

Manual de contenidos

Como financiar tu proyecto emprendedor

Dinero para mi negocio



Introducción y Bienvenida

¡Quiero tener mi negocio propio, pero no tengo dinero ni nada que dar!

Bueno realmente si tengo algo que dar, además de amor para amar... mis ganas de ser mi propio jefe, tomar vacaciones cuando quiera, manejar mis horarios a mi gusto y no tener límites al ganar el dinero para viajar y disfrutar la vida.

Bien, ya sé lo que quiero y he encontrado la oportunidad de sacarle provecho a mis talentos deportivos, artísticos, creativos y sociales para tener la idea de negocio que me hará financieramente libre y poder ayudar con un producto o servicio a la gente que lo necesita.

Y ¿cómo consigo el dinero para empezar mi negocio?

Hola, soy Luis Miguel Torres y ayudo al crecimiento de las personas y los negocios.

Te platico sobre mi experiencia:

- Fundador de Educación Financiera Negocios Edufin.mx
- En Citibanamex impulso el crecimiento de negocios siendo ejecutivo del segmento Pyme, Banca de Empresas, Gobierno e Instituciones.

- Fue gerente de crédito, arrendamiento y financiamiento a proveedores, así como coordinador nacional de ventas Pyme.
- Es Consultor de Bancos y Empresas corporativas y ha impartido conferencias en universidades cámaras y asociaciones empresariales.
- Profesor de negocios, liderazgo, ventas y emprendimiento de la UNAM y Tec de Monterrey.
- MBA por el Instituto de Empresa IE Business School en Madrid España y Lic. Administración por la UNAM.

Puedes encontrarme en Impact Hub y seguirme en redes:

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/luis-miguel-torres-arroyo-b8b10032/>

X: @LuisMikeTorres: https://x.com/LuisMikeTorres?t=QpuuATr5spRA_4GdgpVlQ&s=08

Tiktok: <https://www.tiktok.com/@luismiketorres? t=8hT13SfarjS& r=1>

¿Has soñado con llevar tus ideas a la realidad y te falta dinero?

Quiero darte la bienvenida al curso para financiar tu proyecto emprendedor donde aprenderás a conocer los pasos y consejos para obtener el dinero para iniciar tu negocio y hacerlo crecer con el dinero propio o de otras personas.

Acompáñame en el siguiente video para conocer el temario y los materiales que utilizaremos.

Temario

La disciplina y la constancia son claves para lograr tus objetivos. Te invito a conocer los temas que veremos en este curso:

1. **Módulo 1. ¿Para qué necesito el dinero?** Es decir, en que lo voy a gastar y cuánto dinero necesita el negocio. Considerando el tiempo que requieres hasta que los ingresos del negocio superen los gastos. Utilizaremos un [formato para realizar un presupuesto del negocio y un formato para estimar las ventas y gastos mensuales](#) que los encontrarás en los materiales de este curso. Haremos un ejercicio de un negocio para estimar las ventas que te permitirá conocer cuando va a generar ganancias o pérdidas y poder devolver el dinero que obtengas de inversionistas o prestamistas.
2. **Módulo 2. ¿Quiénes pueden invertir en mi proyecto emprendedor?** Además de tus propios recursos, vamos a conocer opciones de aquellos inversionistas quienes confíen en ti y en el crecimiento de tu negocio. Utilizarás una [herramienta para tomar decisiones](#) sobre la opción de financiamiento que sea más conveniente para tu proyecto.
3. **Módulo 3. ¿Cómo solicitar dinero para mi proyecto emprendedor?** Revisaremos las condiciones que debes cumplir para obtener dinero como un resumen ejecutivo, prototipo, condiciones administrativas, legales y financieras. Utilizaremos una [calculadora](#)

[de préstamos](#) para simular montos, plazos, tasas de interés, comisiones y otros requisitos para solicitar dinero y que puedas validar en una [lista de verificación](#). ¡Vamos con todo y por todo!

Módulo 1: ¿Para qué necesito el dinero?

Tema 1: Personas

“Algunos negocios gastan dinero solo para impresionar a personas que no son sus clientes”

Para conocer en que puedes gastar el dinero de tu negocio, te invito a clasificar los gastos en 4 secciones:

1. Personas
2. Producto
3. Publicidad
4. Prestamos

Hablemos de cada una de estas secciones comenzando con **Personas**.

Cuando inicias un negocio tu eres la persona que compra, almacena, fabrica o da el servicio, elabora folletos, vende, entrega, atiende a clientes, cobra, paga impuestos, elabora reportes, entre otras actividades para el funcionamiento del negocio.

En el momento en que sientes estrés debido a la falta de un equilibrio en tu vida por exceder el tiempo que dedicas a tu negocio, sientes la necesidad de contratar a personas que puedan ayudarte. Otra razón es atraer talento que sean especialistas y realicen mejor las actividades respecto a calidad y tiempo. Finalmente, conforme tienes mayor venta de tus productos o servicios necesitas contratar personas para cubrir la demanda y hacer crecer el negocio.

Ahora bien, te invito a hacer una lista de las personas que tienes que contratar, los sueldos que debes pagar y las prestaciones de ley y/o superiores. La siguiente lista es un ejemplo en general, debe variar de acuerdo con el tipo de negocio que emprendas.

Puesto	Sueldo Mensual	Prestaciones
Asesor de Ventas	\$13,000	10% Comisión
Responsable de Redes Sociales	\$6,000	Trabajo desde casa y apoyo renta coworking.
Operador de servicio	\$7,000	Seguro Gastos médicos mayores
Contador	\$4,000	Descuentos

Emprendedor	\$20,000	Masajes + 10% Comisión
Total	\$50,000	

Recuerda asignarte un sueldo mensual emprendedor que cubra con tus gastos personales.

La cantidad mensual total debes multiplicarla por 12 meses más un 60% por prestaciones de acuerdo con la ley del trabajo o apoyos extras. En el ejemplo anterior:

$\$50,000 \times 12 = \$600,000 + 60\% = \mathbf{\$960,000}$ de gasto en Personas al año.

Utiliza el formato de Presupuesto que está en los materiales de este curso y realiza el ejercicio de la sección Personas.

Tema 2: Sección Producto

“La calidad de los productos es una ventaja competitiva y una garantía para los clientes”

Sigamos con la sección **Producto** para conocer en que puedes gastar el dinero de tu negocio.

El producto o servicio que ofrezcas tiene un proceso de elaboración y/o de entrega el cliente, ya sea que fabriques un producto, compras y vendas mercancías o prestes un servicio. En todos los casos necesitas:

Requerimiento	Costo Mensual	Notas
Proveedores	\$4,000	Varia por cantidad a producir, comerciar o instalar.
Local u oficina	\$6,000	Cambia si rentas un espacio o lo haces en tu casa, considera mobiliario.
Transporte	\$4,500	Gasolina al mes más mensualidad de pago para entregar producto o prestar servicio.
Maquinaria	\$1,500	Incluye herramientas o accesorios especiales
Equipo de cómputo y comunicación	\$2,000	Incluye software y telefonía
Total	\$18,000	

La cantidad mensual total debes multiplicarla por 12 meses, en este caso $\$18,000 * 12 = \$216,000$ pesos **de gasto en Producto al año**.

Continúa con la lista de requerimientos para elaborar y entregar tu producto o servicio al cliente. Incluye todos los elementos que sean necesarios.

Sigue llenando el formato de presupuesto de la sección Producto.

