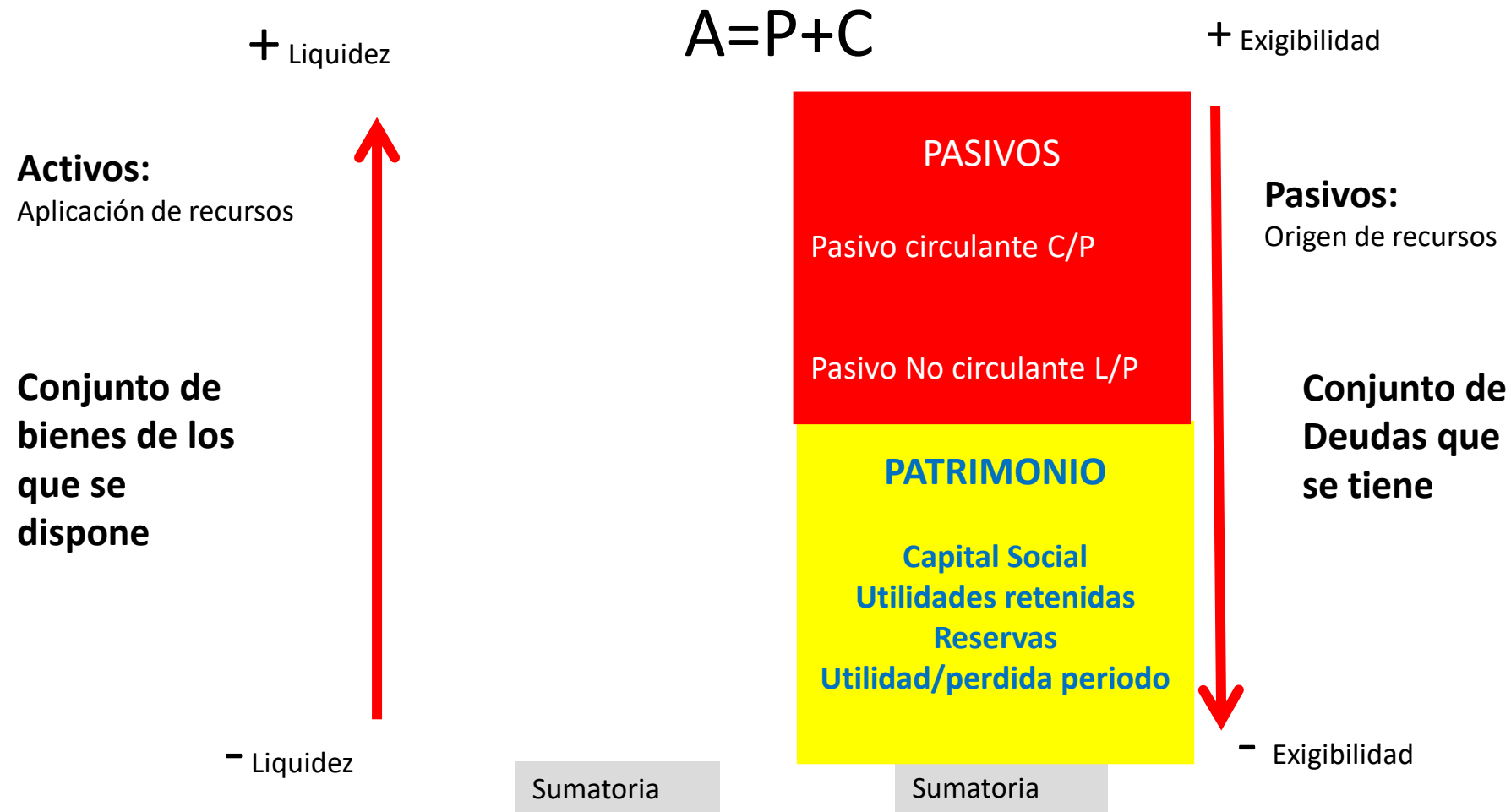




# Comprendamos La partida doble



$$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$$

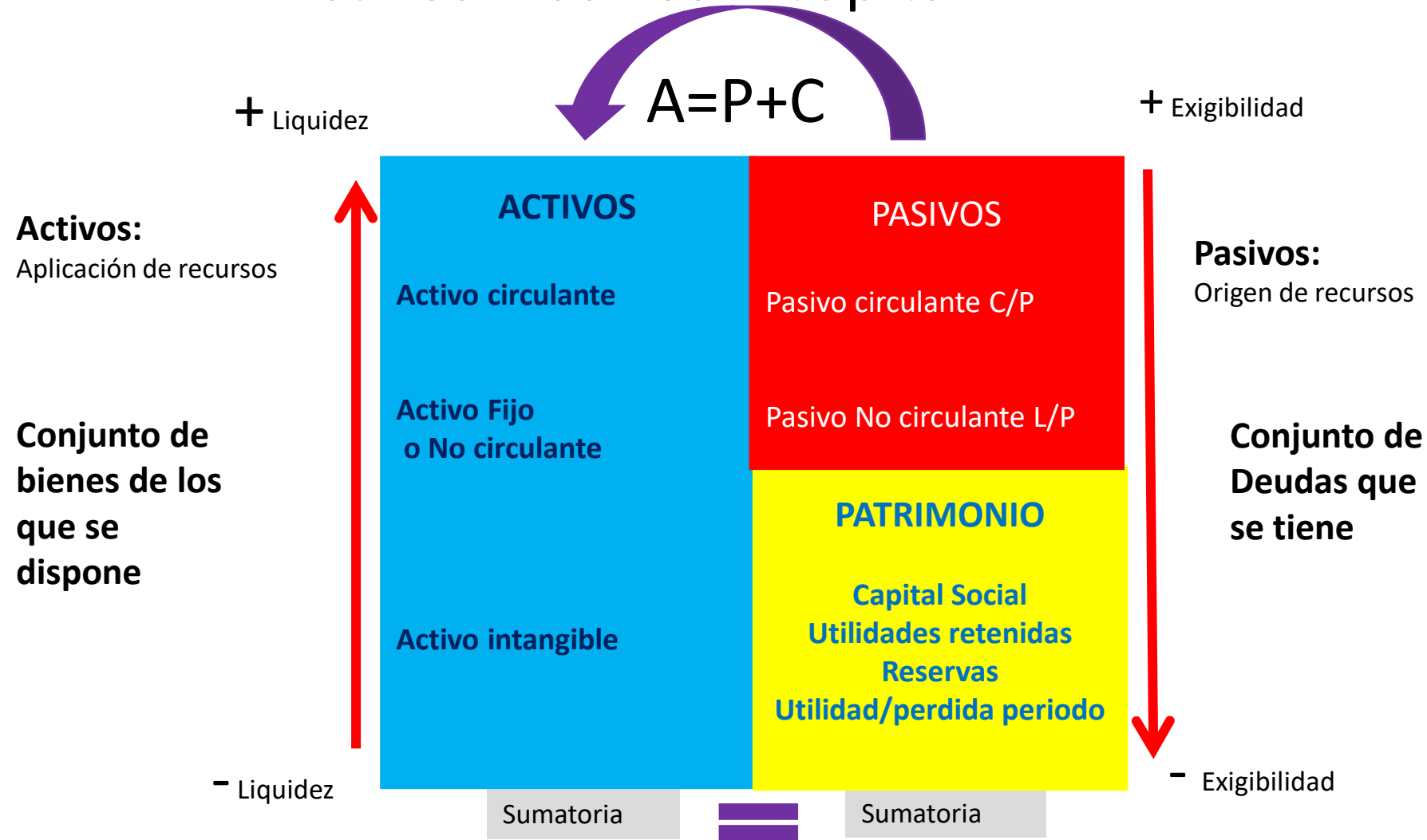


$$\text{Capital} = \text{Patrimonio}$$

# Comprendamos el Balance General



$$\text{Activos} = \text{Pasivos} + \text{Capital}$$



$$\text{Capital} = \text{Patrimonio}$$

# El presupuesto



Es herramienta financiera para mirar el futuro de mi negocio

## Pre- Supuestar

- Anticipar
- Estimar
- Pronosticar
- Preveer
- Planear



# ¿Cómo desarrollo mi presupuesto?



## Paso 1

- Determinar Frecuencia, diaria, semanal, quincenal, mensual, anual

## Paso 2

- Calcular los ingresos

## Paso 3

- Realizar lista de Costos y gastos esperados

## Paso 4

- Determino el margen de Contribución ó la Utilidad del periodo

# ¿Cuáles son las partes del presupuesto del negocio?



# ¿Cuáles son las partes del presupuesto del negocio?



Ingresos operacionales  
directos de tu negocio  
• Ventas operacionales

Ingresos no  
operacionales: indirectos  
a tu negocio  
• Ventas no operacionales



## Egresos operacionales

- Gastos operacionales Directos de tu negocio

## Egresos No operacionales

Gastos no operacionales  
Gastos de Administración  
Gastos de Marketing  
Gastos Financieros  
Depreciación  
Sueldos  
Impuestos



# ¿Cómo calculo el Presupuesto de mi negocio?



1. Lista de ingresos en la frecuencia escogida
2. Lista de gastos fijos frecuencia.
3. Lista de gastos variables mes.

Calcula



Ingresos



Egresos (CF+ CV + Gastos Fijos + Gastos Variables)

---

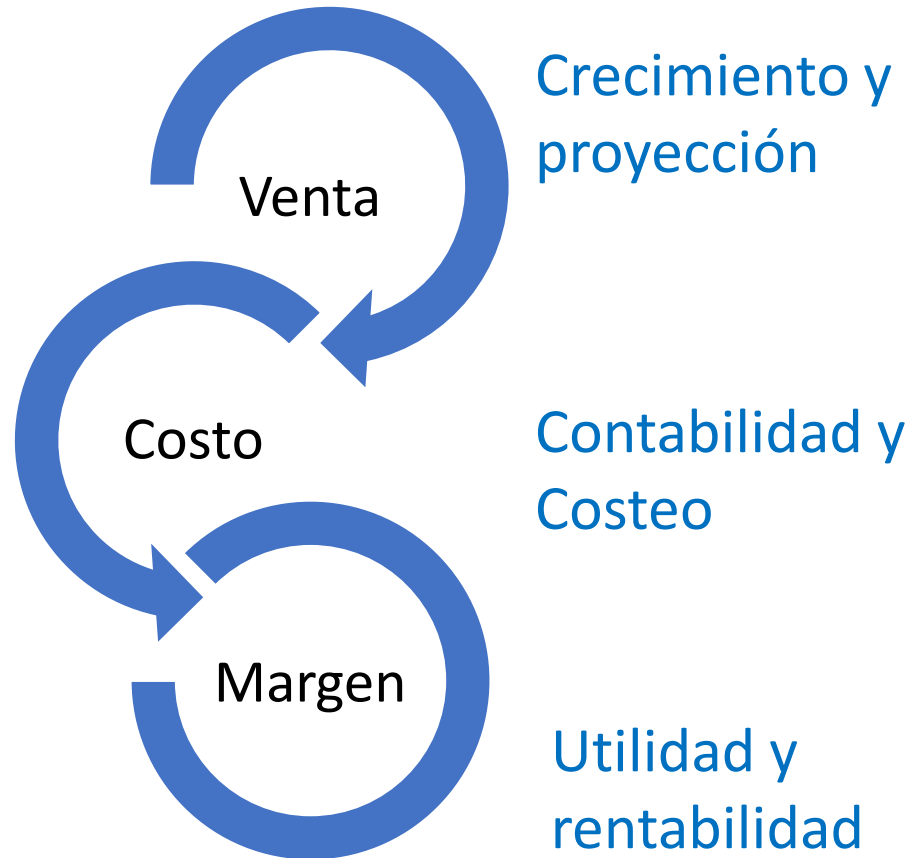
- Margen de Contribución Operacional

**El presupuesto**

Ingresos

Egresos

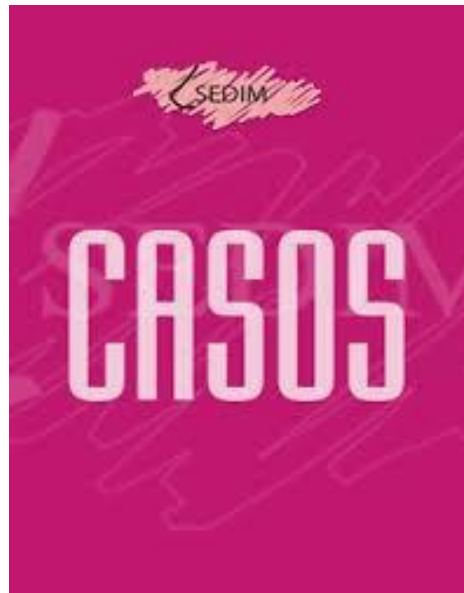
# ¿Para qué presupuestar; qué hay detrás?





