



FONDEAR

CÓMO



MI

EMPRENDIMIENTO



Una guía para conocer
las diferentes maneras
de fondear tu proyecto
y hacer realidad tus sueños.

ÍNDICE

Prólogo

1. Los elementos en la fórmula del emprendimiento.

- La confianza: el elemento clave en la fórmula del emprendimiento.
- Sin ejecución, nada más cuenta.
- Necesitar dinero no es igual a necesitar inversión.

2. Etapas de financiamiento

- Etapa Inicial
- Etapa faltante
- Etapa semilla
- Etapa de crecimiento (serie A)

3. Opciones de financiamiento

- Ventas
- Amigos, familiares y fans
- Convocatorias y concursos
- Incubadoras y Aceleradoras
- Convocatorias de Gobierno
- Crowdfunding
- Inversionista Ángel
- Créditos
- Venture Capital

4. Conclusiones

5. Glosario

PRÓLOGO

Bienvenido, si estás leyendo este libro, seguramente tienes en mente emprender y crear un nuevo negocio, sin embargo no sabes como conseguir los fondos para hacerlo.

Estás en el lugar correcto.

Así como tú, cada vez hay más personas que quieren convertirse en emprendedores, y que están buscando nuevas maneras de llevar a cabo sus sueños. Sin embargo, para iniciar o crecer un negocio muchas veces necesitamos capital con el que no contamos personalmente.

Afortunadamente, hoy en día existen muchas herramientas que como emprendedores podemos utilizar para conseguir el dinero que necesitamos, estas son muy variadas, y depende la etapa en la que nos encontramos habrá herramientas que sean mejores para nuestro emprendimiento.

Es por eso, que decidimos reunir a diferentes expertos en temas de fondeo para emprendedores para que puedan explicarnos las principales herramientas que hoy podemos utilizar para que ahora los fondos no sean una barrera entre nosotros y nuestro emprendimiento.

En las páginas este libro aprenderás a identificar la etapa en la que se encuentra tu proyecto de negocio, y que herramientas de fondeo es la más adecuada para ti.

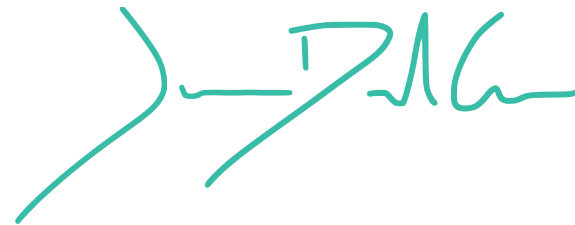
No existe una fórmula que aplique igual para todos, cada uno de nosotros tendrá que identificar la herramienta ideal para su proyecto, y finalmente, para sí mismo.

Vivimos actualmente un gran momento para emprender, ya que si bien cada vez hay más personas como tú que quieren llevar a cabo proyectos de negocio, también existe mucho capital disponible buscando apoyar a buenas ideas a volverse realidad.

A veces, lo único que necesitamos para encontrar ese capital, es saber donde buscarlo.

Cualquiera de nosotros puede ser el siguiente gran emprendedor, seguramente tú tienes una gran idea, y es por eso que decidimos hacer este libro, para eliminar las barreras que puedan existir entre tu idea y el éxito, ya que estamos convencidos del potencial que tienen los emprendedores para generar un gran impacto en el mundo.

Al terminar este libro, tendrás muchas herramientas que te ayudarán para que el dinero nunca sea una barrera.. Mucho éxito en tu camino como emprendedor, espero que este libro te sirva para dar un gran siguiente paso.



Juan Francisco Del Cerro
Fundador de Disruptivo.tv

Así como cualquier emprendimiento, este libro es un proyecto de colaboración, en el cual han participado muchas personas. Muchas gracias a todos los que lo han hecho realidad:

Laura Ortiz
Héctor Reyes,
Daniel Apiquian
Isabel Harvey Camino,
Alejandro Soto,
Jerónimo Cuneo,
Antonia Estévez,
Paulina Ojeda,
Juan Del Cerro.

1

LOS ELEMENTOS EN LA FÓRMULA DEL EMPRENDIMIENTO

1. Los elementos clave en la fórmula del emprendimiento

Hay muchos elementos en la fórmula necesaria para emprender, algunos de los más fundamentales son: habilidades de negocio, una buena idea, un gran esfuerzo, persistencia, talento y también fondos o recursos financieros.

Todos estos elementos y muchos otros son necesarios para crear un negocio, algunos se pueden obtener de fuera y otros los puede desarrollar el equipo emprendedor. Aún cuando un equipo los tenga todos, no hay garantía de que se vaya a tener éxito, ya que además existen muchos factores externos que los emprendedores no pueden controlar.

Hay muchas formas y herramientas para aprender habilidades de negocio, e incluso existen formas de probar nuestras ideas, sin embargo estos no son el tema de este libro, ya que en él nos enfocaremos en cómo podemos obtener uno de los recursos que a veces parece más complicado de obtener, el dinero.

Cuando empezamos un negocio, siempre vamos a necesitar fondos para cubrir los costos del negocio en el tiempo antes de que podamos generar nuestros propios ingresos.

La buena noticia, es que hoy existen muchas herramientas para conseguir estos fondos.

En este libro, conoceremos nueve diferentes maneras de conseguir fondos para emprender, sin embargo, conocer estas herramientas no es suficiente.

