# Guía completa para aprender a financiar tu emprendimiento

Descubre las diferentes maneras de costear un proyecto y hacerlo crecer

Según el último informe de Emprendimiento Femenino del Global Entrepreneurship Monitor (GEM), América Latina y el Caribe es la región más emprendedora del mundo. Este mismo informe reportaba que la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) para la región fue del 19,8% en 2020. Es decir, que aproximadamente 1 de cada 5 personas tenía una idea de negocio en ejecución.

Desde Alegra, queremos potenciar tus superpoderes de emprendedor, brindándote una guía práctica donde podrás explorar un panorama completo de posibles fuentes de financiamiento, desde opciones para acceder a préstamos bancarios, hasta métodos alternativos como el factoring y el leasing. Con esta información tendrás más herramientas para conseguir los recursos necesarios y llevar tu emprendimiento al siguiente nivel. ¿Estás preparado?

**Equipo Alegra**

# Financia tus proyectos con éxito

## 01.

**¿Cómo prepararte para buscar financiamiento?**

## 02.

**¿Qué tipos de financiamiento existen?**

- Recursos propios
- Recursos de familiares o amigos
- Crodfunding
- Recursos por concurso
- Ángeles inversionistas
- Capital de riesgo
- Préstamos bancarios
- Subvenciones gubernamentales
- Factoring y leasing

## 03.

**Técnicas de presentación y negociación**

Volver al inicio

# 1

# ¿Cómo prepararte para buscar financiamiento?

Antes de iniciar la búsqueda de las mejores opciones de financiamiento para tu negocio en crecimiento, debes saber que el tener tu documentación lista y en orden muestra a inversionistas y entidades financieras que tu negocio es serio y tu emprendimiento tiene capacidad de gestión empresarial.

Aquí 3 elementos infaltables tener en cuenta:

1

## Plan de negocios

Es un documento que te servirá de hoja de ruta para el crecimiento de tu negocio.

- Identifica tu público objetivo
- Conoce el valor agregado de tu propuesta comercial
- Investiga a la competencia
- Crea una estrategia de marketing
- Evlúa y mitiga riesgos.

2

## Presentación para pitch

Debe ser una presentación breve que exponga tu negocio y toda aquella información que pueda ser de interés.

- Expone las soluciones que tu negocio brinda a un problema cotidiano
- Apóyate en testimonios, cifras, o demostraciones en vivo que te permita conectar con tu audiencia.
- Finaliza con un llamado a la acción, en este caso podría ser a invertir, brindar apoyo o colaborar con tu emprendimiento.
- Utiliza métodos como el de pitch de ascensor; este se debe de desarrollar un tiempo no superior a 45 segundos.

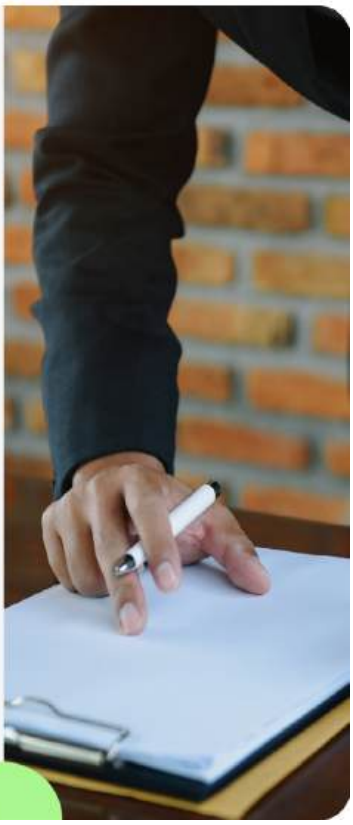
3

## Documentación legal

Se refiere a la documentación que dé sustento a la existencia legal y trayectoria de tu negocio.

La documentación puede variar entre países, sin embargo estos son algunos de los más solicitas:

- Actas constitutivas de tu emprendimiento.
- Registro de propiedad intelectual.
- Documento legal de marca registrada o derechos de autor.
- Permisos y licencias de funcionamiento.



