

¡BIENVENIDOS/AS!



EMPRENDIMIENTO DIGITAL CON TECNOLOGÍAS WEB



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Proyecto de
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INICIATIVA DE
CALIDAD

AGENDA

- Dudas Administrativas
- Retroalimentación
- Contenidos
- Actividad



**¿ALGUNA DUDA
ADMINISTRATIVA, DE LA
PLATAFORMA, DEL CURSO, DE
LAS ENTREGAS, DE LOS
CONTENIDOS ANTERIORES?**





PREGUNTA

**¿CUÁNTO APRENDÍ LA CLASE
ANTERIOR?**



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Proyecto de
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INTELIGENCIA
HUMANA

RESUMEN



FLUJO DE CAJA

(+) INGRESOS X VENTA
(-) COSTOS X VENTA
INTERESES

UAI
(-) IMPUESTOS

UDI
(-) GASTOS
(-) INVERSIÓN

FLUJO DE CAJA



VPN = VAN = VALOR PRESENTE NETO

$$VPN = -INV + \frac{FC_1}{(1+i)^{t_1}} + \frac{FC_2}{(1+i)^{t_2}}$$

VALOR PRESENTE

VALOR FUTURO

$$VF = VP(1+i)^t$$

RESOLUCIÓN

IMAGINE LAS VENTAS DE UNA PANADERÍA EN UN MES, COMENZANDO EN MARZO, CON UNA INVERSIÓN INICIAL DE 1.000.000. DETERMINE SU FLUJO DE CAJA PARA MARZO, ABRIL Y MAYO CON TODOS SUS INGRESOS, EGRESOS, COSTOS FIJOS, COSTOS VARIABLES, DETALLAR BIEN.

LUEGO DETERMINE SUS UTILIDADES Y OBTENGA SU FC.

DETALLE CADA UNO DE LOS ASPECTOS A CONSIDERAR Y UTILICE TODOS LOS SUPUESTOS NECESARIOS, CALCULE EL VPN Y EXPLIQUE QUÉ SIGNIFICA ESE RESULTADO.



RESOLUCIÓN

**INDIQUE DOS VENTAJAS Y DOS DESVENTAJAS DE
FINANCIAR SU EMPRESA CON DEUDA Y CON
CAPITAL.**



Temario

Unidad 4

a) Proyección de flujo de caja

b) Viabilidad del negocio

Temario

Unidad 5

a) Financiamiento para una Startup



Activar Windows

Ve a Configuración para activar Windows

Unidad 4

Proyección de flujo de caja

El flujo de caja es un factor fundamental para lograr un buen desempeño en cualquier proyecto, ya que es un indicador que permite conocer como se encuentra la liquidez de tu empresa en un determinado momento al identificar los ingresos y gastos generados a raíz de su actividad, lo cual mide su salud financiera.

Ahora bien, mediante la obtención de los resultados del flujo de caja puedes saber si tienes la posibilidad de cumplir con los plazos de pago acordados, adquirir más mercancía, realizar nuevas inversiones o tomar cualquier decisión que influya en el funcionamiento de la empresa.

Asimismo, el flujo de caja te da la posibilidad de no solo conocer el estado actual de tu situación financiera, sino de evaluar cómo sería en el futuro por medio de la proyección del mismo.

Unidad 4

Proyección de flujo de caja

De esta manera, podrás prever cualquier déficit de efectivo o problema que pueda generar falta de liquidez en los meses próximos, además de saber hacia dónde se encuentra encaminado tu negocio, si se están utilizando los recursos adecuadamente o si se necesitan mejoras para lograr un mayor crecimiento.

¿Qué es el flujo de caja proyectado?

Es un instrumento financiero que te permite anticipar determinadas situaciones que pueden poner en riesgo la operatividad de tu empresa, especialmente lo relacionado con la liquidez.

Al proyectar o estimar cómo será el movimiento de ingresos y egresos en un periodo, ya sea mensual o anual, sabrás en qué momento podrías tener mayores ingresos o —al contrario— presentar problemas de insolvencia económica. Esto te permite tener una idea sobre si la empresa necesitará financiamiento a futuro o si tendrá suficientes recursos para realizar inversiones que ayuden a su desarrollo y crecimiento.

Unidad 4

Proyección de flujo de caja

Entendemos por **break even** ('umbral de rentabilidad' o 'punto muerto' en castellano) el punto de equilibrio en las cuentas de una compañía. Es decir, cuando una empresa entra en break even quiere decir que ha alcanzado el umbral de rentabilidad, esto es, que los ingresos igualan a los costos (fijos y variables) y, a partir de ahí, la previsión es la entrada en beneficios.

