



Schweizerische Eidgenossenschaft  
Confédération suisse  
Confederazione Svizzera  
Confederaziun svizra

Embajada de Suiza

Cooperación Suiza en Bolivia



# CURSO VIRTUAL DE EMPRENDIMIENTO

## Guía de trabajo de la Unidad 7

swisscontact



*Formación Técnica Profesional*

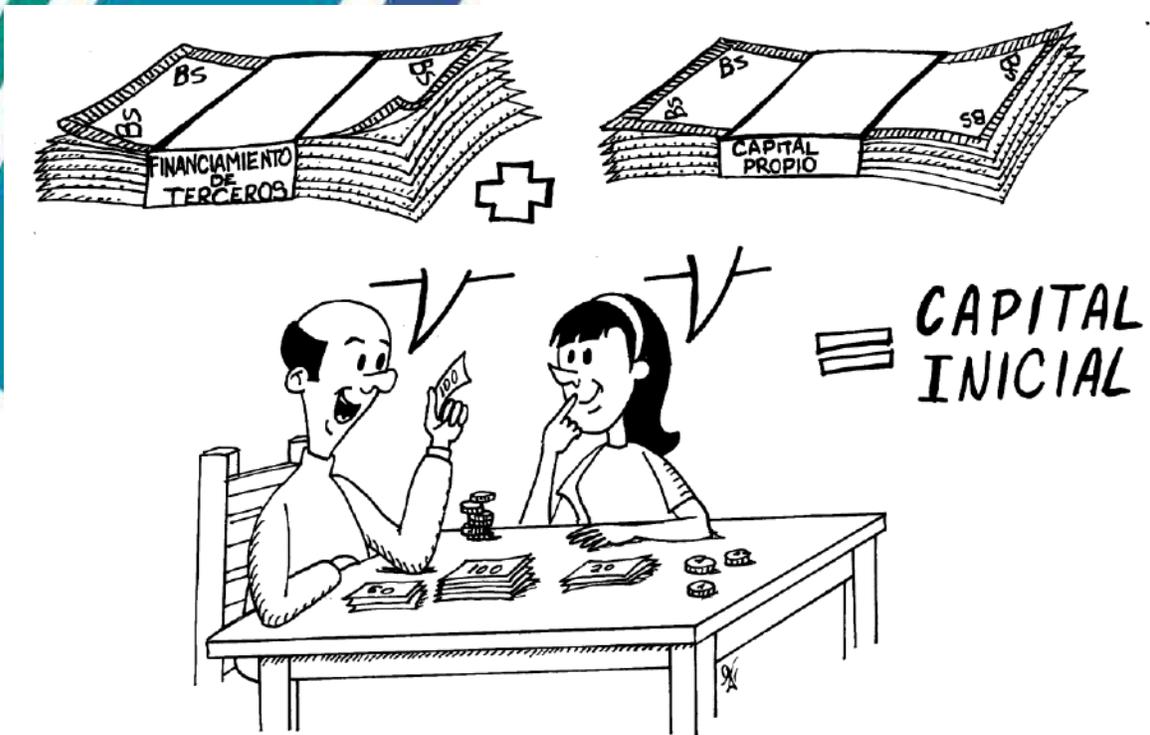
## *Tema: Inversión*

Antes de que pueda iniciar un negocio, necesitará dinero para efectuar diversos pagos. Este dinero es lo que se conoce como **capital inicial**. Toda negocio necesita un capital inicial porque tiene que cubrir ciertos gastos como por ejemplo, compra de equipos, herramientas, alquiler de local, adquisición de vehículos y otros, antes de que se puedan generar ingresos por las ventas de sus productos o servicios.

No se obtienen utilidades inmediatamente después del inicio de sus actividades. La realidad nos enseña que probablemente se trabajará a pérdida durante los primeros meses; siendo este período el que corresponde no solo a los gastos propios de su negocio (alquileres, electricidad, salarios, materiales o mercaderías), además usted tendrá que afrontar otros gastos que tal vez quedaron fuera de presupuesto por su falta de experiencia. En estos primeros meses es cuando su negocio tiene la máxima debilidad, por tal razón es muy importante haber previsto un capital inicial con la máxima precisión.

### Capital inicial del negocio

Para el **Capital Inicial** de un negocio se debe contar con **Fuentes de Financiamiento**, ya sean estas propias o de terceros (se refiere a otras personas o instituciones particulares que pueden proporcionarnos un préstamo).



El capital inicial, permitirá emprender su negocio, debe saber cuánto necesita

## Fuentes de financiamiento

Cuando usted calcule el total de dinero que necesita para iniciar su negocio deberá decidir cómo obtenerlo. Recuerde que existen muchas fuentes de financiamiento disponibles.

Con relación a los negocios que recién se inician, la realidad es muy distinta a los negocios en funcionamiento, porque no pueden demostrar un buen desempeño a diferencia de las que ya funcionan. El sistema bancario difícilmente brinda préstamos a negocios que recién se inician, para esto es importante tomar en cuenta que existen otras fuentes de financiamiento como son las instituciones financieras y micro financieras vinculadas a las Micro y Pequeñas Empresas.

