

The background of the slide is a blurred photograph of several people, likely in a meeting or collaborative work environment, with their hands and arms visible as they interact.

LiftFund

Impact Hub
MassChallenge

Buscando Oportunidades y Estabilidad Financiera

Presentado Por: LiftFund

Metas y Aprendizajes

- Ayudar a los participantes a identificar fuentes de ingreso, y sus primeros clientes
- Hablar de la importancia de los presupuestos, los controles contables, y el manejo del negocio a través de estado de perdidas y ganancias.
 - Identificar fuentes de capital para lanzar un negocio.





AGENDA

- ▶ Bienvenidos e Introducción
- ▶ Modulo 1: Su Modelo de Negocio
- ▶ Modelo 2: Su Dinero- Estados Financieros y Capital
- ▶ Tarea
- ▶ Conclusión

ACERCA DE LiftFund

LiftFund transforma vidas abriendo oportunidades, nivelando las escalas financieras y construyendo una comunidad de éxito compartido. Por más de 25 años, hemos estado apoyando a emprendedores diversos con acceso a préstamos para negocios pequeños, además de herramientas y recursos para ayudarlos a empezar, crecer, y prosperar.





Programa Acelerador **GROW NOW**

*Empoderando
emprendedores con
entrenamiento y recursos
para fortalecer sus negocios!*



LiftFund

GROW NOW

- Sesión 1 -

Su Modelo de Negocios

ACELERADORA GROW NOW!

