$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN PARA INVERSIONES SABIAS

¿Qué tipo de emprendedor deseo ser?

- Enfoque en Sobrevivencia
- Enfoque en Solopreneur
- Enfoque en Escalabilidad
- Enfoque en Estilo de vida
- Enfoque en Resolver un problema o una necesidad
- Enfoque en Tecnología
- Enfoque en Intrapeneur

¿Qué capital poseo?

- Conocimiento
- Capacidad
- Activos financieros
- Marca personal
- Experiencia profesional
- Redes (no sociales)
- Otros

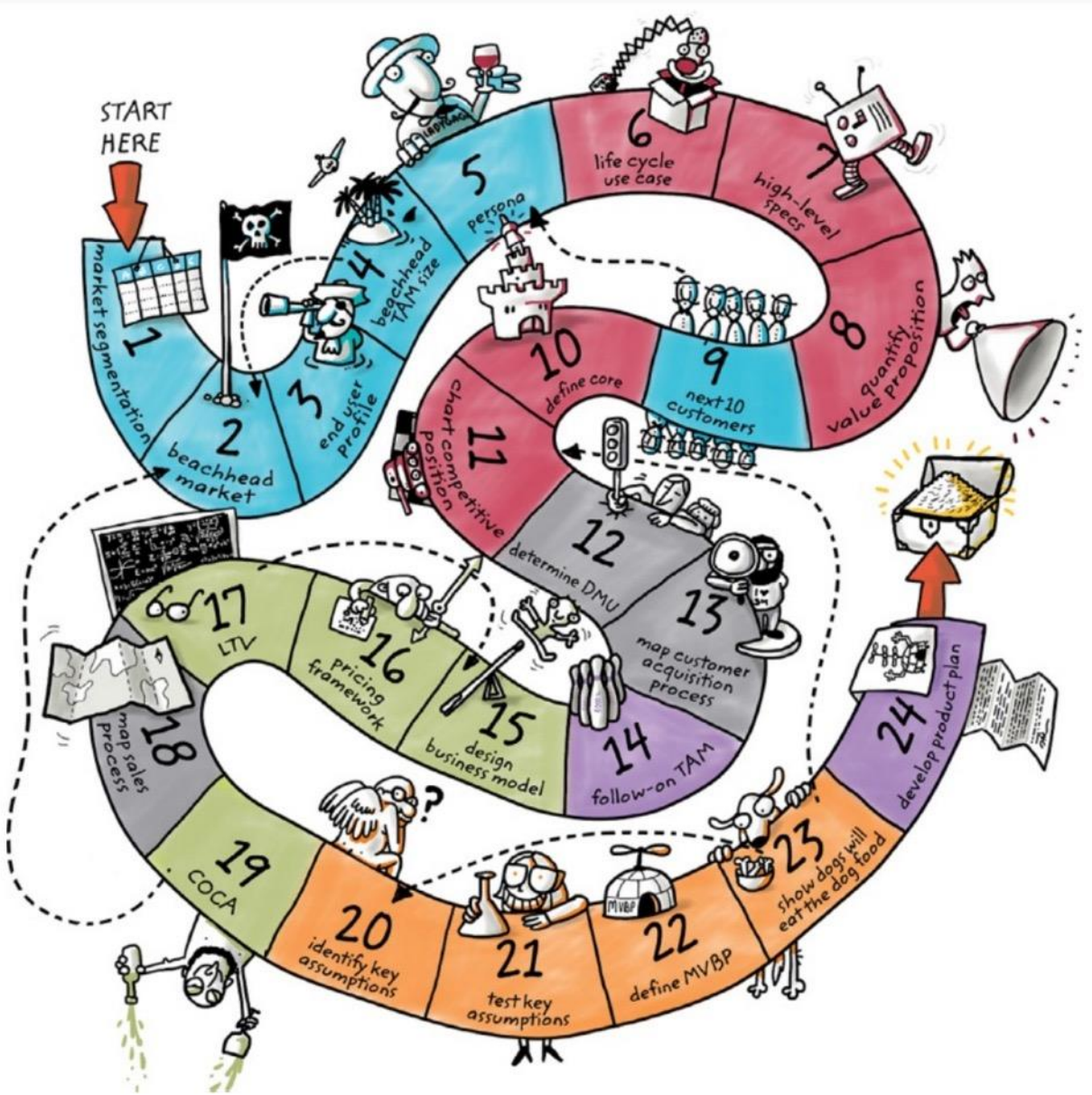
Herramientas para emprender

$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN PARA INVERSIONES SABIAS

ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

Emprendimiento disciplinado



ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

$ummit Financiero

¿Quién es tu cliente?

