



Lanzador de **NEGOCIOS**

Pasos Fundamentales PARA
EMPEZAR Y LANZAR SU PROPIO
NEGOCIO EN TAN SÓLO 3 DÍAS.



UN PROGRAMA OFICIAL DE:

COMPASSCBS
CAREER & BUSINESS SOLUTIONS, LLC

TABLA DE *Contenidos*:

- ¡Bienvenido!
- 10 pasos para abrir un negocio
- Día 1: Cómo dar de alta tu negocio
- Día 2: 10 claves para administrar bien su negocio
- Día 2: Hoja de Trabajo
- Día 3: Estrategias para crear ventas
- Día 3: Hoja de Trabajo
- Plan de negocio en una hoja
- Ejemplos de estados financieros
 - Balance Sheet
 - Income Statement
 - Cash Flow Statement
- Glosario de términos de contabilidad
- Información de Compass Club
- El Mapa - Herramienta oficial para llegar al éxito



¡Felicidades por tomar el primer paso!

Me gustaría aprovechar esta oportunidad para darle la bienvenida al mundo empresarial a través del Lanzador de Negocios. Estamos encantados de que nos haya elegido como su recurso para su crecimiento profesional y empresarial.

En este curso aprenderá sobre los pasos más importantes a seguir cuando comience un negocio. Si ya tiene un negocio, este curso lo ayudará a obtener una actualización sobre cómo manejarlo con éxito. Creamos este programa para ayudar a la mayoría de los dueños de negocios con información básica a iniciar un negocio con pasos seguros. Esta clase no es el final del camino, todavía hay mucho más por aprender. Lo invito a conocer más sobre nuestro programa exclusivo llamado Compass Club.

La membresía en el Compass Club le brindará capacitación técnica, apoyo con promoción y oportunidades de networking profesional, lo cual le ayudará a avanzar en su negocio. Podrá intercambiar experiencias con otros empresarios en clases, eventos especiales, y programas que ofrecemos durante todo el año.

Como parte de su membresía en el Compass Club usted recibirá lo siguiente:

- Acceso a entrenadores expertos y recursos empresariales!
- 50% de descuento en clases de especialidad con expertos reconocidos.
- Reciba \$20 de descuento el próximo mes con cada nuevo miembro de referencia
- ¡Invitaciones a todas nuestras oportunidades de networking y eventos promocionales!
- Tarifas especiales para grupos de socios con 3 miembros o más.
- ¡Invitaciones especiales para eventos exclusivos para miembros!
- 20% de descuento en nuestra tienda de mercancías y recursos!
- ¡Acceso a programas y productos virtuales!
- ¡Y su membresía es una deducción de impuestos para su negocio!

Le recomiendo que utilice su membresía como si fuera un miembro de un gimnasio. Cuanto más se participa con nuestro club, más conocimiento ganará para convertirse en el mejor dueño de negocio que pueda ser. ¡Somos su gimnasio de negocios!

Para obtener más información sobre la membresía, visite nuestro sitio web www.compasscbs.com o llámenos al (602) 759.0553.

¡Espero ver su desarrollo y el logro de muchos éxitos con nosotros!



Edgar R. Olivo
Fundador del Compass Club
CEO de Compass CBS

10 PASOS PARA *Abrir un Negocio*

**¡El éxito está
a su alcance!**

1. Preguntese:

¿Por qué quiere abrir el negocio?
¿Quiere un nuevo estilo de vida, libertad
financiera o generar un impacto?

2. Estudie el Mercado

¿A quién quiere ayudar y por qué?
¿Hay clientes que compren su
producto o servicio?

3. Hágalo Legal

¿Cuáles son los registros, licencias
o permisos que necesitará tramitar?
¿Qué otras protecciones necesita
para su negocio?

4. Escríbalo

¿Cuál es su estrategia para lograr que
su negocio sea exitoso?

5. Busque Financiamiento para Invertir

¿Cuánto dinero se necesita para empezar?
¿De dónde obtendrá el financiamiento?

6. Establezca sus Metas

¿Cuánto quiere generar en el negocio?
¿Cuáles son sus **ventas** y gastos proyectados?

7. Cree su Marca

¿Qué quiere que sus clientes piensen y
sientan acerca de su servicio o producto?

8. Prepare la Tienda

¿Cómo va a vender tu producto? ¿Necesita
una ubicación, es móvil o es de entrega?
¿Cuánto inventario necesita?
¿Quién formará su equipo?