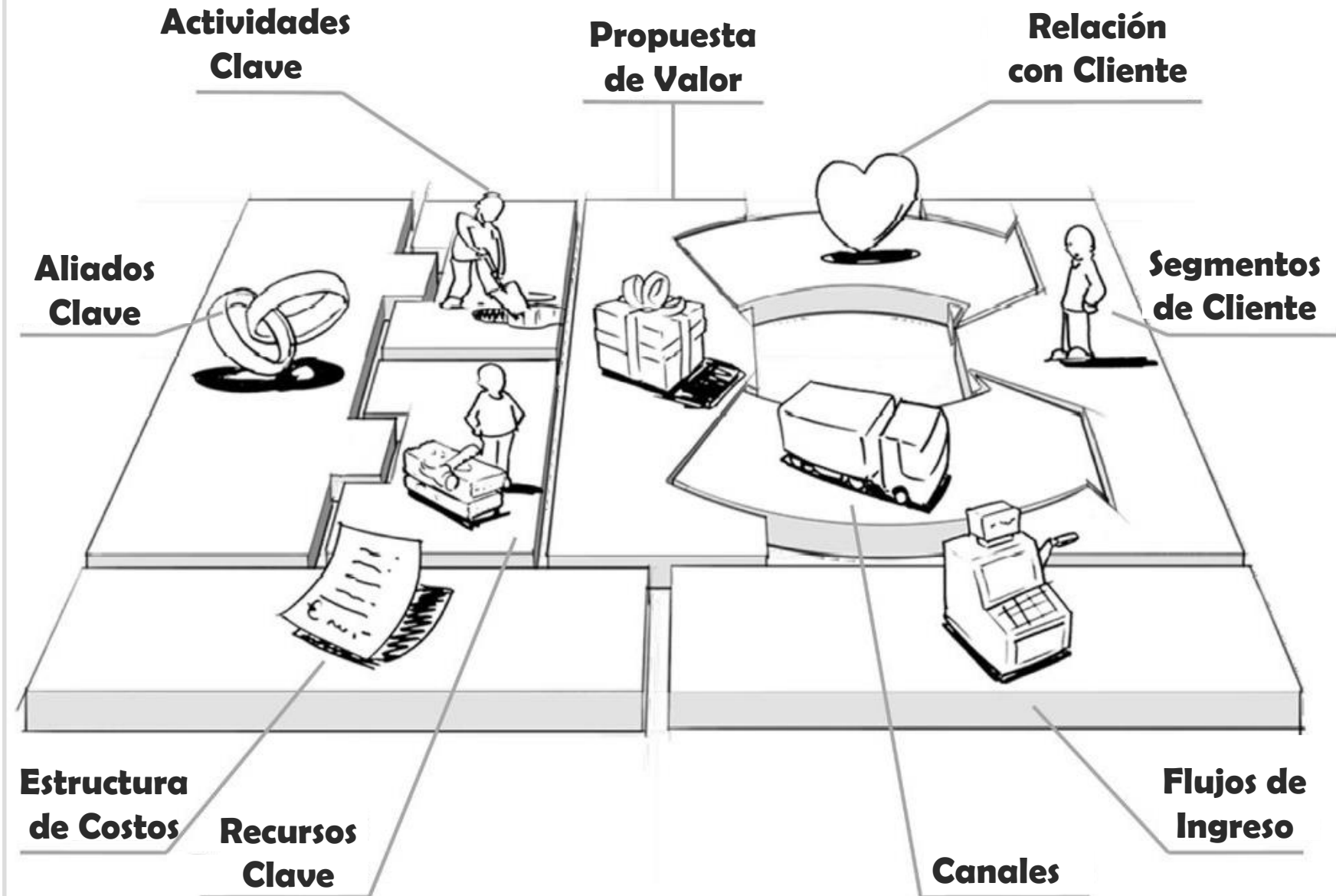
Presentado Por: LiftFund

Metas y Aprendizajes

Aprende como usar el modelo de negocios para comprender mejor las fortalezas y debilidades de tu negocio. Nos enfocaremos en como identificar tu propuesta de valor y como aumentar tus ventas.



El Lienzo de Modelo de Negocios



drawings by JAM

Segmentos de clientes

¿Quién es tu audiencia?
¿Qué los define?



¿Tendrás varios
segmentos?



Propuesta de Valor

¿Cuales necesidades y/o problemas resuelve su negocio para los clientes?



¿Qué lo diferencia de los demás?

Canales

Describe cómo se comunica y entrega una propuesta de valor a un segmento de clientes a través de los canales de **comunicación, distribución y ventas**.



Relaciones con Clientes

¿Como **atraes**, **mantienes**, e **incrementas** tu base de clientes?



Corrientes de Ingresos

¿En qué maneras diferentes
generas ingresos?



