



Módulo 2

Evaluación y mejora de su educación financiera



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.

Módulo 2

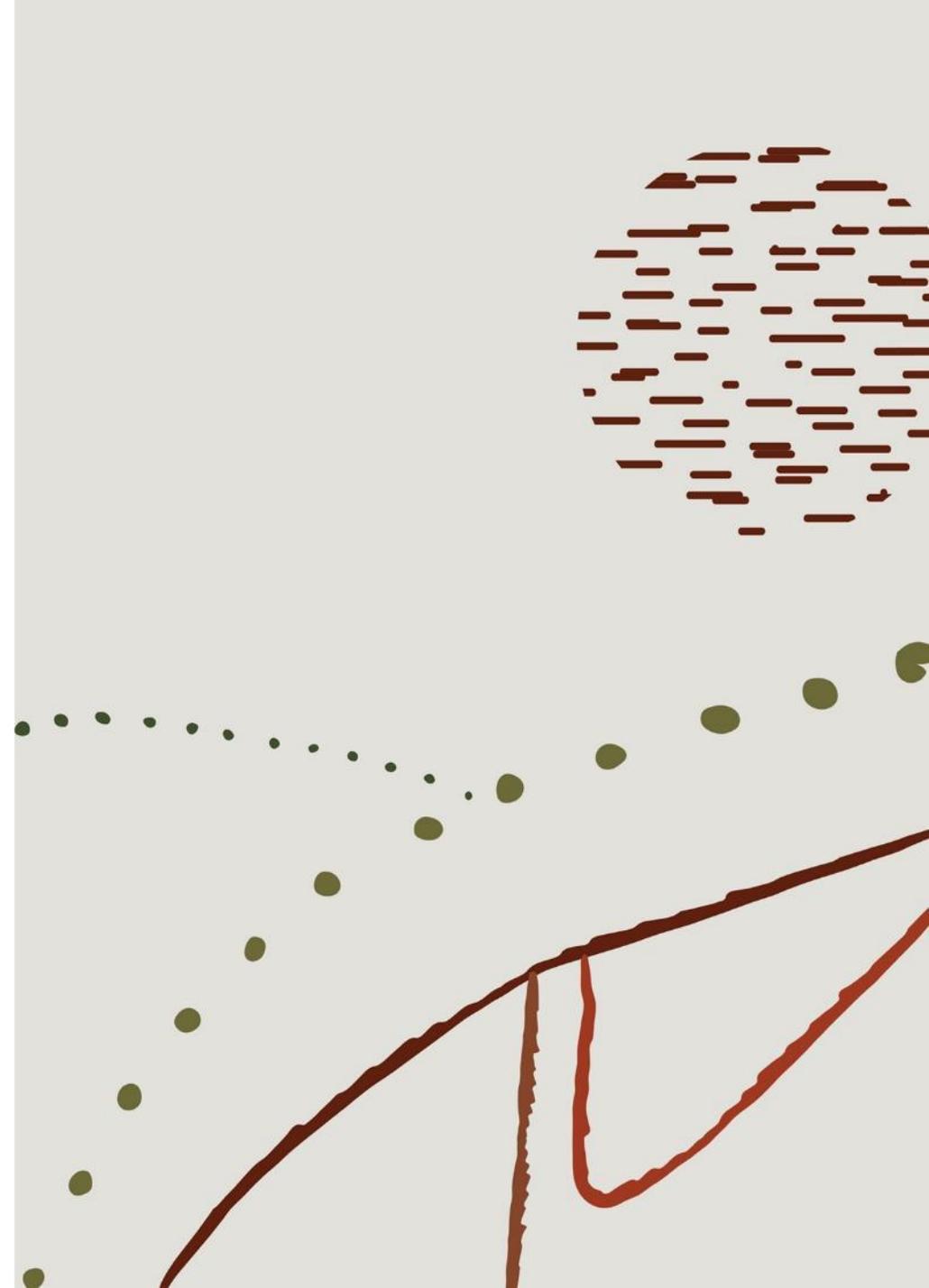
El significado de la educación financiera es la base de su relación con el dinero, y es un viaje de aprendizaje de por vida. Una vez que los pequeños agricultores identifican cómo sus productos encajan en el mercado y han comenzado a desarrollar un plan de negocios, debe acceder a financiamiento:

En este módulo, lo guiamos a través del aprendizaje sobre temas financieros que lo ayudarán a completar su Plan de Negocios y lo ayudarán a evaluar y mejorar su educación financiera y, a su vez, la sostenibilidad de su pequeña propiedad.

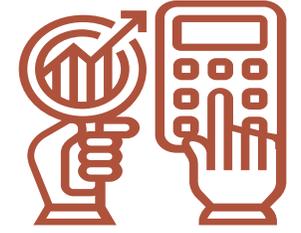
- 1 Los fundamentos de la educación financiera como pequeño agricultor y el presupuesto de flujo de efectivo
- 2 Comprender el análisis de pérdidas y ganancias
- 3 Presupuestos y sus usos
- 4 Oportunidades de financiación y subvenciones disponibles

01

Los fundamentos de la educación financiera como pequeño agricultor y el presupuesto de flujo de efectivo



Los fundamentos de la educación financiera como pequeño agricultor



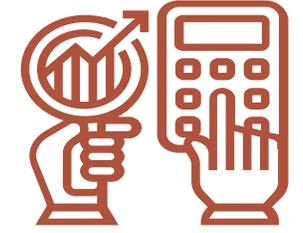
¿Tal vez como pequeño agricultor, la contabilidad probablemente no sea su habilidad más fuerte? Y, sin embargo, comprender las finanzas, el flujo de caja, las proyecciones presupuestarias, las ganancias y pérdidas, etc., es esencial para comprender la salud general de su pequeña empresa. Es por eso que cada pequeño agricultor debe hacer de la educación financiera una prioridad..

Comencemos con lo que tienes...

- Lo más probable es que tenga una comprensión general de los ingresos frente a los gastos.
- Usted sabe dónde buscar en sus estados financieros para ver cuánto efectivo tiene en el banco o cuál es su ingreso neto.

Sin embargo, es posible que no sepa cómo utilizar los datos financieros que tiene en todo su potencial. Ahí es donde entramos!

Los fundamentos de la educación financiera como pequeño agricultor



Cuando se usan sabiamente, los estados financieros de su pequeña propiedad se convierten en una herramienta para pronosticar ingresos, decidir si / cuándo introducir un nuevo producto o servicio, invertir en nuevos equipos o marketing, y mucho, mucho más.

Piense en los estados financieros como un tablero para su pequeña propiedad. Le dicen lo que posee y debe en un momento específico, si sus operaciones son rentables y cuánto efectivo entra y sale de su pequeña propiedad. Los necesitará como parte de un plan de negocios o para obtener la aprobación de un crédito comercial. En este módulo, hemos trabajado para que el proceso sea lo más simple y poderoso posible.

Además de absorber el aprendizaje financiero en este módulo, los pequeños agricultores pueden mejorar enormemente su educación financiera comparando sus finanzas con las de un pequeño agricultor respetado en su industria. Pocas cosas son más valiosas que aprender de un compañero exitoso o grupo de compañeros. Comparar las finanzas es una excelente manera de hacer esto.

Planificación financiera para pequeñas explotaciones...

Todas las empresas necesitan dinero para pagar las cuentas. **El efectivo es el alma de todas las empresas y el monitoreo del flujo de efectivo es una parte clave de la gestión empresarial.**

Para las pequeñas propiedades, el dinero que ingresa generalmente no es regular, ni en cantidad ni en tiempo, por lo tanto, planificar el flujo de efectivo puede ser más difícil, pero sigue siendo una tarea muy importante para usted como pequeño agricultor.

Para muchos pequeños agricultores, si el precio cae alrededor del tiempo de venta, es difícil ajustar el gasto, ya que gran parte del dinero ya se ha gastado.



El punto de partida ..

Presupuestación de flujo de efectivo

Un presupuesto de flujo de efectivo simple resaltaré los posibles requisitos de endeudamiento y ayudará a proporcionar evidencia a un gerente de banco de que tiene la capacidad de administrar las finanzas de manera efectiva y pagar cualquier préstamo.