9. Inaugure su Negocio

¿A quién invitará a su inauguración?
¿Qué estrategias de mercadotecnia va a
utilizar para promover el negocio?

10. Pruebe y Sea Flexible

¿Qué estás haciendo que está funcionando bien?
¿Qué estás haciendo que no está funcionando
bien? ¿Qué necesita mejorar?

● *Cómo dar de Alta tu Negocio* ●

LA IMPORTANCIA
DE TU
PLAN DE NEGOCIO.

Empresas que planean crecen
30% MÁS RÁPIDO

CÓMO DESARROLLAR TU PLAN NEGOCIO:

VISIÓN

¿Por qué es especial lo que estás desarrollando?
¿Cómo ves el futuro de tu negocio en los próximos 5 años?

OBJETIVO

¿Qué es lo que quieres lograr?
¿Cómo vas a medir ese logro y para cuando se lograra?

MISIÓN

¿Por qué creaste este producto o servicio?
¿Qué le prometes a tu cliente cada vez que compra contigo?

PRODUCTO O SERVICIO

¿Qué es lo que vendes?
¿A cuánto lo vendes?

ESTRATEGIAS

¿Qué tienes que hacer para que el negocio sea exitoso?
¿Quiénes son tus clientes o socios clave?

PLAN DE ACCIÓN

¿Cuáles son los pasos que vas a tomar en
30, 60, 90 días o 1 año?

LOS 3 REGISTROS MÁS IMPORTANTES:

**Limited Liability
Company
(LLC)**

**Employer
Identification Number
(EIN)**

**Transaction Privilege
Tax Permit
(TPT)**

¿QUÉ ES LIMITED LIABILITY COMPANY O LLC?

- ✓ Menos regulación
- ✓ Propiedad legal
- ✓ Protección personal de activos
- ✓ Control de Manager
- ✓ Impuestos de negocio (Pass-through • Taxation)
- ✓ Entidad separada

REGISTRA TU LLC EN:

WWW.AZCC.GOV

\$50 (REGULAR) O \$85 (RÁPIDO)

ARIZONA CORPORATIONS COMMISSION

TERMINOLOGÍA

Entity - Entidad o Nombre del Negocio

Statutory Agent - Agente Oficial ó Representante para Recibir

Correspondencias Legales

Mailing Address - Dirección Postal

Physical Address - Dirección Física del Negocio

Member - Dueño del Negocio

Manager - Persona Autorizada del Negocio

Perpetual- Perpetuo

¿QUÉ ES EMPLOYER IDENTIFICATION NUMBER O EIN?

- ✓ Número de identificación empleador (EIN) es un número de nueve dígitos asignado por el IRS.
- ✓ Se usa para identificar las cuentas de impuestos de los empleadores y otras personas que no tienen empleados.
- ✓ El IRS usa el número para identificar a los contribuyentes que deben presentar varias declaraciones de impuestos comerciales

BENEFICIOS:

- Abrir cuenta bancaria • Crédito
- Inversiones • Reportar impuestos
- Seguros • Renta • Y ¡Mucho mas!

REGISTRA TU EIN EN:

WWW.IRS.GOV/EIN

\$0 (GRATIS) | NECESITA SSN

¿No tiene SS? Necesita ITIN, Llenar la forma SS-4 y mandar Fax:

One of the 50 states or the District of Comumbia

If you have no legal residence, principal place of business, or principal office or agency in any state:

Internal Revenue Service

Attn: EIN Operation Cincinnati, OH 45999

Fax: (855) 641-6935

Internal Revenue Service

Attn: EIN International Operation Cincinnati, OH 45999

Fax: (855) 215-1627 (within the U.S.)

Fax: (304) 707-9471 (outside the U.S.)

¿QUÉ ES TRANSACTION PRIVILEGE TAX PERMIT O TPT?

- ✓ Se conoce comúnmente como un impuesto a las ventas
- ✓ Generalmente se transmite al consumidor, en realidad es un impuesto sobre el proveedor.
- ✓ Arizona (ADOR) recauda el impuesto para los condados y las ciudades.
- ✓ Las tasas de impuestos varían según el tipo de actividad comercial, la ciudad y el condado.

