Contenido

4. PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS 3

Introducción 3

Glosario 4

4.1. Finanzas empresariales y nuevas herramientas financieras 5

Negocios económicos 5

Gestión financiera e inversiones 8

Herramientas esenciales de finanzas digitales para empresas 10

Finanzas Sostenibles 10

Financiamiento público y privado 11

microfinanzas 12

Estrategias de pago de deuda 13

Recaudación de fondos 15

4.2. Contabilidad Analítica ..... **Error! Bookmark not defined.**

Principios principales de contabilidad ..... **Error! Bookmark not defined.**

Cálculo del capital inicial ..... **Error! Bookmark not defined.**

Conceptos básicos de la gestión de tesorería ..... **Error! Bookmark not defined.**

Planificacion Financiera ..... **Error! Bookmark not defined.**

4.3. Decisión financiera para asegurar la sostenibilidad del negocio ..... **Error! Bookmark not defined.**

Gestión financiera ..... **Error! Bookmark not defined.**

Tipo de inversiones ..... **Error! Bookmark not defined.**

Oportunidades de financiación - Recaudación de fondos ... **Error! Bookmark not defined.**

Decisiones divididas ..... **Error! Bookmark not defined.**

Crear una estrategia de reducción de deuda ..... **Error! Bookmark not defined.**

4.4. Crear un plan de negocios ..... **Error! Bookmark not defined.**

¿Cuál es el propósito de un plan de negocios? ..... **Error! Bookmark not defined.**

El resumen ejecutivo de un plan de negocios ..... **Error! Bookmark not defined.**

El apoyo de la Comisión Europea para la producción de esta publicación no constituye una aprobación del contenido que refleja únicamente los puntos de vista de los autores, y la Comisión no se hace responsable del uso que pueda hacerse de la información contenida en el mismo.
NÚMERO DE PROYECTO: 2020-EL01-KA204-078802

Co-funded by the Erasmus+ Programme of the European Union

El plan de negocios en detalle ..... **Error! Bookmark not defined.**

Normas ..... **Error! Bookmark not defined.**

Referencias 18

4. PLANIFICACIÓN DE NEGOCIOS

Introducción

Para los emprendedores, un plan de negocios es una herramienta crítica y esencial. Un plan de negocios sólido no solo ayuda a los empresarios a enfocarse en los procedimientos particulares requeridos para llevar a cabo sus ideas de negocios, sino que también los ayuda a lograr metas a corto y largo plazo. Es una poderosa herramienta de negocios, especialmente para propietarios de pequeñas empresas, ya que proporciona toda la información sobre una empresa y ayuda al propietario a analizar los hechos concretos necesarios para tomar decisiones comerciales sólidas y rentables.

La importancia general del sistema de planificación es que proporciona un marco para que la gestión de la empresa dirija las actividades futuras hacia los objetivos propuestos. El plan de negocios proporciona una imagen completa de toda la actividad de una empresa, lo que facilita el funcionamiento de la empresa, permite la evaluación de nuevas ideas e iniciativas y facilita la comunicación con varios socios, clientes y financistas, tanto existentes como potenciales. En general, se piensa que una empresa que sigue un plan que cubre todos los aspectos administrativos y asigna recursos en lugar de reaccionar a los eventos tiene más posibilidades de éxito. La creación de un plan de empresa es una forma efectiva para que los empresarios y gerentes enfoquen sus ideas. Como resultado, se forma un marco para el análisis, que luego puede hacer frente a los cambios.

Aparte de la formulación de un Plan de Empresa que puede considerarse como el primer hito a conseguir a la hora de montar una empresa o intentar mejorarla, existen más aspectos que se podrían denominar pilares fundamentales y que son fundamentales para desarrollar una empresa que sea innovadora y por lo tanto sostenible. La gestión inteligente y sostenible, la innovación contenida en el Business Model Canvas que está indisolublemente conectado con la planificación empresarial y la Gestión de Recursos Humanos. La tecnología inteligente ayuda a crear mercados en todo el mundo, mientras que el emprendedor aborda problemas de desarrollo global. La innovación de recursos humanos es el uso de nuevas ideas, métodos y tecnología para satisfacer mejor las necesidades siempre cambiantes de la organización y de su fuerza laboral. Eso'

Por último, pero no menos importante, una organización que desee integrarse en la era moderna avanzada y tener una posibilidad sustancial de ser reconocida a nivel masivo debe adherirse a todas las directivas de sostenibilidad y, en consecuencia, de economía circular. La economía circular ofrece un modelo de producción y consumo más sostenible en el que las materias primas se retienen en ciclos de producción durante más

tiempo y se pueden reutilizar varias veces, lo que genera una cantidad significativamente menor de residuos. Es una estrategia holística para el desarrollo económico que beneficia a las empresas, la sociedad y el medio ambiente al mismo tiempo. En contraste con el modelo lineal de "tomar-hacer-desperdiciar", una economía circular está diseñada para separar gradualmente el crecimiento del consumo de recursos no renovables.