Tema 3: Sección Publicidad

“La publicidad de boca en boca es la mejor de todas para que conozcan tu negocio”

Para atraer a posibles clientes debes utilizar elementos de comunicación para mostrarles cómo puedes ayudar a solucionar sus problemas o cubrir necesidades. Es esencial para vender lo que ofreces. Los elementos para considerar en gastos de publicidad pueden ser:

Requerimiento	Costo Mensual	Notas
Diseño gráfico	\$500	Un diferenciador para darte a conocer con tu marca, logotipo, slogan, mascota, colores e imágenes en un manual de identidad. El costo único lo dividimos en 12 meses.
Página Web	\$1,000	Página para mostrar tus productos y venderlos en internet o reservaciones.
Publicidad en buscadores y redes sociales	\$1,500	Estima un presupuesto para aparecer en los buscadores de Google
Publicidad impresa	\$500	Folletos, Menús, lonas
Anuncios en medios	\$3,000	Revista local, periódicos, directorios etc.
Total	\$6,500	

Multiplicamos $\$6,500 * 12 = \$78,000$ pesos **de gasto en Publicidad al año.**

El gasto depende del perfil de las personas que compran tus productos y/servicios.

Continúa llenando la sección de Publicidad en el formato de Presupuesto.

Tema 4: Sección Prestamos

“Los negocios crecen más rápido con el dinero de otras personas o empresas que te prestan dinero”

El dinero prestado tiene un costo. Si utilizas tu propio dinero ahorrado y lo inviertes en tu propio negocio tiene un costo llamado costo de oportunidad, es decir, si tu inviertes tu dinero en un producto de inversión como los CETES o una cuenta bancaria de ahorro, te pagan una tasa de interés, que menos impuestos, recibes un rendimiento sin necesidad de emprender un negocio.

Y si utilizas el dinero de otras personas que pueden ser tus propios proveedores de quienes les pides tiempo para pagarles sus mercancías, ellos incrementan el precio de sus productos.

Respecto a Bancos o inversionistas también te cobran por usar su dinero por medio de comisiones y tasas de interés.

A manera de breve ejemplo, supongamos que pides prestado \$100,000 pesos para iniciar un negocio.

Lo que debes considerar son los siguientes costos:

Condiciones	Costo	Notas
Comisiones	2%	Por el monto total de préstamo solicitado
Tasa de interés	28% anual	Varían según el monto, el plazo y quien te preste.
IVA de los intereses	16% sobre los intereses cobrados	Es un impuesto que debes considerar.

Un préstamo de \$100,000 pesos bajo las condiciones anteriores a un plazo de dos años pagarías \$5,489 mensuales más IVA de los intereses. Al año pagarías un total de \$65,866 pesos que incluye el pago a capital e intereses.

El total de intereses a pagar en 2 años serían \$31,732 pesos. Estos intereses son el costo del dinero.

Préstamo	Pago Mensual	Notas
Monto del préstamo	\$100,000	Interés del 28% al año a un plazo de 24 meses.
Al mes	\$5,489 + IVA	
Al año	\$65,866	Incluye el capital y los intereses pagados

Hay diversas opciones para conseguir dinero para tu negocio y lo primero que quiero que conozcas es que el dinero tiene un costo.

Dependiendo de las opciones que selecciones para financiar tu proyecto emprendedor, realizaremos este ejercicio al final de este curso.

Ahora veamos en el siguiente video un resumen de los gastos que debes hacer para tu proyecto emprendedor y tomar una decisión sobre lo que tienes y lo que necesitas conseguir de financiamiento.

Tema 5: ¿Para qué necesito el dinero?

Presupuesto

“La riqueza considera en tener pocas necesidades y muchas fuentes de ingresos”.

Este ejercicio te ayudara a identificar, a grandes rasgos, el monto de dinero que vas a solicitar para financiar tu proyecto emprendedor.

Primero agrupa todos los conceptos de gastos que trabajamos en sesiones anteriores:

Sección	Monto anual	Proporción
Personas	\$960,000	72.7%
Producto	\$216,000	16.4%
Publicidad	\$78,000	5.9%
Préstamos	\$65,866	5%
Subtotal	\$1,319,866	100%
Contingencias (15%)	\$197,979	
Total	\$1,517,845	

Observa que posterior a la suma del subtotal agregamos una sección llamada Contingencias. En los negocios puede haber cambios que afecten su funcionamiento.

Estos cambios pueden ser accidentes o enfermedades del personal, que debes cubrir pagando el sueldo de otra persona para cubrir la ausencia por la primera, demanda de un empleado, robos de inventario o caducidad de mercancías, incremento de inversión en publicidad para atraer a más clientes, descuentos o promociones especiales, pagos de intereses mayores por falta de pago de las mensualidades a tiempo, entre otras situaciones representan contingencias que son aquellos gastos que no tenías planificado.

Estima un porcentaje de contingencias de un 10% a un 20% sobre el subtotal que hayas calculado. En nuestro ejemplo asignamos un 15%.

Ahora, analiza la proporción en términos de porcentaje que representa cada sección sobre la suma de estos y realízate las siguientes preguntas:

1. ¿Cuál es el mayor gasto de mi negocio?
2. ¿Cuál es el gasto que debo incrementar para vender más productos y servicios?
3. ¿Cuáles son los gastos que puedo reducir?

Siguiendo el ejemplo anterior el mayor gasto es la sección de Personas. Y nos preguntamos ¿Cómo podemos reducir ese gasto?

Lo más recomendable al iniciar un proyecto emprendedor es tener un equipo de 3 personas que pueden ser socios del negocio y asignar responsabilidades y un sueldo fijo que cubra sus necesidades básicas.

Conforme el negocio vaya incrementando sus ventas, puedes contratar a otras personas para que realicen las funciones operativas.

Haciendo el ajuste de la sección de personas puede quedar así:

Responsabilidad	Sueldo Mensual	Prestaciones
Ventas y Redes Sociales	\$10,000	Socio con acciones
Operaciones	\$10,000	Socio con acciones
Administración	\$10,000	Socio con acciones
Total	\$30,000	

La cantidad mensual la multiplicamos por 12 meses: $\$30,000 * 12 = 360,000$ pesos

Ajustando el presupuesto tenemos que:

Sección	Monto anual	Porcentaje
Personas	\$360,000	50%
Producto	\$216,000	30%
Publicidad	\$78,000	10.8%
Prestamos	\$65,866	9.1%
Subtotal	\$719,866	100%
Contingencias (15%)	\$107,980	
Total	\$827,846	

En términos generales ya tenemos un presupuesto y la cantidad que será gastada en un año de operación.

Y ¿Cuánto dinero necesitamos para financiar nuestro proyecto emprendedor?

El ideal es que puedas solicitar prestado la cantidad total de tu presupuesto para concentrarte en la operación del negocio.

Esta respuesta también depende lo que pueden estar dispuestos tu y tus socios a contribuir y el tiempo para cubrir los gastos conforme vaya teniendo ventas.

También depende de las personas que estarían dispuestas prestarte y asumir el riesgo de no obtener su dinero de regreso en caso de que tu negocio no funcione.

Adicionalmente, si tu negocio requiere la compra de una maquinaria especial, transporte, equipo de cómputo, mobiliario etc. que debes pagar de contado es una prioridad para el destino del dinero que vas a conseguir para tu proyecto.

Termina de llenar todas las secciones del formato de presupuesto y realiza el ajuste que puedes hacer en tus gastos.

En el siguiente video veremos cuanto puedes pedir prestado considerando una estimación de tus ventas que te permitan cubrir los gastos y el costo de dinero en un tiempo determinado considerando tu capacidad de pago, que es la cantidad de dinero que tienes disponible para pagar los préstamos que puedan otorgarte.

Tema 6: ¿Por cuánto tiempo necesito el dinero?

“El dinero en los negocios se pide prestado, se usa, se devuelve y se repite el proceso hasta obtener ganancias”

Supongamos que cada uno de tus socios contribuye con \$33,000 pesos (\$66,000) y tu como accionista mayoritario contribuyes con \$34,000, para tener un total de \$100,000 pesos para iniciar el negocio.

