

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™**

2,700+

Presentaciones

**Corea del Sur,
Istambul
Méjico
EE. UU.
PR**

PhD

**Planficación
financiera
personal**

**75,000+
personas**

Start Up: The Selfee App

Profesor UPR RP





¿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 Necesarios



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



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