Las fuentes de financiamiento disponibles que pueden ser tomadas en cuenta por usted, son las siguientes:

- a) **Sus ahorros personales**: Cuando usted prepare su flujo de caja personal, estará en capacidad de saber el capital de que dispone para iniciar su negocio. Esta es una fuente muy importante de fondos que le permitiría “complementar” su inversión con algún préstamo de persona o entidad financieras.

Desde luego que si sus ahorros personales son suficientes para iniciar su negocio, usted no necesitaría prestarse de ninguna persona o entidad de financiamiento.

- b) **Préstamo de amigos o familiares**: Pedir un préstamo a los amigos o familiares es una forma común de conseguir dinero. Debe quedar absolutamente claro, la forma y el tiempo que se tiene para devolver el mismo. Ya que también puede tener un interés que se debe pagar.

Antes de recibir un préstamo de esta naturaleza, es imprescindible que se tome en cuenta todos los riesgos que su negocio conlleva así como también las posibilidades de éxito y el monto total a devolver.

- c) **Préstamo de bancos**: Como se mencionó anteriormente, el banco tal vez no le prestará dinero a quien inicie un negocio. A menos que el banco se anime a brindarle un préstamo si ha hecho una inversión sustancial (igual o mayor de 60%) del total del capital solicitado. En cambio a un negocio que ya está en funcionamiento por lo menos un año puede acceder a este servicio, porque cuenta con una inversión existente.

- d) **Préstamo de instituciones micro financieras**: Existen en el país diversas instituciones micro financieras que brindan pequeños préstamos a quienes desean iniciar un negocio o fortalecer el que ya tienen a través de la compra de maquinaria, materia prima o infraestructura. Para ello cuentan con diferentes tecnologías de crédito que le permiten al empresario analizar la opción mas adecuada.

e) **Préstamos gubernamentales:** Muchos gobiernos tienen programas especiales para financiar el desarrollo de nuevos negocios y fortalecer las existentes. Estos programas generalmente son publicados a través del periódico, revistas, radio y televisión. Usted debe investigar el tipo de apoyo que le puede brindar el gobierno con estos programas. También los bancos e instituciones financieras pueden darle orientación sobre los mismos.

En todos los casos citados como probables fuentes de financiamiento es muy necesario que usted demuestre que su negocio será o es rentable, para que garantice la devolución del préstamo que reciba.

## Como solicitar un préstamo

Si piensa solicitar dinero prestado para iniciar su negocio o mejorar la que tiene, tendrá que convencer a posibles prestamistas que:

- Usted necesita realmente el dinero y explicar qué activos planea comprar con el mismo.
- Estará en capacidad de devolver el préstamo y el interés con las futuras utilidades que espera obtener de su negocio.

Cuando se prepare para presentarse ante los posibles prestamistas, le damos varias sugerencias que debería seguir para aumentar sus posibilidades de obtener un préstamo:

- Concrete una cita. No se presente sin avisar.
- Prepárese para contestar cualquier pregunta sobre su negocio. Ellos desearán comprobar que usted conoce las oportunidades de su negocio.
- Esté preparado para hablar sobre las garantías (activos personales o de la negocio) que ellos posiblemente le solicitarán.

- Pregunte cuándo le darán una respuesta a su solicitud. Si se presenta una demora, averigüe si hay información adicional que necesita proporcionarles.

Si su solicitud es rechazada es importante que investigue las razones. Para mejorar la misma y revisar su Plan de Negocio. Puede ser necesario que tenga que remitir solicitudes de préstamos a varias entidades para obtener un préstamo. Lograr un crédito para iniciar una negocio requiere de esfuerzo y determinación.



### Como elegir una entidad de crédito

Generalmente las instituciones que brindan financiamiento calculan los préstamos con tasas de interés y determinan cuotas de pago para amortizar la deuda.

La cuota que cada mes se debe pagar está compuesta de un **interés y el capital**. El **interés** es el precio del dinero, el cual la institución financiera cobra por el préstamo. El **Capital** es el monto total que ha

obtenido usted como préstamo y se va reduciendo o amortizando (pagando) con la cancelación de las cuotas en el tiempo que le determina la institución de crédito. Las modalidades de préstamo varían según las entidades de crédito.

Antes de comprometerse con un préstamo, es conveniente analizar el mercado financiero considerando los criterios de evaluación siguientes:

- La tasa de interés.
- Los plazos de pago de la deuda (meses, años, etc.).
- La forma de pago de la cuota (iguales, decrecientes, etc.).
- Las garantías (que estén al alcance del solicitante).
- Tiempo del trámite para recibir el préstamo.
- El período de gracia.

Recuerde que su negocio puede operar a pérdida por un tiempo, porque puede usar una parte de su capital inicial para pagar gastos operativos iniciales.