Glosario

Inversiones: las acciones o procesos de invertir dinero con fines de lucro.[1]

Finanzas Sostenibles: el proceso de tener en cuenta las consideraciones ambientales, sociales y de gobernanza (ESG) al tomar decisiones de inversión en el sector financiero, lo que conduce a inversiones a más largo plazo en actividades y proyectos económicos sostenibles.[2]

Finanza pública:se ocupa de los ingresos/ingresos y gastos, préstamos, etc. de la economía o el gobierno.[3]

Finanzas Privadas: es el estudio de los ingresos y gastos, préstamos, etc. de individuos, hogares y empresas comerciales.[4]

microfinanzas: Las microfinanzas son una categoría de servicios financieros dirigida a individuos y pequeñas empresas que no tienen acceso a la banca convencional y servicios relacionados.[5]

Estrategias de pago del departamento: diferentes estrategias que uno puede usar para borrar tarjetas de crédito, préstamos y otras obligaciones.[6]

Recaudación de fondos: la práctica de financiar un proyecto o empresa recaudando dinero de un gran número de personas, cada una de las cuales contribuye con una cantidad relativamente pequeña, generalmente a través de Internet.[7]

---

[1] Colaboradores de Wikipedia. (2021, 15 de diciembre). Inversión. Wikipedia.https://en.wikipedia.org/wiki/Inversión

[2] *Visión general de las finanzas sostenibles*. (2020, 7 de marzo). Comisión Europea - Comisión Europea.https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/sustainable-finance/overview-sustainable-finance_en

[3] Colaboradores de Wikipedia. (2021a, 4 de septiembre). Finanza pública. Wikipedia.https://en.wikipedia.org/wiki/Public_finance

[4] Colaboradores de Wikipedia. (2022, 4 de enero). Finanzas personales. Wikipedia.https://en.wikipedia.org/wiki/Personal_finance

[5] Colaboradores de Wikipedia. (2022, 6 de enero). Microfinanzas. Wikipedia.https://en.wikipedia.org/wiki/Microfinanzas

[6] *¿Qué es una bola de nieve de deuda?*(8 de mayo de 2021). Investopedia.https://www.investopedia.com/terms/s/snowball.asp#:%7E:text=Debt%20snowball%20is%20a%20strategy,the%20highest%20interest%20rates%20first

[7] Colaboradores de Wikipedia. (2022b, 10 de enero). Recaudación de fondos. Wikipedia.https://en.wikipedia.org/wiki/Crowdfunding

Administración de la tesoreríaincluye la gestión de los activos de una empresa, con el objetivo final de gestionar la liquidez de la empresa y mitigar su riesgo operativo, financiero y reputacional.[8]

recaudación de fondos: es el proceso de buscar y reunir contribuciones financieras voluntarias mediante la participación de personas, empresas, fundaciones de beneficencia o agencias gubernamentales.[9]

4.1. Finanzas empresariales y nuevas herramientas financieras

Negocios económicos

La Economía Empresarial es una ciencia que tiene como objetivo ayudar a los gerentes a tomar decisiones sensatas y acertadas, así como a analizar y resolver todos los problemas de la empresa utilizando metodologías de práctica empresarial.

Definición de economía empresarial

Mediante el uso de teorías económicas para las dificultades de gestión empresarial, los gerentes pueden lograr todos los resultados deseados. Los siguientes son los objetivos más significativos:

a. El análisis económico en su forma y naturaleza.
b. Identificación de Áreas Económicas Empresariales a analizar.
c. Explicación de la conexión entre la Economía de la Empresa y otras disciplinas.

Características de la economía empresarial

Las siguientes son las características de la economía empresarial:

- Es de naturaleza microeconómica, ya que examina las dificultades de una sola unidad de negocios (una corporación), en lugar de los problemas de la economía en general.
- Es una ciencia normativa porque investiga y recomienda lo que debe hacer una gerencia en situaciones específicas.
- Es una ciencia pragmática si tiene como objetivo abordar todos los desafíos comerciales mediante el desarrollo y el uso de teorías económicas orientadas a la aplicación.
- Es una ciencia prescriptiva, no descriptiva, que sugiere respuestas a todo tipo de dificultades administrativas.
- Utiliza la lógica macroeconómica para comprender el entorno en el que opera una empresa con el fin de pronosticar tendencias futuras.

[8] Colaboradores de Wikipedia. (2021, 21 de octubre). Administración de la tesorería. Wikipedia.https://en.wikipedia.org/wiki/Treasury_management
[9] Colaboradores de Wikipedia. (2021b, 7 de diciembre). Recaudación de fondos. Wikipedia.https://en.wikipedia.org/wiki/Recaudación de fondos

- También utiliza la teoría de las empresas para abordar cuestiones comerciales.
- Está orientado a la gestión, ya que ayuda a los gerentes a tomar decisiones acertadas, planificar el futuro y formular políticas, lo que les permite cuidar mejor de la empresa.
- Es multidisciplinario porque un gerente necesita una amplia gama de talentos en varios dominios, como matemáticas, marketing, economía, etc., para poder hacer los mejores juicios y lograr todos los resultados requeridos.
- Es a la vez ciencia y arte: ciencia en términos de metodología y arte en términos de ejecución.

Principales objetivos de la economía empresarial.

