



compensar | unipanamericana
fundación universitaria



CONSTRUCCION DEL MODELO FINANCIERO

AGENDA

1. **Donde estamos con el Canvas...**
2. Entendamos los estados financieros y el valor del dinero en tiempo
3. Construyamos los ingresos
4. Entendamos y construyamos los costos
5. Calculamos el punto de equilibrio y la rentabilidad del negocio

BACK END

FRONT END



AGENDA

1. Donde estamos con el Canvas...
- 2. Entendamos los estados financieros y el valor del dinero en tiempo**
3. Construyamos los ingresos
4. Entendamos y construyamos los costos
5. Calculamos el punto de equilibrio y la rentabilidad del negocio

Quien sabe que es.....?

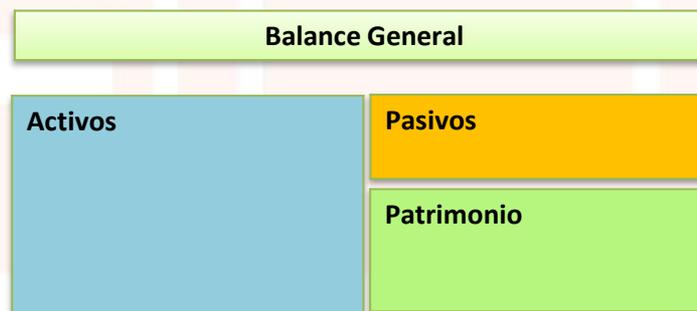
- *Estado de Resultados o P&G*

- *Ingresos*
- *Egresos*



- *Un Balance*

- *Activos*
- *Pasivos*
- *Patrimonio*

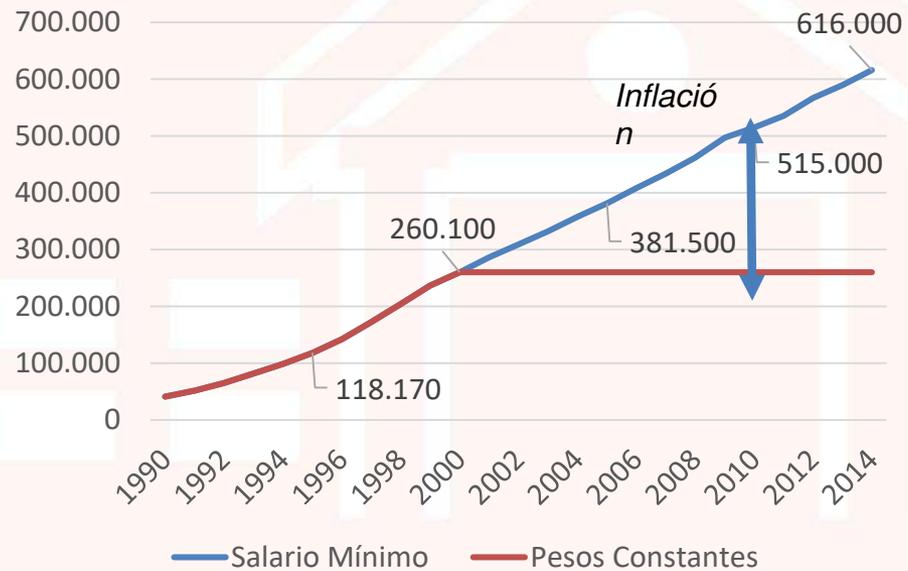


Estado de Resultados	
Ingresos	
Salarios	\$1.000
Comisión	\$2.000
Arriendos	\$500
Total Ingresos	\$3.500
Egresos	
Gastos flia	\$800
Arriendos	\$350
Créditos	\$1.200
Total Egresos	\$2.350
Disponible	\$1.150

Balance General	
Activos Corrientes	Pasivos
Cuentas Banco	TC
\$2.000	\$ 1.200
CxC	Impuestos
\$ 500	\$ 1.800
Otros	Crédito Hipotec
\$ 500	\$95.000
Total A C	Crédito Vehículo
\$3.000	\$25.000
Activos Fijos	Total Pasivo
Casa	\$123.000
\$140.000	Patrimonio
Carro	Casa
\$ 35.000	\$45.000
Total A F	Carro
\$175.000	\$10.000
Total Activos	Total Patrimonio
\$178.000	\$55.000
	Total P&P
	\$178.000