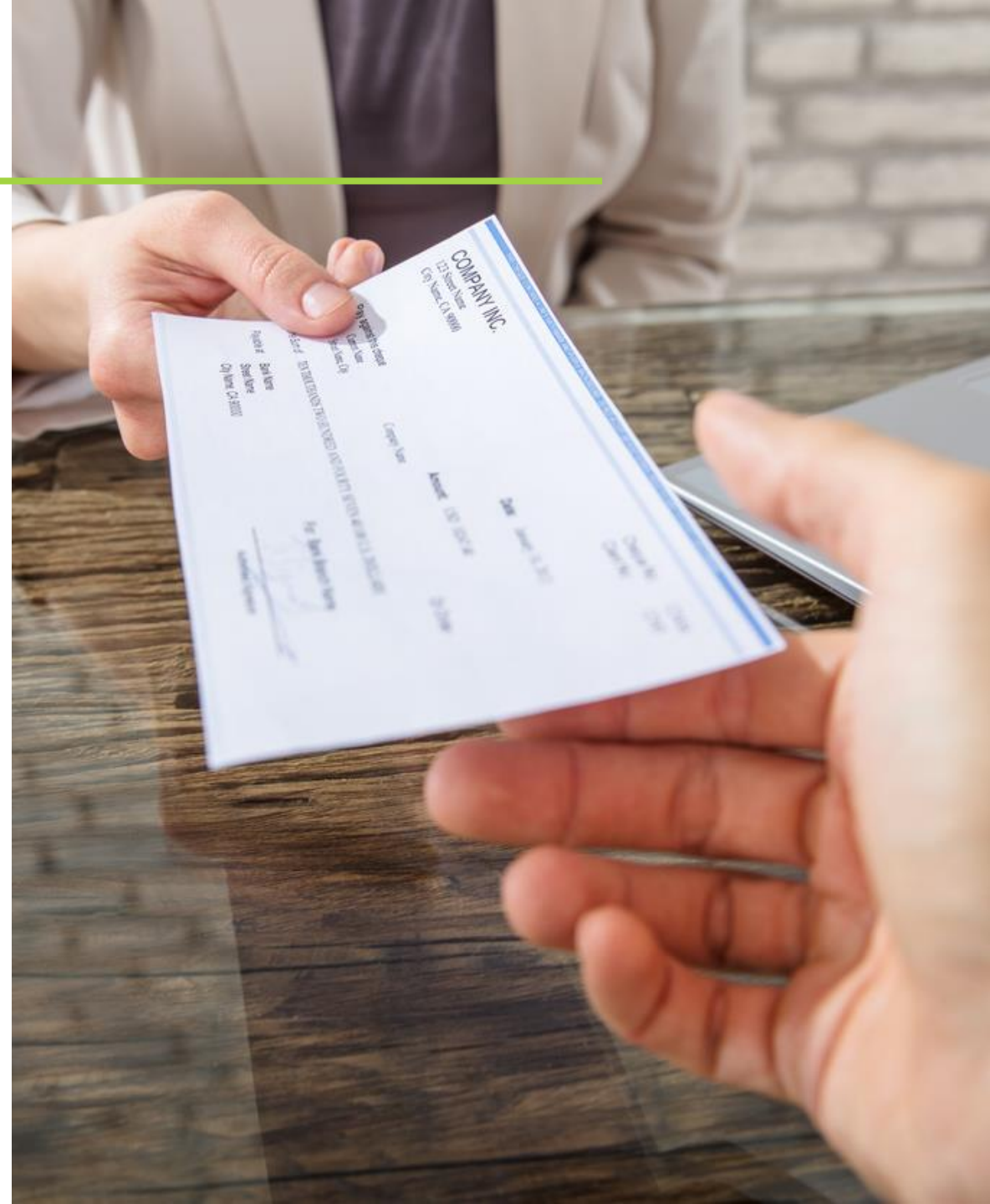
Recursos clave

- ▶ ¿Qué es esencial en tu habilidad de ofrecer y entregar los componentes previos?
- ▶ ¿Qué es lo que ya tienes?
- ▶ ¿Qué necesitas todavía?



Actividades Claves

¿Cuáles son las actividades esenciales que se requieren hacer para que funcione tu negocio? (tu proceso)



Asociaciones claves

¿Quiénes son las personas, negocios, organizaciones etc. que necesitas para tener éxito?