Es por esto que el libro puede funcionar como una guía para conocer todas las herramientas que existen, pero el trabajo para conseguir los fondos va a depender de cada emprendedor.

Un emprendedor que busca financiamiento debe estar preparado para buscar fondos. Hoy en día tener una buena idea y las ganas de emprender no es suficiente. Es necesario demostrar que existe un mercado para lo que ofrecemos, y que tenemos la capacidad de llevar a cabo un buen modelo de negocio.

Muchas veces, la mejor forma de demostrar que tenemos una buena propuesta de valor es tener una primera venta, un contrato de compraventa o incluso cartas intención de venta demuestra que vamos por buen camino. Construir "comunidad" en redes sociales y tener otras evidencias de generación de nuevo valor de mercado como propiedad intelectual y patentes son también formas de mostrar interés.

Todo esto, ayuda a generar otro elemento clave en la fórmula del emprendimiento: la confianza.

La Confianza: el elemento clave en la ecuación del financiamiento

Conforme un emprendedor va avanzando en las etapas de su negocio y necesita mayor financiamiento, tendrá que generar un mayor nivel de confianza, ya sea en sus clientes, inversionistas o en el mercado.

Al principio, esa confianza tendrá que ser con sus círculos cercanos, pero conforme se enfrenten a mayores retos, tendrán que generar confianza en otros actores, hasta que finalmente puedan generar confianza en el mercado.

Hacemos énfasis en la confianza ya que no debemos olvidar que cualquier proceso de financiamiento se va a tratar de una transacción de personas invirtiendo en personas. Por esto, debemos poder incrementar la confianza en nosotros mismos, nuestro equipo y nuestro proyecto, para poder atraer personas y recursos que se alineen a nuestro verdadero propósito.

Este libro es una guía creada con esfuerzo, talento y persistencia, con la que buscamos crear un mapa que permita entender a los emprendedores como pueden generar la confianza necesaria para atraer recursos que nos permitan llevar a cabo nuestro propósito.

Sin ejecución, nada de lo demás cuenta

Una buena idea, y los fondos necesarios para desarrollar un proyecto son elementos claves en la fórmula del emprendimiento, sin embargo, estos no valen nada si no podemos hacer una buena ejecución.

Para poder llevar a cabo una buena ejecución, necesitamos contar con un equipo que posea el talento y las habilidades necesarias para poder lograr buenos resultados.

Un equipo que pueda lograr una buena ejecución es una de las mejores formas de generar confianza, especialmente si este se combina con la experiencia de un emprendedor.

Tener los elementos adecuados de la fórmula nos permite crear un ciclo virtuoso, en los que una buena ejecución nos permite generar confianza para obtener mayor financiamiento, el cual podremos usar para ampliar nuestra ejecución. De forma que la fórmula no es estática, y todos los elementos se alimentan entre sí.



Necesitar dinero no es igual a necesitar inversión

Hoy en día, crecen las oportunidad de inversión para los emprendedores. Pero ¿qué es invertir y por qué no siempre es la mejor opción para nosotros?

Invertir es asignar uno o múltiples recursos durante un tiempo en algún proyecto con la expectativa de que genere frutos.

En el emprendimiento, la inversión regularmente se obtiene a cambio de ofrecer un porcentaje de la empresa. Si bien este puede ser una gran herramienta para obtener los fondos que necesitamos y poder lograr nuestros objetivos, no siempre es la herramienta adecuada para nosotros.