TPT se aplica en:

- ALQUILER DE BIENES INMUEBLES
- CONTRATACIÓN DE CONSTRUCCIÓN
- PROPIETARIO/CONSTRUCTORES DE PROPIEDADES
- CONSTRUCCIONES MANUFACTURADAS
- MINERÍA (EXTRACCIÓN, ENCOFRADO)
- TRANSPORTE
- IMPRESIÓN
- PUBLICACIÓN
- SERVICIOS DE UTILIDAD
- COMUNICACIONES
- VENTAS MINORISTAS (RETAIL)
- RESTAURANTES
- BARES
- HOTEL/MOTEL
- ARRENDAMIENTO COMERCIAL
- PUBLICIDAD
- DIVERSIONES (AMUSEMENT)
- ALQUILER DE PROPIEDAD PERSONAL

REGISTRA TU TPT EN:

WWW.AZTAXES.GOV

\$12 | SE TIENE QUE RENOVAR CADA AÑO

¿QUÉ OTRAS LICENCIAS NECESITO?

- Agricultura
- Alcohol
- Minería
- Transporte en carro
- Aviación
- Tabaco
- Radio y televisión
- Transporte marítimo
- Armas de fuego
- Energía nuclear
- Caza de animales
- Pesca comercial

¡PONERLO TODO JUNTO!

Marca con cuando ya haya completado cada uno de los siguientes puntos:

- LLC
- CUENTA BANCARIA
- EIN
- REDES SOCIALES
- TPT
- PLAN DE NEGOCIO
- WEBSITE

NOTAS: _____

● *10 Claves para Administrar* ● *Bien su Negocio.*

COMO PREDECIR EL ÉXITO DE SU NEGOCIO:

¿CUÁNTO DINERO GASTA? • ¿CUÁNTO DINERO AHORRA? • ¿CUÁNTO DINERO INVIERTE?

1. HAZ QUE SEA UNA PRIORIDAD DESDE EL COMIENZO:

Es fácil posponer tareas o procesos aburridos.

La contabilidad adecuada debe ser una prioridad el comienzo.

Es crucial para la salud financiera y el éxito de su empresa

Se volverá más complicado en el futuro, así que empiece temprano.

NOTAS: _____

2. USE SU TIEMPO EN DONDE MÁS SE NECESITA:

Al comienzo eres responsable de una amplia variedad de roles.

Tómase su tiempo para evaluar dónde tus habilidades son más necesarias y se usan mejor.

Lo más probable es que no sea el departamento de contabilidad.

Identifique lo que necesita hacer para asegurarse de que su tiempo se gaste de manera efectiva y eficiente.

NOTAS: _____

3. INVIERTA EN UN SISTEMA DE CONTABILIDAD:



NOTAS: _____

4. CONTRATAR UN PROFESIONAL CUANDO ES TIEMPO:

Contrata a un profesional cuando tu empresa llegue al punto en que sus finanzas necesiten atención adicional y puedas agregar a alguien a la nómina.

NOTAS: _____

5. MANTENER LAS COSAS SEPARADAS:

Especialmente si está empezando.
Es importante separar los gastos y los ingresos comerciales y personales.
Configure cuentas claras y presupuestos para su negocio.

NOTAS: _____

6. HAGA REVISIONES FRECUENTES DE SUS GASTOS:

Observa bien todo lo relacionado con su negocio.
Tiene que guardar sus recibos.
Utilice una tarjeta de crédito comercial y una cuenta bancaria específica.
Ayuda anticipar cuanta ganancia o pérdidas tiene y cuál sería su obligación de impuestos.

NOTAS: _____

7. MANTÉNGASE ORGANIZADO DURANTE TODO EL AÑO :

Estará en mejor posición cuando llegue el momento de los impuestos.

NOTAS: _____

8. PROGRAME TIEMPO PARA REVISAR SUS ESTADOS FINANCIEROS:

Garantizará que no cometa errores y podrá proyectar mejor sus metas.

NOTAS: _____

9. PLANEE PARA GASTOS IMPORTANTES:

Debe pensar bien en el futuro.

Le ayudará a administrar mejor sus finanzas

NOTAS: _____

10. APRENDE EL IDIOMA EMPRESARIAL Y DE ESTADOS FINANCIEROS:

Profit & Loss (Pérdidas y ganancias)

Balance Sheet (Estado de balances)

Cash Flow Statement (Flujo mensual de ingreso)

NOTAS: _____

Más consejitos para TENER ÉXITO

Use un sistema de nómina

Aprovecha la tecnología

Automatice los pagos y las facturas

Acorta plazos de pago (Net terms)

Registre los depósitos correctamente

Contrata ayuda que conozca tu industria

Prepárate para los impuestos

Descubre un sistema que puedes escalar

NOTAS: _____

HOJA DE *Trabajo*

1. ¿Cuáles son los 3 registros mas importantes para su negocio?