Dadas todas las cualidades antes mencionadas, la economía empresarial proporciona respuestas a cinco preguntas clave para la toma de decisiones:

1. ¿Qué tipo de mezcla de productos tiene?
2. ¿Cuál es el método de producción y la combinación de insumos más rentables?
3. ¿Cuál es el nivel de producción y el precio del producto?
4. Cómo elegir las mejores y más seguras opciones financieras.
5. ¿Cuál debe ser el precio de venta?

Una vez que se han establecido los objetivos corporativos, todos los datos deben ser recopilados y analizados por un economista empresarial que ofrecerá soluciones para ayudar a los gerentes a tomar decisiones. Los objetivos de la economía empresarial son integrar las teorías económicas con la práctica empresarial, aplicar los principios y conceptos económicos a los problemas de gestión, gestionar y asignar los recursos escasos de la manera más eficiente posible para minimizar el desperdicio, reducir el riesgo y la incertidumbre de la gestión, ayudar en la formulación de planes y políticas, para pronosticar ventas y costos, y para maximizar las ganancias. Business Economics tiene una amplia gama de aplicaciones que pueden ayudar no solo a los gerentes, sino también al gobierno y la sociedad.

Ámbitos de la economía empresarial

Es factible destacar los alcances de la Economía de la Empresa analizándola desde varios campos:

1. Análisis y previsión de la demanda: es fundamental para una empresa reducir sus gastos de fabricación, así como el tamaño de su almacén. Entonces, antes de comenzar la producción, es una buena idea calcular la producción total, planificar el cronograma de producción y organizar los recursos que se utilizarán.

2. Análisis de costos y producción: el objetivo de un gerente es maximizar las ganancias y minimizar los costos. Como resultado, un gerente comercial sensato debe estimar los costos en función del nivel de producción final seleccionado, teniendo en cuenta la imprevisibilidad del futuro y el riesgo al que se enfrentaría.

3. Fijación de precios: el éxito de una empresa, medido en términos de beneficio final, está determinado por el precio del producto. Esto significa que todas las decisiones de fijación de precios deben tomarse después de un examen exhaustivo del mercado en el que se venderá el producto.

4. Beneficio previsto: El beneficio es el ingreso que tiene el gestor por la incertidumbre y el riesgo, según los economistas. Cuanto mayor es la ganancia, más disminuye el gerente el riesgo empresarial.

5. La planificación de la inversión de capital es uno de los problemas más difíciles de resolver para una empresa porque la gestión del capital requiere decisiones importantes.
6. Gestión de almacenes: si el stock es demasiado elevado, la empresa puede tener mucha mercancía encerrada en el almacén; por otro lado, si el stock es demasiado bajo, la empresa puede tener dificultades para satisfacer la demanda. Como resultado, un gerente prudente debe administrar correctamente el inventario.

7. Recientemente, la teoría de juegos se ha vuelto relevante en el mundo de los negocios.

8. Las cuestiones macroeconómicas son cruciales para comprender el contexto en el que opera una empresa.

9. Es crítico analizar el ciclo comercial ya que influye en la elección de colocar un producto en el mercado.

Conceptos principales de la Economía de la Empresa

Un administrador de empresas debe aplicar seis conceptos esenciales para utilizar adecuadamente la Economía Empresarial y lograr resultados favorables de su aplicación:

1. Consideración del costo de oportunidad, que es el costo de no tomar una decisión financiera y es igual al valor de la mejor alternativa. Tomar una decisión cuesta tiempo, dinero o ambos, y el costo de oportunidad es la mejor opción entre las alternativas.

2. Considere el costo incremental, que es el cambio de costo causado por un aumento en una cantidad específica de producto.

3. Consideración de ingresos incrementales, que es el cambio de ingresos causado por una decisión específica.

4. Una perspectiva temporal que considera la distinción entre el corto y el largo plazo. Es una idea importante para decidir las políticas de fijación de precios, ya que la empresa puede recuperar todos sus costos a largo plazo mientras puede darse el lujo de ignorarlos a corto plazo.

5. Muchos economistas piensan que una rupia hoy es mejor que una rupia mañana debido a la imprevisibilidad del futuro. Por el principio de descuento, es preferible tener 1.000,00€ hoy para invertir y hacer algo que tener 1.000,00€ mañana. Entonces, si una decisión afecta costos o ingresos futuros, es una buena idea evaluar el valor presente de esos gastos o ingresos, porque el valor futuro será menor que el actual.

6. La última unidad de un recurso debe ser la misma en todos los usos, según el principio de equimarginal. En este enfoque, la rentabilidad de una empresa se puede maximizar para todos los recursos utilizados en el proceso de fabricación.

Todos estos conceptos deben aplicarse con el objetivo de maximizar un objetivo determinado, como la maximización de ganancias o la reducción de tiempo o costos.

Gestión financiera e inversiones

Las finanzas se ocupan de la evaluación, divulgación y administración de las actividades económicas, y son esenciales para el funcionamiento exitoso y eficiente de las empresas y los mercados. Las finanzas gerenciales se ocupan de la importancia de las finanzas para los gerentes. Tiene más que ver con la evaluación que con la técnica. Una persona preocupada por el método, por ejemplo, estaría particularmente interesada en la medición al evaluar un informe anual.

