

Determina el Capital que Necesitas para Partir Pro

Cómo usar la herramienta, interpretar escenarios y detectar cuánto capital necesitas, cuánto puedes cubrir y qué conviene ajustar antes de comenzar.

Qué te ayudará a responder
¿Cuánto capital necesito para comenzar? ¿Cuánto puedo aportar con recursos propios? ¿Qué brecha de financiamiento tengo? ¿Cómo cambia el resultado si ajusto inversión, meses de operación o contingencia?

Acceso	Online desde tu cuenta AsesórateYa
Precio público	\$19.900 IVA incluido
Beneficio asociado	Cupón de descuento por \$7.990 para Consulta de Financiamiento
Resultado principal	Diagnóstico inicial con escenarios, brecha de financiamiento, semáforo y PDF descargable

Importante
Esta herramienta entrega una orientación financiera inicial basada en los datos que ingresas. No sustituye un flujo de caja completo, una evaluación de rentabilidad, una aprobación bancaria ni una asesoría financiera personalizada.

1. Para qué sirve y cuándo usarla

La versión Pro no se limita a sumar gastos de inicio. Organiza la inversión inicial, los gastos operativos, la reserva de contingencia y el capital propio disponible para mostrar una lectura más completa de la situación antes de comprometer recursos.

Cuándo conviene usarla

- Antes de iniciar un emprendimiento que requiere inversión inicial relevante.
- Antes de arrendar un local, comprar inventario, habilitar infraestructura o contratar personal.
- Antes de solicitar crédito, financiamiento o apoyo de terceros.
- Cuando quieres comparar una partida más ajustada, una intermedia y una más prudente.
- Cuando necesitas llegar a una conversación de financiamiento con tus números previamente ordenados.

Diferencia frente a la versión gratuita

La herramienta gratuita entrega una primera estimación del capital inicial. La versión Pro agrega capital propio, brecha de financiamiento, escenarios, sensibilidad, semáforo de viabilidad, recomendaciones e informe PDF.

2. Qué información debes preparar

Dato	Qué representa
Activos fijos	Equipos, maquinaria, herramientas, computadores, mobiliario u otros bienes necesarios para operar.
Inventario inicial	Productos, materias primas o insumos necesarios para comenzar a vender o prestar el servicio.
Marketing y publicidad	Campañas iniciales, diseño, branding, redes sociales, anuncios o lanzamiento.
Trámites y licencias	Permisos, patentes, constitución, registros, certificados y costos administrativos iniciales.
Infraestructura	Acondicionamiento de local, oficina, instalaciones, reparaciones o habilitación.
Gastos operativos	Arriendo, servicios, remuneraciones, software, internet, transporte, administración y otros gastos recurrentes.
Fondo de contingencia	Reserva para imprevistos, atrasos, sobrecostos o menor venta inicial a la esperada.
Capital propio	Dinero que realmente tienes disponible para aportar al proyecto.

3. Cómo usarla paso a paso

1 Identifica tu proyecto

Ingresa nombre, rubro, etapa y capital propio disponible. Estos datos permiten interpretar la cobertura y la brecha.

2 Registra la inversión inicial

Completa activos fijos, inventario, marketing, trámites, licencias, permisos e infraestructura. Usa cotizaciones reales cuando sea posible.

3 Completa los gastos operativos

Incluye los gastos mensuales que deberás sostener aunque las ventas todavía sean bajas.

4 Define meses de operación y contingencia

Indica cuántos meses quieres cubrir antes de depender totalmente de las ventas y agrega una reserva razonable para imprevistos.

5 Compara escenarios y sensibilidad

Revisa cómo cambia el capital requerido según el nivel de cobertura y los ajustes que realices en las partidas principales.

6 Interpreta el diagnóstico y descarga el PDF

Revisa capital requerido, cobertura, brecha, semáforo y recomendaciones. Guarda el informe si quieres comparar escenarios o revisarlos con un asesor.

Consejo práctico

No hagas una sola simulación. Prueba al menos un escenario ajustado, uno realista y uno prudente. Si el proyecto solo funciona con supuestos muy optimistas, conviene revisar el diseño antes de comprometer gastos.

4. Cómo interpretar los escenarios

Escenario	Qué representa	Cómo leerlo
Agresivo	Menor cobertura y contingencia	Muestra un punto de partida más ajustado, pero con menos margen ante atrasos o sobrecostos.
Moderado	Equilibrio entre inversión, cobertura y reserva	Suele servir como referencia central para evaluar si el proyecto es abordable.
Conservador	Mayor cobertura y contingencia	Exige más capital, pero entrega mayor holgura frente a imprevistos.

5. Brecha de financiamiento y cobertura

Brecha de financiamiento = capital inicial requerido - capital propio disponible. La cobertura muestra qué porcentaje del capital estimado puedes financiar con tus recursos actuales.

