

I. FINANCIAMIENTO, INVERSIÓN Y RECURSOS

Dinero y tiempo, dos importantes recursos que permiten proyectar los negocios hacia su consolidación y expansión. Ya sea para expandir operaciones, aumentar la producción, abarcar nuevos mercados, optimizar procesos internos o invertir en la imagen de la empresa, la captación de fondos externos es una oportunidad interesante y viable para cualquier persona emprendedora o empresaria. Este capítulo incorpora conceptos, instrumentos y recomendaciones para la correcta gestión de recursos en emprendimientos.



a. Definiciones

i. Incubación:

Proceso de formación y preparación de emprendimientos y proyectos de negocios en sus etapas iniciales, principalmente. Durante la incubación se evalúa la viabilidad técnica, financiera y de penetración de mercado de un negocio, se proporcionan servicios de apoyo operativo tales como la facilitación del espacio físico de trabajo, asesorías legales y de mercadeo, estrategia de ventas e incluso acceso a financiamiento y capital semilla.

ii. Aceleración:

Proceso de acompañamiento para emprendimientos y empresas cuyo objetivo es acelerar su crecimiento. Durante la aceleración, se brinda apoyo técnico y práctico para abarcar nuevos mercados nacionales e internacionales y enfrentarse a nuevos retos como la expansión del negocio o la exportación, y se abren oportunidades directas de inversión ángel o capital de riesgo.

iii. Red Nacional de Incubación y Aceleración (RNIA):

Esta Red tiene a cargo la articulación de los elementos que componen los procesos de incubación y aceleración y está constituida por las incubadoras y aceleradoras de empresas que se encuentren debidamente registradas ante el MEIC de conformidad con lo establecido en la legislación.

Es una plataforma de apoyo a los emprendedores para fortalecer su desarrollo empresarial, así como para crear y propiciar oportunidades de nuevos negocios. Por medio de la Red se brinda asesoría, soporte y herramientas a los empresarios o emprendedores en busca de crear las condiciones idóneas para potenciar, desarrollar y consolidar sus emprendimientos. Actualmente son 18 los miembros de esta red que incluye incubadoras y aceleradoras.

iv. Crédito:

Es una figura financiera que representa el préstamo temporal de una cantidad de dinero de una parte a otra a cambio de una devolución periódica a plazos donde a cada cuota se le adiciona un porcentaje de intereses. Un ejemplo claro y común de un instrumento de crédito son los préstamos bancarios.

v. Garantía:

Es un mecanismo para asegurar el cumplimiento de una obligación y así proteger los derechos y la salud legal o económica de alguna de las partes en una relación comercial, jurídica o financiera. En el caso de las empresas, al solicitar un crédito el solicitante deberá aportar garantías que representen mayor seguridad de cumplimiento para las partes involucradas. Esto facilita la aprobación de créditos, pues mitigan de alguna forma el riesgo de que todo salga mal.

vi. Inversión:

Es una colocación de capital en una figura de negocio con la intención de aportar al desarrollo de esta para obtener una ganancia futura. Esta acción supone renunciar a la posibilidad de un beneficio inmediato a cambio de uno más atractivo en el futuro. Una inversión, por supuesto, representa un riesgo para quien invierte, por lo que se suele analizar con detenimiento y minuciosamente las

probabilidades de éxito del negocio que solicita o espera la inversión, tomando en cuenta factores como el capital humano, el modelo de negocio, la viabilidad del producto y las oportunidades en el mercado, entre otras.

vii. Inversionista o inversor (inversionista ángel):

Este término se refiere a la persona física o jurídica que se dedica a la colocación de recursos económicos en procura de promover o favorecer una actividad de negocios, esperando a cambio lucro o ganancias para sí misma en un plazo determinado.

viii. Rondas de inversión:

Son sesiones de intercambio de ideas y presentaciones entre emprendedores e inversionistas. Suelen ser convocadas por incubadoras, aceleradoras, clubes y/o redes de inversionistas ángeles con el fin de conocer soluciones innovadoras y nuevos negocios con gran potencial, que representen una oportunidad de inversión interesante. Es común que las rondas de inversión estén precedidas de la circulación de documentos informativos de los proyectos de emprendimiento o empresas, para así poder enfocar mejor el interés durante las sesiones y preparar los recursos oportunos para la materialización de estas oportunidades de inversión.

ix. Capital semilla:

Es un instrumento de inversión diseñado para inyectar capital económico a una idea o proyecto de negocio que ya ha sido validado en el mercado positivamente, pero que necesita un impulso para poner en marcha el desarrollo de un prototipo, estudios de mercado, investigaciones, cubrir costos del proceso formalización, procesos de fabricación, confección y ventas. Es decir, por lo general la capital semilla se otorga a emprendimientos que aún no generan ingresos por ventas o que llevan poco tiempo haciéndolo.

