



Optimización y búsqueda
de recursos estratégicos



Contenido

1.	LA IMPORTANCIA DEL CAPITAL.....	1
1.1.	El Capital ¿En qué consiste?	5
1.1.1.	Tipos de Capital.....	6
1.2.	Beneficios de la adquisición del capital	9
1.3.	La estructura del capital	9
1.3.1.	Teorías de la estructura de capital óptima.....	10
1.3.2.	El endeudamiento o apalancamiento financiero... ..	12
1.4.	La participación del equipo.....	14
2.	ADQUISICIÓN DE CAPITAL	15
2.1.	Forma se conseguir el capital.....	16
2.2.	Alternativas.....	16
2.2.1.	Ahorros personales	17
2.2.2.	Financiamiento de Conocidos	17
2.2.3.	Préstamo Bancario	18
2.2.4.	Tarjetas de Crédito	18
2.2.5.	Organizaciones de Apoyo a Pequeñas y Mediana Empresa	19
2.3.	Capital de riesgo	20
2.3.1.	Características del Capital de Riesgo.....	23
2.3.2.	División del Capital de riesgo	24
2.3.3.	Desarrollo	25
2.3.4.	Función y Objetivos	26
2.3.5.	Integración y dinámica.....	26
2.3.6.	Tipos de capital riesgo.....	28
2.3.7.	El capital de riesgo en la nueva economía	29
2.4.	Capital propio o préstamos.....	29
2.4.1.	El apalancamiento y el riesgo.....	30
3.	¿CÓMO EMPEZAR SIN CAPITAL?	32

3.1.	Modelos de negocios sin dinero	33
3.1.1.	Financiamiento de negocios sin dinero.....	34
3.2.	Guía para empezar un negocio ¿Qué necesito para empezar ?	35
3.2.1.	Pasos clave a seguir para que un negocio no fracase.....	35
3.2.2.	Cultivar la pasión y la determinación.	40
3.3.	Reducción de inversiones.....	46
3.3.1.	Tipos de reducción de capital	46
3.4.	El mejor momento para emprender	48
3.5.	El capital de trabajo	51
3.5.1.	La administración del capital de trabajo.....	51
3.5.2.	Estructura del Capital de Trabajo.....	54
3.5.3.	El capital de trabajo y el flujo de caja.....	57
3.5.4.	Capital de trabajo neto operativo	57
4.	¿CÓMO MANEJAR EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA?	61
4.1.	Inicio de operaciones.....	62
4.1.1.	Crecimiento.....	62
4.1.2.	Consolidación	64
4.2.1.	Inversión empresarial.....	66
4.2.2.	Las tres variables de la inversión privada	67
4.3.	Desinversiones	69
4.3.1.	Motivos de desinversión	69

Optimización y búsqueda de recursos estratégicos

1. La importancia del capital

La importancia del capital recae en el papel que desempeña en el orden económico. Siendo el capital uno de los instrumentos generales de la producción.

La influencia del capital en la obra de la producción es evidentemente grande, sin su concurrencia el hombre no podría alimentarse, sin cavar con las manos, cortar con los dientes, cazar a la carrera y recoger los frutos espontáneos del suelo, lo cual argumenta una existencia miserable y penosa.



En los tiempos primitivos el hombre pudo producir algo sin capital, de manera tan limitada e imperfecta, que pronto debió conocer la necesidad de auxiliarse con sus propios productos para obtener otros nuevos; de este modo formó el primer capital y perseverando en esa práctica, fue desarrollando la producción.

En el presente es tan necesario e importante el capital para ejercer cualquier acto productivo, que no se concibe industria ni profesión alguna, por insignificante que sea, a la que no vaya asociado; Así, el comerciante necesita mercancías, el porteador carruajes, el pescador redes, el curtidor pieles, el labrador semillas, el obrero herramientas, el cirujano instrumentos, el militar armas, el artista modelos, el sabio libros, la nación caminos, todos, necesitan capital para poder producir.

El capital es efecto y causa del trabajo, así es que en la historia de éste, ocupa un lugar importantísimo; ambos se necesitan y auxilian recíprocamente para conseguir su respectivo progreso, y por consecuencia, el aumento del capital implica el desarrollo del trabajo.

Sirviendo el capital al trabajo, unas veces de objeto y otras de instrumento, ejerce una influencia poderosa en el resultado productivo, poniendo en acción las facultades humanas, mejorando las fuerzas productivas, descubriendo los secretos de la naturaleza, y siendo un elemento poderoso de unión y prosperidad.

Con el capital, todo se transforma en objetos útiles; sin el capital, el trabajo del hombre es casi estéril, es tan importante el capital, que ejerce una verdadera influencia en el destino político de las naciones.



Nada da a conocer mejor el estado de un país, que el movimiento de sus capitales; la actividad productiva caracteriza a los pueblos adelantados, y la situación improductiva a los desorganizados. El capital es casi la vida material de los Estados, la medida de su civilización y la base de su progreso.

Desde el punto de vista económico, se entiende por capital el conjunto de bienes producidos que sirven para producir otros bienes. Capital en sentido financiero es toda suma de dinero que no fue consumida por su propietario, sino que ha sido ahorrada y colocada en el mercado financiero, bien sea comprando acciones, obligaciones, fondos públicos, o bien haciendo imposiciones en entidades de depósito, con la esperanza de obtener una renta posterior en forma de dividendos o intereses. Capital en sentido jurídico es el conjunto de bienes y derechos que forman parte del patrimonio de una persona física o jurídica.

Según la forma que adopta, el capital puede ser una suma de dinero invertida con la intención de aumentarla, un patrimonio de bienes y valores, o un conjunto de medios de producción. En todos los casos, el capital tiene como función producir un excedente: el interés.

La teoría del capital es una de las partes más difíciles y discutidas de la ciencia económica analiza los mecanismos de la formación y del movimiento de capitales.

Con el surgimiento del maquinismo, la riqueza acumulada durante siglos tendió a transformarse en capital industrial, incorporando el capital fijo y el capital circulante.

El capital fijo comprende todo lo intangible de una empresa: edificios, terrenos, máquina.

El capital circulante se compone de los elementos empleados durante la fabricación (materias primas, energía, abonos,) y el total de los salarios.

Con el propósito de constituir o de aumentar su capital fijo, la empresa pide préstamos a largo plazo al mercado financiero (Bolsa). Para financiar su funcionamiento (gastos de mano de obra o de consumo intermedio) solicita préstamos a corto o medio plazo a los bancos y a los establecimientos de crédito (mercado monetario). En las sociedades desarrolladas, la parte de capital fijo tiende a aumentar en razón de la aceleración del progreso técnico, que impone una renovación de máquinas y equipos cada vez más costosos. Al mismo tiempo, la circulación de capitales a corto plazo, en la que los capitalistas buscan la tasa de interés más ventajosa, se convierte en un factor esencial de la vida económica.

Las variaciones en las paridades monetarias (devaluaciones o fluctuaciones en la cotización de los cambios) dirigen el comportamiento de numerosos poseedores de capitales a corto plazo. Muchos de estos capitales se desplazan rápidamente de un país a otro, según las variaciones de las tasas de descuento (de las que dependen las tasas de interés), también llamados capitales calientes ("*hot money*"). Esta inestabilidad dificulta la evaluación de la fortuna de un individuo o nación.

La plusvalía, considerada como la única fuente de beneficios en la sociedad capitalista, proviene del acrecentamiento del capital variable y se

explica por el trabajo no pagado a los asalariados. Es esta plusvalía la que aumenta el capital constante.

1.1. El capital ¿En qué consiste?

Es uno de los factores de la producción y comprende el conjunto de los bienes materiales que habiendo sido creados por el hombre, son utilizados para producir otros bienes o servicios.

Dos características importantes del capital son:

1. Que su creación involucra un costo, porque es necesario utilizar recursos que podrían destinarse al consumo;
2. La aplicación del capital al proceso de producción incrementa la productividad de los otros factores productivos, tales como el trabajo y la tierra.



Es el conjunto de bienes, derechos, habilidades y conocimientos que constituyen el patrimonio de un país, una empresa o una persona. Se incluyen tanto bienes tangibles como intangibles.

El capital es el conjunto de bienes muebles o inmuebles, pero también el saber hacer, los conocimientos (estudios, experiencia) que corresponden al capital humano y que se considera un elemento productivo.

Este es un factor de producción constituido por maquinaria, inmuebles o instalaciones de cualquier género o variedad, que en colaboración con otros agentes, primordialmente el trabajo y bienes intermedios, se designa a la producción de bienes de uso o consumo. Es la suma de recursos, bienes y valores libres o disponibles para satisfacer una necesidad o llevar a cabo una tarea determinada y suscitar un beneficio económico o beneficio (dividendo) particular.

La función que se realiza puede ser la producción, el gasto, la inversión, la creación de una empresa. Cuando este capital se destina a la producción, se transforma en un agente de producción. El capital se puede acumular con el tiempo, y sus beneficios o retornos (renta) pueden ser empleados o reutilizados para aumentar el capital original (principal).

1.1.1. Tipos de capital

- **El capital circulante o capital de rotación**

Es el invertido en elementos que se transformarán en el curso de la producción; cambia sucesivamente de formato, siendo materias primas, productos elaborados (fabricados), dinero, créditos.

- **El capital fijo**

Es el que, formado por inmuebles, instalaciones y maquinarias, se invierte, con naturaleza permanente, a la producción.

- **El capital constante o firme**

Es la inversión en materias primas y que se usan en la producción.

- **El capital variable o variante**

Es el que se cambia por trabajo, es decir el invertido en sueldos o salarios u otros pagos a los trabajadores.

- **El capital líquido**

Es el remanente o residuo del activo, descontado del pasivo de una persona física o moral.

- **El capital nacional**

Es la parte del patrimonio o propiedad nacional formado o constituido por todos los bienes producidos por el hombre.

- **El capital societario**

Es el grupo o conjunto de dinero y bienes tangibles o materiales aportados por los accionistas o socios a una empresa.

