

Banca PYMEs

BAC Credomatic



Webinar: “¿Cómo lograr ahorros en tiempos de crisis?”



BAC
CREDOMATIC

Grupo
AVAL

Expositor: Adolfo Haug Acuña

Gerente Desarrollo PYMES, BAC Credomatic

- Ingeniero Industrial de la UCR en 1993 y tiene MBA de Vanderbilt University en 1998, además recibió el Programa Alta Dirección en Micro Finanzas en INCAE en el 2015
- Trabajó como Tesorero Regional en Kraft Foods por 6 años y comenzó su experiencia bancaria en BAC en el 2004. Desde el 2011 trabaja en el área de PYMES y además es empresario desde el 2015



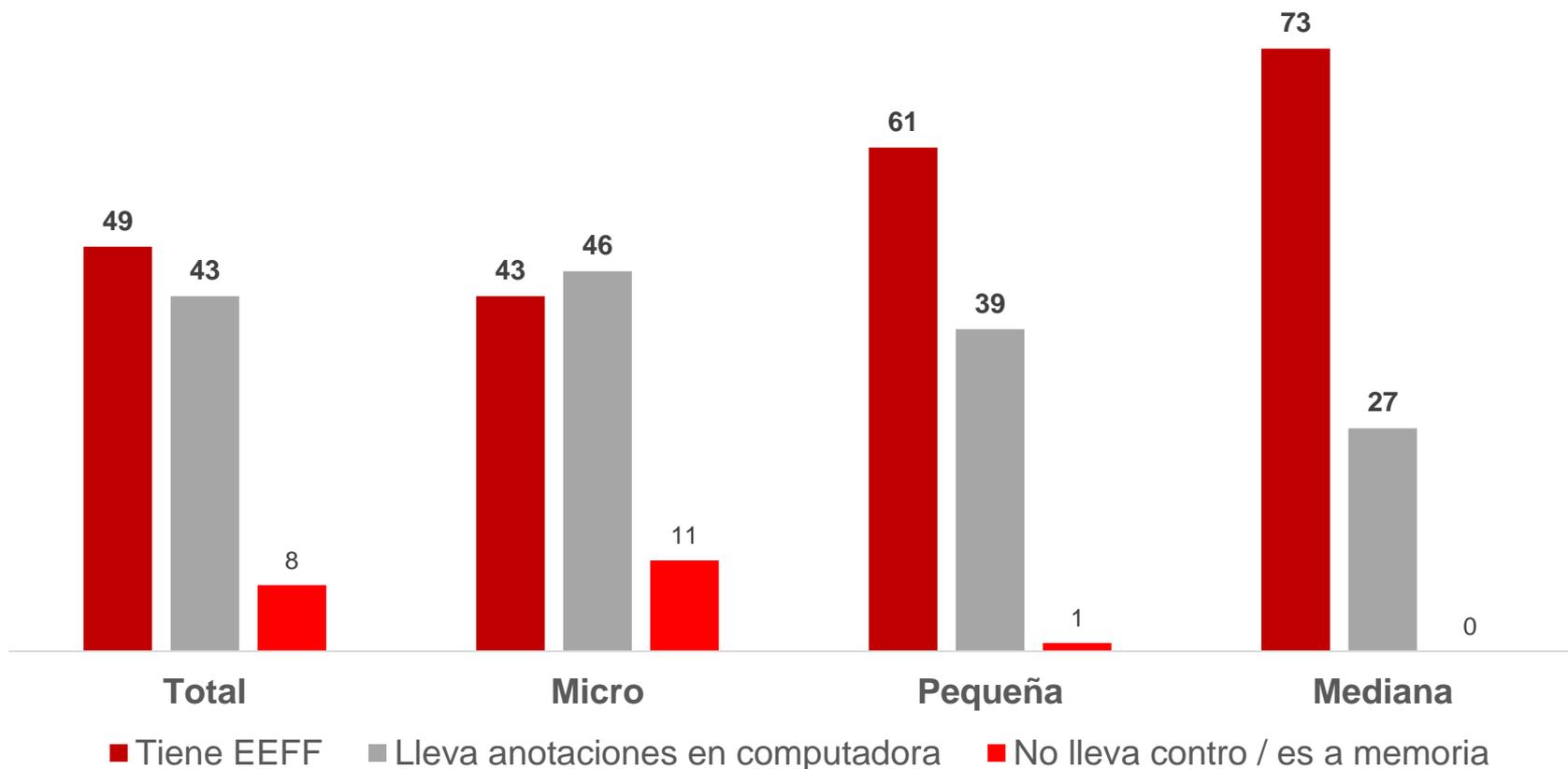
Temas a tratar

1. La estructura de costos para lograr **Rentabilidad**
2. Definición del ***Punto de Equilibrio***
3. Elaboración del ***Flujo de Caja***
4. Acciones para generar ***Ahorro*** y **Mejorar el Flujo**

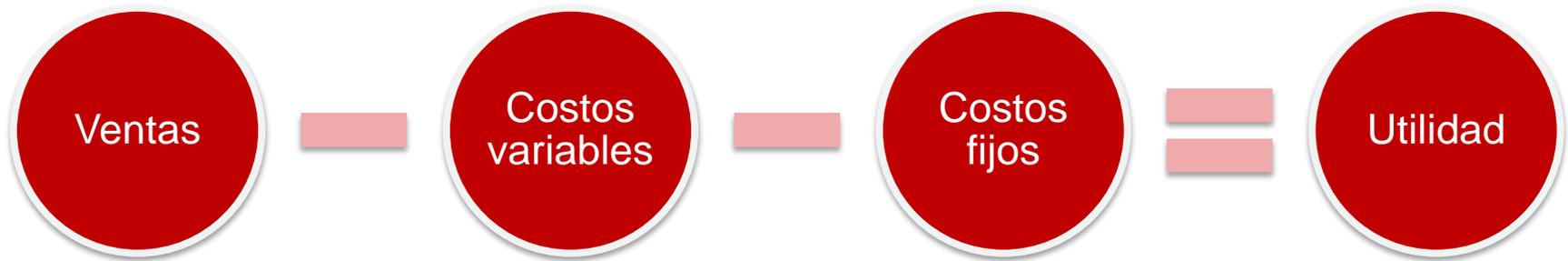
1. La estructura de costos para generar Rentabilidad

¿Cómo llevan las finanzas las PYMES?

Estudio VISA - 2019



Para ser rentables debemos tener utilidades y por ende conocer bien nuestro Estado de Resultados



Nos da el resultado económico de nuestra empresa en un período de tiempo y *nos dice si estamos o no ganando dinero...*

Definición: Precio

¿Qué es un precio?

El precio de venta es el valor de un producto o servicio que se vende a los clientes.

¿Por qué es importante?

- El precio debe cubrir costos y obtiene ganancias.
- En la determinación del precio, es necesario tomar en cuenta los objetivos de la empresa y la expectativa del cliente.

Relevancia del Precio

Aspectos a considerar en la determinación del precio de un producto o servicio:

1. El costo total unitario
2. La capacidad de compra de mis clientes
3. El precio de la competencia
4. El volumen de ventas (si es por mayor o al detalle)
5. Mi propuesta de valor



Definición: Costo

¿Qué es un costo?

Es la valoración económica de los recursos sacrificados (o dejados de percibir) en la obtención de un fin productivo.

¿Por qué es importante?

Los gerentes desean saber cuanto cuesta **algo** en particular (tal como un producto, una máquina, un servicio o proceso) para poder tomar decisiones.

A ese **algo** le llamamos objeto del costo, que es todo aquello para lo que sea necesaria una medida de costos.