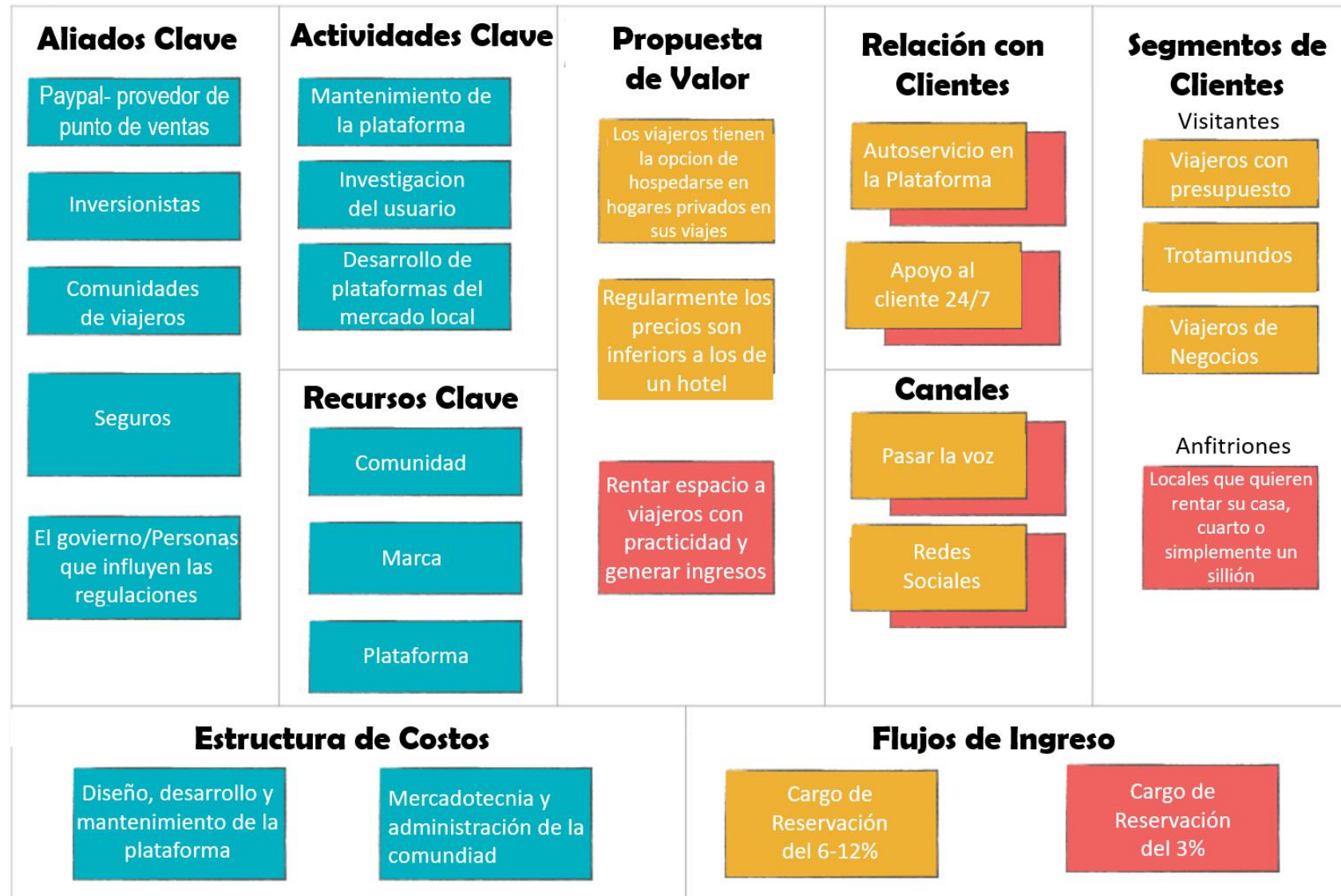


Estructura de costos

¿Cuáles son los gastos y costos que incurres para administrar tu modelo de negocio?



Muestra del Lienzo de Modelo de Negocios-



Tarea

1

**Completa el lienzo de
modelo de negocios**

2

**Refina tu propuesta de
valor**

The background of the slide features a blurred image of several gold coins and a gold-colored pen lying on a surface, possibly a desk or a financial document. The coins are scattered, with some showing their edges and others their faces. The pen is positioned diagonally across the lower left portion of the frame.

LiftFund

GROW NOW

- Sesión 6 -

Su Dinero: Estados Financieros y Capital

GROW NOW! ACCELERATOR

Presentado Por: Su Nombre | Negocio

Objetivos & Aprendizajes

En esta sesión, analizaremos los 3 estados financieros principales y lo que le informan sobre la situación financiera actual y futura de su empresa. Además de cubrir los conceptos básicos de contabilidad, esta clase le proporcionará herramientas y recomendaciones para obtener el control de sus finanzas y proveerá consejos sobre el acceso a capital.



Auto Evaluación

Tómese 5 minutos para evaluarse sobre las prácticas actuales de administración financiera de su negocio.