Este tipo de capital puede provenir de instituciones públicas y autónomas o de empresas e inversionistas del sector privado. Usualmente la institución que otorga la capital semilla pacta un compromiso y desarrolla un plan de ejecución del capital con quien recibe el dinero, para que este sea utilizado solo para el desarrollo del negocio y los fines para los cuales fue creado. Estos fondos no son reembolsables ni representan participación de terceros en el capital social de los negocios ni en sus acciones.

x. Capital de riesgo:

El capital riesgo es un instrumento financiero que consiste en la inversión de recurso económico en proyectos de negocio, y empresas que buscan consolidar su modelo de negocio con acciones o actividades puntuales que requieren inversión. Este tipo de capital lo otorga y proviene generalmente de un fondo construido por múltiples individuos u organizaciones, llamadas entidades de capital de riesgo. Estos individuos y organizaciones, a cambio de la inversión, obtienen un pequeño porcentaje y participación temporal en el capital social del negocio beneficiado con el dinero, involucrándose directamente con sus riesgos, recompensas y resultados.

xi. Estrategia de salida:

Saber cuándo y cómo termina la aventura de emprender con un negocio es igual de relevante que saber cómo comenzararlo con éxito. En negocios y emprendimiento, una estrategia de salida es el plan y la vía sobre la cual un fundador o socio se desvincula de su empresa. Una buena estrategia de salida no solo

puede recuperar los costos iniciales, sino que puede generar lo suficiente como para generar riqueza económica o bien un fondo para iniciar otro emprendimiento. A las personas que tras hacer su salida de una empresa inician una nueva se les conoce como emprendedores en serie.

Es importante conocer las opciones de salida y entender los beneficios e implicaciones de cada una de ellas, para así enfocar las acciones y las decisiones empresariales.

Algunos tipos de estrategias de salida incluyen:

- Venta total de la empresa al mercado abierto
- Cierre del negocio y venta de bienes
- Herencia a hijos, hijas, familiares
- Retiro y traspaso de mando
- Fusión o adquisición del negocio por otra empresa más grande
- Hacer pública la empresa (vender acciones en oferta pública)

b. Necesidad y capacidad de recurso económico

Al emprender es común y fácil obsesionarse con la idea de hacer y obtener dinero. El financiamiento y la inversión son dos posibilidades muy buenas para darle un impulso a un negocio, pero se debe procurar entender ciertos factores antes de buscar o acceder a alguno de ellos:

i. ¿Cuánto dinero necesito para validar mi negocio?

La primera respuesta puede resultar en un monto elevado, aunque es poco probable, o bien puede ser un monto bajo... o nada. La recursividad es una característica y una habilidad propia de las personas emprendedoras, y hace referencia a la capacidad de una persona de utilizar creativamente los recursos con los que dispone para solventar sus necesidades o alcanzar sus objetivos. Dependerá también del tipo de emprendimiento y la industria en la que este se encuentre.

- **Ejemplo por tipo de emprendimiento:** No es lo mismo crear el prototipo de un servicio de capacitación, que un prototipo de una máquina de hacer helados. La segunda implica costos de materiales y tecnología, mientras que la primera básicamente contempla el tiempo de diseño y quizás confección de material digital.
- **Ejemplo por industria o nicho de negocio:** La preparación y validación de un producto biotecnológico probablemente será más caro que la de un producto digital y tecnológico como una aplicación, ya que la primera conlleva meses de estudio, investigación, experimentación e implementación científica, además de la compra de los componentes del producto y del alquiler de la maquinaria especializada necesaria. En el caso de la aplicación, se requiere tiempo de programación y las herramientas tecnológicas para probarla y ajustarla, lo cual representa mucho menos inversión y por tanto menos riesgo.

ii. ¿Mi negocio es sujeto de crédito o sujeto de inversión?

