



Mtro. Ramón Matos

Tax Advisor

Docente Grado, Maestrías, UASD

Ram Consultores & Asociados, SRL

Audit – Taxes - Accounting

La Estructuración Financiera Como Herramienta en Emprendimientos de Negocio.

La estructuración financiera en ideas de emprendimiento de negocio consiste, básicamente, en desarrollar el capítulo financiero del Plan de Negocios.

Con el desarrollo del componente financiero, los emprendedores no sólo podrán identificar la viabilidad financiera de sus ideas de negocio, sino que podrán argumentarla y sustentarla ante posibles inversionistas, entidades financieras y otros grupos de interés, para la consecución de recursos.

En el marco de la definición de un nuevo proyecto o idea de negocio, el desarrollo del componente financiero es fundamental para identificar si un proyecto es viable desde una perspectiva económica, para que se materialice como una empresa exitosa, la cual se materializa desde tres ejes: 1-la generación de flujos de efectivo para sus grupos de interés, 2-la rentabilidad y 3-el período de recuperación de la inversión.

Así mismo, con la estructuración del componente financiero del Plan de Negocios, se identifican tres aspectos fundamentales al momento de Empezar y poner en marcha una idea de negocio: la necesidad de conseguir recursos para la inversión debe ser alcanzadas para garantizar su rentabilidad.

Este ejercicio de estructuración se convierte en una serie de herramientas que facilitan a los emprendedores la puesta en marcha de sus

ideas de negocio. Lo anterior, a través de la generación de modelos de análisis financiero que deben ser creados de acuerdo con la particularidad de cada idea o proyecto de negocio.

Así, planteando la Evaluación Financiera de Proyectos, para la estructuración financiera de una idea de negocio también se aplica la misma metodología, la cual resumimos a continuación:

1. Realización de un Estudio de mercado, esto es, el análisis del entorno del proyecto.
2. Identificación de variables financieras, principalmente la asociada con la inversión inicial en activos fijos.
3. Organización de la información, en donde se identifican los costos fijos y variables de la idea de negocio.
4. Estimación del Punto de Equilibrio, esto es, el nivel mínimo de producción y venta para no generar pérdidas.
5. Definición de metas de ventas para alcanzar un nivel mínimo de rentabilidad.
6. Definición del Punto de Partida para identificar las necesidades de recursos (propios o de terceros) y analizar al menos tres escenarios de evaluación financiera.
7. Proyección de estados financieros y del flujo de caja, por lo menos para tres años.
8. Estimación de la Tasa de Interés o el costo de oportunidad.
9. Evaluación Financiera de la idea de negocio, a través de los indicadores particulares del caso (Valor presente Neto o VPN; Tasa Interna de Retorno o TIR, etc.). “Estoy convencido de que aproximadamente la mitad de lo que separa a los emprendedores de éxito de los que no tienen éxito es la perseverancia”. Steve Jobs.