- ▶ Tengo una cuenta bancaria comercial separada de mi cuenta bancaria personal
- ▶ Tengo una cuenta corriente y una cuenta de ahorros
- ▶ Tengo una cuenta adicional y separada para mi nómina.
- ▶ Tengo un sistema establecido para hacer un seguimiento de los ingresos y gastos de mi negocio
- ▶ Tengo un sistema establecido para el seguimiento de los activos y pasivos de mi negocio.
- ▶ Tengo un sistema establecido para rastrear el flujo de efectivo de mi negocio.



Auto Evaluación (continuación)

- ▶ Conozco los rangos de la industria, por lo menos dos razones financieras clave, importantes para mi modelo de negocio.
- ▶ Reviso y concilio las finanzas de mi negocio al menos una vez al mes.
- ▶ Tengo un sistema establecido para pagar mis impuestos a tiempo.
- ▶ Sé cuál es mi pronóstico de ventas y presupuesto de gastos para al menos 1 trimestre por adelantado.
- ▶ Tengo ahorros o reservas de efectivo en caso de una emergencia comercial.
- ▶ Soy capaz de pagarme como el dueño del negocio.
- ▶ Sé dónde están mis créditos y cuáles son mis opciones para asegurar que el financiamiento externo crezca.



¿Por qué el mantenimiento de registros es importante?

- ▶ Monitorear el progreso del negocio
- ▶ Preparar estados financieros
- ▶ Seguimiento e identificación de tendencias para guiar sus decisiones de negocios
- ▶ Preparar declaraciones de impuestos (y baje su obligación tributaria)
- ▶ Demuestre que tu negocio no es simplemente un pasatiempo.



Siguimiento de sus finanzas

Opciones que puede hacer solo

Hojas de cálculo

- ▶ Google Docs
- ▶ Excel

Programa de contabilidad

- ▶ Quickbooks
- ▶ Freshbooks
- ▶ Xero
- ▶ Square, Expensify

Externalice – Auxiliar Contable, tenedor de libros, CPA (Contador Público Auditor)

- ▶ Entreviste a varios, obtenga referencias, compare costos.
- ▶ Le permite centrarse en su producto / servicio principal
- ▶ Obtenga asesoramiento sobre estrategias fiscales.



3 Declaraciones financieras

1

Hoja de Balance:

Lo que usted posee
y debe

2

Declaracion de
Ingresos:

Lo que ganó y lo
que incurrió

3

Estado de flujo de
efectivo:

Dinero recibido y
dinero gastado

Balance Sheet

Los Activos = Pasivos + Capital

“Lo que tenemos” v. “Lo que debemos”

Activos	Pasivos
EFFECTIVO = \$15.00	FACTURAS POR PAGAR = \$10.00
	Capital/Equidad
TOTAL = \$15.00	INVERSIÓN ORIGINAL= \$5.00
	TOTAL PASIVOS + PORTACIÓN DEL DUEÑO \$15.00

Activos - Bienes

Activos Actuales

- ▶ Efectivo
- ▶ Dinero para gastos menores
- ▶ Inversiones temporales
- ▶ Cuentas por cobrar
- ▶ Inventario
- ▶ Suministros
- ▶ Seguro prepagado

Activos fijos

- ▶ Terreno
- ▶ Mejoras del terreno
- ▶ Edificios
- ▶ Equipo

Intangible

- ▶ Buena voluntad
- ▶ Patentes, marcas registradas, derechos de autor, etc.



Pasivos

Pasivos circulantes

- ▶ Facturas por pagar
- ▶ Cuentas por pagar
- ▶ Salarios por pagar
- ▶ Sueldos por pagar
- ▶ Intereses por pagar
- ▶ Otros gastos acumulados por pagar
- ▶ Impuestos pagaderos

Pasivos a largo plazo

- ▶ Facturas por pagar
- ▶ Demandas por pagar
- ▶ Bonos del estado por pagar
- ▶ Etc.