Finanza Gerenciallos profesionales están interesados en la relevancia de los datos financieros de una empresa en comparación con diferentes objetivos, como objetivos internos y cifras rivales. Pueden examinar los saldos de activos y buscar señales de alerta que indiquen problemas con el cobro de facturas o deudas incobrables, así como evaluar el capital de trabajo para predecir futuros problemas de flujo de caja. A través de la asignación de recursos finitos entre las posibilidades comerciales que compiten, la gestión financiera sólida crea valor y capacidad organizativa. Ayuda en la ejecución y seguimiento de los planes de negocio, así como en el logro de los objetivos de la empresa.

Finanzas corporativases el campo de las finanzas que se ocupa de las decisiones financieras que toman las empresas, así como de las herramientas y el análisis que se utilizan para tomar esas decisiones. El objetivo principal de las finanzas corporativas es maximizar el valor para los accionistas. Aunque se diferencia de las finanzas gerenciales en que cubre las decisiones financieras de todas las empresas en lugar de solo las corporaciones, los conceptos principales de las finanzas corporativas pueden aplicarse a los desafíos financieros de cualquier tipo de empresa.

Las decisiones y estrategias a largo y corto plazo se dividen en la disciplina. Las decisiones de inversión de capital son decisiones a largo plazo sobre qué proyectos se financiarán, si esa inversión se financiará con acciones o deuda, y si se pagarán o no dividendos a los accionistas. Las decisiones a corto plazo, por otro lado, están relacionadas con el saldo a corto plazo de los activos y pasivos corrientes; el énfasis está en administrar el efectivo, el

inventario, los préstamos a corto plazo y los préstamos (como los términos de los créditos otorgados a los clientes).

La banca de inversión también se conoce por las frases finanzas corporativas y financista corporativo. El deber típico de un banco de inversión es evaluar las necesidades financieras de una empresa y obtener la forma adecuada de capital para satisfacer esas necesidades. Como resultado, los términos "finanzas corporativas" y "financiero corporativo" pueden referirse a transacciones en las que se obtiene capital para iniciar, hacer crecer o comprar una corporación.

El papel del gerente financiero

Los gerentes financieros analizan datos y asesoran a los altos ejecutivos sobre estrategias para maximizar las ganancias. Los gerentes financieros están a cargo de la salud financiera de una organización. Desarrollan informes financieros, actividades de inversión directa y formulan planes y estrategias financieras a largo plazo para su empresa.

Decisiones de inversión de capital

Las decisiones de finanzas corporativas a largo plazo que involucran activos fijos y estructura de capital se conocen como decisiones de inversión de capital. Se utilizan varios criterios interrelacionados para tomar decisiones. La gerencia corporativa tiene como objetivo aumentar el valor de la empresa invirtiendo en iniciativas que tengan un valor presente neto positivo cuando se evalúen utilizando una tasa de descuento adecuada que tenga en cuenta el riesgo. Estos proyectos también deben estar adecuadamente financiados. Si no existen tales posibilidades, la gerencia debe devolver el exceso de efectivo a los accionistas para maximizar el valor de los mismos (es decir, la distribución a través de dividendos). Una decisión de inversión, una decisión financiera y una decisión de dividendos son todas parte de las decisiones de inversión de capital. En un proceso llamado presupuesto de capital, la gerencia debe distribuir recursos limitados entre oportunidades competitivas (proyectos). Es necesario estimar el valor de cada oportunidad o proyecto, que es una función de la cantidad, el momento y la previsibilidad de los flujos de efectivo futuros, para tomar esta decisión de inversión. Para lograr los objetivos de finanzas corporativas, todas las inversiones corporativas deben estar adecuadamente financiadas. Las fuentes de financiación son, en general, el capital creado por la empresa y el capital obtenido de financiadores externos mediante la emisión de deuda o acciones adicionales.[i]

Herramientas esenciales de finanzas digitales para empresas

El vínculo entre la gestión financiera y la fuerza competitiva de una empresa es más fuerte que nunca. Tener las herramientas necesarias de automatización y contabilidad, así como el mejor software de gestión de gastos de su clase, es fundamental a medida que más empresas buscan métodos para transformar sus divisiones de adquisiciones y finanzas en fuentes de valor estratégico, eficiencia de procesos y ahorro de costos.

Independientemente del modelo de negocio, las mejores herramientas de gestión financiera y contabilidad seguramente estarán basadas en la nube, destinadas a la integración y respaldadas por un marco sólido y centralizado impulsado por la automatización, la inteligencia artificial y el análisis de datos de próxima generación.

