



CURSO

Gestión de herramientas financieras para emprendedores

Módulo 3

Introducción a finanzas para un proyecto emprendedor

3.1 Financiación

Introducción

Antes de comenzar con un emprendimiento debemos contar con los recursos suficientes como para afrontar los costos necesarios para montar el negocio. Se conoce como **financiación** o **financiamiento** al **mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.**

Considerando el tiempo que pueden tomar los proyectos, existe el financiamiento:

- **A corto plazo:** es aquel cuyo plazo de vencimiento es inferior al año.
- **A largo plazo:** es aquel cuyo plazo de vencimiento es superior al año, aunque también puede no tener fecha límite para su devolución.

Considerando la propiedad del mismo, existe el financiamiento:

- **Propio:** está compuesto por aquellos recursos financieros de nuestros propios emprendimientos o proyectos.
- **Ajeno:** está compuesto por todo aquel dinero que, pese a que formará parte del proyecto, pertenece a terceros, y ha ingresado por medio de créditos que debemos devolver en un plazo determinado.

Considerando el origen o proveniencia del dinero, existe el financiamiento:

- **Interno:** es aquel en el cual una persona o empresa echa mano de sus propios medios económicos, producto de su actividad, para reinvertir sus beneficios en sí misma, por ejemplo, reservas, fondos propios, amortizaciones, entre otros.
- **Externo:** es aquel que proviene de inversionistas que no son parte de la empresa, por ejemplo, financiamiento bancario o a través de un sponsor.

¿Cómo obtener financiación para el emprendimiento?

Hay distintas fuentes posibles, dependiendo del contexto que rodea a cada persona emprendedora. Cabe señalar que la **fuentes de financiación inicial más común para los nuevos emprendimientos generalmente es el apoyo monetario de personas cercanas del propio entorno.**

También se puede recurrir a:

- **Inversores:** implica aceptar la participación de inversionistas en el emprendimiento, con quienes habrá que generar acuerdos. Por ejemplo, el pacto de socios denominado "vesting", que está destinado a garantizar la permanencia de la inversión realizada por un cierto período de tiempo, si así lo quisiera la persona inversora.

Dentro de este tipo de fuente de financiamiento, encontramos algunas modalidades de inversión más complejas, para las cuales es recomendable realizar todas las consultas legales previas necesarias:

- **Business angels:** se trata de inversores privados que aportan capital y también conocimiento (know how) sobre el tema, de modo que ofrecen un sistema de asesoramiento y en algunos casos, red de contactos. Su intervención está ligada a una gran cuota de poder en la toma de decisiones de la empresa, lo cual implica para la persona emprendedora evaluar muy bien la conveniencia de acudir a este tipo de fuente.

- **Capital de riesgo:** puede provenir de personas u organizaciones especializadas en fondos de inversión de riesgo, están dirigidos a financiar el crecimiento de start up "maduras", es decir, ya asentadas en el mercado. Se trata del aporte de grandes sumas de capital. Exigen una importante tasa de retorno de la inversión. También, del mismo modo que la anterior, suelen brindar asesoramiento o requerir la toma de ciertas decisiones en la nueva empresa para garantizar el recupero del dinero invertido.

- **Capital propio:** implica destinar dinero propio teniendo en cuenta nuestra tolerancia al riesgo y nuestras posibilidades de sostener en el tiempo la inversión.
- **Crowdfunding:** implica financiar a través de colaboración masiva en forma digital. Conlleva implementar un sistema de recompensas a las personas aportantes, que va desde cortesías o menciones en redes sociales hasta participación en acciones. Es recomendable para emprendimientos que requieran feedback sistemático de su clientela, ya que generalmente los aportantes son personas interesadas en el

consumo del producto o servicio ofrecido.