2. ¿Qué es un “member” en el registro de su negocio?

3. ¿Qué es un “statutory agent” en el registro de su negocio?

4. ¿Cuánto cuesta registrar un negocio con proceso regular?

5. ¿Cuál es el sitio web para registrar el negocio con Arizona?

6. ¿Qué es un “Employer Identification Number”?

7. ¿En dónde se registra el numero de empleador?

8. ¿Cuánto cuesta el numero de empleador?

9. ¿Qué es “Transaction Privilege Tax Permit”?

10. ¿En dónde registro el TPT?

NOTAS:

● Estrategias para Crear Ventas ●

¿CREES QUE ES CONFUSO ESTABLELECER UN PRECIO PARA TU PRODUCTO O SERVICIO?

MÉTODO DE FIJAR PRECIO EN PRODUCTO

COSTO POR UNIDAD:

El costo por unidad es una medida del costo de una compañía para construir o crear una unidad de producto.

Company XYZ compra 5,000 unidades por \$10,000

$$\$10,000/5,000 = \$2 \text{ por unidad}$$

COSTOS VARIABLES - Costos que varían con la cantidad de unidades fabricadas

Harina	\$0.50
Levadura	\$0.05
Agua	\$0.01
Queso	\$3.00
Pepperoni	\$2.00
Total	\$5.56 por pizza

COSTOS FIJOS - Costos que no varían con la cantidad de unidades fabricadas

Mano de obra	\$1,500
Renta	\$3,000
Seguro	\$200
Promociones	\$500
Utilidades	\$450
Total	\$5,650 (GASTOS MENSUALES)

¿Cuántas pizzas vende usted o cuántas quiere vender? ej. 10,000 al mes

$$\text{Costó por unidad} = \$5.56 + (\$5,650/10,000) = \$6.125$$

$$\mathbf{\$8.99} = \mathbf{\$6.125} + \mathbf{\$2.865}$$

PRECIO

COSTO

GANANCIA

NOTAS:

¡MÁS CONSEJITOS PARA TENER MÁS VENTAS!

Las mejores estrategias dependen del tipo de negocio, las tendencias de la industria y la ubicación

Tienes que conocer bien tu mercado

Siempre tenga una forma de medir.

Venta de relaciones: ¡construye relaciones!

¡Utiliza el poder de Internet!

¡Crea un embudo de ventas!

Asistir a conferencias de negocios

Investigue su mercado bien

Dar tarjetas de presentación

Comience un programa de lealtad

Dar regalos o muestras de su producto

Crear un programa de incentivo de referencias

Únete a un grupo de networking

Ofrece recursos gratis

Actualice sus materiales de promoción

Filantropía

Dar presentaciones

Desarrolla tu presencia en las redes sociales

Tener sitio web

Relaciones públicas

Correos de propaganda

Colabora con socios

NOTAS: _____

HOJA DE *Trabajo*

¿QUÉ SIGNIFICA LO SIGUIENTE?

Costo por unidad: _____

Costos variables: _____

Costos fijos: _____

Mano de obra: _____

Cuales son las 5 claves para tener mas ventas:

- 1: _____
- 2: _____
- 3: _____
- 4: _____
- 5: _____

Notas: _____

● *Plan de Negocio en 1 Hoja* ●

¿CUÁL ES TU HISTORIA?

Visión - ¿Porqué es especial lo que estas desarrollando?
¿Cómo ves el futuro de tu negocio en los próximos 5 años?
Por ej. Dentro de los próximos 5 años ser una marca nacional que representa los mejores productos y servicios.

Objetivo - ¿Qué es lo que quieres lograr? ¿Cómo vas a medir ese logro y para cuándo se lograra?
Por ej. Metas de ingresos, número de clientes, tamaño de empresa con fecha limite.

¿CUÁL ES TU MISIÓN Y QUIÉN TE COMPRA?

Su Misión - ¿Por qué creaste este producto o servicio? ¿Qué le prometes a tu cliente cada vez que compra contigo?
Por ej. Declaraciones de misión son generalmente cortas y al grano, son fácil de repetir y recordar.

¿QUÉ VENDES?

Producto o Servicio - Escribe una lista de tus productos y servicios y con el precio de cada uno. Si tienes muchos productos, como una tienda, entonces intenta categorizarlos.