Estos requisitos son especialmente importantes para las pequeñas empresas, los autónomos y las nuevas empresas, que necesitan todas las ventajas que puedan obtener para competir con empresas más grandes con más recursos y finanzas. Algunas de las principales herramientas digitales son:

1. Software Procure-to-Pay
2. Software de contabilidad
3. Software de presupuesto
4. Software de facturación
5. Seguimiento y gestión de gastos
6. Gestión de nómina
7. Gestión de inventario
8. Software de gestión de flujo de efectivo
9. Software de preparación de impuestos[ii]

Finanzas Sostenibles

La transición a una economía más sostenible requerirá inversiones masivas (por ejemplo, en producción de energía o gestión de residuos). Como encrucijada para la asignación de capital, la industria financiera desempeñará un papel fundamental en la promoción de la sostenibilidad y la gestión sostenible. Simultáneamente, la gestión de los factores de riesgo ecológicos y sociales se está convirtiendo cada vez más en un requisito para una

organización robusta y, en consecuencia, en un aspecto crítico para el sistema financiero en su conjunto. Debido a la naturaleza a largo plazo del medio ambiente, los recursos y las consecuencias del cambio climático, es posible que los criterios típicos de inversión no aborden suficientemente estos riesgos. Los proveedores de servicios financieros, por ejemplo, deberían implementar nuevos criterios crediticios relacionados con los riesgos a largo plazo en sus carteras de préstamos. Las consecuencias estratégicas y organizativas de esta transformación regulatoria y socioeconómica deben ser abordadas por todos los bancos y proveedores de servicios financieros lo antes posible. El término "finanzas sostenibles" se refiere a una variedad de objetivos, incluidos los factores ambientales, sociales y de gobernanza (ESG). Como resultado, las finanzas sostenibles implican no solo la preservación del medio ambiente, sino también la cuestión de si una empresa podrá operar en el futuro y obtener rentabilidad a largo plazo. Trabajar con los empleados de manera sostenible e implementar sistemas de incentivos para fomentar comportamientos acordes con la estrategia de sostenibilidad son ejemplos de ello. Las solicitudes de productos financieros "verdes" están aumentando, al igual que las negativas a invertir en empresas que no cumplen con las nuevas normas de sostenibilidad, según los clientes. Como resultado, los proveedores de servicios financieros están experimentando una mayor presión por parte de los inversionistas y las agencias calificadoras para incorporar medidas apropiadas para una gestión y un comportamiento sostenibles, así como nuevos competidores que enfatizan la sostenibilidad como un pilar importante del caso de negocios. Las instituciones pueden beneficiarse de la introducción de nuevos productos, como los bonos verdes, así como de la mejora de su reputación o marca. Al mismo tiempo, vigilando el elemento de sostenibilidad, se puede evitar el riesgo empresarial a largo plazo. Las instituciones pueden beneficiarse de la introducción de nuevos productos, como los bonos verdes, así como de la mejora de su reputación o marca. Al mismo tiempo, vigilando el elemento de sostenibilidad, se puede evitar el riesgo empresarial a largo plazo. Las instituciones pueden beneficiarse de la introducción de nuevos productos, como los bonos verdes, así como de la mejora de su reputación o marca. Al mismo tiempo, vigilando el elemento de sostenibilidad, se puede evitar el riesgo empresarial a largo plazo.[iii]

Financiamiento público y privado

El término "financiamiento" se refiere a la provisión de recursos financieros para satisfacer una necesidad, programa o iniciativa. En general, el término "financiamiento público" se refiere a cuando las agencias gubernamentales dan dinero a grupos sin fines de lucro para ayudarlos a desarrollar bienes y servicios.[iv]. La financiación pública está disponible a nivel europeo, nacional, regional y municipal para ayudar en varias etapas del ciclo de innovación, dominios de aplicación y regiones geográficas. Esta forma de financiación es

fundamental para la investigación experimental y permite que las tecnologías innovadoras atraviesen el valle de la muerte y lleguen al mercado.

En general, la financiación pública es significativa en las primeras etapas del ciclo de vida de la innovación (Investigación Experimental e Investigación Aplicada), pero la financiación privada y los ingresos directos son más importantes en la fase de implementación tecnológica. La financiación de tecnologías sofisticadas de fabricación y producción puede ser una combinación de inversión pública y privada.[v]

Las instituciones financieras y los bancos son los participantes más importantes en la industria financiera, ya que proporcionan capital a las empresas para ayudarlas a lograr sus objetivos. La financiación es fundamental en cualquier sistema económico porque permite a las organizaciones realizar actividades o adquirir bienes o servicios que están fuera de su alcance inmediato. La deuda y el capital son los dos tipos principales de financiación disponibles para las empresas. Si bien las deudas deben pagarse, el capital no necesita reembolso, pero transfiere la propiedad al accionista.

Tanto la deuda como el capital tienen su propio conjunto de ventajas e inconvenientes. Para financiar operaciones, las empresas pueden emplear una combinación de ambos. Otras organizaciones con intereses comerciales, como capital de riesgo, inversores informales, incubadoras o empresas, pueden aportar inversiones privadas.

Los inversores informales pueden desempeñar un papel importante en la evaluación de las posibilidades de nuevas ideas, incluso a nivel piloto/de demostración, para iniciativas de innovación de alto riesgo en etapa inicial. Además, cuando no se dispone de formas alternativas de financiamiento, el capital de riesgo brinda acceso a efectivo y experiencia gerencial. Los grupos de financiación privados, como los bancos, evitan las actividades iniciales, cuando los riesgos son elevados y el flujo de caja es impredecible. Los préstamos, por su parte, pueden utilizarse como un mecanismo de financiación específico para actividades más cercanas al mercado.[vi]

microfinanzas

Las microfinanzas, a menudo conocidas como microcréditos, son un tipo de servicio bancario que brinda servicios financieros a personas o grupos desempleados o de bajos ingresos que de otro modo no podrían obtenerlos.