# Casos prácticos y Herramienta de solución

# Casos Prácticos y Herramientas solución



# Caso 1: Trabajando desde casa



- Steve Jobs comenzó en el garaje de la casa de sus padres;
- Pagaba la diferencia de gastos cuando comenzó su legado;



# Caso 1: Trabajando desde casa



- Steve Jobs comenzó en el garaje de la casa de sus padres;
- Pagaba la diferencia de gastos cuando comenzó su legado;

Herramienta: Diferenciar tus gastos personales de los de tu negocio todos los días, separando boletas, facturas y gastos hormigas. Usa archivadores separados, fundas plásticas, sobres ó cajas de cartón de colores diferentes



# Caso 2: Capital de Trabajo



- ¿Cuánto capital de trabajo necesita tu negocio?;
- ¿Sabes calcular tu Capital de trabajo?;



Balance general		31 de diciembre de 2016	
Activos corrientes	Cantidad		Pasivos corrientes
Activos en venta	\$ 14,000		
Inventarios	\$ 11,000		
Efectivo	\$ 25,000		
Total de activos corrientes	\$50,000		

Balance general		31 de diciembre de 2016	
Activos corrientes	Cantidad		Pasivos corrientes
Activos en venta	\$ 14,000		Impuestos por pagar actuales \$ 14,000
Inventarios	\$ 11,000		Depósito de seguridad \$ 10,000
Efectivo	\$ 25,000		
Total de activos corrientes	\$50,000		Total de pasivos corrientes \$ 24,000
Capital de trabajo		Activos corrientes - Pasivos corrientes	
		\$ 50,000 - \$ 24,000	
Capital de trabajo = \$ 26,000			

Balance general		31 de diciembre de 2016	
Activos corrientes	Cantidad		Pasivos corrientes
Activos en venta	\$ 14,000		Impuestos por pagar actuales \$ 14,000
Inventarios	\$ 11,000		Depósito de seguridad \$ 10,000
Efectivo	\$ 25,000		
Total de activos corrientes	\$50,000		Total de pasivos corrientes \$ 24,000
Capital de trabajo		Activos corrientes - Pasivos corrientes	
		\$ 50,000 - \$ 24,000	
Capital de trabajo = \$ 26,000			

# Caso 2: Capital de Trabajo



- ¿Cuánto capital de trabajo necesita tu negocio?;
- ¿Sabes calcular tu Capital de trabajo?;

Herramienta: Calcular tu capital de trabajo

Activos circulantes - Pasivos Circulantes= Capital de trabajo ó Uso el Flujo de caja de todo el año y reviso si podré cubrir todas las actividades o requiero de dinero para lograrlo.



Balance general		Pasivos corrientes	
	Cantidad		Cantidad
Activos corrientes	\$ 14,000	Impuestos por pagar actuales	\$ 14,000
Activos en venta	\$ 11,000	Deposito de seguridad	\$ 10,000
Inventarios	\$ 25,000		
Efectivo		Total de pasivos corrientes	\$ 24,000
Total de activos corrientes	\$ 50,000		

Capital de trabajo  
Activos corrientes - Pasivos corrientes  
\$ 50,000 - \$ 24,000  
Capital de trabajo = \$ 26,000



# Caso 3: Liquidez



- Líneas Aéreas. Crisis Covid -19 , año 2020
- No tienen capacidad para cumplir compromisos
- La Demanda de vuelos está suspendida por razones sanitarias
- Las líneas aéreas piden rescate de los gobiernos para mantenerse.

Balance general

	Cantidad	Pasivos corrientes
Activos corrientes	\$ 14,000	Impuestos por pagar actuales \$ 14,000
Activos en venta	\$ 11,000	Deposito de seguridad \$ 10,000
Inventarios	\$ 25,000	
Efectivo		
Total de activos corrientes	\$ 50,000	Total de pasivos corrientes \$ 24,000
Capital de trabajo		
Activos corrientes - Pasivos corrientes	\$ 50,000 - \$ 24,000	
Capital de trabajo	\$ 26,000	

# Caso 3: Liquidez



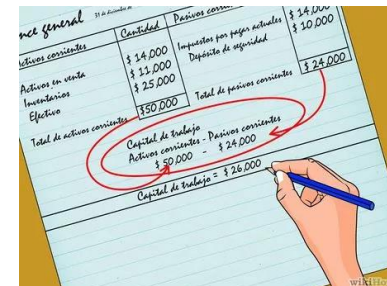
- Líneas Aéreas. Crisis Covid -19 , año 2020
- No tienen capacidad para cumplir compromisos
- La Demanda de vuelos está suspendida por razones sanitarias
- Las líneas aéreas piden rescate de los gobiernos para mantenerse.

Herramienta: Indicador de liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Pasivo circulante}}$$

 ; Liquidez < 1;

 Liquidez > 1



Banco general		Pasivos corrientes	
	Cantidad		Cantidad
Activos corrientes		Impuestos por pagar actuales	\$ 14,000
Activos en venta	\$ 14,000	Deposito de seguridad	\$ 10,000
Inventarios	\$ 11,000		
Efectivo	\$ 25,000		
		Total de pasivos corrientes	\$ 24,000
Total de activos corrientes	\$ 50,000		
Capital de trabajo			
Activos corrientes - Pasivos corrientes			
\$ 50,000 - \$ 24,000			
Capital de trabajo = \$ 26,000			



# Caso 4: Pagarte tu sueldo y el de tu equipo



- ¿Estás pagándote tu sueldo y leyes sociales?;
- ¿Cómo lo haces con tus leyes sociales?;
- ¿Cuál es tu costo de oportunidad si ya estás empleado?



# Caso 4: Pagarte tu sueldo y el de tu equipo



- ¿Estás pagándote tu sueldo y leyes sociales?;
- ¿Cómo lo haces con tus leyes sociales?;
- ¿Cuál es tu costo de oportunidad si ya estás empleado?

Herramienta: Págate sueldo, leyes sociales, Considerando tipo empresa  
Ej; SPA, Ltda, EIRL.



# Caso 5: Plazos de crédito y plazos de pago



- Caso Eduardo Muñoz, ventas de plantas a Cencosud
- ¿Qué ocurre con las finanzas del negocio cuando los cobros son a 30, 60 y más días?. Nueva ley de pago 30 días.
- ¿En qué afecta no coordinar las cobranzas a clientes con los pagos a proveedores?



# Caso 5: Plazos de crédito y plazos de pago



- Caso Eduardo Muñoz, ventas de plantas a Cencosud
- ¿Qué ocurre con las finanzas del negocio cuando los cobros son a 30, 60 y más días?. Nueva ley de pago 30 días.
- ¿En qué afecta no coordinar las cobranzas a clientes con los pagos a proveedores?

Herramientas: Calzar las cobranzas de Clientes con los pagos a proveedores



# Caso 6: No confundir Ingresos con Utilidad



- ▶ ¿Cuál es tu ingreso?
- ▶ ¿Cómo lo calculas?
- ▶ Ayuda a:

Ingreso  $\neq$  Utilidad



# Caso 6: No confundir Ingresos con Utilidad



- ▶ ¿Cuál es tu ingreso?
- ▶ ¿Cómo lo calculas?
- ▶ Ayuda a:

Ingreso  $\neq$  Utilidad

$$\begin{aligned}\text{Ingreso total} &= \text{precio} * \text{cantidad} \\ &= (P * q) \\ &= \text{venta} \\ &= \text{facturación}\end{aligned}$$



# Caso 6: No confundir Ingresos con Utilidad



- ▶ ¿Cuál es tu ingreso?
- ▶ ¿Cómo lo calculas?
- ▶ Ayuda a:

Ingreso  $\neq$  Utilidad

$$\begin{aligned}\text{Ingreso total} &= \text{precio} * \text{cantidad} \\ &= (P * q) \\ &= \text{venta} \\ &= \text{facturación}\end{aligned}$$

+Ventas

-Facturas emitidas y no cobradas

- Costo operacional

---

+ Margen de contribución bruto

- Gastos Administración y venta

- Gastos de Marketing

---

Margen Operacional = Utilidad operacional

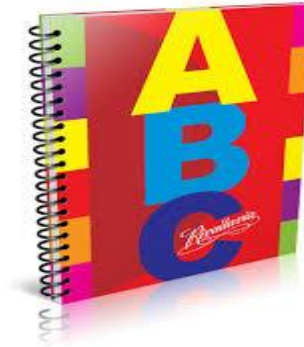




# Caso 7: Realizar un presupuesto



- De retiro de socios
- Semanal, quincenal, Mensual
- Compras de navidad
- Construcción en el hogar
- Familiar
- Personal
- Del Negocio
- Administrador de dinero
- De proyectos, categorías y tareas
- De Boda
- Por servicio prestado



Excel

Solicita tu plantilla en [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)

# Caso 7: Presupuesto del negocio



Presupuesto 2022		Registro de Compras y Ventas 2022													
		Precio multiflora	6.000												
		Precio Ulmo	8.400												
ITEM	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales		
Cantidad vendida multiflora	50	60	65	70	85	95	100	120	100	95	80	85	1.005		
Cantidad vendida ulmo	50	60	65	70	85	95	100	120	100	95	80	85	1.005		
Total kilos vendidos	100	120	130	140	170	190	200	240	200	190	160	170	2.010		
Miel multiflora	300.000	360.000	390.000	420.000	510.000	570.000	600.000	720.000	600.000	570.000	480.000	510.000	6.030.000		
Miel de Ulmo	420.000	504.000	546.000	588.000	714.000	798.000	840.000	1.008.000	840.000	798.000	672.000	714.000	8.442.000		
<b>Ingresos Totales</b>	<b>720.000</b>	<b>864.000</b>	<b>936.000</b>	<b>1.008.000</b>	<b>1.224.000</b>	<b>1.368.000</b>	<b>1.440.000</b>	<b>1.728.000</b>	<b>1.440.000</b>	<b>1.368.000</b>	<b>1.152.000</b>	<b>1.224.000</b>	<b>14.472.000</b>		
Egresos Fijos													0		
Internet	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	240.000		
Plan de teléfono	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000		
Cuentas casa (mama)%	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	360.000		
Contadora	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	360.000		
Traslado 1 viaje mensual	50.000		50.000		50.000		50.000		50.000		50.000		300.000		
<b>Egresos Fijos</b>	<b>145.000</b>	<b>95.000</b>	<b>145.000</b>	<b>95.000</b>	<b>145.000</b>	<b>95.000</b>	<b>145.000</b>	<b>95.000</b>	<b>145.000</b>	<b>95.000</b>	<b>145.000</b>	<b>95.000</b>	<b>1.440.000</b>		
Egresos variables															
Miel Multiflora	3000	150.000	180.000	195.000	210.000	255.000	285.000	300.000	360.000	300.000	285.000	240.000	3.015.000		
Miel de ulmo	4800	240.000	288.000	312.000	336.000	408.000	456.000	480.000	576.000	480.000	456.000	384.000	4.824.000		
<b>Egresos Variables</b>	<b>390.000</b>	<b>468.000</b>	<b>507.000</b>	<b>546.000</b>	<b>663.000</b>	<b>741.000</b>	<b>780.000</b>	<b>936.000</b>	<b>780.000</b>	<b>741.000</b>	<b>624.000</b>	<b>663.000</b>	<b>7.839.000</b>		
<b>Egreso total</b>	<b>535.000</b>	<b>563.000</b>	<b>652.000</b>	<b>641.000</b>	<b>808.000</b>	<b>836.000</b>	<b>925.000</b>	<b>1.031.000</b>	<b>925.000</b>	<b>836.000</b>	<b>769.000</b>	<b>758.000</b>	<b>9.279.000</b>		
Egresos Totales													0		
<b>Margen</b>	<b>185.000</b>	<b>301.000</b>	<b>284.000</b>	<b>367.000</b>	<b>416.000</b>	<b>532.000</b>	<b>515.000</b>	<b>697.000</b>	<b>515.000</b>	<b>532.000</b>	<b>383.000</b>	<b>466.000</b>	<b>5.193.000</b>		



# Finanzas personales y Presupuesto personal

# Caso 8: Presupuesto personal ó familiar



	ENERO	FEB	MAR	NOV	DIC
Saldo inicial	[Saldo en la cuenta]				
Total ingresos	\$ 7.257,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos	\$ 5.359,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingreso NETO	\$ 1.898,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo final proyectado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

