

MoneyWi\$e

Consumer Action and Capital One Partnership

Información básica para la microempresa

Ejercicios para hacer en clase

www.money-wise.org

Consumer Action © 2009

Modelo comercial “Hair & Now” (Actividad para la clase)

Instrucciones

El objetivo de esta actividad es que cada participante considere seriamente el potencial de éxito o fracaso de un modelo comercial. Lea la descripción del negocio y luego evalúe si existen posibilidades de éxito. Haga de cuenta que usted es el gerente de un banco y que tendrá que decidir si les dará un préstamo a estas muchachas.

Modelo comercial “Hair & Now”

Caroline y Typhanny son estilistas jóvenes que trabajan en un popular salón de belleza de categoría en una ciudad de mediano tamaño. Cada una gana aproximadamente \$30,000 por año incluyendo sueldo y propinas. Tienen planes de abrir juntas un salón llamado “Hair & Now” que atraería una clientela más joven y moderna que la del sitio donde trabajan en la actualidad. Ellas piensan renunciar a sus puestos actuales asalariados, retirar \$7,000 cada una de sus ahorros y obtener un préstamo de \$25,000. El capital inicial lo usarán para arrendar, diseñar, mejorar y equipar el salón. Han elegido un sitio en un local deteriorado en una zona que está siendo aburguesada. Las mejoras al salón las harán sus novios y les costarán unos \$3,500. Piensan comprar equipo de peluquería usado por \$20,000 aproximadamente. Ellas cobrarán un promedio de \$45 por cliente y piensan que el movimiento de efectivo será bueno desde un principio. Serán las únicas empleadas del salón hasta que crezca y piensan aumentar la clientela con recomendaciones verbales.

Evalúe si este negocio tiene posibilidades de tener éxito e indique las razones en apoyo de su conclusión.

¿Usted cree que este comercio tendrá éxito _____ fracasará? _____

Por favor, indique por lo menos tres razones en apoyo de su conclusión:

1. _____

2. _____

3. _____

Muestra de estado de ganancias y pérdidas proyectado (Actividad para la clase)

Un estado de ganancias y pérdidas es un documento financiero que indica el registro histórico de los ingresos (ganancias) y gastos y las actividades de explotación durante un año o más. Un estado de ganancias y pérdidas proyectado es un documento financiero que calcula la situación de la empresa en los años siguientes. Las empresas nuevas, sin antecedentes, deben tratar de pronosticar su crecimiento.

Beach House Lodging	2004	2005	2006
Ventas	\$125,000	\$132,000	\$150,000
Gastos de explotación			
Nómina de sueldos	\$12,000	\$33,000	\$35,000
Publicidad	\$2,000	\$3,000	\$4,000
Amortización	\$3,440	\$2,700	\$550
Seguro	\$2,500	\$2,550	\$2,600
Teléfono	\$2,100	\$2,500	\$3,500
Cuotas y suscripciones	\$200	\$200	\$1,500
Alquiler	\$12,000	\$12,000	\$12,000
Limpieza	\$400	\$550	\$1,500
Comestibles	\$1,500	\$2,000	\$2,400
Impuestos sobre sueldos	\$2,500	\$5,000	\$5,750
Total de gastos de explotación	\$38,640	\$63,500	\$68,800
Ganancias previo intereses e impuestos	\$86,360	\$68,500	\$81,200
Gastos por intereses	\$50,000	\$49,000	\$48,000
Impuestos	\$5,454	\$3,330	\$4,980
Ganancia neta	\$30,906	\$16,170	\$28,220
Ganancia neta como porcentaje de ventas	24.72%	12.25%	18.81%

Si necesita más espacio, continúe su explicación al dorso.

¿Puede dar una explicación de por qué se proyecta una disminución en la ganancia neta de Beach House Lodging en 2005

¿Cuánto se proyecta será el margen neto de ganancia en 2006?

Explicación de términos de la hoja de cálculo:

1. Ventas: Total de ingresos anuales de clientes por la empresa.
2. Gastos de explotación: Costos de operar la empresa.
3. Gastos por intereses: Intereses pagados en préstamos comerciales.
4. Ganancia neta: La que resulta al restar los gastos de explotación, de intereses y de impuestos de la cantidad de ingresos por ventas.
5. Ganancia neta como porcentaje de ventas: Cantidad que demuestra las ganancias de la empresa. En 2004, Beach House Lodging ganó aproximadamente 25 centavos de cada dólar de ventas; un margen de ganancias excelente. En los años futuros, se proyecta que Beach House Lodging tendrá gastos mayores, lo que resultará en un margen de ganancias más bajo a pesar del aumento en las ganancias provenientes de las ventas.

Evaluación del seminario MoneyWi\$e sobre la microempresa (distribúyase en la clase)

¡Gracias por su asistencia! Antes de irse, por favor ayúdenos a mejorar las presentaciones futuras dándonos su opinión sobre el seminario de hoy. **Marque la respuesta que refleja lo que usted piensa de cada una de las frases siguientes:**

Ahora comprendo mejor qué es una microempresa.

Muy de acuerdo *De acuerdo* *No estoy de acuerdo* *Estoy muy en desacuerdo*

Comprendo mejor algunos de algunos de los problemas relacionados con la apertura y operación de una microempresa.

Muy de acuerdo *De acuerdo* *No estoy de acuerdo* *Estoy muy en desacuerdo*

Comprendo mejor los métodos para obtener fondos para abrir una empresa.

Muy de acuerdo *De acuerdo* *No estoy de acuerdo* *Estoy muy en desacuerdo*

El instructor estuvo bien informado.

Muy de acuerdo *De acuerdo* *No estoy de acuerdo* *Estoy muy en desacuerdo*

Los materiales que me entregaron son fáciles de leer y comprender.

Muy de acuerdo *De acuerdo* *No estoy de acuerdo* *Estoy muy en desacuerdo*

Me gustaría asistir a otra clase como esta.

Muy de acuerdo *De acuerdo* *No estoy de acuerdo* *Estoy muy en desacuerdo*

Utilizando una escala de 1 al 10 (10 es el mejor), ¿qué puntaje le daría a este seminario?

¿Qué más desea decirnos sobre las formas en que podemos mejorar los seminarios futuros?

Entregue este formulario a su instructor. Gracias por darnos su opinión.