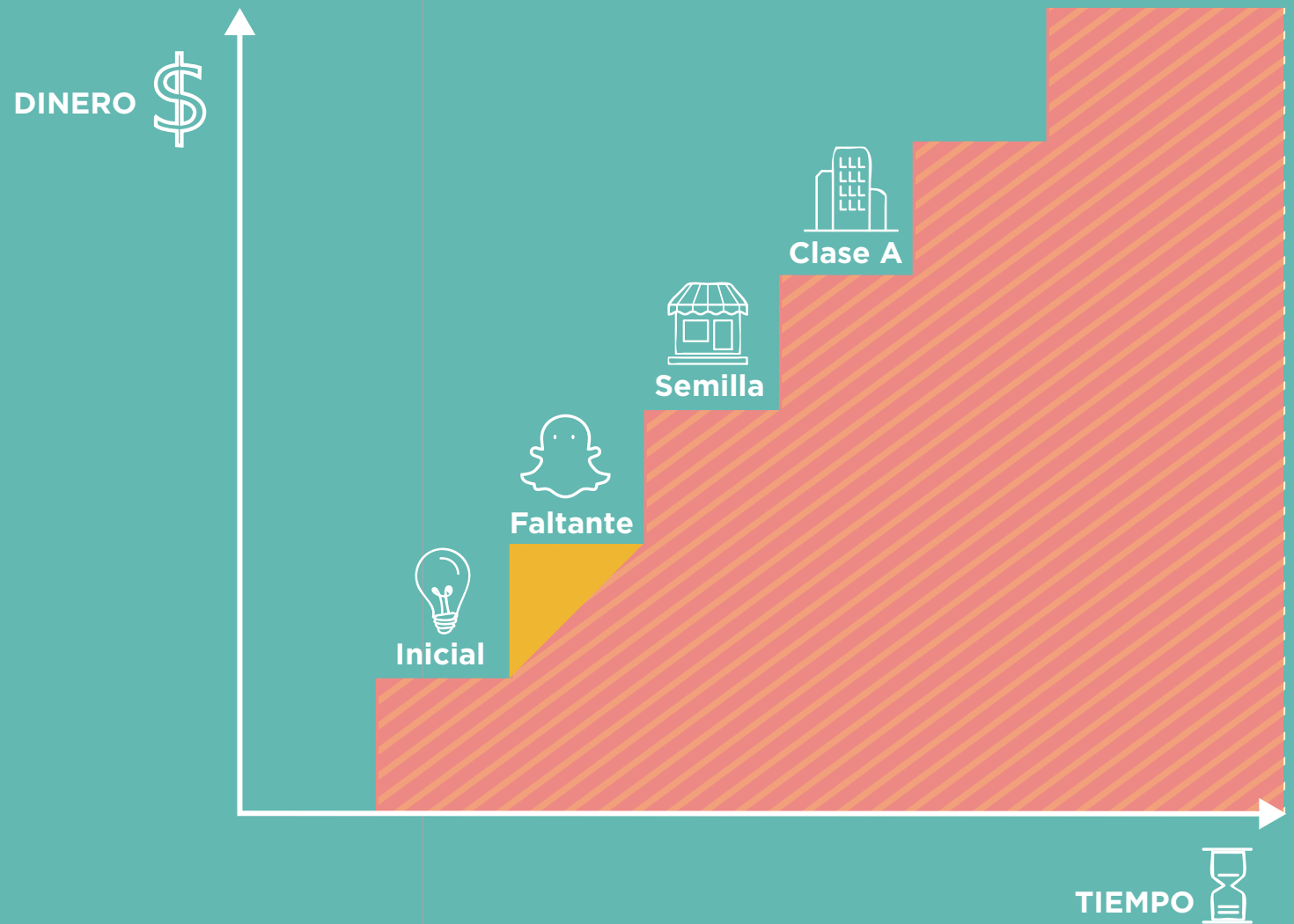
En el libro veremos diferentes formas de obtener financiamiento, algunas de ellas son inversiones en las que el emprendedor debe ceder un porcentaje de su empresa, otras no lo son.

Es importante que tengas en mente que probablemente no todo el dinero que requieras para tu proyecto lo obtendrás de inversión, sino de ventas u otros métodos.

Cada emprendimiento requiere diferentes tipos de financiamiento dependiendo de su etapa, su capacidad de crecimiento, su equipo, y los recursos con los que cuenta al momento de buscar fondos.

2

ETAPAS DE FINANCIAMIENTO

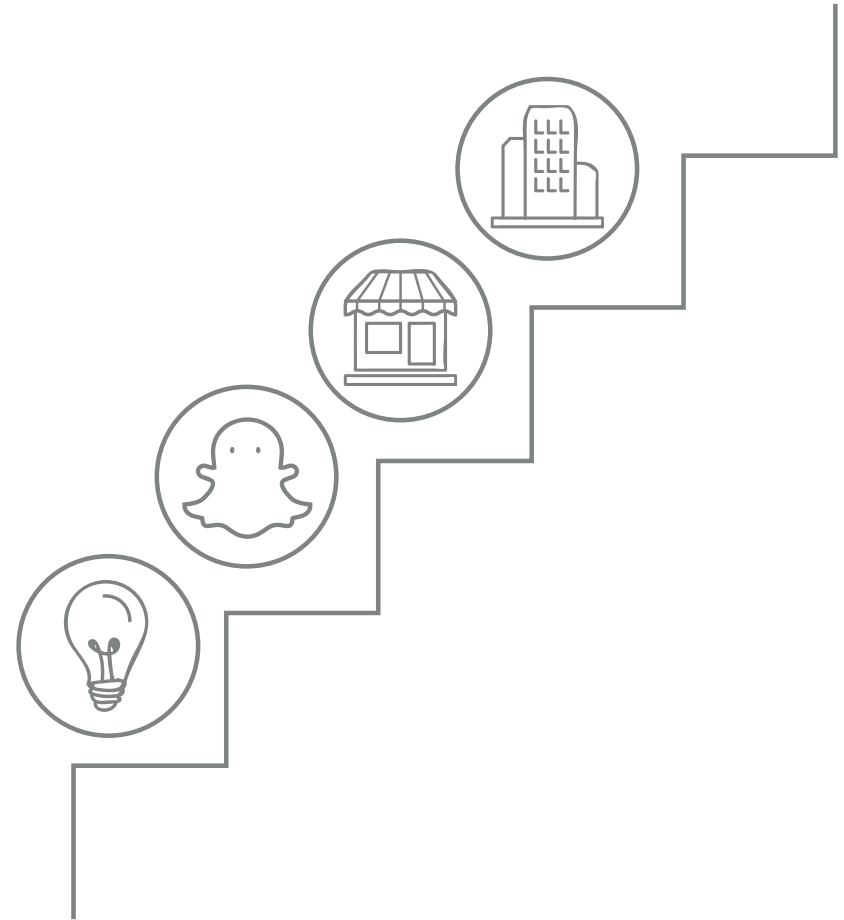


2. Etapas de Financiamiento

Un emprendimiento comienza con la necesidad de resolver una problemática y no con una simple idea. Por lo tanto, lo primero que debes hacer es comprobar que tu solución puede funcionar; para esto necesitarás un poco de dinero y así realizarás prototipos o comprobarás las hipótesis de tu negocio.

