



# CONCEPTOS BÁSICOS DE FINANCIAMIENTO



## ***¿Sabías que existen varios tipos de fuentes de emprendimiento para tu negocio?***

Se tiende a creer que para emprender es indispensable contar con recursos económicos propios, amplios e infinitos.

Afortunadamente, si ya tienes una idea sólida y cuentas con un plan de negocio bien hecho, entonces es muy probable que puedas optar por una de las varias opciones de financiamiento que existen.

Está en tus manos, y en las dimensiones y firmeza de tu proyecto, determinar cuál es la vía de financiamiento que más te conviene, por ejemplo: a ti te podría funcionar el patrimonio o deuda, o una mezcla de ambas, una fórmula que normalmente resulta eficiente.

Cuando se planifica el financiamiento del negocio, como empresario debes tomar en cuenta, no solo la inversión necesaria para iniciar el mismo, sino el capital de trabajo requerido para su funcionamiento. Idealmente, un emprendimiento que empieza, debería tener al menos de 3 a 6 meses de capital de trabajo ya garantizado, mediante la tenencia del dinero o una línea de crédito que evite que el negocio tenga que cerrar operaciones en caso de no facturar lo esperado en sus primeros meses.

A continuación, resumimos algunas de las potenciales fuentes de financiamiento para los emprendedores.



## ***Capital propio***

Aunque tu primera opción sea solicitar financiamiento a instituciones creadas para tal fin, o de otros de los esquemas que describiremos más adelante, es fundamental contar con una porción de capital propio para inyectar al negocio.

Puede ser aportado en efectivo o en activos, tales como vehículos, equipos, entre otros. Normalmente, forma parte del patrimonio de la compañía que se constituya para el emprendimiento o en caso de que no sea a través de una persona jurídica, forma parte del patrimonio del emprendedor.





## ***Amigos / Familia***

En algunas ocasiones puede resultar preferible obtener financiamiento de amistades o familia en lugar de recibirlo a través de una institución financiera, especialmente, si como emprendedor sientes que los requisitos que los bancos piden se vuelven difíciles de cumplir antes de que cuentes con la experiencia en negocios exigida en el país en el que te encuentras. Si ese fuese el caso, y tienes algún amigo o familiar dispuesto a darte un préstamo, es muy importante que mantengas un tono profesional y los trates como a un inversionista o prestamista más, es decir, dales a conocer tu plan de negocio e información sobre flujos de caja, firma un documento legal que respalde la transacción y siempre cumple con los pagos en los plazos acordados.

Un aspecto relevante a considerar, es si conviene acordar recibir los fondos en calidad de préstamo o de capital, ya que el primero puede dar más independencia para el manejo del negocio. Si se acuerda recibir fondos en calidad de capital social para la compañía, es relevante documentar la transacción y acordar muy bien los beneficios que las acciones adquiridas le darán al amigo o familiar. En todo caso, siempre es relevante la transparencia para salvaguardar la relación personal y el emprendimiento.



### ***Venture Capital:***

Conocidas también como “capital de riesgo”, se trata de firmas o asociaciones de inversionistas que se dedican a financiar compañías en etapas tempranas. Este tipo de financiamiento se entrega a cambio de una participación en el capital de una nueva compañía y por lo general apoyan a jóvenes emprendedores con la idea robusta e innovadora de un negocio. Para obtener financiamiento de una Venture Capital, es importante haber investigado el sector y tipo de inversión que les atrae, así como blindar la propuesta para superar cualquier pregunta sobre el emprendimiento.

### ***Incubadoras:***

Se trata de organizaciones dedicadas a acelerar el éxito de compañías que comienzan un negocio y pueden variar dependiendo de la estrategia que se hayan planteado. Por ejemplo, en algunos casos sólo se dedican a ofrecer una ubicación física para los emprendedores (similar a una oficina) en la que pueden interactuar con “entrenadores” de emprendimientos y ocuparse del networking con otros emprendedores y con algunos “inversionistas ángeles” interesados en financiar nuevos negocios. En otros casos, las incubadoras cuentan con capital de organismos del Estado o de “inversionistas ángeles” para financiar proyectos interesantes para alguna región del país o para algún sector de la economía. Lo fundamental es investigar para poder determinar si existe alguna posibilidad de financiamiento por esta vía.



