Contenido

4.3. Decisión financiera para asegurar la sostenibilidad del negocio 2

Gestión financiera 2

Tipo de inversiones 4

Oportunidades de financiación - Recaudación de fondos 4

Decisiones divididas 10

Crear una estrategia de reducción de deuda 11

Referencias 12

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

4.3. Decisión financiera para asegurar la sostenibilidad del negocio

Gestión financiera

La gestión financiera es esencialmente el proceso de crear un plan de negocios y luego garantizar que todos los departamentos se mantengan encaminados. Los procedimientos de gestión financiera regulan cómo realiza las transacciones diarias, realiza el cierre financiero mensual, compara los gastos reales con los gastos presupuestados y garantiza que cumpla con las obligaciones fiscales y de auditoría a nivel táctico. En un nivel más estratégico, la gestión financiera se alimenta de operaciones críticas de planificación financiera, análisis y visualización, en las que los líderes financieros usan datos para ayudar a los colegas de la línea de negocios a planificar inversiones futuras, identificar oportunidades y construir negocios resistentes.

Los tres pilares de una mejor gobernanza financiera se construyen sobre la base de una gestión financiera sólida:

1. Identificar lo que tiene que suceder financieramente para que la organización cumpla con sus objetivos a corto y largo plazo.
2. Toma de decisiones o ayuda a los ejecutivos corporativos a determinar el mejor enfoque para llevar a cabo los planes al proporcionar informes financieros actualizados y datos sobre KPI esenciales para la planificación de escenarios, por ejemplo.
3. Controlar o asegurarse de que cada departamento contribuya a la visión mientras se mantiene dentro del presupuesto y al día con la estrategia.

Los gerentes financieros ayudan a sus empresas en una variedad de formas basadas en esos pilares, que incluyen pero no se limitan a:

- Aumentar las ganancias al proporcionar información sobre el aumento de los costos de las materias primas, lo que podría conducir a un aumento en el costo de los productos vendidos.
- La liquidez y el flujo de efectivo son monitoreados para asegurar que la empresa tenga fondos suficientes para cumplir con sus obligaciones.
- Asegúrese de que se sigan las reglamentaciones estatales, federales y específicas de la industria.
- Creación de escenarios financieros basados en el estado actual de la empresa y pronósticos que incluyen una amplia gama de resultados probables basados en las condiciones del mercado.
- Manejar inversionistas y miembros de la junta con éxito.

La gestión financiera se divide en cuatro categorías:

Planificación

El gerente financiero pronostica cuánto dinero necesitará la empresa para mantener un flujo de caja positivo, asignar fondos para el crecimiento o la adición de nuevos productos o servicios, y hacer frente a eventos imprevistos, y distribuye esta información con sus colegas.

Los gastos de capital, la mano de obra y los gastos indirectos y operativos se pueden dividir en grupos en la planificación.

presupuesto

El efectivo disponible de la empresa es asignado por el gerente financiero para cubrir costos tales como hipotecas o alquileres, salarios, materias primas y otras responsabilidades. En un mundo ideal, quedará suficiente dinero para ahorrar para emergencias y para financiar nuevas empresas.

Además, se evalúa una variedad de riesgos y los gerentes financieros implementan controles compensatorios, que incluyen:

- El riesgo de mercado tiene un impacto en las inversiones de una empresa, así como en sus informes y rendimiento bursátil si es una empresa pública. También se puede reflejar el riesgo financiero específico de la industria, como una pandemia que afecte a los restaurantes.
- Riesgo de crédito: Las consecuencias de que los clientes no paguen sus facturas a tiempo, lo que resulta en la incapacidad de la empresa para cumplir con las obligaciones, lo que puede influir negativamente en la solvencia y la valoración, lo que determina la capacidad de endeudarse a tasas favorables.
- Riesgo de liquidez: los equipos financieros deben monitorear el flujo de efectivo actual, pronosticar los requisitos de efectivo futuros y estar listos para liberar capital de trabajo según sea necesario.
- El riesgo operativo es un término general con el que varios departamentos financieros no están familiarizados. Podría abordar temas como la recuperación ante desastres y las estrategias de continuidad del negocio y los procedimientos de gestión de crisis.