## Gastos de pre inversión

Los gastos de Pre-inversión serán todos aquellos gastos que realicen **antes** de poner en funcionamiento su nuevo negocio, por ejemplo pago de patentes, alquileres, información del mercado, etc.

- Defina y detalle todos sus gastos de pre – inversión.
- Averigüe los costos actuales de ellos. Para esto necesitará hablar con dueños de terrenos, proveedores, negocios de electricidad y otros que traten estos asuntos.
- Asegúrese de obtener información práctica.

- Defina la fuente de financiamiento y el monto que usted utilizará para el funcionamiento de su negocio, en cada uno de sus gastos de pre-inversión.

A continuación se muestra un formato para establecer los gastos de Pre-inversión (operativos), que usted puede necesitar para hacer funcionar su negocio. La **columna B** y **C** serán las fuentes de financiamiento. La **columna B** será el aporte propio o de usted para invertir en ese gasto, la **columna C** será lo que usted determinará como préstamo en cualquier opción anteriormente mencionado (préstamos de terceros) y la **columna A** es el total de Gastos de Pre inversión o el dinero que requiere en cada uno de los gastos.

Gastos de Pre-inversión	(A) Costo Total Bs.	Fuentes de Financiamiento	
		(B) Aporte Propio Bs.	(C) Endeudamiento con terceros Bs.
Terreno y edificio	0.00	-	-
Muebles y enseres	2 400.00	1 000.00	1 400.00
Maquinaria y equipo:			
- Máquina de costura Modelo 20B	12 000.00	10 000.00	2 000.00
Inventario (mercadería):			
- 20 000 metros de tela razo	4 000.00	3 000.00	1 000.00
Promoción y publicidad pre – apertura	500.00	500.00	0.00
Licencias y permisos	0.00	-	-
Asesoría legal y profesional	0.00	-	-
Otros (especificar):			

<b>Total Gastos de Pre-inversión</b>	<b>18 900.00</b>	<b>14 500.00</b>	<b>4 400.00</b>

$$\begin{array}{c} \text{(B)} \\ \text{Aporte Propio} \end{array} + \begin{array}{c} \text{(C)} \\ \text{Endeudamiento con} \\ \text{terceros} \end{array} = \begin{array}{c} \text{(A)} \\ \text{Total Gastos de} \\ \text{Pre-inversión} \end{array}$$

## Gastos iniciales

Son todos los gastos de los primeros meses de operación de su negocio, deberá tener suficiente liquidez para poder afrontar estos gastos hasta que la negocio pueda solventarlos con los ingresos generados por las ventas. Es necesario **prever mínimo 3 meses** de estos gastos.

Use el siguiente formato para determinar los gastos iniciales que requiere su negocio.

<b>Gastos Iniciales</b>	<b>(D) Gastos Mensuales Estimados Bs.</b>	<b>(E) Nº de meses para que su negocio pague estos gastos por sí mismo con las ventas (Por 3 meses)</b>	<b>(F) Gastos Totales por 3 meses Bs.</b>
Alquiler	200.00	3	600.00
Electricidad	70.00	3	210.00
Teléfono	40.00	3	120.00

Mantenimiento de maquinaria y equipo	150.00	3	450.00
Materiales de oficina	100.00	3	300.00
Promoción y publicidad	50.00	3	150.00
Cuota de préstamo	300.00	3	900.00
Sueldo del propietario/trabajadores	1800.00	3	5400.00
Asesores	0.00	3	0.00
Seguros	0.00	3	0.00
Transporte	0.00	3	0.00
Otros (especificar)			
<b>Total Gastos Iniciales</b>	<b>2 710.00</b>	<b>3</b>	<b>8 130.00</b>
<b>CALCULE</b>	<b>D x</b>	<b>E</b>	<b>= F</b>

<b>(D)</b> Total Gastos Mensuales Estimados	<b>x</b>	<b>(E)</b> Número de meses de prevención	<b>=</b>	<b>(F)</b> <b>Total Gastos Iniciales (3meses)</b>  <b>Re 8130.-</b>
--	----------	---	----------	--

**Sume la columna D** para conocer los gastos mensuales que tendrá su negocio.

**Sume la columna F** para conocer el Total de Gastos Iniciales por los tres meses que debe preveer usted, para hacer funcionar su negocio sin problemas.

Después de conocer el Total de Gastos de Pre-inversión y el Total de Gastos Iniciales, usted puede establecer el **Total de Capital Inicial o Inversión Total** que se requiere para iniciar un Negocio.

$$\begin{array}{ccc} \text{(A)} & & \text{(F)} \\ \text{TOTAL GASTOS} & + & \text{TOTAL GASTOS} \\ \text{DE} & & \text{INICIALES} \\ & & = \\ & & \text{TOTAL CAPITAL} \\ & & \text{INICIAL REQUERIDO} \\ & & \text{(INVERSIÓN TOTAL)} \end{array}$$