*El valor del dinero en el tiempo....
El mejor ejemplo el salario mínimo
mensual vigente en Colombia*

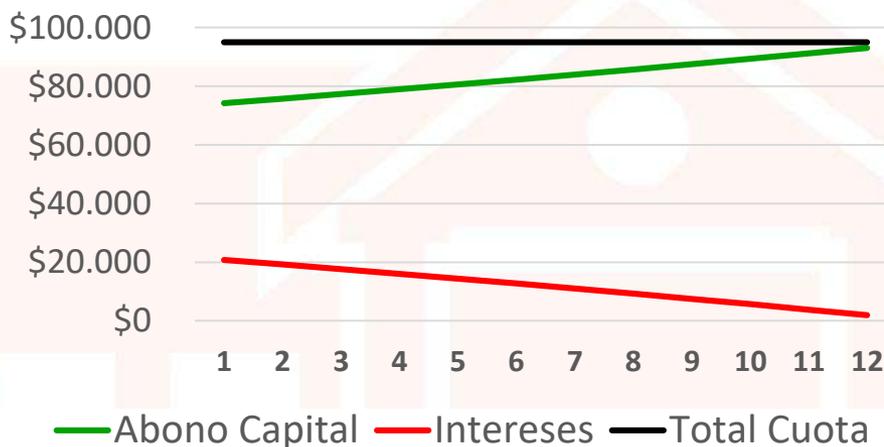
Salario Mínimo



Los intereses.... Es la retribución que hace el cliente por el préstamo del dinero.

Hay interés efectivo anual, nominal anual, nominal mes vencido, etc. Dependen del momento en que se pacte el pago de los intereses.

Cuotas con Intereses



VALOR PRESTAMO	(\$ 1.000.000)
TASA E. A.	28%
Interes N.M.V	2,1%
PLAZO	12

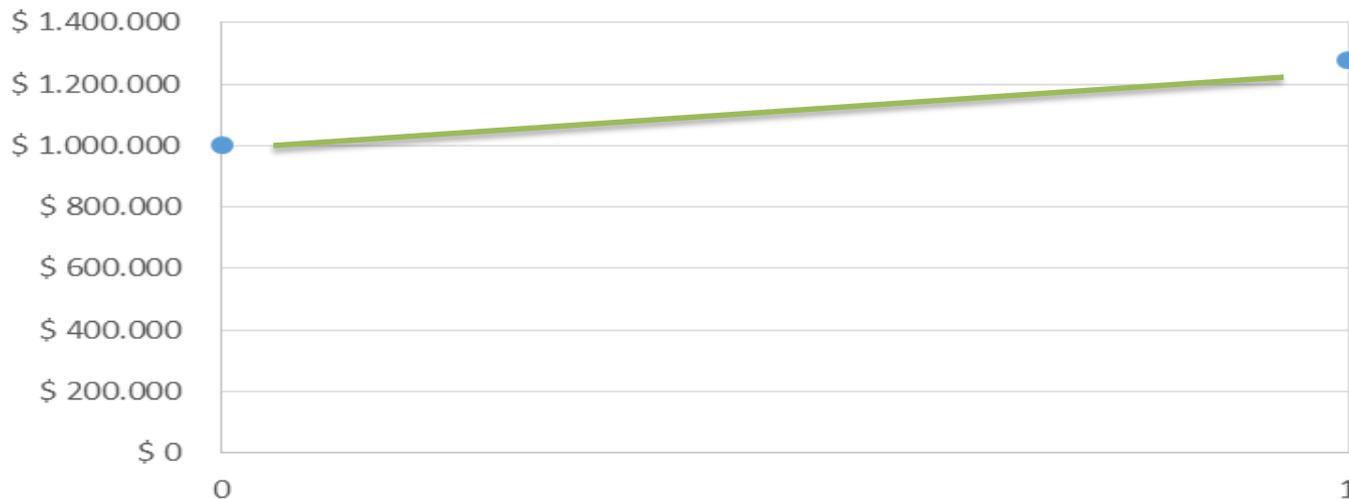
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	TOTAL
Abono Capital	\$ 74.231	\$ 75.774	\$ 77.349	\$ 78.957	\$ 80.598	\$ 82.273	\$ 83.983	\$ 85.729	\$ 87.510	\$ 89.329	\$ 91.186	\$ 93.081	\$ 1.000.000
Intereses	\$ 20.785	\$ 19.242	\$ 17.667	\$ 16.059	\$ 14.418	\$ 12.743	\$ 11.033	\$ 9.287	\$ 7.506	\$ 5.687	\$ 3.830	\$ 1.935	\$ 140.191
Total Cuota	\$ 95.016	\$ 1.140.191											
Saldo Deuda	(\$ 925.769)	(\$ 849.995)	(\$ 772.646)	(\$ 693.689)	(\$ 613.091)	(\$ 530.818)	(\$ 446.835)	(\$ 361.107)	(\$ 273.596)	(\$ 184.267)	(\$ 93.081)	(\$ 0)	