- **Subvención pública:** implica obtener financiación del Estado, mediante programas que los gobiernos implementan a través de organismos evaluadores de los emprendimientos. Generalmente, requieren la presentación de mucha documentación y los desembolsos son por etapas. Tienen la ventaja de que se trata de préstamos o a "fondo perdido"(no se devuelve el dinero) o a muy baja tasa de interés.
- **Bancos:** se trata de líneas de crédito difíciles de conseguir para empresas que recién comienzan (start up), ya que normalmente las entidades bancarias requieren cierto tiempo de funcionamiento previo. Suelen tener altas tasas de interés, pero el dinero se provee en su totalidad, una vez otorgado el préstamo. Existe otro tipo de financiación bancaria, denominada "créditos blandos", destinada a impulsar determinados mercados. Es importante en todos los casos conocer bien el costo-beneficio de obtener tales financiaciones y, desde ya, tener asegurados ingresos futuros para la devolución del dinero.
- **Empresas incubadoras y aceleradoras:** se trata de organizaciones nacionales o internacionales, que ofrecen una amplia gama de recursos para generar el desarrollo de una start up: programas altamente personalizados, tutorías brindadas por expertos dedicados, así como el acceso a redes de socios comerciales e inversores. Por supuesto, requieren un retorno y un rendimiento adecuado de la inversión realizada.
- **Concursos de emprendedores locales, regionales o internacionales:** se trata de espacios de intercambio en el que participan otros proyectos emprendedores, y se convoca a personas expertas en el sector de actividad para su evaluación. La aprobación de estos concursos significa, por un lado, la validación y reconocimiento del propio proyecto emprendedor y por otro, la obtención de un premio en dinero para invertir en el mismo. Es recomendable estar atentos y atentas a este tipo de eventos, ya que también constituyen situaciones de mucho aprendizaje para la persona que emprende.

Para que conozcas más:

Información de interés para emprendedoras y emprendedores



En el siguiente enlace podrás encontrar diferentes [recursos que el Estado Nacional ofrece para el financiamiento](#) de emprendimientos y Pequeñas y Medianas Empresas (PyME).

El “pitch” de la empresa

Para lograr personas o empresas inversoras, debemos ser capaces de presentar nuestro emprendimiento **demostrando que nuestro producto o servicio les permitirá recuperar el dinero invertido y obtener ganancias**. El pitch es el **discurso o presentación que un emprendedor o una emprendedora brinda a potenciales inversores para explicar de qué trata su negocio**. Por lo general se trata de un **discurso breve**, que tiene que ser capaz de atraer la atención, generar interés y comunicar en forma clara y directa de qué se trata el negocio y cuáles son sus ventajas.

Es importante considerar que el **momento del pitch es una primera aproximación** a tu proyecto. Si lográs generar el suficiente interés, en **futuras reuniones** extenderás la explicación.

No olvides:

Las 4 características a considerar al elaborar nuestro pitch

- a** **Conciso:** debe durar entre 15 y 90 segundos.
- b** **Claro:** se debe enfocar en el punto que queremos desarrollar, evitando rodearnos de palabras innecesarias.
- c** **Específico:** se debe adaptar a las características de la persona que nos escuchará.
- d** **Sugere:** debe generar emociones, curiosidad, interés en recibir más información.

Los 5 elementos que deben estar presentes en nuestro pitch

- 1** **Problema:** explicar qué necesidad se pretende solucionar o mejorar.
- 2** **Solución:** explicar cuál es nuestra propuesta de producto o servicio y por qué soluciona o mejora aquello ya conocido.
- 3** **Mercado:** especificar el nicho de público al que apunta.
- 4** **Modelo de negocio:** describir la relación entre los elementos anteriores, siempre especificando cómo ingresará dinero.
- 5** **Llamada a la acción:** proponer una manera de continuar el contacto iniciado: por ejemplo, próxima visita.

Cuanto más comprendas y te familiarices con estos conceptos, mejor podrás realizar, no solamente tu pitch, sino las explicaciones que necesitarás brindar en los posteriores y sucesivos encuentros con la posible persona o empresa inversora:

Conceptos clave



- **Rentabilidad**

La rentabilidad hace referencia al beneficio neto que se obtiene de un emprendimiento, es decir, al dinero que ganamos luego de descontar el dinero que invertimos inicialmente en él.