Tres tipos de gestión financiera.

- El presupuesto de capital es el proceso de determinar qué eventos financieros deben ocurrir para que una corporación cumpla con sus objetivos a corto y largo plazo.
- Estructura de capital, que determina cómo financiar las operaciones y/o la expansión. Endeudarse puede ser la mejor opción si las tasas de interés son bajas.
- Como se mencionó anteriormente, la administración del capital de trabajo implica garantizar que haya suficiente efectivo disponible para las operaciones diarias, como pagar a los empleados.[i]

Tipo de inversiones

Hay cuatro categorías principales de inversiones, cada una con su propio conjunto de cualidades, riesgos y recompensas.

Inversiones de crecimiento

Estos se adaptan mejor a los inversores a largo plazo que están dispuestos y son capaces de superar la volatilidad del mercado.

Comparte

Las acciones son un tipo de inversión de crecimiento, ya que pueden ayudarlo a aumentar el valor de su inversión original con el tiempo.

Propiedad

Debido a que el precio de las casas y otros activos puede aumentar significativamente en un período de tiempo de mediano a largo, la propiedad también se denomina inversión de crecimiento.

Inversiones defensivas

Estas son menos riesgosas que las inversiones de crecimiento, ya que están más enfocadas en generar ingresos constantes en lugar de crecimiento.[ii]

Oportunidades de financiación - Recaudación de fondos

La recaudación de fondos es un proceso desafiante. De hecho, como parte de la estrategia de crecimiento de la empresa, es un trabajo exigente y lento que debe realizar

un fundador. Durante el transcurso del viaje de recaudación de fondos de un fundador, él o ella se encontrará con una variedad de inversores, que incluyen:

- Inversores que se muestran escépticos sobre su capacidad para cumplir como fundador
- Inversores interesados en ver al fundador mientras consideran invertir en una competencia
- Los que no tienen medios económicos para participar pero quieren demostrar su implicación en el ecosistema, etc. (Espinal, 2015, adaptado dehttp://seedcamp.com/).

Al principio, la capacidad del fundador para crear relaciones personales y expresar sus aspiraciones como una historia coherente es crucial para una recaudación de fondos efectiva. Puede ser beneficioso para un creador cultivar una actitud de recaudación de fondos centrada en cuatro conceptos clave:

1. La recaudación de fondos es un proceso que requiere tiempo.
2. Los empresarios deben estar abiertos al rechazo.
3. Las reuniones son una experiencia única; son una especie de práctica para que los empresarios sean cada vez mejores.
4. Los empresarios deben aprender a corregir sus errores y mantenerse conectados con los inversores.

Fuente: Adaptado de Espinal, (2015), pág. 18

Artículos útiles:

1. Tener una mentalidad de recaudación de fondos,http://www.netocratic.com/the-fundraising-mindset-2790
2. La mentalidad que NECESITA para el éxito de la recaudación de fondos,https://www.classy.org/blog/the-mindset-you-need-for-fundraising-success/

Definición de la financiación

La provisión de recursos financieros para financiar una necesidad, un programa o un proyecto, según una definición propuesta. En general, esta frase se usa cuando una empresa cubre sus necesidades de efectivo con sus propias reservas internas, mientras que el término 'financiamiento' se usa cuando el requerimiento se cubre con fondos externos o prestados (según el diccionario comercial).

¿Por qué es tan importante la financiación para una empresa?

Es bien sabido que una empresa necesita capital para funcionar y seguir siendo viable. Cuando hablamos de financiación, hablamos de dinero porque eso es todo lo que se necesita para hacer posibles todos los procedimientos necesarios, como la creación, producción y comercialización del producto. Para decirlo de otra manera, el dinero mantiene los procedimientos administrativos funcionando sin problemas. Además, los fondos ayudan a las empresas a progresar fomentando el desarrollo y la expansión. En general, el dinero es fundamental para garantizar la seguridad y la viabilidad a largo plazo. Los materiales, suministros de oficina, equipos, salarios, seguros, gastos, futuras ampliaciones o reparaciones y accidentes requieren dinero. Es importante señalar en este punto que el enfoque de financiación elegido y perseguido estará determinado por los deseos y demandas de la empresa (Duff, V., 2017; Francis, KA, 2017).