Para poder definir los **precios finales** al cliente



Definición: Objeto de Costo

Siempre es importante definir cuál será nuestro objeto de costo, por ejemplo:

Producto	Cable Eléctrico	
Servicio	Salud	
Proyecto	Consultoría	
Cliente	Pulpería	
Marca	Cerveza	
Actividad	Etiquetado	
Departamento	Seguridad	

Un sistema de costeo por lo general representa los costos en dos etapas básicas: **la acumulación y la asignación**.

La acumulación del costo es la recopilación de información de costos en forma organizada a través de un sistema contable

¿Qué nos permite la medición de costos?

- **Medición del desempeño:** costos actuales vs esperados, análisis de varianzas.
- **Costeo detallado de los productos/servicios:** estamos utilizando los insumos necesarios?
- **Análisis de utilidades:** análisis del margen de contribución
- **Mezcla de productos y/o servicios:** qué productos son más rentables?
- **Asignación de precios**

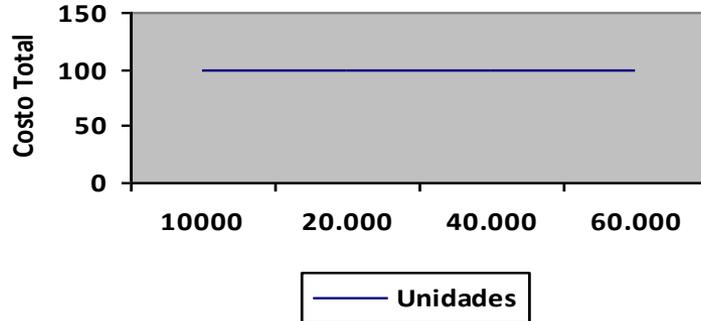


Costos Fijos vs Variables

Costos Fijos

Un costo fijo permanece sin cambios en total por un periodo dado, pese a grandes cambios en el nivel relacionado con la actividad o volumen totales.

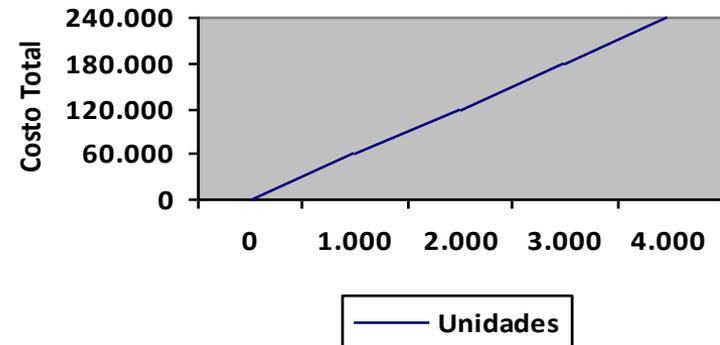
Costos Fijos



Costos Variables

Un costo variable cambia en total en proporción a los cambios en el nivel relacionado del volumen o actividad total.