Hay 2 elementos clave del presupuesto de flujo de efectivo. Estos son:

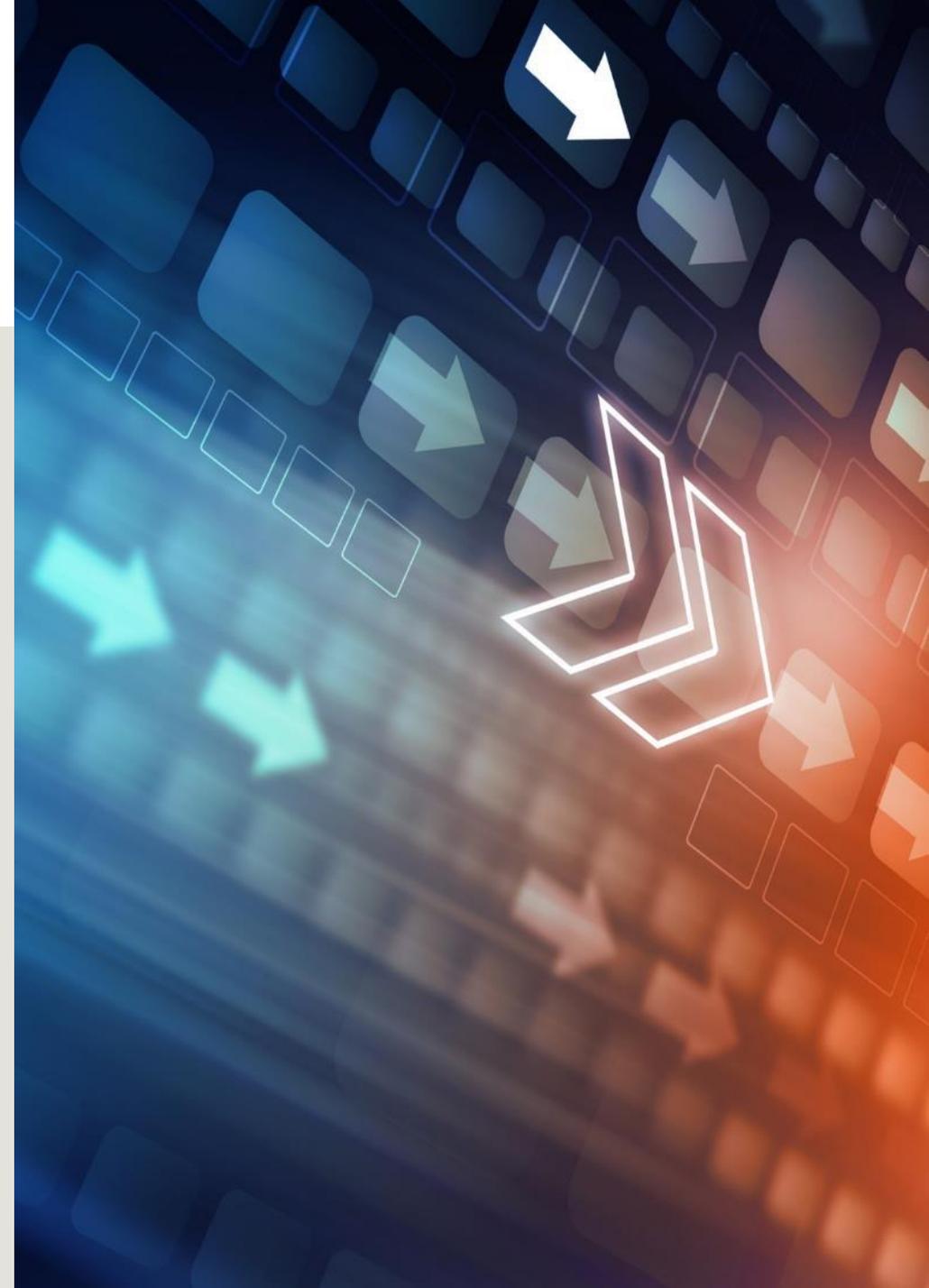
- 1. Planificación del flujo de efectivo**
- 2. Revisión/Control**



1. Planificación del flujo de efectivo

El flujo de efectivo es el movimiento de dinero dentro y fuera de un negocio durante un período de tiempo. El pronóstico del **flujo de efectivo** implica predecir el flujo futuro de efectivo dentro y fuera de sus cuentas bancarias. Pronosticar las entradas y salidas de efectivo regularmente es importante, especialmente para tres tipos de negocios:

- Nuevos negocios
- Empresas de rápido crecimiento
- empresas con patrones de ventas impredecibles, por ejemplo, empresas estacionales como los pequeños agricultores



Un pronóstico de flujo de efectivo

Cuanto más completo y preciso sea el pronóstico o plan de flujo de efectivo, mayor será el valor para su pequeña empresa.

¿Qué debe incluir en su plan?

¡La respuesta simple es todo!

Cualquier cosa y todo lo que se pagará en el período, y cualquier dinero que llegue de cualquier fuente debe ser incluido.

Renta	Oct	Nov
Sacrificar vacas	1700	
Ensilaje	1250	1250
Bovinos	14000	
Pago CAP		
Ingresos totales	16,950	1250
Expensas		
Comida	1500	1500
Fertilizante		3000
Veterinario	300	300
Contratista		4500
Combustible	150	1000
Agua/Electricidad/Tarifas	200	400
Seguro	200	200
Ai/Semen		375
Reembolso del préstamo	200	200
Gastos totales	2,550	11,475
Flujo de caja	14,400	10,225

Usos de Pronóstico de flujo de efectivo...

Un pronóstico de flujo de efectivo le permite planificar para el futuro. Puede ayudarle a tomar decisiones importantes, tales como::

- Ampliando su superficie
- Invertir en equipos
- recompensarse a sí mismo por su arduo trabajo y éxito

La previsión del flujo de efectivo también puede ayudarle a identificar los riesgos del flujo de efectivo negativo y planificar en consecuencia..



Construir, calcular e interpretar pronósticos de flujo de efectivo

Crear un pronóstico de flujo de efectivo para un nuevo proyecto o pequeña empresa puede ser difícil, ya que el proyecto propuesto no tendrá cifras previas que lo ayuden a estimar sus futuras entradas y salidas de efectivo. Esto requerirá que hagas algunas conjeturas. También deberá monitorear cuidadosamente el flujo de efectivo del negocio en los primeros días para ver si sus estimaciones fueron realistas y hacer los cambios necesarios si no lo son.

Una pequeña explotación establecida puede comparar su flujo de caja real con su previsión de flujo de caja para supervisar si está alcanzando sus objetivos. A continuación, puede hacer cambios si es necesario.



Un pronóstico de flujo de efectivo requiere los siguientes elementos:



**Ingresos e
ingresos
totales**

Los ingresos se refieren al dinero que entra (sus ventas). Encontrar el total significa sumar todas las formas de ingresos.



**Gastos y
gastos
totales**

Los gastos son el dinero que sale a través de los costos, el total significa sumar todos sus gastos..



**Flujo de
caja neto**

El flujo de efectivo neto es la diferencia entre todas las entradas de efectivo (ingresos) y todas las salidas de efectivo (gastos).



**Un saldo de
apertura**

Esta es la cantidad de dinero con la que comienzas. Saldo de apertura = saldo de cierre del período anterior.



**A Saldo de
cierre**

Esta es la cantidad de dinero al final del período del informe. Saldo de cierre = flujo de caja neto + saldo de apertura.

Ejemplo de previsión de flujo de caja

El ejemplo aquí demuestra un negocio que predice mayores entradas totales cada mes que salidas totales, esto es positivo. Al final de 3 meses, el negocio predice que tendrán un saldo de cierre de £ 10,150.

El saldo de cierre no representa ganancias, es simplemente la cantidad de efectivo que tendrá el negocio.

¿Estás listo para preparar tu propio flujo de caja? **Utilice nuestra sencilla plantilla de Excel – ver recursos descargables**



	JAN	FEB	MAR
Entradas de efectivo			
Ventas	£8,500	£5,000	£4.000
Alquiler recibido	£1,000	£1,000	£1,000
Entradas totales	£9,500	£6,000	£5,000

	JAN	FEB	MAR
Entradas efectivo			
Salario	£1,000	£800	£700
Materias primas	£1,000	£800	£500
Marketing	£200	£200	£200
Alquilar	£1,500	£1,500	£1,500
Reembolso préstamo	£150	£150	£150
Salidas totales	£3,850	£3,450	£3,050
Flujo de caja neto	£5,650	£2,550	£1,950
Saldo de apertura	£0	£5,650	£8,200
Saldo de cierre	£5,650	£8,200	£10,150

Saber cómo usar su pronóstico de flujo de efectivo...

Incluso si su pequeña empresa tiene muchos clientes, aún puede tener un **flujo de caja negativo**. Necesita un **flujo de caja positivo** para reducir el riesgo de fracaso. Hay varias maneras en que uno puede mejorar el flujo de caja, por ejemplo:

- Aumente los ingresos por ventas: puede intentar vender más productos
- Reduzca los costos: puede negociar mejores acuerdos con los proveedores o reducir los gastos no esenciales
- Retrasar los pagos: puede intentar retrasar los pagos de préstamos, hipotecas y crédito comercial (asegúrese de que este sea un enfoque temporal)
- Fondos adicionales: ¿sabe si es elegible para una subvención? Tal vez necesites un préstamo a corto plazo



2. Revisión / Control

El 1er paso de revisión y control es comparar los recibos y pagos reales con lo que se esperaba o planeaba.

¿Cuáles son las diferencias entre el plan y los flujos de efectivo reales? ¿Llegaron todas las facturas que esperabas? ¿Todas las facturas fueron como esperaba, por ejemplo, el servicio de un vehículo utilizado en la pequeña propiedad?

El 2º paso es entender por qué ocurrieron estas diferencias? ¿Las ventas fueron menores de lo esperado? ¿Hubo una factura inesperada?

El 3º paso es decidir cuáles son las implicaciones y qué puedes hacer al respecto. Es vital identificar los problemas y tomar medidas lo antes posible.



Buenas preguntas para hacer:

Revisar sus datos financieros regularmente le permitirá tener un mejor control sobre sus finanzas.

Obtener respuestas a las 5 preguntas aquí es un buen comienzo.

