PERÚ | Ministerio de la Producción

Programa Gestionando Mi EMPRESA

FINANCIAMIENTO II









Lima, junio de 2012

PERÚ | Ministerio de la Producción



1. LA CULTURA DEL AHORRO

¿QUÉ SIGNIFICA AHORRAR?

Ahorrar implica guardar dinero para necesidades futuras.

Es fundamental para sacar adelante un negocio.

Para poder invertir, previamente has debido ahorrar. Recuerda que el ahorro debe ser siempre el paso previo a una inversión. Sin ahorro no hay empresa, no hay crecimiento, no hay desarrollo.

Junta hoy el dinero que necesitarás mañana.



¿POR QUÉ DEBES AHORRAR?

Uno nunca sabe cuándo se le van a presentar las oportunidades de invertir, por eso debes estar preparado para aprovecharlas en cualquier momento.



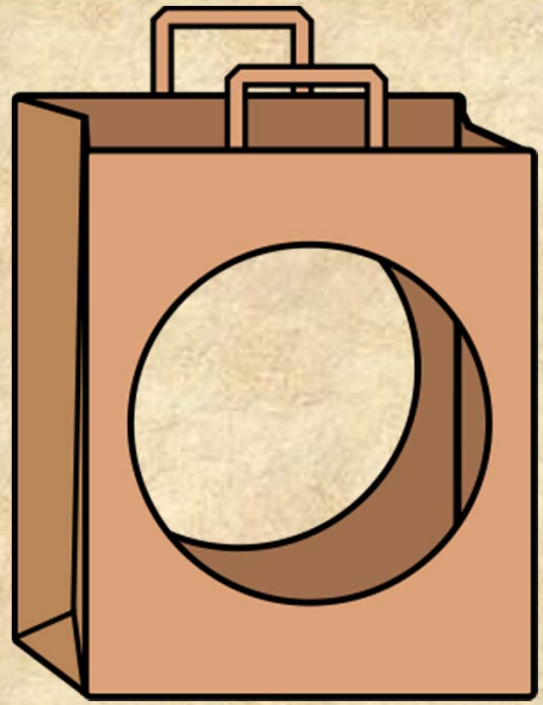
Ten dinero ahorrado y prepárate para hacer frente a los imprevistos. Estos suelen presentarse.

¿CÓMO COMIENZAS A AHORRAR?

Ahorrar no solo implica guardar algo de tus ingresos habituales sino también disminuir tus costos de producción. Allí puede haber una gran diferencia.

Promueve una “cultura del ahorro” y una disciplina en el manejo de la caja de tu empresa.

¡El dinero de la empresa no es tuyo!



MINIMIZA LOS PROBLEMAS DE DINERO

Sigue estos lineamientos desde el inicio de tu negocio.

- **Registra los ingresos y gastos de tu empresa.**
- **Ahorra algo en el sistema financiero, para que las instituciones financieras sepan que tienes ingresos y que eres capaz de ahorrar y manejar tus cuentas de manera responsable.**
- **Ten una cuenta personal y cumple cuidadosamente con tus obligaciones. Demuestra a la institución financiera que eres una persona ordenada y que cumple puntualmente con sus obligaciones.**
- **Aprovecha tus propias capacidades para desarrollar varias tareas en tu empresa.**

MINIMIZA LOS PROBLEMAS DE DINERO

- **Reduce al máximo la contratación de personal. Es mejor tener pocos empleados bien pagados, motivados y ganando sueldos superiores al promedio del mercado, que tener muchos empleados, con bajos sueldos y, consecuentemente, poco comprometidos y motivados.**
- **Cuando tu empresa tenga ahorros y no sepa en qué invertirlos, estudia con cuidado el sistema financiero, pero jamás prestes el dinero de la empresa a tu familia o amigos con la promesa de que te darán mayores intereses que los bancos**

PERÚ | Ministerio de la Producción

2. FINANCIAMIENTO PARA EMPEZAR



¿QUÉ ES FINANCIAMIENTO ?

Para que tu negocio crezca debes encontrar alternativas creativas de financiamiento, es decir los recursos económicos necesarios para crecer.

La inversión inicial de tu negocio debe ser cubierta en gran parte por tus ahorros.
No te prestes de usureros o agiotistas.
Ellos terminarán quedándose con tu negocio.



¿A QUIÉN RECURRIR PARA FINANCIARME?

En una primera etapa deberás recurrir a las personas más cercanas a ti, a las que más te conocen, en las que más confías y a aquellas que más confían en ti.



Inicialmente, tus familiares y amigos, te prestarán sin tanto papeleo y de manera casi inmediata. El factor **confianza** es determinante en esta primera etapa.

