

GUIA DEL EMPRENDEDOR

SENTANDO LA BASE DE

# Mi NEGOCIO



**METRICAS CLAVES PARA TU NEGOCIO**

**¡Comenzar con algo pequeño, pensar en grande!**

GUIA DEL EMPRENDEDOR

# SENTANDO LA BASE DE Mi NEGOCIO

“Lo que no se mide y no se controla CUESTA DINERO”  
¡LA MEJOR FORMA DE MEJORAR ES MEDIR!

¿Cómo sabemos si los resultados dentro de nuestro negocio son los adecuados para lo que queremos lograr?

Si queremos hacer crecer nuestro negocio, mejor acudamos a los números que como siempre, nos acusan (para bien o para mal).

Si medimos constantemente hacia dónde vamos, y apuntamos nuestros movimientos comerciales cada día es porque deseamos mejorar. Las métricas, aunque no son nada sexy, son fundamentales.

Medir métricas es tener las cosas bien claras, “medir, apuntarlo y comparar constantemente”. Sin métricas en estos tiempos tan cambiantes es fatal, lo que se mide y se controla se mejora continuamente, si tenemos claro estos pasos “actuar, planear, hacer, medir”; “medir, hacer, planear, actuar”; “planear, hacer, medir, actuar”, las cosas irán bien, si o si irán bien.

Mide y revisa los indicadores de gestión de tu negocio de manera integral, la buena administración de todos los recursos tiene muchos beneficios, como:

- Saber si lo que hacemos en nuestro día a día realmente está dando resultados.
- Poder tomar decisiones basándonos en números (y no en apreciaciones).
- Determinar si continuamos con el rumbo actual o si necesitamos hacer cambios, etc.

**¿Estás Listo/a?** ... para darle forma a tu negocio (los puntos detallados más abajo es lo básico que como emprendedor/a tienes que tener bien definido).

## Mide todos tus esfuerzos y mejora...

### 4 Tipos de indicadores que debes medir en tu negocio

Las métricas o indicadores de tu negocio no son solo números. Son una herramienta invaluable para la buena gestión y eventual expansión de tu negocio.

Estos datos son una expresión cuantitativa del comportamiento y desempeño de tu empresa. Por eso, saber interpretar cada número te puede ayudar de manera estratégica a tomar decisiones oportunas y acertadas.

Indicadores Financieros	Indicadores Estratégicos
<p>Te proveen información relevante sobre la situación financiera de la empresa...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Liquidez / Flujo de Efectivo</li> <li>○ Cuentas por cobrar</li> <li>○ Rentabilidad</li> <li>○ Nivel de Endeudamiento</li> </ul>	<p>Miden los resultados globales de tu negocio en un tiempo específico...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Ventas</li> <li>○ Presencia en el mercado</li> <li>○ Número de clientes</li> <li>○ Valor del negocio</li> </ul>
Indicadores RRHH	Indicadores Comerciales
<p>La gestión del talento humano es una importante métrica en tu negocio...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Cumplimiento de objetivos</li> <li>○ Rotación del personal</li> <li>○ Ausencia laboral</li> <li>○ Rentabilidad del empleado</li> </ul>	<p>Estos números te dirán si tus objetivos en el mercado se están cumpliendo...</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Costo de adquisición de clientes</li> <li>○ Costo de conversión</li> <li>○ Satisfacción del cliente</li> <li>○ Retorno de la inversión</li> </ul>

No importa el segmento o tamaño de tu negocio, siempre deberás vigilar sus métricas para tener un panorama amplio de la situación y saber que decisiones puedes y debes tomar.

## CONCEPTO DE NEGOCIO

¿Cuál es mi VISION?

---

---

¿Cuál es mi MISION?

---

---

Necesidad o problema del  
cliente que resolveré:

Evidencia de que mi servicio o  
producto es diferente o mejor (ventaja competitiva):

**Cliente:**

¿Quién es mi cliente ideal?

---

---

¿Cómo encontrar y conservar a mis clientes?

**Encontrar:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

**Conservar:**

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_
4. \_\_\_\_\_

**Escribe “LA HISTORIA DE MI NEGOCIO” en 5 líneas:**

---

---

---

---

---

## ANALISIS DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO

### Recursos que necesito para mi negocio:

Ofrecer un servicio o producto (costos variables):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

Operar el negocio (costos fijos):

- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_

### Cálculo de margen de ganancia bruta (de un mes)

$$\left( \frac{\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables}}{\text{Ingresos de las ventas}} \right) = \boxed{\phantom{000000}}$$

Porcentaje de margen de ganancia bruta Utilice esta cantidad para completar la parte **C** a continuación

### Cálculo de margen de ganancia neta (de un mes)

$$\left( \frac{\text{Ingresos de las ventas} - \text{Costos variables} - \text{Costos fijos}}{\text{Ingresos de las ventas}} \right) = \boxed{\phantom{000000}}$$

Porcentaje de margen de ganancia neta Utilice esta cantidad para completar la parte **E** a continuación

### Evidencia de que mi negocio es rentable:

- A** Ingresos de las ventas (de un mes): \_\_\_\_\_
- B** Costos variables (de un mes): \_\_\_\_\_
- C** Margen de ganancia bruta: \_\_\_\_\_ %
- D** Costos fijos (de un mes): \_\_\_\_\_
- E** Margen de ganancia neta: \_\_\_\_\_ %

## CHECKLIST – “sentando la base de tu negocio”

### Identifica estas tres áreas en tu negocio: Contabilidad, Tributación y Finanzas.

Es momento de comenzar a diferenciar estas áreas dentro de tu empresa, y si eres tú mismo el encargado de la contabilidad, impuestos y finanzas toma acción y edúcate para mejorar tu negocio, porque los números no mienten, el que puede mentir con los números es uno, cuida el efectivo de tu empresa porque es el órgano más sensible de un negocio, recuerda; **“El efectivo es REY”**

#### 1) CONTABILIDAD, nos indica cuánto dinero tiene y cuánto dinero debe la empresa, como:

¿Estoy ganando dinero con los productos que vendo o con los servicios que presto?