TOP TIP: Es probable que el mejor plan sea un plan anual que incluya todos los pagos mensuales de entrada y salida, actualizado mensualmente en función de la revisión del efectivo real frente al efectivo planificado dentro y fuera del negocio..

1

¿Se puede vender ganado o producir antes?

2

¿Se puede retrasar el pago de facturas?

3

¿Puedes retrasar un poco el trabajo por un corto tiempo?

4

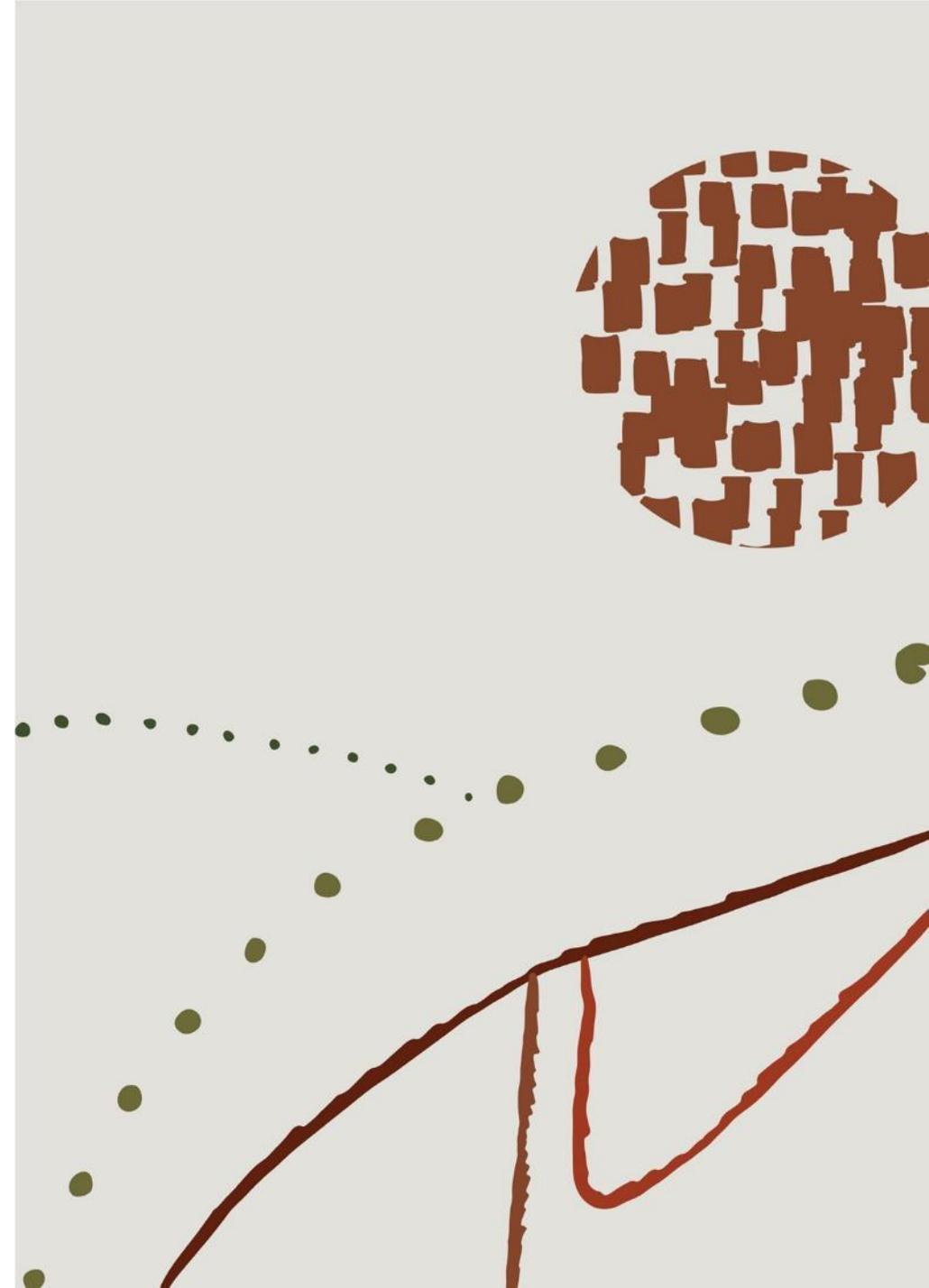
¿Tendrá que hablar con el gerente del banco sobre las opciones de financiamiento?

5

¿Cuánto extra necesitará y por cuánto tiempo?

02

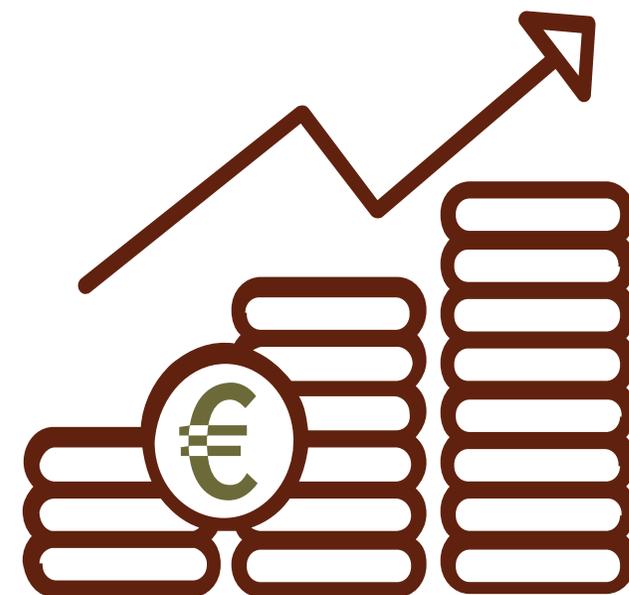
Comprender el análisis de pérdidas y ganancias



¿Qué es un estado de pérdidas y ganancias?

Un estado de pérdidas y ganancias (P&L), o estado de resultados, es un informe financiero que proporciona un resumen de sus ingresos, gastos y ganancias / pérdidas, durante un período de tiempo determinado (generalmente más de un trimestre o un año)

La declaración de pérdidas y ganancias muestra la capacidad de uno para generar ventas, administrar gastos y crear ganancias. Al usar una declaración de pérdidas y ganancias en su pequeña propiedad, pasa a usar datos financieros para tomar decisiones más sólidas.



Efectivo vs. base de devengo...

Una cosa importante que debe saber antes de comenzar a analizar su estado de pérdidas y ganancias es si está en efectivo o en base a una contabilidad de acumulación. Aprendamos más.

Con un **Base de caja**, los ingresos y gastos se reconocen cuando hay un movimiento de efectivo (por ejemplo, si acepta pagar a un proveedor 50 € por un servicio en un mes, no lo contabiliza hasta que los 50 € salen de su banco).

El **Método de acumulación** contabiliza los ingresos cuando se ganan (antes de que el dinero llegue al banco) y los gastos cuando se incurre en ellos (pero antes de que se haya pagado a los proveedores).



Efectivo vs. devengo Base, beneficios e inconvenientes de cada enfoque

MÉTODO DE EFECTIVO

Beneficios

- Simplicidad
- Especifica con precisión la posición de efectivo
- Tiempo preciso y pago de facturas de impuestos

Inconvenientes

- Puede distorsionar la medida de la rentabilidad
- Solo apropiado para negocios basados en efectivo

MÉTODO DE ACUMULACIÓN

Beneficios

- Ilustra con mayor precisión el flujo de ingresos / deudas
-

Inconvenientes

- Engañoso con respecto a su posición real de efectivo
- Mayores obligaciones de contabilidad, ya que es un enfoque más refinado de la contabilidad

Análisis de una declaración de pérdidas y ganancias...

Aquí hay un ejemplo de un estado básico de pérdidas y ganancias. Muchas personas se sienten abrumadas por los números, pero en las siguientes diapositivas, le daremos algunos consejos y trucos rápidos sobre dónde buscar y por qué, y se sentirá más seguro preparando y analizando sus propias declaraciones..

Aquí puede ver que **VENTAS, COSTO DE VENTAS Y GASTOS** le dan las cifras clave que está buscando y, en consecuencia, lo ayudan a analizar cómo le está yendo como negocio.

Profit And Loss Statement

	Q2		
	April	May	June
SALES			
Lemonade	312	395	474
Marmalade	104	130	156
TOTAL SALES	416	525	630
COST OF SALES			
Lemons	75	75	100
Sugar	10.58	10.58	10.58
Cups	40	40	40
Ice	5.37	7.16	8.95
Jars	38.98	58.47	58.47
TOTAL COST OF SALES	169.93	191.21	218
GROSS PROFIT	246.07	333.79	412
EXPENSES			
Bookkeeping	20	20	20
Advertising	10	60	40
TOTAL EXPENSES	30	80	60
NET PROFIT/ LOSS	216.07	253.79	352
*Profit Margin Calculated (not part of P&L) %	51.9399	48.34095	55.87302

Tenga en cuenta estas cifras, las siguientes diapositivas analizarán

1. Ingresos por ventas

Esto puede parecer obvio, pero primero debe revisar sus ventas. El aumento de las ventas es generalmente la mejor manera de mejorar la rentabilidad. **Si ves que un mes fue particularmente bueno, analiza por qué para que puedas duplicar lo que hiciste en el futuro.**

En nuestro ejemplo, vemos que

- Junio fue el mejor mes en términos de ventas, ganancia bruta, ingresos netos y margen de ganancia.
- Al revisar los otros números, vemos que esto podría haberse debido a la estacionalidad y / o al aumento de la comercialización.