VALOR PRESTAMO	(\$ 1.000.000)
TASA E.A.	28%
Interes N.M.V	2,1%
PLAZO	12

	0	1
Abono Capital	\$ 1.000.000	\$ 1.280.000
VPN	\$ 1.000.000	

El valor presente neto representa el valor actual de unos flujos futuros que recibiré con determinada periodicidad....

\$1.280.000 de un año equivalen a \$1.000.000 a la tasa de 28% E.A.



AGENDA

1. Donde estamos con el Canvas...
2. Entendamos los estados financieros y el valor del dinero en tiempo
- 3. Construyamos los ingresos**
4. Entendamos y construyamos los costos
5. Calculamos el punto de equilibrio y la rentabilidad del negocio

INGRESO:

Entradas económicas que recibe una persona, empresa, familia, gobierno.

DE DONDE PROVENDRÁN NUESTROS INGRESOS:

1. Por ventas de productos/servicios propios
2. Por ventas de productos y/o servicios de otras personas
3. Por asesorías
4. Por asociaciones estratégicas
5. Por ventas de acciones
6. Por publicidad
7. Otros



PRONOSTICO DE VENTAS:

Estimación de las ventas futuras (ya sea en unidades o dinero) de uno o varios productos (generalmente todos) para un período de tiempo determinado.



AGENDA

1. Donde estamos con el Canvas...
2. Entendamos los estados financieros y el valor del dinero en tiempo
3. Construyamos los ingresos
- 4. Entendamos y construyamos los costos**
5. Calculamos el punto de equilibrio y la rentabilidad del negocio

¿CUANTO NOS VALE?

Identificar y resolver el tema de la cantidad de dinero que requiere un emprendedor para montar y poner en marcha su negocio es de suma importancia; se puede decir que este es el punto que con más ansia desea aclarar cada emprendedor.



COSTOS

Debemos elaborar el flujo de desembolsos que se generan en la operación de la empresa:



DEFINICIÓN COSTO:

- El costo hace referencia al conjunto de erogaciones en que se incurre para producir un bien o servicio, como es la materia prima, insumos, mano de obra energía para mover máquinas, etc.

ESTRUCTURA DE COSTOS:

Una estructura de Costos se compone de los siguientes elementos:

- Costos Variables.
- Costos Fijos.



COSTOS VARIABLES:

Son aquellos que tienden a cambiar en proporción al número total de unidades producidas de bienes o servicios; así como de las unidades vendidas.

- Materia prima.
- Mano de obra por unidad.
- Comisiones por ventas.
- Empaque.
- Otros costos

COSTOS FIJOS:

Son aquellos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de producción o ventas; es decir, produzca o no, venda o no, debe pagarlos

- Arriendo
- Servicios públicos
- Pagos laborales
- Seguros
- Gastos de comercialización
- Costos financieros
- Impuestos
- Registro mercantil
- Transporte
- Etc.