- **El capital público**

Es el que concierne o pertenece al Estado.

- **El capital inmaterial o intangible**

Es el que no se manifiesta o muestra como algo físico; puede ser el conocimiento, inteligencia, discernimiento, capacidad, la destreza, la aptitud, las habilidades, el entrenamiento de una persona, un modelo o ejemplo de capital inmaterial es el capital humano, que se acentúa o incrementa con la educación, aprendizaje, entrenamiento, instrucción o capacitación de las personas.

- **El capital de corto plazo**

Es el tipo de capital del cual se espera lograr u obtener un beneficio, interés o renta en un periodo menor a un año.

- **El capital de largo plazo**

Es el tipo de capital del cual se espera lograr u obtener un beneficio, interés o renta en un periodo mayor a un año, ejemplo, el capital invertido en la constitución de una empresa, pues probablemente éste dará un retorno de inversión en un tiempo mayor a un año

1.2. Beneficios de la adquisición del capital

El dinero ahorrado e invertido con planificación y prudencia, crece. No importa si se tiene poco o mucho, lo importante es comenzar a guardar, pues cada centavo cuenta.

Una capacidad fundamental de todo creador de activos es la capacidad de reunir capital. Todos los grandes inversores reúnen capital. No lo ahorran, lo piden a los bancos, inversores privados y otras personas. Luego con el capital reunido tratan de crear un negocio (propiedad inmobiliaria, comercio, acciones) que genere un ingreso mayor al valor de los intereses del préstamo.

El ahorrar ahora establece una reserva para el futuro, con el ahorro se puede prever la autosuficiencia económica para conformar un capital, que por pequeño que sea, cubrirá compromisos futuros.

1.3. La estructura del capital

Una empresa se puede financiarse con dinero propio (capital) o con dinero prestado (pasivos). La proporción entre una y otra cantidad es lo que se conoce como estructura de capital.

La estructura de capital, es la mezcla específica de deuda a largo plazo y de capital que la compañía usa para financiar sus operaciones.

Existen cuatro factores fundamentales que influyen sobre las decisiones de estructura de capital:

- Riesgo financiero del capital de la empresa, a medida que la entidad dependa de financiamiento por medio de deuda, el rendimiento requerido del capital accionario aumentará, debido a que el financiamiento por medio de deuda, incrementa el riesgo que corren los accionistas;
- Posición fiscal de la empresa, el interés es deducible, lo cual disminuye el costo efectivo de las deudas. Si tiene una tasa fiscal baja la deuda no será ventajosa;
- Flexibilidad financiera o la capacidad de obtener capital en términos razonables;
- Actitudes conservadoras o agresivas de la administración.

1.3.1. Teorías de la estructura de capital óptima

La estructura de capital óptima es aquella que produce un equilibrio entre el riesgo financiero de la empresa y el rendimiento de modo tal que se maximice el valor de la empresa.

Este se ve maximizado cuando el costo de capital es minimizado, ya que el mismo es utilizado habitualmente como la tasa de descuento apropiada para los flujos de efectivo generados por la empresa.

Principales criterios que sustentan las diferentes teorías sobre estructura de capital:

1.3.1.1. Teoría del resultado neto (RN)

Se considera que existe una estructura de capital óptima, que se consigue con un mayor grado de endeudamiento, la empresa es capaz de incrementar su valor total y tener un costo promedio ponderado de capital más bajo conforme aumenta el grado de endeudamiento de la empresa.

1.3.1.2. La Teoría del resultado de explotación de la empresa (RE)

El costo promedio ponderado de capital permanece constante para cualquier grado de endeudamiento ya que un aumento de la deuda se verá compensado con un incremento del costo del capital propio, ya que los accionistas exigirán una remuneración mayor, en consecuencia el costo promedio ponderado de capital y el costo de la deuda permanecerán constantes para cualquier nivel de endeudamiento.

1.3.1.3. La teoría tradicional

Propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura de capital óptima.

Se considera que el costo de la deuda es inferior a la tasa de rentabilidad exigida por los accionistas, ya que los acreedores de deudas de la empresa arriesgan menos. El costo ponderado de capital decrece hasta cierto punto a partir del cual comienza a aumentar.

1.3.1.4. Las proposiciones o teorías de *Modigliani y Miller*

Mantienen el sustrato de las anteriores posiciones. Suponen un mercado financiero perfecto, una conducta racional de los inversores; expectativas homogéneas para todos ellos y clasifican las acciones en distintos niveles de riesgo o "clases de rendimiento equivalente" (utilizando tasas de capitalización diferentes para cada nivel de riesgo).

1.3.2. El endeudamiento o apalancamiento financiero

En relación con la estructura óptima de capital se trata también el cálculo del coeficiente de endeudamiento o apalancamiento y su efecto sobre el beneficio por acción, así como la limitación para la consecución de la estructura financiera óptima, como el riesgo de quiebra, el efecto de los costes de agencia y la teoría sobre la información asimétrica. Se debe tener en cuenta los siguientes comentarios:

- Un endeudamiento creciente produce un aumento de la probabilidad de quiebra, con efectos peligrosos sobre el valor de la empresa, debido a que el valor actual del ahorro fiscal de la deuda es neutralizado por el incremento en el valor actual de los costes de quiebra (judiciales, laborales, de percepción por parte de terceros, imagen pública, presión sobre los directivos)
- A medida que aumenta el endeudamiento, los negociantes exigen mayores tasas de rentabilidad entrando en un conflicto de agencia que ocasiona costes debido a sus mayores exigencias de control sobre los directivos.
- En cuanto a la teoría sobre la información asimétrica, de modo simplificado y en términos generales, supone que el vendedor posee más y mejor información que el comprador. Este planteamiento se

aplica también en relación con el conflicto de agencia en las decisiones de financiación, suponiendo que el directivo tiene más y mejor información que el accionista o inversor influyendo sobre la estructura financiera de la empresa, lo que también puede dar lugar a la posible interpretación de señales por parte de accionistas y acreedores.

1.3.2.1. La teoría de la compensación y la teoría de la clasificación jerárquica

La necesidad de tener en cuenta esta posición más realista sobre la existencia de una estructura financiera óptima ha dado lugar a dos modelos teóricos:

- La Teoría de la Compensación, según la cual la razón de endeudamiento es el resultado del equilibrio entre las ventajas e inconvenientes de la deuda;
- La Teoría de la Clasificación Jerárquica, que indica que la estructura financiera de la empresa es el resultado de haber seguido una jerarquía basada en la preferencia por cada una de las fuentes de financiación. Las preferencias que se observan empíricamente se muestran en el cuadro adjunto.

Clasificación de las preferencias de financiación a largo plazo para las empresas según teoría de la clasificación jerárquica	
Preferencia	Instrumento
1	Beneficio retenido
2	Deuda

3	Deuda convertible
4	Acciones
5	Acciones preferentes

1.4. La participación del equipo

El equipo de capital es generalmente definido como un activo. Los requisitos del equipo de capital son:

- Asistir en producción o venta de un producto;
- Proporcionar un servicio.

Para algunas empresas la clave de la productividad y efectividad de sus empleados es la implementación de mejores procesos, tecnologías y políticas empresariales, así como la adquisición de las más recientes metodologías administrativas, de producción, ventas y gestión de recursos humanos. Aunque todas estas medidas son válidas y generan cierta mejoría, siempre parece faltar algo fundamental: el compromiso y la alineación de las personas por hacer lo que se requiere para generar los resultados necesarios. Una cultura empresarial que propicia la productividad, la efectividad y los buenos resultados está basada en que cada persona en una empresa, empezando por el jefe

2. Adquisición de capital

Si algo es complejo de comenzar a hacer eso es conseguir capital de inicio para su negocio, por supuesto y teniendo en cuenta que lo que aspira no es una contribución, ni cosas similares.

La forma más común de conseguir capital es pedir ese dinero que necesitas a tu círculo cercano de personas. Eso en la jerga de los inversores se llama las tres F, (*Family, Friends and Fools*), que serían los familiares, los amigos y los locos dispuestos a apostar por ti y te abren las opciones de conseguir capital de inicio.



2.1. Forma se conseguir el capital

Lo más normal cuando se quiere conseguir capital es que se toquen muchas puertas antes de que alguna se abra, de hecho las veces que a varias personas les ha tocado hacerlo en algunas ocasiones han podido estar más de dos meses buscando opciones para conseguir capital.

La historia de alguien que contaba cómo había conseguido al primer grupo inversor que metió capital en su compañía, y explica como tardó más de un año en conseguir el capital necesario para poder relanzar su compañía. La realidad es que si lo va a buscar de verdad, uno de los miembros del equipo muchas veces se tiene que dedicar en gran medida a localizar a esos inversores que podrían estar interesados en su negocio.

Conseguir capital implica tener las ideas claras

Lo más importante para conseguir capital es tener las ideas muy claras, para ello lo que se tiene que hacer es trabajar sobre un *Business Plan* o Plan de Negocio que además le permita hacer crecer la información del mismo a medida que su búsqueda comienza, hacer crecer la información del mismo, pues porque como cualquier otro camino de negocio que comienzas si da recibe.

2.2. Alternativas

Puede entenderse a la alternativa como una posibilidad o algo que está disponible para una elección, en el caso de la obtención de capital, son las diferentes posibilidades que existen para poder adquirirlo.

2.2.1. Ahorros personales

Probablemente la fuente de capital más saludable que existe ya que está basada en el ahorro que durante algún tiempo se ha realizado. El riesgo es mínimo porque el capital es 100% de su propiedad. No hay intereses ni compromisos de pago a terceros de ninguna clase.



2.2.2. Financiamiento de conocidos

Esta es una fuente de capital bastante recomendable porque está basada en la buena reputación que su familia y amigos tienen de usted. Si ha demostrado ser una persona responsable, cumplidora y decidida a alcanzar objetivos, seguramente tendrá toda la credibilidad necesaria para que algún tío o amigo capitalista esté dispuesto a ofrecerle su apoyo financiero.