Adicionalmente utilizas un préstamo de tu Banco o un familiar de \$100,000 pesos a 2 años.

En total tienes \$200,000 pesos

La pregunta aquí sería: ¿Por cuánto tiempo puedes seguir con tu negocio con esa cantidad de dinero?

Para dar respuesta se debe considerar los gastos y las ventas mensuales.

Si durante los primeros 3 meses de inicio de operaciones de tu negocio tienes los siguientes gastos:

Gasto	Enero	Febrero	Marzo
Personas	\$ 30,000	\$ 30,000	\$ 30,000
Producto	\$ 18,000	\$ 18,000	\$ 18,000
Publicidad	\$ 6,500	\$ 6,500	\$ 6,500
Préstamo	\$ 5,489	\$ 5,489	\$ 5,489
Total	\$ 59,989	\$ 59,989	\$ 59,989

Siendo \$179,967 pesos la suma de gastos de los primeros 3 meses más 15% de contingencias (\$26,995) nos da un total de \$206,962 pesos.

Si tienes \$200,000 pesos y gastas \$206,962 pesos, entonces solo tienes dinero para gastar 3 meses, sin embargo, si tienes ventas desde el primer mes, es probable que te pueda alcanzar por más tiempo.

El siguiente paso es estimar las ventas de los primeros 6 meses de operación del negocio. Supongamos que el primer mes vendes \$10,000 pesos, el segundo mes \$20,000 pesos, el tercer mes 30,000 y así sucesivamente hasta que vendes en el sexto mes \$60 mil pesos. Tus ventas se verían así:

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	\$ 10,000	\$ 20,000	\$ 30,000	\$ 40,000	\$ 50,000	\$ 60,000

En los primeros 6 meses del negocio con ventas puedes darte cuenta si será buen negocio.

La estimación de ventas y gastos mensuales quedaría así:

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio
Ventas	\$10,000	\$20,000	\$30,000	\$40,000	\$50,000	\$60,000
Gastos	\$59,989	\$59,989	\$59,989	\$59,989	\$59,989	\$59,989
Resultado	-\$49,989	-\$39,989	-\$29,989	-\$19,989	-\$9,989	\$11

El resultado lo obtienes con la resta de las ventas menos los gastos y como vemos en nuestro ejemplo, el resultado es negativo, es decir, en los primeros meses no logramos cubrir nuestros gastos con las ventas. Vemos que hasta el sexto mes tenemos más ventas que gastos. Por lo tanto, requerimos mayor financiamiento que la aportación inicial.

Para un negocio que va iniciando en plazo del financiamiento debe ser mayor a 12 meses para que tengas posibilidad de pagarlo con las ventas de tus productos y servicios.

Si es una maquinaria, transporte o computo de mayor valor que requiere tu negocio, el plazo para utilizar el dinero puede ser de 24 a 36 meses.

Si no tienes ventas hasta después del cuarto mes, y estas ventas cubren la totalidad de tus gastos, entonces necesitas financiamiento menor a 12 meses y pagar el capital más intereses del préstamo con tu aportación inicial o con el mismo préstamo que te hicieron hasta poder pagar el financiamiento con tus ventas.

Utiliza el formato de **pronóstico de ventas y gastos mensuales para** que tengas claridad de tus propios resultados tanto negativos como en el mes en que obtendrás ganancias.

Recuerda, es muy probable que el resultado del primer año sea de pérdidas. Anímate a seguir que a partir del segundo año recuperas ganancias y estarás en buen camino para tener éxito.

Módulo 2: ¿Quiénes pueden invertir en mi proyecto emprendedor?

Tema 1: Fuentes de dinero de Alta probabilidad

“Las personas que invierten en emprendedores son aquellas que apuestan más en el jinete que en el caballo”

Si tu como persona eres determinado a cumplir tus objetivos, con cualquier idea de negocio que emprendes vas a tener éxito.

Existen diversas opciones para obtener dinero para tu negocio. Vamos a dividir las por el nivel de probabilidad de obtención del dinero: Alta, Media o Baja probabilidad.

Iniciemos con las opciones **alta probabilidad** para obtener dinero:

1. **Ahorros:** El resultado de los ingresos menos tus gastos que has logrado por tus actividades laborales o de autoempleo durante un tiempo.
2. **Liquidación de empleo:** Si trabajaste para una empresa y obtienes una compensación debido a la decisión de la empresa de despedirte.
3. **Monetización de talentos:** Si tienes un talento deportivo, artístico o intelectual y te pagan por hora, por entregable o por evento, recibes dinero a cambio de tu tiempo.
4. **Herencia familiar:** En algunas familias, los padres o abuelos tienen dinero que han acumulado a lo largo de sus años de trabajo y deciden adelantar una parte de su herencia a sus familiares.
5. **Venta de pertenencias:** Si realmente decides emprender y pones en venta tu automóvil, ropa, accesorios, colecciones, televisiones, consolas de videojuego etc. que no te ayuden a tu negocio puedes obtener ingresos para iniciar tu emprendimiento.

Una de las recomendaciones para considerar el monto de dinero mínimo para iniciar tu proyecto emprendedor es que tengas dinero suficiente para cubrir tus gastos personales durante 3 a 6 meses, que es el periodo en que tu negocio obtiene dinero por sus propias ventas.

Por ejemplo, si tus gastos personales son de \$15 mil pesos al mes para vivienda, alimentación, salud, transporte, internet, etc.) necesitas esa cantidad x 6 meses equivalentes a \$90,000 pesos para dedicarte 100% de tu tiempo a tu proyecto emprendedor.

Otra recomendación es que no dejes tu empleo o fuente de ingresos actual hasta que tu proyecto emprendedor genere por sí mismo, dinero suficiente por ventas que cubran los gastos del negocio y los personales.

Tema 2: Fuentes de dinero de Media probabilidad

Las opciones de **media probabilidad** para obtener dinero son:

1. **Familia y Amigos:** Son las relaciones más cercanas y dispuestas para ayudarte, en la que no te cobran interés o lo que cobran es mínimo, en menor tiempo y con mejores condiciones comparado con otras opciones.

Las personas que más confían en ti son las que tienen una relación de apoyo incondicional por tu forma de comportarte o tratar a estas personas.

La familia o amigos más cercanos son los primeros que quieren ayudarte a que puedas cumplir tus proyectos y en algunas ocasiones te pueden prestar el dinero sin una firma, garantía o condición.

Solo que cumplas tu palabra para devolver el dinero en tiempo y forma. Cuando no lo haces, inicia la desconfianza y ya no recibirás dinero prestado por parte de ellos y puedes perder la relación.

Un error común en el préstamo de dinero por parte de un familiar es no tener claridad y buena comunicación desde un inicio. Por lo anterior, te recomendamos que consideres cumplir las condiciones (administrativas, legales y financieras) para dar certeza a tu familiar sobre la devolución de su dinero.

A continuación, te compartimos recomendaciones para solicitar dinero a tus familiares y/o amigos:

1. Solicita una reunión para mostrarle tu resumen ejecutivo y prototipo
 2. Explica cuánto dinero necesitas y en que vas a utilizarlo
 3. Informa el tiempo en que vas a ocupar el dinero y como se lo vas a devolver
 4. Indica que le firmarás un pagare junto con un documento de fechas y cantidades de pagos.
 5. Platica sobre posibles escenarios en la que no puedas pagarle y las garantías para cumplir con tus pagos. Ejemplo, en caso de que mueras, tienes contratado un seguro de vida que esta como beneficiario el familiar que te presta, para que le pague el seguro en caso de que mueras o tengas una enfermedad o invalidez.
 6. Dale seguridad que, en caso de no recibir su pago en el tiempo establecido, le pagarás un interés de x% (se sugiere una tasa de interés similar al que le pagarían los bancos si ahorra su dinero).
 7. Si el monto de préstamo es importante para quien te presta y duda de tener solo firmado el pagare, puedes dejarle en garantía una pertenencia o propiedad, por ejemplo, la factura de tu automóvil, escrituras de un terreno, o cualquier cosa de valor que supere el doble o el triple de lo que va a prestarte.
En caso de que por alguna razón no puedas pagarle en el tiempo que te comprometiste, avísale con tiempo ya que tu familiar también tiene compromisos que cumplir.
2. **Socios:** Personas con experiencia, capital y con un propósito igual al tuyo para emprender. Tiene habilidades complementarias a las tuyas, por ejemplo, tu socio es bueno en ventas y tu eres bueno en la operación del negocio.

