



Planeación financiera

Esta es la parte final del modelo de negocio, pero no la menos importante. Un buen análisis de **Costos** y tener información clara y actualizada, siempre tendrá como beneficio tomar decisiones estratégicas para el proyecto en términos de gastos o inversiones necesarias, así como identificar el detalle de los rubros y el porcentaje de capital que requiere cada uno.

ESTRUCTURA DE COSTES

Los conceptos más importantes de gasto e inversión
¿Cómo cambian conforme escalas?

SURPLUS

¿Dónde y cómo vas a invertir tus beneficios?

INGRESOS

Describe tus fuentes de ingresos en %

Los **Ingresos** hacen referencia a las fuentes principales de donde provienen los recursos financieros del proyecto. Es importante tener claridad sobre el porcentaje que representa cada fuente con respecto al total de recursos con los que dispone el proyecto.

El **Surplus** hace referencia a cómo y en qué se invertirán las ganancias del proyecto, teniendo en cuenta su valor y objetivo social.

Con esto se cierre el Canvas para modelos de negocio socio de tipo social. El correcto análisis de esta información permite establecer y hacer seguimiento a la sostenibilidad económica del proyecto.

En la gestión del día a día del proyecto, la planificación y seguimiento a la estrategia financiera es clave para la adecuada gestión de los recursos.

Los presupuestos son indispensables para minimizar el riesgo en las operaciones de la organización. Por medio de los presupuestos se mantiene el plan de operaciones de la empresa en unos límites razonables.

Sirven como mecanismo para la revisión de las políticas y estrategias de la empresa y direccionarlas hacia lo que verdaderamente se busca.

Las partidas del presupuesto sirven como guías durante la ejecución de programas de personal en un determinado periodo de tiempo

Lo primero que se debe hacer es las cotizaciones de bienes y servicios necesarios para iniciar.

MAQUINARIA A COMPRAR	\$
PERMISOS, LICENCIAS Y REGISTROS	\$
TERRENOS, CONSTRUCCIONES Y ADECUACIONES	\$
EQUIPOS Y MUEBLES DE OFICINA	\$
OTROS ACTIVOS	\$

COSTOS FIJOS (SALARIOS, ARRENDAMIENTOS)

Los proyectos deben identificar cual es la carga mensual fija que no varía con la cantidad de producción. (Salarios, arriendo, servicios mensuales)

ARRIENDOS (MENSUAL)	\$
SALARIOS	\$
COSTOS FIJOS ADICIONALES 1	\$
COSTOS FIJOS ADICIONALES 2	\$
COSTOS FIJOS ADICIONALES 3	\$

los costos fijos adicionales pueden ser:

- Cuentas Básicas
- Telefonía e Internet
- Gastos de Oficina
- Gastos de administración y ventas
- Pago de obligaciones financieras
- Pago de Seguro



ATHENA
INVERSIÓN DE IMPACTO



**barrigh
brufman**

SENIOR ADVISORIES

Environment - Strategy - Communications - Fundraising



COSTO DE PRODUCIR Y ENTREGAR 1 UNIDAD

Se debe tener en cuenta los costos desde la compra y transporte de materia prima hasta la entrega final del bien o servicio (hacer una lista del proceso de cada producto y establecer costos de la cadena)

COSTO DE PRODUCIR UNA UNIDAD	\$
COSTO DE COMERCIALIZAR UNA UNIDAD	\$
COSTO DE TRANSPORTAR UNA UNIDAD	\$
COSTO DE ENTREGAR UN PRODUCTO O SERVICIO	\$

ESTABLECER PRECIO DE VENTA

Se debe hacer una estimación del mercado potencial y dar argumentos claros de las razones de la estimación de ventas. Para esto es muy útil ver cómo se comporta la competencia o algunos proyectos similares.

PRECIO DE VENTA	\$
-----------------	----

NÚMERO DE UNIDADES ESTIMADAS A VENDER

Los argumentos de cantidad de ventas deben ir acompañados si es posible con contratos, órdenes de compra, cartas de intención de compra etc.

NÚMERO DE VENTAS DE PRODUCTO AL MES	\$
-------------------------------------	----

En caso que existan varios productos o servicios hacer el anterior ejercicio para cada uno de los casos



ATHENA
INVERSIÓN DE IMPACTO



**barrigh
brufman**

SENIOR ADVISORIES

Environment - Strategy - Communications - Fundraising

HACER UN FLUJO DE CAJA LIBRE

Con la información contenida en las diapositivas anteriores se puede realizar un flujo de caja libre, el cual es necesario para calcular la viabilidad económica y la rentabilidad del proyecto.

		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	# artículos x precio de venta					
-Costo de ventas	# artículos x costo de venta					
-Costos generales	Costos Fijos					
UTILIDAD DE OPERACIÓN	Ventas-costo de ventas					
-Impuestos	36% x UTILIDAD DE OPERACIÓN					
+ depreciaciones	A 5 años de maquinaria y equipo(salvamento 10%)					
UTILIDAD BRUTA	UTILIDAD DE OPERACIÓN-impuestos					
- Capital de trabajo	Capital en caja requerido					
- Inversiones	Compras de equipos , planta					
FLUJO DE CAJA LIBRE	UTILIDAD BRUTA -Capital de trabajo -inversiones					