Se deberá considerar la retribución de alguna ganancia por el soporte financiero brindado. El plazo recomendado es uno o 2 años para cancelar el préstamo.

2.2.3. Préstamo bancario

Una opción bastante recomendable ya que los bancos estarán dispuestos a ofrecerle financiamiento para sus proyectos siempre que estos sean serios, esté debidamente redactados y expuestos. La ventaja es que el interés que le cobran puede ser mínimo y a plazos que van de 1 a 3 años.

El pago del crédito debe estar considerado dentro de su contabilidad y permitirle aún tener una utilidad que le permita crecer y desarrollarse. Otra ventaja de esta forma es que si conserva un buen record con su banco, los créditos posteriores le serán autorizados con mayor rapidez y con tasas preferenciales.

2.2.4. Tarjetas de crédito

Utilizar su tarjeta de crédito como fuente de financiamiento no es una opción del todo recomendable. Porque los intereses son demasiado altos y ello aumenta el riesgo y reduce los márgenes de utilidad.

Utilizar una tarjeta puede ser una alternativa para una emergencia en caso de necesitar un equipo especializado para un trabajo que lo requiera y que representa una inversión de pronto retorno. Pretender que la tarjeta sirva para

la adquisición de suministros o gastos de servicios es un grave error de muchos emprendedores. Se recomienda evitar esta forma.

2.2.5. Organizaciones de apoyo a pequeñas y mediana empresa

Son organizaciones especializadas en promover el desarrollo de las empresas pequeñas y medianas. Regularmente trabajan programas de capacitación en conjunto con el gobierno y ofrecen fuentes de financiamiento a emprendedores que demuestren tener proyectos interesantes, serios y a largo plazo.

Similar a la solicitud de crédito bancaria, necesita desarrollar un documento donde se exponga la factibilidad de su proyecto empresarial. Otra gran ventaja es que los intereses, de existir, son muy reducidos. La desventaja es que el capital puede fluir lentamente porque los trámites eventualmente pueden ser muy burocráticos.

Cual quiera que sea la fuente de financiamiento que se busque, es importante que como empresario se mantenga en mente los siguientes puntos que serán considerados seriamente por su fuente de capital:

- La aprobación de un crédito depende sobre todo de la forma como exponga su proyecto de negocios. Hacerlo de forma seria y profesional le ayudará a obtener una respuesta positiva;

- Debe incluir información completa sobre la legalidad del negocio y sobre las garantías que ofrece para responder por el capital prestado;
- Debe tener un buen record bancario y esto incluye un excelente record en el uso de sus tarjetas de crédito;
- Debe contar con un excelente historial laboral. Las vías tradicionales de financiación siguen cerradas para las pequeñas y medianas empresas por lo que continúan teniendo faltas de liquidez. Esta situación unida a la elevada morosidad está llevando a los empresarios a buscar vías alternativas de financiación que están tomando cada vez más fuerza como las sociedades de garantía recíproca, el capital riesgo o los préstamos participativos.

Uno de los principales problemas que hoy en día tienen las empresas y los emprendedores es la falta de financiación a través de entidades financieras y bancarias. Una situación que ya viene de desde hace varios años y que seguirá estando presente. Sin embargo, a pesar de que este grifo esté bastante cerrado porque en algunos casos excepcionales sí se conceden créditos, hay alternativas a esta vía de financiación para conseguir los recursos económicos que se precisan.

2.3. Capital de riesgo

Las entidades de capital riesgo (conocido como capital emprendedor en Latinoamérica) son entidades financieras cuyo objeto principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no cotizadas, generalmente no financieras y de naturaleza no inmobiliaria.

Las entidades de capital-riesgo pueden tomar participaciones en el capital de empresas cotizadas en las bolsas de valores siempre y cuando tales empresas sean excluidas de la cotización dentro de los doce meses siguientes a la toma de la participación.

El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio. El inversor de riesgo busca tomar participación en empresas que pertenezcan a sectores dinámicos de la economía, de los que se espera que tengan un crecimiento superior a la media. El capital de riesgo es una forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste.

Por ese motivo, los inversionistas que ponen su dinero en fondos de capital de riesgo, buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores (por lo tanto, que aseguren un buen rendimiento una vez que empiecen a funcionar) y que, además, estén en una etapa temprana de desarrollo. Cuando un fondo de riesgo invierte en una empresa, se transforma en dueña parcial o accionista de ésta.

El inversor de riesgo busca tomar participación en empresas que pertenezcan a sectores dinámicos de la economía, de los que se espera que tengan un crecimiento superior a la media.

Una vez que el valor de la empresa se ha incrementado lo suficiente, los fondos de riesgo se retiran del negocio consolidando su rentabilidad. Las principales estrategias de salida que se plantean para una inversión de este tipo son:

- Venta a un inversor estratégico;
- IPO (Oferta pública inicial) de las acciones de la compañía;
- Recompra de acciones por parte de la empresa;
- La venta a otra entidad de capital riesgo.

El capital riesgo opera valorando el plan de negocio de los proyectos que les presentan los emprendedores mediante Comités de Inversión, que analizan la conveniencia de entrar en el accionariado de esas empresas.

El capital de riesgo es instrumento de financiación dirigido esencialmente a las pequeñas y medianas empresas, mediante el cual una sociedad especializada o no en inversiones (sociedad inversora) inyecta capital en una pequeña o mediana empresa (sociedad receptora) en una proporción minoritaria y por un espacio de tiempo relativamente corto.

Es la fórmula financiera que aporta recursos a las empresas PYMES (Pequeña y Mediana Empresa) en forma de fondos permanentes a largo plazo o con el mismo riesgo que los fondos aportados por el empresario, ya que normalmente no tiene ni garantía ni beneficio especial. En la toma de participación se utilizan diferentes instrumentos financieros, buscando un adecuado equilibrio entre el porcentaje de capital y el control de la empresa.

El fondo de capital riesgo asume el mismo riesgo que el empresario, se buscan fórmulas de colaboración entre ambos que generen el máximo valor añadido a la empresa con el objeto de obtener una mayor rentabilidad para todas las partes. El inversor en capital riesgo, con su experiencia,

conocimientos y contactos, ayuda en las estrategias a largo plazo y aporta asesoramiento a los empresarios o ejecutivos en la solución de problemas a los que ya se han enfrentado en anteriores ocasiones.

2.3.1. Características del capital de riesgo

- El capital riesgo es un instrumento de financiación, ya que la sociedad receptora obtiene una provisión de recursos que le son necesarios para el comienzo o desarrollo de su actividad;
- Se articula mediante la toma de participación en el capital social de la empresa objeto de la inversión, normalmente a través de la compra de acciones;
- Es una forma de canalizar el ahorro permitiendo suplir la falta de autofinanciación de la PYME (Pequeña y Mediana Empresa);
- El precio para la sociedad receptora es casi nulo, pues se limita a dejar entrar en su accionariado a la sociedad inversora, si bien es normal que la sociedad receptora se haga cargo de los costes que ocasiona la entrada de la sociedad inversora en el capital de aquella;
- El tipo de empresas en las que se invierte, normalmente son de pequeña y mediana dimensión, porque son las que mayores posibilidades de expansión y desarrollo ofrecen;

- La inversión se suele dirigir a sectores que emplean innovaciones de diverso tipo;
- La inversión va destinada, fundamentalmente, hacia empresas que se encuentran en fase de crecimiento o arranque;
- La sociedad inversora asume unos riesgos mayores de los que normalmente está dispuesta a asumir una entidad crediticia;
- Para los inversores en capital riesgo, la contrapartida básica de este tipo de inversiones es la obtención de elevadas plusvalías por la venta de la participación que detenta la sociedad inversora y que se conoce como proceso de desinversión o salida de la sociedad participada.

2.3.2. División del capital de riesgo

El capital de riesgo se divide en:

- **Semilla:** Aportación de recursos en una fase anterior al inicio de la producción masiva (definición/diseño del producto, prueba de prototipos);
- **Arranque:** Financiación para el desarrollo inicial y primera comercialización del producto o servicio de empresa de reciente creación;
- **Otras fases iniciales:** Recursos para cubrir el desfase de tesorería en empresas de reciente creación que no han alcanzado el punto muerto;

- **Expansión:** Financiación del crecimiento de una empresa con beneficios. El destino de los fondos puede ser para la adquisición de activos fijos, el incremento del fondo de maniobra para el desarrollo de nuevos productos o el acceso a nuevos mercados;
- **Sustitución:** Adquisición de acciones existentes en poder de otra entidad de capital de riesgo o de otro accionista o accionistas antiguos;
- **Adquisición con apalancamiento:** Compra de empresas en las que una parte sustancial del precio de la operación es financiada con recursos ajenos, garantizados por los propios activos de la empresa adquirida, y con instrumentos que están a medio camino entre los recursos propios y ajenos;
- **Reorientación:** Recursos aportados a una empresa con dificultades financieras para facilitar su puesta en marcha;
- **Refinanciación de deuda:** Sustitución de deuda por recursos propios para reducir el nivel de endeudamiento de la empresa.

2.3.3. Desarrollo

El capital de riesgo nace con el objetivo de colaborar con el desarrollo de la actividad empresarial, dando apoyo financiero especializado a empresas de reducida dimensión, inicia como actividad financiera especializada en Estados Unidos de América tras la Segunda Guerra Mundial; el incremento en la oferta de fondos de capital de riesgo, unido a la aparición de nuevos inversores

especializados, ha permitido un mayor grado de diversificación de las operaciones.

2.3.4. Función y objetivos

El capital de riesgo es una forma que tienen los inversionistas para ayudar a financiar a las empresas que están naciendo.

Cuando un Fondo de Riesgo invierte en una empresa, se transforma en dueña parcial o accionista. El capital de riesgo como fondo de inversión, ofrece su capital principalmente a negocios que brindan perspectivas de alta rentabilidad (que permitan al Fondo compensar los riesgos que asume al invertir en iniciativas en desarrollo), que se orienten a mercados en crecimiento con una demanda potencial importante y con posibilidades de conquistar mercados externos.