Ejemplo

Activos Actuales

Efectivo.....	\$5,000.00
Cuentas para recibir de clientes.....	\$15,000.00
Inventario.....	\$1,000.00
Gastos Pre-pagado.....	\$850.00
Otros activos actuales.....	\$0
Total de activos actuales	\$21,850.00

Activos Fijos

Muebles.....	\$20,000.00
Fijos.....	\$8,000.00
Equipo.....	\$12,000.00
Terreno	\$0
Leasehold Improvements.....	\$0

Activos Fijos Bruto

Depreciación Accumulado (-)....\$2,000.00

Activos Fijos Netos.....\$38,000.00

Activos Total\$59,850.00

Pasivos Actuales

Cuentas de pagar a Vendedores.....	\$0
Cuentas de pagar – Otros	
Impuestos de pagar.....	\$5,000.00
Otros pasivos actuales.....	\$19,850.00

Total de Pasivos Actuales

Non-Actual Pasivo

Notas de Pagar- Bancos.....	\$0
Notas de Pagar – Otros.....	\$0
LiftFund Prestamo.....	\$20,000.00

Pasivos de largo plazo

Pasivos Totales

Equidad de Dueño

Dueño pago en Capital.....	\$8,000.00
Ingresos Retenidos.....	\$5,000.00
Ganancias Actuales(Perdidas).....	\$2,000.00

Total de Equidad de Dueño

Total Pasivos & Equidad de Dueño...\$59,850.00

¿Qué es lo que nos dice el Balance general?

Lo que poseemos y lo que debemos en un momento dado captura una foto instantánea de la situación financiera de una empresa en un momento específico en el tiempo.



¿Que **NO** nos dice el Balance general?

- ▶ Cuáles fueron sus ventas durante un período de tiempo específico
- ▶ Cuales fueron sus gastos por un periodo de tiempo específico
- ▶ ¿Cuál fue su costo de bienes vendidos?
- ▶ Cuánto inventario fue comprado y vendido
- ▶ Como hiciste tus ganancias
- ▶ ...y más



Estado de ingresos

También conocido como (aka)
Declaración de Operación o
Declaración de pérdidas y ganancias

Si el Balance Sheet es como una foto instantanea,
la declaración de ingresos es como una película.
Captura el movimiento en un negocio y tiene un
principio y un final.



Componentes de un Estado de Ingresos

Ventas

- Costo del bien vendido

= Ganancias Brutas

- Gastos

= Ganancia Neta

Ingresos totales	\$20,000
Gastos Variables (COGS)	(\$6,000)
Ganancias Brutas	\$14,000
Total de Gastos Fijos(OH)	
Renta	(\$1,000)
Nómina	(\$10,000)
Seguro	(\$150)
Publicidad	(\$100)
Servicios públicos	(\$150)
Gastos totales	(\$11,400)
Ganancia Neta	\$2,600

