POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva



VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Plan Nacional de Educación Multimodal en SST 2026

Talentos que **hacen país**

Positiva Prevención

GRUPO BICENTENARIO

POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva



Comunidad Nacional de Conocimiento en

Proyecto Especial Empresas Mipymes

Talentos que **hacen país**

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

SESIÓN 7:

FINANZAS SIMPLES Y DECISIONES ESTRATÉGICAS PARA GERENTES DE MIPYMES



LINDA ORREGO GIL

COMUNIDAD NACIONAL DE CONOCIMIENTO EN PROYECTO ESPECIAL EMPRESAS MIPYMES

lindaorregogil@gmail.com

+57 313 613 0591



Perfil profesional:

Administradora de Empresas, especialista en Auditoria Medica, Especialista en Administración de la salud, Especialista en Seguridad y Salud en el Trabajo, Master en Coaching Ontológico y Ejecutivo.

Ruta del **conocimiento**

01

SESIÓN 1:
CULTURA ORGANIZACIONAL Y CLIMA LABORAL ADAPTADOS A LAS REALIDADES DE LAS MIPYMES

02

SESIÓN 2:
INNOVACIÓN INTELIGENTE PARA MIPYMES QUE NECESITAN CRECER CON PRESUPUESTOS REDUCIDOS

03

SESIÓN 3:
DIGITALIZACIÓN Y AUTOMATIZACIÓN PRÁCTICA PARA MIPYMES SIN GRANDES INVERSIONES

04

SESIÓN 4:
GESTIÓN DE CRISIS Y PLANES DE CONTINUIDAD EMPRESARIAL DISEÑADOS PARA MIPYMES

Ruta del **conocimiento**

05

SESIÓN 5:
BRANDING EXPERIENCIAL Y SERVICIO AL CLIENTE DE ALTO IMPACTO PARA MIPYMES

06

SESIÓN 6:
BIENESTAR INTEGRAL Y FELICIDAD ORGANIZACIONAL ATERRIZADOS A LAS CAPACIDADES DE LAS MIPYMES

07

SESIÓN 7:
FINANZAS SIMPLES Y DECISIONES ESTRATÉGICAS PARA GERENTES DE MIPYMES

08

SESIÓN 8:
VENTAS HUMANIZADAS Y COMUNICACIÓN ASERTIVA PARA FORTALECER LA RELACIÓN CON CLIENTES EN MIPYMES

POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva

Evaluémonos



“La solidez de una MIPYME no se mide solo por lo que vende, sino por la inteligencia con la que convierte sus recursos en resultados sostenibles”. ."

LINDA ORREGO GIL



Objetivo

01. Comprender cómo los gerentes de MIPYMES pueden usar las finanzas como herramienta de dirección para decidir con información, cuidar el efectivo y proteger la rentabilidad del negocio.

02. Diferenciar ingresos, costos, gastos, utilidad y flujo de caja.

03. Usar herramientas simples: punto de equilibrio, precios, liquidez y presupuesto.



FINANZAS SIMPLES Y DECISIONES ESTRATÉGICAS





LAS FINANZAS SON UNA HERRAMIENTA DE DIRECCIÓN

Cinco preguntas que toda gerencia debe poder responder ·

1

¿Estamos ganando dinero?

→ Estado de resultados

2

¿Tenemos efectivo suficiente?

→ Vender no es cobrar

3

¿Estamos cobrando oportunamente?

→ Liquidez y cartera

4

¿Podemos cumplir nuestras obligaciones?

→ Endeudamiento

5

¿Estamos en condiciones de crecer?

→ Decidir antes de invertir

APLICACIÓN PRÁCTICA

Antes de aprobar una decisión importante, solicite una estimación de su costo, beneficio esperado, impacto en caja y riesgo.