Recuerda que más vale ser del dueño de un porcentaje de algo que de nada. Una guía para saber cuánto debes compartir de acciones con las personas que quieran ser tus socios es que hagamos un pronóstico de ventas estimando la cantidad que obtendrás de dinero cada año durante los siguientes 3 años. A esta cantidad reduces los gastos de ese mismo periodo de tiempo para que obtengas las ganancias que genera tu negocio. Tomas las ganancias estimadas del último año y estas mismas ganancias las multiplicas por un factor de 4 para determinar el valor de tu proyecto emprendedor y esta cantidad representara el 100% de acciones que al dividir por 100% tienes el valor de cada acción.

Ejemplo, si tu negocio estima vender 1 millón de pesos al año y los gastos son de \$800 mil pesos, la diferencia de \$200,000 pesos menos los impuestos (ejemplo 30% de \$200,000 = \$60,000 pesos de impuestos) da un resultado de \$140,000 pesos de ganancia multiplicado por un factor de 4, tu empresa valdría \$560,000 pesos que dividido entre el 100% nos da un valor de \$5,600 pesos por acción. Si tu potencial socio quiere comprarte el 10% de tus acciones, la cantidad total de dinero a obtener seria de \$56,000 pesos. Tu como socio principal te quedas el 90% y tu socio con el 10%.

3. **Proveedores:** Productores, fabricantes o prestadores de servicio que pueden darte un plazo de tiempo para que vendas sus productos y les pagues a 30, 60 o 90 días.
4. **Clientes:** Personas o empresas potenciales a quienes puedes solicitar anticipos para iniciar con el proceso de producción o preparación del servicio a ofrecer. Los clientes pueden exigirte condiciones especiales como mayor o menor volumen a un gran descuento, tiempos de entrega rápidos, trato especial etc.
5. **Apoyo de Gobierno:** Existen programas gubernamentales que el gobierno utiliza del cobro de impuestos para promover el emprendimiento. Es posible que den condiciones especiales como prestamos sin garantía o con periodo de gracia donde solo pagas los intereses y el capital del préstamo posterior a 6 meses. El gobierno destina recursos a poblaciones especiales si son jóvenes o mujeres emprendedoras donde les apoya a financiar consultorías para ayudarte a tu proyecto o en su caso acordar con bancos y financieras que cobraran una tasa de interés y condiciones especiales y mejores que el público en general que necesita préstamos.
6. **Angel inversionista:** Son inversionistas que se dedican a encontrar oportunidades para ayudar a emprendedores con su dinero a cambio de un porcentaje de participación en la empresa con la compra de acciones (Del 15 al 20%) para que después de un tiempo donde el proyecto emprendedor tenga mayores ventas y el valor de la empresa incrementa, el Ángel Inversionista pueda vender sus acciones a un precio mayor del que las adquirió a ti o a otros inversionistas. Aporta conocimientos, contactos y capital.
7. **Crédito Personal Bancario:** Es el préstamo que te hace el Banco por medio de una oferta que calcula por tu comportamiento en el uso de tarjeta de crédito o en los depósitos que

tengas en tu cuenta bancaria cuando te depositan el pago de tu nomina u honorarios de acuerdo con lo que te dediques. Los montos del préstamo que te ofrece los calcula de acuerdo con los depósitos y disposiciones de dinero que tengas y al hacer la solicitud de crédito indicas tus ingresos y gastos mensuales para determinar tu capacidad de pago que cubra las mensualidades del monto que pueda prestarte. Estos créditos tienen condiciones de tasas de interés entre un 13% a un 40% de interés anual y te cobran comisiones de apertura del crédito del 1% al 3% del monto total a disponer del préstamo a plazos de 12, 24, 36, 48 o 60 meses para pago. Recuerda que entre mayor sea el plazo del préstamo, mayor será el pago de los intereses y si es menor el plazo del préstamo, mayor será los pagos mensuales que deberás hacer debido a que tienes que aportar un mayor monto al pago del capital.

Tema 3: Fuentes de dinero de Baja probabilidad

Continuamos con las opciones **baja probabilidad** debido a la gran demanda de solicitantes de apoyo o requisitos que solo cumplen algunos emprendedores para obtener dinero.

1. **Donativo:** Un regalo por parte de una fundación o asociación civil sin fines de lucro te permitirá emprender sin la necesidad de dinero. Por ejemplo, si vas a emprender un proyecto que ofrece alimentos y/o bebidas puedes buscar organizaciones que puedan donarte materiales para la cocina, mesas, sillas, platos, vasos, cubiertos, equipos de cómputo, transporte, mobiliario o en algunos casos insumos o ingredientes. Debes cumplir algunos requisitos que solicitan estas organizaciones como ayudar principalmente a la población de bajos recursos económicos o con un problema de salud o social.
2. **Financiamiento colectivo:** Es un grupo de personas que entre ellos mismos se prestan dinero para emprender proyectos. También existen plataformas de internet llamados crowdsourcing en la que conectan inversionistas que buscan invertir su dinero con emprendedores que exponen su proyecto emprendedor o en la mayoría de los casos su negocio ya establecido y que requieren dinero rápido y menos costoso para su crecimiento.
3. **Concursos:** Las empresas, gobierno y organizaciones de la sociedad civil realizan convocatorias para impulsar a los emprendedores a crear empresas, solucionar un problema y generar empleo. Existen tanto convocatorias nacionales como internacionales y hay categorías para jóvenes, mujeres, madres solteras, población en general y por tipo de actividad de sector económico como medio ambiente, alimentos, salud, vivienda, transporte, turismo, educación, entre otros. Esta es una muy buena opción para exponer tu idea y que otros inversionistas interesados en tu proyecto puedan hacerte una propuesta, aunque no ganes el concurso.

4. **Créditos para negocios:** Son préstamos bancarios a los negocios y que piden como principales requisitos que estes dado de alta en hacienda para la declaración de impuestos, si tienes socios que tengas acta constitutiva con poderes notariales, que tengas al menos 2 años de antigüedad con la empresa y con ventas que se identifiquen en los depósitos de la cuenta bancaria. Importante que los socios tengan buen historial crediticio con el manejo de tarjetas de crédito o créditos personales. Dependiendo los depósitos que tengas en tu cuenta bancaria y el promedio de dinero que tengas ahorrado en tu cuenta durante los últimos 12 meses pueden calcularte un monto de crédito a otorgar. Las condiciones, montos, plazos, tasas de interés, entre otros, varían de acuerdo con cada Banco.
5. **Fondos de capital de riesgo:** Estas empresas obtienen dinero de inversionistas que tienen un gran patrimonio para invertir, también lo obtienen de fondos de pensiones, aseguradoras, fundaciones y otras organizaciones que confían en la experiencia, capacidad y conocimiento de los administradores de fondos de capital de riesgo para invertir en proyectos emprendedores con alta innovación tecnológica en sus productos, procesos y personas que la dirigen así como un gran mercado donde puedan crecer aceleradamente. Estos fondos adquieren acciones de la empresa ya constituida y pueden tomar decisiones para impulsar a crecer y vender posteriormente estas acciones a otros fondos de inversión y hasta salir a la bolsa de inversiones para recuperar su inversión.