Todos los proyectos pasan por diferentes etapas para poder crecer y lograr el éxito. En un principio, cuando el proyecto solo es una idea, sus necesidades y la forma de obtener financiamiento, son distintas a las de una ya estable cuyo objetivo es el crecimiento.

En este capítulo platicaremos sobre las distintas etapas de financiamiento por las cuales pasa una empresa en sus primeros años.





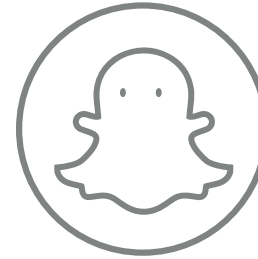
Etapa Inicial

Esta es la etapa de idea o prototipo, donde todavía no se comprueba que el producto o servicio que estás realizando va a funcionar.

Aquí es muy importante crear una versión sencilla y barata de tu producto o servicio, para mostrar a clientes reales y comprobar que será una idea rentable.

Lo más importante aquí es convencer a los demás que como emprendedor tienes la pasión y la capacidad para crear un negocio exitoso.

Usualmente las alternativas de financiamiento en esta etapa son montos pequeños y es muy común empezar con dinero propio, de familia o amigos.



Etapa Faltante

No es fácil pasar de la fase de prueba de ideas a aquella en donde es necesario el capital para comprar equipo de trabajo, contratar empleados o incrementar la producción; es decir, pasar de la etapa inicial a la fase de inversión semilla.

Gran parte de esta dificultad se debe al escalón faltante o missing middle; que se refiere a la falta de instituciones o instrumentos de inversión correctos para financiar este salto de fases.

Sin embargo, existen los instrumentos alternativos de inversión que comúnmente se utilizan en emprendimientos con impacto social.

Si quieres conocer más sobre instrumentos alternativos de inversión contacta a [SVX México](#)



Etapa Semilla

Aquí es cuando ya lograste validar tu producto o servicio y estás comenzando a tener clientes y ventas.

En una etapa semilla necesitarás financiamiento para crecer tu negocio, aumentar tus ventas, contratar más personas o expandir tu negocio a otro lugar.

Aquí es importante empezar a comprender cómo funciona el negocio, qué necesita tu cliente y cómo puedes seguir creciendo.

Los inversionistas observarán la capacidad que tienes como emprendedor para ejecutar y operar tu negocio.



Etapa de Crecimiento (Serie A)

En la vida de una empresa llega un momento donde ya está segura de que su producto o servicio es el indicado para sus clientes, por lo tanto, lo que tienen que hacer es crecer exponencialmente.

En esta etapa la empresa ya cuenta con clientes recurrentes y ventas sólidas; es necesario comenzar a crecer tus ventas o expandir tus operaciones a otro lugar.

Un inversionista en esta etapa esperará que la empresa ya cuente con grandes utilidades y crecimiento en ventas constante.

3

OPCIONES DE FINANCIAMIENTO

Y ahora sí,
¿cómo fondeo
mi proyecto?





1. Ventas



¿Qué es?

Las ventas no solo son la fuente más barata de financiamiento; también son necesarias para la validación del modelo de negocio y son el primer paso para obtener inversión y poder devolverla.

¿Cómo funciona?

Muchísimas empresas funcionan y se financian de manera orgánica: lo cual quiere decir que van creciendo gradualmente gracias al fruto de sus propias ventas, sin necesidad de financiamiento externo. De esta manera no entran en endeudamiento, ni reparten propiedad. No todos los negocios pueden crecer de manera orgánica.

¿Qué necesitas?

La mejor manera de comprobar la efectividad de tu idea es que un cliente adquiera tu producto o servicio. Por lo tanto, lo que debes hacer es enfocarte en ofrecer tu idea a tus posibles clientes y ver qué tan dispuestos están a pagar. No se trata nada más de sacar tus *vanity metrics*

-que son aquellas métricas de cuántas personas han "chualeado" tu idea o proyecto-, sino contabilizar cuántas transacciones efectivamente te han generado un ingreso en dinero. Las ventas deben siempre de ser tu mejor aliado, cualquier modelo de negocios que genere dinero por sí sólo nunca buscará fuentes de ingreso externas (inversión) sino que éstas solas llegarán a él.



2. Amigos, Familiares y Fans



¿Qué es?

También es llamado "Friends, Family and Fans" (FFF - por sus siglas en inglés). Este es ideal para ti si piensas que tus tarjetas de crédito ya no dan más y tu negocio necesita un empujoncito para pegar.

Siempre tendrás el recurso de fondearte con las personas a las que más confianza les tienes, y que más confianza te tienen: tu familia, amigos y uno que otro que te conozca y admire. La etapa de FFF sirve tanto para levantar pequeñas cantidades de capital requerido para la investigación y desarrollo de prototipos funcionales, como para probar tus habilidades de venta con tu tía, primos, tu bff de la prepa, etc.; qué mejor que empezar a practicar por ahí para las grandes ligas.

¿Cómo funciona?