Si bien la mayoría de las organizaciones de microfinanzas se centran en los préstamos (los micropréstamos pueden oscilar entre $100 y $25 000), muchos bancos también brindan servicios adicionales, como cuentas corrientes y de ahorro, microseguros y educación financiera y empresarial. Estas organizaciones apoyan una amplia gama de actividades, desde la prestación de servicios básicos, como cuentas corrientes y de ahorro, hasta la financiación inicial para propietarios de pequeñas empresas y la enseñanza de programas sobre principios de inversión. Estos cursos pueden cubrir temas como la contabilidad, la gestión del flujo de efectivo y habilidades técnicas o profesionales como la contabilidad.

Las microfinanzas permiten a las personas obtener préstamos aceptables para pequeñas empresas de manera segura y de acuerdo con los principios éticos de préstamo y su objetivo final es permitir que las personas desfavorecidas se vuelvan autosuficientes.

Se estima que más de 500 millones de personas se han beneficiado de las actividades de microfinanzas, según el Banco Mundial.[vii]

Estrategias de pago de deuda

Los métodos de gestión de deuda de bola de nieve y avalancha son probablemente los más conocidos, pero también existe la estrategia de gestión de deuda de bola de fuego, que incorpora ambos conceptos. ¿Qué estrategia es mejor para usted depende totalmente de usted, y no recomendamos ninguna de estas opciones? Aquí hay un resumen rápido de cada uno, así como algunos de sus beneficios y desventajas.

El método de la bola de nieve de la deuda

Pasos principales

- Ignore las tasas de interés y comience enumerando sus deudas en orden de cuánto debe, comenzando con el saldo más pequeño y aumentando.
- En todas las demás deudas, haga el pago mínimo y pague lo más que pueda cada mes para saldar la más pequeña.
- Primero pagaría la deuda más pequeña y luego pasaría al siguiente saldo más bajo.
- No cese hasta que esté libre de deudas.

Se trata de motivación en este método. En lugar de trabajar arduamente para pagar su mayor obligación, se está enfocando en eliminar las deudas menores lo más rápido posible. La bola de nieve puede proporcionar el impulso psicológico que necesita para seguir adelante, según su personalidad. Se trata más de cambiar su comportamiento que de números. Es posible que esté perdiendo la oportunidad de hacer una mayor

diferencia en su deuda al enfocarse en el saldo de cuenta más pequeño en lugar de la tasa de interés más alta. Cuanto antes pague sus obligaciones, antes podrá cambiar su enfoque hacia el ahorro y la inversión para lograr sus otros objetivos financieros.

El método de la avalancha

Pasos principales

- Enumere las deudas en orden de tasa de interés, ignorando los saldos y montos mínimos de pago.
- Pague el mínimo necesario en todas las facturas y tanto como pueda cada mes para pagar la obligación con la tasa de interés más alta.
- Una vez que haya pagado el saldo inicial, pasará a la obligación con la siguiente tasa de interés más alta.

Esta técnica reduce la cantidad de interés pagado mientras se trabaja para pagar la deuda al enfocarse primero en la deuda más cara. Esta estrategia puede requerir una mayor dedicación y disciplina. Si usted es del tipo que requiere "ganancias" menores en el camino, es posible que se aburra con esta estrategia antes de que termine.

El método de la bola de fuego de la deuda

Pasos principales

- Toda deuda debe clasificarse como "buena" o "mala". (Las deudas con una tasa de interés inferior al 7 % se consideran "buenas"). Las deudas con una tasa de interés superior al 7 % que no tienen el potencial de aumentar su patrimonio neto se clasifican como "malas" según estos criterios).
- Enumere las deudas "incobrables" en orden de sus saldos pendientes, de menor a mayor.
- Pague el mínimo necesario en todos los pagos pendientes cada mes, luego aplique los fondos restantes al más pequeño de sus préstamos "malos".
- Una vez que haya pagado esa obligación, pasará a la siguiente más pequeña en la lista de deudas incobrables. Reduzca esos saldos hasta que haya pagado todas sus deudas incobrables.
- Después de eso, continuaría pagando su deuda "buena" de manera regular mientras invierte en su futuro. El dinero que usó para pagar su deuda "incobrable" podría usarse para lograr una meta financiera.

  Debido a que está asumiendo una deuda más costosa antes que una deuda menos costosa, el cálculo puede tener más sentido. También puede ser psicológicamente beneficioso porque la recompensa tiende a aumentar a medida que te acercas a la línea de meta. Si prefiere pagar toda su deuda antes de invertir en el futuro, es posible que esta estrategia no cumpla con su requisito de hacer que incluso la deuda de bajo interés sea una prioridad. Tampoco es tan

eficiente matemáticamente como el enfoque de avalancha, sin embargo, puede ser menos costoso que el método de bola de nieve.[viii]

Recaudación de fondos

Los emprendedores pueden usar el crowdfunding para recaudar dinero y recursos para lanzar sus empresas, financiar un nuevo producto o proyecto, o expandir sus operaciones. El crowdfunding es un método para recaudar dinero de individuos y grupos de personas a través de Internet sin el uso de un intermediario (Schwienbacher y Larralde, 2010; Crowdfunding's Potential for the Developing World, 2013). Tras la crisis financiera de 2008, se desarrolló un nuevo estilo de recaudación de fondos. Esta fue una respuesta a los desafíos que enfrentaban los empresarios y las empresas para obtener capital al inicio de sus operaciones, ya que era extremadamente difícil recaudar fondos a través de medios tradicionales, como un préstamo bancario. El crowdfunding ha despertado mucho interés recientemente y los empresarios se están acostumbrando cada vez más a este método de generación de capital.

