

# La valoración del proyecto empresarial

Ponente: Luis A. Sequí



La emprendeduría, por naturaleza, va contracorriente. Muchos grandes éxitos empezaron como aventuras consideradas **nimias, imposibles o idiotas**. El “trabajo” de los emprendedores es intuir oportunidades ahí donde otros las obvian, descartan o desconocen.

En Brasil, Bento Koike convirtió Tecsis en uno de los dos grandes fabricantes independientes de las gigantescas palas de 50 metros para las turbinas eólicas que ofrecen una fuente de energía alternativa por todo el mundo. Con miles de empleados en fábricas diseminadas por Sorocaba, Koike importa toda la materia prima crítica del hemisferio norte y ha devuelto todas las más de 12.000 palas terminadas a sus clientes en el hemisferio norte. Bento Koike **convirtió su experiencia en diseño mecánico y de procesos en energía y exportaciones.**

[www.tecsis.com.br](http://www.tecsis.com.br)



**Mary Gads** está construyendo una marca mundial de RacingThePlanet, organizando ultramaratones de 250 kilómetros en los desiertos del Gobi, el Sahara o Atamaca, y en la Antártida también.

<http://blog.chinatravel.net/sports-adventure/interview-mary-gadams-gobi-march.html>



Aun a pesar de ello, estamos hablando de “**invertir**” y no de **emprender**, y en términos generales estamos obligados como inversores a un alto porcentaje de prudencia.

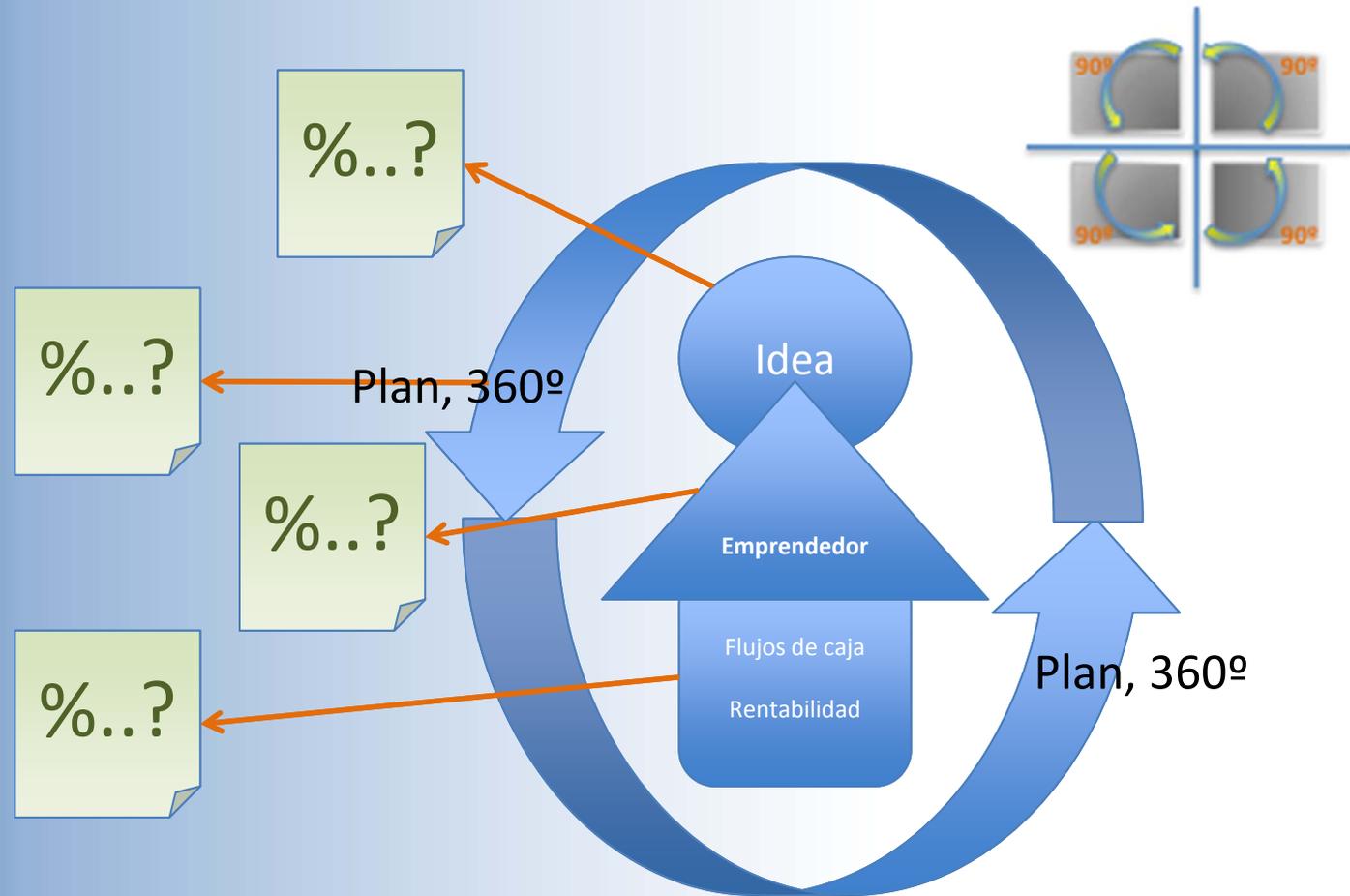
¿Cuáles son las claves para la decisión de invertir en un proyecto empresarial?