Muy sencillo, es tu primera aproximación a lo que será tu pan de cada día como emprendedor: ventas y circunstancialmente levantar fondos, ¿la clave? Poder de convencimiento, claro que teniendo un modelo de negocios sólido y monetizable la labor se facilita. Aunque la con-

fianza que te tienen tus amigos y familia será una gran aliada, no puedes llegar sólo con un discurso de cómo tu idea te hará millonario en un año, recuerda que toda historia debe acompañarse con cifras y un despliegue detallado con las necesidades de la empresa y beneficio para el que pone el dinero.

¿Qué necesitas?

Tener claro lo que quieres y recordar que nada en esta vida es gratis; y cuando se trata de dinero: cuentas claras y amistades largas. No pienses que por ser dinero de tu tía o gente muy cercana el riesgo es menor y probablemente puedas zafarte de la deuda "haciendo o no haciendo dinero" con dinero de otros; necesitas mucha prudencia para encontrar un ganar-ganar para tu empresa y quien está invirtiendo.

Aunque por la etapa y el tipo de personas que están invirtiendo en tu empresa, las condiciones o "el precio del dinero" sea menor y más condescendiente; no olvides que es una gran oportunidad para lograr metas sin apretarte tanto el cuello, así que ¡APROVÉCHALO!

Algo más...

Aunque esto aplica para cualquier escenario, es importante tener en mente a quién le estás presentando tu proyecto para encontrar la mejor manera de hacerlo, con las palabras y datos adecuados que le den al clavo a tu audiencia. No hay una lista de con quién picar piedra en esta etapa, así que saca el celular y tu lista de amigos en Facebook; y a vender.



3. Convocatorias y Concursos



¿Qué son?

Existen distintos concursos en el ecosistema emprendedor donde se abren convocatorias para que varios proyectos se postulen y compitan entre sí para ganar un premio. El premio puede ser dinero para invertir en tu proyecto, capacitaciones, viajes o asesorías por expertos.

¿Cómo funcionan?

Debes tener listos tus documentos y estar al pendiente de todos los términos y condiciones de la convocatoria, así no perderás tiempo en concursos donde tu proyecto no puede participar. Algo esencial es la planeación, te recomendamos revisar los concursos con anticipación para que prepares toda la información solicitada.

¿Qué necesitas?

Necesitarás tener tu plan de negocios, modelo financiero y una presentación o video de tu proyecto. Recuerda que los concursos son distintos y buscan diferentes características en un proyecto, por lo tanto, debes ajustar tus documentos a cada uno de los concursos.

Algo más...

Existen concursos con premios en efectivo y otros que te aportarán asesoría y capacitación. Escoge muy bien a qué concursos aplicarás para evitar perder mucho tiempo en ellos.

Encuentra más convocatorias y concursos en nuestro [directorío](#)



4. Incubadoras y aceleradoras



¿Qué es?

Ya existen muchos y muy variados esquemas de incubación y aceleración; hay incubadoras simples para proyectos tradicionales (lavanderías, tortillerías, restaurantes, etc.); incubadoras de alto impacto para proyectos que se encuentren alineados a los sectores estratégicos del INADEM y con un modelo altamente escalable; aceleradoras para proyectos en etapas de scale-up, o sea que ya no son ideas, sino que buscan crecer o diversificar sus líneas de negocio, etc. y hasta las hay con sus propios fondos de inversión de capital semilla.

Las incubadoras y aceleradoras son “potenciadores” de ideas de negocio, lo que significa que éstas harán su magia sólo si, cuentan con la materia prima necesaria (tú, súper emprendedor y movido; tu equipo, súper multidisciplinario y experimentado; el modelo de negocios, súper rentable, monetizable, sustentable y todo lo que termine en “able” que sea bueno; y todos con buena evidencia de ya haberse ensuciado las manos por el proyecto).

¿Cómo funciona?

El proceso es bastante sencillo, es cuestión de estar siempre preparado ya que las convocatorias de las diferentes incubadoras y aceleradoras están frecuentemente abriendo y cerrando, buscando proyectos de diversos sectores e industrias. Todas sus convocatorias son abiertas, y sólo es cuestión de aplicar y seguir el proceso que cada una especifica.

Los procesos suelen ser algo parecidos, aunque cada una tiene su propia receta secreta, pero con fines didácticos generalicemos un poco: el proceso se encargará de fortalecer áreas estratégicas de la empresa como lo son: finanzas, legal, mercadotecnia y estrategia empresarial; y harán la labor de desarrollar y/o robustecer la red de contactos y alianzas estratégicas de las empresas.

¿Qué necesitas?

Espíritu emprendedor, actitud y un equipo multidisciplinario. En realidad, ser seleccionado para un proceso de incubación o aceleración, necesitas tener identificadas todas tus opciones; porque como antes lo mencionamos no todas las incubadoras y aceleradoras buscan agregar valor a los mismos tipos de proyectos o sectores. En cuanto ubiques una oportunidad **¡aplica!** Pero antes prepara material suficiente para hacer un pitch robusto y estructurado ante los comités de incubación/ aceleración;

recuerda que la estructura ideal de un pitch es:

problema ▶ solución ▶ **¿qué has hecho hasta ahora?** ▶ cifras ▶ **el equipo que va a hacerlo posible**

Algo más...