INGRESO						
Salarios	\$ 5.987,00					\$ 5.987,00
Ingresos por interés	\$ 200,00					\$ 200,00
Dividendos	\$ 100,00					\$ 100,00
Reembolsos	\$ 55,00					\$ 55,00
Negocio	\$ 500,00					\$ 500,00
Pensión	\$ 300,00					\$ 300,00
Miscelaneos	\$ 115,00					\$ 115,00
TOTAL	\$ 7.257,00					

A  
N  
U  
A  
L

AHORROS						
Fondo de emergencia	\$ 500,00					\$ 500,00
Transferencia a ahorros	\$ 200,00					\$ 200,00
Plan de retiro	\$ 100,00					\$ 100,00
Inversiones	\$ 55,00					\$ 55,00
Educación	\$ 500,00					\$ 500,00
Otro	\$ 300,00					\$ 300,00
TOTAL	\$ 1.655,00					

A  
N  
U  
A  
L

# Caso 8: Presupuesto personal ó familiar



	ENERO	FEB	MAR	NOV	DIC
Saldo inicial	[Saldo en la cuenta]				
Total ingresos	\$ 7.257,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total gastos	\$ 5.359,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Ingreso NETO	\$ 1.898,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Saldo final proyectado		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

INGRESO						
Salarios	\$ 5.987,00					\$ 5.987,00
Ingresos por interés	\$ 200,00					\$ 200,00
Dividendos	\$ 100,00					\$ 100,00
Reembolsos	\$ 55,00					\$ 55,00
Negocio	\$ 500,00					\$ 500,00
Pensión	\$ 300,00					\$ 300,00
Miscelaneos	\$ 115,00					\$ 115,00
TOTAL	\$ 7.257,00					
AHORROS						
Fondo de emergencia	\$ 500,00					\$ 500,00
Transferencia a ahorros	\$ 200,00					\$ 200,00
Plan de retiro	\$ 100,00					\$ 100,00
Inversiones	\$ 55,00					\$ 55,00
Educación	\$ 500,00					\$ 500,00
Otro	\$ 300,00					\$ 300,00
TOTAL	\$ 1.655,00					

Solicita en [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)

# Caso 8: Presupuesto personal ó familiar



	ENERO	FEB	MAR	NOV	DIC		
<b>GASTOS</b>							
<b>HOGAR</b>							
Hioteca/Renta	\$ 2.250,00					\$ 2.250,00	A N U A L
Seguro de hogar	\$ 25,00					\$ 25,00	
Electricidad	\$ 40,00					\$ 40,00	
Gas	\$ 44,00					\$ 44,00	
Acueducto/Recolección de basuras	\$ 20,00					\$ 20,00	
Teléfono	\$ 15,00					\$ 15,00	
Cable						\$ -	
Internet	\$ 29,00					\$ 29,00	
Muebles/Electrodomésticos						\$ -	
Jardín						\$ -	
Mantenimiento						\$ -	
Otro						\$ -	
	\$ 2.423,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
<b>TRANSPORTE</b>							
Pagos del auto	\$ 250,00					\$ 250,00	A N U A L
Seguro del auto	\$ 100,00					\$ 100,00	
Gasolina	\$ 100,00					\$ 100,00	
Transporte público						\$ -	
Mantenimiento						\$ -	
Registro y licencias	\$ 100,00					\$ 100,00	
	\$ 550,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
<b>GASTOS DIARIOS</b>							
Alimentos	\$ 250,00					\$ 250,00	A N U A L
Guardería	\$ 100,00					\$ 100,00	
Cenas en restaurantes	\$ 100,00					\$ 100,00	
Ropa						\$ -	
Limpieza						\$ -	
Salón/Peluquería	\$ 100,00					\$ 100,00	
Artículos de mascota	\$ 101,00					\$ 101,00	
	\$ 651,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		

Solicita en [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)

# Caso 8: Presupuesto personal ó familiar



	ENERO	FEB	MAR	NOV	DIC		
<b>GASTOS</b>							
<b>ENTRETENIMIENTO</b>							
Video/DVD/Películas	\$ 250,00					\$ 250,00	A
Conciertos/Obras	\$ 100,00					\$ 100,00	N
Deportes	\$ 100,00					\$ 100,00	U
Recreación						\$ -	A
	\$ 450,00						L
<b>SALUD</b>							
Seguro médico	\$ 65,00					\$ 65,00	
Membresia gimnasio	\$ 20,00					\$ 20,00	A
Visitas al doctor/odontólogo						\$ -	N
Medicinas/Prescripciones						\$ -	U
Veterinario						\$ -	A
Seguro de vida						\$ -	L
	\$ 85,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
<b>VACACIONES/FESTIVOS</b>							
Tarifa aérea	\$ 450,00					\$ 450,00	
Alojamiento	\$ 250,00					\$ 250,00	A
Alimentación	\$ 200,00					\$ 200,00	N
Souvenirs	\$ 50,00					\$ 50,00	U
Embarque de mascota	\$ 100,00					\$ 100,00	A
Alquiler de auto	\$ 150,00					\$ 150,00	L
	\$ 1.200,00	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.359,00</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>		

Solicita en [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)

# 20 Hábitos para gestionar mejor Las finanzas personales



1. Apunta tus gastos fijos, guarda boletas
3. Mantén tus gastos personales separados de los de tu negocio
4. Trata en lo posible de no pedir financiaciones
5. Amortiza tus deudas lo antes posible





# 20 Hábitos para gestionar mejor Las finanzas personales



1. Apunta tus gastos fijos, guarda boletas
3. Mantén tus gastos personales separados de los de tu negocio
4. Trata en lo posible de no pedir financiaciones
5. Amortiza tus deudas lo antes posible
6. Haz estudios acerca de inversiones
7. Establece objetivos financieros (Plan Financiero)
8. Paga en lo posible en efectivo
9. Evita usar tu tarjeta de crédito
10. Establece límites a los gastos variables



# 20 Hábitos para gestionar mejor Las finanzas personales



- 11. Busca fuentes alternativas de ingresos
- 12. Utiliza herramientas de gestión financiera: Fintonic, Wallet, otras.
- 13. Ten un presupuesto personal promedio
- 14. Usa Internet para comparar precios
- 15. Únete a programas de recompensas de tarjetas de crédito



# 20 Hábitos para gestionar mejor Las finanzas personales



11. Busca fuentes alternativas de ingresos
12. Utiliza herramientas de gestión financiera: Fintonic, Wallet, otras.
13. Ten un presupuesto personal promedio
14. Usa Internet para comparar precios
15. Únete a programas de recompensas de tarjetas de crédito
16. Compra productos de segunda mano
17. No ignores los pequeños gastos
18. Evita comer fuera y endeudarte
19. Elige pagos automáticos para tus cuentas
20. Ahorra cada peso extra



# Ejercicio



# Ejercicio 2: Presupuesto personal



Pasos para administrar mejor tu dinero personal

## Paso 1

- Nunca gastes más de lo que ganes
- Si tienes deudas págalas lo antes posible, hazte un plan de pago

## Paso 2

- Ahorra una pequeña cantidad todos los meses, (entre 10 a 20 %)
- Crea una reserva de emergencia, ahorra 10 %.

## Paso 3

- Utiliza alrededor del 30% del sueldo en gastos generales del hogar
- Edúquese financieramente lo más que pueda

## Paso 4

- Destina hasta un máximo del 15% del sueldo en movilización
- Las deudas no pueden exceder el 20% de tu sueldo.

# Ejercicio 2: Presupuesto personal



- Una alumna de una escuela Técnico Profesional, María. Consigue un trabajo remunerado por \$450.000 líquido, dada la distribución ideal de su sueldo, **30 %** gasto hogar, 15 % locomoción, 10 % ahorro, 10 % emergencia, 25% gastos personales comida o ropa, 20 % deuda. El trabajo lo tiene desde hace 9 meses hasta ahora. Ya ha ahorrado \$225.000 en 5 meses y 4 meses para el fondo de emergencia logrando un total de \$180.000. Reuniendo la suma de \$405.000. Está pololeando con José hace 3 meses.
- **Se pide:**
- Reorganice la distribución de dinero de María que vive con sus padres. ¿Qué estrategia usaría?. ¿Podría pensar en ahorrar para un hipotecario?

Solicita en  
[www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)



# Ejercicio 2: Presupuesto personal



ITEM	%	Valor	% nuevo	Valor nuevo	Saldos acum
Total					



# Ejercicio 2: Presupuesto personal



ITEM	%	Valor	% nuevo	Valor nuevo	Saldos acum
	30				
	15				
	10				
	25				
	20				
Total	100				





# Ejercicio 2: Presupuesto personal



ITEM	%	Valor	% nuevo	Valor nuevo	Saldo acum
Gastos hogar	30	135.000			
Locomoción	15	67.500			
Ahorro y emergencia	10	45.000			405.000
Gasto personal	25	112.500			
Deuda	20	90.000			
Total	100	450.000			405.000



# Ejercicio 2: Presupuesto personal



Redistribución del ingreso nueva



ITEM	%	Valor	% nuevo	Valor nuevo	Saldo acum
Gastos hogar	30	135.000	16	72.000	
Locomoción	15	67.500	12	54.000	
Ahorro	10	45.000	10	45.000	225.000
Gasto personal	25	112.500	20	90.000	
Deuda	20	90.000	10	45.000	
Emergencia			10	45.000	180.000
Ahorro pie vivienda			22	99.000	
Total	100	450.000		450.000	405.000



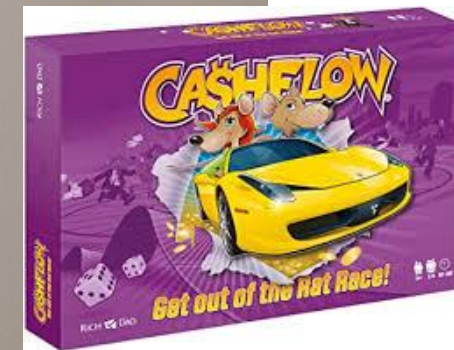
# ¿Qué es un estado de resultado personal?



<b>Estado de Resultados</b>	
<b>Ingresos</b>	
Descripción	Flujo de Caja
Salario:	
Intereses:	
Dividendos:	
Bienes Raíces	
Negocios:	
<b>Gastos</b>	
Impuestos:	
Hipoteca de la Casa:	
Pago Deuda Colegio:	
Pago Automóvil:	
Pago Tarjeta de Crédito:	
Pago Casas Comerciales:	
Otros Gastos:	
Gastos Niños:	
Pago deuda al Banco:	

<b>Auditor</b>	Persona a tú derecha
<b>Ingreso Pasivo =</b>	
(Flujos de Caja de Intereses + Dividendos + Bienes raíces + Negocios)	
<b>Total Ingresos:</b>	

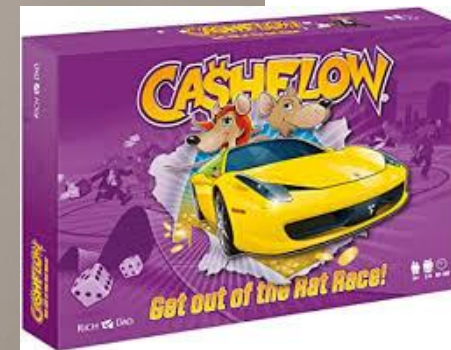
<b>Número de Hijos:</b>	
(Comienzas el juego con 0 niños)	
<b>Gastos por Niño:</b>	
<b>Total Gastos:</b>	
<b>Flujo de Caja Mensual:</b>	