Si los analistas y los inversores ya no hacen caso de los criterios tradicionales de valoración de una empresa, es porque los criterios contables tradicionales no consiguen precisar y medir una economía que cada vez es más intangible.



# Una propuesta de modelo



(1) Variable principal

(1) Variable secundaria

$$D = I^{(1)} * E^{(1)} * FC^{(1)} * R^{(1)} * P^{(2)} / 5$$

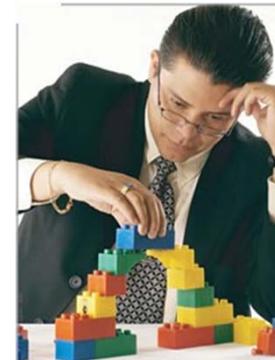
## La idea y su diferenciación.

- ▶ La idea es algo emocional que se encuentra en la mente del emprendedor.
- ▶ Pero en economía de los negocios esta sujeta a las reglas del mercado.



## Las características del emprendedor

- ▶ Al final y por mucho que nos queramos convencer de lo contrario, pondremos nuestro dinero en manos de un desconocido.
- ▶ Todo ello se merece algo más de atención y análisis de lo habitual.



## Los flujos de caja que genere

- ▶ No hay discusión sobre esto, todo negocio que no genere **cash flow** suficiente, es rechazable.



## El retorno de la inversión.

- ▶ Entre las variables principales tendremos en cuenta finalmente, la rentabilidad (termino muy mal entendido), que debe de mantener el equilibrio necesario entre el porcentaje lógico, la prima de riesgo aplicada y el tiempo de recuperación.



# LA DECISIÓN FINAL

	MB	B	M	A	MA		
Idea			5				
Emprendedor			5				
Flujo de caja			5				
Rentabilidad		4					
Proyecto			5				
VALOR PARCIAL	0	4	20	0	0		
<b>Valoración total del proyecto</b>							<b>24</b>
<b>Resultado de la Ponderación</b>							<b>5 DESCARTAR</b>
<b>Inversión recomendada</b>							<b>5</b>

	MB	B	M	A	MA		
Idea				6			
Emprendedor				7			
Flujo de caja			5				
Rentabilidad				5			
Proyecto				8			
VALOR PARCIAL	0	0	5	26	0		
<b>Valoración total del proyecto</b>							<b>31</b>
<b>Resultado de la Ponderación</b>							<b>6 APROBAR</b>
<b>Inversión recomendada</b>							<b>5</b>

Un proyecto que no cumpla los siguientes propósitos ...

- Que encante a sus inversores
- Que encante a sus clientes
- Que no aporte una diferenciación clara con respecto a sus competidores
- Que no motive a sus empleados



Deberá ser abandonado