La creación de un mercado de capital riesgo es una condición necesaria para la existencia de una economía emprendedora centrada en la búsqueda de oportunidades de alto crecimiento, lo cual ha sido aprovechado especialmente, por empresas de alta tecnología y alto crecimiento; que han probado que son la locomotora de los países desarrollados, al ser fuente de nuevos empleos y riquezas, contribuyendo al crecimiento económico de los países.

2.3.5. Integración y dinámica

El mercado de capital riesgo está integrado por demandantes y oferentes de capital riesgo. La forma en que se otorga el capital es a cambio de participación accionaria en las empresas, aunque con el tiempo se desarrollaron

diferentes estructuras de financiamiento, alguna de las cuales son créditos de opción de convertirse en participación.

Se generaliza al hablar de un solo mercado de capital riesgo, cuando son en realidad dos mercados con características distintas:

- a) Un mercado informal integrado por inversionistas ángeles (es un individuo próspero que provee capital para un arranque), prácticamente invisible y con importantes dificultades para el encuentro entre oferentes y demandantes de capital.
- b) Un mercado formal, integrado por fondos de capital riesgo (FCR) visibles y accesibles para los interesados en obtener los recursos que ellos ofrecen.

Entre los actores principales del capital riesgo pueden identificarse:

- **Los emprendedores:** Quienes con su afán de materializar sus visiones o explotar una oportunidad o habilidad obtienen los recursos necesarios para tal fin. El tamaño de los mercados al que apuntan sus expectativas y necesidades, dan como resultado diferentes tipos de empresas.
- **Los inversionistas ángeles:** Que son individuos que tienen excedente de recursos para invertir en empresas que no cotizan en la bolsa de valores (no públicas) con alto potencial de crecimiento y en las cuales no tienen vínculos familiares con el grupo fundador.
- **Actores que identifican los fondos de capital de riesgo:** Este mercado formal de capital de riesgo está formado por diferentes tipos de fondos que se constituyen para invertir capital de terceros, en

acciones de empresas de muy alto potencial de crecimiento. Los fondos están gestionados por un equipo de profesionales, que deben responder con rentabilidad a los inversionistas y parte de su sueldo lo cobran en función de la rentabilidad del fondo.

Los fondos de capital de riesgo son visibles, pues es importante para ellos recibir gran cantidad de buenas oportunidades de negocios a fin de seleccionar las mejores, por lo cual usan como factor de atracción su reputación, tienen muchas más relaciones que los inversores ángeles y pueden conseguir buenos negocios para la empresa en la que invierten.

2.3.6. Tipos de capital riesgo

El capital de riesgo privado o informal funciona a través de ángeles de negocios, ángeles inversores. En las actividades del capital inversión o *private equity*, se mencionan diferentes tipos de inversiones:

- **Management Buy-Out (Compra de participaciones) (MBO).** Consiste en la adquisición de una sociedad, de parte de ella o de sus activos por un grupo de directivos que trabaja en la misma apoyados por una empresa de capital inversión.
- **Management Buy In (Gestión de compra) (MBI).** Consistente en la adquisición de una sociedad en la que el control es obtenido por un personal de dirección externo a la misma apoyados por una empresa de capital de inversión.

- **Management Buy In Management Buy-Out (Gestión de compra, gestión de exención) (BIMBO).** Es la adquisición de una sociedad en la que el control es obtenido por la combinación de un equipo de directivos que trabaja junto con el apoyo de directivos externos.

2.3.7. El capital de riesgo en la nueva economía

Los fondos de capital de riesgo, canalizan grandes sumas de dinero hacia nuevos negocios de alto riesgo y alta rentabilidad, poniendo a disposición de una nueva generación de emprendedores suficiente cantidad de dinero como para enfrentarse a empresas ya existentes. Esto convierte al capital riesgo en un mecanismo fundamental para financiar la innovación, ya que canaliza gran parte de los fondos invertidos en nuevas empresas de sectores como el *software* (la instrucción), las telecomunicaciones, Internet, la biotecnología, la nanotecnología o las energías renovables.

Es por esta razón y con las expectativas generadas por la nueva economía, que las firmas de esta industria lograron atraer una importante cantidad de capitales de riesgo.

2.4. Capital propio o préstamos

El apalancamiento es la relación de capital propio y capital de crédito, que componen el capital total utilizado en una inversión u otra operación financiera. Como fuente de capital de crédito se pueden utilizar préstamos, capital de margen o deuda.

Con el uso de capital de crédito se puede reducir significativamente el capital propio utilizado y, con ello, se puede aumentar significativamente

la rentabilidad de una operación financiera. El uso de préstamos o deuda genera unos costes de intereses con lo que la inversión realizada ha de generar ingresos mayores a estos intereses para que el saldo sea positivo para el inversor. El uso de apalancamiento es muy común, y es aún, en operaciones inmobiliarias propiciando la burbuja inmobiliaria experimentada en muchos países como Guatemala. Este tipo de apalancamiento utilizando en hipotecas, u otros tipos de préstamos, se conoce como apalancamiento financiero (o palanca financiera).

El apalancamiento financiero hace referencia al grado en que una empresa depende de la deuda, es decir, qué tanto es que una empresa llega a recurrir durante su tiempo de vida de los préstamos, ya sea a personas externas, como a personal interno de la empresa, esto con el propósito de reestructurar su capital, ampliar una línea de producción, o bien simplemente financiar alguna actividad relacionado de forma directa con el giro de la empresa. El financiamiento se utiliza principalmente para reestructurar el capital de la empresa, y ante esto debemos tener en cuenta que cuanto más financiamiento de la deuda utiliza una empresa en la estructura de capital, mayor es el uso del apalancamiento financiero.

2.4.1. El apalancamiento y el riesgo

El apalancamiento ayuda a los inversionistas y empresas a invertir u operar pero con un mayor riesgo ya que el apalancamiento de una operación financiera o de una inversión aumenta tanto el beneficio como las pérdidas, este es el riesgo más obvio del uso de apalancamiento.

Si una empresa utiliza apalancamiento para financiar sus operaciones y estas operaciones le salen mal, el interés y el riesgo de crédito generarán pérdidas para las empresas mayores que si no lo hubiese utilizado.

No obstante, el uso de apalancamiento permite a muchas firmas, empresas y fondos de inversión diversificar su portafolio y realizar una mejor gestión reduciendo la volatilidad de sus beneficios, lo que se traduce en que, aunque el apalancamiento aporte riesgo, no siempre las empresas y fondos muy apalancados sean lo de mayor riesgo. (El mejor ejemplo de esto es la deuda pública, un instrumento a menudo de bajo riesgo de los gobiernos, los cuáles a menudo están muy apalancados: utilizan mucha deuda para financiar sus proyectos).

3. ¿Cómo empezar sin capital?

La primera pregunta que uno debe hacerse es si se puede iniciar un negocio sin dinero, esto representaría no invertir nada, y que se generara ingreso de alguna forma. La realidad es que todo negocio requiere por lo menos un poco de capital. Hay tres factores en los que necesita capital para iniciar un negocio:

1) Inventarios

Es la mayor salida de dinero para empezar un negocio, necesita comprar mercancía que pueda vender, ya sea al mayoreo, menudeo, por Internet, de casa en casa.

2) Instalaciones

Implica todo lo que tenga que ver con las instalaciones de su negocio, desde la renta y acondicionamiento del local comercial, hasta pequeñas modificaciones en un negocio de casa.

3) Personal

Igualmente puede variar, dependiendo de la forma de contratación, en caso de que contrate una persona con sueldo fijo, esto es una salida importante de dinero. En caso de contrate una persona por comisión, eso puede ser más rentable sin necesitar tanto dinero.

La clave de cualquier negocio donde se cuente con poco dinero, es

analizar estos tres factores de salida de capital, y determinar la mezcla correcta para aprovechar cada centavo que tenemos.

La mayoría ha trabajado para otro alguna vez, se encuentra considerando cómo contratar a alguien que trabaje para usted, para eso necesita tener en cuenta las reglas, responsabilidades, y dificultades que le enfrentan al empleador cuando debe tomar decisiones de cuándo contratar a una persona, ¿qué talentos necesita?, ¿cómo encontrar a una persona fiable y cooperativa?, si la persona tiene las cualidades que usted busca, y ¿cómo entrenar al nuevo empleado sin gastar mucho dinero o sin pagarle tan bien al empleado?

3.1. Modelos de negocios sin dinero

Básicamente hay tres modelos para empezar un negocio sin dinero, que puede considerar:

- 1) **Negocios en casa:** este tipo de modelo de negocios es adecuado para aquellas personas que tienen poco capital, pero cuentan con instalaciones en su casa para adecuar un negocio.
- 2) **Negocios por Internet:** estos negocios son fáciles de poner, es el que requiere menor cantidad de inversión, y cualquiera puede iniciarlo.
- 3) **Negocios de servicios:** este tipo de negocios significa que usted ofrece un servicio, un bien intangible, ya sea en su casa, en un local, de puerta en puerta, o con servicio a domicilio.



3.1.1. Financiamiento de negocios sin dinero

La idea común del financiamiento, es un banco y pedirle un préstamo. Esto requiere que presente un plan de negocios con balance general, estado resultados, proyecciones a cinco años, e incluso que ponga un enganche y una garantía, lo cual es muy complicado para algunas personas. Existen formas de financiamiento para negocios de poco capital, se puede mencionar:

- **Amigos y familiares:** esta es la forma de financiamiento más común para pequeños negocios, donde se pide un préstamo a un amigo o a un familiar conocido.
- **Socios:** hay mucha gente con la misma idea, lo importante es encontrarlos, se puede hacer en asociaciones, conferencias, o eventos que tengan que ver con el giro del negocio que se quiere emprender.
- **Ángeles inversionistas:** estas son personas, que quieren invertir en una idea de negocio rentable. Estos ángeles inversionistas, los puede encontrar promocionados en el periódico, o en asociaciones de emprendedores locales.