## ***Financiamiento de organismos del Estado para emprendedores:***

Muchos países destinan recursos en su presupuesto para apoyar a emprendimientos que potencien el desarrollo de la economía del país. En algunos casos más sofisticados, pueden incluso haber creado institutos especializados para financiar nuevos negocios a los que se les entrega información sobre el sector y se les explica por qué beneficia al país (turismo, desarrollo o comercial de alguna zona específica, etc.) para obtener financiamiento.

Existen otros casos en los que, un gobierno municipal quiera fomentar el turismo o comercio en una zona específica y permita usar espacios para restaurantes, sin costo de alquiler por un tiempo determinado o en los que aporte equipos específicos para el negocio del emprendedor.





# GOVERNMENT LOAN

## ***Microcrédito bancario:***

La mayoría de los bancos ofrece alguna oportunidad de financiamiento para empresarios que inician su negocio, en especial, algunos bancos brindan esquemas de microcréditos para emprendedores. En ocasiones, la banca puede ofrecer financiamiento para empresarios dependiendo del destino de los fondos, en el caso específico de restaurantes, la banca puede financiar la remodelación del local, la compra de equipos especializados o el proyecto del emprendedor como un todo.

En ese sentido, es relevante identificar las potenciales fuentes de financiamiento, evaluando todas las posibilidades, para así cuantificar los costos financieros adecuadamente y concluir sobre cuál es la mejor combinación de financiamiento para el proyecto.

Sea cual sea el origen del financiamiento, debes tener una idea clara y concreta que esté respaldada por un plan de negocio y que, a su vez, este pueda responder las inquietudes financieras de cualquier tercero independiente y que permita vender una estrategia sólida del emprendimiento.

### *Sobre los microcréditos*

Los microcréditos son una forma de financiamiento especializada para negocios pequeños o para personas con bajos recursos que tienen una iniciativa comercial interesante. En ocasiones, esa iniciativa tiene algún beneficio social que respalda la connotación generalizada del microcrédito como una de las herramientas para erradicar la pobreza.

Actualmente, la mayoría de los bancos cuenta con una porción de su cartera de créditos dedicada a microcréditos o han creado una sucursal o fundación dedicada a estos fines. Dependiendo de las regulaciones locales de cada país sobre el sector bancario, los microcréditos pueden tener tasas de interés más bajas y no exigir garantías sobre el monto otorgado, que por lo general suele ser un monto conservador. De igual forma, es posible que los requisitos para obtener un microcrédito sean menos exigentes que los que le aplican a un crédito comercial.

Frecuentemente, pueden encontrarse organizaciones sin fines de lucro que se dedican a financiar a microempresarios con recursos propios o a prepararlos en el entorno del país para fortalecer su emprendimiento. En ese sentido, resulta fundamental hacer una investigación exhaustiva sobre estas organizaciones y sobre los principales bancos que otorgan microcréditos para así evaluar las alternativas que resulten mejor para el negocio. Es recomendable construir una tabla comparativa con los beneficios que otorgue cada institución financiera, así como los costos de financiamiento asociados, luego, dichos costos deben incorporarse al plan de negocios y al flujo de caja proyectado que formará parte de los recaudos que deben entregarse con la solicitud de financiamiento. Esto demuestra que el emprendedor está comprometido con el cumplimiento de obligaciones financieras y buscará los rendimientos que le permitan hacer frente a ellas.

Los costos de financiamiento no sólo incluyen intereses sobre el capital del préstamo obtenido, sino que también pueden incluir comisiones, gastos legales y/o de registro, entre otros. Es importante indagar sobre estos costos en diferentes bancos, para poder alimentar adecuadamente la tabla comparativa y así, contar con una evaluación completa antes de tomar una decisión.