La manera de estar al tanto de las convocatorias abiertas de incubación/aceleración son muchas: redes sociales, newsletters, stalkear, etc., pero una de las maneras en las que puedes empezar a conocer tus opciones es entrando a la página de incubadoras y aceleradoras reconocidas por el [INADEM](#), seleccionar tu estado y ver la lista; esta base de datos es bastante completa aunque no incluye a todas las incubadoras/aceleradoras que hay en el país, sólo se encunetran aquellas que están reconocidas por el Instituto. Para más información y datos de contacto entra a nuestro [directorio](#), en él encontrarás reconocidas y no reconocidas.





5. Convocatorias de Gobierno



¿Qué es?

Las convocatorias de gobierno son prueba de que si no has emprendido, no es por falta de oportunidades sino porque no has querido. Aunque existen varias convocatorias de apoyo a emprendedores de diferentes instancias de gobierno, para diferentes necesidades, como las de CONACYT, INJUVE o Pro México, entre otras; en esta sección nos enfocaremos en las más especializadas: las convocatorias del Instituto Nacional Emprendedor (INADEM) a través del Fondo Nacional Emprendedor. Las convocatorias del INADEM se publican año con año

como una medida gubernamental para incentivar la creación de nuevas empresas, que a su vez crean más oferta laboral, de bienes y servicios; estas convocatorias representan una gran oportunidad para los emprendedores, ya que de cumplir con todos los requerimientos de las mismas en tiempo y forma, ser aprobado por el comité evaluador; el proyecto se hace acreedor a una buena suma de dinero que puede llegar hasta los 3 millones de pesos en algunos casos, y la mejor parte: A FONDO PERDIDO.

Eso sí, todo es risas y felicidad hasta que llega la comprobación de recursos, así que mantén siempre todo en regla.

¿Cómo funciona?

La manera de aplicar a estas convocatorias es muy sencilla y la [página del INADEM](#) lo hace aún más dinámico, así que si quieres conocer más a fondo qué convocatorias existen, a cuáles puedes aplicar, y cuáles son los requisitos, te invitamos a visitarla.

¿Qué necesitas?

Paciencia y orden. El proceso de aplicación a las convocatorias es largo y tendido, pero teniendo la información y documentación requerida previamente generada de manera coherente y con buena calidad, es decir, que se note que le pensaste, le echaste ganas, y todo lo que entregues le haga sentido a cualquiera; con eso ya estás del otro lado. El proceso de evaluación y respuesta depende mucho de a qué convocatoria estés aplicando, pero tú sé paciente y confía que a todos les contestan en su debido tiempo.

Algo más...

Para conocer mucho más sobre los beneficios que ofrece la [Secretaría de Economía a través del Fondo Nacional Emprendedor](#), visita su página a la cual eventualmente tendrás que ingresar para crear tu cuenta en el Sistema Emprendedor para aplicar a las convocatorias de las que te platicamos arriba.

Encuentra también más incubadoras y aceleradoras en el [directorio](#).



6. Crowdfunding



¿Qué es?

El crowdfunding o fondeo colectivo, consiste en un grupo de personas que aportan dinero a un proyecto a través de una plataforma web y a cambio del dinero, el dueño del proyecto ofrece una recompensa o porcentaje de su proyecto.

Es muy útil en las primeras etapas de tu proyecto, ya que de esa manera podrás validar si existen personas interesadas en él y dispuestas a financiarte. Existen 4 tipos de crowdfunding: deuda, acciones, recompensas y donación. La diferencia radica en lo que el dueño del proyecto está dispuesto ofrecer a las personas que aportaron dinero.

¿Cómo funciona?

Subes tu proyecto y un video a una plataforma web donde tus amigos, familia, vecinos o desconocidos podrán aportar dinero al mismo. Debes fijar una meta de recaudación y si lo logras, el dinero será depositado a tu cuenta. A cambio del dinero recibido deberás darle a tus padrinos (financiadores) una recompensa en especie o

participación en tu proyecto.

¿Qué necesitas?

- Elegir la plataforma web donde harás el fondeo colectivo
- Producir un video que explique de manera clara en qué consiste tu proyecto y por qué la gente debe apoyarlo
- Generar recompensas atractivas para tus padrinos
- Muchísima seguridad en ti mismo (es lo más importante) para generar confianza en tus backers

Recuerda que este esquema de financiamiento es recomendado para las primeras etapas de un proyecto y con los resultados que logres, podrás darte una idea de qué puedes modificar para generar más confianza en tus inversionistas.

Algo más...

Crowdfunding de capital (Crowd-equity)

- [Play Business](#)
- [Crowdfunder](#)

Crowdfunding de recompensas (Crowdfunding rewards)

- [Fondeadora](#)
- [Idea.me](#)
- [Kickstarter](#)
- [Indie Go Go](#)
- [Creo en ella](#)

Crowdfunding deuda (Peer to peer)

- [Prestadero](#)
- [Kiva](#)
- [Kubo Financiero](#)

Asociación de Plataformas de Fondeo Colectivo

- [AFICO](#)

Encuentra más plataformas de crowdfunding [aquí](#)



7. Inversionista Ángel



¿Qué es?

Un inversionista ángel es una persona física que invierte o co-invierte en conjunto con fondos de inversión, en una empresa en etapas tempranas.

Si alguna vez has escuchado el término "smart money", los inversionistas ángeles fueron por quienes se creó el término, pues son exactamente con quien tienes que acudir cuando necesites un cheque (con cifras de 50 a 500 mil dólares aprox.) para aumentar tu capital de trabajo, expandir tus horizontes -comerciales-, o reclutar y MANTENER talento, etc.; las razones son infinitas, pero por más infinitas que sean si ya estás en esta etapa debes tenerlas muy bien identificadas.