LLENAR FORMATO DE FLUJO DE CAJA LIBRE

VENTAS AÑO 1= TOTAL COSTO DE PRODUCIR MULTIPLICADO POR

VENTAS AÑOS SIGUIENTES=VENTAS AÑO ANTERIOR MULTIPLICADO POR PORCENTAJE DE CRECIMIENTO DE VENTAS AL AÑO

COSTO DE VENTAS= NÚMERO ESTIMADO DE VENTAS AL AÑO MULTIPLICADO POR TOTAL COSTO DE PRODUCIR

COSTOS GENERALES= TOTAL COSTOS FIJOS

UTILIDAD OPERACIONAL=VENTAS -COSTOS DE VENTAS-COSTOS GENERALES (se hace el cálculo independiente por cada año)

DEPRECIACIONES= COSTO DE MAQUINAS COMPRADAS MULTIPLICADO POR 90%, LUEGO DIVIDIR POR 5 AÑOS (poner el mismo valor en todos los años)

CAPITAL DE TRABAJO = NÚMERO ESTIMADO DE VENTAS MULTIPLICADO POR TOTAL COSTO DE PRODUCIR



ATHENA
INVERSIÓN DE IMPACTO



**barrigh
brufman**

SENIOR ADVISORIES

Environment - Strategy - Communications - Fundraising

CÁLCULOS DE INDICADORES FINANCIEROS

Los indicadores financieros son solicitados por los potenciales inversionistas para evaluar el proyecto, a continuación instrucciones de cómo calcularlos.

CAPITAL TOTAL REQUERIDO	
-------------------------	--

Capital de trabajo+compras iniciales equipos y adecuaciones +(costos variables* mes punto de equilibrio)

PUNTO DE EQUILIBRIO	
---------------------	--

Costos fijos/ (precio de venta-costo de producir y entregar)

VALOR PRESENTE DE LA EMPRESA	
------------------------------	--

Valor presente neto (30% tasa de descuento)

RETORNO DE CAPITAL	
--------------------	--

Total capital requerido /prom utilidad bruta



ANTES DE RECURRIR A FINANCIACIÓN...

Tener en cuenta lo siguiente antes de tocar la puerta de inversionistas:

1. Identificar una problemática sin resolver.
1. Tener una iniciativa que resuelva el problema y genere ingresos sostenidos en el tiempo.
1. Tener un equipo de trabajo sólido que trabaje en el proyecto.
1. El equipo debe seguir una planeación estratégica para cumplir con un plan de negocios.
1. Preparar una presentación que muestre el potencial del proyecto.
1. Constituir legalmente en una empresa.
1. Organizar los estados financieros y asesorarse para preparar la inversión.



ATHENA
INVERSIÓN DE IMPACTO



**barrigh
brufman**

SENIOR ADVISORIES

Environment - Strategy - Communications - Fundraising

¿Qué se debería presentar ante un potencial inversionista?

A tener en cuenta...

- Introducción del proyecto
- Descripción de la solución
- Descripción del equipo y organigrama
- Planeación estratégica
- Descripción de la necesidad de capital
- Análisis de mercado
- Proyecciones y análisis financiero
- Plan de expansión

Potenciales fuentes de financiación

Tipo	Fuente	Enlace
Préstamo y Participación accionaria.	Pacific Agricapital	http://www.pacificagricapital.com/home.html
Participación accionaria	SEAF	http://www.seafcolombia.com/
Participación accionaria	Bancapital	http://bancapital.com.co/
Préstamo, participación accionaria, notas convertibles	Red de Capital inteligente	https://www.rutanmedellin.org//es/oferta/inversionistas/item/red-de-capital-inteligente
Participación accionaria	Inversor	http://www.inversor.org.co/
Participación accionaria, deuda o project finance.	Angeles inversionistas	http://angelesinversionistas.com.co/
Participación accionaria	Capitalia Colombia	http://www.capitaliacolombia.com/
Participación accionaria	Village Capital	http://vilcap.com/
	Accumen	https://acumen.org/
Participación accionaria		
Project finance y Participación accionaria.	IKON	http://ikon.com.co/
Participación accionaria.	Social Atom ventures	http://socialatomventures.com/
Participación accionaria	Velum ventures	https://www.velumventures.com/
Participación accionaria	InQlab	http://inqlab.co/
Participación accionaria	Eco enterprises fund	https://www.ecoenterprisesfund.com/
Préstamo paciente	Root Capital	https://www.rootcapital.org/
Participación accionaria	Bamboo finance	http://www.bamboocp.com/
Participación accionaria	inQlab	http://inqlab.co/
Préstamo Capital Semilla dirigido a emprendedores	Bogotá Emprende	http://www.bogotaemprende.com/
Project finance	Athena inversión de impacto	www.athenaimpacto.com
Préstamo paciente	Yunus Social business	http://application.yunusb.com/

Referencias

Canvas de modelos de negocio social:

<https://www.ginesharopastor.com/>

Osterwalder, A; Pigneur, Y; Bernarda, G; Smith, A.
Value Proposition Design: How to Create Products and Services
Customers Want. Wiley. Strategyzer.com/vpd. 2015.

Plan de aprendizaje individual:

<http://www.mindvalley.com/goal-setting-redefined>

Portafolio de bienes y servicios de Negocios
Verdes. Ministerio de Ambiente. Gobierno de Colombia.

Disponible en:

<http://www.minambiente.gov.co/images/portafolio/PORTAFOLIO%20NEGOCIOS%20VERDES%20WEB%20FINAL/PORTAFOLIO.html#p=8>



ATHENA
INVERSIÓN DE IMPACTO



**barrigh
brufman**

SENIOR ADVISORIES

Environment - Strategy - Communications - Fundraising