# ¿Qué es un estado de resultado personal?



Estado de Resultados																																
<table><thead><tr><th colspan="2">Ingresos</th></tr><tr><th>Descripción</th><th>Flujo de Caja</th></tr></thead><tbody><tr><td>Salario:</td><td></td></tr><tr><td>Intereses:</td><td></td></tr><tr><td>Dividendos:</td><td></td></tr><tr><td>Bienes Raíces</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr><tr><td>Negocios:</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Ingresos		Descripción	Flujo de Caja	Salario:		Intereses:		Dividendos:		Bienes Raíces				Negocios:				<table><thead><tr><th>Auditor</th></tr></thead><tbody><tr><td>Persona a tú derecha</td></tr><tr><td>Ingreso Pasivo =</td></tr><tr><td>(Flujos de Caja de Intereses +</td></tr><tr><td>Dividendos + Bienes raíces + Negocios)</td></tr><tr><td>Total</td></tr><tr><td>Ingresos:</td></tr></tbody></table>	Auditor	Persona a tú derecha	Ingreso Pasivo =	(Flujos de Caja de Intereses +	Dividendos + Bienes raíces + Negocios)	Total	Ingresos:						
Ingresos																																
Descripción	Flujo de Caja																															
Salario:																																
Intereses:																																
Dividendos:																																
Bienes Raíces																																
Negocios:																																
Auditor																																
Persona a tú derecha																																
Ingreso Pasivo =																																
(Flujos de Caja de Intereses +																																
Dividendos + Bienes raíces + Negocios)																																
Total																																
Ingresos:																																
<table><thead><tr><th colspan="2">Gastos</th></tr></thead><tbody><tr><td>Impuestos:</td><td></td></tr><tr><td>Hipoteca de la Casa:</td><td></td></tr><tr><td>Pago Deuda Colegio:</td><td></td></tr><tr><td>Pago Automóvil:</td><td></td></tr><tr><td>Pago Tarjeta de Crédito:</td><td></td></tr><tr><td>Pago Casas Comerciales:</td><td></td></tr><tr><td>Otros Gastos:</td><td></td></tr><tr><td>Gastos Niños:</td><td></td></tr><tr><td>Pago deuda al Banco:</td><td></td></tr><tr><td></td><td></td></tr></tbody></table>	Gastos		Impuestos:		Hipoteca de la Casa:		Pago Deuda Colegio:		Pago Automóvil:		Pago Tarjeta de Crédito:		Pago Casas Comerciales:		Otros Gastos:		Gastos Niños:		Pago deuda al Banco:				<table><tbody><tr><td>Número de</td></tr><tr><td>Hijos:</td></tr><tr><td>(Comienzas el juego con 0 niños)</td></tr><tr><td>Gastos por</td></tr><tr><td>Niño:</td></tr><tr><td>Total</td></tr><tr><td>Gastos:</td></tr><tr><td>Flujo de Caja</td></tr><tr><td>Mensual:</td></tr></tbody></table>	Número de	Hijos:	(Comienzas el juego con 0 niños)	Gastos por	Niño:	Total	Gastos:	Flujo de Caja	Mensual:
Gastos																																
Impuestos:																																
Hipoteca de la Casa:																																
Pago Deuda Colegio:																																
Pago Automóvil:																																
Pago Tarjeta de Crédito:																																
Pago Casas Comerciales:																																
Otros Gastos:																																
Gastos Niños:																																
Pago deuda al Banco:																																
Número de																																
Hijos:																																
(Comienzas el juego con 0 niños)																																
Gastos por																																
Niño:																																
Total																																
Gastos:																																
Flujo de Caja																																
Mensual:																																



# ¿Qué es un estado de resultado personal?



**Estado de Resultados**

Ingresos	
Descripción	Flujo de Caja
Salario:	
Intereses:	
Dividendos:	
Bienes Raíces	
Negocios:	

**Auditor** \_\_\_\_\_  
Persona a tú derecha

**Ingreso Pasivo =** \_\_\_\_\_  
(Flujos de Caja de Intereses +  
Dividendos + Bienes raíces + Negocios)

**Total Ingresos:** \_\_\_\_\_

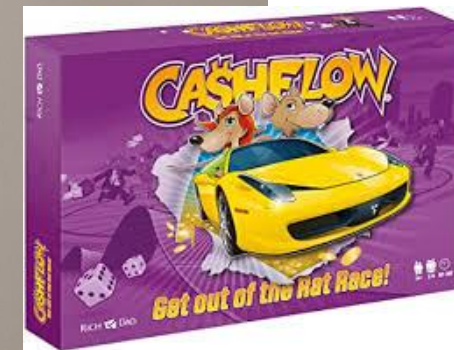
Gastos	
Impuestos:	
Hipoteca de la Casa:	
Pago Deuda Colegio:	
Pago Automóvil:	
Pago Tarjeta de Crédito:	
Pago Casas Comerciales:	
Otros Gastos:	
Gastos Niños:	
Pago deuda al Banco:	

**Número de Hijos:** \_\_\_\_\_  
(Comienzas el juego con 0 niños)

**Gastos por Niño:** \_\_\_\_\_

**Total Gastos:** \_\_\_\_\_

**Flujo de Caja Mensual:** \_\_\_\_\_



# Herramienta Financieras que debemos aprender



# Modulo 2



## Bloque 2: Herramientas Financieras

- ¿Con qué herramienta financiera miro el presente y el futuro?
- Pasos claves para separar finanzas personales de las de tu negocio
- Recomendaciones y Conclusiones
- Bonus importante



# Algunas herramientas para tu negocio





# Algunas herramientas para tu negocio



- ¿Con qué herramienta financiera gestiono el futuro de mi negocio?

Evaluación de proyectos nuevos o antiguos

## El Presupuesto



# Algunas herramientas para tu negocio



- ¿Con qué herramienta financiera gestiono el futuro de mi negocio?

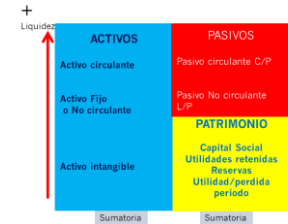
Evaluación de proyectos nuevos o antiguos

## El Presupuesto



- ¿Con qué herramienta financiera miro el presente de mi emprendimiento?
- La situación Financiera de la empresa (capacidad para cumplir con deudas y pagos)

## El Balance



# Algunas herramientas para tu negocio



- ¿Con qué herramienta financiera gestiono el futuro de mi negocio?

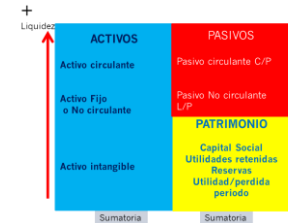
Evaluación de proyectos nuevos o antiguos

## El Presupuesto



- ¿Con qué herramienta financiera miro el presente de mi emprendimiento?
- La situación Financiera de la empresa (capacidad para cumplir con deudas y pagos)

## El Balance



- ¿Con qué herramienta miro el presente recién pasado?
- La situación Económica de la empresa (capacidad para generar utilidades)

## El Estado de resultado

+ Ingresos o Ventas
- Facturas emitidas, no cobradas
= Costo operacional
= Margen operacional bruto
- Gastos Adm y ventas
= Margen Operacional
+ Ingresos No operacionales
- Egresos No operacionales
= Margen o EBITDA, es decir cuanto cubro mis costos antes de Costos financieros
- Costo financiero
= Utilidad /perdida antes impuestos
- Impuestos
= Utilidad/perdida Neta



# Qué es un estado de Resultados

+ Ingresos o Ventas

- Facturas emitidas, no  
cobradas

- Costo operacional

= Margen operacional bruto

- Gastos Adm y ventas

= Margen Operacional

+ Ingresos No operacionales

- Egresos No operacionales

= **Margen o EBITDA**, es decir  
cuanto cubro mis costos antes de  
Costos financieros

- Costo financiero

= Utilidad /perdida antes  
Impuestos

- Impuestos

= Utilidad/perdida Neta



Comprender  
los Estados  
Financieros

# Qué es un estado de Resultados



+ Ingresos o Ventas

- Facturas emitidas, no  
cobradas

- Costo operacional

---

= Margen operacional bruto

- Gastos Adm y ventas

---

= Margen Operacional

+ Ingresos No operacionales

- Egresos No operacionales

---

= ~~Margen o EBITDA~~, es decir  
cuanto cubro mis costos antes de  
Costos financieros

- Costo financiero

---

= Utilidad /perdida antes  
Impuestos

- Impuestos

---

= Utilidad/perdida Neta

---



# Qué es un estado de Resultados

+ Ingresos o Ventas

- Facturas emitidas, no  
cobradas

- Costo operacional

= Margen operacional bruto

- Gastos Adm y ventas

= Margen Operacional

Veo : Ingresos - Egresos = Utilidades  
operacionales o del giro

+ Ingresos No operacionales

- Egresos No operacionales

= **Margen o EBITDA**, es decir  
cuanto cubro mis costos antes de  
Costos financieros

- Costo financiero

= Utilidad /perdida antes  
Impuestos

- Impuestos

= Utilidad/perdida Neta



# Qué es un estado de Resultados

+ Ingresos o Ventas

- Facturas emitidas, no  
cobradas

- Costo operacional

= Margen operacional bruto

- Gastos Adm y ventas

= Margen Operacional

Veo : Ingresos - Egresos = Utilidades operacionales o del giro

+ Ingresos No operacionales

- Egresos No operacionales

= **Margen o EBITDA**, es decir  
cuanto cubro mis costos antes de  
Costos financieros

- Costo financiero

= **Utilidad /perdida antes  
Impuestos**

- Impuestos

= **Utilidad/perdida Neta**

**EBITDA** es un indicador financiero.  
Earnings Before Interest, Taxes,  
Depreciation and Amortization, cuya  
traducción **significa** 'beneficios antes de  
intereses, impuestos, depreciación y  
amortización de la empresa.





# Qué es un estado de Resultados

+ Ingresos o Ventas

- Facturas emitidas, no cobradas

- Costo operacional

= Margen operacional bruto

- Gastos Adm y ventas

= Margen Operacional

Veo : Ingresos - Egresos = Utilidades operacionales o del giro

+ Ingresos No operacionales

- Egresos No operacionales

= **Margen o EBITDA**, es decir cuanto cubro mis costos antes de Costos financieros

- Costo financiero

= **Utilidad / pérdida antes Impuestos**

- Impuestos

= **Utilidad / pérdida Neta**

**EBITDA** es un indicador financiero. Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, cuya traducción **significa** 'beneficios antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización de la empresa.



Veo : Utilidades ó pérdidas del período



# El Presupuesto es importante:



## Herramienta de planificación

- Se apoyo de la contabilidad
- Me permite comparar permanente entre lo que hago y lo presupuestado
- Analizo las diferencias con el punto anterior
- Descubro errores: estimación de venta , costos fijos
- Tomo decisiones para recuperar el camino o hago cambios en el presupuesto

# El Presupuesto es importante:

## Herramienta de planificación

- Se apoyo de la contabilidad
- Me permite comparar permanente entre lo que hago y lo presupuestado
- Analizo las diferencias con el punto anterior
- Descubro errores: estimación de venta , costos fijos
- Tomo decisiones para recuperar el camino o hago cambios en el presupuesto

## Herramienta de gestión

- Podemos hacer seguimiento de las metas
- Es un norte y herramienta de apoyo al emprendedor- gerente.
- El primer presupuesto es el de venta, porque determina mis ingresos y la estimación de la demanda
- Decidimos si vendemos a crédito y /o al contado

# Ejercicio



# Ejercicio 3: Presupuesto del negocio venta miel



\$7000



\$5000

Silvana Urzua hace clases a domicilio y conversa permanentemente con la mamá de sus alumnos. De sus diálogos, logró descubrir que todas compraban miel y se quejaban de altos precios y mala calidad. Una prima, es productora apícola en el cajón del maipo y le comentó que no estaba vendiendo toda su producción. Silvana comparó preciso en el supermercado, tostaderías y en rrss descubrió qu tenía una oportunidad de negocio. Ella puede ir una vez al mes a comprarle a su prima y entregar a domicilio todos los lunes del mes, lo primero que hizo fue calcular cuanto le costaba el viaje a su camioneta al cajón de maipo. El traslado mensual es de \$50.000 independiente de la cantidad de miel que compre.Comprará miel multiflora a \$2.500 el kilo y de Ulmo a \$ 4.000. Partió con una campaña vía wpp a todas sus amigas y conocidas ofreciéndolas la Multiflora a \$5.000 y la de ulmo a \$7.000. Cuando le contó a su mama de su negocio, le pidió ayudarla a apagar unas cuentas y debía llevar ordenado el negocio incluida la iniciación de actividades y que su mamá decidió regalarle. Silvana desarrolló un correo institucional \$10.000, una contadora \$14.000 y compró plan telefónico de \$ 15.000 mensuales. Finalmente le ofreció pagar a la mama 15.000 mensuales por el espacio de la casa.

