


# FICHA DEL PRODUCTO

## MÓDULO: MANEJO DEL EFECTIVO

**PROGRAMA FORMATIVO:** *Optimizar la Gerencia*

**PAQUETE FORMATIVO:** *Aprovechar el dinero*

### Módulos del paquete:

-  Uso del dinero
-  Las ventas a crédito
-  **Manejo del efectivo**
-  Endeudamiento
-  Ahorro e inversión

### Presentación:

Este módulo se ha elaborado con el propósito de introducir a los empresarios en el uso del flujo de caja como una herramienta útil para la toma de mejores y oportunas decisiones, en lo relacionado con el Manejo del efectivo. Se busca que el empresario interiorice la necesidad de separar el Manejo del efectivo de la empresa del suyo propio y el de su familia, para mantener sanas las finanzas de cada una de ellas y mostrar la importancia de usar las herramientas que se les presentan en el Módulo hasta llevar dicho uso a generar una costumbre de gran utilidad para el Manejo del efectivo.

### Conocimientos y habilidades a desarrollar en la capacitación:

La capacitación genera en el emprendedor las destrezas y habilidades para evaluar y reconocer sus fortalezas y debilidades en la forma como maneja la información relacionada con los ingresos y egresos de su empresa, los sobrantes (superávit) o faltantes (déficit) de dinero y la manera de reaccionar frente a ellos; reconocer en el flujo de caja una herramienta útil para su empresa y desarrollar la habilidad necesaria para usarla y mantener un nivel de efectivo que le permita reponer oportunamente su capital de trabajo, comprar los activos fijos que necesita para su funcionamiento normal, generar las utilidades que espera y atender a tiempo los compromisos adquiridos con proveedores, acreedores e instituciones financieras, entre otros, producto de un conveniente Manejo del efectivo; llevar a la práctica de manera efectiva lo aprendido, a través de la construcción de un plan de acción que parte de su realidad presente.



### **Índice temático:**

1. Uso y utilidad del flujo de caja.
2. Equilibrio entre liquidez y rentabilidad.
3. Ingresos y egresos.
4. Flujo de caja real y proyectado.
5. Pasos para elaborar el flujo de caja.
6. Análisis del flujo de caja, (saldos positivos, saldos negativos).
7. Políticas y estrategias frente a los resultados del flujo de caja.
8. Concepto de control.
9. Pronóstico de ventas.

### **Duración y sesiones:** 9 Hrs.

Se recomienda trabajar el módulo en dos o tres sesiones de acuerdo con las características institucionales y del grupo.

### **Ayudas didácticas:**

El módulo se desarrolla a partir de las situaciones que vive un tendero en un período de tiempo de 4 meses; se pregunta por qué razón afronta ciertas dificultades para que su empresa marche bien. Cada mes se relatan las transacciones que ocurren en él y se hace un reconocimiento de los preconceptos de los empresarios, para luego hacer uso nuevamente de dichas situaciones y caer en el empleo del flujo de caja como herramienta, dentro del marco de los nuevos conocimientos que trae el Modelo. El ejercicio toca los aspectos más frecuentes y relevantes en las costumbres y manejos del empresario.



## Nuestro modelo formativo

Está diseñado con perspectivas de género y respeto por el medio ambiente.

Su enfoque es esencialmente cultural y se dirige a los emprendedores y empresarios de manera integral al trabajar sus actitudes, valores, relaciones familiares, con la comunidad y el país.



## Los empresarios ganan porque...

Logran mayor competitividad a través del desarrollo de sus habilidades gerenciales y contribuye al mejoramiento de su calidad de vida.



## ¿Qué marca la diferencia?

- ☀ Es una propuesta pedagógica con resultados prácticos
- ☀ Cada módulo incluye un plan de acción de aplicación inmediata de lo aprendido
- ☀ Se logran mayores niveles de aprendizaje
- ☀ Es divertido
- ☀ Ofrece una amplia temática que permite diversos cursos ajustados a las necesidades de los empresarios
- ☀ Tiene flexibilidad de tiempo: 5 horas promedio en la mayoría de los módulos
- ☀ Se ajusta a todos los presupuestos
- ☀ Se evalúa por el uso de lo aprendido
- ☀ Tiene calidad estandarizada: todos los facilitadores son certificados en la metodología del modelo



Consulte más información en:  
[www.dialogodegestiones.org](http://www.dialogodegestiones.org)