Costeo Variable 60/unidad



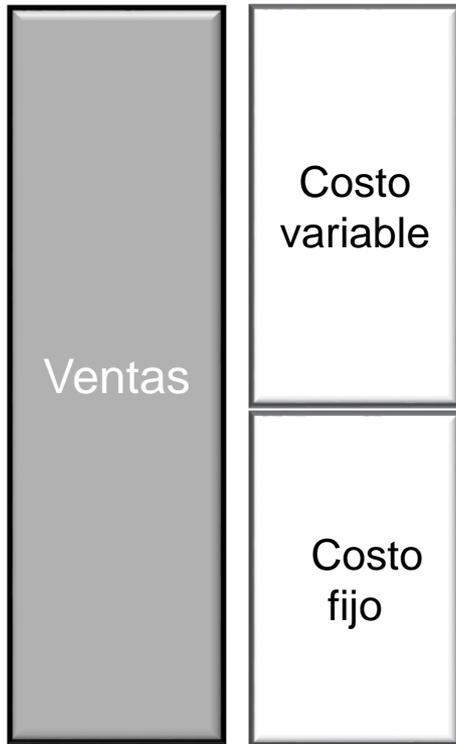
Costos Fijos vs. Variables

Ejemplo practico

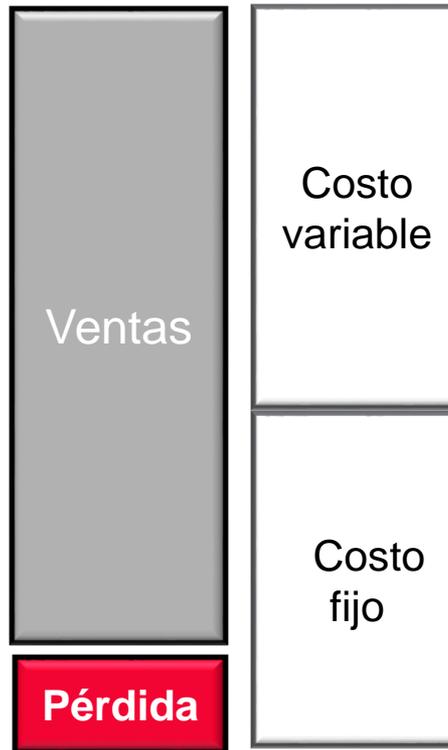
CONSULTAS BRINDADAS POR MES	COSTO VARIABLE POR UNIDAD	COSTOS VARIABLES TOTALES	COSTOS FIJOS TOTALES	COSTOS TOTALES	COSTO UNITARIO
100	15.000	1.500.000	1.000.000	2.500.000	25.000
130	15.000	1.950.000	1.000.000	2.950.000	22.692
160	15.000	2.400.000	1.000.000	3.400.000	21.250
190	15.000	2.850.000	1.000.000	3.850.000	20.263
250	15.000	3.750.000	1.000.000	4.750.000	19.000

Estructura del Estado de Resultados

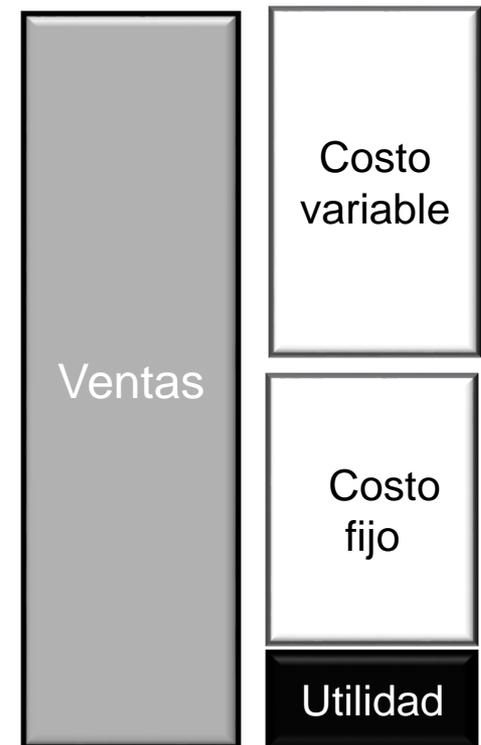
La base de la rentabilidad es tener *Utilidad*



Empresa en Equilibrio



Empresa con pérdidas



Empresa rentable

Información que debe conocer de su empresa

- Precio de venta vs. competencia
- ¿Cuál es el mercado?
- ¿Qué valora mi cliente?
- Conocer al detalle los resultados financieros
- Cultura de mejora de servicios e innovación
- ¿Cuál es mi “Punto de Equilibrio?”