2. Fuentes de ingresos o ventas

Otro factor relacionado con las ventas que debes analizar son tus **fuentes de ingresos**.

Pregúntese si todas sus fuentes de ingresos tienen sentido comercial, es decir, son rentables para su negocio.

¿Alguno de ellos consume demasiado tiempo con márgenes muy bajos? En nuestro ejemplo, nuestras fuentes de ingresos incluyen la venta de limonada y mermelada..

El coste de los ingredientes y tarros para la mermelada destaca que deberíamos eliminarla como fuente de ventas o cambiar la receta para hacerla más rentable.



3. Estacionalidad

La estacionalidad es el hecho de que las cosas cambian según la temporada. Se puede ver en muchas partes de un negocio, incluidas, entre otras, las ventas y los gastos.

En nuestro ejemplo, vemos estacionalidad en las ventas. A medida que se acercan los meses de verano y las temperaturas aumentan, también lo hacen las ventas. Nuestro ejemplo no muestra estacionalidad en los gastos, pero si lo fuera, mostraría un aumento de los precios de los limones debido a una mayor demanda y una menor producción en los meses de verano, seguido de una disminución del costo de los limones en los trimestres de otoño e invierno debido al aumento de la producción de limones y la menor demanda. **Traza tu propia estacionalidad cuidadosamente.**



4. Costo de ventas

A continuación, debe revisar el costo de los productos vendidos. Tiene sentido que el costo de las ventas aumente a medida que aumentan los ingresos por ventas, ya que estos gastos están directamente relacionados con su producto. Lo contrario debería ser una bandera roja.

Además, cuando revisa el costo de las ventas, puede hacerse preguntas como: "¿Hay alguna manera de reducir estos costos?" Encontrar formas de disminuir su costo de ventas en última instancia aumentará su margen de beneficio.

En nuestro ejemplo, el pequeño agricultor puede considerar comprar artículos que no salgan mal (frascos, tazas y azúcar) a granel para reducir los costos durante todo el año y aumentar su margen de beneficio anual.



5. Ingresos netos

El ingreso neto es tu ganancia y es una de las cifras más importantes si quieres tener éxito y ser sostenible en el tiempo. Desea ver su ganancia positiva, excepto cuando es aceptable ver una pérdida, como cuando realiza una inversión estratégica en un período para disminuir los costos o aumentar las ventas en un período posterior.

Por ejemplo, en nuestro ejemplo, el dueño del negocio podría haber comprado frascos, azúcar y tazas a granel durante todo el año en abril. Si esto se hiciera, llevaría a la compañía a una pérdida durante el mes, pero ese gasto se recuperaría con ahorros y mayores márgenes durante el resto del año..



6. Margen de beneficios



El ingreso neto es simplemente su resultado final, pero es importante hacer un cálculo rápido para determinar su **margen de beneficio** para crear una línea de base que permita la comparación entre períodos de tiempo..

Para determinar su margen de beneficio, simplemente divida el ingreso neto por el ingreso neto y luego multiplique su resultado por 100. Puede sonar complicado, pero usemos nuestro ejemplo nuevamente.

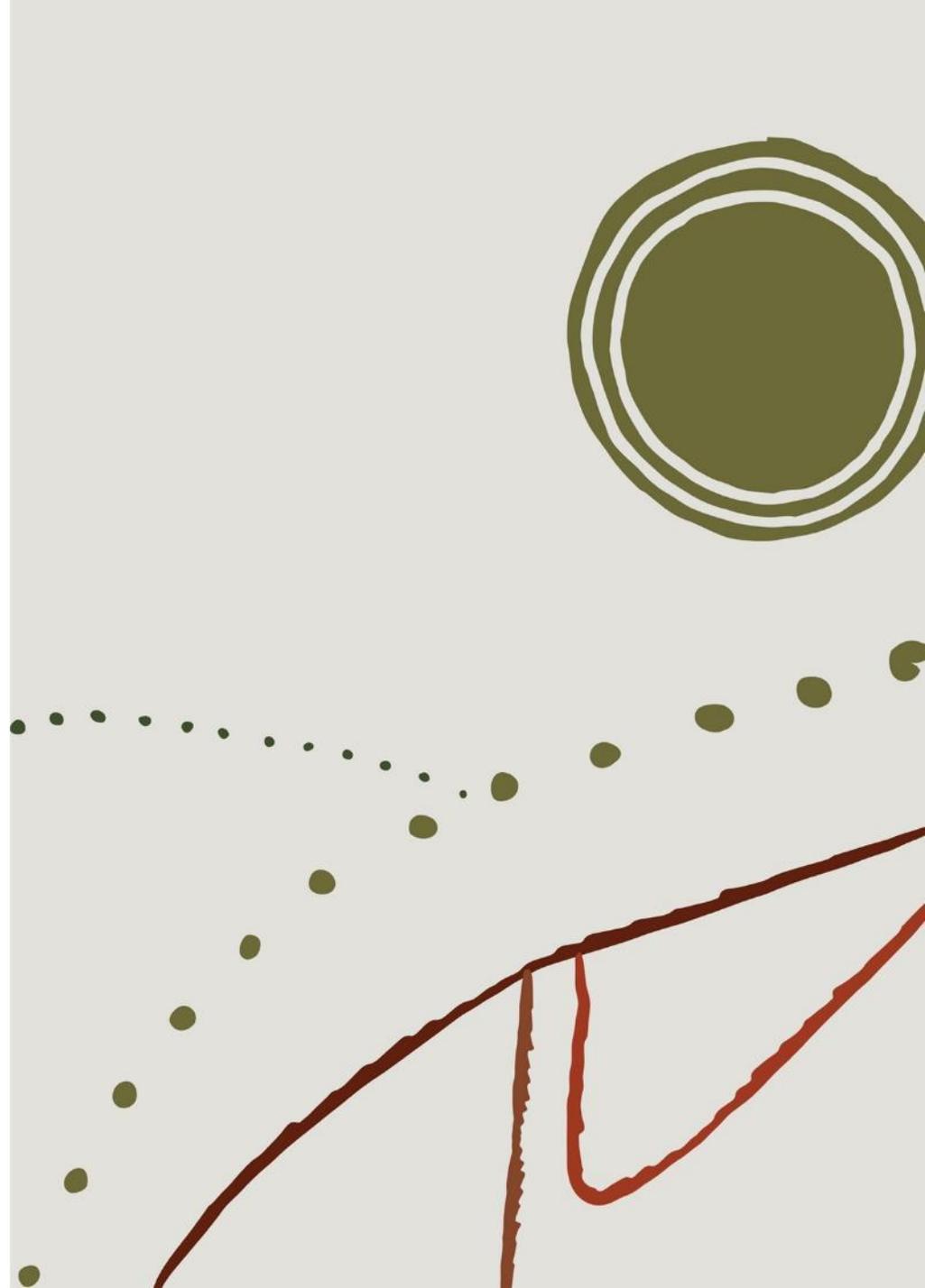
Tome € 206.07 (Beneficio bruto abril) ÷ por € 416 (Ventas abril) para obtener 0.4954 X 100 obtiene 49.54%.

Una vez que haya calculado su porcentaje de margen de beneficio para cada período, puede usar esos datos para evaluar si sus márgenes de beneficio están aumentando (algo bueno), bajando (algo malo) o estáticos.

Además, puede utilizar estos datos para comparar su margen de beneficio con otros pequeños agricultores. Recuerde que mencionamos que colaborar para compartir dichos datos puede ser muy poderoso para todos.

03

Presupuestos y sus USOS



Presupuestos de las pequeñas explotaciones agrícolas

Un presupuesto es **Un resumen de todos sus ingresos esperados, gastos y las ganancias de sus operaciones de pequeña propiedad.** Crear un presupuesto para pequeños agricultores es el primer paso para organizar su sistema financiero.

El esfuerzo y el tiempo involucrados en la creación de su presupuesto inicialmente pueden ser exigentes. Sin embargo, una vez que haya terminado, se convierte en la base para la planificación futura.



Presupuestos

Todo el mundo quiere tener una buena posición financiera, pero a menudo somos reacios a hacer el presupuesto real, que es una de las claves más importantes para administrar las finanzas. El término presupuesto a menudo se asocia con palabras como molestia y dolor de cabeza que les impide lograr la libertad financiera. **Sin embargo, es a través del presupuesto que puede ahorrar dinero e incluso le permite gastar más dinero, ya que le permite aprovechar al máximo su dinero o fuente de ingresos.**

[Para ver ejemplos de plantillas de presupuesto, haga clic aquí!](#)



Uso de plantillas de presupuesto...

Generalmente, estas plantillas contienen secciones para todos los ingresos y gastos proyectados. De esta manera, actúa como una herramienta para ayudarlo a pronosticar las salidas y entradas del efectivo de su pequeña propiedad.

Las plantillas están disponibles en formatos editables para que pueda cambiar las cosas como desee. Simplemente descárguelo, ábralo, personalice, edite e imprima una copia. Hace que tu trabajo sea mucho más fácil que si tuvieras que empezar de cero.