Volver al inicio

# 2

# ¿Qué tipos de financiamiento existen?

América Latina y el Caribe cuenta con un ecosistema emprendedor fortalecido, que ha mostrado crecimiento en los últimos años. Prueba de ello son los resultados del Informe de la Asociación para la Inversión de Capital Privado en América Latina (LAVCA), el cual destaca que para el año 2021 se registró una inversión superior a los 15 mil millones de dólares en la región, superando la cifra de años anteriores, todo esto gracias a la diversa oferta de financiación con las que se cuenta.

Entender los diferentes tipos de financiamiento será crucial para ti como una persona emprendedora que busca llevar su idea de negocio al siguiente nivel. Cada una de ellas tiene fortalezas y debilidades que debes conocer para poder elegir de acuerdo a las necesidades y características de tu negocio.

Aquí algunas de ellas:

# Recursos propios

Al ser directamente tus recursos, y en muchos casos estar limitados, es necesario tener muy claro qué debes hacer para invertir de la mejor manera tu dinero. Para ello, ten en cuenta la siguiente información:

- **Para tus finanzas personales:**

  Analiza cuánto de tus recursos propios puedes invertir sin poner en riesgos tu estabilidad económica.

  Intenta que tus recursos propios sean invertidos inicialmente en pruebas de mercado y prototipos.

- **Para tus finanzas empresariales:**

  Realiza una proyección financiera donde incluyas los gastos fijos mensuales como rentas, servicios públicos, compra de insumos, etc.

  Mantén tus gastos bajos e igualmente busca proveedores que cuenten con insumos de buena calidad, pero que también te brinden un buen precio. Evita realizar pagos antes de lo que necesario, esto te permitirá tener flujo de caja.

  Establece metas y objetivos que te permitan ir verificando si tu emprendimiento va cumpliendo con lo que deseas. Así podrás verificar si en algún punto requieres más recursos.

**Ventajas:**

- Control total de tu negocio.
- No hay presión por cumplimiento de metas.

**Desventajas:**

- Los recursos pueden ser limitados.
- Pones en riesgo tu capital.
- No se cuenta con red de asesoramiento o red de contactos.

# Recursos de familiares o amigos

En el caso de poder acceder a recursos de familiares y amigos, es necesario contar con un mayor nivel de responsabilidad al tener que invertir el dinero y responder por el mismo en el momento requerido. En este caso, ten en cuenta que:

- Debes mantener términos claros y por escrito para evitar confusiones
- Al momento del pago, considera incluir alguna especie de intereses como manera de compensación a familiares y amigos.
- Mantén una comunicación clara y constante sobre el estado del negocio.

## Ventajas:

Acceso rápido y fácil a financiamiento.

Las condiciones del préstamos suelen ser flexibles y con una tasa de interés inferior.

## Desventajas:

Puede afectar las relaciones personales si se incumple con lo acordado.

Los recursos pueden ser limitados.

Falta de formalidad y profesionalismo al realizar los acuerdos financieros.

# Crowfounding

Este término hace referencia a la recolección de recursos económicos por medio de plataformas, en las cuales tendrás la posibilidad de presentar tu proyecto y diferentes personas en el mundo brindan sus recursos para tu empresa.

Algunas de las principales plataformas en las que puedes buscar recursos en América Latina y el Caribe son Donadora, YoTePresto, Afluenta, Broota e Idea. me en paises latinos y otras como Kickstarter, Indiegogo, y Kiva que si bien son estadounidenses, cuentan con presencia en latinoamérica.

Aquí algunos aspectos a tener en cuenta si deseas aplicar a un crowdfunding:

- Busca que tu idea de negocio esté enfocada a la innovación.
- Evita que tu negocio dependa de modas de consumo pasajeras, también conocidas como “fads” en inglés.
- Tu negocio debe tener potencial de crecimiento. En sus diferentes etapas deberás estar en capacidad de crecer, ya sea por capacidad de producción o crecimiento del mercado.