Consejo

Se puede iniciar un negocio sin dinero pero jamás se puede iniciar un negocio sin voluntad e iniciativa

3.2. Guía para empezar un negocio ¿Qué necesito para empezar?

Crear y mantener un negocio propio es aún la forma más segura de hacer riqueza, pero, la ruta más difícil de tomar, muchos han tenido éxito. Hay una creencia errónea de que se necesita dinero para empezar un negocio, saber lo que se tiene que saber y tener perseverancia y dedicación es más importante, estar preparado para fallar unas cuantas veces es también vital para el éxito final.

3.2.1. Pasos clave a seguir para que un negocio no fracase.

1) Definir las razones para iniciar un negocio

Muchos emprendedores inician su negocio solo con la idea de hacer dinero y ante el primer obstáculo se rinden, los más grandes emprendedores de la historia coinciden en que el dinero no es la prioridad al iniciar, y las razones que los guiaron eran pasión, deseos de superación e ideales de cambiar el mundo.

Identificar al menos 3 razones (además de ganar dinero) por las cuales aventurarse a abrir un negocio y asumir los riesgos que ello conlleva, una vez se hayan encontrado estas razones tendrá siempre motivos para seguir adelante aunque las ganancias del negocio al principio no sean las esperadas.

2) Escoger una idea de negocio sencilla

Las ideas de negocio perfectas no existen. La mayoría de los emprendedores se quedan toda la vida esperando un negocio rentable y sin riesgo, y finalmente nunca emprenden porque no tienen “la mejor idea”.

No se debe quedar estancado tratando de reinventar la rueda, buscar una idea sencilla y empezar, luego le irá dando forma a medida que avance.

3) Plantear un modelo de negocio rentable

Luego de haber elegido su idea seguir uno de los pasos más importantes: Definir el modelo de negocios, esta labor requiere de toda su concentración, se debe tomar una hoja y responder:

¿Cuál es el producto o servicio?

¿Se fabricará el producto o solo a comercializarlo?

¿A quién será vendido?

¿Qué medio se utilizará para llevar el producto a manos del cliente?

¿Qué tiene el producto que no tenga el de la competencia?

Y toda pregunta relacionada con el cómo se va a desarrollar la idea de negocios.

4) Elaborar un buen plan de negocios

El plan de negocios es un gran paradigma empresarial, la mayoría de los emprendedores los elaboran sin siquiera tener la menor idea de su utilidad.

Un plan de negocios le permite organizar la idea y simular el rendimiento en el mercado, no hay que perder demasiado el tiempo elaborando un plan, solo se debe de organizar un buen documento (lo más corto posible) y pase del plan a la acción sin pensarlo dos veces.

El plan de negocios es indispensable cuando no se cuenta con capital propio para emprender, la mayoría de fuentes de financiación querrán conocer detalladamente su negocio.

5) Armar un buen equipo de trabajo

Encontrar un equipo de personas que se comprometan y se apasionen de igual manera por el proyecto no es fácil, pero es indispensable que se cuente con el apoyo y el complemento de un buen equipo.

Los expertos recomiendan buscar personas complementarias, con ideales y pensamientos distintos a los propios. Los miembros del equipo deben ser positivos y dar fortaleza y animo cuando se presenten situaciones difíciles.

6) Financiar el negocio adecuadamente

Evitar caer en el error del “sobre endeudamiento”, al principio se tendrá que minimizar los gastos lo más que pueda. En caso de tener que recurrir al mercado financiero en busca de dinero, compare las diferentes tasas de interés y tome las más bajas y mejores facilidades de pago.

Recuerde que con un buen plan de negocios será fácil acceder a capital proveniente de programas de apoyo gubernamental o inversionistas privados.

7) Empezar de una vez por todas

Ya se tiene la idea, el plan, el equipo y el dinero, se debe empezar de una vez por todas, y no esperar más. Es el momento de poner a prueba la capacidad como emprendedor, ya no es el papel o un simulador, es la vida real y se tendrá que enfrentar toda clase de retos y desafíos. Siempre se debe recordar que: “Cuando el camino se torne difícil es porque va hacia arriba”.

En este momento se debe ser especialmente cuidadoso con el tema legal, un asunto que muchos emprendedores ignoran.

8) Promover su negocio de todas las formas posibles

Ya tiene su negocio, es hora de que todo el mundo lo sepa, prepare toda clase de publicidad ingeniosa para atraer los clientes a su negocio; folletos, volantes, revistas, publicidad en medios de comunicación.

Todo es válido cuando se trata de promocionarse. No debe olvidarse de crear su propio sitio Web y cuentas en redes sociales, el Internet es un medio muy económico y sencillo de atraer clientes.

9) Aprender todo acerca del negocio

Conocer a los clientes, proveedores y competencia será fundamental para hacer competitivo su negocio, deb escuchar al entorno, de a los clientes lo que quieren, crear relaciones mutuamente beneficiosas con sus proveedores y analizar la estrategia de la competencia.

Asistir a ruedas de negocios y ferias empresariales es otra buena idea de capacitación, además de los libros y seminarios que le permiten adquirir estrategias para implementar en el negocio.

10) Establecer la estrategia de crecimiento

La mayoría de los negocios se quedan estancados con una pequeña porción del mercado que les genera dinero suficiente para subsistir y mantener al dueño, un verdadero emprendedor no es conformista y siempre está buscando maneras de ampliar el negocio.

Existen diferentes formas de hacer crecer un negocio, pero es muy importante tener definida la estrategia de crecimiento, así el crecimiento será sostenible y planeado.

3.2.2. Cultivar la pasión y la determinación.

La determinación es el factor de la separación, la pasión conduce a la determinación, buscar algunas áreas en donde se esté especializado y cultivar las habilidades en esas áreas estudiando; haciendo cursos de capacitación y aplicando en la práctica el conocimiento y las habilidades.

- **Debe estar preparado para reinventarse a sí mismo.**

La flexibilidad es un gran activo ya que probablemente tendrá que reinventarse a sí mismo unas cuantas veces para encontrar el enfoque correcto para enfrentar el nicho o porción de mercado que ha escogido para operar. Debe estar dispuesto a renunciar, cambiar con el tiempo y ajustarse a los cambios económicos y de la demanda del consumidor.

- **Conducir unas cuantas pruebas de las ideas para desarrollarlas.**

La preparación y la planificación son vitales antes de lanzarse a cualquier aventura empresarial, los planes de negocios son documentos que deben evolucionar. Se hace uno, y luego se ignora por un año, se compara el desenvolvimiento real de su negocio en ese período con su plan de negocios original, y luego lo ajusta, trabajar en esto al menos una vez al año de aquí en adelante. Favorezca las opciones menos costosas.

- **Empezar el negocio cuando aún se está empleado en algún otro sitio.**

El 90% de los emprendedores empezaron como empleados en otro sitio antes de lanzarse a la aventura. No firmar un contrato de

trabajo que contenga una cláusula que te impida desarrollar otras actividades por cuenta propia. Cuando ya posea el conocimiento adecuado y la experiencia, lo ideal es hacer la transición de un empleo de tiempo completo a una consultoría, en la misma industria o incluso mejor dentro de la misma compañía, lentamente de debe liberar del ambiente de trabajo acostumbrado de esta manera.

Esto permitirá un aterrizaje suave, lo cual es bueno para la mente, emociones y también da la oportunidad de tener más flexibilidad en el tiempo para hacer surgir oportunidades de negocios, y probar las ideas de negocios sin afectar el bolsillo demasiado dentro de ese primer año como empresa.

- **Buscar oportunidades para mejorar las habilidades que requiere para tener éxito en el área en que se pretende operar, con el mínimo costo posible.**

Buscar formas de hacer arreglos que resulten lucrativos con empresas especializadas en capacitación o con compañías que paguen por la capacitación a cambio de que le ofrezcan servicios, ya que vivimos en una sociedad orientada a los resultados.

- **Recordar que el cliente es lo más importante.**

Se debe tratar de entender siempre lo que le cliente quiere, y buscar la mejor forma para satisfacer esas necesidades. El enfoque principal de cualquier negocio debe ser la satisfacción de los clientes, por lo tanto el enfoque secundario debe ser la calidad, la relación costo/ganancia, apariencia, funciones del producto/servicio.

- **Dejar que la creatividad ocupe el lugar del dinero.**

Minimizar o reducir la necesidad de efectivo, incrementar o aumentar agresivamente la actividad de ventas a través del desarrollo e implementación de ideas y conceptos creativos, se debe pensar siempre en grande, tomando todas las acciones necesarias para encaminarse al logro de las metas y perseverar hasta que tenga éxito.

- **Resistir el contratar demasiado personal.**

Resistir y mostrar cuidado al contratar gente, a menos que tenga garantía de su retorno sobre la inversión, si esto no está muy claro, es mejor no hacerlo. Los sueldos son usualmente los gastos de administración más grandes en cualquier negocio. Se deseará mantener estos costos tan bajos como sean posibles y a lo largo del ciclo de vida de su negocio.

- **I
n
v
o
l
u**



Nota

Empezar un negocio sin dinero hace que la persona llegue a desarrollar mejor se creatividad

- **cre a la familia en el negocio (esposa, esposo e hijos).**

Darle participación en la propiedad, eso lo hará parte del éxito de su negocio. Muchas grandes corporaciones han estado dentro de una familia por generaciones, los emprendedores que empezaron estas

grandes compañías, tienen en sus niños, líderes totalmente dedicados a la compañía a quienes pueden confiar cualquier cosa.

Comprobar que la familia está de acuerdo con lo que está planeando. Esto es porque se usarán los recursos de la familia, el tiempo, el dinero, la salud, los nervios. Después de convertirse en el jefe del negocio, puede que se convierta también en un mandón en casa. Para evitar poner en peligro la vida familiar, discutir las reglas del negocio con la familia, pero las cosas pueden ir terriblemente mal, si se "divorcia" de la vida familiar.