Muchas personas emprendedoras cometen el error de desestimar la inversión desde el inicio e insisten con la aprobación de préstamos y créditos, sin analizar realmente cuál es la mejor opción para su negocio. Ambas opciones pueden ser viables en diferentes etapas del emprendimiento, pero al inicio es deber de los fundadores entender las necesidades, la estructura y la forma de su negocio para enfocar la búsqueda de recursos de la mejor manera posible.

Una aplicación móvil tiende a ser un sujeto de inversión, pues en poco tiempo se pueden ver resultados de validación y se pueden hacer ajustes rápidos. Asimismo, tiene la capacidad de abarcar un mercado muy grande en un tiempo muy corto. Por otro lado, un negocio gastronómico puede contar con una inversión de fundadores, pero necesitará crédito para abastecerse en ingredientes, publicidad, alquiler de espacio, limpieza, etc.

iii. ¿Mi negocio tiene la capacidad de manejar y distribuir esa posible inversión o crédito?

Una de las causas más frecuentes del fracaso tras recibir un crédito o inversión tiene que ver con que la infraestructura es deficiente o no puede soportar una inyección importante de dinero. Si la organización financiera y el orden administrativo a lo interno de la empresa no es el correcto, una gran oportunidad de financiamiento o inversión puede significar más bien una amenaza. Una persona emprendedora debe ser consciente de cuánta inversión es capaz de manejar y por qué.

c. Fuentes de financiamiento

En general, las fuentes de financiamiento son las mismas independientemente del país donde se decida emprender un negocio. Estas incluyen entidades financieras, prestamistas, individuos, entre otros. A continuación, se especifican algunos instrumentos financieros comunes.

- Utilización de las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
- Créditos y préstamos bancarios o de entidades financieras
- Empresas prestamistas del sector privado
- Préstamos familiares o de personas conocidas

d. Fuentes de inversión

Las fuentes de inversión dependen mucho del contexto donde se lleva a cabo la actividad comercial. Entre las fuentes más comunes están:

- Ahorros personales de los socios: la principal fuente de capital de las y los emprendedores, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales.
- Fondos de capital semilla o de riesgo, tanto públicos como privados
- Concursos con premios en efectivo o con experiencias de gran valor para el desarrollo del negocio.
- Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

e. Recomendaciones generales

La recomendación por excelencia es buscar primero **generar** dinero, antes que obtener dinero. Es decir, lo ideal es enfocarse en la validación del modelo de negocio y en las ventas para generar dinero a partir de las actividades de la empresa antes de ir a buscar inyecciones de capital de terceros. Una vez que se esté facturando y se estén generando ganancias, es más fácil obtener dinero de otras fuentes.

Si su emprendimiento o empresa llega al punto donde una inyección de dinero es lo que hace más sentido de acuerdo a sus objetivos de expansión o escalabilidad, entonces la recomendación es entender bien el mundo de la inversión y el capital, y dominar los siguientes aspectos:

- Monto a solicitar: cuál es el costo total del proyecto o la estrategia que pretende financiar dentro de su empresa. Asegúrese de no dejar de lado el costo de su tiempo (un error común).
- Que está dispuesto a ofrecer: en el caso de financiamiento a crédito, calcule los intereses y verifique que las cuotas le convienen y que está dispuesto a asumirlas. En el caso de inversión, prepare una oferta de valor a cambio del dinero solicitado, que puede ser capital accionario, derechos sobre la empresa, porcentajes temporales sobre la ganancia, entre otras.
- Fije métricas y plazos: debe ser capaz de presentar una propuesta de retorno de inversión o de finiquito de deuda en términos de tiempo y objetivos en el plan de inversión/financiamiento.
- Prepare una presentación contundente, clara y con información pertinente: identifique los requisitos que solicita la contraparte para poder financiar o invertir, asegúrese de cumplirlos, y luego oriente su presentación hacia el valor que su propuesta puede ofrecer.
- Acompañe sus buenas ideas con datos y números de validación y viabilidad, y proyecte siempre determinación, credibilidad y confianza.