**Ventajas:**

Adquiere financiamiento sin perder el control de tu negocio.

Permite validar tu oferta comercial en el mercado.

Incrementa la visibilidad de tu negocio.

**Desventajas:**

Requiere tiempo y esfuerzo mantener la atención de los inversores en las plataformas.

No hay garantía de éxito y el recurso puede no ser suficiente.

Estás en obligación de dar cumplimiento a los compromisos realizados con inversores.

# Recursos por concurso

Este tipo de concursos suelen ser el encuentro de ideas disruptivas con gran potencial para ser grandes emprendimientos luego de ser asesorados por expertos del mercado Adicionalmente, podrás conocer otros emprendedores para ampliar tu red, encontrar mentores o socios potenciales.

Si te interesa este tipo de financiamiento ten en cuenta que:

- Busca concursos para emprendimiento relevantes en América Latina y el Caribe que se ajusten a tu emprendimiento y a tu momento de desarrollo. Los puedes encontrar buscando en internet o por medio de redes de emprendedores o entidades dedicadas a brindar esta ayuda.
- Asegurate de cumplir con los requerimientos de la convocatoria y que los términos y condiciones no afecten tu propiedad intelectual y otros aspectos.
- Ten listo tu plan de negocio y la presentación del mismo.

**Ventajas:**

El recurso no requiere reembolso ni ceder participación en tu negocio.

Ganar un concurso aumenta la visibilidad del negocio.

Algunas ocasiones te ofrecen asesoría y redes de contactos.

**Desventajas:**

Muchos emprendedores concursan por los mismos recursos.

Participar requiere de tiempo y preparación.

Los montos recibidos pueden no ser suficientes.

# Ángeles inversionistas

Estos son inversores privados, o entidades con experiencia en negocios, que cuentan con gran capacidad económica para invertir en ideas de negocio por medio de un porcentaje de las ganancias. Si este tipo de recurso es el que te interesa, debes saber que:

Identifica cuánto es el capital financiero que requieres para tu negocio y en qué lo vas a invertir, así podrás expresar a inversores de manera clara tus necesidades.

Localiza en tu región organizaciones, redes de ángeles e incubadoras y aceleradoras para emprendimientos. También acude a familiares y amigos que te puedan poner en contacto con ángeles inversores.

Participa en eventos donde puedas encontrar inversores, establecer contactos y presentar tu plan de negocios.

Existen plataformas como AngelList, SeedInvest y Crowdcube, que te permiten conectar con inversores. Crea un perfíl muy bien desarrollado y que sea atractivo para inversores.

Tómate el tiempo para preparar un excelente pitch claro y persuasivo para tu ángel inversor.

Una vez identifiques tus potenciales inversores, mantén un lenguaje claro, proporciona información detallada sobre tu negocio y da respuesta a sus preguntas y preocupaciones.

## Ventajas:

Pueden brindarte gran cantidad de recursos y experiencia.

Aportan experiencia y red de contactos.

Total interés en el éxito del negocio.

---

## Desventajas:

Requiere ceder parte del negocio y en ocasiones el control del negocio.

Los ángeles esperan gran retorno de su inversión.

Encontrar un ángel inversor puede ser un proceso largo y complejo.

# Capital de riesgo

Los fondos de capital son un modelo financiero que agrupa dinero de diversos inversores, con el objetivo de destinar el recurso a la inversión en negocios con potencial de crecimiento.

Estos fondos son administrados por profesionales expertos que se encargan de identificar, financiar y asesorar negocios con potencial por lo que hace necesario que tengas en cuenta:

- Buscar inversionistas con experiencia en tu sector económico
- Prepárate para ceder parte del control de tu empresa a cambio de financiamiento y asesoría

**Ventajas:**

Te permiten el acceso a grandes inversiones, los cuales no podrías obtener por medio de préstamos bancarios o recursos propios.