- **1. Desarrolla el Presupuesto para Silvana y descubre si le conviene o no hacer este negocio.**
- **2. Proyecta sus ventas los próximos 2 períodos**
- **3. ¿Cuáles son sus gastos fijos, variables y cuál es su mayor gasto?**
- **4. ¿cómo podría ganar más dinero?**

# Ejercicio : Proyección de la venta de miel por mes



Presupuesto 2023		Registro de Compras y Ventas 2022												
		Precio multiflora			5.000									
		Precio Ulmo			7.000									
ITEM		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Cantidad vendida multiflora		25	20											
Cantidad vendida ulmo		25	18											
Total kilos vendidos		50	38											
Miel multiflora		125.000	100.000											
Miel de Ulmo		175.000	126.000											
Ingresos Totales		300.000	226.000											
Egresos Fijos														
Internet		10.000	10.000											
Plan de teléfono		15.000	15.000											
Cuentas casa (mama)%		15.000	15.000											
Contadora		14.000	14.000											
Traslado 1 viaje mensual		50.000	50.000											
Egresos Fijos		104.000	104.000											
Egresos variables														
Miel Multiflora	2500	62.500	50.000											
Miel de ulmo	4000	100.000	80.000											
		162.500	130.000											
Egreso total		266.500	234.000											
Egresos Totales														0
Margen		33.500	-8.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

Solicita en: [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)



# Ejercicio 3: Proyecto año completo



Presupuesto 2023		Ejercicio de proyección													
		Precio multiflora		5.000											
		Precio Ulmo		7.000											
ITEM		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales al año	
Cantidad vendida multiflora		20	15	40	60	60	70	82	100	100	80	60	80	767	
Cantidad vendida ulmo		20	12	20	40	50	69	85	109	100	80	60	80	725	
Total kilos vendidos		40	27	60	100	110	139	167	209	200	160	120	160	1.492	
Miel multiflora		100.000	75.000	200.000	300.000	300.000	350.000	410.000	500.000	500.000	400.000	300.000	400.000	3.835.000	
Miel de Ulmo		140.000	84.000	140.000	280.000	350.000	483.000	595.000	763.000	700.000	560.000	420.000	560.000	5.075.000	
Ingresos Totales		240.000	159.000	340.000	580.000	650.000	833.000	1.005.000	1.263.000	1.200.000	960.000	720.000	960.000	8.910.000	
														0	
Egresos Fijos														0	
Internet		10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	120.000	
Plan de teléfono		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000	
Cuentas casa (mama)%		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000	
Contadora		14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	168.000	
Traslado 1 viaje mensual		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000	
Egresos Fijos		104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	1.248.000	
														0	
Egresos variables														0	
Miel Multiflora	2500	50.000	37.500	100.000	150.000	150.000	175.000	205.000	250.000	250.000	200.000	150.000	200.000	1.917.500	
Miel de ulmo	4000	80.000	60.000	160.000	240.000	240.000	280.000	328.000	400.000	400.000	320.000	240.000	320.000	3.068.000	
		130.000	97.500	260.000	390.000	390.000	455.000	533.000	650.000	650.000	520.000	390.000	520.000	4.985.500	
Egreso total		234.000	201.500	364.000	494.000	494.000	559.000	637.000	754.000	754.000	624.000	494.000	624.000	6.233.500	
Egresos Totales														0	
Margen		6.000	-42.500	-24.000	86.000	156.000	274.000	368.000	509.000	446.000	336.000	226.000	336.000	2.676.500	

# Ejercicio: transito entre archivos

Presupuesto 2023		Precio multiflora	5.000	Registro de Compras y Ventas 2022											
		Precio Ulmo	7.000												
ITEM		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales	
Cantidad vendida multiflora		25	20	25	25	65	75	90	45	100	90	70	80	710	
Cantidad vendida ulmo		25	18	15	25	55	75	90	65	100	90	70	80	708	
Total kilos vendidos		50	38	40	50	120	150	180	110	200	180	140	160	1.418	
Miel multiflora		125.000	100.000	125.000	125.000	325.000	375.000	450.000	225.000	500.000	450.000	350.000	400.000	3.550.000	
Miel de Ulmo		175.000	126.000	105.000	175.000	385.000	525.000	630.000	455.000	700.000	630.000	490.000	560.000	4.956.000	
Ingresos Totales		300.000	226.000	230.000	300.000	710.000	900.000	1.080.000	680.000	1.200.000	1.080.000	840.000	960.000	8.506.000	0
Egresos Fijos														0	
Internet		10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	120.000	
Plan de teléfono		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000	
Cuentas casa (mama)%		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000	
Contadora		14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000	168.000	
Traslado 1 viaje mensual		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000	
Egresos Fijos		104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	104.000	1.248.000	0
Egresos variables														0	
Miel Multiflora	2500	62.500	50.000	62.500	62.500	162.500	187.500	225.000	112.500	250.000	225.000	175.000	200.000	1.775.000	
Miel de ulmo	4000	100.000	80.000	100.000	100.000	260.000	300.000	360.000	180.000	400.000	360.000	280.000	320.000	2.840.000	
		162.500	130.000	162.500	162.500	422.500	487.500	585.000	292.500	650.000	585.000	455.000	520.000	4.615.000	
Egreso total		266.500	234.000	266.500	266.500	526.500	591.500	689.000	396.500	754.000	689.000	559.000	624.000	5.863.000	
Egresos Totales														0	
Margen		33.500	-8.000	-36.500	33.500	183.500	308.500	391.000	283.500	446.000	391.000	281.000	336.000	2.643.000	

# Ejercicio : Hago seguimiento en archivo de venta a los ingresos



Venta 2023		Precio multiflora		5.000		Registro de Compras y Ventas 2023								
		Precio Ulmo		7.000										
ITEM		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Cantidad vendida multiflora		15	19	19	26	65	75	30	45	100	90	70	80	634
Cantidad vendida ulmo		30	19	19	17	55	75	120	65	100	90	70	80	740
Total kilos vendidos		45	38	38	43	120	150	150	110	200	180	140	160	1.374
Miel multiflora		75.000	95.000	95.000	130.000	325.000	375.000	150.000	225.000	500.000	450.000	350.000	400.000	3.170.000
Miel de Ulmo		210.000	133.000	133.000	119.000	385.000	525.000	840.000	455.000	700.000	630.000	490.000	560.000	5.180.000
Ingresos Totales		285.000	228.000	228.000	249.000	710.000	900.000	990.000	680.000	1.200.000	1.080.000	840.000	960.000	8.350.000
														9.936.500
Egresos Fijos														0
Internet		10.000	10.000	10.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	174.000
Plan de teléfono		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000
Cuentas casa (mama)%		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000
Contadora		14.000	14.000	14.000	14.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	200.000
Traslado 1 viaje mensual		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000
Egresos Fijos		104.000	104.000	104.000	110.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	1.334.000
														0
Egresos variables														0
Miel Multiflora	2500	37.500	47.500	47.500	65.000	162.500	187.500	75.000	112.500	250.000	225.000	175.000	200.000	1.585.000
Miel de ulmo	4000	120.000	76.000	76.000	68.000	220.000	300.000	480.000	260.000	400.000	360.000	280.000	320.000	2.960.000
		157.500	123.500	123.500	133.000	382.500	487.500	555.000	372.500	650.000	585.000	455.000	520.000	4.545.000
Egreso total		261.500	227.500	227.500	243.000	496.500	601.500	669.000	486.500	764.000	699.000	569.000	634.000	5.879.000
Egresos Totales														0
Margen		23.500	500	500	6.000	213.500	298.500	321.000	193.500	436.000	381.000	271.000	326.000	2.471.000

Solicita en [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)





# Ejercicio : Hago seguimiento en archivo de venta a los egresos fijos y variables



Venta 2020		Precio multiflora		5.000		Ejercicio de Ajuste							
		Precio Ulmo		7.000									
ITEM		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Cantidad vendida multiflora		20	15										
Cantidad vendida ulmo		20	12										
Total kilos vendidos		40	27										
Miel multiflora		100.000	75.000										
Miel de Ulmo		140.000	84.000										
Ingresos Totales		240.000	159.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos Fijos													
Internet		10.000	10.000										
Plan de teléfono		15.000	15.000										
Cuentas casa (mama)%		15.000	15.000										
Contadora		14.000	14.000										
Traslado 1 viaje mensual		50.000	50.000										
Egresos Fijos		104.000	104.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos variables													
Miel Multiflora	2500	50.000	37.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Miel de ulmo	4000	80.000	60.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Coatos Variables		130.000	97.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egreso total		234.000	201.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egresos Totales													
Margen		6.000	-42.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Solicita en [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)



Excel

# Ejercicio : Hago seguimiento en archivo de venta al Margen mensual total



Venta 2023		Precio multiflora		5.000		Registro de Compras y Ventas 2023								
		Precio Ulmo		7.000										
ITEM		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Totales
Cantidad vendida multiflora		15	19	19	26	65	75	30	45	100	90	70	80	634
Cantidad vendida ulmo		30	19	19	17	55	75	120	65	100	90	70	80	740
Total kilos vendidos		45	38	38	43	120	150	150	110	200	180	140	160	1.374
Miel multiflora		75.000	95.000	95.000	130.000	325.000	375.000	150.000	225.000	500.000	450.000	350.000	400.000	3.170.000
Miel de Ulmo		210.000	133.000	133.000	119.000	385.000	525.000	840.000	455.000	700.000	630.000	490.000	560.000	5.180.000
Ingresos Totales		285.000	228.000	228.000	249.000	710.000	900.000	990.000	680.000	1.200.000	1.080.000	840.000	960.000	8.350.000
														9.936.500
Egresos Fijos														0
Internet		10.000	10.000	10.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	16.000	174.000
Plan de teléfono		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000
Cuentas casa (mama)%		15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000
Contadora		14.000	14.000	14.000	14.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	18.000	200.000
Traslado 1 viaje mensual		50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	600.000
Egresos Fijos		104.000	104.000	104.000	110.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	114.000	1.334.000
														0
Egresos variables														0
Miel Multiflora	2500	37.500	47.500	47.500	65.000	162.500	187.500	75.000	112.500	250.000	225.000	175.000	200.000	1.585.000
Miel de ulmo	4000	120.000	76.000	76.000	68.000	220.000	300.000	480.000	260.000	400.000	360.000	280.000	320.000	2.960.000
Costos Variables		157.500	123.500	123.500	133.000	382.500	487.500	555.000	372.500	650.000	585.000	455.000	520.000	4.545.000
Egreso total		261.500	227.500	227.500	243.000	496.500	601.500	669.000	486.500	764.000	699.000	569.000	634.000	5.879.000
Egresos Totales														0
Margen		23.500	500	500	6.000	213.500	298.500	321.000	193.500	436.000	381.000	271.000	326.000	2.471.000

Solicita en [www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)



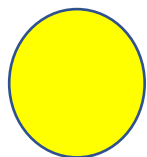
# **Pasos a seguir para definitivamente Separar las finanzas personales de las del negocio**

# Pasos para separar las Finanzas Personales de las de tu Negocio





# Pasos para separar las Finanzas Personales de las de tu Negocio



Concreto



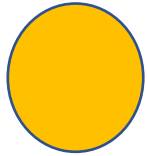
**1.- Identifica y separa tus gastos personales de los de tu negocio**

**2.- Archiva tus recibos, boletas y facturas físicas o digitales**

**3.- Elabora un sistema simple que te permita controlar ingresos, y egresos**



# Pasos para separar las Finanzas Personales de las de tu Negocio



Estratégico



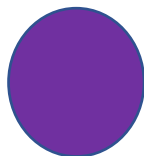
4.- Utiliza **cuentas bancarias distintas para ti y tu negocio** y no las mezcles

5.- **Maneja tus créditos** de acuerdo con cada realidad financiera

6.- **Aprende a ahorrar para ti y para tu negocio**



# Pasos para separar las Finanzas Personales de las de tu Negocio



Justo



7.- Genera una **cuenta de emergencia y/o Provisiones** para tu empresa

8.- Determina un **sueldo para ti y págatelo**

9.- Encuentra el **punto de equilibrio** de tu negocio



# Pasos para separar las Finanzas Personales de las de tu Negocio



Legal



10.-Evita tomar dinero del negocio para tu cuenta personal y si lo haces que constituya una deuda

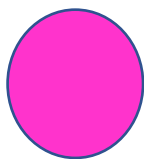
11.- Paga tus impuestos y los de tu negocio

12.- **Facilita** tu **contabilidad** empoderándote y conversando con tu contador





# Pasos para separar las Finanzas Personales de las de tu Negocio



práctico



**13.- Elabora Metas Financieras observando y modificando tus hábitos, habilidades y competencias financieras. Nuevas rutinas y estrategias**