Tema 4: Herramienta para decidir la mejor opción para obtener dinero

“Cuando deseas emprender inicia con lo que tengas y como puedas”

Ya hemos visto las diferentes opciones para obtener dinero para tu proyecto emprendedor y ahora debemos responder a la pregunta ¿Cuál es la mejor opción para solicitar dinero?

La herramienta de toma de decisiones de ponderación te ayuda a evaluar alternativas de acuerdo con los criterios que definas y el peso que tenga cada una. Vamos paso a paso.

1. **Establecer lo que necesitas.** Responde a las preguntas ¿Para que necesitas el dinero? ¿Cuánto dinero necesitas? ¿Por cuánto tiempo necesitas el dinero? ¿Cuándo necesitas tener el dinero? ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el dinero? Y ¿Qué condiciones puedes cumplir para obtener el dinero?

Supongamos que tu proyecto emprendedor se dedica a comprar y vender tenis y ropa deportiva.

Necesitas el dinero para comprar al proveedor por mayoreo para obtener un buen descuento y que tengas mayor ganancia cuando vendas la mercancía. Este dinero lo cubres con tus ahorros.

¿Para que necesitas el dinero?

Ahora necesitas rentar un local para mostrar y entregar la mercancía así como invertir en una página web con tienda online y publicidad en redes sociales. Probablemente en un futuro vas a desear fabricar tu propia mercancía con tu marca.

¿Cuánto dinero necesitas?

Realizas un presupuesto y requieres \$100,000 pesos

¿Por cuánto tiempo necesitas el dinero?

Elaboraste tu pronóstico de ventas y gastos y estimas usar el dinero por 2 años

¿Cuándo necesitas tener el dinero?

Hay una oportunidad de renta de un local que cumple con lo que necesitas y debes obtener el dinero en menos de 4 semanas.

¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por el dinero?

Estableces como referencia pagar menos de lo que te cuesta usar tu propia tarjeta de crédito que te cobra 40% de interés anual más 7% de comisión por disposición en efectivo.

¿Qué condiciones puedes cumplir para obtener el dinero?

No deseas tener socios. Puedes pedir apoyo a un familiar para firmar como aval un pagare. Lo que tienes es tu propia mercancía para dejar en garantía que compraste con tus ahorros. Tienes un automóvil.

2. **Definir criterios y valor a cada uno.** Con las respuestas anteriores puedes tener los criterios de decisión y el valor para cada uno que sume 100 puntos. El valor que le asignes a cada criterio depende de la prioridad e importancia que tenga para ti en tu decisión. Por ejemplo:

#	Criterio	Valor
1	Cantidad (\$100,000)	40
2	Tiempo de obtención (4 semanas)	30
3	Uso (2 años o 24 meses)	15
4	Costo (menor del 40% anual y 7% de comisión)	10
5	Condiciones (No socios)	5
	Total	100

3. **Buscar alternativas para comparar.** Utilizamos diversas opciones de probabilidad para obtener dinero. Descartamos las de alta probabilidad (Ahorros) porque con esa se inició el negocio.

Amigos	Gobierno	Crédito bancario	Concurso
--------	----------	------------------	----------

4. **Asignar calificación del 1 al 10 a cada alternativa.** Investigando las características, beneficios y condiciones que te solicita cada alternativa, asignas un número del 1 al 10, siendo 10 quien se acerca más a los criterios que definiste. El resultado lo multiplicas por el valor, lo divides entre 10 y lo pones entre paréntesis como porcentaje. Ejemplo:

En cantidad: Tu amigo te presta \$50,000. El gobierno \$20,000, el crédito bancario te da \$80,000 y el concurso puedes recibir más de \$100,000.

La tabla quedaría así:

#	Criterio	Valor	Amigos	Gobierno	Crédito bancario	Concurso
1	Cantidad (\$100,000)	40	5 (20)	2 (8)	8 (32)	10 (40)
2	Tiempo de obtención (4 semanas)	30				
3	Uso (2 años o 24 meses)	15				
4	Costo (menor del 40% anual y 7% de comisión)	10				
5	Condiciones (No socios)	5				
	Total	100				

Continuas con los demás criterios y alternativas. Por ejemplo:

En tiempo de obtención: tu amigo te lo presta en una semana a partir de que se lo pides y te hace una transferencia. El gobierno tardara 3 meses en revisar tu tramite de solicitud. El crédito bancario tarda 2 semanas para darte el crédito y el Concurso tiene 3 rondas que duran 2 meses para llegar a los finalistas y que puedan ganar el concurso.

En uso: tu amigo te lo presta solo por un año. El gobierno por 6 meses. El crédito bancario por 24 meses y el concurso te entrega el dinero sin pedirte un tiempo para devolverlo.

En costo: Tu amigo te pide el 12% de interés anual. El gobierno te pide 10% de interés. El crédito bancario 25% con una comisión por apertura del 3% del monto inicial del préstamo y en el concurso no te cobran interés ya que es un premio.

En condiciones: Tu amigo solo te pide que le firmes un pagare. El gobierno no te pide condiciones solo comprobantes de domicilio e identificación oficial. El crédito bancario te

pide buen historial crediticio y que tengas comprobante de ingresos de tu estado de cuenta bancario. El concurso te pide que ganes el primero lugar.

De acuerdo con la información anterior la tabla de decisión quedaría así:

#	Criterio	Valor	Amigos	Gobierno	Crédito bancario	Concurso
1	Cantidad (\$100,000)	40	5 (20)	2 (8)	8 (32)	10 (40)
2	Tiempo de obtención (4 semanas)	30	10 (30)	0 (0)	10(30)	0 (0)
3	Uso (2 años o 24 meses)	15	5 (7.5)	0 (0)	10 (15)	10 (15)
4	Costo (menor del 40% anual y 7% de comisión)	10	9 (9)	10 (10)	8 (8)	10 (10)
5	Condiciones (No socios)	5	9 (4.5)	10 (5)	7 (3.5)	0 (0)
	Total	100	71	23	88.5	65

5. **Sumas los puntos de cada alternativa y tomas una decisión.** La que se acerque más a los 100 puntos es la que se debe seleccionar como decisión. En este caso, la primera alternativa fue crédito bancario, la segunda el préstamo de amigos, la tercera el concurso y la cuarta fue el Gobierno.

Todas las variables anteriores van a cambiar dependiendo tus criterios y las condiciones que soliciten cada alternativa. Por ejemplo, si no cumples con la condición del banco de buen historial crediticio e ingresos comprobables con los depósitos, el banco no te prestara.

Tambien si tu amigo te prestara la totalidad de la cantidad que necesitas y no solo la mitad, esta sería la mejor opción.

Ahora te invito a utilizar la herramienta de decisión para seleccionar alternativa de obtención de dinero que se encuentra en los materiales de este curso.

Módulo 3: ¿Cómo solicitar dinero para mi proyecto emprendedor?