2. Punto de Equilibrio



Costos fijos más comunes

Existen aunque no se produzca un bien o se preste el servicio

Salarios
repcionista y
asistente

Alquiler

Servicios luz,
agua internet,
teléfono,
software citas

Seguros varios

Impuestos
municipales

Mercadeo y
redes sociales

Créditos de
Leasing u
otros

Seguridad y
Limpieza

Contador y
otros terceros

Cálculo del costo fijo

Costo fijo	Datos de 12 meses	Promedio mensual
Salarios		
CCSS		
Alquiler		
Servicios: AYA, Kolbi, internet		
Seguros varios		
Limpieza y Seguridad		
Créditos varios		
Contador		
Mercadeo y Redes Sociales		
Patentes e impuestos		
Transporte		
TOTAL, PROMEDIO:		

- Debo tenerlos bien documentados y llevar un control
- Estos son la base también para la preparación de **Presupuestos y Flujos de Caja**

Costos Variables: Servicios de Salud



Definición: Punto de Equilibrio

Nivel mínimo de ventas que una organización requiere para cubrir sus costos totales. Se puede medir en número de unidades o en términos monetarios.

$$P.E. = \frac{CF}{P - CV}$$

CF Costos fijos

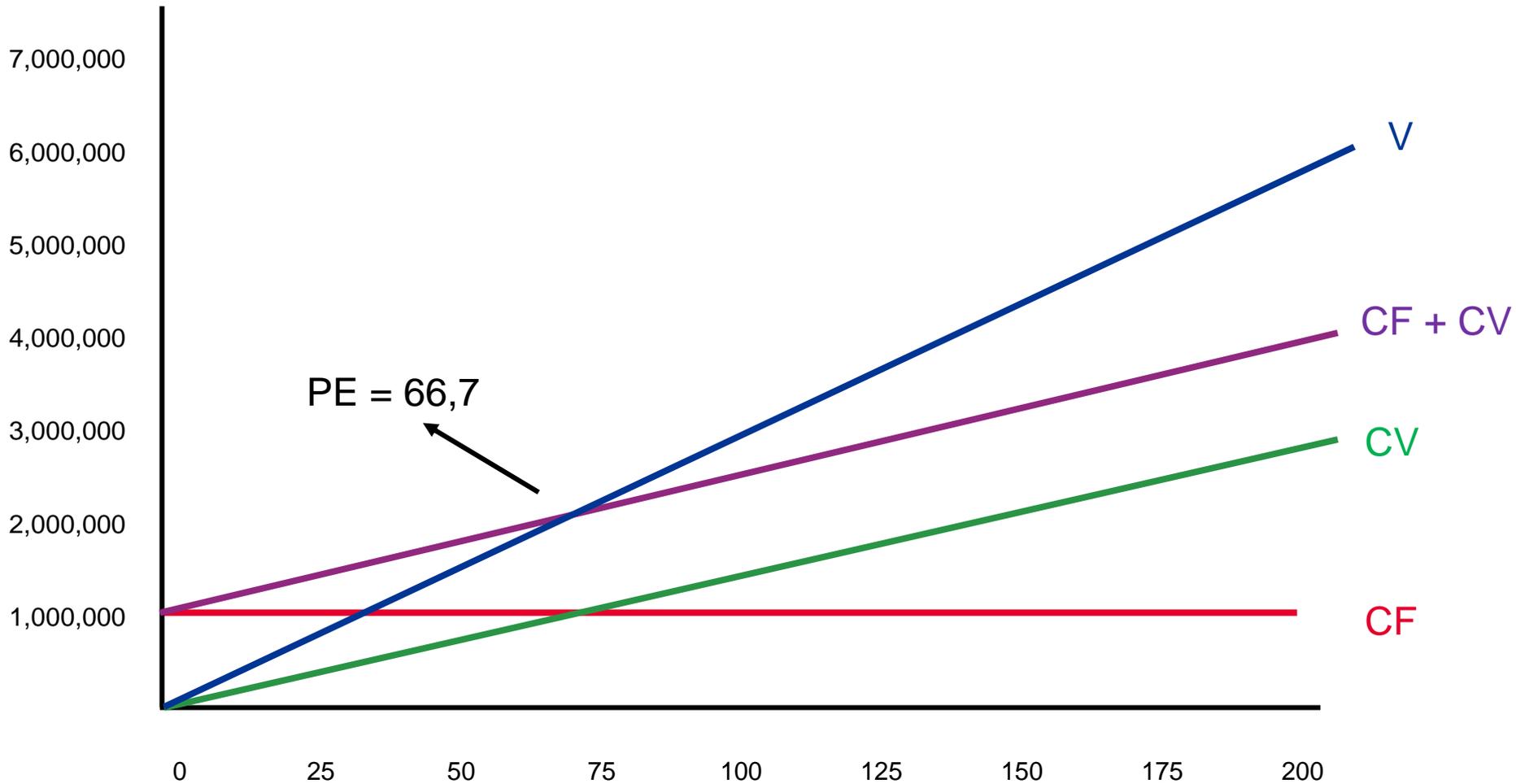
P Precio unitario

CV Costos variables unitarios

Consultas	Costos Fijos	Costos Variables	Costos Fijos + Variables	Ingresos
0	1.000.000	-	1.000.000	-
25	1.000.000	375.000	1.375.000	750.000
50	1.000.000	750.000	1.750.000	1.500.000
66,7	1.000.000	999.900	1.999.900	1.999.800
75	1.000.000	1.125.000	2.125.000	2.250.000
100	1.000.000	1.500.000	2.500.000	3.000.000
125	1.000.000	1.875.000	2.875.000	3.750.000
150	1.000.000	2.250.000	3.250.000	4.500.000
175	1.000.000	2.625.000	3.625.000	5.250.000
200	1.000.000	3.000.000	4.000.000	6.000.000

Nota: P – CV se conoce como el margen de contribución unitario.

Punto de equilibrio



Precio Venta: 30,000

Costo Variable: 15,000

3. Elaboración del Flujo de Caja



Importancia del uso del Flujo de Caja