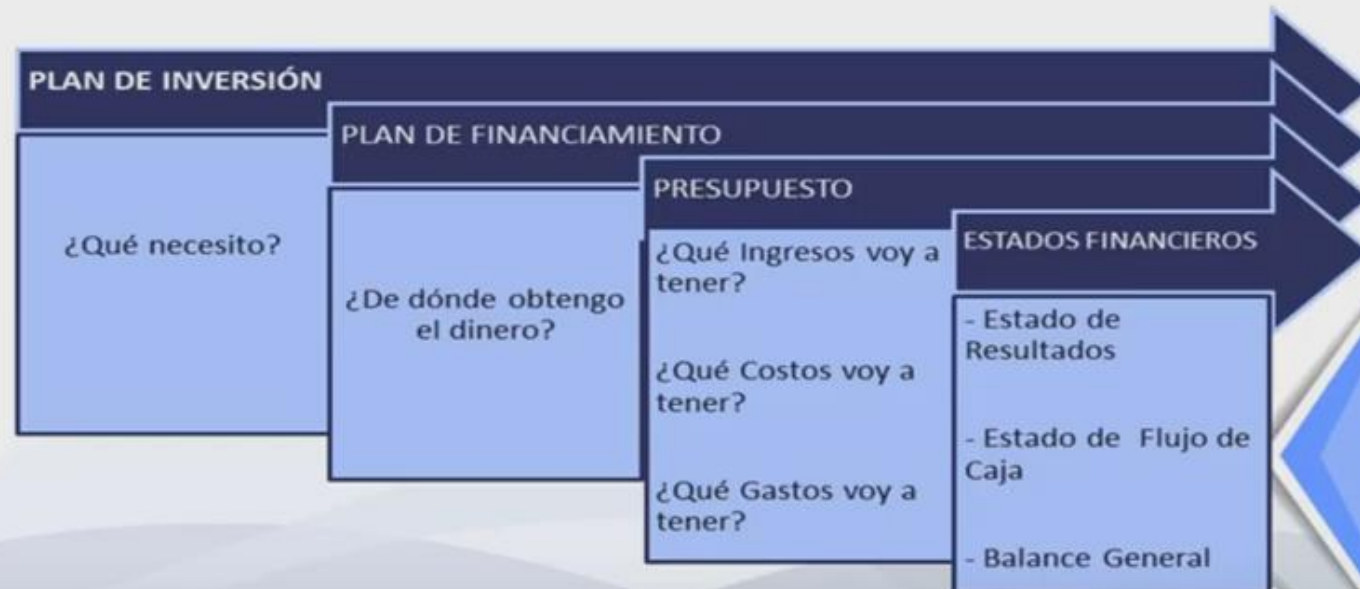
**14.- Elabora un plan Financiero para tu emprendimiento, que incluya, inversión, financiamiento y presupuesto**

**15.-Capacitate en lo que no sabes de finanzas**

# Desarrolla tu Plan financiero inicial



## Desarrollo del Plan Financiero



# Entrénate y actualiza tu Plan financiero anual para tu negocio



# Entrénate y actualiza tu Plan financiero anual para tu negocio



# Entrénate y actualiza tu Plan financiero anual para tu negocio





# Entrénate y actualiza tu Plan financiero anual para tu negocio





# Recomendaciones para emprendedores



# Recomendaciones



1.- Si tienes buenos hábitos en tu vida personal, también los tendrás con tu negocio

2.- Desarrolla hábitos y habilidades financieras claves y saludables

3.- Determina días diferentes de pagos mensuales o semanales de los gastos de tu casa y tu emprendimiento en un calendario visible.

4.- **Devuelve** los dineros cruzados Agenda fechas de devolución el día anterior a tu contabilidad siguiente





# Recomendaciones



5.- Invierte por lo menos 6% del ingreso bruto en una cuenta especial destinada al retiro

6.- Evalúa o haz los cálculos si te conviene hacer cualquier gasto grande, por ejemplo Contratar seguros, maquinaria u otro, en caso de riesgos para tu estructura, modelo de negocio y tu patrimonio

7.- Revisa tu crédito con regularidad para endeudarte saludablemente

8.- Cuando no sepas busca asesoría profesional y Edúcate lo que más puedas. Realiza un plan Financiero





# Conclusiones finales





# Conclusiones



1.-Has tu propio presupuesto

2.-Descubre tu punto de equilibrio

3.- Preocúpate de tu contabilidad

4.-Cobra bien y margina sobre las ventas

5.-Realiza tu plan financiero inicial

6.-Empodérate de tus finanzas separándolas



# Rol activo del emprendedor



# Contacto e Informaciones

## Muchas Gracias



**Sandra Alza R.**

*CEO*

[sandra.alza@finaccion.cl](mailto:sandra.alza@finaccion.cl)

+569 8558 3226



[www.finaccion.cl](http://www.finaccion.cl)

Bonus track



**BONUS**

# ¿Para qué me sirve determinar el punto de equilibrio?



## Razones:

1. Puedes determinar “hacer o no” un negocio antes de invertir.
2. Permite determinar el momento en el cual las **ventas cubrirán exactamente los costos y los gastos operacionales** básicos.
3. Estos últimos, los conocemos como **costos fijos** (gastos necesarios e ineludibles que tiene la empresa y que son indispensables para su funcionamiento u operatividad).
4. Es información para la toma de decisiones



# ¿Qué es el Punto de Equilibrio?



- **Concepto:** El Break-even o Punto de equilibrio es la cantidad de unidades a vender donde igualas tus ingresos totales y tus costos totales, es decir allí no hay pérdidas y comienzas a ganar, por cada unidad sobre ese precio dada la producción