COSTO FIJO UNITARIO (CFU):

Porción del Costo Fijo Mensual que debe asumir cada unidad producida de bien o servicio.

$$\text{CFU} = \text{VM} * \text{TPU}$$

VM: Valor de cada minuto en costo fijo

TPU: Tiempo en minutos por cada unidad



COSTO FIJO UNITARIO (CFU):

Para calcular VM se necesita saber:

Capacidad de Producción:

Cantidad de minutos que tiene la empresa disponibles para producir:



COSTO FIJO UNITARIO (CFU):

Capacidad de Producción (Min.):

$$CP = (D) \times (H) \times (Pr) \times (\%Ef) \times 60 \text{min}$$

D=Días hábiles mes

H=Horas hábiles día

Pr=Personas en producción

%Ef=Porcentaje eficiencia



COSTO FIJO UNITARIO (CFU):

%Ef=Porcentaje eficiencia

$$= ((\text{HRT}) / \text{H}) * 100$$

HRT = Horas reales trabajadas

H = Horas jornada laboral



COSTO FIJO UNITARIO (CFU):

Valor Minuto:

$$VM = CFm/CP$$



COSTO TOTAL:

Es el valor total que invierte la empresa para producir un bien o un servicio.

$$CTU = CVU + CFU$$



COSTO DE OPORTUNIDAD:

Es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B. Tomar un camino significa que se renuncia al beneficio que ofrece el camino descartado.



PRECIO DE VENTA:

Valor monetario que paga el cliente por un bien o servicio:

$$PV = CTU / (1 - \%UD)$$

CTU: Costo total unitario

%UD: % de utilidad deseada



UTILIDAD:

La utilidad es pues, la diferencia resultante de restar a los ingresos, todos los costos en que se haya incurrido.

$$U_u = PV - CTU$$

MARGEN DE CONTRIBUCION:

En Pesos: Valor monetario que deja un producto o servicio para cubrir los costos fijos y la utilidad.

$$MC\$ = PV - CVU$$

En Porcentaje: Es el Margen de Contribución expresado en porcentaje:

$$MC\% = (MC\$)/PV$$

AGENDA

1. Donde estamos con el Canvas...
2. Entendamos los estados financieros y el valor del dinero en tiempo
3. Construyamos los ingresos
4. Entendamos y construyamos los costos
5. **Calculamos el punto de equilibrio y la rentabilidad del negocio**

PUNTO DE EQUILIBRIO:

El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos(ventas) son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida

$$PE\$ = CFm/MC\%$$

PUNTO DE EQUILIBRIO:

El punto de equilibrio, en términos de contabilidad de costos, es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos(ventas) son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costes fijos}}{\text{Precio de venta unitario} - \text{Coste unitario de producción}}$$

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{5\,000.00}{100.00 - 60.00} = 125 \text{ Mesas}$$

ESTADO DE RESULTADOS

Ventas Netas (100.00 x 125).....	\$12 500.00
Costo Variable (60.00 x 125).....	\$7 500.00
Costo Fijo	\$5 000.00
Costo Total.....	\$12 500.00
Utilidad.....	0.00
Utilidad.....	0'00
Costo Total.....	2 15 200'00

FONDOS Y CONVOCATORIAS EMPRENDIMIENTO EN COLOMBIA

ANTES QUIERO DEJAR ESTE MENSAJE

10 Tendencias en Emprendimiento y Creación de Empresas (*)



1. Las ideas de negocios están por todas partes

Significa que el hecho de contar con "una buena idea" no es garantía de nada.



2. Romper el paradigma del plan de negocios

Evitar dejarlo en el papel y hacerlo realidad, fácil de ejecutar, otras alternativas para acelerar el éxito.
Lean Startup

ANTES QUIERO DEJAR ESTE MENSAJE

10 Tendencias en Emprendimiento y Creación de Empresas (*)



3. Emprendimientos Colectivos

Estamos en una época donde las redes sociales y las comunidades virtuales nos permiten conocer emprendedores de todo el mundo e interactuar con ellos, así de que no tiene sentido lanzarse solo a desarrollar un emprendimiento, mejor aprovecha el potencial de un equipo de trabajo y verás que puedes lograr mucho más. Dentro de esta tendencia vemos surgir nuevos conceptos como Coworking, Networking, Crowdfunding, Crowdsourcing, etc.



4. El dinero dejó de ser obstáculo

El mundo está lleno de inversores interesados en formar parte de proyectos de emprendimiento, pero es tu trabajo convencerlos de apoyarte.