- **Viabilidad**

La viabilidad, como ya adelantamos, hace referencia a la posibilidad de que un proyecto o negocio pueda progresar, garantizado a largo plazo su rentabilidad. Para evaluar si un emprendimiento es viable se deben tener en cuenta los recursos que precisa, los que tiene y la capacidad para obtenerlos.

- **Inversión**

Una inversión es una cantidad limitada de dinero que se pone a disposición del proyecto con la finalidad de que se incremente con las ganancias que genere el emprendimiento. Es el dinero que renunciamos a gastar en el presente para que en el futuro nos aporte un dinero extra.

A diferencia del dinero ahorrado, el riesgo de la inversión es más alto, pero también lo son las ganancias esperadas. Mientras que el ahorro renuncia a gastar un dinero para conservarlo, la inversión supone usar el dinero para generar ganancias.

En un emprendimiento la inversión se puede destinar a comprar equipos, alquilar un espacio para atención al público, comprar mercadería, afrontar los gastos fijos, entre otros.

- **Plazo**

Período durante el que se mantendrá la inversión: corto, mediano o largo plazo.

Las variables que rigen toda inversión son:

- El **rendimiento esperado**, es decir, la rentabilidad que esperamos obtener de nuestra inversión. Se suele medir como porcentaje de la cantidad invertida. Aquí hay que contemplar que hay una relación directa entre el rendimiento esperado y el riesgo asumido: a mayor rendimiento, mayor riesgo.
- El **riesgo asumido** hace referencia a la incertidumbre. En economía y finanzas nada es completamente seguro. Por ese motivo, debemos trabajar siempre con riesgos asumibles por si la inversión no sale como esperábamos.
- La **liquidez** de nuestra inversión; es decir, con qué rapidez podemos recuperar nuestra inversión y a qué coste en caso de necesitar recuperarla.

3.2 Presupuesto para emprendimientos

¿En qué consiste?

El **presupuesto** es el plan de acción de una empresa o de un emprendedor o emprendedora en particular, que establece los recursos y flujos financieros que se van a comprometer para cumplir ciertos objetivos previamente planteados, en un periodo de tiempo determinado.

El presupuesto es como una hoja de ruta que nos indicará si vamos por el camino que nos propusimos o si debemos tomar decisiones de cambio, en función del mercado en el que estamos operando.

En su forma más simple, un presupuesto incluye, **para un período determinado**, la siguiente información:

- **Egresos de dinero** (costos y gastos).
- **Ingresos** (dinero que ingresará por ventas de nuestro producto o servicio).
- **Ganancias** (Ingresos-Egresos).

¿Cómo calcular el presupuesto inicial?



Hay ciertos gastos ineludibles que debemos considerar al momento de elaborar el presupuesto para comenzar nuestro emprendimiento:

- **Gastos de planificación**

Son todos los gastos efectuados en la planificación y evaluación de la viabilidad del negocio. Incluyen la investigación de mercado, la fabricación de prototipos, los honorarios o salarios de consultores y primeros empleados, los viáticos implicados en la búsqueda de nuevos proveedores, inversionistas o potenciales clientes.

- **Gastos de constitución legal de la empresa**

Son los gastos que debemos pagar para dar de alta nuestro negocio ante las autoridades fiscales y para obtener las licencias necesarias, además de los honorarios de los abogados y contadores que puedan asistirnos en la gestión en estos trámites.

- **Sueldos de colaboradores**

Desde el primer día de operaciones tendremos que asumir los costos laborales, que no solo incluyen los salarios sino también los pagos de seguridad social y cualquier otra prestación económica ofrecida a nuestros empleados.

- **Capital inicial**

Incluye la adquisición de equipos, maquinaria, compra o alquiler de un local y contratos de servicios.

- **Gastos de operación**

Son los gastos fijos de nuestro emprendimiento: insumos, servicios, salarios, publicidad y costos de financiamiento.

- **Flujo de caja**

Es la previsión de cuáles serán nuestros ingresos en el periodo comprendido en el presupuesto. En caso de que estos ingresos no sean suficientes para cubrir nuestros gastos operativos, debemos planear una estrategia financiera para seguir operando.