[Para plantillas de presupuesto editables, haga clic aquí!](#)



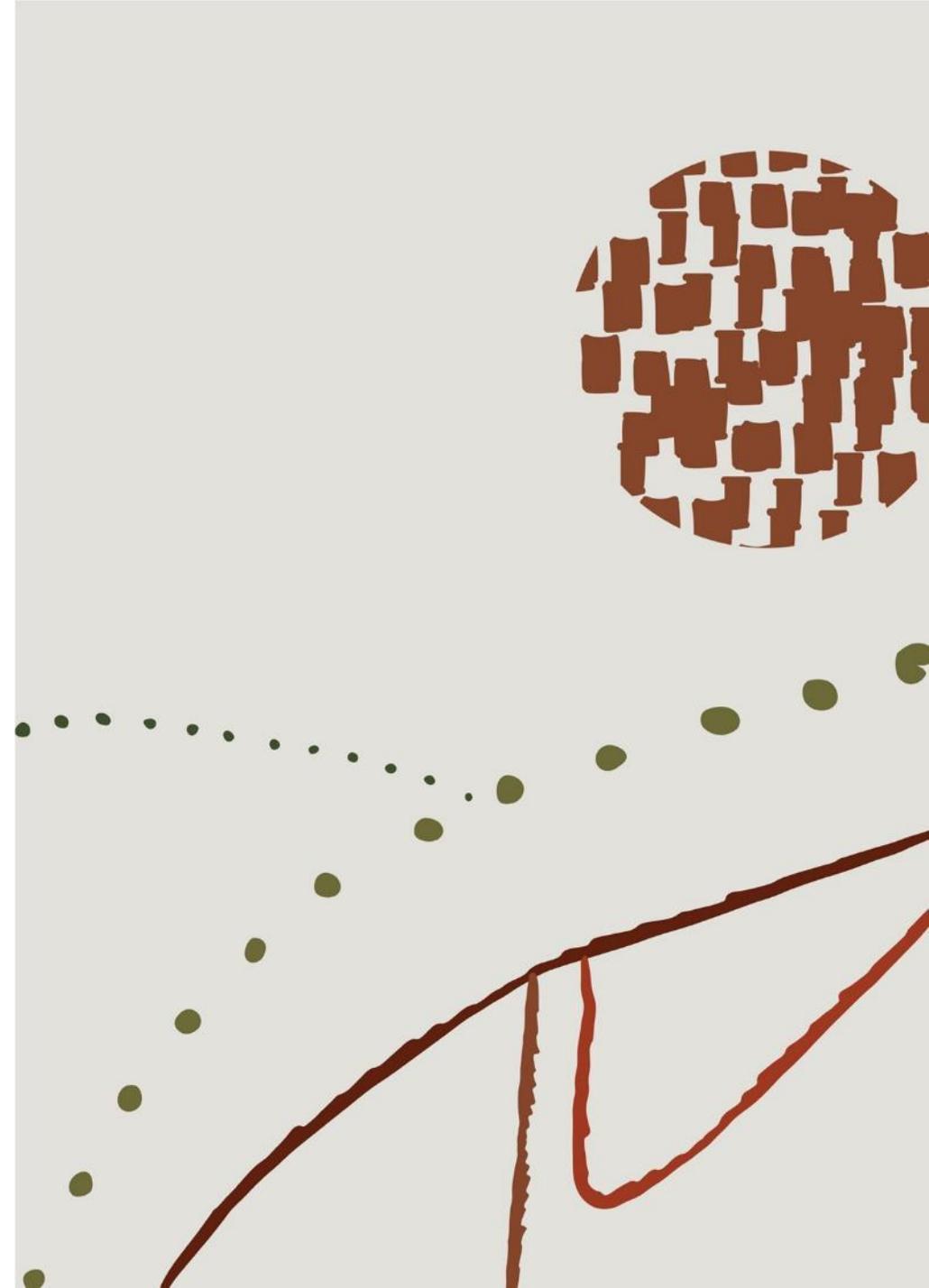
Usos del presupuesto...

Como se destaca, puede usar su presupuesto de pequeña empresa **para realizar un seguimiento de sus gastos e ingresos**. Verá, su pequeña granja es como cualquier otro negocio. La hoja de presupuesto le ayuda a ver cómo está gastando el dinero que recibe. Al seguir el presupuesto, incluso podrá saber dónde está gastando y hacer los recortes necesarios. Una vez que haya ingresado los gastos en la columna de gastos y todos los ingresos en su columna respectiva. **Crearé una imagen clara y le ayudará a evitar gastos excesivos**. Sin un presupuesto adecuado, es difícil crear una pequeña empresa exitosa, ya que no contabilizará adecuadamente todo el dinero que gana y gasta.



04

Funding and Grant Opportunities Available



Hablar de dinero y financiación...

Ahora que tiene su plan de negocios completo con sus finanzas proyectadas, es hora de hablar de dinero. En esta sección, desmitificaremos las oportunidades de financiamiento e intentaremos guiarlo hacia opciones viables.

Encontrar fondos de subvención se trata de hacer conexiones. Se trata de conocer qué fondos existen y decidir si le conviene a usted y a su pequeña propiedad o no.

Aprenderá los mejores consejos en la redacción y presentación de subvenciones y cómo aprovechar el poder de financiamiento de muchos.



El éxito en la obtención de fondos es como hacer un pastel!

Para cualquier negocio, el desafío de reunir financiamiento para proyectos o crecimiento puede ser bastante desalentador. A veces es posible que solo necesite una fuente de financiamiento, pero a menudo para que sea más viable, se requieren múltiples fuentes de financiamiento o financiadores.

La forma en que aborda la financiación depende de los ingredientes (usted y su propuesta de proyecto) y debe seguir una receta.

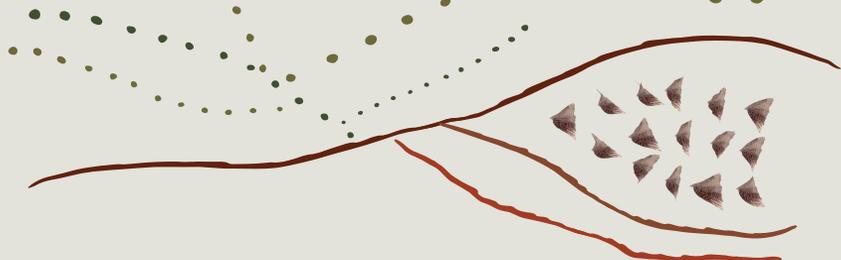
Seguir la receta es fácil cuando tienes un conjunto de pautas y eso es lo que intentaremos darte aquí.



Antes de empezar a buscar financiación

Tómese un momento para REVISAR y ENFOCARSE en sus PRIORIDADES:

- ¿Cuáles son sus prioridades para los próximos 1-3/5 años?
- ¿Supervivencia, regeneración o crecimiento?
- ¿Nuevas oportunidades o mismas actividades pero mejoradas?
- ¿La misma área de influencia o más lejos?
- ¿Algún cambio de digitalización?
- **Las respuestas a estos le ayudarán a definir los ingredientes para su solicitud de financiación exitosa.**



¿Dónde puede encontrar apoyo financiero??

En esta sección, te presentamos

1. Amigos y familiares de la inversión privada
2. Microcrédito y microfinanciación
3. Financiación colectiva
4. Préstamos bancarios
- 5. Subvenciones



1. Opciones de apoyo financiero...

Inversión privada A menudo puede ser una buena opción para un nuevo negocio, especialmente cuando no puede probar completamente la base del negocio. Estás trabajando a partir de proyecciones. También tiene otras ventajas, como una sólida base de contactos o asesoramiento y ayuda que los prestamistas tradicionales no proporcionan.

Es posible que los pequeños agricultores deban comenzar cerca de casa con amigos y familiares. Asegúrese de mantener sus relaciones personales y profesionales lo más separadas posible al obtener todo por escrito y explicar claramente el riesgo involucrado en invertir en su proyecto, y asegúrese de que entiendan que podrían perder su inversión. No se arriesgue a perder amigos o familiares por invertir en su pequeña propiedad!



2. Opciones de apoyo financiero...

Pregunte a su Comunidad/Redes

Es posible que no sepa por dónde empezar. Probablemente sea mejor comenzar cerca de casa. Reúnase con otros pequeños agricultores, agricultores o su cooperativa local. Otra opción es ponerse en contacto con una Oficina de Desarrollo de Agronegocios local. Algunas opciones que pueden estar disponibles si agrega valor a su producto primario...

- **El microcrédito** generalmente se refiere a pequeños préstamos ofrecidos, a menudo sin garantía, a un individuo o a través de préstamos grupales.
- **Las microfinanzas** se refieren a una gama más amplia de productos y servicios financieros, incluidos préstamos y otros apoyos financieros dirigidos a clientes de bajos ingresos.



Un ejemplo irlandés, Micro Finance Ireland

Micro Finance Ireland proporciona pequeños préstamos a través del Fondo de Préstamos para Microempresas del Gobierno. El propósito del fondo es ayudar a las nuevas empresas y empresas establecidas a obtener la financiación que necesitan para su negocio.

