

Las Finanzas

¿del negocio o personal?

Kurt A. Schindler, Ph.D., CFP®
Chief Financial Strategist
Financial Anxiety Reduction, LLC

2018



Kurt A. Schindler, PhD, CFP®

30 años experiencia

- Práctica privada
- Empresa internacional
- Banco local

Certified
Financial
Planner™

PhD
Planificación
financiera
personal

Start Up: The Selfee App

Profesor UPR RP

2,700+
Presentaciones

Corea del Sur,
Istambúl
Méjico
EE. UU.
PR

75,000+
personas



¿Por qué tienes ese negocio?



¿Para qué tienes ese negocio?

El Plan de Negocio: Componentes básicos



- * “Mission Statement”
- * Equipo de trabajo
- * Descripción del mercado
- * Oportunidades
- * Concepto de su negocio
- * Competencia
- * Metas y Objetivos
- * **Plan Financiero**
- * Recursos Necesarios
- * Riesgos & Recompensa

Plan financiero personal y del negocio



Estados Financieros Necessarios

Negocio

- * Estado de Situación
- * Presupuesto
- * Estado de Ingresos y Gastos

Personal

- Estado de Situación
- Presupuesto
- Estado de Ingresos y Gastos

Usos de los Estados Financieros

Debt Ratio	Liabilities/networth
Current Ratio	liquid assets/current liabilities
Liquidity Ratio	Liquid assets/monthly expenses
Debt Payments	Debt payments / net income
Savings Ratio	savings+investments / gross income

El Plan de Negocio

Suposiciones que usas en la preparación del plan de negocio

- * Costos de los artículos vendidos
- * Cantidad de ventas
- * Crecimiento de ventas
- * Comparar con la realidad

Aspectos Financieros

- * ROI – Rendimiento sobre mi Inversión
 - * ¿Dónde están el dinero que has invertido en el negocio?
 - * ¿Cuándo y cuánto estoy ganando?
 - * ¿El negocio es rentable?

- * ROI – Recuperación de Inversión
 - * Pago de facturas...
 - * ¿Cómo sacas dinero del negocio?



Datos sobre tu mercado

- * Datos que necesita para proyectar crecimiento
- * Datos sobre los clientes
- * Datos sobre la experiencia de compra
- * Datos sobre las tendencias de ventas

ANALIZA TODO

Próximos pasos

❑ Tiempo

- ❑ Dedica **tiempo** a las finanzas personales
- ❑ Dedica **tiempo** al negocio

❑ Recursos

- ❑ Talentos
- ❑ Capital

❑ Planificar

- ❑ Hacer con calma

¿Por qué tienes tu negocio?

¿Para qué tienes tu negocio?





Para más información:

Kurt A. Schindler, Ph.D.,
Certified Financial Planner[®]
kurtpuertorico@gmail.com

787-249-7061