CINCO CONCEPTOS CLAVE

1	**INGRESOS**	Valor de lo vendido en un período. Una venta a crédito es ingreso, pero aún no es efectivo.
2	**COSTOS**	Recursos para producir o prestar el servicio: materiales, insumos y mano de obra directa.
3	**GASTOS**	Recursos para administrar y operar: arriendo, servicios, publicidad y honorarios.
4	**UTILIDAD**	Resultado económico tras ingresos, costos y gastos. Puede ser bruta, operativa o neta.
5	**FLUJO DE CAJA**	Dinero que realmente entra y sale. Dice si habrá recursos para pagar a tiempo.



POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva

VENDER NO ES LO MISMO QUE COBRAR





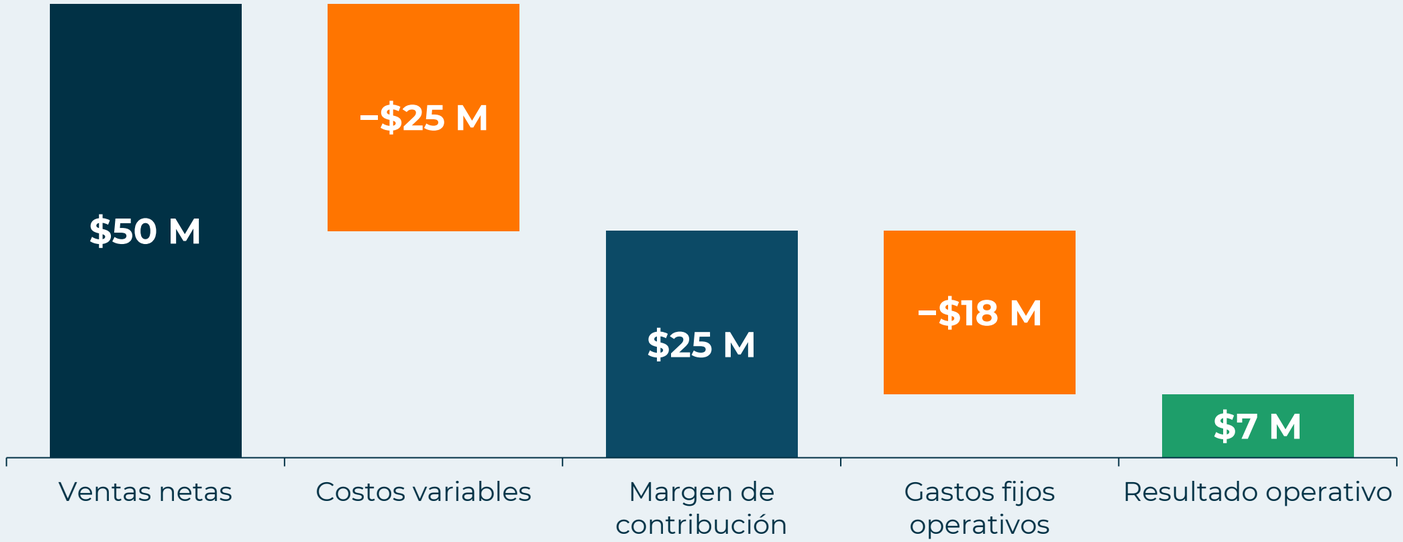
$8 M
faltante de caja del mes

+60 %
de las mipymes colombianas tiene problemas de flujo de caja

1. **Clientes que pagan tarde**
2. **Pagos antes de cobrar**
3. **Inventario que no rota**
4. **Gastos no previstos**

Ejemplo ilustrativo mensual. Dato de contexto: Portafolio.co

ESTADO DE RESULTADOS: ¿LA EMPRESA GANA?