Tema 1: Resumen Ejecutivo

“Insistir, persistir y persuadir para lograr tus metas”

Una vez que hayas seleccionado la opción de probabilidad de obtención de dinero alta, media o baja, en todos los casos debes considerar:

1. El resumen Ejecutivo de tu idea de negocio
2. Un producto o servicio en versión prototipo
3. Cumplir condiciones para obtener dinero

Hablemos del resumen ejecutivo:

El resumen ejecutivo es un documento por escrito que te ayudara a mostrar tu idea a quienes puedan invertir en tu negocio y que demuestra tu experiencia, conocimiento y capacidad como emprendedor. Contiene información acerca de los siguientes elementos:

1) La definición de tu idea de negocio: En un renglón menciona de que trata tu proyecto emprendedor. Ejemplo:

“Elaboramos productos artesanales para el turista internacional”

“Personalizamos ropa y accesorios con frases épicas”

“Comercializamos bicicletas usadas”

“Compramos y vendemos fruta con vitaminas y fibras”

“Importamos artículos dirigidos a los adultos mayores”

“Ayudamos a los negocios con contenidos para redes sociales usando inteligencia artificial”

“Guiamos a los jóvenes a elaborar su plan de vida con una app móvil”

“Ayudamos a los pequeños negocios a reducir costos con un sistema de compras de mercancías”

“Damos servicio de limpieza y mantenimiento a clínicas locales”

2) El problema o necesidad que buscas resolver o satisfacer con tu idea: Detectar el dolor o la oportunidad identificaste sustentado con datos, estudios o tendencias.

3) La solución que propones: El producto o servicio que va a satisfacer esas necesidades demostrando los beneficios para tus clientes y tu visión de lo que deseas lograr con tu solución.

4) El perfil del cliente y tamaño de mercado: Conocer las características sociodemográficas de las personas o empresas quienes son los que usan y/o pagan por lo que ofreces así como la cantidad y lugares donde se localicen.

5) El proceso general de tu producto o servicio: Identificar los 3, 5, 6 o 10 pasos para elaborar tu producto u ofrecer tu servicio, vender, entregar y cobrar tus clientes hasta repetir el proceso.

6) Gestión del dinero: Tener claridad sobre Cómo, Cuánto y Cuándo ganara dinero tu negocio, determinando los gastos, ventas, perdidas y/o ganancias de los siguientes 12 a 24 meses.

7) Actividades para atraer clientes: Exponer las actividades a realizar para vender tus servicios contemplando desde la publicidad, promociones, redes sociales, alianzas.

8) **Ventajas sobre tus competidores:** Mostrar tus competidores directos que ofrecen el mismo producto o servicio que tú tienes o los competidores indirectos que dan a tus clientes algo parecido a tus soluciones y si logras competir con ellos por precio, calidad, tiempo de respuesta, mercado específico, cobertura de necesidades no satisfechas por tus competidores.

9) **El equipo de trabajo:** Especificar las personas que se encargan de las ventas, de la producción u operación del servicio y de temas administrativos. Mostrando su experiencia y su participación en tu proyecto si es socio o colaborador.

10) **Financiamiento:** Explicando el dinero que necesitas para iniciar o hacer crecer tu negocio y en que lo usarías.

Toda la información anterior debe estar en una o dos páginas de contenido y posteriormente una presentación de máximo 10 diapositivas.

En los materiales del curso encontraras un **cuestionario** con preguntas que te permitirán poner por escrito tu idea de negocio.

Vamos con el siguiente requisito de tener producto prototipo o servicio en prueba piloto.

Tema 2: Prototipo o prueba piloto

“Más vale intentar y fracasar que nunca empezar por querer todo perfecto”

Un producto prototipo o servicio con prueba piloto.

Si lo escucho se me olvida, si lo veo lo recordaré y si lo pruebo probablemente decidiré invertir en tu idea de negocio. Es lo que piensan la mayoría de las inversionistas cuando les presentan proyectos emprendedores.

Tu como emprendedor tienes todo el conocimiento y visión para estar seguro de que tu idea de negocio será todo un éxito. Tu entusiasmo, credibilidad, seguridad, conocimiento, experiencia y confianza que demuestras cuando hablas con pasión sobre tu proyecto es uno de los criterios que pueden convencer a las personas que van a invertir en tu negocio. Otro criterio es que puedas demostrar con hechos que funcionara tu proyecto.

Los hechos valen más que las palabras y por ello debes demostrar que tu producto o servicio será comprado por tus posibles clientes y que tienes un producto mínimo viable en versión prototipo o prueba piloto.

Un producto prototipo es aquel que tiene algunas de las funciones que puede tener tu producto final y que este hecho con materiales que permiten simular su uso. Este prototipo lo puedes elaborar con tus propios recursos, una maqueta, un modelo, un diseño etc. Por ejemplo, si deseas crear un ahorrador de agua captando agua de lluvia, puedes utilizar materiales reciclables para explicar su uso.

Un servicio con prueba piloto funciona cuando realizas una prueba gratuita a un grupo de personas que cumplen el perfil de cliente que contrataran tu servicio aplicando una encuesta de opinión y obteniendo resultados que aseguren que les gusta tu servicio, cuánto dinero estarían dispuestos a pagar por el servicio y si te van a recomendar con otras personas.

Una página web, canal de youtube, tiktok, Instagram o alguna red social que permita tener visitantes, vistas, seguidores y comentarios sobre tu proyecto emprendedor puede complementar con hechos, que vas por buen camino emprendedor para obtener el dinero para tu negocio.

Por ejemplo, si vas a lanzar un servicio de mantenimiento a casas y oficinas hechas por trabajadores especializados (plomeros, carpinteros, pintores, albañiles, electricistas, jardineros, etc.) y deseas desarrollar una aplicación móvil que conecte usuarios de servicios con especialistas, puedes iniciar realizando una prueba piloto, utilizando tu número de telefonía móvil para recibir solicitudes de servicio, registrarlos en una hoja de cálculo o sitio web y posteriormente referenciar a los especialistas, cobrar al cliente, pagar a los especialistas y medir la calidad y satisfacción del servicio grabando testimoniales y publicando en redes sociales.

Recuerda que aquella persona que va a prestarte para tu proyecto, lo que más le preocupa es que puedas regresarle el dinero que te haya prestado y necesita estar seguro de que ya diste los primeros pasos para tu proyecto emprendedor.

Tema 3: Cumplir condiciones para obtener dinero

“No presto a la palabra porque cuando cobro, pierdo familia, amistades o socios”

Las principales condiciones para obtener dinero dependen de quien pueda darte el dinero.

Las condiciones para que puedas obtener dinero son de tipo administrativas, legales y financieras:

Condiciones Administrativas

1. Resumen Ejecutivo de tu proyecto emprendedor
2. Experiencia en el manejo de prestamos
3. Experiencia en el manejo de negocios anteriores
4. Comunicación de resultados estimados y actuales del proyecto (Ventas, Gastos y Ganancias)

Condiciones Legales

1. Identificación oficial de quien firma documentos para obtener dinero
2. Comprobante de domicilio de quien se obliga a devolver el préstamo
3. Comprobante de domicilio de la ubicación donde se realizará operaciones el negocio.
4. Constancia de situación fiscal que comprueba el alta para el pago de impuestos
5. Contrato de confidencialidad de información

6. Contrato de préstamo de dinero
7. Pagare
8. Acta Constitutiva si tiene dos o más socios con el porcentaje de acciones que corresponden a cada uno y poderes de representación.
9. Pacto de socios donde se indica las funciones, derechos y obligaciones de los socios
10. Aval que se obliga a pagar en caso de que el solicitante no pueda pagar el préstamo.

Condiciones Financieras

1. Monto: Cantidad de dinero a necesitar
2. Plazo: Tiempo en meses en que vas a requerir del dinero
3. Tasa de interés: Porcentaje del costo del dinero que va a cobrarte quien te lo presta
4. Comisiones: Porcentaje del costo del dinero que te cobran al inicio del préstamo (Puede ser 0% o del 1% al 3%)
5. Penalizaciones: Cantidad de dinero establecida que te van a cobrar adicionalmente en caso de que te retrases con los pagos
6. Garantías: Propiedad u objeto de valor que entregaras a quien te preste y que cubre el monto prestado en caso de que no puedas pagar.
7. Seguros: Póliza de seguro de vida en caso de que sufras un accidente, enfermedad o muerte y no puedas pagar el préstamo.
8. Pagos: Cantidad mensual de dinero para devolver el préstamo más los intereses e impuestos de IVA en caso de que apliquen.
9. Prepagos: Cantidad a adelantar en caso de querer pagar lo más pronto posible y disminuir el costo del dinero prestado.
10. Capacidad de pago de prestamos

11. En caso de obtención de dinero por Socios, se establece la cantidad de porcentajes a ceder y valor.

Haz hecho un gran esfuerzo por llegar hasta aquí con tu aprendizaje. Ahora te invito a revisar la lista de verificación para cumplir las condiciones y obtener dinero para tu proyecto emprendedor.