Por otra el **Burn out** La gran competitividad e inseguridad laboral así como las exigencias del medio, los cambios trascendentales en los enfoques de la vida y las costumbres, condicionan un ritmo vertiginoso, que genera angustia, agotamiento emocional, trastornos en los ritmos de alimentación, actividad física y descanso, con dolencias físicas, psíquicas y factores de riesgo en la salud de los individuos del nuevo milenio. El Síndrome de Burnout, también conocido como síndrome de aniquilamiento, síndrome de estar quemado, síndrome de desmoralización o síndrome de agotamiento emocional o profesional es considerado por la Organización Mundial de la Salud como una enfermedad laboral que provoca detrimento en la salud física y mental de los individuos.

Unidad 4

Viabilidad del negocio

¿Qué es el análisis de viabilidad?

...

El “análisis de viabilidad” o “estudio de viabilidad” de un nuevo negocio es el estudio dirigido a realizar una proyección del éxito o fracaso del negocio, para saber si el nuevo negocio será viable o no; es decir, saber si el negocio puede tener éxito, o si, por el contrario, no tendrá éxito o no hay posibilidad de iniciarlo

El resultado del estudio de viabilidad de un nuevo negocio será una de dos alternativas: el proyecto es viable o no es viable.

Steve Blank uno de los gurues de Silicon Valey ha dicho la celebre frase que “ningun plan de negocios sobrevive al primer encuentro con los clientes”, lo recomendable es rapidamente construir lo que se denomina un MVP (producto minimo viable en español) que logre resolver un problema y que capture valor económico de los clientes. De esta forma empirica con un producto imperfecto pero que captura valor podemos darnos cuentas que estamos frente a una oportunidad de mercado.



¡DISFRUTEN DEL BREAK!

**NOS VEMOS EN 15 MIN
10.20**



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Proyecto de
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INTELIGENCIA
HUMANA

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

La primera forma que los emprendedores levantar inversión es a través de la triple F, del inglés family, friends and fools, ya que quien más que un familiar directo, un buen amigo o definitivamente un loco le prestaría dinero a un emprendedor.

FFF (*FRIENDS, FAMILY AND FOOLS*)

Esta es la primera fuente de financiamiento a la que suelen recurrir los emprendedores. Se trata de familiares, amigos, y otras personas cercanas con un cierto capital que estén dispuestas a invertir en el proyecto. Si bien tiene el potencial de destruir relaciones personales, es también una forma de demostrar que el proyecto es viable. Conseguir dinero de personas cercanas suele ser un paso necesario para convencer a un inversor ángel o a un VC de que ya se cuenta con un cierto capital, y de que alguien externo al *startup* cree en el proyecto.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

BOOTSTRAPPING

...

Esta opción, muy popular entre emprendedores jóvenes y entre aquellos que no tienen grandes responsabilidades financieras, implica solventar los gastos del *startup* sin buscar financiamiento externo. Ya sea viviendo de ahorros mientras se desarrolla el producto, o realizando trabajos *freelance* mientras despega el negocio, muchos emprendedores prefieren no involucrar a terceros en sus proyectos. Y esto tiene sentido, después de todo permite enfocarse 100% en el producto y la estrategia de negocios, retener el 100% del *equity*, y no involucrar a terceros en la compañía. Sin embargo, también implica sacrificios, como no contar con mentores experimentados, y vivir sin cobrar por muchos meses. Algunos *startups* exitosos que utilizaron esta estrategia fueron GitHub, que creció orgánicamente por 4 años antes de levantar su primera ronda (de \$100 millones de dólares) y 37Signals.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

... **CROWDFUNDING**

Este modo de financiarse es más frecuente en proyectos que tienen que ver con *hardware* o con el desarrollo de productos. Consiste en subir el proyecto a un sitio como Kickstarter o Indiegogo (aunque también hay otros), y convencer a una masa de entusiastas y *early adopters* de colaborar con pequeñas sumas de dinero a cambio de acceso inicial al producto, o algún otro beneficio. Una de las ventajas de este sistema es que no se debe entregar *equity* de la compañía y que, cuando se obtiene un determinado éxito, éste suele ir acompañado por la viralización y difusión del proyecto, que genera incluso interés de inversores y de nuevos clientes. Oculus es un buen ejemplo de una compañía que se financió y creció a partir de esta técnica, antes de ser adquirida por Facebook por 2 mil millones de dólares.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