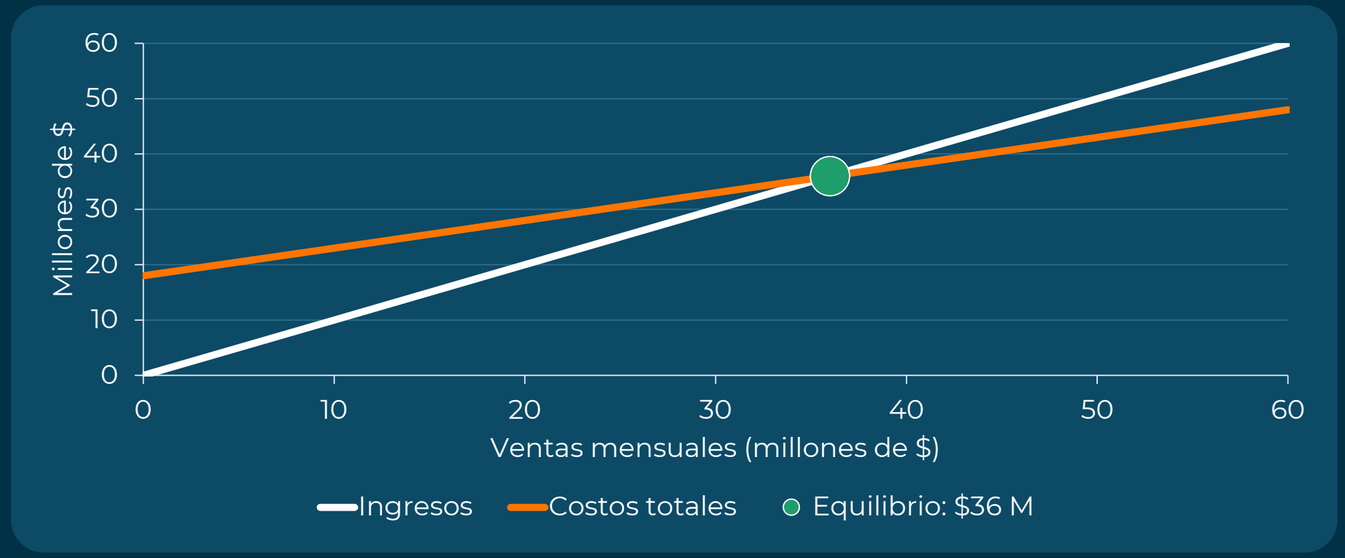
14 %

MARGEN OPERATIVO
Por cada $100 vendidos quedan $14 de resultado operativo

OJO: aún no es utilidad neta; faltan intereses, impuestos y otros conceptos.



PUNTO DE EQUILIBRIO: ¿CUÁNTO DEBO VENDER?