Acompañamiento de profesionales con experiencia y te acerca a redes de contactos.

Brinda credibilidad frente a proveedores, clientes y futuros inversores.

Puedes hacer crecer de manera exponencial tu negocio.

**Desventajas:**

Pierdes control de tu negocio.

Los inversores buscan obtener ganancias significativas, lo que puede generar alto nivel de presión para ti.

Visiones distintas del inversor y tu como emprendedor sobre las estrategias a desarrollar.

Puede ser una tarea ardua de papeleo y negociaciones.

# Préstamos bancarios

Es una manera tradicional para la adquisición de recursos; sin embargo, esta requiere cumplir con ciertos aspectos que pueden variar dependiendo del lugar de latinoamérica donde te encuentres:

1

**Plan de negocios, donde se pueda encontrar:**

- Descripción del negocio
- Estudio de mercado
- Plan de marketing
- Proyección financiera

**Documentación personal y de tu negocio como:**

- Documentación de identificación personal
- Documentación que certifique la existencia de tu negocio. Puedes incluir declaraciones de impuestos
- Permisos necesarios para desarrollar la operación comercial de tu negocio
- Evaluación del historial crediticio del emprendedor y en algunos casos del negocio
- Certificación de buen historial crediticio

2

3

**Garantías y avales por medio de:**

- Certificaciones que permitan identificar propiedades o activos que respalden la deuda
- Personas o entidades que se comprometan al pago de la deuda en caso de incumplimiento

Aquí algunos aspectos a tener en cuenta si te interesa los recursos por medio de entidades bancaria:

- Investiga las opciones que te brinda diferentes bancos y elige el que mejor le funcione a tu negocio.
- Comprende muy bien los términos del préstamo y contempla un plan de pago adecuado para ti.

**Ventajas:**

Te pueden ofrecer grandes cantidades de dinero.

No debes ceder el control de tu negocio.

Realizar un préstamo ayuda a fortalecer tu historial crediticio.

**Desventajas:**

El pago de los intereses por el préstamos pueden convertirse en una carga financiera.

Al solicitar un préstamos debes cumplir con requerimientos estrictos y brindar garantías de pago.

Puedes contraer una gran deuda si el negocio no tiene éxito.

# Subvenciones gubernamentales

Estas son ayudas financieras brindadas por los gobiernos de cada país a cambio de cumplir ahora o a futuro con ciertas acciones relacionadas a la misión del negocio. Los requisitos para poder acceder a ellas varían dependiendo del objetivo planteado para la subvención y los requerimientos impuestos.

Gracias a los diferentes programas de subvenciones ofrecidos por los gobiernos latinoamericanos, el desarrollo empresarial se ha visto beneficiado.

Si te interesa la inversión por subvenciones debes:

- Busca las subvenciones que existan para negocios como el tuyo en tu país y región. Lo puedes hacer a través de internet o acudiendo directamente a las entidades gubernamentales.
- Prepara una solicitud cumpliendo con cada uno de los requerimientos de la entidad.

**Ventajas:**

- No se requiere la devolución del dinero.
- Puede incluir capacitación, red de contactos y mentoría.
- En sectores estratégicos, puede impulsar el crecimiento del negocio.

**Desventajas:**

- Obtener subvenciones puede ser una tarea larga y de mucha burocracia.
- En ocasiones las subvenciones exigen cumplir con compromisos y objetivos.
- Alta competencia para acceder a recursos limitados.