- **Previsión para imprevistos**

Se trata de un dinero que separamos preventivamente por si se aparece una eventualidad y que incorporamos como si fuera un costo más.

¿Económico o financiero?

El presupuesto debe estar acompañado de una correcta contabilidad, es decir, de **un buen método para llevar las cuentas**.

Para obtener **una información correcta sobre el estado de cuentas en un determinado periodo** (por ejemplo, poder distinguir fácilmente qué se cobró por adelantado y por qué cantidad y cuándo habrá nuevos ingresos), es importante distinguir entre dos formas de **registrar y contabilizar** los ingresos obtenidos por nuestras ventas.

Se trata de dos **criterios** de registro contable fundamentales:

- **Criterio económico o devengado:** si vendemos un producto en una tienda virtual, generaremos la factura y **registraremos esa venta, aunque el cliente o la clienta no nos haya pagado aún**. Lo mismo ocurre si un cliente o clienta se

compromete a pagar nuestro servicio en un plazo de 90 días. El registro económico hará constar la operación en el momento del compromiso asumido, pero no el ingreso de dinero efectivo, pues el mismo aún no ha ingresado. En nuestro registro se trata de "cuentas a cobrar".

Este criterio nos permite hacer una previsión **sobre cuándo ingresará dinero y por cuáles montos**.

- **Criterio financiero o percibido:** si vendemos un producto y nos lo pagan en el momento con dinero efectivo, generaremos la factura y **registraremos el dinero real o cashflow**.

Este criterio nos permite conocer **el dinero efectivo que tenemos ingresado por nuestras ventas actuales**.

Más sobre cashflow

Se trata de un concepto que explica **el flujo de entradas y salidas de caja (de efectivo) en una empresa en un periodo dado**. Se trata de un indicador que muestra la liquidez de una compañía. Es importante destacar que los **activos** (todos los bienes y derechos, tangibles o intangibles, que una compañía tiene y que le generan ingresos económicos, es decir, todo aquello que proporciona beneficios económicos en un futuro a tu empresa) que no se pueden convertir de forma inmediata en efectivo, no se deben tomar como parte de nuestro cashflow. Por ejemplo, si nuestro emprendimiento tiene mercadería por un millón de pesos, esto no quiere decir que tengamos un millón de pesos disponibles para utilizar.

El **cashflow** no nos dice si nuestro emprendimiento está "ganando" o "perdiendo" dinero. Sólo nos dice si tenemos dinero en efectivo disponible en un período considerado.

Confundir un registro económico con uno financiero es un riesgo para nuestro emprendimiento. Puede hacer que nos quedemos sin flujo de efectivo para afrontar obligaciones, e incluso llevar a la quiebra un emprendimiento.

Para realizar y seguir un presupuesto planificado, debemos considerar en simultáneo la información que nos brindan tanto el criterio económico como el criterio financiero.

A continuación, se muestra una imagen de una planilla de flujo de caja realizada en Excel, para un primer mes de trabajo:

En síntesis:

En este módulo vimos:

- En qué consiste la inversión, sus tipos y las distintas fuentes de financiación que existen para nuestro emprendimiento.
- La importancia de presentar nuestro emprendimiento a potenciales inversionistas.
- La herramienta "pitch" para realizar un discurso breve y conciso acerca de nuestro proyecto.
- La importancia de contar con un presupuesto y un buen registro de las operaciones de nuestro emprendimiento.

¡Avancemos ahora al último módulo!

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1														
2														
3			Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
4		Ingresos de caja	60											
5														
6		Ventas	60											
7		Cantidad	3											
8		Precio	20											
9														
10		Aportes capital												
11														
12														
13														
14		Egresos de caja	525											
15														
16		Compras	200											
17		Cantidad	20											
18		Precio	10											
19		Transporte	20											
20														
21		Costos Fijos	305											
22		Arriendo	200											
23		Luz	15											
24		Internet	40											
25		Telefono	40											
26		Agua	10											
27														
28														
29														
30														
31														
32		Flujo del mes	-465											
33		Flujo Acumulado	-465											