1. Segmentación de mercado
2. Selecciona tu mercado de ingreso
3. Define un perfil del usuario final
4. Calcula el tamaño del mercado potencial
5. Perfila el avatar de comprador de tu mercado potencial

9. Identifica a tus 10 siguientes clientes

$ummit Financiero

¿Qué puedes hacer para tu cliente?

6. Caso del ciclo de vida del producto o servicio
7. Especificaciones generales del producto o servicio
8. Cuantifica la propuesta de valor
10. Define tu propuesta única de valor
11. Mapea tu posición competitiva

$ummit Financiero

¿Cómo tu cliente compra tu producto?

12. Define la unidad de toma de decisión del cliente
13. Mapea el proceso de adquirir un cliente que pague
18. Mapea el proceso de venta para adquirir un nuevo cliente

$ummit Financiero

¿Cómo hace dinero de tu producto?

15. Diseña el plan de negocio
16. Define tu modelo de precios (una vez, recurrencia, venta cruzada, etc.)
17. Calcula el valor del tiempo de vida (LTV) de un cliente típico
19. Calcula el costo de adquisición de un nuevo cliente (COCA)

$ummit Financiero

¿Cómo diseñas y construyes tu producto?

20. Identifica tus supuestos principales
21. Pon a prueba tus supuestos principales
22. Define el productio mínimo viable del negocio (MVP)
23. Enseña el concepto de ”el perro come comida de perro”

