



CONSEJOS FINANCIEROS PARA SU NEGOCIO

REGIONS NEXT STEP

Esta información es de índole general y no pretende servir como asesoramiento específico jurídico, impositivo ni financiero. Si bien Regions considera que esta información es precisa, no puede garantizar que siga estando actualizada. Las afirmaciones u opiniones de las personas a quienes se hace referencia en el presente les pertenecen a ellas y no a Regions. Consulte con un profesional adecuado acerca de su situación específica y visite el sitio [irs.gov](https://www.irs.gov) para conocer las normas tributarias vigentes.

Regions utiliza el servicio Qualtrics® XM para recopilar sus comentarios. Regions no es propietario ni opera el sitio web de Qualtrics. Consulte las declaraciones de privacidad y las políticas de seguridad de Qualtrics, ya que pueden diferir de las de Regions.

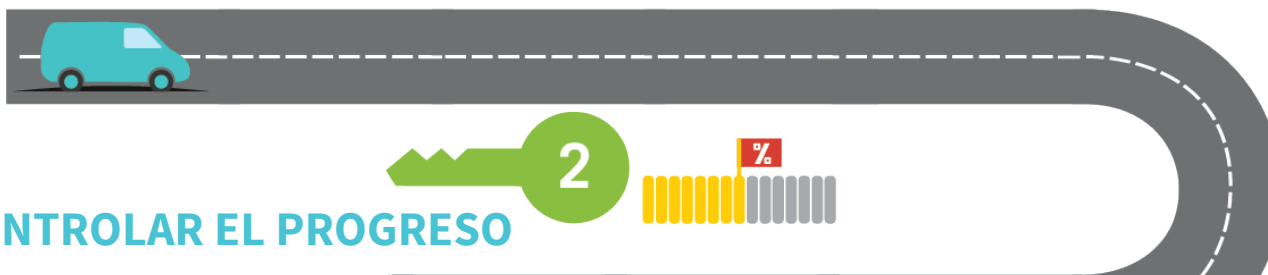
TEMA

HOY NOS CONCENTRAREMOS EN ESTOS GRANDES INTERROGANTES...

1. ¿De qué manera la gestión de mis finanzas puede ayudar a mi negocio?
2. ¿Cuáles son algunas prácticas, normas y herramientas habituales que me pueden ayudar a gestionar mis finanzas comerciales?
3. ¿De qué manera estas herramientas me ayudan a hacer lo siguiente?
 - Comenzar un negocio
 - Desarrollar un negocio
 - Aumentar el capital de trabajo de mi negocio

Esta información es general y no pretende servir como asesoramiento jurídico, impositivo ni financiero. Si bien Regions considera que esta información es precisa, no puede garantizar que siga estando actualizada. Las afirmaciones u opiniones de las personas a quienes se hace referencia en el presente les pertenecen a ellas y no a Regions. Consulte con un profesional adecuado acerca de su situación específica y visite el sitio [irs.gov](https://www.irs.gov) para conocer las normas tributarias vigentes.

TRES CLAVES PARA EL ÉXITO COMERCIAL



¿QUÉ SABEN USTEDES?

- Financiación
- Presupuesto
- Teneduría de libros
- Proyecciones de flujo de efectivo
- Estado de ganancias y pérdidas



FINANCIACIÓN DE CAPITAL Y FINANCIACIÓN DE DEUDA



CÓMO CREAR UN PRESUPUESTO





**Teneduría de
libros básica**

Flujo de efectivo y proyecciones de flujo de efectivo





¿ES NECESARIO
PROYECTAR
EL FLUJO DE EFECTIVO?

PERO, ¿QUÉ SUCEDERÍA SI...

- Acelerar
- Controlar
- Observar
- Cubrir
- Desafiar



¿QUÉ ES UN ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS?

- + ventas
- costo de los productos vendidos

- = **ganancia bruta**
- gastos generales

- = **ganancia neta**



REGIONS.COM/BIZCALCULATORS

How much do I need to start my business?

▼ INPUTS RESULTS HELP

One-time expenses

Computer and telephony equipment and software		\$ 2,000
Furniture and fixtures		\$ 2,000
Office supplies		\$ 1,000
Legal fees		\$ 1,500
Licensing or other fees		\$ 300
Marketing costs		\$ 2,000
Prepaid insurance		\$ 1,000
Security deposit or down payment on property		\$ 1,500
Utilities deposits		\$ 500
Other		\$ 0

Ongoing monthly expenses

	# of mths.	Amount
Rent or mortgage	3	\$ 1,500
Employee salaries	3	\$ 2,000
Owner salaries	3	\$ 2,000
Utilities	3	\$ 450
Marketing	3	\$ 400
Administration	3	\$ 125
Insurance	3	\$ 250
Rental costs	3	\$ 500
Franchise fees or other commissions	3	\$ 0
Supplies	3	\$ 80
Other	3	\$ 50

CONTINUE

Leadfusion
TERMS OF USE

- Capital
- Aportación en mano de obra propia
- Préstamos tradicionales
- Tarjeta de crédito comercial
- SBA
- Familia