Por ej. Comida (\$ 0.50 - \$ 5), Bebidas (\$ 0.50 - \$ 3).

¿CÓMO VAS A VENDERLO?

Estrategias - ¿Qué tienes que hacer para que el negocio se exitoso? ¿Quiénes son tus socios clave?
Por ej. Colaboraciones, recibir mas educación y capacitación, nueva maquinaria.

Planes de Acción - ¿Cuáles son los pasos que vas a tomar en 30, 60, 90 días o 1 año?

Ser empresario exitoso es ser alguien que se mantiene fiel a su propia visión y sobrepasa retos que se encuentran en el camino. Este plan le ayudara enfocar sus estrategias.

¡ES FÁCIL CREAR UN PLAN!

Este método le ayuda a:

- Tener enfoque en tu proyecto!
- Ahorrar tiempo y energía!
- Fácilmente compartir ideas!
- Tomar decisiones mejores!

CONSEJOS

Use palabras clave y cortas.
Revisalo diario.
Actualizalo regularmente.
Compártelo con los demás.
Se específico.
Comprométase.

¿QUIERES MAS?

¡Suscríbete a nuestro e-boletín!
¡Síguenos en Facebook!
Ven al Energizador de Negocios.
Ven a nuestros eventos gratuitos.
Asiste a un taller con nosotros.
Solicite un asesoramiento.

¿CUÁL ES TU HISTORIA?

¿CUÁL ES TU MISIÓN Y QUIÉN TE COMPRA?

¿QUÉ VENDES?

¿CÓMO VAS A VENDERLO?

ENTER YOUR COMPANY NAME HERE

	BEGINNING as of mm/dd/yyyy	PROJECTED as of mm/dd/yyyy
ASSETS		
<u>Current Assets</u>		
Cash in bank	_____	_____
Accounts receivable	_____	_____
Inventory	_____	_____
Prepaid expenses	_____	_____
Other current assets	_____	_____
TOTAL CURRENT ASSETS	_____	_____
<u>Fixed Assets</u>		
Machinery & equipment	_____	_____
Furniture & fixtures	_____	_____
Leasehold improvements	_____	_____
Land & buildings	_____	_____
Other fixed assets	_____	_____
(LESS accumulated	_____	_____
TOTAL FIXED ASSETS (NET OF	_____	_____
<u>Other Assets</u>		
Intangibles	_____	_____
Deposits	_____	_____
Goodwill	_____	_____
Other	_____	_____
TOTAL OTHER ASSETS	_____	_____
TOTAL ASSETS	_____	_____
LIABILITIES AND EQUITY		
<u>Current Liabilities</u>		
Accounts payable	_____	_____
Interest payable	_____	_____
Taxes payable	_____	_____
Notes, short-term (due within	_____	_____
Current part, long-term debt	_____	_____
Other current liabilities	_____	_____
TOTAL CURRENT LIABILITIES	_____	_____
<u>Long-term Debt</u>		
Bank loans payable	_____	_____
Notes payable to stockholders	_____	_____
LESS: Short-term portion	_____	_____
Other long term debt	_____	_____
TOTAL LONG-TERM DEBT	_____	_____
TOTAL LIABILITIES	_____	_____
<u>Owners' Equity</u>		
Invested capital	_____	_____
Retained earnings - beginning	_____	_____
Retained earnings - current	_____	_____
TOTAL OWNERS' EQUITY	_____	_____
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	_____	_____

REVENUE (SALES)

Category 1 _____

Category 2 _____

Category 3 _____

Category 4 _____

Category 5 _____

Category 6 _____

Category 7 _____

Total Revenue (Sales) _____**Cost of Sales**

Category 1 _____

Category 2 _____

Category 3 _____

Category 4 _____

Category 5 _____

Category 6 _____

Category 7 _____

Total Costo of Sales _____**Gross Profit** _____**Expenses**

Salary expenses _____

Payroll expenses _____

Outside services _____

Supplies (office and operating) _____

Repairs and maintenance _____

Advertising _____

Car, delivery and travel _____

Accounting and legal _____

Rent & Related Costs _____

Telephone _____

Utilities _____

Insurance _____

Taxes (real estate, etc.) _____

Interest _____

Depreciation _____

Other expenses (specify) _____

Other expenses (specify) _____

Other expenses (specify) _____

Misc. (unspecified) _____

Total Expenses _____**Net Profit Before Taxes** _____**Income Taxes** _____**Net Operating Income** _____