¿Cómo genero confianza?
Comienza confiando en ti

¿CÓMO IDENTIFICO CUÁNTO DINERO NECESITO?

Haz un presupuesto para saber cuánto y cuándo vas a necesitar. Pide lo necesario para trabajar los primeros meses con cierta holgura.

Concepto	*Enero*	*Febrero*	*Marzo*	*Abril*
Total de ingresos presupuestados (A)	1,450	3,200	3,400	4,950
Compra de maquinarias y equipos (a)	17,500	500	150	
Costos de producción (b)	2,000	2,400	2,500	2,600
Gastos en marketing (c)	4,000		600	
Gastos administrativos (d)	1,500	1,000	1,000	650
Gastos financieros (e)		700	700	700
Presupuesto de gastos (B) (a) + (b) + (c) + (d) + (e)	25,000	4,600	4,950	3,950
Presupuesto Total (A) - (B) (Ingresos - Gastos)	- 23,550	- 1,400	- 1,550	1,000

¿CÓMO IDENTIFICO CUÁNTO DINERO NECESITO?

Toma nota

•Si te sobra dinero, devuélvelo. Jamás lo uses para otros fines.

•Si te falta dinero para llegar a tus metas, pídelo. No vaya a ser que por un 10% del total de la inversión se pierda el 100% de lo invertido.

•Si no puedes devolver el dinero prestado en el tiempo establecido dale las explicaciones a tus amigos o parientes, pero jamás desaparezcas.



TRAS LA HUELLA DEL DINERO

- Tu primera fuente de financiamiento son tus ahorros, tu familia y tus amigos.
- Cuidado con los agiotistas y usureros. Mejor evítalos.
- La cantidad a financiar depende de tus necesidades, de tus contactos y de las oportunidades que te ofrezca el sistema financiero.



PERÚ | Ministerio de la Producción

3. FINANCIAMIENTO PARA CRECER



¿QUIÉN SERÁ TU PRIMER SOCIO FINANCIERO EN LA ETAPA DE CRECIMIENTO?

Tus proveedores de insumos, materiales y equipos deben estar muy entusiasmados con tu crecimiento.
Pídeles ayuda. Si tú creces, ellos también lo harán.



Los proveedores de materiales, equipos e insumos te ayudarán a financiar tu empresa en esta etapa de crecimiento:
"Más insumos o materiales, para producir más"

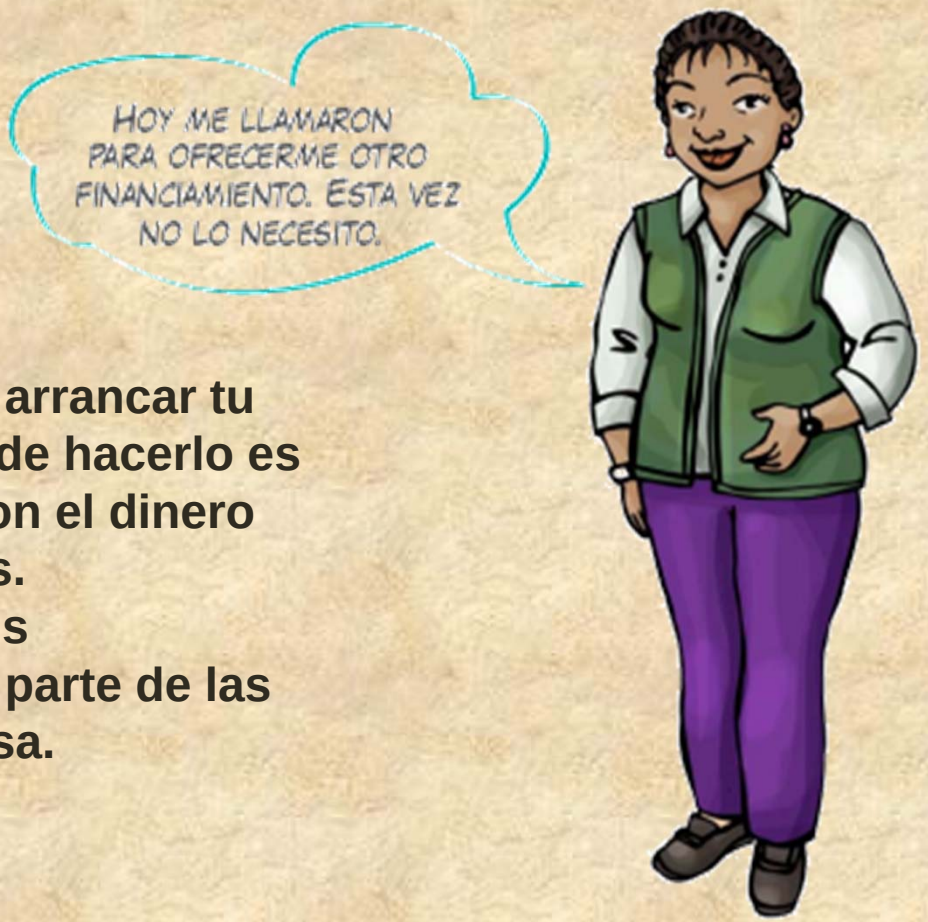
¿Y SI NO CONSIGO FINANCIAMIENTO?