Definición de financiación colectiva:
El crowdfunding es, por definición, "la práctica de financiar un proyecto o una empresa recaudando pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas, normalmente a través de Internet y de las redes sociales" (Prive, 2012; Mollick, 2014).

Crowdfunding basado en préstamos

El "financiamiento colectivo basado en préstamos" (Steinberg y DeMaria, 2012) se define como "la práctica de canalizar recursos a través del público en general que proporciona dinero a las organizaciones para cubrir sus necesidades financieras". Esto significa que el crowdsourcing activa recursos financieros que son canalizados a través de novedosas tecnologías de la información y proporcionados por una gran cantidad de inversionistas, que van desde inversionistas individuales hasta grandes fondos, pasando por empresas, principalmente pymes (Hernando, 2016). También vale la pena señalar que, si bien el crowdsourcing basado en préstamos es una forma divertida de diversificar su cartera, los inversores deben ser conscientes de que los diferentes tipos de préstamos implican diferentes niveles de riesgo y que son más riesgosos que mantener el dinero en una cuenta bancaria (Hernando , 2016).

Crowdfunding basado en recompensas

Los inversores ofrecen pequeñas cantidades de dinero a cambio de una recompensa en el crowdfunding basado en recompensas. Kickstarter e Indiegogo son dos de los sitios de crowdfunding basados en recompensas más conocidos. Sin embargo, hay un montón de opciones adicionales (Hebert, 2015). En general, los empresarios deben tener en cuenta que el crowdfunding basado en recompensas les permite solicitar fondos a través de plataformas de crowdfunding en línea. Este tipo de financiación se dirige principalmente a las empresas emergentes, en particular a las de las industrias creativas (Nerdwallet). Por último, tenga en cuenta que cualquier persona puede financiar una campaña de crowdfunding de recompensas. Esto se debe al hecho de que los empresarios y fundadores quieren persuadir a tantas personas como sea posible para que presenten su idea de negocio (Hebert, 2015).

Crowdfunding basado en acciones

La cantidad de dinero que ofrecen los inversores en el crowdfunding de capital es sustancial. La situación es que cuando los inversores invierten dinero en una idea de negocio, no recuperan su dinero; en cambio, obtienen una participación menor en la empresa (Hebert, 2015). En general, a diferencia de un préstamo bancario tradicional, el crowdfunding basado en acciones no requiere contratos u otros documentos legales para adquirir efectivo. Además, debido a que no se debe ninguna deuda al principio, no aumenta la probabilidad de quiebra. La recuperación se calcula como un porcentaje de los ingresos futuros. Otra ventaja de este modelo de financiación colectiva es que las inversiones no tienen que devolverse si el negocio fracasa, a diferencia de la recaudación de fondos basada en deuda, que puede requerir declararse en quiebra. Según Taylor (2015), este fenómeno se conoce como "riesgo moral", que representa una situación en la que las empresas están dispuestas a asumir demasiados riesgos ya que no corren peligro de quiebra. El riesgo moral es un problema que no debe pasarse por alto porque puede ocurrir en cualquier empresa.

Crowdfunding basado en donaciones

"El crowdfunding basado en donaciones es un método para recaudar fondos para un proyecto pidiendo a un gran número de contribuyentes y usuarios que hagan pequeñas donaciones. A cambio, los inversores pueden ganar recompensas que mejoran el prestigio a medida que aumenta la cantidad de la donación; para pequeñas donaciones, el financiador puede no ganar nada" (definición de Investopedia). El crowdfunding basado en donaciones también se puede utilizar para recaudar fondos para causas benéficas. Kickstarter e Indiegogo, que se iniciaron en 2009 y 2007, respectivamente, son dos de las plataformas de financiación colectiva basadas en donaciones más populares. Permiten que las personas, así como las empresas comerciales creativas e innovadoras, recauden dinero mediante la donación de cosas, servicios o experiencias en línea. La diferencia en este escenario es que estas dos plataformas de crowdfunding solo apoyan proyectos que se financian a través de donaciones. Es más, No se permite que las contribuciones se conviertan en inversionistas o accionistas. Los emprendedores deben mantener un control completo sobre sus productos y servicios tanto en las plataformas Kickstarter como en Indiegogo (Barnett, 2013).