Artículos útiles:

3. La importancia de la financiación para las empresas,http://smallbusiness.chron.com/importance-funding-business-59.html

Tanto el tiempo como la geografía importan

La recaudación de fondos es un proceso largo que requiere una cantidad significativa de tiempo y esfuerzo (Girardi, 2016). La recaudación de fondos, sin una planificación y programación adecuadas, puede ser destructiva para una empresa, ya que desvía una cantidad significativa de recursos y tiempo de otras demandas comerciales y responsabilidades administrativas. Entonces, si este es el caso, es lógico que la recaudación de fondos pueda brindar tiempo para cultivar relaciones de calidad y de beneficio mutuo (Girardi, 2016). Los fundadores deben tomarse el tiempo para construir excelentes relaciones que ayudarán con la financiación y conducirán a una mejor comunicación y confianza entre las partes. Además, los emprendedores inician una agotadora serie de encuentros que pueden demorar días o meses para las rondas posteriores (Espinal, 2015, p. 19). Todos estos procedimientos toman tiempo y, en la mayoría de los casos, se basan en los informes de los fundadores. Cuando se trata de recaudar fondos, la geografía es igualmente importante. Hay muchos conceptos excelentes y bien construidos en todo el mundo, así como fundadores excepcionales y capaces, pero la mayoría del capital de riesgo, así como el capital ángel, todavía se concentra en unos pocos centros centrales (Espinal, 2015, p.20). En otras palabras, a los fundadores les puede resultar difícil mudarse a estos lugares específicos para recaudar fondos. La idea es que los empresarios no tienen que construir algo importante y nuevo en otro lugar debido a la circunstancia estructurada.

Preparación de la empresa para la recaudación de fondos.

En general, la capacidad de un fundador para sentar las bases adecuadas desde el principio sería muy beneficiosa. Antes de embarcarse en este duro procedimiento conocido como "recaudación de fondos", los empresarios deben prepararse mentalmente a sí mismos y a sus compañeros de equipo. Los emprendedores primero deben definir sus objetivos, plazos y presupuesto, que son los recursos que probablemente requerirán, y luego buscar inversores en bases de datos especializadas, llegando a aquellos que están más alineados con sus necesidades y deseos (Ferreira, 2017) . Finalmente, deben pasar al siguiente paso, que consiste en presentar su idea de negocio a esos inversores, prepararse para los rechazos y prepararse para la próxima oportunidad (Ferreira, 2017).

Los cuatro tipos de hitos de recaudación de fondos

La siguiente tabla muestra cuatro (4) tipos diferentes de logros de recaudación de fondos (Espinal, 2015, p.26). Además, estos hitos son vitales para una organización porque pueden identificar todos los activos y la información relevante que se puede proporcionar a los inversores potenciales durante los procedimientos de recaudación de fondos. En otras palabras, estos hitos pueden ilustrar con gran detalle de lo que es capaz una empresa.