## Fórmula del Punto de equilibrio

Ingresos totales = Costos totales

$$IT=CT$$

$$(p*q) = CF+CV$$

$$(P*q)-(CF+CV)=0$$





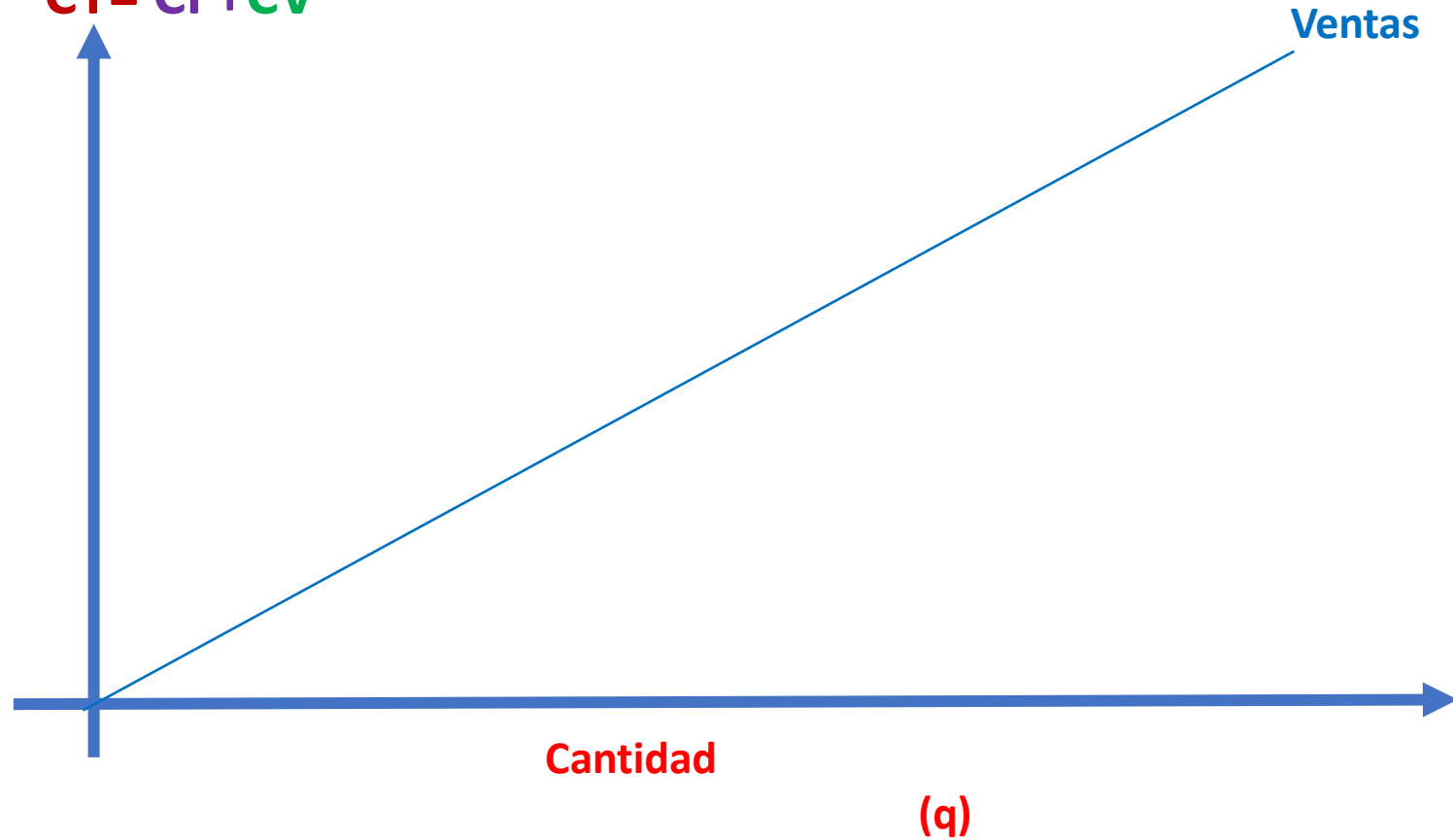
# Gráfico del Punto de equilibrio



Ventas

Costos

$$CT = CF + CV$$

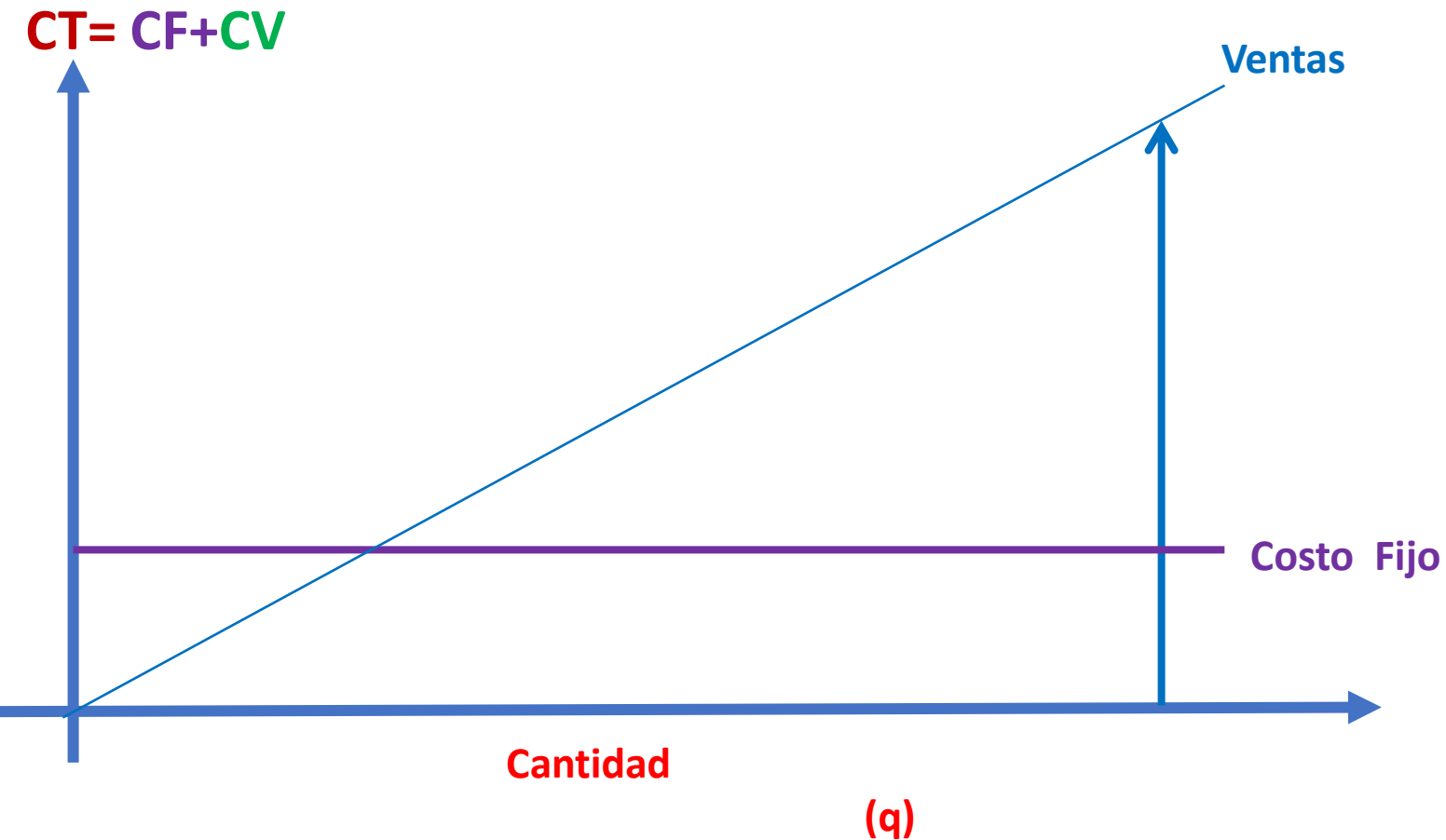


# Gráfico del Punto de equilibrio



Ventas

Costos

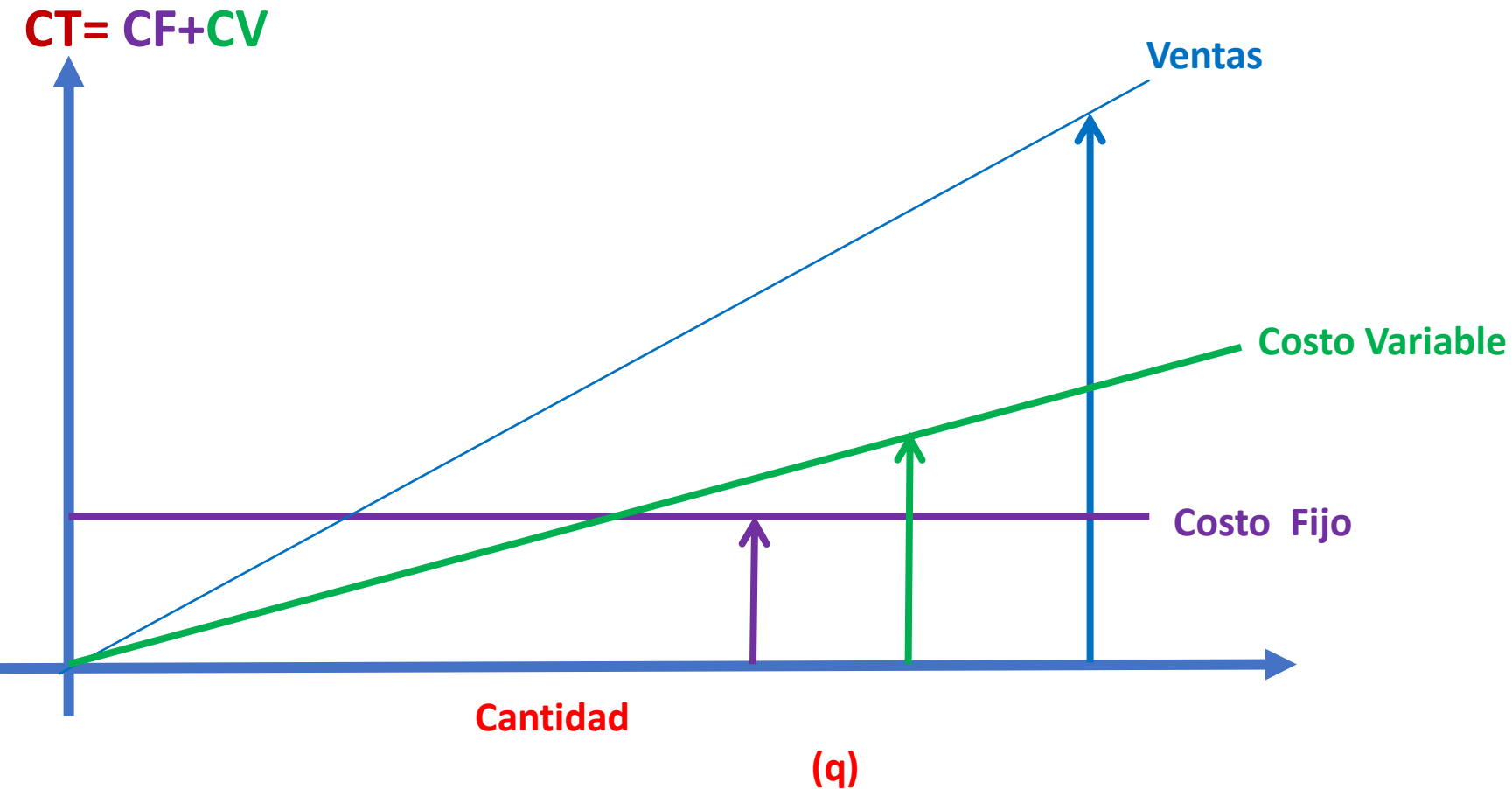


# Gráfico del Punto de equilibrio



Ventas

Costos

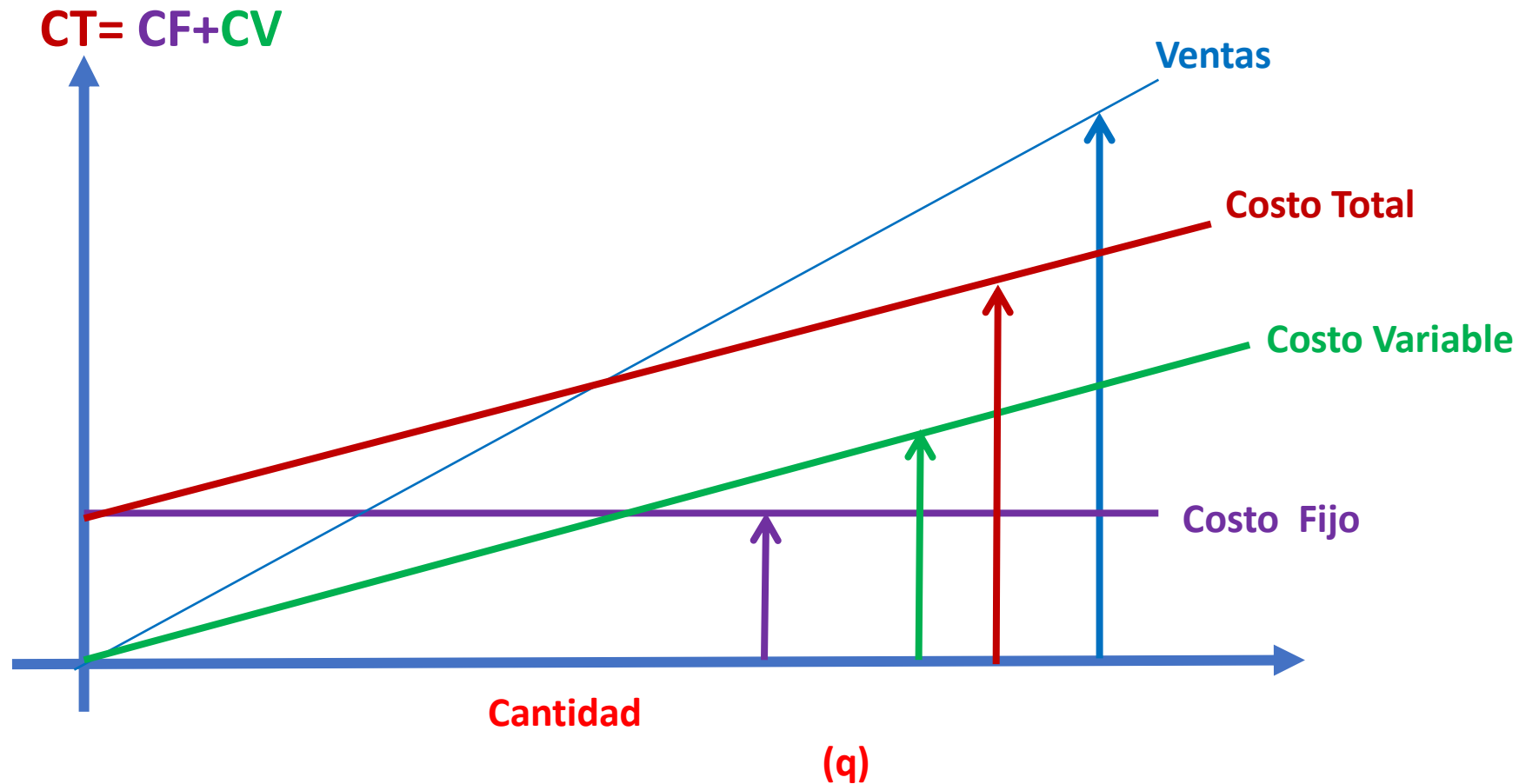


# Gráfico del Punto de equilibrio



Ventas

Costos



# Gráfico del Punto de equilibrio



Ventas

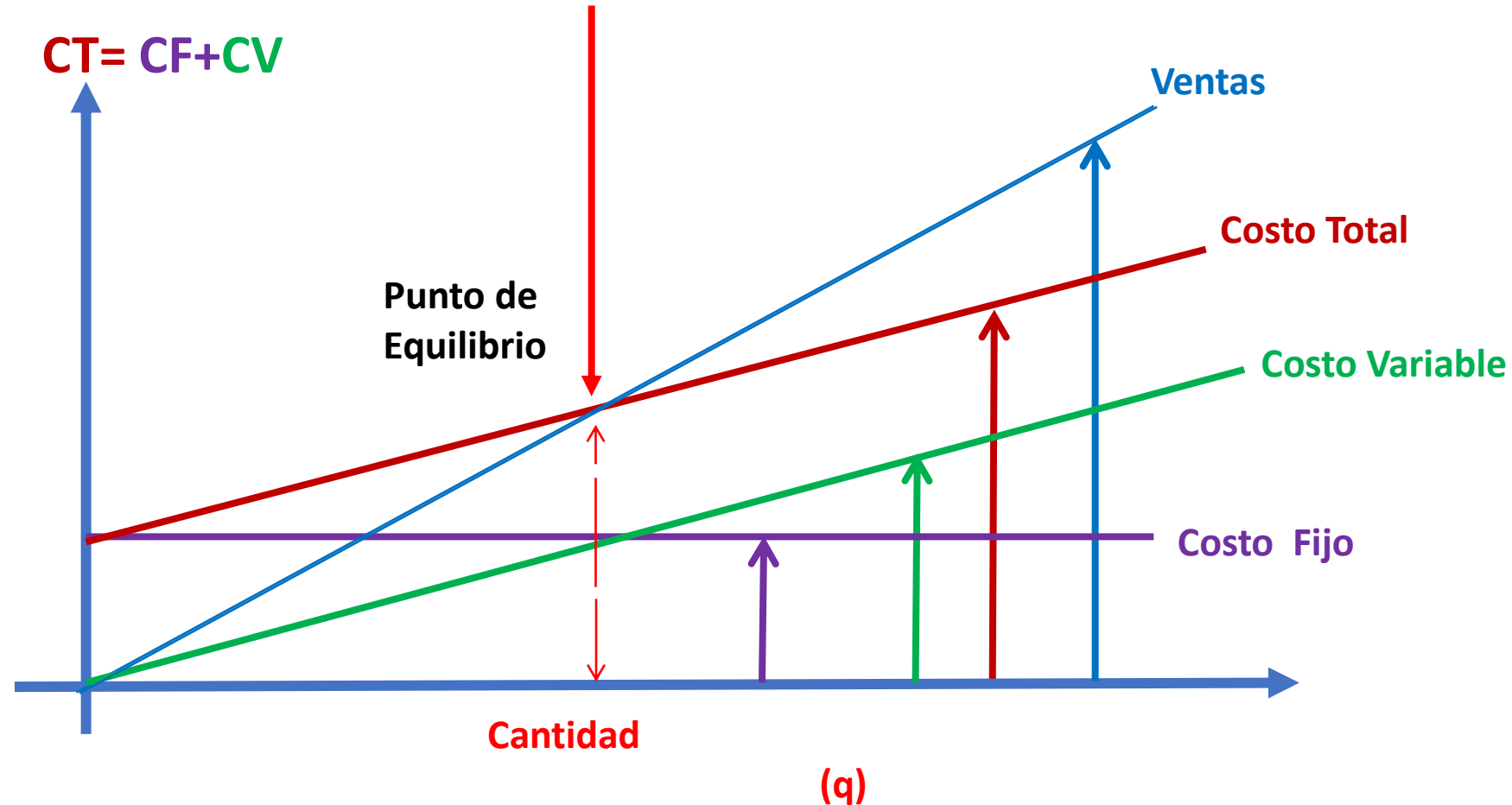
Costos

$P2 = 48.650, q2 = 400$

$P1 = 39.900, q1 = 500$

$P3 = 22.400, q3 = 1000$

Puntos de equilibrio



# Gráfico del Punto de equilibrio



Ventas

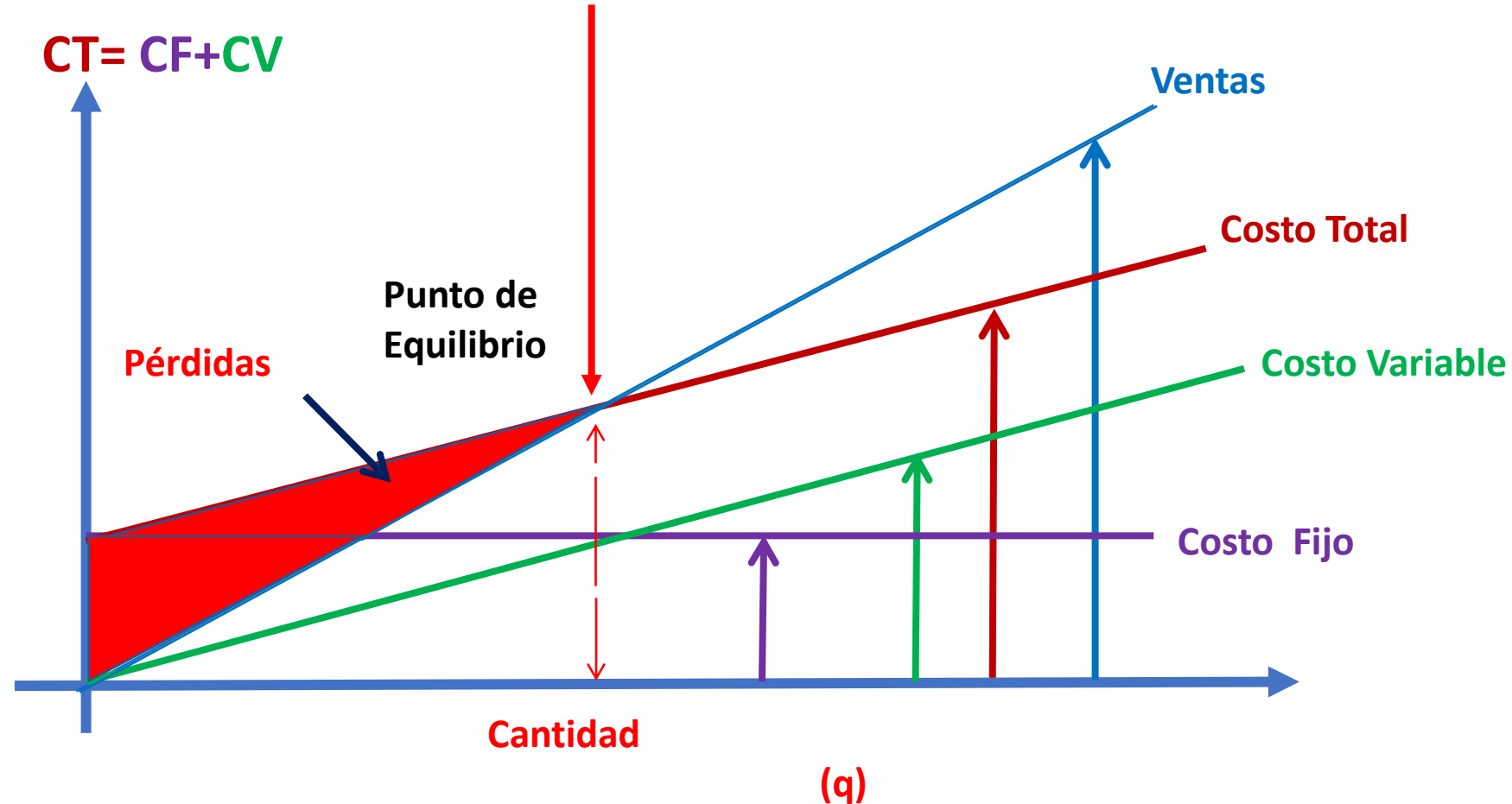
Costos

$P2 = 48.650, q2 = 400$

$P1 = 39.900, q1 = 500$

$P3 = 22.400, q3 = 1000$

Puntos de equilibrio



# Gráfico del Punto de equilibrio



Ventas

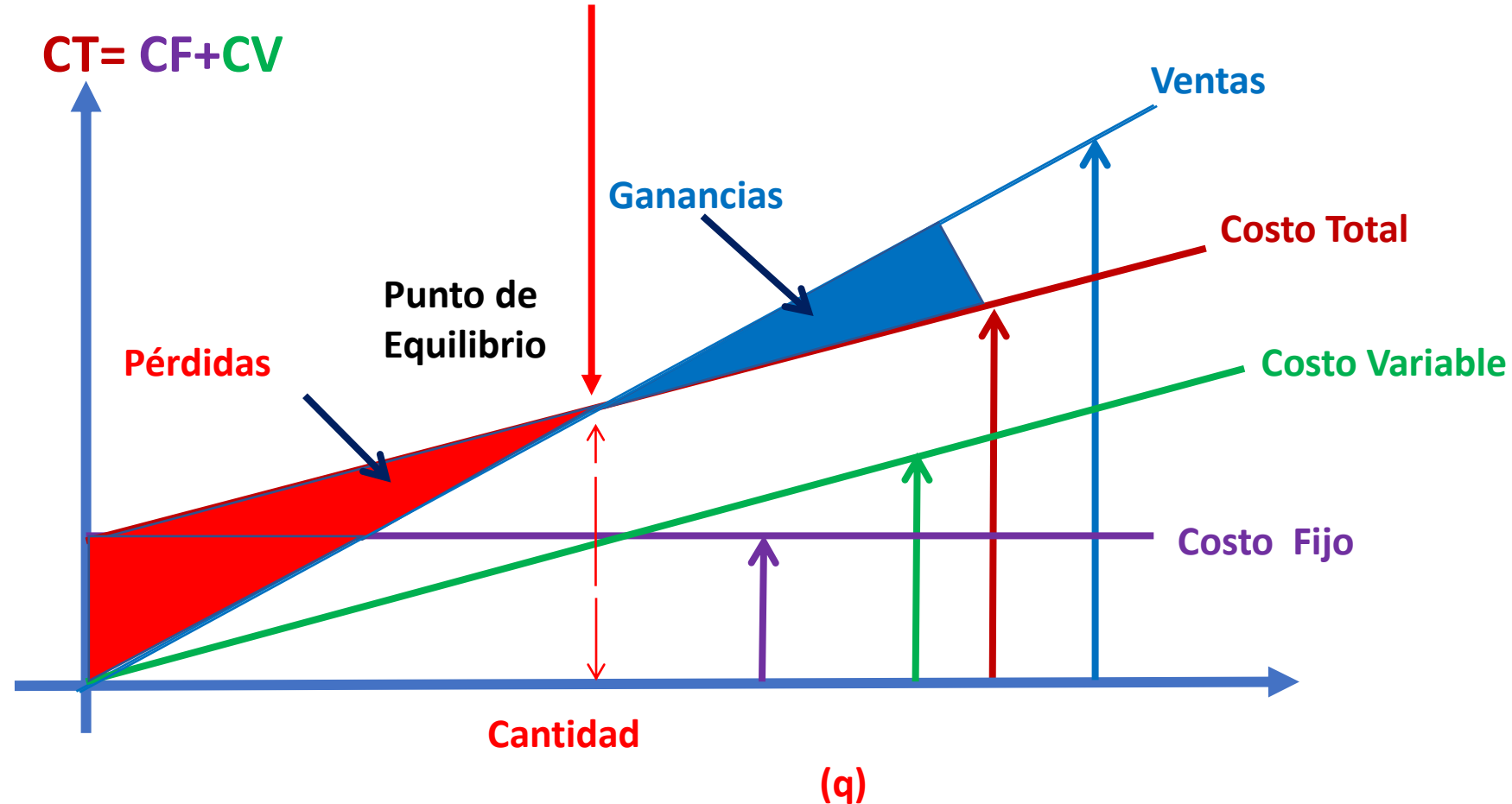
Costos

$P2 = 48.650, q2 = 400$

$P1 = 39.900, q1 = 500$

$P3 = 22.400, q3 = 1000$

Puntos de equilibrio



Bonus track



**BONUS**



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



- José y María. Después de 3 años de pololear acaban de tener su primer hijo. Viven en Santiago centro con la suegra de ella. Necesitan comprar su departamento propio con 2 dormitorios en la cisterna. No tienen auto. José trabaja en providencia como guardia de seguridad hace 3 años, El cual cumple su función en una oficina bancaria de un prestigioso banco Chileno. Su sueldo es de \$450.000. María fue despedida por reducción de personal justo antes de quedar embarazada. Tiene un ahorro de \$1.200.000 de su trabajo anterior.
- Se pide:
  1. Realizar un presupuesto familiar.
  2. Que gastos consideraría prioritarios y cuanto dinero gastaría en cada uno de ellos.
  3. María, teje fantástico y puede vender sus artesanías de manera esporádica, ya tiene un ahorro de \$162.000 por las ventas de 3 meses. José y María tienen la posibilidad de comprar un departamento en blanco a 2 años, en verde, o entrega inmediata un departamento en la cisterna con dividendo de \$185.000 a 30 años, el pié debe ser del 15% , pagaderos en 24 cuotas de \$375.000, José tiene un ahorro de \$3.600.000, desde que entró al trabajo hace 3 años
  4. ¿Qué le recomendaría a esta familia para salir adelante?



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000				
Locomoción	12	54.000				
Ahorro	10	45.000				
Gasto personal	28	126.000				
Deuda	10	45.000				
Salud-Emergencia	10	45.000				
Total		450.000				



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



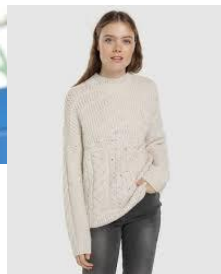
ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	40	180.000	
Locomoción	12	54.000				
Ahorro y emergencia	10	45.000				
Salud-Emergencia	10	45.000				
Gasto personal	28	126.000				
Deuda	10	45.000				
Total		450.000		100	450.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	40	180.000	
Locomoción	12	54.000				
Ahorro y emergencia	10	45.000				
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	10	45.000	
Gasto personal	28	126.000				
Deuda	10	45.000				
Total		450.000		100	450.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	40	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	7	31.500	
Ahorro y emergencia	10	45.000				
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	10	45.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	25	112.500	
Deuda	10	45.000				
Total		450.000		100	450.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	40	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	7	31.500	
