



OCIGE



TRAMPOLÍN

LITTERAE

IFCUBACIÓN

© 2024 CIGE México. Todos los derechos reservados.

Academia

Formación financiera y de gestión

Accede a nuestra academia y programa de conferencias de desarrollo de habilidades financieras y de gestión: “Trampolín”. Aprende de manera activa y 100% adaptado a tu negocio sobre finanzas, metodologías ágiles y validación de producto, entre otros. ¡Por cierto! también tendrás tu propio mentor financiero... Conoce el programa a continuación:

TEMA	OBJETIVO	ELEMENTOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICOS CLAVE
<p>Modelo de negocio</p>	<p>Brindar a los emprendedores las herramientas necesarias para comprender los diferentes elementos que conforman un modelo de negocios y cómo estos se relacionan entre sí para crear una estrategia empresarial sólida y efectiva.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Tu pasión. · Clientes. · Propuesta de valor. · Canales de distribución. · Relación con tus clientes. · Fuentes de ingresos. · Recursos clave. · Actividades clave. · Socios clave. · Estructura de costos. · Responsabilidad y valor social.
<p>Factibilidad de mi proyecto</p>	<p>¿Tienes una idea por emprender y no sabes qué tan rentable puede llegar a ser? En este taller te llevaremos de la mano para realizar un análisis de viabilidad financiera mediante una proyección para los primeros doce meses de operación de tu negocio. Sabrás puntualmente cuánto tiempo tardarás en recuperar tu inversión, qué tan rentable financieramente será tu proyecto, las ventas necesarias para conseguirlo, el flujo de efectivo, el capital de trabajo, el índice de liquidez, entre otros indicadores financieros.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Margen de ganancia sobre ventas. · Utilidades o pérdidas. · Capital de trabajo. · Flujo de efectivo. · Periodo de recuperación. · Rentabilidad financiera. · Rentabilidad sobre los activos. · Liquidez. · Capitalización. · Endeudamiento. · Solvencia. · Rotación de stock.
<p>Factores considerables al invertir</p>	<p>Un mal hábito entre los emprendedores es creer que mientras el negocio genere ventas, se obtendrán utilidades, y desafortunadamente no es así. En este taller nos encargaremos de analizar y evaluar el rendimiento que tu negocio genera mediante la venta de algún producto o servicio en particular, contemplando los costos y volumen de ventas. Obtendrás un diagnóstico muy puntual con una serie de recomendaciones que te permitirán saber si vas por el camino adecuado, o en su caso, necesitas hacer ciertos ajustes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Margen de ganancia por producto o servicio. · Margen de ganancia por la operación total del negocio. · Utilidad o pérdida de operación del negocio. · Costo promedio ponderado de capital · Tasa de descuento

TEMA	OBJETIVO	ELEMENTOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICOS CLAVE
<p>¿A qué precio debo vender?</p>	<p>El gran problema para la mayoría de los emprendedores es que desconocen los mecanismos para definir los precios de venta ideales para sus productos y servicios. Por esta razón, en este taller podrás establecer los precios de venta ideales para cada producto o servicio que desees, con la gran ventaja de costear detalladamente cada uno de ellos. Al final, obtendrás un reporte muy completo con todos los datos que necesitas saber para definir el precio ideal y el margen de ganancia que obtendrás.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Precio de venta. · Utilidad o pérdida sobre las ventas. · Precios de referencia. · Terminación de precio. · Costos unitarios de producción. · Costos variables.
<p>¿Cuánto debo vender?</p>	<p>Porque no basta únicamente con conocer el punto de equilibrio. Es necesario saber el tiempo que tu negocio tardará en conseguirlo en función a su ciclo productivo. En este taller te ayudaremos a proyectar el punto de equilibrio respecto a la operación total de tu negocio hasta por doce meses, generando un reporte que te permitirá saber con exactitud cuántos días tendrán que transcurrir para cubrir los costos totales de operación y cómo afecta en el correcto desempeño financiero, así como en la disponibilidad de dinero en tu negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Ventas mínimas para alcanzar el punto de equilibrio. · Comportamiento o proyección de punto de equilibrio hasta por doce meses. · Proyección de punto de equilibrio para mix de productos o servicios.