¿Qué quieren decir con una microempresa? Es simplemente una pequeña empresa (incluidos los pequeños productores, especialmente los del negocio alimentario) con menos de 10 empleados y una facturación anual de menos de 2 millones de euros. Ayudan proporcionando préstamos comerciales no garantizados de € 2,000 a € 25,000 para propuestas comercialmente viables.

Los comerciantes individuales, las sociedades y las compañías limitadas son elegibles para postularse.



Joe's application to Microfinance Ireland - YouTube



3. Opciones de apoyo financiero...

El crowdfunding es la financiación de un proyecto mediante la recaudación de muchas pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas. El crowdfunding no solo es una excelente manera de recaudar dinero en línea para una idea o proyecto de negocio, sino que también construye una comunidad y mejora la visibilidad / credibilidad para usted y su negocio.

¿Es el Crowd Funding adecuado para ti?

El crowdfunding se adapta a ciertos tipos de negocios, generalmente nuevas empresas o proyectos en etapa inicial que buscan cantidades relativamente pequeñas de dinero. El crowdfunding tiene una mayor tasa de éxito dentro de ciertos sectores, por ejemplo, el agroalimentario, por lo que vale la pena su investigación.

El Crowdfunding puede tomar la forma de :

Preventa - Cuando las personas donan para la creación de un producto específico y reciben el producto en el lanzamiento.

Préstamos entre particulares- donde cada prestamista obtiene una compensación financiera o un retorno de su inversión.

Préstamos de capital: cuando las personas prestan dinero a individuos u organizaciones a cambio de acciones..

Caridad: cuando uno dona a un individuo o proyecto y no recibe ningún retorno financiero o material a cambio.

Diferentes plataformas facilitan diferentes modelos de recaudación de fondos. Encontrar el modelo de financiación adecuado para su proyecto es un paso importante para una campaña exitosa.



Crowdfunding, hay un costo...

Diferentes plataformas de Crowdfunding aplican diferentes cargos dependiendo del modelo que elijas.

- **Tarifa de alojamiento de plataforma:** Algunas plataformas, aunque no todas, cobran un costo inicial solo por alojar su campaña. Sugerencia: asegúrese de preguntar a la plataforma qué tarifa se aplica a ellos antes de comenzar la campaña.
- **Cuota de éxito:** La mayoría de las plataformas de crowdfunding tomarán un porcentaje de la cantidad total recaudada. El porcentaje varía de una plataforma a otra y oscila entre el 3% y el 12% del total recaudado.
- **Tarifas de procesamiento de pagos:** Busque también una tarifa de servicio por cada transacción realizada. Por lo general, esta tarifa es en promedio del 3%. Por ejemplo, por cada 100 € de donación/inversión, solo 97 € llegan a la campaña.

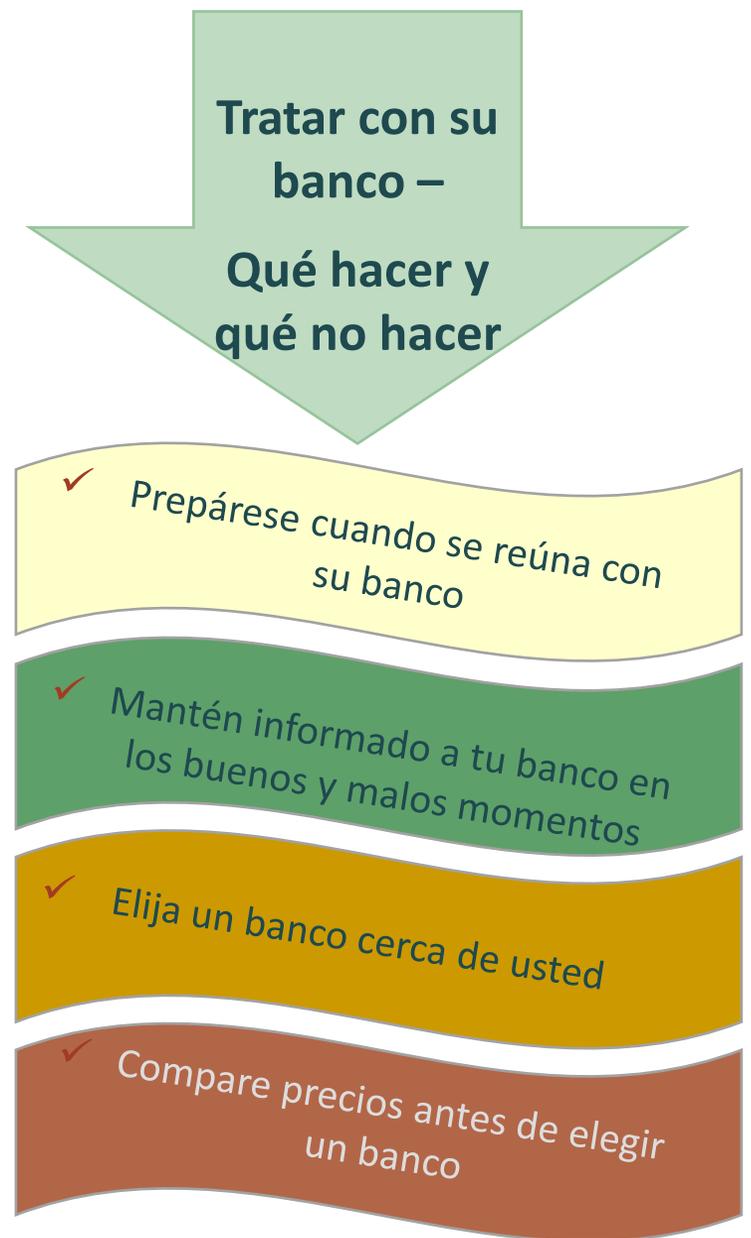
LEER

10 Top Crowdfunding
Websites for
Entrepreneurs



4. Opciones de apoyo financiero... Préstamos bancarios

Un préstamo comercial de un banco es una forma tradicional de financiar su negocio. En la mayoría de los casos, tener un **plan de negocios** sólido es esencial para convencer al banco de que vale la pena respaldarlo. A menudo, un banco pedirá garantías personales u otras formas de seguridad. Si puede, nunca ofrezca seguridad, especialmente si está seguro de que su plan de negocios se acumula. Finalmente, recuerde darse una vuelta, hay muchos bancos que pueden tener diferentes criterios de préstamo para nuevos negocios..

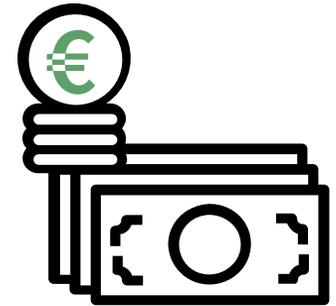


5. Opciones de apoyo financiero... Préstamos bancarios – Consejos principales

- ✓ **Elija entre una línea de crédito y un préstamo tradicional.** Dependiendo de las necesidades de su pequeña empresa, una línea de crédito puede ser una mejor opción que un préstamo. Un préstamo es una cantidad fija de dinero que usted paga con intereses durante un período de tiempo específico; Una línea de crédito es como una tarjeta de crédito. Se le aprueba una cantidad máxima de dinero a la que puede acceder según sea necesario y lo paga durante un período de tiempo. La ventaja de una línea de crédito es que solo tiene que pagar intereses sobre los fondos que utiliza. Una línea de crédito es mejor que un préstamo en dos casos principales. Si ocasionalmente necesita capital de trabajo a corto plazo para comprar inventario o cubrir gastos estacionales. Los préstamos generalmente funcionan mejor cuando necesita financiar una inversión a largo plazo, como un equipo o un local.

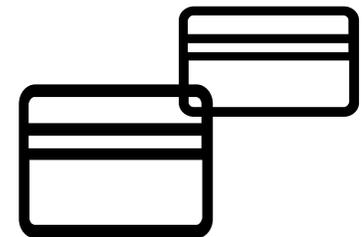
LEA - 10 Preguntas que debe hacer Antes de solicitar un préstamo bancario

Préstamo



o

Línea de crédito



4. Opciones de apoyo financiero... Préstamos bancarios – Consejos principales

- ✓ **Pedir prestado en el momento adecuado:** Cuando esté planeando su préstamo comercial, asegúrese de pedir prestado en el momento adecuado. Si toma el préstamo demasiado pronto, entonces hay posibilidades de que termine gastando la mayor parte para fines distintos a los que estaba destinado. Si lo pide prestado demasiado tarde, podría detener su negocio, ya que también tendrá que pagar los intereses en un momento en que su negocio puede crecer exponencialmente.
- ✓ **Pedir prestada la cantidad correcta:** Muy poco puede resultar en una subcapitalización y eso puede traer más desafíos a su proyecto.



4. Opciones de apoyo financiero... Préstamos bancarios – Consejos principales

- ✓ **Comparar paquetes de préstamos** -Los prestamistas describen el costo de un préstamo de diferentes maneras. Algunos le dirán la tasa de interés del préstamo, y otros pueden decirle la cantidad total de dinero que tiene que devolver. Cuando los prestamistas describen el costo del préstamo de diferentes maneras, hace que sea difícil comparar sus opciones de préstamo.
- ✓ Para facilitar la comparación, pídale al prestamista que le diga el **Tasa de Porcentaje Anual (APR)** del préstamo. APR es el costo total de un préstamo durante un año, incluidas las tarifas. La APR puede ser mucho más alta para los prestamistas alternativos que proporcionan financiamiento rápido y trabajan con prestatarios de crédito más bajos.