Más que un cajero ATM, un inversionista ángel va a ser quien te abra las puertas a las grandes ligas, quien expanda tu red de contactos y comparta e involucre la experiencia que tiene en la industria en la que opera tu startup.

¿Cómo funciona?

Normalmente los inversionistas ángeles no operan solos, sino que los encuentras en una clase de manada denominada: "Red de Inversionistas Ángeles", las cuales funcionan como una plataforma de vinculación entre las startups y el capital de los ángeles.

Sin embargo esto no es limitativo, cualquier persona física que cuente con los recursos (monetarios y no monetarios), la motivación, y esté convencido de que tu empresa será el próximo unicornio mexicano y se la quiera jugar contigo, ese será tu ángel, lo encuentres donde los encuentres.

¿Qué necesitas?

Un buen equipo y evidencia REAL. Si estás haciendo tu labor con algún inversionista ángel es porque el dinero que sacaste de bootstrapping/convocatorias/premios/fff ya no es suficiente para cubrir tu creciente demanda y necesitas dinero para poner en marcha algún plan -que debe estar previamente diseñado- y sea cuantificablemente atractivo.

A lo que vamos con esto es que lo más importante que le tienes que presentar a un inversionista ángel es:

- 1) Ya validaste tu mercado y el modelo de negocios ha sido exitoso.
- 2) Tienes excelentemente definidos tus requerimientos de capital y el destino de los recursos.
- 3) Tienes un plan de acción para la colocación de esos recursos en el tiempo.

4) Ya identificaste perfectamente las ventajas que tendrá el inversionista si se la juega contigo.

5) Tienes el equipo de personas con la experiencia y el camino recorrido necesarios para lograr lo anterior.

Algo más...

Existen varias redes de inversionistas ángeles en México (todas incluidas en nuestro [directorio](#)) a las cuales puedes contactar directamente a través de sus sitios web y datos de contacto.

Si consigues una primera reunión, debes de esperar te bombardeen de preguntas sobre tu empresa y el modelo de negocios; si tu proyecto pasa este primer filtro y se encuentra alineado a los sectores de interés de sus inversionistas ángeles, se desarrollará una ficha de inversión con la información de tu empresa y será cuestión de esperar a que alguno pesque el anzuelo.





8. Créditos



¿Qué es?

Un crédito es un préstamo que genera intereses y tiene un plazo estipulado. Los créditos son otorgados por bancos y otras instituciones financieras, así que el proceso y los documentos requeridos pueden hacer que el requerimiento sea difícil y largo.

¿Cómo funciona?

Una institución te ofrece un préstamo el día de hoy con una tasa de interés y un plazo.

¿Qué necesitas?

Primero necesitas estar seguro de que tu negocio puede generar las ventas suficientes como para pagar todos los gastos y hacer frente al pago de la deuda mes con mes. Es muy importante hacer cálculos de cómo un crédito podría afectar tu flujo de efectivo.

Algo más...

Nacional Financiera (NAFIN) cuenta con un programa llamado Crédito Joven, este crédito está pensado para jóvenes emprendedores que necesitan su primer crédito.



9. Venture Capital



¿Qué es?

Los fondos de capital de riesgo son los gigantes del capital para las startups. Cuando estés en esta etapa significa que las necesidades de tu empresa exceden la capacidad de los recursos antes vistos (\$100,000 a \$2,500,000 dólares aproximadamente) y lo primordial es escalar tu modelo de negocios.

Es necesario entender que la disponibilidad de los recursos no necesariamente significa que estamos obligados a buscarlos sin fin; es decir, aún para buscar levantar capital se deben identificar estratégicamente las necesidades de fondeo de una empresa, sólo de esta manera buscaremos hacerlo convenientemente; lo que a veces excluye los fondos de capital de riesgo, pues lo que ellos buscan son "exits" millonarias para rentabilizar su modelo, y no cualquier startup satisface esa necesidad de maximizar en el corto plazo.

¿Cómo funciona?

Las transacciones más comunes que realizan los fondos de VC (como son denominados coloquialmente) van

desde la colocación de capital semilla hasta Serie B (ojo: éstas son las más comunes, más no las únicas). El proceso de selección e inversión es bastante largo debido al tipo de transacción y el marco en el que se realiza, es decir, no es cualquier cosa.

La inversión de un fondo de capital de riesgo es un contrato mercantil con obligaciones específicas y extensas, pero que en las manos correctas pueden ser grandes generadoras de valor. Debería empezar por el contacto inicial con el fondo, seguido de un sin fin de filtros, **due diligence**, y comités de inversión, antes de cerrar el trato. Claro está que si tu empresa se hace acreedora de uno de estos tipos de inversiones habrás encontrado un GRAN aliado en tu camino al éxito.

¿Qué necesitas?

Identifica tus necesidades y fortalezas como empresa, el hecho que necesites dinero no significa buscarlo bajo cualquier término y condición.

Conoce la oferta y diversidad de fondos que existe en nuestro ecosistema (todos en nuestro directorio emprendedor) ya que cada uno enfoca sus esfuerzos en los sectores en los que cuentan con mayor experiencia; así que no todos se interesarán en invertir en el sector específico de tu empresa.