Cash Flow Statement

Cash Flow Statement
Enter your Company Name here

Fiscal Year Begins

	Jan-00	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12	YEARLY
Revenue (Sales)													
Category 1													0
Category 2													0
Category 3													0
Category 4													0
Category 5													0
Category 6													0
Category 7													0
Total Revenue (Sales)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Cost of Sales													
Category 1													0
Category 2													0
Category 3													0
Category 4													0
Category 5													0
Category 6													0
Category 7													0
Total Cost of Sales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Gross Profit	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Expenses													
Salary expenses													0
Payroll expenses													0
Outside services													0
Supplies (office and operating)													0
Repairs and maintenance													0
Advertising													0
Car. delivery and travel													0
Accounting and legal													0
Rent & Related Costs													0
Telephone													0
Utilities													0
Insurance													0
Taxes (real estate, etc.)													0
Interest													0
Depreciation													0
Other expenses (specify)													0
Other expenses (specify)													0
Other expenses (specify)													0
Misc. (unspecified)													0
Total Expenses	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Net Profit Before Taxes													
Income Taxes													
Net Operating Income	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

● *Glosario de Términos de Contabilidad* ●

ESTADOS FINANCIEROS	FINANCIAL STATEMENTS
Estados financieros	Financial statements
Estados financieros consolidados	Consolidated financial statements
Balance general	Balance sheet
Estado de posición financiera	Statement of financial position
Activo	Assets
Activo circulante	Current assets
Efectivo e inversiones temporales ó activo disponible	Cash and cash equivalents or marketable securities
Cuentas por cobrar	Accounts receivable
Documentos por cobrar	Notes receivable
Otras cuentas por cobrar	Other accounts receivable
Inventario	Inventory
Pagos anticipados	Prepaid expenses
Otro activo circulante	Other current assets
Activo de largo plazo	Long term assets
Inversiones	Investments
Cuentas por cobrar de largo plazo	Long term receivables
Activo fijo	Fixed assets
Propiedad, planta y equipo	Property, plant and equipment
Depreciación acumulada	Accumulated depreciation
Otros activos	Other assets
Activo diferido	Deferred assets
Activos intangibles	Intangible assets
Activos financieros	Financial assets
Pasivo	Liabilities
Pasivo circulante	Current liabilities
Cuentas por pagar	Accounts payable
Documentos por pagar	Notes payable
Préstamos bancarios	Bank loans
Créditos con costo financiero	Liabilities with financial cost
Impuestos por pagar	Income tax payable or accrued taxes
Sueldos por pagar	Wages payable
Gastos acumulados	Accrued expenses
Porción circulante de pasivo de largo plazo	Current maturities of long term debts
Impuestos diferidos	Deferred taxes
Pasivo de largo plazo	Long term liabilities
Deuda de largo plazo	Long term debts
Otros pasivos	Other liabilities
Capital contable	Stockholders' equity or networth
Interés minoritario	Minority interest
Capital social	Common stock
Acciones comunes	Ordinary shares
Acciones preferentes	Preferred shares
Prima en venta de acciones	Additional paid-in capital
Utilidades retenidas	Retained earnings
Utilidades del ejercicio	Net income for the year