1. Recursos humanos
2. Producto
3. Mercado
4. Fondos

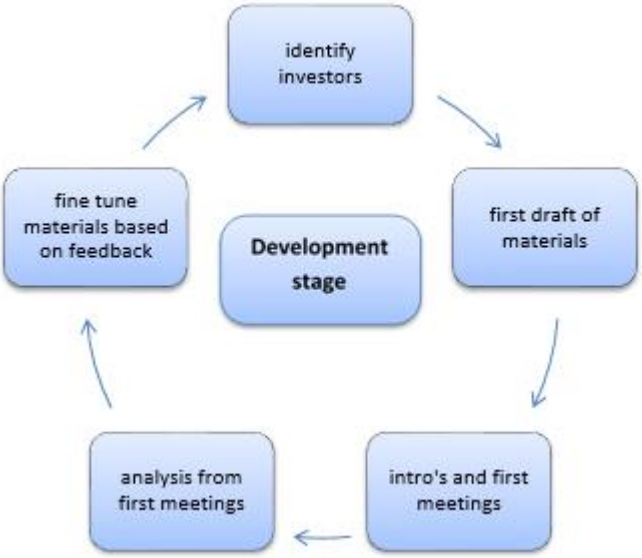
①Cuando se trata de la primera categoría, la contratación de empleados clave tiene un impacto significativo en una empresa. Por ejemplo, la participación de un especialista en marketing que será responsable de la implementación de algunas ideas inventivas nuevas, un conjunto de comerciales y todo el procedimiento de marketing que se debe implementar para que la empresa retorne dinero (Espinal, 2015, p.26). Otro ejemplo destacado es el espíritu de colaboración. Esto significa que el emprendedor debe demostrar que el equipo puede trabajar en conjunto y desarrollar excelentes habilidades de comunicación para asegurar la inversión. Para funcionar de manera rentable y a largo plazo, cada organización debe reunir un equipo de gestión compuesto por una variedad de líderes, con funciones acordes con las fortalezas de las personas (Robbins, S., 2017). CEO, CTO, COO y quizás más son ejemplos de experiencia.
②En cuanto al segundo hito, la mayoría de las veces, los fundadores deben demostrar que pueden construir algo valioso para el público en general. Por ejemplo, mostrar que están trabajando en un prototipo, que respalda su idea de negocio y la hace más creíble para los inversionistas que pueden invertir dinero en el proyecto o idea de negocio del fundador, podría ser un beneficio para los fundadores (Espinal, 2015, p.27).).
③En cuanto al mercado, es vital valorarlo y tener información sobre los primeros usuarios y consumidores. Por ejemplo, los fundadores deben demostrar que pueden dirigirse a una gran audiencia (100 000, 1 millón o incluso más) y que su producto o servicio les resulta útil. Un creador también debe ser capaz de demostrar que existe un mercado, que conduce al dinero (Espinal, 2015, p. 27). Para decirlo de otra manera, es fundamental comprender el volumen del mercado porque proporcionará información sobre la cantidad de clientes que entran en la categoría de mercado de los empresarios, la cantidad de tiempo y dinero que los consumidores y usuarios están dispuestos a gastar en bienes similares y servicios, qué características del producto prefieren los clientes y, finalmente, el conocimiento del mercado proporcionará inf (Earlydays, 2013) Además, los empresarios deben demostrar que el mercado potencial es significativo. Finalmente, se deben documentar los nichos de mercado, el análisis competitivo, las tendencias y la innovación. Primeros días, 2013; Espinal, 2015).
④**Fondos**; Los fundadores deben asegurarse de que su enfoque de recaudación de fondos planificado incorpore todos los factores necesarios para su beneficio (Espinal, 2015).

Artículos útiles:

4. Identifique sus hitos de recaudación de fondos, https://gohighbrow.com/identify-your-fundraising-milestones/

Fuentes de recaudación de fondos

La recaudación de fondos debe ser inteligente no solo en términos de obtener fondos, sino también en términos de optimizar el objetivo de una empresa. Además, existen numerosas estrategias de recaudación de fondos disponibles, pero no existe una solución única que funcione mejor para cada país, cultura, situación o negocio específico. La iteración es una gran parte del proceso de recaudación de fondos.



Los ciclos de los materiales de inversión

Suponga que los empresarios han evaluado sus requisitos de efectivo deseados, que son un poco más de lo que sus inversionistas locales están dispuestos a proporcionar. Entonces es probable que surjan las siguientes preguntas en la mente de los empresarios:

Vale la pena señalar en este punto que las siguientes preguntas son reflexiones retóricas del futuro emprendedor (Espinal, 2015, p. 37).

"¿No me prepara inmediatamente para un "no" si pido la cantidad que realmente necesito, pero es más de lo que los inversores están ansiosos por proporcionar?"
"¿No se darán cuenta los inversores de que necesito más dinero del que pido si pido una cantidad menor?"
¿Parecerá que no sé lo que estoy haciendo si pido muy poco?" "

Los lectores podrán leer acerca de algunas de las fuentes de recaudación de fondos más esenciales de las que pueden solicitar fondos en la siguiente parte.

Amigos de la familia

Podría tener sentido que en los mercados donde es poco probable que los empresarios puedan obtener la cantidad de dinero que quieren y necesitan por adelantado, definir la cantidad solicitada de esta manera es una forma de "cubrir" el inicio del debate sobre los procedimientos de recaudación de fondos.