... UNIRTE A UNA INCUBADORA O ACELERADORA DE NEGOCIOS

Las incubadoras y aceleradoras de negocios son grandes aliadas a la hora de financiar un proyecto. Además de proveer de instalaciones, recursos, contactos, mentoría y experiencia, en general estas instituciones —asociadas muchas veces a empresas, universidades, o emprendedores exitosos— proveen capital semilla que permite ayudar a desarrollar o acelerar el crecimiento de un *startup* en sus primeras etapas.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

OBTENER APOYO DE UN FONDO GUBERNAMENTAL

Prácticamente todos los gobiernos, tanto a nivel Nacional como Provincial, cuentan con fondos dedicados a patrocinar a nuevos emprendedores. Después de todo, una compañía que nace hoy, tiene el potencial de generar decenas de miles de empleos en unos pocos años. En Argentina algunos de estos fondos son el Fonsoft y el Fontar, del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva del Gobierno Nacional; o Buenos Aires Emprende, del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. A nivel regional CORFO, del Gobierno de Chile, es una de las instituciones de este tipo más abiertas y dinámicas. En todos los casos, sin embargo, hay que tener en cuenta que el dinero que estos fondos otorgan cubrirá solamente una proporción de los costos, y que su entrega estará sometida a la aprobación de las cuentas y los gastos del *startup* por parte de un auditor, por lo que se requiere de un trabajo burocrático y de mucha claridad en las cuentas.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

... BUSCAR UN INVERSOR ÁNGEL

Llegar a un inversor ángel no siempre es sencillo, pero existen una gran cantidad de emprendedores exitosos y personas interesadas en apoyar a los nuevos emprendimientos dispuestas a invertir y hasta a ofrecer su experiencia. Una buena forma de llegar a potenciales inversores ángeles es volverse activos en la comunidad emprendedora, ir a reuniones, leer y escribir en blogs, y así comenzar a generar contactos que permitan concretar reuniones y cerrar el trato.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

... CONSEGUIR UN CLIENTE O *PARTNER* ESTRATÉGICO

Esta es una buena alternativa cuando se trabaja con proyectos *B2B*, o con productos físicos de consumo masivo. Consiste en encontrar a un cliente o un *partner* que esté dispuesto a pagar por adelantado por el producto, permitiendo que se utilice ese dinero para el desarrollo o la puesta en marcha del proceso de fabricación del mismo. Si bien no requiere de entregar *equity* o involucrar a un tercero en el proyecto, este tipo de financiación supone atenerse a fechas límite exigentes, y a lidiar con clientes demandantes.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

... BARTERING

El *Bartering*, o trueque, es una buena técnica para acceder a determinados servicios y facilidades, tales como instalaciones, equipamiento, o consultoría, sin tener que poner el dinero de un alquiler o el pago de honorarios. Como su nombre lo indica, consiste en intercambiar el talento o servicios que los miembros del equipo de *startup* pueden ofrecer, por otros beneficios. Por ejemplo, un grupo de emprendedores puede dedicar algunas horas de su tiempo para desarrollar un nuevo sitio *web* para una compañía, a cambio de que ésta le preste espacio de oficina.

Unidad 5

Financiamiento para una Startup

... BUSCAR UN VC

Finalmente, si bien es poco habitual para un *startup* que está dando sus primeros pasos, siempre es posible recurrir a un fondo de inversión (VC de su sigla en inglés Venture Capital) . Sin embargo, antes de perder tiempo recorriendo este camino, es importante recordar que estos fondos solamente invertirán si ven un alto potencial de crecimiento en el proyecto, y si este demuestra haber alcanzado ciertas métricas que hayan permitido desarrollar un modelo sostenible, por lo que no es recomendable acercarse con una compañía en pañales que no tenga una mínima definición de sus procesos y objetivos.



CONCEPTOS RELEVANTES

**¿CUÁLES OTROS SE LES
OCURREN?**



OTEC
EDUCACIÓN
CONTINUA

Ministerio de Educación
Laboratoria

**TALENTO
DIGITAL**
INTELIGENCIA
HUMANA

ACTIVIDAD GRUPAL

**IDENTIFIQUEN UNA STARTUP O VARIAS STARTUP QUE HAYA
LEVANTADO DIVERSOS TIPOS DE FONDOS**

**MENCIONEN CUÁLES SON SUS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE
CADA FONDOS ADQUIRIDO**

**¿CUÁL CREEN QUE DE ESOS FONDOS FUE EL QUE GENERÓ
MAYOR IMPACTO PARA EL DESARROLLO DE LA STARTUP? ¿POR
QUÉ?**

**SI USTEDES FUESEN LOS FUNDADORES ¿QUÉ HUBIESEN HECHO
DIFERENTE?**



VUELVO ENSEGUIDA

12.00 PRESENTACIONES