MÓDULO 6

Evaluación de Proyectos

Guía gratuita · Un adelanto del libro

Abrir un local, lanzar una app, comprar una máquina o montar una marca de ropa. Todas esas ideas tienen algo en común: ponemos dinero HOY con la esperanza de recibir MÁS dinero MAÑANA. Pero ¿CÓMO SABER SI UNA INVERSIÓN VALE LA PENA antes de arriesgar nuestro capital? ¿Y de dónde lo sacamos si no lo tenemos?

Este sexto módulo deja de mirar hacia atrás, a las cuentas del pasado, para empezar a mirar hacia ADELANTE: aprendemos a ponerle números al futuro y a elegir la mejor forma de financiar un proyecto. Aquí, un adelanto de lo que vas a descubrir.

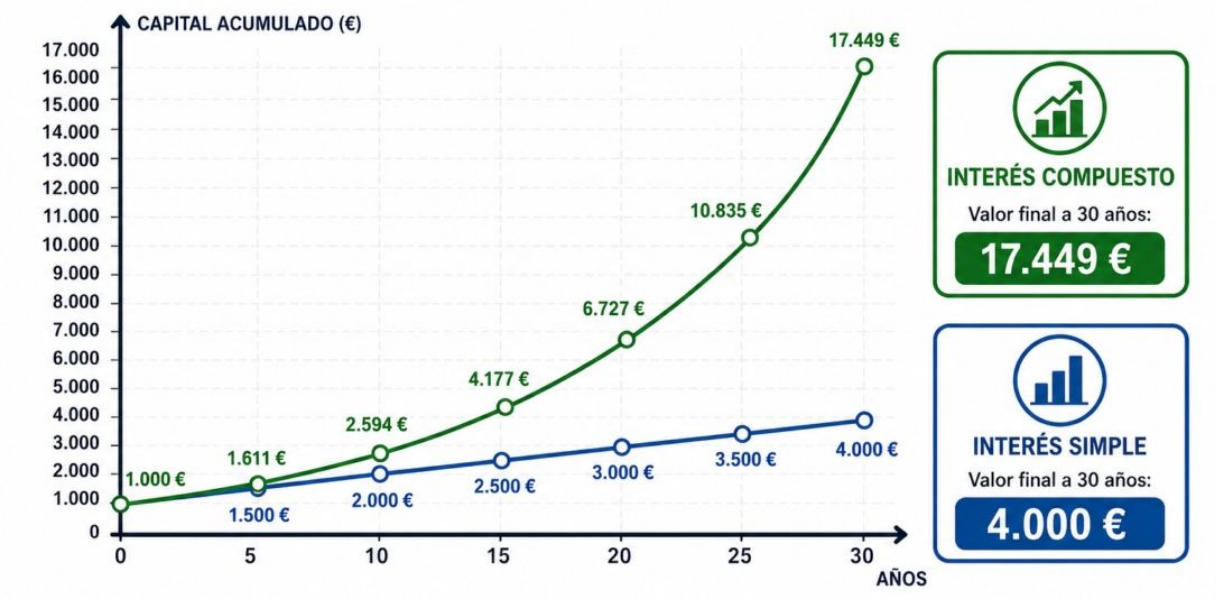
UN EURO HOY VALE MÁS QUE UN EURO MAÑANA

01 · EL VALOR DEL DINERO EN EL TIEMPO

VAN, TIR Y CÓMO SABER SI UN PROYECTO CONVIENE

Si un amigo nos ofrece 1.000 € hoy o 1.000 € dentro de un año, casi todos elegimos tenerlos HOY. Y no es impaciencia: hay tres buenas razones: La INFLACIÓN (con el tiempo los precios suben y con el mismo dinero se compra menos), el RIESGO (el mañana es incierto) y el COSTO DE OPORTUNIDAD (si tengo el dinero hoy, puedo ponerlo a trabajar).

Aquí empezamos con un repaso del interés simple y del compuesto, el famoso "interés sobre el interés": 1.000 € al 10 % se convierten en 4.000 € en 30 años con interés simple… y en más de 17.400 € con interés compuesto.



Llevar el dinero hacia el futuro haciéndolo crecer se llama CAPITALIZAR. Pero para evaluar un proyecto necesitamos el viaje al revés: DESCONTAR, es decir, calcular cuánto vale HOY un dinero que recibiremos mañana. Para eso usamos la TASA DE DESCUENTO, que no es más que la rentabilidad que le EXIGIMOS al proyecto, según su riesgo y lo que podríamos ganar en otra parte.

Con una tasa del 10 %, 1.000 € que cobraremos dentro de un año valen hoy 909 €, y si cobráramos dentro de tres años, valdrían hoy 751 €: cuanto más lejos está el dinero, menos vale hoy.

Con esas piezas armamos la herramienta estrella: el VALOR ACTUAL NETO o VAN. Traemos al presente todo el dinero que el proyecto nos dará (sus FLUJOS DE CAJA, es decir, el dinero que de verdad entra y sale) y le restamos lo que invertimos. Funciona como un semáforo: si el VAN es positivo, el proyecto CREA valor; si es negativo, lo destruye. Tomás invierte 10.000 € en una máquina que le dará 4.500 € al año durante 3 años y, con una tasa del 10 %, el VAN es de +1.191 €: le conviene. La TIR (tasa interna de retorno) cuenta lo mismo en porcentaje: el proyecto rinde un 16,6 %, bastante más que el 10 % que Tomás le exigía. Y si alguna vez VAN y TIR no coinciden, manda el VAN.