En la explicación de cómo funciona, mencionamos el término Due Diligence como parte del proceso de inversión en una startup, en esta parte necesitas estar más preparado ya que es un análisis exhaustivo nada más y nada menos de que estés diciendo la verdad.

En éste análisis, el fondo se enfocará en 5 cosas (princi-

palmente): tu mercado, el equipo, la receta secreta (qué te hace especial), monetización del modelo y tus principales métricas de desempeño.

Por último, recuerda que ésta será una de las relaciones más importantes que tendrás en tu vida, así que date el tiempo de conocer al fondo con el que pretendes "casarte", ya que un divorcio de este tipo es igual de desgastante y abrumador.

Algo más...

Encuentra más fondos de inversión en nuestro [directorio](#)

4

CONCLUSIONES

¿Qué hemos
aprendido?

CONCLUSIONES

Para emprender se requieren muchos recursos, sólo uno de ellos es el financiamiento.

Para conseguir financiamiento, un emprendedor deberá poder generar confianza en las personas.

La mejor manera que tenemos de generar confianza, es poder validar que tenemos una buena propuesta de negocio, generando una primera venta, una comunidad, o cualquier forma de tracción.

Necesitar dinero no es lo mismo que necesitar inversión.

Existen diversas formas de conseguir fondos para emprender, cada proyecto requerirá de ellas de forma distinta.

Dependiendo de la etapa y el monto que necesitemos para nuestro negocio, podremos usar diferentes herramientas de financiamiento.

Debemos de saber medir los recursos con los que contamos para escoger la mejor herramienta de financiamiento.

Tener todos los elementos necesarios (incluyendo fondos) no es garantía de éxito, también dependemos de

nuestra capacidad de ejecución y de aspectos externos a nuestro negocio.

Hoy en día es un gran momento para emprender, existen muchas herramientas que nos pueden ayudar a lograrlo, tenemos que aprovechar este momento.



4

GLOSARIO DE FINANCIAMIENTO PARA EMPRENDEDORES

El ABC del fondeo

GLOSARIO

Elevator Pitch: presentación oral entre 1 y 5 minutos ante posibles inversionistas y otros interesados.

Valuación: es el valor o precio de una empresa. En el capital de riesgo (VC) se utiliza para evaluar qué porcentaje se quedará el inversionista.

TIR (Tasa Interna de Retorno): mide la rentabilidad de un proyecto basado en su flujo de efectivo.

Periodo de recuperación: tiempo en el cual un negocio recupera su inversión.

ROI: que en inglés significa Return Over Investment o retorno sobre inversión.

Smart Money: Recursos monetarios que agregan más que valor financiero debido a la experiencia y network de la persona o institución que los aporta.

Capital Semilla: Capital que se invierte en etapas muy tempranas, normalmente, para el desarrollo de un prototipo funcional y validar el mercado.

Pitch: Presentación de tu empresa o idea de negocio ante cualquier interesado o usuario de esta información.

Exits: Este término es utilizado para expresar la venta de participación en una empresa; las más comunes son a través de fusiones y adquisiciones y salidas a bolsa con una Oferta Pública Inicial, siendo esta última la menos común.

SVX MÉXICO



En SVX MÉXICO buscamos que el capital sirva a la humanidad, y creemos que la inversión de impacto bien ejecutada puede ser una herramienta poderosa para cambiar las estructuras que generan desigualdad en el mundo.

Mejoramos el proceso de inversión de impacto para todos los involucrados, proporcionamos educación en inversión de impacto y facilitamos transacciones a través de consultoría y acompañamiento para empresas sociales, inversionistas y corporativos.

DISRUPTIVO.TV



[Disruptivo.tv](https://disruptivo.tv) es el principal medio de emprendimiento social en español.

Estamos convencidos de que el emprendimiento social puede generar un gran impacto en nuestro planeta, es por eso que cada vez haya más personas que sean emprendedoras sociales.

Por eso, promovemos este concepto con contenido divertido y de valor para todos.

LOS AUTORES

Alejandro Soto

Predicador de Marca, Disruptivo.tv

Isabel Harvey Camino,

Diseñadora de lo increíble, Disruptivo.tv

Héctor Reyes

Emprendedor y amante de la inversión de impacto, SVX México

Daniel Apiquián

Fomentando la inversión de impacto, SVX México

Laura Ortiz

Rockstar de la inversión de impacto, Fundadora de SVX México

Juan del Cerro

Promotor del Emprendimiento Social y Maestro Jedi, Fundador de Disruptivo.tv

¡Sigamos la conversación!

Todavía hay mucho de que hablar en temas de financiamiento para emprendedores, así que sigamos la conversación, iconectemos en redes sociales!



¡El objetivo de este libro es apoyar a la mayor cantidad de emprendedores, COMPÁRTELO!

El objetivo de este libro es darle herramientas a emprendedores que necesitan recursos económicos para llevar a cabo sus proyectos y crear grandes negocios que puedan generar un impacto positivo en el mundo, por eso, te invitamos a que lo compartas con tus contactos y todas tus redes.

Solo te pedimos que no les mandes el archivo, si no que les envíes este link para que lo puedan descargar directamente de la página:

<http://disruptivo.tv/libros/>

Escribenos...

¿Qué te pareció el libro?

¿Te quedó alguna duda?

Cuéntanoslo en hola@disruptivo.tv