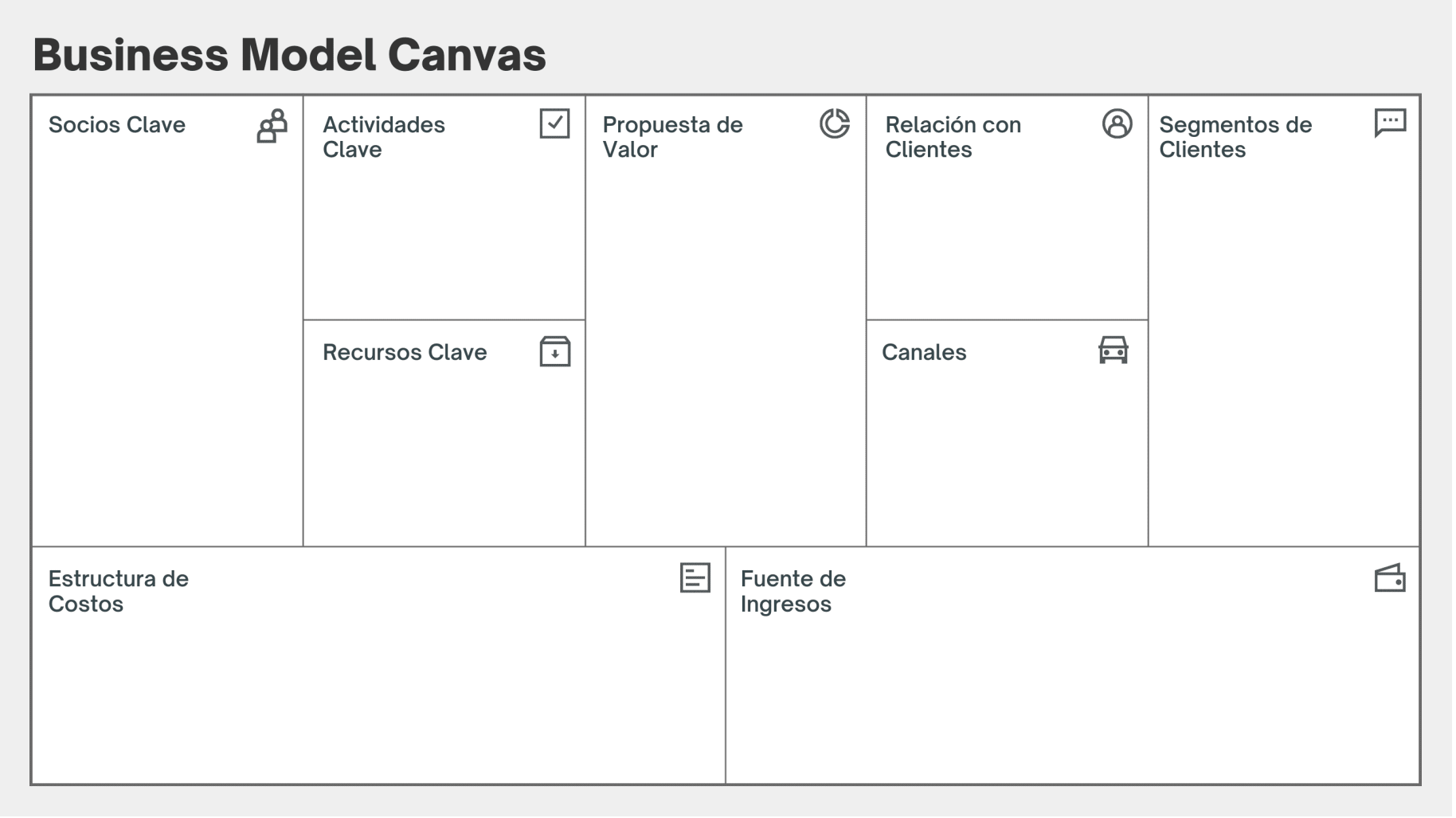
$ummit Financiero

¿Cómo vuelvo escalable mi negocio?

14. Calcula el tamaño de los siguientes mercados potenciales
24. Diseña un plan de productos

Tarea: Busca el episodio #9 “Emprendimiento disciplinado” del Podcast Gerente de los Sueños

Business model canvas



Capital: Monto de inversión

$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN
PARA INVERSIONES SABIAS

ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

$ummit Financiero

Costos iniciales

- Formación
- Inventario
- Instalaciones
  - Mobiliario y equipo
  - Costos de energía, agua, internet, etc.
  - Computadores
  - Sistema de facturación
- Marca (registro, dominio, página, etc.)

Costos de operación

- Renta y servicios básicos
- Salarios (fijos y variables)
- Consumibles
- Mercadeo y publicidad
- Costos de servicios externos (contabilidad, seguros, etc.)

$ummit Financiero

Costos de no recurrentes

- Fondo de emergencia (6 meses del costo fijo de la empresa)
- Merma o robo de productos
- Fondo de descuentos / reposición de inventarios

Modelos de financiamiento

- Capital propio
- Familia y amigos
- Banca (préstamos – fiduciarios, prendarios o hipotecarios, extrafinanciamientos, tarjetas de crédito, etc.)
- Inversionistas
- Crowdfunding

Tarea: Busca los episodios #131 a 133 Finanzas para emprendedores de Trascendencia Financiera

ILUMINA FM 93.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

Capital

Riesgos asociados

$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN
PARA INVERSIONES SABIAS

ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

Riesgos asociados

1. Riesgo financiero: pérdidas prolongadas, caída de ventas, etc.
2. Riesgo de mercado: Incertidumbre de interés de compra
3. Riesgo operativos: Problemas cadena de suministros, incremento de costos (mano de obra) etc.
4. Riesgo estratégico: Falta de planificación, mala ejecución, etc.
5. Riesgo reputacional: reputación digital, mala boca a boca, etc.
6. Riesgo legal y de cumplimiento: comercial, laboral, seguros, etc.
7. Riesgo tecnológico: Caída de sistemas, ineficiencia por falta de sistemas, etc.

Riesgos asociados

8. Riesgo de talento humano: alta rotación, falta de contrataciones, etc.

9. Riesgo de innovación – renovación: desarrollo de nuevos productos o servicios

10. Riesgos globales: Factores macroeconómicos

Tarea: Busca los episodios #39 al 44 “Antes de emprender” de Trascendencia Financiera

Riesgos asociados

Retorno de la inversión

$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN
PARA INVERSIONES SABIAS

ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

Concepto de EBITDA

El EBITDA es un indicador financiero (acrónimo de los términos en inglés *Earnings Before Interest Taxes Depreciation and Amortization*) que muestra el beneficio de tu empresa antes de restar los intereses que tienes que pagar por la deuda contraída, los impuestos propios de tu negocio, las depreciaciones por deterioro de este, y la amortización de las inversiones realizadas. El propósito del EBITDA es obtener una imagen fiel de lo que la empresa está ganando o perdiendo en el núcleo del negocio.