"Pedir financiación a amigos y familiares es evidente, pero después de eso vienen los ángeles, o personas de alto poder adquisitivo que están dispuestas a invertir en su empresa a cambio de capital" (Espinal, 2015).

Individuos de alto poder adquisitivo

Como se dijo anteriormente, hay quienes están preparados para invertir en la puesta en marcha, el negocio o la empresa de un fundador a cambio de acciones. Los inversores comerciales vienen en una variedad de formas y tamaños. Algunos son simplemente individuos que invierten su propio dinero, mientras que otros son capitalistas de riesgo o ángeles empresariales, que también se refieren a sí mismos como asociaciones empresariales, bancos, inversores individuales y sitios de financiación colectiva como AngelList (Root, G., 2017).

Financiacion gubernamental

"Una subvención del gobierno es un regalo en efectivo hecho por el gobierno federal, estatal o municipal a un beneficiario merecedor sin obligación de reembolso" (Personal de empresarios). La ayuda técnica o financiera de otro tipo, como un préstamo o garantía de préstamo, un subsidio de tasa de interés, apropiación directa o participación en los ingresos, normalmente no se incluye en las subvenciones del gobierno. "Las subvenciones del gobierno apoyan ideas y proyectos de empresas que brindan beneficios públicos y al mismo tiempo fomentan la economía. Las actividades críticas de recuperación, la investigación innovadora y otros servicios están respaldados por subvenciones" (definición de Investopedia).

Tarjetas de crédito

Las tarjetas de crédito son la forma más conveniente de obtener fondos, pero tienen un alto costo de capital debido a las altas tasas de interés de las tarjetas de crédito. La cantidad que puede pedir prestada está determinada por su límite de crédito, que probablemente sea más bajo que lo que obtendría de un banco u otro tipo de préstamo.

Sitios de financiación colectiva

En los últimos años, los servicios de crowdfunding en línea han ganado popularidad. Por lo general, se utilizan para ayudar a las empresas a recaudar fondos para lanzar un nuevo producto. El crowdfunding lleva su tiempo, pero puede ser un método excelente para pre-vender sus servicios y productos y recaudar fondos para desarrollarlos.

préstamos bancarios

Obtener un préstamo bancario o una línea de crédito puede llevar más tiempo que solicitar una tarjeta de crédito. Presentas tu caso al banco y debes demostrar que tienes un historial de pago de deudas. Será necesario tener un plan de negocios y una previsión financiera.

inversores angelicales

Los inversionistas ángeles son individuos de alto valor neto que invierten en nuevas empresas a cambio de una parte de las acciones de la empresa. Esperan obtener ganancias y, por lo general, tienen experiencia comercial que pueden compartir con usted para ayudar a que su negocio se expanda. Deberá mostrar una estrategia comercial sólida y presentar un caso de por qué deberían invertir.[iii]

Decisiones divididas

El sistema por el cual la gerencia decide si declara o no dividendos se conoce como decisiones de dividendos. Al final de cada período de informe, la alta dirección debe seleccionar la parte de las ganancias que se puede distribuir como dividendo. El objetivo final de una empresa es maximizar el valor para los accionistas. Las políticas de pago de dividendos son de suma importancia ya que sirven de nexo entre la empresa y sus accionistas en términos de participación en las utilidades. Sería imposible para los inversores evaluar las intenciones de gestión sin una política de dividendos bien definida.

Objetos de las decisiones de dividendos

Requisito de efectivo

Al formular una política de dividendos, el administrador financiero debe tener en cuenta los requisitos de fondos de capital. En períodos intensivos en capital, una gran distribución de dividendos podría poner a la corporación en dificultades financieras.

Evaluación de la Sensibilidad al Precio

Las empresas que son elegidas por los inversores por la consistencia de sus dividendos deben tener una política de dividendos más estricta que otras. Se vuelve crítico para tales compañías tomar decisiones de dividendos acertadas para mantener estables los precios de sus acciones.

Etapa de crecimiento

La decisión de dividendos debe tomarse de acuerdo con la etapa de desarrollo de la empresa: infancia, crecimiento, madurez y declive. Cada etapa tiene su propio conjunto de circunstancias, lo que requiere distintas selecciones de dividendos.