Componentes de un Income Statement

Demuestra las ganancias de la compañía por reportando ingresos - gastos

Ingresos

- ▶ Venta de Producto
- ▶ Venta de Servicios
- ▶ Otros

Gastos

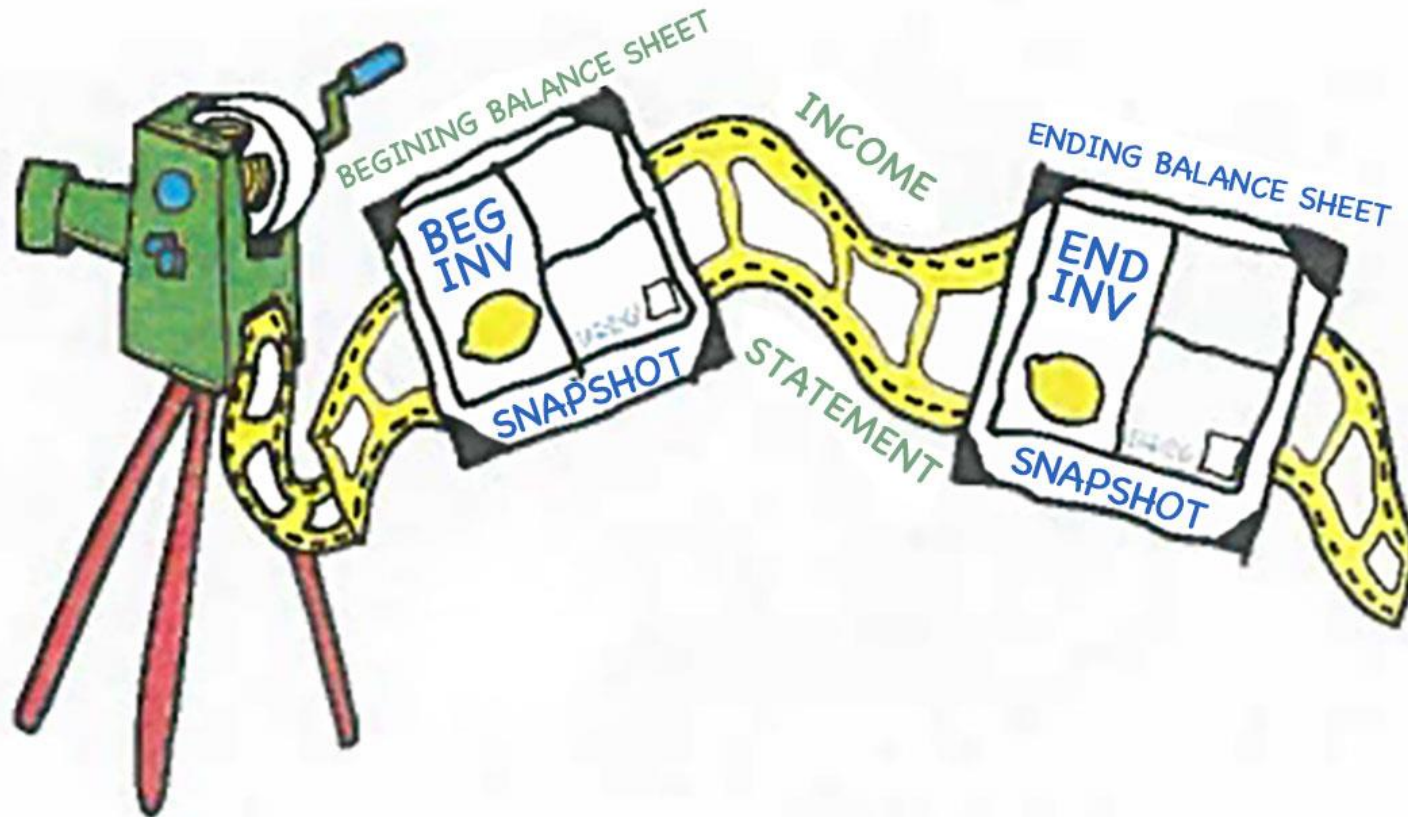
Gastos Variables

- ▶ Cost of Goods Sold
- ▶ Labor directo
- ▶ Materiales

Gastos Fijos

- ▶ Publicidad
- ▶ Cargos de servicios del banco y tarifa de comerciante
- ▶ Gastos de camión de carro
- ▶ Comisión y tarifas
- ▶ Labor contratado
- ▶ Depreciación
- ▶ Seguro
- ▶ Interés (Hipoteca y otros)
- ▶ Servicios legales y profesionales
- ▶ Gastos de oficina
- ▶ Pensión & planes de compartiendo ganancias
- ▶ Contrato de arrendamiento o Renta
- ▶ Reparos y mantenimiento
- ▶ Provisiones
- ▶ Impuestos y licencias
- ▶ Viaje y entretenimiento
- ▶ Servicios Publicos
- ▶ Impuestos de salario y nómina

Como son conectados



Diferentes métodos de contabilidad

Base de Acumulación- Cuenta por todo lo que se gane, se debe, y se use. Contabilizando todo lo que se acumula o sucede.

Base de efectivo – Cuenta por todo cuando el efectivo entra o sale.

Aqui es donde entra en juego el estado de flujo de efectivo.



Estado de flujo de efectivo

Muestra una cuenta del efectivo generado por las ventas y el efectivo pagado por gastos de negocios.