Consejos entre los distintos modelos de crowdfunding

Finalmente, cuando se consideran todos los métodos de crowdfunding anteriores, se puede concluir que el modelo basado en donaciones no tiene ningún riesgo, pero los empresarios enfrentan desafíos para recaudar un capital sustancial, por lo que este tipo de crowdfunding puede no ser apropiado para los fundadores de la primera etapa en necesidad de una gran suma de dinero en un corto período de tiempo. Además, el enfoque de crowdfunding basado en recompensas es de bajo riesgo y no exige un rendimiento en efectivo, lo que lo hace ideal para empresas, en particular para las nuevas empresas. Como resultado, esta forma de crowdsourcing puede ser una opción viable para los emprendedores que recién comienzan. En términos del concepto de crowdfunding basado en acciones, es menos burocrático porque no se requieren contratos u otros documentos formales para obtener fondos. Además, permite a los creadores atraer a un mayor número de inversores que las plataformas tradicionales de crowdfunding.

Plataformas de financiación colectiva

El marco a continuación tiene una lista completa de las plataformas de crowdfunding más conocidas y relevantes que los estudiantes pueden encontrar útiles si desean presentar el concepto de su empresa a posibles inversores.

1. Pedal de arranque

El mejor sitio de crowdfunding para proyectos creativos, lanzado en 2009
Industrias/especialidades: arte, historietas, danza, diseño, moda, cine, comida, juegos, música, fotografía, publicaciones, tecnología, teatro

2. Indiegogo

Popular plataforma de crowdfunding respaldada por $ 15 millones en fondos de la Serie A

3. Razoo

La plataforma de crowdfunding para causas y organizaciones sin ánimo de lucro
Industrias/Especialidades: Organizaciones sin fines de lucro

4. MultitudRise

Sitio de crowdfunding para retribuir y recaudar dinero para buenas causas
Industrias/especialidades: animales, artes, derechos civiles, crisis, enfermedades, educación, medio ambiente, humanos, en todo el mundo, pobreza, religión, juventud

5. reforzar

Donde las pequeñas empresas exitosas acceden a la financiación para el crecimiento
Industrias/especialidades: empresas locales, proyectos comunitarios

6. AplicacionesFundador

Una plataforma de financiación que conecta a empresarios y desarrolladores móviles con financiadores
Industrias/especialidades: aplicaciones móviles, aplicaciones web, juegos, redes sociales, sitios web de software

7. microempresas

Conectando empresas ángel y startups
Industrias/especialidades: tecnología de Internet, entretenimiento de medios, software, tecnología verde, móvil, social, juegos

8. financiador colectivo

Recaudación de fondos de inversión colaborativa para nuevas empresas y empresas sociales
Industrias/especialidades: productos de consumo, Internet de consumo, educación, tecnología, cine y televisión

9. FundersClub

Firma de capital de riesgo en línea

Industrias/Especialidades: nuevas empresas con potencial de alto crecimiento

10. círculo arriba

Conectando inversionistas acreditados con empresas minoristas y de consumo innovadoras

Industrias/especialidades: empresas de productos de consumo de marca, con un producto tangible y empresas minoristas que suelen tener más de una ubicación

11. SeedInvest

Plataforma de financiación colectiva basada en acciones que conecta a inversores acreditados con nuevas empresas y pequeñas empresas de alta calidad que buscan financiación

Industrias/Especialidades: tecnología y negocios orientados al consumidor

12. financiable

Plataforma de crowdfunding en línea para nuevas empresas y pequeñas empresas

Industrias/especialidades: energía, tecnología, software, fitness, alimentos, deportes, educación, productos de consumo, hardware, juegos

13. EarlyShares

Empresa de crowdfunding basada en acciones, fundada en 2011

Industrias/especialidades: ofertas de acciones, campañas de recompensas

Fuente:http://www.businessfundingshow.com/advice/list-of-top-crowdfunding-platforms/

Referencias

iIntroducción a la gestión financiera. (2019, 1 de enero). Lumenlearning.Com. https://courses.lumenlearning.com/boundless-business/chapter/introduction-to-financial-management/

iiKeith Murphy. (2021, 5 de agosto). Herramientas financieras para empresas. Planergy.Com. https://planergy.com/blog/herramientas-financieras-para-negocios/

iiiFinanzas Sostenibles - Nuevas oportunidades y desafíos para el sector financiero. (2019, 1 de enero). www.reghub.io. https://www.reghub.io/blog/sustainable-finance-article/

ivFinanciación. (2019, 1 de enero). www.investopedia.com. http://www.investopedia.com/terms/f/financing.asp

vINESC TEC, & CEA, COTEC, LMS, TECNALIA. (2017, diciembre). Oportunidades de Financiamiento Público y Privado.
Acrónimo del proyecto: FUTURING Título del proyecto: "Futuring European Industry" Sitio web: www.futuring-project.eu

viINESC TEC, & CEA, COTEC, LMS, TECNALIA. (2017, diciembre). Oportunidades de Financiamiento Público y Privado.
Acrónimo del proyecto: FUTURING Título del proyecto: "Futuring European Industry" Sitio web: www.futuring-project.eu

viiJULIA KAGAN. (2021, 21 de julio). Microfinanzas. Www.Scribbr.Com. https://www.investopedia.com/terms/m/microfinance.asp

viii3 estrategias comunes de pago de deuda. (2020, 13 de enero). Www.Sofi.Com. https://www.sofi.com/learn/content/debt-pay-off-strategies/