UNA BUENA IDEA SIN DINERO QUE LA SOSTENGA
SE QUEDA EN UN SUEÑO
SABER FINANCIARLA ES LA MITAD DEL CAMINO

02 · MODELOS DE FINANCIACIÓN DE PROYECTOS

¿DE DÓNDE SALE EL DINERO PARA HACER REALIDAD UNA IDEA?

Incluso el mejor proyecto necesita algo para arrancar: DINERO. Y en el fondo solo hay dos grandes fuentes. La DEUDA (dinero ajeno que hay que devolver con intereses, como un préstamo o un bono) tiene la ventaja de que el proyecto sigue siendo 100 % nuestro, pero obliga a pagar pase lo que pase. El CAPITAL, o equity (dinero de socios a cambio de una parte de la empresa), no hay que devolverlo, pero significa repartir las ganancias futuras y el poder de decisión. Entre ambas existen fórmulas mixtas, como la DEUDA CONVERTIBLE: un préstamo que más adelante puede transformarse en acciones.

Elegir no es fácil, porque se juega en tres tableros a la vez: el COSTO, el RIESGO y el CONTROL. Por eso casi todas las empresas combinan las dos fuentes en lo que se llama ESTRUCTURA DE CAPITAL. Además, el tipo de dinero al que podemos acceder depende de la MADUREZ del proyecto. Al principio llegan el CAPITAL SEMILLA (los ahorros de los propios fundadores) y las FFF (family, friends and fools: familia, amigos y, con humor, algún que otro "loco" que confía en nosotros); después, los BUSINESS ANGELS (inversores particulares que además aportan experiencia y contactos) y el CAPITAL DE RIESGO; y cuando el negocio ya es sólido, la BANCA tradicional, que pide garantías o avales. Cuanto más joven y arriesgado es el proyecto, más caro y difícil resulta el dinero.

La tecnología abrió además una puerta nueva: el CROWDFUNDING, o financiación colectiva, en el que cientos o miles de personas aportan un poco cada una a través de plataformas como Kickstarter, a cambio de una recompensa, una pequeña parte de la empresa o intereses. Y también existen las subvenciones, las incubadoras y las aceleradoras. Con todo ese menú, Sofía podría financiar un taller de 20.000 € combinando 5.000 € de sus ahorros, 3.000 € de su familia, 4.000 € de una campaña de crowdfunding y 8.000 € de un préstamo bancario. Sin saberlo, habría diseñado su propia estructura de capital.



¿SABÍAS QUE...?

- Se suele decir que Albert Einstein llamó al interés compuesto "la fuerza más poderosa del universo". Probablemente sea una leyenda, pero la idea es totalmente cierta.
- La TIR no se calcula con una fórmula directa: se busca, probando tasas, aquella que deja el VAN exactamente en cero.
- El período de recuperación (payback) responde a una pregunta muy humana: ¿en cuánto tiempo recupero lo que puse? Tomás recuperaría su máquina en unos 2 años y 3 meses.
- Plataformas como Kickstarter o Indiegogo han hecho nacer miles de proyectos, de videojuegos a pequeñas marcas, que ningún banco habría financiado al principio.

ESTO ES SOLO EL COMIENZO

En el libro completo, cada uno de estos temas se desarrolla con fórmulas explicadas paso a paso, gráficos, casos prácticos y ejemplos para comparar proyectos entre sí. Saber si una idea vale la pena y cómo financiarla es el último paso antes de lanzarnos a crear una empresa.

No basta con tener una buena idea: hay que saber si vale la pena y con qué dinero se construye.


Maestro Taleb, si pudiera elegir, ¿preferiría recibir 1.000 € hoy o 1.000 € dentro de un año?
¿Puedes hacer algo útil con esos 1.000 € hoy?
1.000 € hoy
VS.
1.000 € en 1 año
Sí. Podría invertirlos en mi empresa.
Entonces prefiero los 1.000 € hoy. No solo por su valor financiero, sino porque tenerlos hoy te da más opciones. Puedes invertirlos, guardarlos o esperar.
Entiendo. Y si necesito dinero para crecer, ¿pido un préstamo o busco un socio?
PRÉSTAMO
VS.
SOCIO
PRÉSTAMO
¿Qué ocurre con el préstamo si las cosas salen mal?
La deuda sigue allí. Tengo que devolverla igualmente.
DEUDA
¿Y con un socio?
Compartimos el riesgo... aunque también tendré que compartir las ganancias y parte de las decisiones.
Ahí está la cuestión. No preguntes solamente "¿qué financiación es más barata?", sino, ¿qué ocurre si algo no sale como esperado?
?
Entonces, ¿no existe una alternativa única ni una mejor que la otra?
Exactamente. Depende de tu empresa, del riesgo que puedas asumir y de lo que estés dispuesto a compartir.
Una empresa fuerte no es la que supone que todo saldrá bien, sino la que puede sobrevivir cuando las cosas no salen como se espera.