- **Tratar de evitar sociedades.**

Preferiblemente consiga gente que "colabore" en varios aspectos.

- **Si se tiene una casa, aquí es donde debe estar la primera oficina.**

Asigne un precio de alquiler a esa parte de la casa, y páguelo a su favor en forma de un bono.

- **Desarrollar la habilidad para hacer trueques.**

Cuando todo lo demás falla, se debe negociar, a menudo esta es la fina línea que separa un trabajo de tiempo completo y un emprendedor. En algunos países, se debe negociar un precio prácticamente por cualquier cosa, tratar de visitar alguno de estos países por un tiempo para obtener experiencia en hacer esto. Esta es una

habilidad que necesita desarrollar ya que se requiere saber cómo se deben hacer las cosas de manera estratégica y tener confianza en sí mismo, adquirir riesgos pero proteger los derechos legales y puede resultar sorprendido con el resultado.

- **Dar descuentos y ofrecer mejor valor por el dinero que la competencia.**

Los consumidores quieren valor a cambio de su dinero y aborrecen la idea de ser “engañados”. Se debe cumplir con las promesas, no hay que sentir tentación de hacer falsa publicidad ya que esto podría arruinar en un segundo la reputación y la del negocio. Debe asegurarse que los márgenes de ganancia están protegidos cuando decida sobre esto.

- **Compensar la falta de dinero con trabajo duro.**

Invertir largas horas en el negocio será divertido y lo hará con placer. Si se obliga hacer algo no se disfrutará tanto aunque le genere ingresos (esto solo lo debe hacer para enfrentar rachas o situaciones eventuales), además hacer cosas que realmente no se disfrutan, tomará más tiempo hacerlas; no debe olvidar manejar adecuadamente los niveles de estrés.

Ya que podría terminar agotado, antes de empezar a hacer dinero realmente, o no llegar a ningún lado con las empresas que realmente le apasionan, este es un camino seguro para volver a ser empleado de alguien más de nuevo.

- **Conocer los derechos.**

Tener algún conocimiento de legislación comercial, especialmente lo relacionado con contratos, y legislación asociada con la propiedad de un negocio es realmente importante para tener éxito como emprendedores.

Buscar ayuda legal para hasta el mínimo asunto relacionado con leyes le llevará a la bancarrota muy pronto. Es mejor que adquiera conocimientos y desarrolle esta habilidad en la medida que pueda antes de empezar a desembolsar dinero por esto.

- **Vigilar el estado emocional, mental y físico.**

Si se pierde la salud, se pierde todo, un cuerpo, mente y alma (las emociones incluidas) sanas son vitales para el éxito como propietario de un negocio. Si se puede, tome un seguro de salud que incluya una cobertura de protección de ingresos, como empresario no se puede permitir dejar de ganar dinero porque se enferma. Se debe aferrar a la fe, ya que se necesitará fortaleza de espíritu para sobrevivir en la “jungla” allí fuera.

- **Conseguir un balance.**

Se debe vivir la vida con un equilibrio, aun cuando esté empezando un negocio sin un céntimo en el banco. Perder el equilibrio y la perspectiva en la vida será más pobre en el largo plazo y esto no es un riesgo que merezca la pena tomar nunca.

No se debe dejar pasar una noche sin dormir. Es una mala idea tomar drogas para mejorar el desempeño o descuidar la alimentación o rutina de ejercicios. Esto logrará que se derrumbe y causará que se tomen decisiones irracionales y basadas en las emociones, lo cual nunca es bueno en los negocios.



3.3. Reducción de inversiones

Desde un punto de vista económico, dos son los motivos por los que una sociedad puede reducir la cifra de su capital social.

- 1) El primero es haber calculado con exceso, el capital necesario para la explotación del negocio; o bien un exceso de recursos como consecuencia de grandes beneficios acumulados, no distribuidos, cuya reinversión no es asimilada por los negocios de la sociedad, convirtiéndose en ociosos.
- 2) El segundo es el saneamiento de la empresa cuando el patrimonio se ha visto reducido por pérdidas, intentando adecuar la representación de la contabilidad a la situación real.

3.3.1. Tipos de reducción de capital

- Según la propósito de la operación;
- Según el procedimiento de la reducción del capital;
- Según la finalidad de la reducción del capital.

La reducción del capital es voluntaria en todos los casos excepto uno, la reducción del capital social es de carácter obligatorio cuando se cumplan dos condiciones:

- Cuando las pérdidas hayan disminuido el patrimonio neto por debajo de las dos terceras partes de la cifra de capital social;
- Si hubiera transcurrido un ejercicio social sin haberse recuperado su patrimonio.

Esta operación consistente en la disminución del capital social de la empresa, con una de las siguientes finalidades: la devolución de aportaciones o la condonación de dividendos pasivos, la constitución o incremento de la reserva legal o de reservas voluntarias o el restablecimiento del equilibrio entre el capital y el patrimonio de la sociedad disminuido a causa de pérdidas.

El capital social puede reducirse disminuyendo el valor nominal de todas las acciones, amortizando un determinado número de ellas o agrupando varias acciones canjeándolas por una nueva.

La reducción del capital social necesita ser aprobada por la junta general de accionistas y, la ley establece una serie de garantías a favor de los

accionistas y de los acreedores para que no resulten perjudicados con esta operación.

Esta ha de llevarse a cabo cuando las pérdidas de la entidad sean tan elevadas que hayan mermado su patrimonio por debajo de la mitad del capital social.

Operación jurídica que consiste en la disminución de la cifra que figura en la cuenta del pasivo, dentro del epígrafe fondos propios, con el nombre de capital suscrito y que refleja el valor nominal de las acciones emitidas por la sociedad en cada momento, y a la que corresponden elementos patrimoniales del activo, con el fin de que garantice una cifra de retención, para poder hacer frente a las deudas sociales.

Puede implicar o no una efectiva salida de fondos del patrimonio de la sociedad, la primera la conocemos como reducción efectiva y la segunda como reducción nominal o contable.

3.4. El mejor momento para emprender

El emprendimiento necesita de la unión y conjunción de algunos factores: el no tener la presión económica, la fortaleza mental, las habilidades de emprendimiento y por supuesto contar con la idea y el proyecto.

Sería muy difícil iniciar un nuevo emprendimiento, hasta cierto punto inestable e incierto sobre los resultados económicos en el corto plazo, si no se cuenta con cierta estabilidad económica y menor presión financiera. El mejor momento para lanzar el proyecto y negocio será recién graduado de la universidad, en donde esté más dispuesto a aventurar y arriesgar.

Otro momento ideal es desarrollar la idea de forma simultánea con el trabajo, sin que interfiera con las actividades de trabajo, pero sí que requiera de algún esfuerzo adicional en el tiempo libre, el cual se verá recompensado en el futuro.

La fortaleza mental y emocional son fundamentales para salir airosos con una nueva idea y emprendimiento, para poder superar los inconvenientes y frustraciones iniciales, para mantener la dedicación y esfuerzo, lograr la disciplina y constancia que se requiere, superar las barreras y decepciones, es decir mantenerse siempre en carrera con su empeño.

El mejor momento para lanzar el emprendimiento será aquel en donde se debe sentir confiado del éxito de la idea, porque el proveedor debe ser el primer convencido de su proyecto e iniciar temprano, en lo posible desde el instituto y en la universidad, espacios de tiempo propicios para que las ideas se desarrollen, las necesidades económicas no sean tan apremiantes, cuente con el apoyo de los profesores y de la misma familia.

Siempre será un buen momento para desarrollar una nueva idea para la generación alternativa de ingresos y satisfacción de necesidades a un mercado, siempre dispuesto a elegir soluciones reales y de valor.

La realidad es que la incertidumbre es inherente a la aventura emprendedora. Una incertidumbre que se compensa a base de optimismo realista y también, a base de aprender a vivir el presente y tener la madurez de asumir riesgos y hacer balance después.

El mejor momento para emprender no es general, sino particular e individual, personalizado en base a las circunstancias de cada emprendedor que descubre en un momento de su vida que quiere apostar por materializar su sueño. En medio de los datos negativos que ofrece la crisis económica, también existen negocios muy rentables, que funcionan de maravilla y que obtienen un buen rendimiento.

Esta es una muestra de que es posible triunfar más allá de las adversidades. El mejor momento para emprender es aquel en el que se siente preparado a nivel anímico, emocional y vital para dar el paso de abrir un negocio. Cada persona también debe de respetar su ritmo interior y su proceso evolutivo.

A la hora de poder emprender también es importante poder contar con los medios adecuados para alcanzar el objetivo final. Dentro de dichos medios, la financiación económica ocupa un lugar prioritario. La apertura de un negocio también puede costar más o menos dependiendo de los preparativos.

Está preparado para emprender cuando se siente fuerte a la hora de hacer frente a todos los obstáculos que se producen en los inicios de la creación de una nueva empresa. En más de una ocasión, el emprendedor tiene que esperar meses hasta poder cobrar un sueldo regular.



3.5. El capital de trabajo

El capital de trabajo (también denominado capital corriente, capital circulante, capital de rotación, fondo de rotación), es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo.

La definición más básica de capital de trabajo, lo considera como aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).



La empresa para poder operar, requiere de recursos para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos. Estos recursos deben estar disponibles a corto plazo para cubrir las necesidades de la empresa a tiempo.

3.5.1. La administración del capital de trabajo

La administración del capital de trabajo, es importante por varias razones ya que los activos circulantes de una empresa representan más de la mitad de sus activos totales. Para que una empresa opere con eficiencia es necesario supervisar y controlar con cuidado las cuentas por cobrar y los inventarios. Para una empresa de rápido crecimiento, esto es muy importante debido a la que la inversión en estos activos puede fácilmente quedar fuera de control.

