



PRESENTA:



TE HA PASADO?

**“NO TENGO
DINERO, ACABO
DE PAGAR LA
LUZ”**

Para qué pide, pues.

**“DATE UNA
VUELTITA”**

Por favor tenga mas seriedad, para
hacer pedidos

**“ME QUEDÉ
SIN
EFECTIVO”**

¿Porqué no separa su dinero?

**“DÉJALO Y
MAS TARDE
TE PAGO”**

No puedo, tengo que entregar a
varios clientes

**EL NEGOCIO
ESTÁ
ENFERMO**



Crea tu plan

1

Elabora tu estado de resultados

2

Lleva tu flujo de caja

3



**Mi meta es vender
S/1,870 por semana**

Ejemplo

Qué voy a comprar/vender	Cuánto voy a invertir	A cómo voy a vender/ ganar	Cantidad que voy a vender	Cuánto voy a lograr vender	Qué acciones voy a ofrecer
Abarrotes	25%	S/. 5.00	70	350	Actividades promocionales
Golosinas	5%	S/. 2.00	120	240	Actividades promocionales
Bebidas	40%	S/. 3.00	200	600	Actividades promocionales
Limpieza del hogar	10%	S/. 10.00	40	400	Actividades promocionales
Aseo personal	10%	S/. 5.00	40	200	Actividades promocionales
Frutas y verduras	10%	S/. 1.00	80	80	Actividades promocionales
	100%			S/. 1,870.00	



Crea tu plan

Elabora tu
estado de
resultados

Lleva tu flujo
de caja

1

2

3



El Estado de Resultados

Gastos variables
y fijos los llevas
en este
documento

"Market la Cusqueña"	
ene-21	
CONCEPTOS	(S/)
(+) Ventas	10,000
(-) Costos fijos	1,720
Luz	150
Internet	70
Alquiler	500
Salario	1,000
(-) Costos variables	5,300
Publicidad (flyers)	300
Productos	5,000
Coca -Cola	1,500
Abarrotes	1,500
Limpieza	800
Cerveza	1,200
Utilidad/Perdida	2,980

Puede ser
mensual o
anual

El resultado
puede ser



Crea tu plan

Elabora tu
estado de
resultados

Lleva tu flujo
de caja

1

2

3



Ejemplo

INGRESOS

EGRESOS

SALDO

INGRESOS (Entrada de Dinero)	
Dinero que quedó del Dia Anterior	
Ventas al Contado	
Cobro de los Creditos	
Otros Ingresos	
Otras Ventas	
* Prestamos	
Total Ingresos	

EGRESOS (Salida de Dinero)	
Pago Proveedores	
Alquiler	
Personal	
Impuestos / Arbitrios	
Pago de Prestamos	
Servicios	
Mercadeo	
Otras Compras	
Otros Gastos Administrativos	
Adelanto de Utilidades	
Total Egresos	

Dinero Disponible (Ingresos - Egresos)	
Dinero que queda en el negocio	
Dinero para Ti	

	Dia 1	Dia 2	Dia 3	Dia 4	Dia 5	Dia 6	Dia 7
INGRESOS	100	40	30	150	50	110	100
Dinero que quedó del Dia Anterior	100	100	100	100	100	100	100
Ventas al Contado							
Cobro de los Creditos			30		30		
Otros Ingresos							
Otras Ventas						20	
* Prestamos							
Total Ingresos	200	140	160	250	180	230	200
EGRESOS	50	40	0	150	50	110	0
Pago Proveedores							
Alquiler							
Personal	100						100
Impuestos / Arbitrios							
Pago de Prestamos							
Servicios							
Mercadeo							
Otras Compras							
Otros Gastos Administrativos							
Adelanto de Utilidades							
Total Egresos	150	40	0	150	50	110	100
Dinero Disponible	50	100	140	100	130	120	100
Dinero que queda en el negocio	40	30	150	50	110	100	?
Dinero para Ti	10	70	10	50	20	20	?





RECUERDA

Hacer tu Plan

- Te da claridad en lo que quieres lograr
- Tu hoja de ruta

Arma tus resultados

- El estado de resultados te dirá cómo te fue en un período determinado y podrás tomar acción

Tener liquidez

- El flujo de caja te ayudará a mantener control sobre tu dinero
- Analiza ingresos y egresos

SALUD FINANCIERA





GRACIAS