- ▶ No incluye elementos no monetarios como depreciación.
- ▶ Muestra el efecto del estado de efectivo de los préstamos adquiridos y el pago de préstamos
- ▶ Muestra el efecto del estado de efectivo por aumentos y disminuciones en las cuentas por cobrar y en las cuentas por pagar.
- ▶ Muestra el efecto del estado de efectivo de la adquisición de activos fijos y la disposición de activos..

Consulte la muestra del estado de flujo de efectivo.



Estado de flujo de efectivo

Efectivo de comienzo	13.00
AGREGUE: Recibos en Efectivo	
Ventas en efectivo	22.00
Recaudaciones de cuentas por cobrar	4.00
Prestamo u otra inyección de efectivo	50.00
Total de recibos en efectivo	76.00
Menos: Pagos en efectivo	
<u>COSTOS DE BIENES VENDIDOS:</u>	
Producto directo / costos de servicio	20.00
Salarios-Directos	1.00
Subtotales de Costos de Bienes Vendidos	21.00
<u>Gastos de Operaciones:</u>	
Seguro	3.00
Subtotales de gastos operativos	3.00
<u>Otros gastos:</u>	
Seguro	2.00
Subtotales de pagos de otros gastos	2.00
<u>Gastos de Financiamiento:</u>	
Pago del capital de préstamo	25.00
Subtotales de Gastos de Financiamiento	25.00
Total de Pagos en Efectivo	51.00
Flujo de efectivo neto – Flujo de entrada (salida)	25.00
Posición de caja (fin del mes)	38.00

Qué monitorizar

Hoja de balance

1. ¿Está creciendo su balance en cada período?
2. ¿Qué tan líquidos son sus activos?
3. ¿Está aprovechando su deuda?



Qué monitorizar

Estado de Resultados

1. ¿Tuvo una ganancia o pérdida?
2. Proporciones clave para su industria: ¿está usted en el rango?
3. Comparar con el (los) periodo (s) anterior (es)
4. Presupuesto vs. Real (actual)



Qué monitorizar

Estado de flujo de efectivo

¿Dónde están los flujos y reflujos cuando se comparan todos los meses en un informe?



Qué monitorizar

Al monitorear las 3 declaraciones, ahora puede analizar la posición financiera de sus compañías y tomar decisiones informadas sobre cosas como:

- ▶ ¿Dónde estoy gastando mi dinero?
- ▶ ¿Estoy ganando suficiente dinero para pagar a un (otro) empleado?
- ▶ ¿Tengo un negocio cíclico? ¿Eso es bueno o malo para mí?
- ▶ ¿Dónde puedo reducir costos?
- ▶ ¿Puedo gastar más en publicidad?
- ▶ ¿Cuánto voy a adeudar en impuestos al final del año?



Previsión de presupuesto

Ahora que sabe dónde está parado, puede planear el crecimiento

- ▶ Utilice una plantilla de proyecciones mes a mes
- ▶ Remítase a su estrategia de ventas y previsión.
- ❖ Determine el porcentaje mensual o el aumento de \$ a sus ingresos
- ▶ Refiérase a su estrategia de marketing y contratación.
- ❖ ¿Qué gastos adicionales tendrá que contabilizar?
- ▶ Determinar si se necesitará financiamiento externo



Prepárese para la financiación



Carácter

Mide confiabilidad.

Capacidad

Mide su habilidad.

Capital

Mide su compromiso.

Colateral

Mide lo que posee.

Condiciones

Mide tiempo y experiencia.



Financiamiento Institucional



Instituciones Tradicionales



Instituciones Financieras para
el Desarrollo de la Comunidad
(CDFI)

SBA??



Tarea

Establezca fechas límite para completar los elementos de la lista de verificación de evaluación financiera





LiftFund

DREAM IT. FUND IT.

GROW NOW

www.liftfund.com
888.215.2373

Like Us on Facebook and Follow Us on Twitter



/LiftFundUS



@LiftFundUS