Niveles excesivos de activos circulantes pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión. Las empresas con niveles bajos de activos circulantes pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables. En el caso de las empresas más pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo.

Estas empresas simplemente no tienen acceso a los mercados de capital a más largo plazo, con la excepción de hipotecas sobre edificios. Las decisiones del capital de trabajo tienen sobre la naturaleza global de riesgo-rendimiento y el precio de las acciones de la empresa. La administración de capital de trabajo abarca todos los aspectos del capital el trabajo requiere una comprensión de las interrelaciones entre los activos circulantes y los pasivos circulantes, y entre el capital de trabajo, el capital y las inversiones a largo plazo. Suele emplearse como medida de riesgo de insolvencia de la empresa, cuando más solvente o líquida sea menos probable será que no pueda cumplir con sus deudas en el momento de vencimiento. Si el nivel de capital de trabajo es bajo indicará que su liquidez es insuficiente por lo tanto, dicho capital representa una medida útil del riesgo.

Otra definición menciona que es la parte del activo circulante de la empresa financiado con fondos a largo plazo. Una empresa debe

mantener un nivel satisfactorio de capital de trabajo. El activo circulante debe ser lo suficientemente grande para cubrir el pasivo a corto plazo, con el fin de consolidar un margen razonable de seguridad.

El objetivo de este tipo de administración es manejar cada uno de los activos y pasivos a corto plazo de la empresa de manera que se alcance un nivel aceptable y constante de capital neto de trabajo. La administración del capital de trabajo es la administración de los activos circulantes de la empresa y el financiamiento que se necesita para sostenerlos, es importante ya que los activos circulantes de una empresa representan más de la mitad de sus activos totales, en empresas pequeñas, los pasivos circulantes son la principal fuente de financiamiento externo.

El capital neto de trabajo es esencial, sobre todo en los negocios de temporada, para proporcionar un apoyo financiero a las cuentas por pagar en un futuro cercano.

Para determinar la forma correcta, o el nivel de activos circulantes óptimo, la administración debe considerar la interacción entre rentabilidad y riesgo, al hacer esta evaluación es posible realizar tres supuestos:

- La empresa es manufacturera;
- El activo circulante es menos rentable que el activo fijo;
- Los fondos a corto plazo son menos costosos que los de largo plazo.

Cuando mayor sea la razón o índice de activo circulante a total, tanto menos rentable será la empresa y por tanto menos riesgosa. O cuando mayor sea la razón de pasivo circulante a activo total, tanto más rentable y más riesgosa será la empresa. Dado que el capital neto de trabajo puede considerarse como parte del activo circulante de una empresa financiado con fondos a corto y largo plazo se asocia directamente a la relación rentabilidad - riesgo y capital neto de trabajo.

3.5.2. Estructura del capital de trabajo

Sus componentes son el efectivo, valores negociables, cuentas por cobrar e inventario y por su tiempo se estructura o divide como:

- Permanente;
- Temporal.

El capital de trabajo permanente es la cantidad de activos circulantes requerida para hacer frente a las necesidades mínimas a largo plazo. Se le podría llamar capital de trabajo puro.

El capital de trabajo temporal es la cantidad de activos circulantes que varía con los requerimientos estacionales.

El primer rubro principal en la sección de fuentes es el capital de trabajo generado por las operaciones. Hay dos formas de calcular este rubro:

- El método de la adición;

- El método directo.

Las ventas a los clientes son casi siempre la fuente principal del capital de trabajo. Los desembolsos para el costo de las mercancías vendidas y los gastos de operación son casi siempre el principal uso del capital de trabajo.

El exceso de las ventas sobre todos los gastos que requieren capital de trabajo, es por definición, el capital de trabajo generado por las operaciones. No afectan al capital de trabajo:

- Compras de activos corrientes en efectivo;
- Compras de activos corrientes a crédito Recaudos de cuentas por cobrar;
- Préstamos de efectivo contra letras a corto plazo;
- Pagos que reducen los pasivos a corto plazo.

El gasto por depreciación reduce el valor en libros de los activos de planta y reduce también la utilidad neta (y por tanto las ganancias retenidas) pero no tiene impacto en el capital de trabajo.

La administración del ciclo del flujo de efectivo es la más importante para la administración del capital de trabajo para lo cual se distinguen dos factores:

1. El ciclo de flujo de efectivo se determina mediante tres factores básicos de liquidez

- El periodo de conversión de inventarios;
- El de conversión de cuentas por cobrar;
- El de diferimiento de las cuentas por pagar.

Los dos primeros indican la cantidad de tiempo durante el cual se congelan los activos circulantes de la empresa; esto es el tiempo necesario para que el efectivo sea transformado en inventario, el cual a su vez se transforma en cuentas por cobrar, las que a su vez se vuelven a transformar en efectivo. El tercero indica la cantidad de tiempo durante el cual la empresa tendrá el uso de fondos de los proveedores antes de que ellos requieran el pago por adquisiciones.

2. El ciclo de operación también se llama el ciclo del capital de trabajo

Debido a que envuelve una circulación continua y rítmica entre los activos corrientes y los pasivos corrientes. La razón probable del por qué el estado de cambios se ha centrado en el capital de trabajo es que éste proporciona una perspectiva sobre el ciclo operacional natural completo y no sólo de una parte



3.5.3. El capital de trabajo y el flujo de caja

El capital de trabajo tiene relación directa con la capacidad de la empresa de generar flujo de caja. El flujo de caja o efectivo, que la empresa genere será el que se encargue de mantener o de incrementar el capital de trabajo.

La capacidad que tenga la empresa de generar efectivo con una menor inversión o una menor utilización de activos, tiene gran efecto en el capital de trabajo. Es el flujo de caja generado por la empresa el que genera los recursos para operar la empresa, reponer los activos, pagar la deuda y distribuir utilidades a los socios.

Una eficiente generación de recursos garantiza la solvencia de la empresa para poder asumir los compromisos actuales y proyectar futuras inversiones sin necesidad de recurrir a financiamiento de los socios o de terceros.

3.5.4. Capital de trabajo neto operativo

El capital de trabajo neto operativo, comprende un concepto mucho más profundo que el concepto contable de capital de trabajo, y en este se considera única y exclusivamente los activos que directamente intervienen en la generación de recursos, menos las cuentas por pagar. Para esto se excluyen las partidas de efectivo e inversiones a corto plazo.

Se supone que el efectivo en una empresa debe ser lo menos posible, debe aproximarse a cero, ya que el efectivo no genera rentabilidad alguna. Tener grandes sumas de disponible es un error financiero. Una empresa no se puede dar el lujo de tener una cantidad considerable de efectivo ocioso cuando puede invertirlo en un activo que genere alguna rentabilidad como los inventarios, activos fijos, o el pago de los pasivos que por su naturaleza siempre generan altos costos financieros.



El capital de trabajo neto operativo, es la suma de Inventarios y cartera, menos las cuentas por pagar.

Básicamente, la empresa gira en torno a estos tres elementos, compra a crédito los inventarios, eso genera cuentas por pagar, luego esos inventarios los vende a crédito, lo cual genera la cartera.

La administración eficaz y eficiente de estos tres elementos, es lo que asegura un comportamiento seguro del capital de trabajo, la empresa debe tener políticas claras para cada uno de estos elementos.

Respecto a los inventarios, estos deben ser solo los necesarios para asegurar una producción continua, pero no demasiados porque significaría inmovilizar una cantidad de recursos representados en Inventarios almacenados a la espera de ser realizados.

Respecto a la cartera, y entendiendo que esta representa buena parte de los recursos de la empresa en manos de clientes, debe tener políticas óptimas de gestión y cobro.

En cuanto al plazo que se da a los clientes, este debe estar acorde con las necesidades financieras y los costos financieros que pueda tener la empresa por tener recursos sobre los cuales no puede disponer y que no están generando rentabilidad alguna. A no ser que se adopte una política de financiación que ofrezca un rendimiento superior al costo financiero que generarían esos mismos recursos.

En cuanto a la política de cuentas por pagar, por su costo financiero, debe ser muy sana. Caso contrario que se debe dar en la cartera, en las cuentas por pagar, entre más plazo se consiga para pagar las obligaciones, mucho mejor. Igual con los costos financieros, entre menor sea la financiación más positivo para las finanzas de la empresa.

La financiación y los plazos son básicamente los principales elementos que se deben tener en cuenta en el manejo de las cuentas por pagar. Debe haber concordancia entre las políticas de cartera y cuentas por pagar. No es recomendable por ejemplo, que las cuentas por pagar se pacten a 60 días y la cartera a 90 días.

Esto generaría un desequilibrio en el capital de trabajo de 30 días. La empresa tendría que financiar con capital de trabajo extra esos 30 días. Igual sucede con la financiación. Si el proveedor cobra un 1% de financiación y al cliente solo se le cobra un 0.5% o no se le cobra, se presenta un desfase entre lo pagado con lo ganado, lo cual tendría que ser compensado con recursos extras de la empresa.

Cualquier política que afecte el capital de trabajo, conlleva a que ese capital afectado debe financiarse o reponerse, lo que solo se puede hacer de tres formas:

- Ser generado por la misma empresa;
- Financiado por los socios;
- Financiado por terceros.

Lo ideal es que la empresa esté en condiciones de generar los suficientes recursos para cubrir todos estos eventos relacionados con el mantenimiento y crecimiento del trabajo. Pero se debe tener presente que muchas veces, con solo administrar eficazmente los elementos que intervienen en el capital de trabajo es suficiente.

4. ¿Cómo manejar el crecimiento de la empresa?

A medida que la organización crece, aparecen nuevos clientes, nuevas formas de comercialización y se requieren de cambios para continuar dando respuestas rápidas y eficientes. Para afianzar este crecimiento, también es necesario hacer cambios en la estructura. No sólo los seres humanos evolucionan, las empresas también, lo hacen obedeciendo a sus particularidades y a su entorno. Una nueva compañía pasa por al menos tres etapas:

- Inicio;
- Crecimiento;
- Consolidación.