TEMA	OBJETIVO	ELEMENTOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICOS CLAVE
<p>Simular mi financiamiento</p>	<p>¿Cuántas veces has pensado solicitar un crédito para hacer crecer tu negocio? Ten en cuenta que, antes de adquirir alguna deuda, por mínima que sea, es fundamental hacer un análisis integral respecto al monto solicitado, intereses, plazo, comisiones, garantías, entre otros elementos y así evitar caer ante una posible morosidad. En este taller nos encargaremos de hacer un diagnóstico muy completo respecto a tu capacidad de endeudamiento, además, construiremos una tabla de pagos para visualizar el comportamiento del crédito y podrás hacer una consulta de pago por fechas específicas, además, de un sinfín de recomendaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Capacidad de pago (ventas mínimas necesarias para pagar un financiamiento) · Pago de capital. · Pago de intereses. · Pago de comisiones. · Tabla de amortización. · Consulta de pago por fecha.
<p>Mi estrategia profesional en ventas</p>	<p>Hoy en día los emprendedores buscan implementar nuevas estrategias que les permitan tomar mejores decisiones con base al análisis de todo el entorno que les rodea, tanto interno, como externo. En este taller nos encargaremos de evaluar todo el potencial de negocio que tiene tu empresa. Además, obtendrás un reporte muy detallado describiendo el momento que vive tu emprendimiento en función a los factores internos y externos, y cómo estos pueden influir en el éxito o fracaso de una decisión de negocios. Conocer con claridad cuáles son aquellas fuerzas propulsoras como las obstaculizantes en tu empresa nunca fue tan sencillo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Estudio comparativo de la competencia. · Total del mercado. · Mercado servido disponible. · Mercado objetivo. · Valor del mercado. · Ingresos sobre ventas · Posición estratégica del negocio con base a un análisis FODA. · Objetivos de ventas. · Facturación promedio. · Proyección de ingresos sobre ventas. · Costos de producción. · Total de gastos. · Utilidad o pérdida de la operación.

TEMA	OBJETIVO	ELEMENTOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICOS CLAVE
<p>Cambio de precios</p>	<p>Los precios a los que vendes tus productos o servicios jamás serán fijos, entonces ¿de qué manera determinas el incrementar o disminuir tus precios de venta? En este taller te ayudaremos a realizar todo un análisis de sensibilidad comercial por ti, es decir, tendrás la oportunidad de simular el incremento o reducción de los precios de venta para todos los productos o servicios que desees. Al final, te entregaré un diagnóstico integral respecto a los riesgos financieros que conllevan un eventual cambio de precio y tendrás la certeza de tomar la mejor decisión conociendo perfectamente tus márgenes de ganancia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Ganancias o pérdidas antes de impuestos. · Costos de producción. · Ventas necesarias para obtener ganancias. · Incremento o decremento en ingresos sobre ventas. · Incremento o decremento en volumen de ventas. · Riesgo de sensibilidad comercial.
<p>Pronóstico de ventas</p>	<p>¿Te imaginas conocer cuánto venderá tu negocio dentro de un año? El pronóstico de ventas es una herramienta financiera primordial para tomar decisiones, ya que nos sirve como base para conocer el nivel de actividad que tendrá nuestro negocio. Sin embargo, para llevar a cabo los pronósticos se requiere de la aplicación de diversas metodologías. En este taller aplicaremos métodos de tendencia que te ayudan estimar las ventas futuras de tu empresa en un periodo de tiempo determinado, lo cual, te permitirá anticiparte ante alguna eventual adversidad. No pierdas la oportunidad de aplicar esta potente herramienta para tu empresa.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Objetivos de venta. · Comportamiento y pronóstico de los ingresos sobre ventas. · Incremento o decremento en volumen de ventas. · Incremento o decremento en ingresos sobre ventas.

TEMA	OBJETIVO	ELEMENTOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICOS CLAVE
<p>Planificar mis gastos</p>	<p>En este taller podrás elaborar fácilmente todo un presupuesto empresarial, es decir, juntos proyectaremos tus ventas, ingresos extraordinarios, gastos fijos, gastos variables, pago de nóminas, impuestos, entre otros. Al final, obtendrás uno de los análisis más completos y útiles, con el que podrás saber en qué meses tendrás mayores utilidades, o en su caso alguna eventual pérdida y por qué. De igual manera, sabrás qué tan rentable será tu negocio y además, construiremos todo un flujo de efectivo para que siempre tomes las mejores decisiones financieras dentro de tu negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Proyección de ingresos sobre ventas. · Proyección de devoluciones sobre ventas. · Proyección costos de producción. · Proyección de ingresos y gastos extraordinarios. · Proyección de ingresos y gastos financieros. · Proyección de pago de nóminas. · Proyección de impuestos sobre ganancias. · EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations). · Proyección de utilidades o pérdidas. · Proyección de porcentaje de utilidad sobre las ventas.
<p>La salud de mi negocio</p>	<p>¿Realmente sabes si tu negocio es un verdadero negocio? Cualquier empresa, independientemente de su tamaño requiere obtener información sobre su desempeño financiero para saber si han obtenido ganancias o si al contrario, han sufrido pérdidas. En este taller podrás conocer detalladamente la rentabilidad financiera de tu negocio, la capacidad que tiene para endeudarse, la cantidad de recursos financieros para hacer frente a la propia operación del negocio, la rentabilidad que generan tus activos, en fin, tendrás al alcance de tu mano una evaluación profesional y precisa de tu empresa o proyecto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Capacidad financiera para hacer frente a la operación del negocio. · Capital de trabajo. · Capacidad de endeudamiento. · Capacidad de garantía. · Desempeño financiero. · Rentabilidad sobre los activos.