5. Opciones de apoyo financiero... Subvenciones

Una subvención es un premio, generalmente financiero, otorgado por un organismo público o una fundación, a un individuo o una empresa para facilitar un objetivo específico, por ejemplo, puesta en marcha, expansión, etc. Hay muchas oportunidades de subvenciones locales, regionales y nacionales. Comience su investigación sobre cuál es el adecuado para usted. Este es un video interesante sobre lo que una subvención hace y no hace.



[¿Qué es una subvención? - YouTube](#)

¿Sabías que?

A nivel nacional, los financiadores / prestamistas estiman que entre el 50 y el 60% de todas las solicitudes que reciben son rechazadas inmediatamente porque no son elegibles y no cumplen con las pautas claramente establecidas..



CONSEJO 1: Olvídate del dinero (al menos inicialmente) y define tu proyecto

La principal preocupación de los financiadores es que su proyecto o empresa propuesta esté bien planificada. Al hacer una aplicación efectiva, las preguntas importantes para comenzar incluyen::

- ¿Qué estoy tratando de lograr?
- ¿Cuál será mi nuevo servicio o producto?
- ¿Necesito comprar equipo nuevo?
- ¿Estoy desarrollando aún más lo que ya existe y cómo?
- ¿Tendrá esta propuesta un impacto más amplio?



CONSEJO 2: Muestre cómo su proyecto se alinea con los objetivos de sus financiadores

Es esencial que aborde cómo su proyecto cumplirá los objetivos del financiador. (Por ejemplo, un banco quiere ver crecimiento, un fondo de regeneración rural quiere ver el impacto en la comunidad). Vincula tu proyecto al del financiador **criterios CLAVE y mostrar cómo su proyecto promueve sus metas y objetivos.**

Como mínimo, deberías:

- Lea las directrices publicadas por el financiador,
- Considere su motivación, el formato para solicitar y el nivel de financiamiento,
- Tenga en cuenta los plazos de presentación, su elegibilidad y el proceso de toma de decisiones.



CONSEJO 3: Vende los beneficios de tu proyecto propuesto

- ¿Cuáles son las diferencias reales y positivas que el proyecto financiado hará para su pequeña propiedad / su comunidad inmediata?
- ¿Cómo satisface el proyecto sus necesidades de pequeñas explotaciones y cómo se cubrieron estas necesidades?
- ¿Cuál es el impacto económico del proyecto en su pequeña propiedad o en la economía local?
- Es importante responder a estas preguntas tanto de manera cualitativa como cuantitativa. Este es un buen lugar para traer algo de narración de historias para pintar una imagen clara.



CONSEJO 4: Construye sobre tu credibilidad y sé profesional

Una de las razones principales por las que las solicitudes se financian es que los financiadores están convencidos de que el solicitante es:

1. Bien organizado
2. Tiene un buen historial
3. Es un "promotor" capaz de llevar a cabo el proyecto propuesto

Para hacer esto, debe abordar el proceso de creación de la aplicación de **manera profesional**.



CONSEJO 5: Comparte tu pasión y recuerda que la gente da a la gente...

“La gente olvidará lo que dijiste. La gente olvidará lo que hiciste. Pero la gente nunca olvidará cómo los hiciste sentir.” – Maya Angelou

Si está entusiasmado con el potencial del proyecto, comparte esa emoción. Si crees en ello, comparte esa creencia.

Recuerde que los financiadores también son personas y podrían estar experimentando el problema al que está tratando de proporcionar una solución.

Recuerde siempre el elemento humano al crear una aplicación.



CONSEJO 6: Pregúntate '¿Por qué no financiarían esto?'

A menudo, una buena manera de fortalecer su solicitud de financiamiento es **para tratar de encontrar grietas o defectos en él.**

Así que pregúntate a ti mismo y a los demás; '¿Por qué no financiarían esto?'

Una vez identificadas las debilidades, puede trabajar para corregirlas y presentar un caso más concreto.

Este es un gran ejercicio para hacer con otros y pueden ver cosas / brechas que no te diste cuenta de que estaban allí.



CONSEJO 7: Presupuesto – Conozca sus finanzas

En las últimas secciones trabajamos en sus finanzas con mucho cuidado ... Esta es la razón por la cual:

- Sea minucioso en la planificación financiera del proyecto, calculando el costo de sus gastos de acuerdo con el proceso de licitación (si es necesario) que fue destacado por el financiador
- Si es necesario, sea convincente de que tiene su financiación de contrapartida en su lugar
- Conozca sus gastos generales
- Tenga listas las cuentas del año pasado (al menos)
- Tenga sus proyecciones financieras



CONSEJO 8: Preste especial atención a la sección de sostenibilidad

La sostenibilidad es clave. Con esto en mente, debe preparar respuestas que aborden:

- ¿Cómo continuará / vivirá el impacto?
- ¿Cuáles son los riesgos (internos y externos)?
- Cómo se implementará:
 1. Monitorización
 2. Evaluación
 3. Informes

Recuerde que es un camino largo y no solo una carrera de obstáculos en la que se centra el financiador. ¡El futuro importa!



Más CONSEJOS para el éxito en la redacción de una solicitud de financiación...



CONSEJO 9: No asuma que el financiador tiene conocimientos previos, describa sus antecedentes y capacidades con convicción y describa su proyecto de manera veraz y sucinta.

CONSEJO 10: Divida el proceso de solicitud en trozos del tamaño de un bocado. Muchas personas comienzan bien, pero se desvanecen a medida que avanza el formulario de solicitud ... Manténgase fuerte en todo momento!

CONSEJO 11: Piense cuidadosamente en la presentación de su aplicación: las apariencias importan. La mayoría de los financiadores leerán muchas solicitudes y en una solicitud es fácil de leer y bien presentada les hace la vida más fácil..

CONSEJO 12: No prometas demasiado: un día tendrás que entregar!

CONSEJO 13: Siempre lleva mucho más tiempo armar una solicitud de financiación de lo que espera.

Más CONSEJOS para el éxito en la redacción de una solicitud de financiación...



CONSEJO 14: Recuerde que puede ser un proceso competitivo: dé lo mejor de sí mismo

CONSEJO 15: Escribe de una manera interesante que capture la energía y el espíritu de tus creencias, tu visión y tu proyecto.

CONSEJO 16: Es importante proporcionar evidencia de "necesidad". No basta con decir: "sabemos..." o "pensamos...". Respalde las declaraciones con investigaciones relevantes.

CONSEJO 17: Muestre cómo su proyecto propuesto es adicional, no compite ni causa un desplazamiento de otros

CONSEJO 18: SIEMPRE: hable con la agencia de financiación (banco u organización) antes de presentar su solicitud

Explore las opciones disponibles para usted en su región...

- [Grants and Schemes - Teagasc | Agriculture and Food Development Authority](#)
- [gov.ie - Schemes and Payments \(www.gov.ie\)](http://www.gov.ie)
- [Agriculture and Farming, Finance Support to Farmers | AIB Business](#)
- [Brexit Impact Loan Scheme \(BILS\) – SBCI](#)
- [Crowdfunding in Ireland - a short guide \(thinkbusiness.ie\)](http://thinkbusiness.ie)

Algunas opciones irlandesas

Supports for farmers



Los 3 pasos principales para la financiación...