Tema 4: Calculadora de Prestamos

“El saber es poder”

La calculadora de préstamos es una herramienta para tener certeza de cuanto y cuando hacer los pagos a las personas que te harán un préstamo.

Comprendamos su uso con la fuente de obtención de dinero de familiares y/o amigos.

Préstamo de Familiar o de Amigos

Supongamos que pides \$100,000 pesos a un familiar y lo vas a pagar en 2 años. Realizaras un pago de \$50,000 pesos cada 12 meses a partir de que recibiste el préstamo.

Tu familiar te pide un 10% de interés por el total del préstamo equivalente a \$10,000 pesos, mismos que harás en 2 pagos, uno de \$5,000 pesos cada 12 meses.

La ventaja de esta opción es que haces los pagos cada 12 meses y no de forma mensual, que puede afectarte en los primeros meses que no tienes ventas y debes utilizar dinero del mismo préstamo para pagar el capital más los intereses correspondientes del mes.

Ahora imagina una situación donde pides prestado a un amigo cercano los \$100,000 pesos y te pide condiciones como pagos mensuales más una tasa de interés igual a la que le paga el banco por sus ahorros.

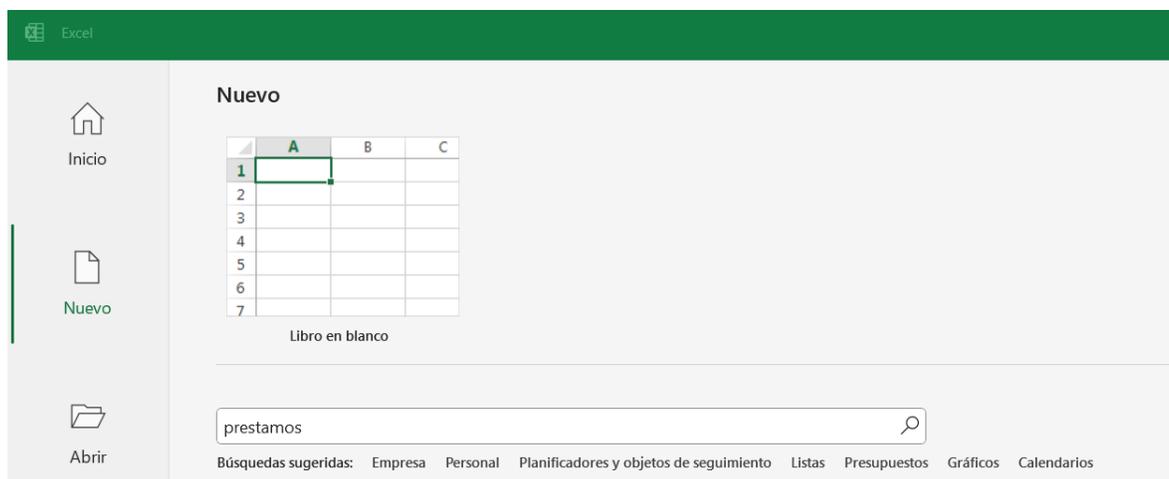
Aquí utilizaremos una herramienta llamada calculadora de préstamos que se encuentra en la sección de plantillas de la hoja de cálculo de Excel:

Los pasos para usar la plantilla serían los siguientes:

1. Abre Excel
2. En plantillas da clic en Más plantillas:



3. En buscar plantillas escribe prestamos



4. Selecciona la plantilla calculadora de prestamos



5. En la sección “Valores del Préstamo”, escribe el monto del importe de préstamo a solicitar por la cantidad de \$100,000 pesos
6. En tasa de interés anual escribe 12% que es la cantidad que actualmente tu amigo recibe por tener dinero ahorrado en su Banco.
7. En periodo del préstamo en años escribe el número 2 que equivalen a la cantidad de 24 meses
8. En fecha de inicio del préstamo, escribe la fecha del día en que te prestan el dinero.

CALCULADORA DE PRÉSTAMO SIMPLE

VALORES DEL PRÉSTAMO

<i>Importe del préstamo</i>	\$100,000.00
<i>Tasa de interés anual</i>	12.00%
<i>Periodo del préstamo en años</i>	2
<i>Fecha de inicio del préstamo</i>	21/05/2023

9. Observa la sección de Resumen del préstamo:
 - a. Pago mensual: La cantidad fija de dinero a pagar cada mes
 - b. Numero de pagos: total de pagos mensuales
 - c. Interés total: El costo total por usar el dinero correspondiente a intereses
 - d. Costo total del préstamo: La suma del importe del préstamo más los intereses totales.

RESUMEN DEL PRÉSTAMO

<i>Pago mensual</i>	\$4,707.35
<i>Número de pagos</i>	24
<i>Interés total</i>	\$12,976.33
<i>Costo total del préstamo</i>	\$112,976.33

10. Observa tabla y veamos cada sección:
 - a. Numero de pagos: Equivalente a 24 meses del tiempo en que utilizas el dinero y te comprometes a pagar cada mes.
 - b. Fecha de pago: Día, Mes y Año del compromiso del pago
 - c. Saldo inicial: Cantidad de dinero que va disminuyendo conforme se paga el capital del préstamo

- d. Pago: Cantidad de dinero que suma el capital más los intereses del periodo.
- e. Capital: Es la cantidad de dinero que corresponde a una porción a pagar mensualmente del total del préstamo
- f. Interés: El costo del dinero correspondiente a cada mes
- g. Saldo final: Es el resultado del saldo inicial menos el capital de cada periodo.

CALCULADORA DE PRÉSTAMO SIMPLE

VALORES DEL PRÉSTAMO		RESUMEN DEL PRÉSTAMO	
Importe del préstamo	\$100,000.00	Pago mensual	\$4,707.35
Tasa de interés anual	12.00%	Número de pagos	24
Periodo del préstamo en años	2	Interés total	\$12,976.33
Fecha de inicio del préstamo	21/05/2023	Costo total del préstamo	\$112,976.33