TEMA	OBJETIVO	ELEMENTOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICOS CLAVE
Modelo financiero	<p>Hoy en día las startups y pymes que logran crecer y escalar sus negocios, lo consiguen a través de un modelaje financiero que les permite tomar las mejores decisiones de negocio. Conocer el rumbo financiero de la empresa dentro de los próximos años, su capacidad de operación y endeudamiento, así como su propia rentabilidad económica, entre otros elementos, son fundamentales para mitigar aquellos riesgos que puedan afectar el correcto desempeño de cualquier negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Análisis y proyección de pérdidas y ganancias a 12 meses · Análisis y proyección de pérdidas y ganancias a 5 años · Análisis y proyección de presupuesto de tesorería (flujo de efectivo) a 12 meses · Análisis y proyección de presupuesto de tesorería (flujo de efectivo) a 5 años · Análisis y proyección de punto de equilibrio
Valuación	<p>Uno de los desafíos más grandes que deben enfrentar los emprendedores al momento de levantar sus primeras rondas de inversión, es justamente definir el valor de su empresa. Dentro de este taller encontrarás las herramientas necesarias para valorar tu empresa mediante el método de descuento de flujos de efectivo generados por la propia operación del negocio. El análisis incluirá elementos clave tales como la inflación, crecimiento de la industria, tasa de descuento, entre otros elementos. Al final, obtendrás un diagnóstico listo para presentarlo frente a tus inversionistas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Tasa Interna de Retorno (T.I.R) · Valor Presente Neto (V.A.N) · Índice de Rentabilidad (I.R) · Flujos de efectivo proyectados 5, 10 y 15 años
Pitch	<p>Ya sea que estés en búsqueda de nuevos clientes, socios comerciales o inversionistas para tu emprendimiento tendrás que usar una técnica de ventas casi perfecta. Sin duda, el pitch es una de las mejores herramientas que puedes tener para cumplir con dicho objetivo. En este taller aprenderás a desarrollar y presentar dos modalidades de pitch diferentes, en ambos casos atenderemos más de 10 puntos claves que son fundamentales para vender de la mejor manera tu idea o modelo de negocio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> · Problemática · Solución · Valor del mercado · Competencia · Modelo de negocio · Perfil del cliente · Situación actual · Necesidades de capital (Pitch para inversionistas) · Modelo financiero (Pitch para inversionistas) · “Go to market” (Pitch para inversionistas) · Equipo clave

TEMA	OBJETIVO	ELEMENTOS FINANCIEROS Y ESTRATÉGICOS CLAVE
Teaser de inversión	<p>Elabora la mejor carta de presentación para tu emprendimiento y cautiva a tus próximos inversionistas o aliados clave. Despierta su interés y consigue que quieran conocerte aún más, inclusive, invertir en tu negocio. A través de ejemplos prácticos, en este taller aprenderás a estructurar y comunicar de manera efectiva los elementos esenciales de un teaser de inversión exitoso: el tweet pitch, la inversión actual, el sector o industria, el capital buscado, la valuación de la empresa, los gastos totales mensuales, las ganancias netas mensuales, el número de clientes y colaboradores actuales, una breve descripción del modelo de negocio y de tus principales competidores.</p>	<ul style="list-style-type: none">· Tweet pitch de tu empresa o proyecto· Inversión que deseas levantar· Valuación de tu empresa o proyecto· Tracción de tu empresa o proyecto



Contacto

Luis Alberto Pérez Nazar

Director General

luis.nazarp@cigemexico.com

+52 1 771-795-4287



<https://if-hub.io>



ifasistente



soyifbot