---

---

¿Cuánto dinero me cuesta una unidad de producto o me cuesta realizar un determinado servicio?

---

---

¿Mi empresa está preparada para hacer frente a todos sus pagos con los cobros que ha recibido?

---

---

Si haz respondido estás preguntas con número exacto, vas por buen camino y en caso que no fuese así ponte las pilas para conocer íntimamente a tus números, ama a tus números y tus números te amarán.

### CONTABILIDAD = INFORMACIÓN

Tu contabilidad es el fruto de tus decisiones del pasado y las finanzas el impacto que tendrá en el futuro las decisiones que tomes hoy. Tus decisiones financieras de hoy impactan en tu futuro.

#### 2) TRIBUTACIÓN, responde a estas preguntas:

¿Qué impuestos me corresponde pagar según la actividad que realizo?

---

---

¿Qué información necesito para poder declarar mis impuestos?

---

---

¿Estoy cumpliendo con los plazos de mis declaraciones?

---

---

Cuando vencen mis impuestos:

- SET:
  - IVA: \_\_\_\_\_
  - Renta: \_\_\_\_\_
  - Hechauka: \_\_\_\_\_
- Municipalidad:
- Otros:

¿Estoy pagando multas fiscales por pagar atrasado o por no pagar simplemente? - ¿Qué haré para mejorar este punto?

---

---

### Información para declarar impuestos = TRIBUTACIÓN

Debes saber que obligaciones te corresponden declarar al fisco (mensual y anual) y a tu municipio (semestral y anual) antes de poner en marcha tu idea de negocio, hasta el porqué es necesario pagarlos y las consecuencias de no hacerlo, y a partir de allí, anótate un recordatorio en tu calendario para no olvidarte de realizar las declaraciones de tu impuesto y pagos, si te olvidas empiezan a correr los intereses sobre la deuda y demás accesorios. Además, ten muy presente que la SET realiza cruces de información a través de las declaraciones juradas determinativas (IVA, renta) e informativas (hechauka) mediante el sistema marangatú, para constatar la veracidad de ellos y evitar la evasión fiscal

**3) FINANZAS**, la ciencia de administrar dinero, nos indica del dinero existente, como disponerlo y que tan rentable es gastarlo, pregúntate:

¿Es rentable esta inversión?

---

¿Cuál es la mejor alternativa entre varias opciones de inversión?

---

¿Mi empresa se está financiando de una manera adecuada?

---

¿Es mejor financiarse con créditos bancarios o con el dinero que aportan los socios?, este último en caso de que sea una sociedad la empresa.

---

**Finanzas es pensar en el futuro para la toma decisiones de como crecer, como financiarse, como crear valor, como generar y aumentar ganancias. Sin la contabilidad las finanzas no podrían existir.**



## HERRAMIENTAS PARA EL ÉXITO DE LAS PYMES

<b>PRINCIPIOS SOBRE ESTRATEGIA DE NEGOCIOS</b>	<b>PRINCIPIOS SOBRE RELACIONES</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Resolver una necesidad no cubierta</li> <li>○ Hacer que su negocio se diferencie de los demás</li> <li>○ Comenzar con algo pequeño, pensar en grande</li> <li>○ Comprar a bajo costo, vender a un precio más alto</li> <li>○ Comprar al por mayor</li> <li>○ Utilizar varios proveedores</li> <li>○ Negociar condiciones de pago favorables</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Deleitar a sus clientes</li> <li>○ Cumplir con todas las promesas que haga, sin importar cuán pequeñas sean</li> <li>○ Aprender a decir que no</li> <li>○ Ser lento en contratar, rápido en despedir</li> <li>○ Brindar capacitación adecuada</li> <li>○ Supervisar más, suponer menos</li> </ul>
<b>PRINCIPIOS DE ADMINISTRACIÓN DE FINANZAS</b>	<b>PRINCIPIOS DE MEJORAMIENTO</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Llevar registros exactos</li> <li>○ Separar el dinero y los registros del negocio de los personales</li> <li>○ Pagarse un salario</li> <li>○ Administrar el flujo de caja de manera proactiva</li> <li>○ Ser sabio e íntegro al financiar su negocio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Aumentar las ventas, disminuir los costos</li> <li>○ Dedicarse a su negocio, no solamente trabajar en él</li> <li>○ Fijar metas de negocios significativas</li> <li>○ Utilizar el tiempo sabiamente</li> <li>○ Mejorar continuamente su negocio</li> </ul>

**“Cuando el rendimiento se mide, dicho rendimiento mejora. Cuando el rendimiento se mide y se informa, el ritmo de mejoramiento se acelera”**

**Karl Pearson**

Si necesitas una guía para poder conocer los números de tu negocio ¡Déjate ayudar!, puedes contar con nosotros para guiarte a sentar la base de tu negocio en el área de contabilidad, tributación y finanzas para optimizar la efectividad y productividad de tu pyme.