Actualización del capital contable	Restatement of stockholders equity
Exceso o insuficiencia en la actualización	Excess or shortfall in restatement of stockholders equity
Estado de resultados	Income statement / Statement of earnings
Ventas netas	Net sales or net revenue
Total de ingresos	Total revenue
Costo de ventas o Costo de lo vendido	Cost of sales or Cost of goods sold
Utilidad bruta	Gross profit or gross margin
Gastos de operación	Operating expenses or operating expenses
Gastos de administración	Administrative expenses
Gastos de venta y distribución	Selling and distribution expenses
Gastos generales	General expenses
Investigación, desarrollo e ingeniería	Research, development and engineering
Depreciación	Depreciation
Amortización	Amortization
Utilidad de operación	Operating income
Costo integral de financiamiento	Comprehensive financial cost
Intereses a cargo	Interest expense
Intereses a favor	Interest income
Ganancia cambiaria	Foreign exchange gain
Pérdida cambiaria	Foreign exchange loss
Resultado por posición monetaria	Gain due to monetary position
Utilidad antes de impuestos	Income before taxes
Partidas extraordinarias	Extraordinary items
Otros ingresos y egresos	Other income and expenses
Impuestos sobre la renta	Income taxes
Participación a los trabajadores de la utilidad	Worker's profit sharing
Utilidad neta	Net profit or net earnings
Flujo de efectivo	Statement of cash flow
Utilidad neta del periodo	Net income for the period
Depreciación y amortización	Depreciation and amortization
Flujo generado por el resultado del ejercicio	Cash flow from earnings
Aumento en cuentas por cobrar	Increase in accounts receivables
Aumento en inventario	Increase in inventory
Aumento en pagos anticipados	Increase in prepaid expenses
Aumento en cuentas por cobrar de largo plazo	Increase in long term receivables
Aumento en cuentas por pagar	Increase in accounts payables
Flujo por cambios en capital de trabajo	Cash flow from working capital
Flujo generado por la operación	Cash flow from operating activities
Inversión en bienes de capital	Capital expenditures
Otras inversiones	Other investments
Flujo generado por actividades de inversión	Cash flow from investing activities
Incremento en préstamos de corto plazo	Increase in short term debt
Incremento en préstamos de largo plazo	Increase in long term debt
Emisión de acciones	Issuance of capital stock
Pago de dividendos	Payment of dividends
Flujo generado por actividades de financiamiento	Cash flow from financing activities
Incremento en efectivo e inversiones temporales	Net increase in cash and cash equivalents
Efectivo e inversiones temporales al inicio del periodo	Cash and cash equivalents at the beginning of the period
Efectivo e inversiones temporales al final del periodo	Cash and cash equivalents at the end of the period

OTROS CONCEPTOS PARA EL ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

Capital empleado
 Uafir: Utilidad antes de financiamiento e impuesto sobre la renta
 Uafirda: Utilidad antes de financiamiento, impuesto sobre la renta, depreciación y amortización
 Uafidar: Utilidad antes de financiamiento, impuestos, depreciación, amortización y rentas
 Unodi: Utilidad neta operativa después de impuestos
 Ubodi: Utilidad bruta operativa después de impuestos
 Flujo de efectivo libre
 Utilidad económica
 Valor económico agregado (VEA)
 Valor de mercado agregado (VMA)
 Capital de trabajo
 Capital de trabajo neto
 Razones financieras
 Razones de liquidez:
 Razón de circulante
 Razón del ácido
 Razón del efectivo
 Capital de trabajo
 Razones de solvencia o apalancamiento:
 Razón de apalancamiento
 Razón de endeudamiento
 Razón de cobertura
 Razones de actividad:
 Rotación de cartera
 Días cartera
 Rotación del inventario
 Días inventario
 Rotación proveedores
 Días proveedores
 Ciclo de operación
 Ciclo de conversión del efectivo
 Rotación de activo fijo
 Rotación de activo total
 Márgenes de utilidad:
 Margen bruto
 Margen operativo
 Margen neto
 Rentabilidad:
 Retorno sobre la inversión
 Retorno sobre capital
 Retorno sobre capital empleado

OTHER CONCEPTS IN THE FINANCIAL STATEMENTS ANALYSIS

Capital employed
 Ebit: Earnings before interest and taxes
 Ebitda: Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization
 Ebitdal: Earnings before interest, taxes, depreciation, amortization and leasing
 Nopat: Net operating profit after taxes
 Gopat: Gross operating profit after taxes
 Free cash flow
 Economic profit
 Economic value added (EVA)
 Market value added (MVA)
 Working capital
 Net working capital
 Financial ratios
 Liquidity ratios:
 Current ratio
 Acid ratio or quick ratio
 Cash ratio
 Working capital
 Solvency ratios:
 Leverage ratio or debt to equity ratio
 Debt ratio or debt to asset ratio
 Coverage ratio
 Activity ratios:
 Accounts receivable turnover
 Days accounts receivable
 Inventory turnover
 Days inventory
 Accounts payable turnover
 Days accounts payable
 Operating cycle
 Cash cycle
 Fix asset turnover
 Total asset turnover
 Profit margins:
 Gross margin
 Operating margin
 Net margin or return on sales
 Profitability:
 Return on investment or return on assets
 Return on equity
 Return on capital employed