$18 M
gastos fijos operativos

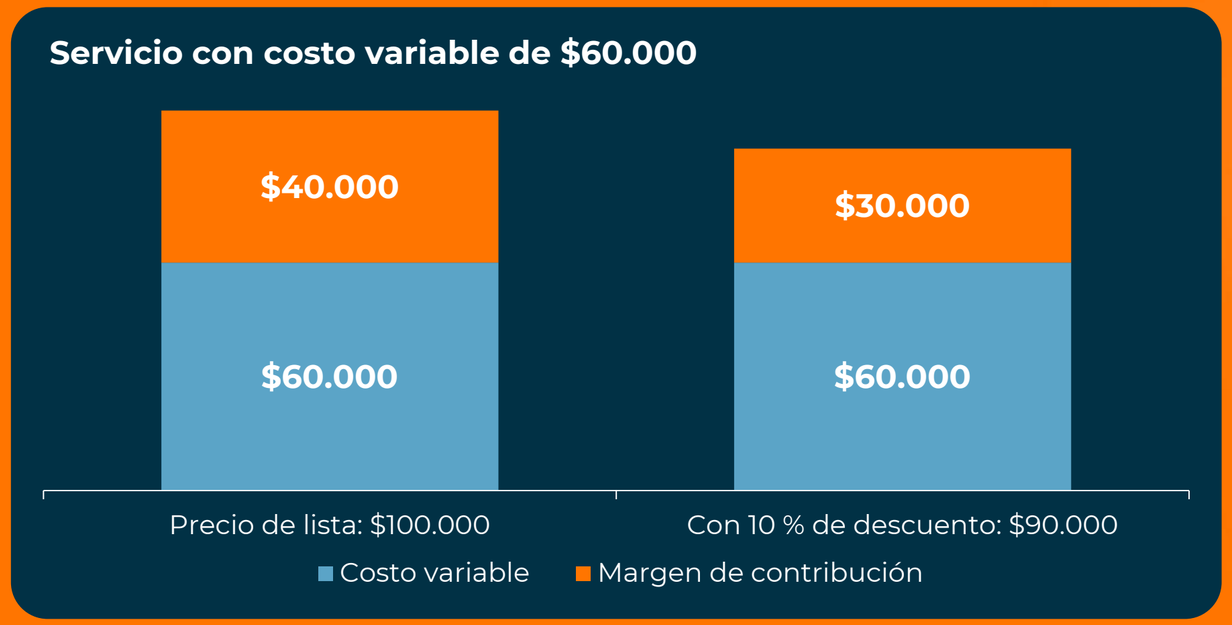
50 %
costos variables sobre ventas

$36 M
ventas mensuales mínimas

PUNTO DE EQUILIBRIO = Costos fijos ÷ Margen de contribución %
$18 M ÷ 0,50 = $36 M



PRECIOS: NO COBRAR SOLO POR INTUICIÓN



–25 %

Un descuento de solo 10 % reduce el margen de contribución en 25 %: de $40.000 a $30.000 por servicio.

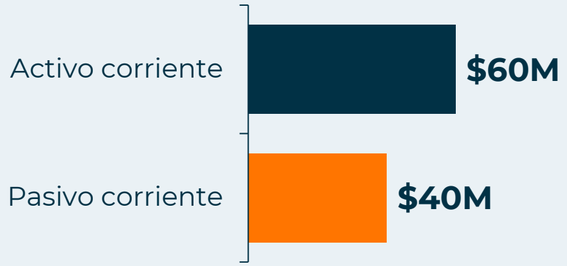




LIQUIDEZ Y CARTERA

Capacidad de pago y cobro oportuno

Razón corriente = Activo ÷ Pasivo



1,5

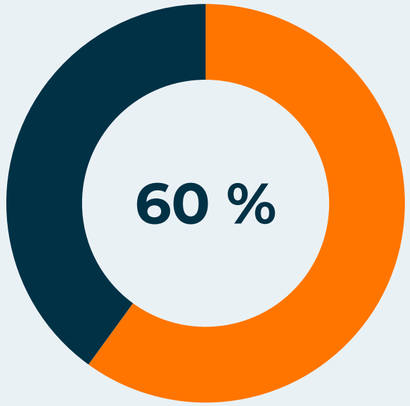
por cada $1 de deuda corriente hay $1,50 de activo corriente

CARTERA: 6 BUENAS PRÁCTICAS

1. **Definir condiciones de pago antes de vender**
2. **Fijar criterios de crédito para clientes**
3. **Facturar bien y a tiempo**
4. **Seguir las fechas de vencimiento**
5. **Gestionar los retrasos oportunamente**
6. **Evitar depender de pocos clientes**

ENDEUDAMIENTO: ¿AYUDA O RIESGO?

Pasivos sobre activos



- Pasivos $120 M
- Patrimonio $80 M

ANTES DE ENDEUDARSE, PREGUNTE

1. ¿Para qué usaré los recursos?
2. ¿Qué beneficio económico espero?
3. ¿Cuál es la cuota total y el costo financiero?
4. ¿Cuándo empezará a generar ingresos?
5. ¿Podré pagar si bajan las ventas?
6. ¿Qué garantías y condiciones exige?

APLICACIÓN PRÁCTICA No apruebe una deuda sin proyección de caja que incluya cuotas, intereses y un escenario de ventas desfavorable.



DECIDIR ANTES DE INVERTIR

1	**RENTABILIDAD**	¿Genera un beneficio razonable frente a los recursos que exige?
2	**LIQUIDEZ**	¿Puedo financiarla sin comprometer los pagos esenciales?
3	**RIESGO**	¿Qué pasa si bajan los ingresos, suben los costos o el cliente paga tarde?
4	**TIEMPO**	¿Cuándo salen los recursos y cuándo llegan los beneficios?
5	**ALINEACIÓN ESTRATÉGICA**	¿Contribuye a las prioridades y objetivos de la empresa?