**Crear un
PLAN DE
NEGOCIOS
sólido**



**Complete su
SOLICITUD DE
FINANCIACIÓN**



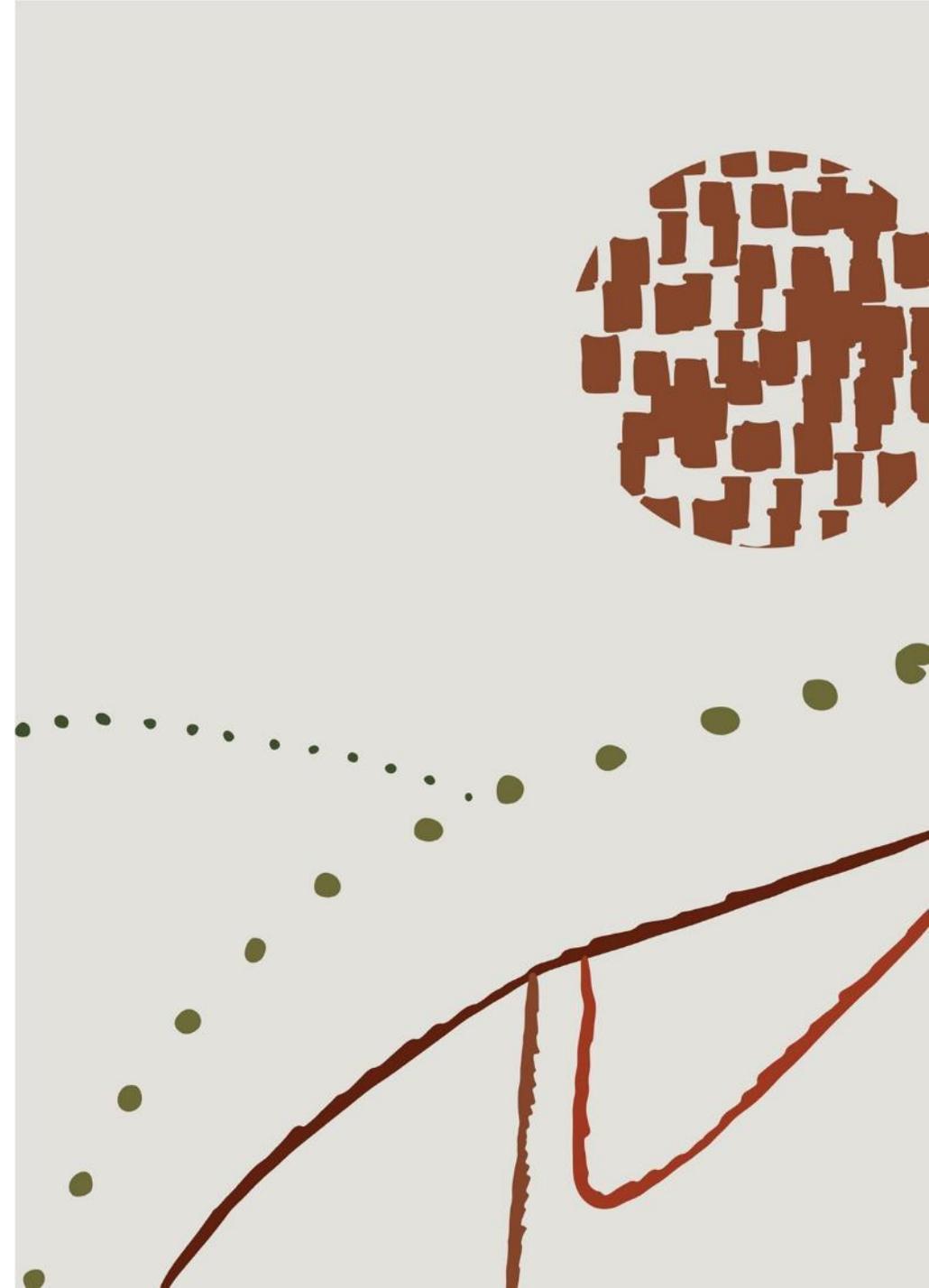
**PRESENTAR
su idea a
posibles
financiadores**

Por qué y cuándo necesitarás PITCH...

A veces, cuando busca financiamiento, es posible que tenga que presentar o PRESENTAR su idea de proyecto a los financiadores (bancos o agencias) mientras busca su apoyo financiero.

¡No dejes que programas de televisión como Dragons Den / Shark Tank te desanimen de la idea de lo que implica el proceso de lanzamiento!

En las diapositivas que siguen, compartiremos algunas ideas clave sobre cómo puede crear un tono casi perfecto.



Qué es un lanzamiento?

Un lanzamiento suele ser una presentación corta y concisa que proporciona toda la información relevante y realista sobre POR QUÉ los financiadores deben respaldar financieramente el proyecto.

Los mejores lanzamientos son aquellos que cuentan una historia y se entregan con pasión, conocimiento del tema y confianza. Crean una conexión emocional y atraen a las personas para que se inviertan / inviertan en el proyecto.

Aprovecha tu **mejor modo narrador** y será clave para el éxito de tu lanzamiento. Gente pero gente!



INGREDIENTES PERFECTOS

Conozca los
costos de su
proyecto

Cómo
cumple con
las
prioridades
de
financiación

Historia/nece
sidad
convinciente

Su
solución/
proyecto

¿Quién te
apoya?

Use imágenes fuertes
y / o convincentes. Las
personas solo retienen
el 10% de lo que
escuchan

Elige a tu
presentador más
fuerte,
independientemente
de su posición.

Evidencia de
que el
proyecto
tendrá éxito:
qué impacto
tendrá

Proporcione un poco de
información sobre el
historial de desarrollo de
su granja y quién está a
bordo de este proyecto

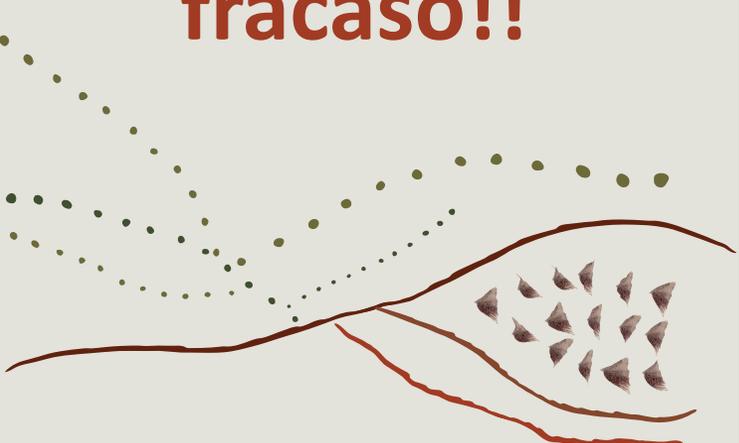
Lidiar con un NO... Véalo como una experiencia de aprendizaje, no como un fracaso!!

Si la receta no es correcta y no obtiene la subvención, el fondo de multitudes o el préstamo bancario, ¡asegúrese de usar estos rechazos como una experiencia de aprendizaje!

Encontrar un no puede ser desalentador. Pero no dejes que te supere. Considere estos pasos para aumentar sus posibilidades de ser reconsiderado, mejorar su potencial para obtener financiamiento en el futuro y, en general, aliviar el estrés de obtener financiamiento.

Reflexiona sobre tu enfoque, Sé honesto contigo mismo. ¿Apresuraste la aplicación? ¿Realmente pensaste que cumpliste con las prioridades, o no te hiciste justicia al escribir sobre tu proyecto?

Pida comentarios Incluso si su carta de rechazo especifica una razón para su rechazo, pedir retroalimentación verbal a veces le traerá una respuesta más completa y abierta.



Tener la actitud correcta ...

“

He fallado más de 9.000 tiros en mi carrera. He perdido casi 300 partidos. 26 veces se me ha confiado para tomar el tiro ganador del juego y fallé. He fallado una y otra y otra vez en mi vida. ¡Y es por eso que tengo éxito!

”

Michael Jordan, US Empresario y ex jugador profesional de baloncesto



Lidiar con un NO... Véalo como una experiencia de aprendizaje, no como un fracaso!!

Actuar profesionalmente Aunque esté desanimado, mantenga su comportamiento y acciones lo más profesionales posible. Si agradece cortésmente al posible partidario por su tiempo y hace un seguimiento en unas pocas semanas cuando haya recopilado más información o ajustado su modelo de negocio, es posible que tenga muchas más posibilidades de obtener esa financiación..

Averigüe qué se financió: Los financiadores a menudo publican listas de lo que financiaron. Esto puede darle una idea...

- ¿Qué notas sobre los proyectos que fueron financiados?
- ¿Estaban los negocios en una etapa diferente a la tuya?
- ¿Estabas pidiendo mucho más (o menos) dinero del que recibieron?
- ¿Estabas solicitando actividades que este financiador no ha apoyado?

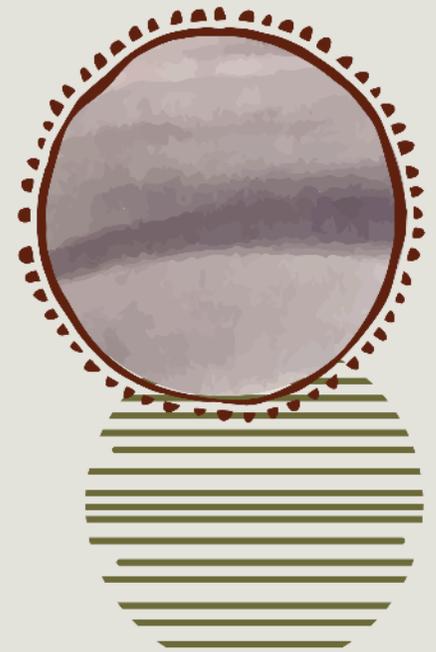
**Lidiar con un
NO... Véalo
como una
experiencia
de
aprendizaje,
no como un
fracaso!!**

Contempla tus opciones: No hay una manera correcta o incorrecta de buscar financiamiento. Si un canal parece estar generando más obstáculos que oportunidades de progreso, podría ser el momento de cambiar su estrategia. Aumentar sus posibilidades de obtener un sí podría ser simplemente una cuestión de elegir el canal correcto (o grupo de canales) para usar para cultivar la financiación..

Mira tu modelo de negocio: Usa el rechazo como una oportunidad de aprendizaje. Eche un vistazo a su modelo de negocio para detectar cualquier defecto o debilidad importante. Arreglar estas brechas hará que su idea de negocio en general sea más atractiva para otros financiadores potenciales, y podría ser suficiente para cambiar la opinión de sus rechazados iniciales..

Bien hecho!!!

Acabas de completar el Módulo 2. No fue fácil y cubrimos muchos temas financieros con los que quizás no haya estado familiarizado. Sigue adelante ahora y salta al módulo 3 donde entramos en un aprendizaje más profundo en **Conociendo su Mercado**



www.small-holders.eu

This project has been funded with support from the European Commission. This publication [communication] reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use, which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union