Para poder aprovechar bien las oportunidades que se van presentando debe ajustar su estructura y cultura organizacional a los retos propios de cada etapa. Esto implica que el equipo directivo también debe ajustar sus capacidades y roles a la lógica de cada etapa.

Crece con rapidez es el tipo de problema que a muchas pequeñas empresas les encantaría tener, es un desafío. Se deben desarrollar muchas habilidades: encontrar y capacitar personal, administrar el flujo de efectivo, atender a clientes, y las decisiones tienen que tomarse rápidamente. Al hablar de las empresas de rápido crecimiento, es probable que se evoque la imagen de una empresa de tecnología de punta, creciendo de cero a miles de millones de quetzales, pero un crecimiento rápido también puede darse en pequeñas

empresas tradicionales.

La empresa puede crecer lenta y constantemente durante años y de pronto aparece un punto de cambio de dirección. Si es capaz de hacer frente al crecimiento rápido, es probable que cree una empresa fuerte y sostenible y que gane mucho más dinero, un crecimiento rápido, mal manejado, puede derribar un negocio sano.

4.1. Inicio de operaciones

Cuando una compañía comienza a operar, generalmente la oportunidad que persigue aún no está muy clara, además existen variadas alternativas para tratar de capturarla y varios competidores, algunos inclusive con más experiencia, tras el mismo objetivo. Esto hace complejo la toma de decisiones.

Los emprendimientos generalmente fracasan por no lograr tener un ahorro para pagar, más que por escoger una estrategia insuficiente. Es mejor enfocarse en implementar una estrategia que permita ganar una posición en el mercado más que buscar la mejor estrategia posible de largo plazo, acorto plazo, el principal reto es sobrevivir.

En el inicio de las operaciones, la empresa invierte muchos recursos para llegar al mercado, pero los clientes suelen responder lentamente. Se necesita mucha energía para obtener ingresos que permitan financiar las operaciones. En estas circunstancias, el reto para la empresa es “hacer”. Se necesita una cultura de esfuerzo y proactiva, junto a una estructura organizacional muy liviana.

4.1.1. Crecimiento

Esta es la etapa más compleja de la evolución de una compañía, los pedidos aumentan, pero la organización no está preparada para atender la mayor demanda, por lo que se comienza a presentar una serie de problemas que deben solucionarse rápidamente:

- Variedad de oportunidades que confunden: cada oportunidad consume recursos valiosos de la empresa y hace más difícil lograr ventajas competitivas claras en los mercados más relevantes;
- El crecimiento de pedidos afecta primero a los gastos y sólo más tarde a los ingresos, generándose una necesidad creciente de capital de trabajo: además se producen ineficiencias en gasto por el mayor volumen de operaciones debido a una estructura inadecuada. Estas condiciones contribuyen a poner gran presión sobre el flujo de caja;
- El tiempo se comprime: las interacciones y los problemas crecen exponencialmente; cada decisión debe tomarse en plazos más cortos. Situaciones inesperadas y tareas sin asignación clara de responsabilidades contribuyen aún más a tomar decisiones erróneas.

El ritmo se acelera y el esfuerzo no es suficiente, ahora el principal reto es construir una organización, la empresa necesita transformarse para enfrentar el mayor nivel de operaciones. Hay que recurrir a las eficiencias que traen la especialización y la estandarización.

Para lograr esto, la estructura debe ser más rígida, con descentralización de responsabilidades, pero manteniendo flexibilidad para enfrentar con rapidez la variedad de nuevos problemas, con un menor control sobre las acciones de las personas, se necesita mantener el clima de colaboración y diseñar un

sistema simple de incentivos que permita la autorregulación, premiando la creación de valor.

4.1.2. Consolidación

En esta etapa la empresa ha adquirido una posición de mercado en la que es difícil seguir creciendo rápidamente, las nuevas ganancias vendrán por mejoras en los productos y procesos, o por la creación de nuevas oportunidades de negocios.

Estas dos alternativas generan un dilema: un peso invertido en mejorar los productos tradicionales puede traer mayor rentabilidad de corto plazo, pero menor rentabilidad de largo plazo, que un peso invertido en un nuevo negocio.

El dilema no es sólo de rentabilidad, sino también de estilo de gestión: la estructura y cultura de una empresa enfocada en eficiencia e innovaciones marginales es más rígida que la de una empresa que debe navegar las turbulentas aguas de los nuevos negocios. Este dilema es el reto de la empresa consolidada.

Para superar este acoplamiento la empresa debe diseñar cómo conservar ambas culturas, logrando además que se generen sinergias. La cultura del emprendedor puede enfocarse en oportunidades que aprovechen las capacidades de la cultura de eficiencia, puede proveer los recursos financieros, humanos y redes comerciales para acelerar la captura de las nuevas oportunidades.

El equipo directivo toma ahora el rol de administrar gerentes y monitorear el clima organizacional que permita crear trabajos en conjunto entre estas dos culturas.

Incluir la tecnología en las empresas les permite a éstas aumentar su productividad, aprovechar mejor el tiempo, incrementar sus ventas y ser más rentables. De ahí la importancia de que tengan presencia en Internet para lograr una mejor posición en el mercado, fidelidad a la marca por parte de los clientes y mejor conocimiento de las necesidades del mercado.

- **Aprovechar los momentos de crecimiento:**

Cuando el momento es floreciente, hay un gran aumento de la actividad, se incrementan también los gastos y el dinero comienza a utilizarse en “cosas que se necesitan”. Es importante aprovechar al máximo estos momentos de expansión y prosperidad económica y para eso, además de resolver las carencias del pasado, es fundamental preparar la empresa y fortalecerla para el futuro. Trabajar sobre el desarrollo de la empresa ayuda a consolidarla.

4.2. Inversiones y desinversiones

Los mercados evolucionan, la situación económica nacional o mundial cambia e ingresan nuevos competidores al mercado. Esta y muchas más situaciones obligan a los empresarios a cambiar su modelo de negocio para aprovechar las nuevas oportunidades de negocios.

Cambios en la empresa requieren inversiones para ajustar la estructura a la nueva situación o demanda de los consumidores, también la desinversión en un mercado significa costos y reestructuraciones. Todo implica riesgos y requiere de una evaluación previa para evitar pérdidas por contingencias.

Además de prevenir pérdidas, la evaluación y planificación de nuevas inversiones o desinversiones permite una optimización de recursos, reducción de gastos y obtención de mayores ganancias.

Estos procesos facilitan el crecimiento, detectan variables críticas a monitorear y controlar, ponen en evidencia debilidades y fortalezas, oportunidades y amenazas. La inversión en evaluar y modelizar el negocio se recuperará en pocos meses, siendo el resto ganancias para la empresa.

4.2.1. Inversión empresarial

La inversión es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo. Consiste en renunciar a un consumo actual y cierto, a cambio de obtener unos beneficios futuros y distribuidos en el tiempo.

La inversión es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad

económica, y comprendería la adquisición tanto de bienes, equipo, materias primas, servicios. En sentido estricto la inversión comprendería sólo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos.

En el caso particular de inversión financiera, los recursos se colocan en títulos, valores, y demás documentos financieros, a cargo de otros entes, con el objeto de aumentar los excedentes disponibles por medio de la percepción de rendimientos, intereses, dividendos, variaciones de mercado, u otros conceptos.

Para el análisis económico de una inversión puede reducirse la misma a las corrientes de pagos e ingresos que origina, considerando cada uno en el momento preciso en que se produce.

4.2.2. Las tres variables de la inversión privada

Las cantidades dedicadas para inversiones de los agentes dependen de varios factores. Los tres factores que condicionan más decisivamente a esas cantidades son:

- **Rendimiento esperado, positivo o negativo**, es la compensación obtenida por la inversión, su rentabilidad;
- **Riesgo aceptado**, la incertidumbre sobre cuál será el rendimiento real que se obtendrá al final de la inversión, que incluye además la estimación de la capacidad de pago (si la inversión podrá pagar los

resultados al inversor);

- **Horizonte temporal**, a corto, mediano, o largo plazo; es el periodo durante el que se mantendrá la inversión.

4.2.2.1. Clasificación de las inversiones

Según el objeto de la inversión.

- Equipo industrial;
- Materias primas;
- Equipo de transporte;
- Empresas completas o participación accionarial.

Por su función dentro de una empresa.

- **De renovación**, son las destinadas a sustituir el equipo utilizado, que por factores físicos, técnicos, o por el mal funcionamiento de la maquinaria, ha quedado en desuso;
- **De expansión**, la inversión de expansión va destinada a incrementar el mercado potencial de la empresa, mediante la creación de nuevos productos o la captación de nuevos mercados geográficos;
- **De mejora o modernización**, van destinadas a mejorar la situación de

una empresa en el mercado, a través de la reducción de costos de fabricación o del incremento de la calidad del producto;

- **Estratégicas**, tienen por objeto la reducción de los riesgos derivados del avance tecnológico y del comportamiento de la competencia.

Según el sujeto que la realiza.

- Privada;
- Pública.



4.3. Desinversiones

Se refiere a la reducción de algún tipo de activo por parte de una firma, sea por motivos financieros, éticos o para la venta de un negocio existente. Una desinversión es lo opuesto a una inversión.

4.3.1. Motivos de desinversión

- Una empresa puede desinvertir (vender) negocios que no son parte de sus operaciones principales, para poder enfocarse en lo que hace mejor. Muchas otras compañías han vendido varias divisiones que no estaban cercanamente relacionadas con sus negocios principales;

- Obtención de fondos. Las desinversiones generan fondos para la firma que la realiza debido a que vende uno de sus negocios a cambio de efectivo;
- Pensar que el valor de la división de una firma sea mayor que el valor de tal firma como un total. En esta situación, la suma del valor de la liquidación de los bienes individuales de una compañía excede el valor de mercado de los bienes combinados de la compañía, lo que incentiva a la compañía a vender lo que valdría más siendo liquidado que retenido.