TODA INVERSIÓN, EN 4 DIMENSIONES

Costo total · Beneficio esperado · Tiempo de recuperación · Riesgo y capacidad de pago



TABLERO DE CONTROL DEL GERENTE

PRESUPUESTO
Mensual

Compare lo esperado con lo real y asigne responsables a cada desviación.

Pregunta clave: ¿Dónde nos desviamos y por qué?

CAJA A 13 SEMANAS
Semanal

Saldo inicial + cobros − pagos = saldo final proyectado. Actualícelo cada semana.

Pregunta clave: ¿Qué semana puede faltar efectivo?

INDICADORES
Semanal y mensual

Ventas vs. presupuesto, margen, caja, cartera vencida, deuda y punto de equilibrio.

Pregunta clave: ¿Qué decisión activa cada número?

Un número que se calcula, pero no se usa, aporta poco a la gestión.



PLAN FINANCIERO DE 30 DÍAS



SEMANA 1

Organizar

Reúna ventas, costos, gastos, cartera, deudas y obligaciones próximas.

SEMANA 2

Priorizar

Defina qué afecta más la rentabilidad, la liquidez o el cumplimiento.

30 DÍAS

SEMANA 3

Implementar

Fije acciones, responsables, fechas e indicadores de seguimiento.

SEMANA 4

Medir y ajustar

Compare resultados con las metas y defina los siguientes pasos.

No resuelva todo a la vez: priorice lo que pone en riesgo la continuidad del negocio.

CONCLUSIONES: 5 PRINCIPIOS

1

Conocer los números

Comprender ingresos, costos, gastos y resultados reales.

2

Proteger el efectivo

Anticipar cobros y pagos para responder por las obligaciones.

3

Cuidar los márgenes

Revisar precios, costos y gastos para sostener la rentabilidad.

4

Evaluar antes de invertir

Analizar beneficios, costos, riesgos y capacidad de pago.

5

Medir para mejorar

Usar indicadores y presupuestos para decidir a tiempo.

“No necesitamos convertirnos en expertos contables para ser mejores gerentes. Necesitamos aprender a hacer las preguntas correctas, interpretar la información y actuar con criterio.”

Bibliografía

- https://www.portafolio.co/negocios/comercio/pequenas-empresas-en-colombia-venden-mas-pero-se-estan-quedando-sin-caja-por-financiar-clientes-a-plazos-largos-491724
- https://www.portafolio.co/negocios/empresas/como-las-empresas-pueden-ajustar-sus-estrategias-para-cerrar-2025-en-equilibrio-frente-a-los-retos-de-liquidez-484530

POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva

Evaluémonos



Preguntas



POSITIVA COMPAÑIA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva | posipedia



Recuerda que Positiva tiene para ti:

posipedia

https://www.posipedia.com.co/

- Cursos virtuales
- Artículos
- Audios
- Juegos digitales
- OVAs
- Guías
- Mailings
- Videos

POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva

¿Quieres profundizar tus conocimientos y potenciar tus competencias en SST?

¡Capacítate y fortalece
la seguridad de tu empresa!

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA

Escanea e inscríbete

CURSOS

VIRTUALES SG-SST DE 50 Y 20 HORAS



Para trabajadores de todas las empresas, áreas y sectores.

¡TE ESPERAMOS!

Positiva Prevención

GRUPO BICENTENARIO

POSITIVA COMPAÑÍA DE SEGUROS | suma 5.0 | educa comunica y cultura preventiva



¡CONÉCTATE A NUESTRO CANAL de WhatsApp!

POSITIVA PREVENCIÓN

Descubre campañas, novedades y tips en Seguridad y Salud en el Trabajo (SST) que te ayudarán a fortalecer tu bienestar y la cultura de prevención laboral.

¡Únete y sé parte de la comunidad de Positiva!

VIGILADO SUPERINTENDENCIA FINANCIERA DE COLOMBIA