Si tu empresa se queda sin dinero y no lo consigue en el momento que lo requiere, y en la cantidad suficiente, lo más probable es que termine quebrada..

Para solicitar un buen financiamiento necesitas información histórica veraz, confiable y oportuna; presupuestos realistas y una buena negociación con clientes, proveedores y el sistema financiero.



¿CÓMO CRECER DE MANERA SEGURA?



1. **Como hemos visto, para arrancar tu negocio la única manera de hacerlo es con tu propio dinero, o con el dinero de tus amigos o parientes.**
2. **En una segunda etapa, tus proveedores financiarán parte de las operaciones de tu empresa.**

¿CÓMO CRECER DE MANERA SEGURA?

3. En una tercera etapa, cuando las instituciones del sistema financiero (cajas rurales, bancos, etc.) ya te han visto manejar cuentas de ahorro, comenzarán a buscarte para prestarte dinero.
4. Demuestra que eres una persona honesta. entonces, podrás conseguir préstamos con tasas preferenciales mejorando la eficiencia y rentabilidad de la empresa.



TOMA TUS PREVISIONES

Recomendaciones para evitar fracasos en el financiamiento.

1. **Ten objetivos de crecimiento muy claros**
2. **Busca la fuente de financiamiento que mejor se adecue a tus necesidades.**
3. **Pon orden en todas las operaciones de la empresa.**
4. **Analiza con detalle a la empresa que te dará el financiamiento.**
5. **Haz un plan de pago antes de adquirir el crédito.**
6. **Lee bien todas las condiciones de los préstamos y asegúrate de entenderlas.**



4. Financiamiento para nuevas inversiones

¿CÓMO CRECER CON NUEVOS NEGOCIOS?



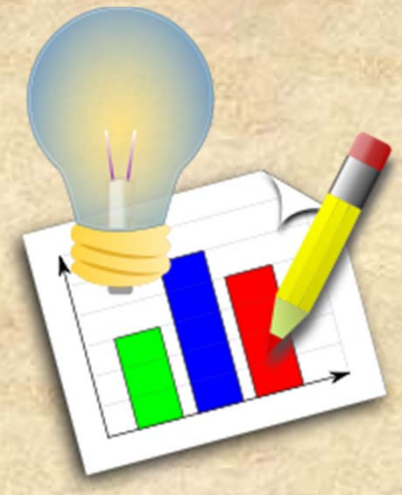
Tu negocio no siempre crecerá. Habrá momentos en los que, por razones externas, tus ventas se estancarán y deberás pensar en nuevas inversiones.

Antes de involucrarte en alguna aventura empresarial, elabora un Plan de Negocios que te ayude a evaluar si vale la pena invertir en ese nuevo emprendimiento.

¿QUÉ TE DARÁ UN PLAN DE NEGOCIOS?

Conversa con expertos y con los potenciales clientes. Esa información te permitirá evaluar más certeramente la viabilidad del negocio.

- **¿Existe mercado?**
- **¿Ese mercado permite ganar dinero?**
- **¿Ese negocio que te permite trabajar dentro de la legalidad?**
- **¿Te gusta y eres capaz de trabajar en ese negocio?**
- **¿Cuáles son tus fortalezas y debilidades personales con respecto al producto o mercado?**
- **¿Es el momento más adecuado para poner en marcha el proyecto?**
- **¿De qué depende el éxito de tu negocio?**
- **¿Qué pasa si este negocio no va bien?**



¿CÓMO SE ESTRUCTURA UN PLAN DE NEGOCIOS?

Dedícale tiempo a la elaboración de tu plan de negocio, sigue este método y asegúrate de que tu proyecto es rentable antes de invertir en ese nuevo negocio.