# Factoring y leasing

Es claro que el factoring y el Leasing son una gran alternativa para ideas de negocio con potencial de crecimiento y que buscan alternativas que permitan poder dar un paso adelante hacia el fortalecimiento ya sea por medio de la adquisición de recursos o muebles, aquí sus principales particularidades:

| | Factoring | Leasing |
|---|---|---|
| **Características** | Podrás obtener de manera inmediata el saldo de tus facturas, por cobrar a cambio de un porcentaje del valor total. | Podrás alquilar bienes que permitan el mejor desarrollo del negocio mediante pagos mensuales. |
| **Financiación** | Adquiere del 70% al 90% de la deuda total de tus facturas por cobrar. | Binda el uso de bienes necesarios para el negocio sin realizar la compra inmediata. |
| **Cobranza** | El factoring realiza por ti el cobro de la deuda y te entrega el total del dinero luego de retirar su comisión. | No aplica. El leasing se enfoca en el alquiler de equipos para el negocio. |
| **Compra de bienes** | No aplica, el factoring se enfoca en brindarte el saldo de tus facturas por cobrar, a cambio de una comisión. | Al finalizar el contrato, podrás comprar, seguir alquilando o finalizar el contrato. |
| **Ventajas** | • Recibe de manera inmediata el dinero de tus facturas por cobrar.<br>• El factoring se encarga de la cobranza. | • Acceso a bienes sin una gran inversión inicial.<br>• Flexibilidad al finalizar el contrato (Compra, alquiler o finalizar contrato) |
| **Desventajas** | • Se reciben solo el 70% al 90% del total de la factura por cobrar.<br>• Ser aceptado por un factoring dependerá de la estabilidad económica del negocio. | • Costos adicionales por seguros en caso de daño en el inmueble.<br>• Es posible que los costos sean mayores, en comparación con solicitar un préstamo bancario. |

Volver al inicio

3

# Técnicas de presentación y negociación

¿Te ha pasado que consideras que tu negocio tiene gran potencial, pero sientes que te faltan herramientas que te permitan comunicar de manera efectiva tu empresa? No te preocupes, en Alegra creemos en ti y te damos una serie de tips que te permitirán fortalecer este aspecto:

**Conoce tu audiencia:**

- Entiende la experiencia, necesidades y nivel de formación de tu audiencia.
- Usa un lenguaje sencillo que le permita a tu público comprender el mensaje que le quieres dar.

**Organiza tus ideas con anterioridad:**

- Mantén un orden lógico en la presentación de tu negocio.
- Inicia dando una introducción y luego continúa con aspectos más técnicos como los objetivos, la descripción del producto, el análisis del mercado, estrategias de marketing, proyecciones financieras y finaliza con algunas conclusiones si lo consideras necesario.

**Haz una presentación sencilla:**

- Apoya tu presentación con elementos gráficos, tablas e infografías que hagan más fácil de comprender tu negocio.

**Incluye anécdotas:**

- Aprovecha las historias de la cotidianidad que han permitido fortalecer tu negocio. Esto te permitirá hacer tu presentación tenga un tono más de conversación y le permitirá a tu audiencia conocer cómo tu marca soluciona problemas.