- Es un pronóstico de los probables ingresos y egresos en efectivo en un período
- Permite la planificación financiera y capacidad de pago
- Facilita la toma de decisiones sobre inversiones y deudas
- Permite obtener beneficios del dinero disponible
- Ayuda a determinar la rentabilidad del negocio

Estado de Resultados y Flujo de Caja

El Flujo de Caja no debe confundirse en Estado de Resultados, pues son dos cosas distintas.

- **Flujo de Caja:** muestra solamente las entradas y salidas de dinero efectivo del negocio. Hay 3 tipos: Capital de Trabajo o Negocio, Financieros e Inversión
- **Estado de Resultados:** muestra las utilidades o pérdidas de la empresa, es decir, la diferencia entre los ingresos y los gastos en un período determinado.

El Estado de Resultados NO considera el efecto de la ***depreciación y la amortización*** de los activos del negocio ni los ***cambios en el capital de trabajo***, aspectos que si deben considerarse en el Flujo de Caja.

4. Acciones para generar ahorros y mejorar el flujo de caja



¿Qué medidas ha tomado el gobierno para ayudar a las PYMES?

ICE 50% en mar, abr y may y pago luego

AyA sin cortes en mar, abr y may

IVA de mar, abr y may a pagar en dic-20

Elimina pagos parciales de ISR

CCSS: reducciones, pagos diferidos y otros

INS: Reducción RTN a empresas con menos de 30p

MTSS: Ventas bajan 20%, reducción a 50% por 3 meses

MTSS: Ventas bajan 60% reducción a 75% por 3 meses

Bancos: moratoria mínima de 2 y hasta 6 meses en cuotas de créditos

Acciones a realizar con sus clientes

- Informe sus acciones para que se sientan seguros de llegar a local: limpieza continua, alcohol gel, lavado de manos, uso de equipo de protección por parte del Dr.
- Envíe un mensaje antes recordando las medidas
- Pida que lleguen no antes para no tener muchas personas en espera
- Informe en redes sociales de todo lo que hace