Constantemente hay convocatorias y concursos dedicados a la búsqueda de proyectos para apoyar, entonces dinero si hay!

ANTES QUIERO DEJAR ESTE MENSAJE

10 Tendencias en Emprendimiento y Creación de Empresas (*)



5. Proyectos sin limitaciones geográficas

La globalización y las Tics han abierto paso a un mundo sin fronteras, por ello debes pensar en proyectos de alcance global y no limitarte a un pequeño segmento de clientes.

Gracias a Internet puedes llegar a cualquier rincón del mundo, solo es cuestión de que adaptes tu negocio para afrontar el reto de romper las barreras geográficas.



6. Negocios verdes y sustentables

Si tu proyecto de negocios genera un impacto ambiental negativo, entonces deberías replantear muchas cosas porque el mundo actual se preocupa cada vez más por el cuidado del medio ambiente y el consumidor moderno está dispuesto a rechazar cualquier marca o producto que ponga en riesgo un ambiente sano.

(*) Investigación alumnos Unipanamericana E1-2017-II (Angie Hernández, Cristian Vásquez, Melany Tovar y Leidy Caballero)

ANTES QUIERO DEJAR ESTE MENSAJE

10 Tendencias en Emprendimiento y Creación de Empresas (*)



7. Posicionar tu negocio ya no depende del dinero sino de tu creatividad

YouTube, las redes sociales, foros, blogs y muchos otros portales de contenidos online se han convertido en el medio más eficiente para cautivar a millones de clientes alrededor del mundo, pero aquí no destaca la empresa con más dinero sino aquellas empresas cuyas campañas contengan un alto grado de creatividad.



8. Los clientes buscan experiencias

Lo más interesante del caso, es que el consumidor moderno está dispuesto a compartir su experiencia con el mundo entero, entonces si tu cliente vive una buena experiencia en tu negocio, no va a dudar en compartirla con su amigos; y cuando tiene una mala experiencia, va a aprovechar todos los medios para compartirla con otros consumidores. Es un arma de doble filo que puede impulsar o acabar tu negocio.

(*) Investigación alumnos Unipanamericana E1-2017-II (Angie Hernández, Cristian Vásquez, Melany Tovar y Leidy Caballero)

ANTES QUIERO DEJAR ESTE MENSAJE

10 Tendencias en Emprendimiento y Creación de Empresas (*)

9. Los productos con más alto valor son los más rentables

Mientras muchas empresas buscan a diario la manera de reducir costos para poder bajar sus precios, hay empresas como Apple que cada día hacen más valiosos sus productos; el resultado es que Apple es actualmente la empresa más rentable del mundo.

Cuando hablamos de valor, nos estamos refiriendo a lo que recibe el cliente al adquirir determinado producto o servicio; mientras que el precio hace referencia al dinero entregado por el cliente.

