

**Lo que no se
mide...**

Lo que no se mide...

Herramientas Financieras para tu
Negocio

Nelson Chacón Baiz

Copyright © 2019
Nelson F. Chacón Baiz
Todos los derechos reservados.

A Dios,
por proveerme
de inspiración
y sabiduría.

CONTENIDO

Primero lo Primero.....	11
Definiendo los Precios de Venta.....	17
Definiendo los Precios de Costo	25
Elaborando el Presupuesto de Ventas	37
Calculando el Porcentaje de Cumplimiento en Ventas	45
Calculando el Porcentaje de Crecimiento en Ventas	49
Calculando las Ventas por Metro Cuadrado	59
Calculando el Promedio de Venta diario	65
Calculando el Promedio de Compra por Cliente	69
Implementando la Venta Cruzada en tu Negocio	73
Aprovechando la Venta por Impulso en tu tienda.....	77
Conociendo los Puntos Claves de tu Negocio para Generar más Ventas	81
¿Cuánto Deben Crecer las Ventas para Compensar un Descuento?87	
Calculando el Porcentaje de Participación en Ventas.....	95
Descubriendo qué es el Facing	101
Calculando el Precio de Venta Interno	103
Discriminando el Valor del IVA.....	107
Calculando el Costo de la Mercancía Vendida.....	111

Liquidando las Comisiones por Ventas	115
Definiendo el Punto de Equilibrio.....	123
Los 3 Aspectos más Importantes de tu Inventario	135
Definiendo el Inventario Inicial para un Nuevo Negocio.....	139
Calculando el Inventario Inicial y Final.....	143
¿Cómo valorizo un Inventario de Mercancía?	147
¿Qué es Merma y Cómo se Calcula?.....	155
Calculando la Rotación de Inventario	165
Calculando la Duración de Inventario	173
Calculando la Confiabilidad del Inventario	181
Calculando el GMROI	187
Calculando el Porcentaje de Agotados	191
Marketing de entrada y de salida	197
Calculando el Margen Bruto	203
Calculando la Utilidad Bruta	211
Calculando la Contribución de la Utilidad Bruta de un Producto al Margen Total de la Empresa	215
Calculando el EBITDA y el EBIT.....	221