Nº. DE PAGO	FECHA DE PAGO	SALDO INICIAL	PAGO	CAPITAL	INTERÉS	SALDO FINAL
1	21/06/2023	\$100,000.00	\$4,707.35	\$3,707.35	\$1,000.00	\$96,292.65
2	21/07/2023	\$96,292.65	\$4,707.35	\$3,744.42	\$962.93	\$92,548.23
3	21/08/2023	\$92,548.23	\$4,707.35	\$3,781.86	\$925.48	\$88,766.37
4	21/09/2023	\$88,766.37	\$4,707.35	\$3,819.68	\$887.66	\$84,946.68
5	21/10/2023	\$84,946.68	\$4,707.35	\$3,857.88	\$849.47	\$81,088.80
6	21/11/2023	\$81,088.80	\$4,707.35	\$3,896.46	\$810.89	\$77,192.34
7	21/12/2023	\$77,192.34	\$4,707.35	\$3,935.42	\$771.92	\$73,256.92
8	21/01/2024	\$73,256.92	\$4,707.35	\$3,974.78	\$732.57	\$69,282.14
9	21/02/2024	\$69,282.14	\$4,707.35	\$4,014.53	\$692.82	\$65,267.62
10	21/03/2024	\$65,267.62	\$4,707.35	\$4,054.67	\$652.68	\$61,212.95
11	21/04/2024	\$61,212.95	\$4,707.35	\$4,095.22	\$612.13	\$57,117.73
12	21/05/2024	\$57,117.73	\$4,707.35	\$4,136.17	\$571.18	\$52,981.56
13	21/06/2024	\$52,981.56	\$4,707.35	\$4,177.53	\$529.82	\$48,804.03
14	21/07/2024	\$48,804.03	\$4,707.35	\$4,219.31	\$488.04	\$44,584.72
15	21/08/2024	\$44,584.72	\$4,707.35	\$4,261.50	\$445.85	\$40,323.22
16	21/09/2024	\$40,323.22	\$4,707.35	\$4,304.12	\$403.23	\$36,019.10
17	21/10/2024	\$36,019.10	\$4,707.35	\$4,347.16	\$360.19	\$31,671.95
18	21/11/2024	\$31,671.95	\$4,707.35	\$4,390.63	\$316.72	\$27,281.32
19	21/12/2024	\$27,281.32	\$4,707.35	\$4,434.53	\$272.81	\$22,846.79
20	21/01/2025	\$22,846.79	\$4,707.35	\$4,478.88	\$228.47	\$18,367.91
21	21/02/2025	\$18,367.91	\$4,707.35	\$4,523.67	\$183.68	\$13,844.24
22	21/03/2025	\$13,844.24	\$4,707.35	\$4,568.90	\$138.44	\$9,275.33
23	21/04/2025	\$9,275.33	\$4,707.35	\$4,614.59	\$92.75	\$4,660.74
24	21/05/2025	\$4,660.74	\$4,707.35	\$4,660.74	\$46.61	\$0.00

Ahora reflexiona la respuesta a esta pregunta: ¿Cuál de las 2 opciones de préstamo te conviene más a tu proyecto emprendedor? ¿La de tu familia o de amigos? Puede ser ambas si lo que necesitas son \$200,000 pesos.

Te invito a utilizar esta herramienta que tambien se encuentra en los materiales de este curso.

Herramienta: Cuestionario para Resumen Ejecutivo de Negocios

Las preguntas de este cuestionario te ayudaran a poner por escrito y de forma breve, clara y especifica 1) la definición de tu idea de negocio, 2)el problema o necesidad que buscas resolver o satisfacer con tu idea, 3) La solución que propones 4) El perfil del

cliente y tamaño de mercado, , 5) El proceso general de tu producto o servicio, 6) Cómo, Cuanto y Cuando ganara dinero tu negocio, 7) Actividades para atraer clientes, 8) Ventajas sobre tus competidores, 9) El equipo de trabajo, 10) El dinero que necesitas para iniciar o hacer crecer tu negocio y en que lo usarías. Si ya tienes tu negocio activo puedes agregar información a las preguntas según corresponda.

1. Describe brevemente lo que hace tu negocio
2. ¿Cómo surgió tu idea de negocio?
3. ¿Por qué quieres hacer o continuar tu negocio y que deseas lograr?
4. ¿Cuál es el problema que resuelve tu negocio o la necesidad que satisface?
5. ¿Cuál es la solución que propones en tu negocio para resolver el problema o satisfacer la necesidad de tus clientes /usuarios?
6. ¿En qué se beneficia tu cliente / usuario al comprar o usar tu producto o servicio?
7. ¿Quién es el que usa tu producto o servicio?
8. ¿Quién es el que paga por los productos o servicios que ofreces?
9. ¿Cuál es el perfil del cliente que compra tu producto o servicio? (Si hay diferencia entre quien usa o paga tu producto o servicio realiza ambos perfiles respecto si son Personas, Empresas, Mascotas, empleados, estudiantes, niños, amas de casa, adultos mayores, dueños de negocio, edades, gustos, miedos, emociones, clase social, poder de compra, hábitos y costumbres, localización por ciudad, estado, país, etc.)
10. ¿Qué cantidad de clientes y/o usuarios es el potencial para vender tu producto o servicio (¿Cuántos clientes pueden comprar tus productos o servicios?)
11. ¿Cuáles son los pasos generales para que elabores tu producto o entregues el servicio a tu cliente?
12. ¿Cuáles son los pasos generales para que tu cliente y/o usuario adquiera tu producto o servicio? (Desde que tiene conocimiento de tu oferta hasta que te paga)
13. ¿Cómo ganara dinero tu negocio? Menciona si es venta única, por evento, membresías, suscripciones, rentas, por hora, por día, al mes, anual, por comisión, por comercio de mercancías, fabricación, servicio etc, especificando precios de venta de tus productos o servicios principales.
14. ¿Cuándo empezara tu negocio a ganar dinero? o ¿desde cuándo gana dinero si tu negocio ya está activo?
15. ¿Cuánto estimas que venderá tu negocio **al mes**? (En cantidad de dinero y en número de productos o servicios) o cuanto vende al mes si ya está activo tu negocio.
16. ¿Cuánto crees que venderá **en el año 1, 2 y 3**? o ¿Cuánto ha vendido tu negocio en los últimos 3 años? (En cantidad de dinero y en número de productos o servicios)

¿Cuáles son las actividades que vas a realizar para atraer clientes y/o usuarios? (Publicidad, Redes Sociales, Local comercial, Visitas a expos, visitas al lugar donde estan tus clientes etc)

17. ¿Qué actividades realizaras para que tu cliente y/o usuario este satisfecho y feliz con la atención y experiencia que recibirá y pueda recomendarte con otras personas?

18. ¿Quiénes son tus competidores? En caso de no tener competidores directos, menciona aquellos competidores de productos o servicios sustitutos o complementarios que pueden comprar tus clientes potenciales.
19. ¿Por qué los clientes y/o usuarios actuales o potenciales deberían comprar tu producto o servicio? Menciona tus principales ventajas
20. ¿Cuáles serían tus desventajas respecto a lo que ofrece tu competencia?
21. ¿Qué actividades estas realizando para eliminar o reducir tus desventajas frente a tu competencia?
22. Describe en general el perfil y actividades que realizan las principales personas que hacen funcionar tu negocio.
23. ¿Quiénes son los propietarios de tu negocio? Menciona si eres único dueño con el 100% de propiedad o si tienes o estas buscando socios describe los porcentajes que correspondan a cada uno.
24. ¿Qué actividades realizaras para que las personas que trabajan en tu negocio se sientan felices, seguras, saludables, respetadas, creativas y comprometidas?
25. ¿Cuánto dinero necesitas al mes para que funcione tu negocio?
26. Menciona en que gastas o gastarías en tu negocio y sus cantidades en dinero y porcentajes correspondientes (Pago de sueldos, Rentas, Compra de Mercancías, Pago de servicios, Compra de maquinaria, equipo de cómputo, transporte, mobiliario, pago de publicidad, pago de deudas bancarias o prestamos, otros)
27. Cuánto dinero necesitas para iniciar o hacer crecer tu negocio
28. En que invertirías el dinero para iniciar o hacer crecer tu negocio (Pago de sueldos, Rentas, Compra de Mercancías, Pago de servicios, Compra de maquinaria, equipo de cómputo, transporte, mobiliario, pago de publicidad, pago de deudas bancarias o prestamos, otros)
29. Menciona aquella información adicional que consideres incluir en tu resumen ejecutivo del negocio.

Gracias por llegar hasta aquí.

Te deseo mucho éxito en tu proyecto emprendedor

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/luis-miguel-torres-arroyo-b8b10032/>

X: @LuisMikeTorres: https://x.com/LuisMikeTorres?t=QpuuATr5spRA_4GdgpnVIQ&s=08

Tiktok: https://www.tiktok.com/@luismiketorres?_t=8hT13SfarjS&_r=1