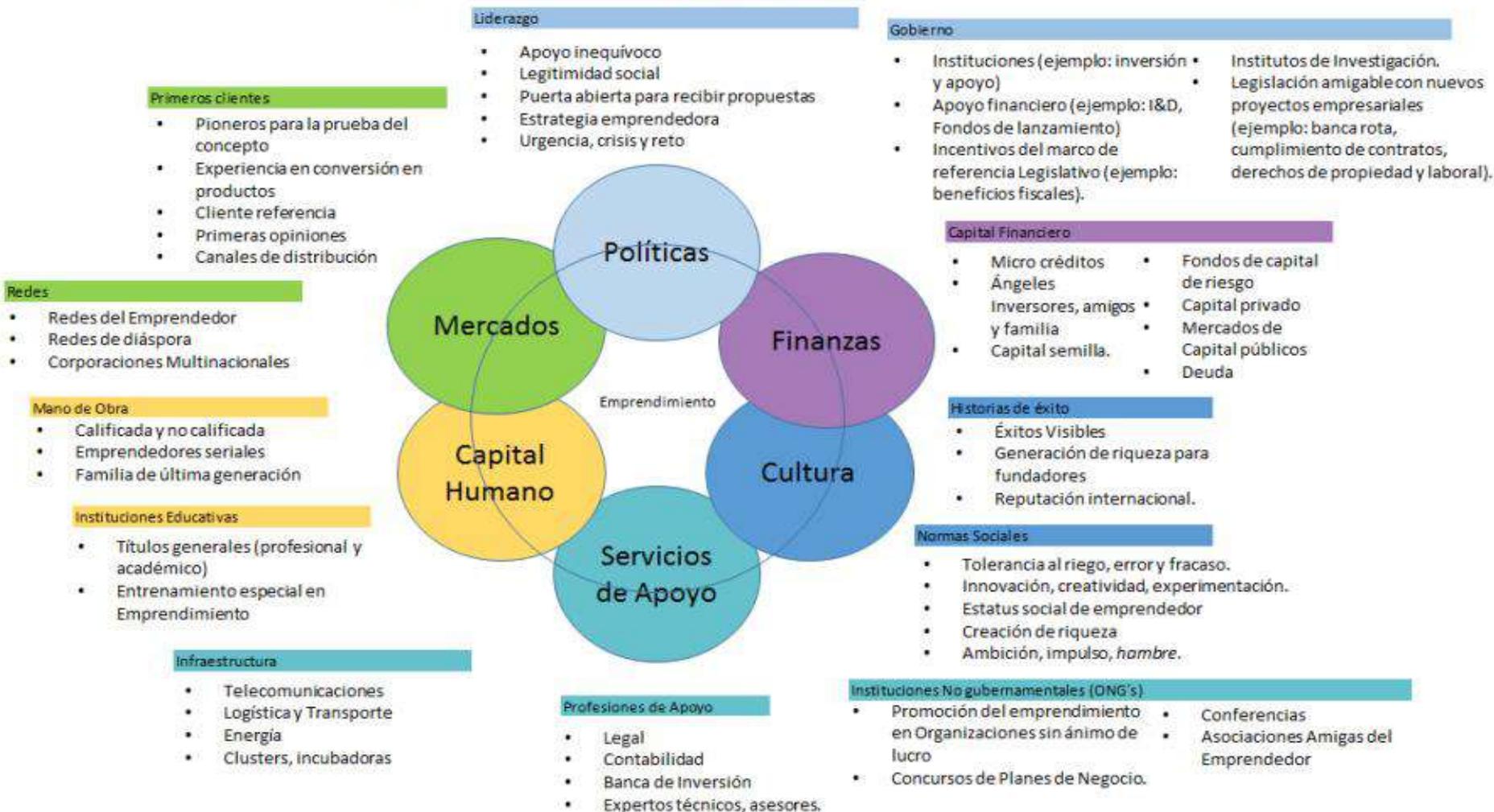
10. Las compras se volvieron sociales, móviles y personalizadas

Si tu negocio no tiene presencia en Internet y en los dispositivos móviles, muy seguramente va a estar desaprovechando un mercado potencial gigantesco y rentable, y además está permitiendo que la competencia se quede con ese mercado.