Ahorro y emergencia	10	45.000	Ahorro María y José			4.962.000
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	10	45.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	25	112.500	
Deuda	10	45.000				
Total		450.000		100	450.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	40	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	7	31.500	
Ahorro y emergencia	10	45.000	Ahorros María y José			4.962.000
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	10	45.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	25	112.500	Pié 168.250
Deuda	10	45.000	Gastos básicos	18	81.000	
Total		450.000		100	450.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	40	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	7	31.500	
Ahorro y emergencia	10	45.000	Ahorros María y José			4.962.000
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	10	45.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	25	112.500	Pié 168.250
Deuda	10	45.000	Gastos básicos	18	81.000	
				100	450.000	
Total		450.000	Emprender		250.000	





# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	40	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	7	31.500	
Ahorro y emergencia	10	45.000	Ahorros María y José			4.962.000
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	10	45.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	25	112.500	Pié 168.250
Deuda	10	45.000	Gastos básicos	18	81.000	
				100	450.000	
Total		450.000	Emprender		250.000	
			Nuevo Ingreso		700.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	25,71	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	4,50	31.500	
Ahorro y emergencia	10	45.000	Ahorros María y José	25,60	179.250	
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	6,42	45.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	24,03	168.250	Div 185.000
Deuda	10	45.000	Gastos básicos	11,57	81.000	
				64,28	450.000	
Total		450.000	Emprender	35.71	250.000	
			Nuevo Ingreso	100	700.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	25,71	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	4,50	31.500	
Ahorro y emergencia	10	45.000	Ahorros María y José	25,35	177.500	
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	6,42	45.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	26,40	185.000	
Deuda	10	45.000	Gastos básicos	11,57	81.000	
				64,28	450.000	
Total		450.000	Emprender	35.71	250.000	
			Nuevo Ingreso	100	700.000	



# Ejercicio 3 : Presupuesto Familiar:



ITEM	%	Valor	ITEM nuevo	% nvo	Valor nuevo	Saldo
Ahorro pie vivienda	30	135.000	Supermercado	25,7	180.000	
Locomoción	12	54.000	Locomoción José	7	49.000	
Ahorro y emergencia	10	45.000	Ahorros María y José	22,28	156.000	
Salud-Emergencia	10	45.000	Gasto salud	7	49.000	
Gasto personal	28	126.000	Deuda hipotecaria	26,42	185.000	
Deuda	10	45.000	Gastos básicos	11,57	81.000	
				64,28	450.000	
Total		450.000	Emprender	35.71	250.000	
			Nuevo Ingreso	100	700.000	



Bonus track



**BONUS**



# 8 Programas de Entrenamiento dirigidos a emprendedores 2020-2021-2022-2023



# Programa : Plan de financiero inicial [www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)





# Programa : Toda la contabilidad para emprender

[www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)





# Programa : Gestión Comercial

[www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)



Programa :  
Operación Renta  
[www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)



# Programa : Gestión Empresarial

[www.finaccion.cl/cursos](http://www.finaccion.cl/cursos)





# Programa : Desarrollo personal



# Programa : Digitalízate