Resultado	Qué significa
Capital requerido	Monto total estimado bajo los supuestos ingresados.
Capital disponible	Recursos propios que puedes aportar al proyecto.
Brecha de financiamiento	Diferencia entre lo requerido y lo disponible.
Cobertura actual	Porcentaje del capital requerido que puedes cubrir con recursos propios.

6. Semáforo de viabilidad

Estado	Lectura orientativa	Qué conviene revisar
Verde	Cobertura saludable o brecha baja.	Validar costos, proveedores y supuestos antes de avanzar.
Amarillo	Existe brecha o poca holgura ante imprevistos.	Ajustar inversión, evaluar financiamiento o partir por etapas.
Rojo	Brecha relevante o capital insuficiente.	Evitar comprometer gastos mayores sin revisar el proyecto y su financiamiento.

Cómo usar el semáforo

El semáforo no aprueba ni rechaza un negocio. Solo resume el nivel de riesgo financiero inicial según los datos y supuestos ingresados.

7. Sensibilidad: identifica qué mueve realmente tu capital

La sensibilidad te permite modificar partidas clave y observar cómo cambia el capital requerido. Sirve para detectar qué decisiones tienen mayor impacto y dónde existe margen real de ajuste.

Prueba	Qué permite evaluar
Reducir inventario inicial	Partir con menos stock, compras por etapas, preventa o consignación.
Reducir infraestructura	Home office, cowork, local más pequeño o habilitación gradual.
Reducir marketing inicial	Canales de menor costo, contenido orgánico o campañas de prueba.
Aumentar gastos operativos	Qué ocurre si tus costos mensuales resultan mayores a lo esperado.
Agregar meses de operación	Cuánto capital adicional necesitas para sostener el negocio por más tiempo.

Regla práctica

No reduzcas partidas críticas solo para hacer que el proyecto 'calce'. El objetivo no es obtener el capital más bajo, sino una estructura que puedas sostener con un riesgo razonable.

8. Qué hacer según la brecha detectada

Brecha	Alternativas orientativas	Precaución
Baja	Capital propio, ahorro, preventa, compras por etapas o apoyo acotado.	Evita endeudarte si puedes cerrar la diferencia ajustando gastos no esenciales.
Media	Microcrédito, banca Pyme, fondos concursables, proveedores con crédito o implementación por etapas.	Prepara cotizaciones, uso del dinero, ventas estimadas y flujo antes de solicitar.
Alta	Financiamiento mixto, socio, implementación por etapas o rediseño del proyecto.	No bases el inicio completo en deuda sin validar ventas, margen y capacidad de pago.

9. Tu informe PDF y cómo aprovecharlo

La herramienta permite descargar un informe PDF con los principales resultados. Úsalo como respaldo interno, para comparar escenarios o como base de conversación con un asesor, socio, proveedor o potencial financiador.

- Datos del proyecto y rubro.
- Capital inicial requerido y desglose por categoría.
- Escenarios comparativos.
- Capital propio, cobertura y brecha de financiamiento.
- Semáforo de viabilidad.
- Sensibilidad y recomendaciones generales.
- Próximos pasos sugeridos.

10. Beneficio asociado a la compra

Cupón de descuento para Consulta de Financiamiento

Al comprar esta herramienta recibes un cupón único por \$7.990, válido por 30 días, para descontar en una Consulta de Financiamiento. Úsalo si necesitas revisar la brecha, ordenar alternativas para partir por etapas o analizar posibles fuentes de financiamiento.

Consulta relacionada: <https://www.asesorateya.cl/shop/consulta-de-financiamiento-194>

11. Antes de tomar una decisión importante

Buena práctica	Por qué importa
Usa valores realistas	Subestimar gastos puede hacer que el proyecto parezca más viable de lo que realmente es.
Valida cotizaciones	Antes de comprometer compras o contratos, verifica los principales montos.
Mantén holgura	Los negocios nuevos pueden tardar más de lo previsto en estabilizar ventas y cobros.
Compara por etapas	A veces es mejor iniciar a menor escala y ampliar con datos reales.
Busca apoyo si la brecha es alta	Una decisión de financiamiento mal estructurada puede tensionar el negocio desde el inicio.

12. Límites de la herramienta

No reemplaza: un flujo de caja mensual completo, una evaluación formal de rentabilidad, una asesoría financiera/contable/tributaria personalizada, una aprobación bancaria o una garantía de éxito comercial.

Soporte de uso

Si tienes dudas sobre cómo utilizar la herramienta, puedes contactar a AsesorateYa. El soporte de uso ayuda a comprender el funcionamiento; no reemplaza la revisión profesional de una decisión financiera específica.

AsesorateYa SpA · contacto@asesorateya.cl · +56 9 4420 2335 · www.asesorateya.cl