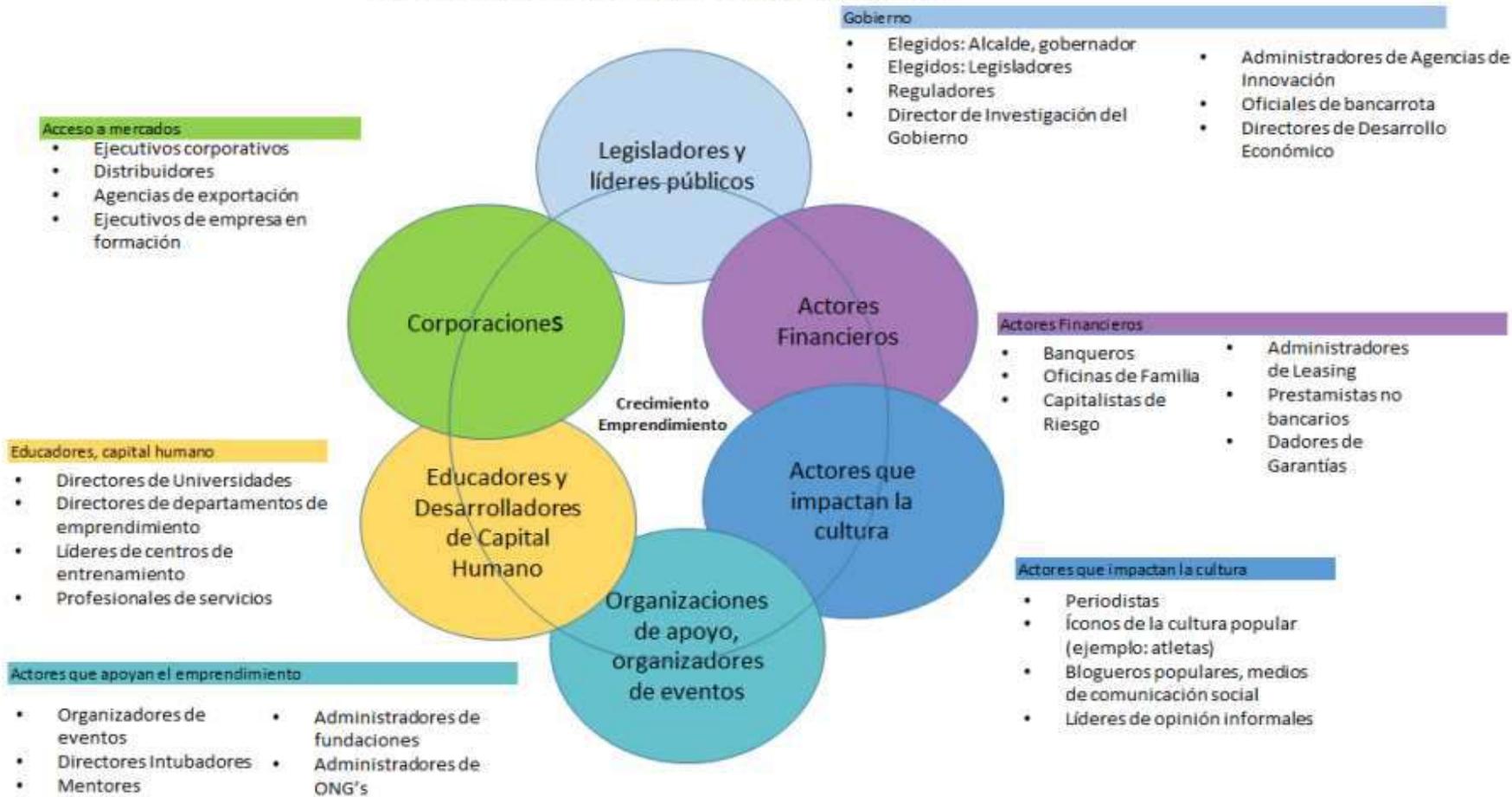
A GRANDES RASGOS ESTE ES EL ECOSISTEMA DEL EMPRENDIMIENTO

Dominios del Ecosistema de Emprendimiento



EN FONDOS Y CONVOCATORIAS TODOS LOS ACTORES SON IMPORTANTES

Actores del Ecosistema de Emprendimiento



FONDOS Y CONVOCATORIAS DESDE SU ORIGEN EL NORMATIVO



Manual para la creación y operación de redes de ángeles inversionistas

Los ángeles inversionistas y las redes de ángeles inversionistas cumplen una función determinante en el apalancamiento financiero de oportunidades de negocios y empresas en etapa temprana, toda vez que facilitan su creación y crecimiento.

Este manual define y explica la importancia de la actividad de los ángeles inversionistas en el desarrollo de la industria de emprendimientos dinámicos y establece las mejores prácticas para la creación, estructuración y operación de redes de ángeles inversionistas.

http://www.mipymes.gov.co/publicaciones/3858/red_de_angeles_inversionistas

Catálogo de Fondos de Capital Privado en Colombia

El programa Bancoldex Capital, creado en 2009 con el fin de invertir en fondos de capital privado y emprendedor, y así ofrecer a los empresarios del país otras alternativas de financiación diferentes al crédito y nuevas fuentes de financiamiento a largo plazo. A través de éste, la entidad ha participado como un inversionista activo en la industria de capital privado local a través de diferentes tipos de fondo, dependiendo de el propósito de los recursos:

- Fondos de infraestructura
- Fondos inmobiliarios
- Fondos de recursos naturales
- Fondos de capital privado
- Fondos de capital emprendedor
- Fondos de Impacto