Tipos de decisión de dividendos

Los dividendos y las decisiones de dividendos vienen en una variedad de formas.

Dividendos estables

- Los dividendos se pagan en las mismas proporciones cada año, independientemente de la rentabilidad.

- Los accionistas no se ven afectados por las fluctuaciones y la volatilidad de la empresa.
- Solo las empresas bien establecidas con flujos financieros constantes pueden permitirse implementar esta política.

Quienes invierten en estos negocios tienen una baja tolerancia al riesgo. Tampoco tienen derecho a una parte de los beneficios de la empresa.

Dividendos constantes

Los dividendos se definen como el porcentaje de las ganancias y se pagan periódicamente. Este enfoque es apropiado tanto para empresas emergentes como para empresas propensas a la volatilidad. Los inversores de estas empresas son tomadores de riesgos. Prefieren subirse a la ola de ganancias con la empresa.

Decisiones de dividendos alternativos

El dividendo de una empresa no necesariamente se paga en efectivo. Cuando se trata de opciones que no son en efectivo, un dividendo en acciones es una opción sustancial para la administración. Es una herramienta útil que la gerencia puede usar para lograr un equilibrio entre la escasez financiera y las expectativas de los accionistas.[iv]

Crear una estrategia de reducción de deuda

Pasos de una estrategia de pago

Establezca un presupuesto comercial y apéguese a él

Identificar por qué fracasó el plan de la empresa o qué salió mal puede ayudarlo a desarrollar un nuevo presupuesto para su situación financiera actual. El índice de endeudamiento se puede utilizar para evaluar la deuda y los activos actuales de su pequeña empresa y ayudarlo a diseñar un plan financiero que funcione para usted.

Encuentre maneras de aumentar los ingresos y los ingresos

Maximizar el flujo de efectivo es un aspecto importante del pago de la deuda de la empresa. Para empezar, siempre es una buena idea identificar y liquidar las cuentas con la mayor deuda o los intereses y cargos más altos. Necesitará una entrada de efectivo para pagar su deuda corporativa más importante. Encontrar nuevas formas de generar ingresos y reducir su deuda lo ayudará a salir de la deuda más rápido

Disminuir el gasto de la empresa.

Reduzca el inventario para aumentar el flujo de efectivo hasta que se pague la deuda de la empresa. Puede poner cualquier dinero que ahorre en gastos innecesarios para pagar deudas para asegurarse de que su empresa le debe a otros se pague rápidamente.

Trate de negociar con proveedores y prestamistas

Para establecer un trato más favorable, acérquese a los vendedores y proveedores con los que tiene los mejores lazos de trabajo. Es posible que estén preparados para hacer un trato con un acuerdo de venta más sólido o proporcionar crédito a sus cuentas comerciales.

Solicitar un préstamo de consolidación de deuda

Consolidar su deuda en un acuerdo a largo plazo es el objetivo de un préstamo de consolidación de deuda para pequeñas empresas.[v]

Referencias

iStrutner, S. (2 de octubre de 2020). Gestión Financiera Explicada: Alcance, Objetivos e Importancia. Oracle NetSuite. https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/financial-management/financial-management.shtml

iiBanco de la Mancomunidad. (2019, 1 de enero). Conceptos básicos de inversión. Www.Commsec.Com.Au. https://www.commsec.com.au/education/learn/investing-basics/cuáles-son-los-diferentes-tipos-de-inversiones.html#

iiiLa mejor forma de conseguir capital para hacer crecer tu negocio. (2019, 1 de enero). Https://Www.Nationwide.Com/. https://www.nationwide.com/lc/resources/small-business/articles/business-funding-options

ivDecisiones de dividendos. (2019, 1 de enero). Https://Efinancemanagement.Com/. https://efinancemanagement.com/dividend-decisions

vEquipo de QuickBooks Canadá. (2019, 1 de enero). Los mejores consejos para pagar la deuda de su pequeña empresa. Https://Quickbooks.Intuit.Com/. https://quickbooks.intuit.com/ca/resources/expenses/tips-for-paying-off-business-debt/