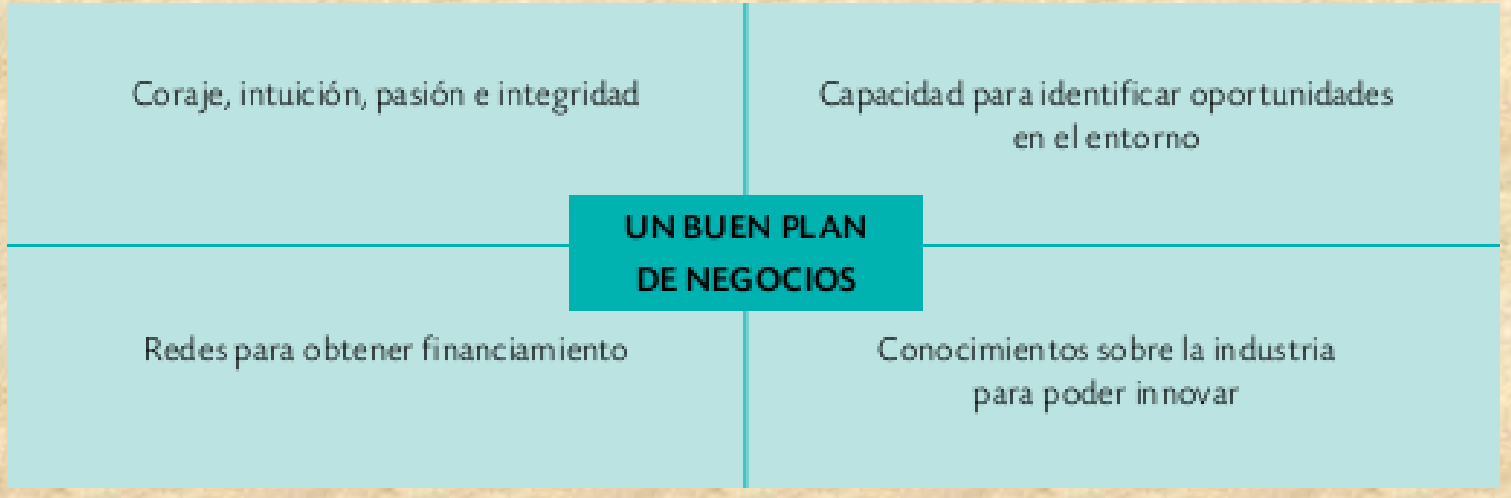
¿CÓMO SE ESTRUCTURA UN PLAN DE NEGOCIOS?

ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL PLAN DE NEGOCIOS

Capítulo	*Contenido*
Resumen ejecutivo	• La idea de negocio. • El producto o servicio a ofrecer. • Los factores críticos para el éxito del negocio. • La propuesta económica y la rentabilidad esperada.
Idea de negocio	• Cuál es la necesidad insatisfecha y cómo piensas satisfacerla. • Quiénes son los clientes: dónde están, qué quieren, cómo toman sus decisiones de compra. • Cuáles son las oportunidades y amenazas del entorno y cuáles son las fortalezas y debilidades de los promotores del proyecto (FODA). • Cuál es la diferenciación o el valor del producto o servicio frente a empresas competidoras.
Plan estratégico	Visión, misión, objetivos estratégicos y estrategia de negocio.
Plan de marketing	¿Cuáles son las características del producto o servicio? ¿El precio? ¿Cuánto, cómo y dónde se van a vender los productos o servicios?
Plan de operaciones	¿Qué maquinarias se necesitan para producir el producto y qué personal se necesita para brindar el servicio? ¿Cuánto y cómo se va a producir? ¿Cuáles son los estándares de calidad y cómo se asegura que se cumplan?
Plan financiero	Elaboración de presupuesto, flujo de caja y estados financieros proyectados. ¿Cuáles son las necesidades de financiamiento? ¿Cómo se van a financiar las operaciones? ¿El proyecto es rentable?
Conclusiones y recomendaciones	Análisis de la viabilidad del negocio. Factores críticos para el éxito del negocio.

EL PLAN DE NEGOCIOS

Lo que debes combinar para asegurar el éxito de tu negocio.



EL PLAN DE NEGOCIO

¿ Cómo identificar oportunidades de negocio?

http://ideasdenegocios.com.ar/como-identificar-oportunidades-de-negocio.htm

¿ Cómo hacer un plan de negocios?

http://www.confiep.org.pe/facipub/upload/publicaciones/1/1987/libro_plan_de_negocios.pdf

http://www.biocomercioperu.org/admin/recursos/publicaciones/MANUAL%20PARA%20LA%20ELABORACION%20DE%20PLANES%20DE%20BIONEGOCIOS.pdf
http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/inicioempresa/plandenegocio.htm

http://www.negociosyemprendimiento.org/2010/02/software-de-planes-de-negocio-finbatec.html

¿ Cómo evaluar planes de negocio?

http://www.crear-negocios-en-linea.com/oportunidad-de-negocio.html

http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/inicioempresa/descubrirooportunidadnegocios.html