Consejos para ahorrar en salud

Reduzca horarios de servicio

Uso equipo de protección reusable y lavable vs desechable

Revise precios de suplidores manteniendo calidad

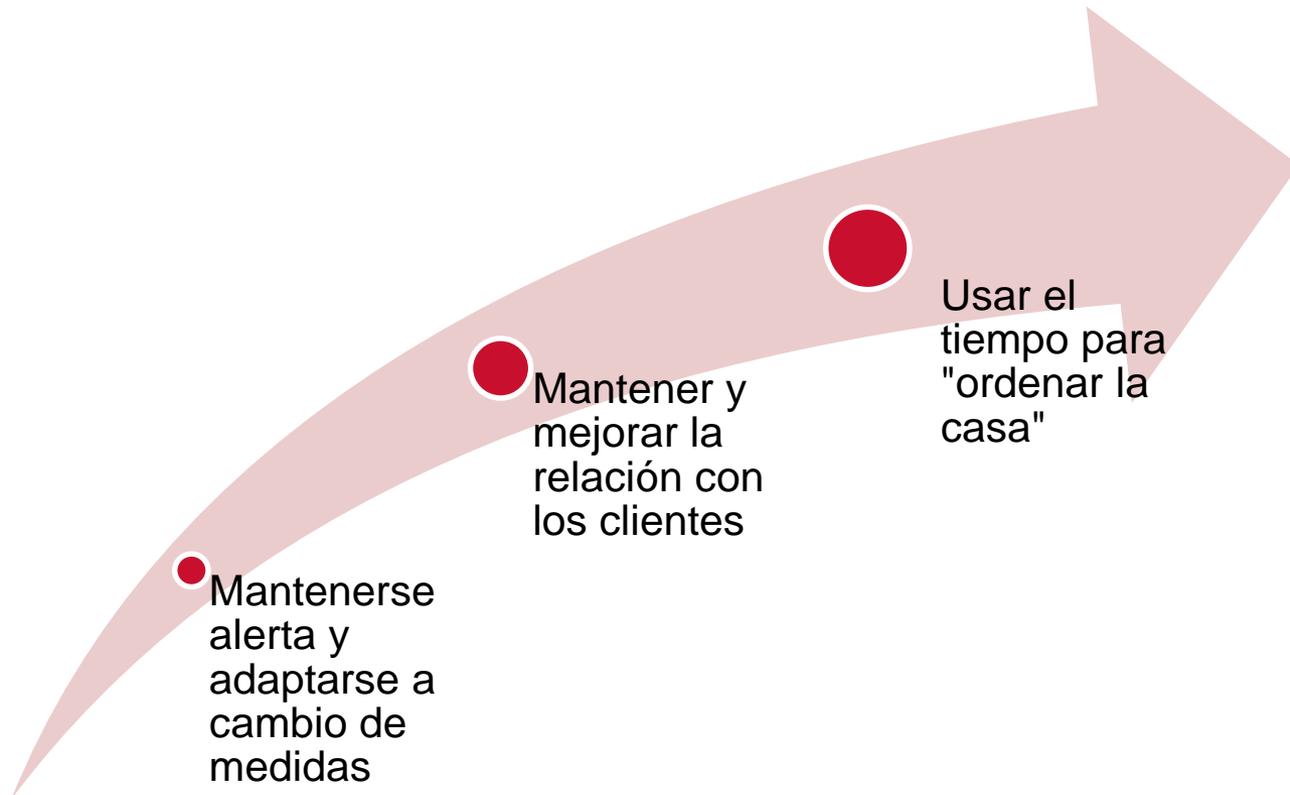
Revise inversiones y costo de servicios externos

Negocie con bancos prórrogas en los créditos

Cambie luces LED

Revise también su presupuesto familiar y vea ahorros que pueda hacer en casa

¿Qué sigue?





VALLE DE LAS
MORRENS 2km

La vida tiene 2 reglas
1. Nunca te detengas
2. Vuelve a la regla 1

Muchas gracias



BAC
CREDOMATIC

Grupo
AVAL