EVALUACIÓN DE PROYECTOS Y VALUACIÓN

CAPITAL BUDGETING AND VALUATION

Valuación	Valuation
Flujo de efectivo libre	Free cash flow
Tasa de descuento	Discount rate
Costo de oportunidad	Opportunity cost
Riesgo	Risk
Flujo de efectivo descontado	Discounted cash flow
Valor del dinero en el tiempo	Time value money
Costo de capital ó Costo de capital promedio ponderado	Cost of capital or Weighted average cost of capital
Valor presente neto (VPN)	Net present value (NPV)
Tasa interna de retorno (TIR)	Internal rate of return (IRR)
Periodo de recuperación	Payback period
Periodo de recuperación descontado	Discounted payback period
Índice de rentabilidad	Profitability index
Perpetuidad	Perpetuity
Anualidad	Annuity
Pago	Payment (PMT)
Costo anual equivalente	Annual equivalent cost
Decisiones de reemplazo	Replacement decisions
Decisión de compra o renta	Buy or lease decision
Decisión de compra o fabricación	Make or buy decision
Alternativas mutuamente excluyentes	Mutually exclusive alternatives

NOTAS: _____



Opciones de Pago:

OPCIÓN A:

\$99 al mes
(pagos en cash \$125)

OPCIÓN B:

\$999 al año
(descuento 2 meses con pago anual)

¿QUÉ INCLUYE LA MEMBRESÍA?

- ¡Entrenamientos virtuales y presenciales!
- ¡Aprenda computación, finanzas, emprendimiento y liderazgo!
- ¡Reciba un ID exclusivo de miembro y una polo cuando se suscriba!
- ¡Apoyo con su negocio!
- ¡Acceso a nuestra oficina virtual (coworking) en horarios de oficina!
- ¡Acceso a eventos exclusivos y pases gratuitos!
- ¡Aprenda, crezca y conecte con más empresarios!
- 2 Clases de Inglés para empresarios

¿QUÉ VOY A APRENDER?

Según la membresía que elijas, incluye acceso a clases virtuales, presenciales y sesiones grabadas

- Emprendimiento
- Inversiones
- Marketing
- Marcas
- Promociones y ventas
- Medios de comunicación social
- Redes sociales
- Economía
- Hablar en público
- Inglés para empresarios
- Microsoft (Excel, PPT, Word)
- ¡Y mucho más!

¿CÓMO ME REGISTRO?

Es muy fácil. Todo lo que necesita hacer es completar una solicitud en persona, por teléfono o en línea. Nuestros amables representantes establecerán su kit de membresía dentro de 48 horas.

¿CÓMO FUNCIONA?

PIENSE EN ESTE PROGRAMA COMO UN GIMNASIO PARA DUEÑOS DE NEGOCIOS.

Proporcionamos clases mensuales y apoyo empresarial por expertos con muchos años de experiencia y credenciales en varias industrias.

Le ayudamos a hacer crecer su negocio con nuestros métodos comprobados que han ayudado a miles de negocios a crecer. Cada programa lo llevará más cerca de crear un negocio autosuficiente.

¿CUÁL ES EL COMPROMISO?

¡El compromiso es sólo de 6 meses! Después de eso, puede cancelar o pausar su membresía sin ninguna tarifa adicional. Muchos de nuestros miembros permanecen más de 12 meses o al lograr sus objetivos.

¿QUÉ SUCEDE UNA VEZ QUE ME CONVIERTO EN MIEMBRO?

Una vez que se registre, programaremos una reunión con su coach de negocios para ayudarlo con su Guía. Le invitaremos a la orientación para nuevos miembros y le entregaremos todos sus materiales de bienvenida para que pueda comenzar a disfrutar de su membresía.

Necesitará una tarjeta de crédito, correo electrónico y teléfono inteligente o computadora para acceder a nuestros programas virtuales.

EL MAPA

Herramienta Oficial para Llegar al Éxito



Esta Herramienta
es exclusiva para
los miembros de:



- ¡Comienza en cualquier etapa de tu negocio!
- ¡Crece tu negocio a tu ritmo!
- ¡Te ayuda a enfocar en los objetivos más importantes!
- ¡Obtén acceso a la capacitación presencial y en línea!
- ¡No te pierdas una clase, las tenemos grabadas en el sitio privado para miembros!
- ¡Motívate con otros empresarios!
- ¡Lleva un registro de tu propio progreso!
- ¡Recibe apoyo para completar los pasos hacia un negocio productivo!

¡Regístrate hoy mismo!



Calcomanía Oficial para miembros
de Compass Club con la cual se certifica
que dicho negocio ha sido guiado con:
PASIÓN, SERVICIO Y CONFIANZA

Lanzador de
NEGOCIOS

WWW.COMPASSCBS.COM

UN PROGRAMA OFICIAL DE:
COMPASSCBS
CAREER & BUSINESS SOLUTIONS, LLC