1 **Elaboren un plan comercial (incluido el plan de ganancias)**



2 **Sepan qué es lo que puede pagar**



3 **Estudien sus estados contables**

4 **Consulten su informe crediticio**



5 **Establezcan opciones de garantía**

6 **Muestren sus contribuciones de capital**

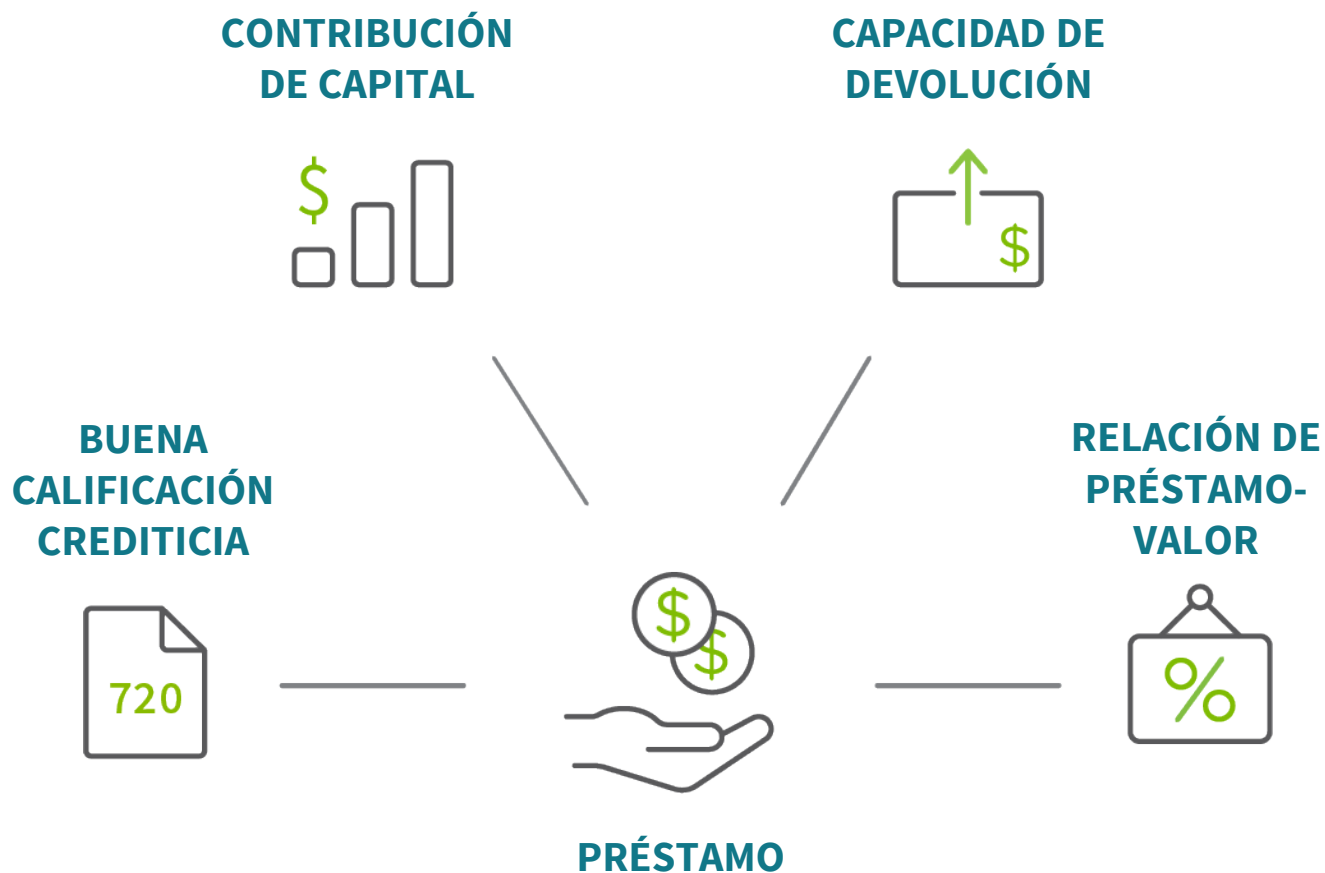


7 **Investiguen sus opciones de financiación**

¿Y SI SURGEN QUÉ
DOCUMENTACIÓN
NECESITARÉ?



CONSIDERACIONES DE REVISIÓN DEL PRÉSTAMO



CÓMO USAR EL CRÉDITO DE FORMA EXITOSA

- Separe sus finanzas comerciales y personales.
- Mantengan el crédito comercial y personal **limpio**.
- Conserve un flujo de efectivo **positivo**.
- Desarrollen una **relación** bancaria.
- Generen un perfil crediticio comercial **sólido**.



1
DECIDIR EL
DESTINO



2
CONTROLAR EL PROGRESO



3 PREPARARSE PARA
LOS DESVÍOS



FELICITACIONES

HOY, HA OBTENIDO LO SIGUIENTE:

- Consejos y herramientas para administrar las finanzas de su negocio
- Ideas para iniciar o desarrollar su negocio y aumentar el capital de trabajo

Muchas gracias.

Artículos

Cursos

Hojas de trabajo

Pódcasts

Calculadoras

Plantillas de presupuestos

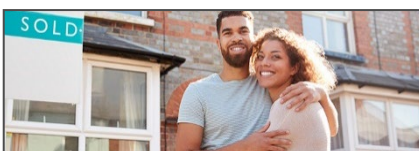
Seminarios web

Aprendizaje para niños

EXPLORE PARA OBTENER MÁS CONSEJOS



Presupuesto familiar y ahorros



Búsqueda de la vivienda propia



Alfabetización financiera para estudiantes



Planificación y ahorros para la jubilación



Ahorrar para sus próximas vacaciones



Planificación para los feriados



Dificultades financieras médicas



Next Step para negocios

CÓMO ALCANZAR SUS OBJETIVOS FINANCIEROS

1

Conciernten una cita con un representante de Regions:

- Llamen a la Línea verde de Regions al 1-800-REGIONS.
- Visiten regions.com y hagan clic en “[Concertar una cita](#)”
- Visiten una sucursal de Regions.

2

Visiten los cursos de Next Step para obtener cursos gratuitos de gestión del dinero en línea: Regions.com/NextStepCourses

3

Utilicen nuestros recursos en línea que incluyen artículos, videos y calculadoras:

Regions.com/NextStepforBusiness