Retornos esperados por industria

Industria	% margen EBITDA
Agricultura industrial	13.3%
Venta de ropa	10.3%
Venta de repuestos	9.7%
Materiales para la construcción	29.5%
Producción de productos o equipo	17.6%
Venta equipo computación	3%
Productos digitales	22.9%

Industria	% margen EBITDA
Servicios de créditos	36.5%
Servicios educativos / entrenamiento	13.1%
Venta de seguros	11.1%
Tiendas de conveniencia	6.2%
Consultoría especializada	20.8%
Restaurantes	13.6%
Software	9.4%

Algunas consideraciones del retorno

- ¿Cuáles son los riesgos asociados al emprendimiento?
  - Clima puede afectar mis ventas
  - Comportamientos ciclicos
  - Cambios de moda
- ¿Qué tan recurrente es el emprendimiento?
  - Venta única versus venta recurrente
  - Venta por consumo versus membresías
- ¿Cuánto tiempo y esfuerzo requiere el emprendimiento?
- ¿Es escalable - internacional?

Tarea: Busca el episodio #179 “Emprender cuidando mis finanzas personas del Podcast Trascendencia Financiera

Retorno de la inversión

Tiempo

$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN PARA INVERSIONES SABIAS

ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

Concepto de Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es cuando las ventas cubren el total de los costos y gastos de una empresa. Este punto de equilibrio también implica el punto donde ya no es necesario inyectar capital en la empresa.

Tiempo para punto de equilibrio

Industria	Meses para punto de equilibrio (*)
Tecnología	24
Servicios médicos	24
Venta de productos	24
Restaurantes	30
Venta en línea	18
Servicios profesionales	12
Educación	18

Industria	Meses para punto de equilibrio (*)
Hotelería	24
Agricultura	36
Materiales para la construcción	24
Producción de productos	36
Servicios financieros	12
Transporte y logística	24
Tiendas de consumo	18

Tiempo

Tolerancia a la incertidumbre

$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN
PARA INVERSIONES SABIAS

ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

Tolerancia a la incertidumbre

Alta tolerancia a:

- Inestabilidad financiera
- Falta de predictibilidad del mercado
- Retos operativos

Mediana tolerancia a:

- Decisiones estratégicas
- Cumplimiento legal

Baja tolerancia a:

- Relación con los clientes

Tolerancia a la incertidumbre

Competencias para manejar la incertidumbre:

1. Manejo del estrés
2. Capacitarse en diseño de escenarios
3. Resiliencia
4. Empoderamiento y delegación
5. Preguntas estratégicas

Tarea: Busca el episodio #10 “Inteligencia emocional y manejo de la incertidumbre” del Podcast Gerente de los Sueños

Tolerancia a la incertidumbre

Liquidez

$ummit Financiero

HERRAMIENTAS E INSPIRACIÓN
PARA INVERSIONES SABIAS

ILUMINA FM 98.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

Liquidez

Para un emprendimiento los temas que pueden convertirse rápidamente en liquidez son:

- Caja y bancos
- Cuentas por cobrar
- Inventarios
- Inversiones a corto plazo
- Mobiliario y equipo

Liquidez

Los temas que llevan más tiempo ser liquidos:

- Bienes inmuebles
- Equipos industrials y especializados
- Activos intangibles
- Inversiones a largo plazo

Tarea: Busca los episodios #29 y 30 “El inventario es dinero parado con Alex Crowe” del Podcast Gerente de los Sueños

Liquidez

$ummit Financiero

Ventas versus clientes

ILUMINA FM 93.1 | TRASCENDENCIA FINANCIERA

"Los emprendedores creen que la utilidad es lo que más importa en una nueva empresa. Pero la utilidad es secundaria. El flujo de caja es lo más importante." Peter Drucker

$ummit Financiero

Reglas para mejorar flujo de caja

Regla 1: Modelo de negocio (producir versus comprar)

Regla 2: Palancas de efectivo (liquidez y promociones)

Regla 3: Priorizar las salidas de efectivo (costo financiero)

Regla 4: Mejora tu ciclo de efectivo (cxc y cxp)

Regla 5: Cuida la relación con tus proveedores (movimiento más que cantidad)

Regla 6: Inventario es dinero parado (liquidación de inventario)

Regla 7: Variabiliza tus costos y gastos

Regla 8: Evalua nuevas oportunidades de negocio

Muchas gracias

mariolopezsalguero.com
gerentedelossueños.com

$ummit
Financiero