A continuación, se incluyen algunos de los recaudos más comunes que deben entregarse a las instituciones financieras, junto con la solicitud de financiamiento. Estos ejemplos pueden variar dependiendo de las exigencias que el ente regulador financiero ejerza sobre los bancos de cada país, es por eso que tú como emprendedor debes investigar cuales son los requisitos en el país en el que te encuentras.

- Documento constitutivo de la empresa debidamente registrado ante las autoridades competentes de cada país, así como actas de accionistas o junta directiva que demuestren las capacidades en las que actúa la persona natural que presenta las solicitudes ante la entidad financiera.
- Documento de identidad (carnet de identidad, cédula de identidad, DNI, RUT, etc.)
- Experiencia alineada con el emprendimiento, puede variar el plazo exigido por cada institución financiera en meses o años.
- Buenos antecedentes comerciales, normalmente documentados a través de cartas de referencia comercial que deben ser fácilmente comprobables.



- Mayoría de edad, según el país.
- Historial de crédito sano, que normalmente queda demostrado a través de consulta a entes que califican la capacidad de crédito de personas o que consolidan información sobre el crédito de personas para bancos.
- Declaraciones de impuesto sobre la renta de los últimos años (el requisito específico de años puede variar según el país)
- Estados financieros del año en curso y de años anteriores firmados por un contador público colegiado en el país, pueden ser a título personal o de la compañía constituida e incluyen:
  1. Estado de pérdidas y ganancias.
  2. Estado de situación financiera.
- El requisito específico de años puede variar según el país y en ocasiones la institución financiera puede requerir estados financieros auditados por un contador público independiente.
- Constancia de domicilio, por ejemplo, recibos de pago de servicios o certificación de alcaldía o ayuntamiento.
- Último recibo de sueldo (si es empleado) o documento de demuestre ingresos, tal como certificación de ingresos debidamente firmada por un contador público colegiado en el país.
- Plan de negocios que incluya: plan de inversiones, esquema de financiamiento, oferta, demanda, precios, costos y otra información financiera relevante sobre el futuro del emprendimiento.
- Documentos de referencias bancarias y personales tanto de la empresa como de la persona natural que presenta la solicitud de financiamiento, fácilmente comprobables.
- Fiador. Se denomina fiador a alguien que se compromete a pagar las deudas de otra persona, en caso que esta no pueda hacerlo. Funciona como una garantía para quien otorga el préstamo. Algunos bancos exigen nombrar a un fiador antes de otorgar el préstamo y normalmente, no debe ser un familiar o cónyuge, sino alguna persona más independiente. En ocasiones, el banco puede solicitar información sobre el fiador elegido (documentos de identificación, solvencias, referencias bancarias, balance personal, etc.)

## ***Recomendaciones para conseguir el éxito en la obtención de un financiamiento***

- Plan de negocios preparado con detalles que permitan que un inversionista/prestamista pueda responderse preguntas financieras sobre el negocio que se plantea, en especial sobre la habilidad del emprendedor para generar ingresos y flujos de caja positivos que permitan generar pago de dividendos/intereses.
- Claridad en la solicitud de financiamiento y el destino de los fondos: ¿se trata de financiamiento para capital de trabajo, adquisición de equipos, remodelación, adquisición de inmueble?
- Demostrar con ideas y metas sólidas el compromiso con el éxito del negocio.
- Presentación impecable de la información solicitada por el prestamista para la evaluación financiera.
- Inversión de capital propio en conjunto con financiamiento de otras fuentes.

## ***Referencias bibliográficas***

- StartUpChile:  
<http://www.startupchile.org/>
- Estas son las principales fuentes de financiamiento para emprendedores:  
<https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/>
- Entrepreneur en español  
<https://www.entrepreneur.com/>
- Getting Started With Business Incubators  
<https://www.entrepreneur.com/article/52802>





**@PANFOODBUSINESS**



**P.A.N. FOOD BUSINESS SOLUTIONS**



**@PANFOODBUSINESSSOLUTIONS**



**P.A.N. FOOD BUSINESS SOLUTIONS**



**[HTTPS://PANFOODBUSINESS.GLOBAL/](https://panfoodbusiness.global/)**