**Práctica y fortalece tus debilidades:**

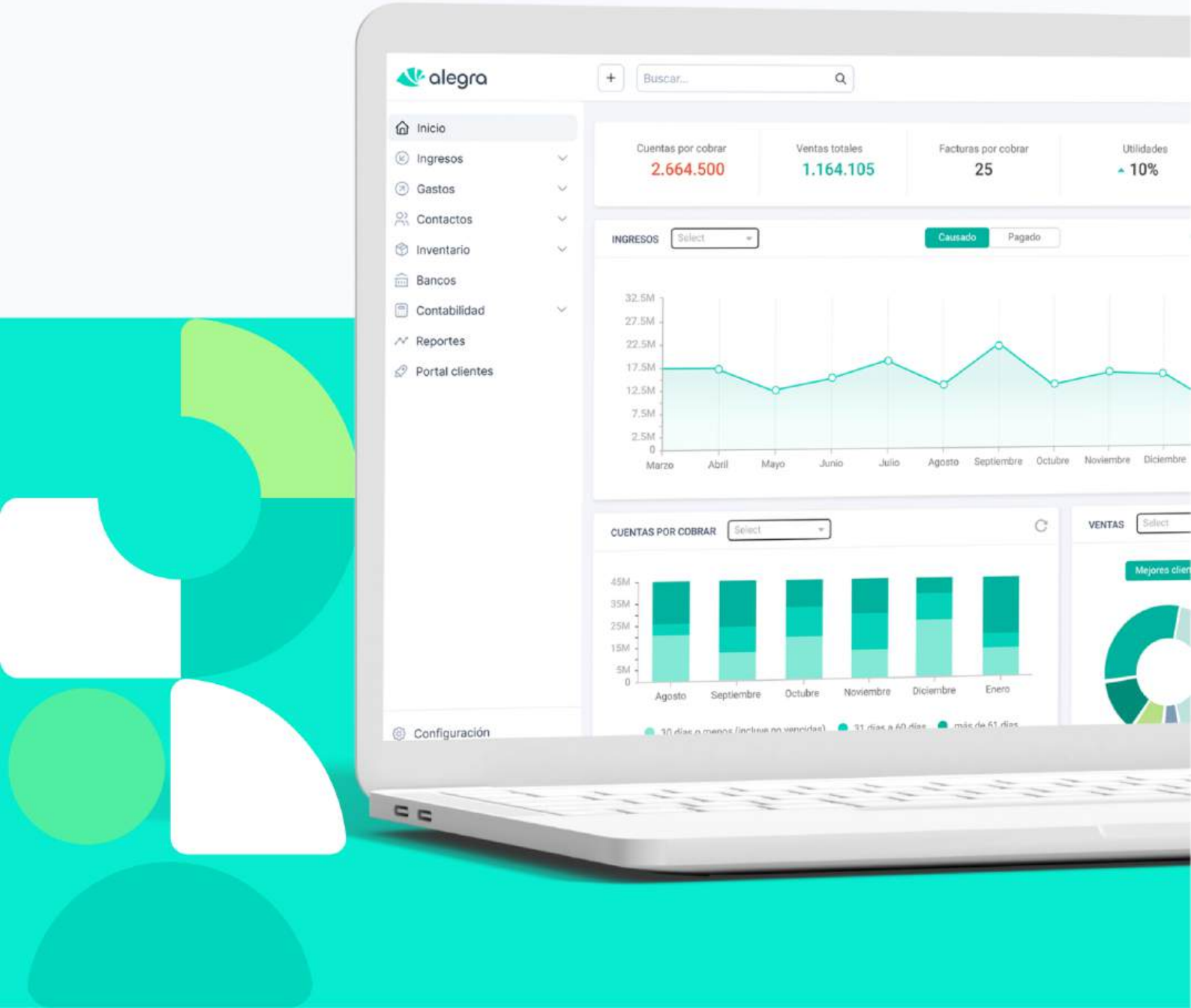
- Apoyate en familiares y amigos para realizarles tu presentación. Pídeles que te hagan comentarios que te permitan mejorar.
- También puedes desarrollar este ejercicio frente a un espejo o grabando con tu teléfono móvil.

**Involucra a tu audiencia:**

- Haz uso de preguntas, encuestas o desarrolla debates que le permitan a quienes te escuchan mantener su atención en ti. De esta manera puedes tener una presentación que se destaque del montón

# Recuerda, para financiar tu emprendimiento, es necesario que tengas claro que tu plan de negocios esté adecuado a tu empresa.

Recolecta toda la documentación requerida, identifica el tipo de financiamiento que mejor se adapta a las características y necesidades de tu empresa y no olvides prepararte, ensaya todas las veces que sea necesario, para que estés en capacidad de incluir en tu presentación todo lo que quieres comunicar y alcanzar así todos tus objetivos.



alegra

# Finalmente, ¡Recuerda que Alegra es tu mejor opción si deseas estar un paso adelante!

No te quedes atrás en la era digital, únete a nosotros y transforma tu empresa con nuestra innovadora plataforma, optimizando recursos y maximizando tu potencial de éxito. ¡Empieza hoy y descubre cómo Alegra puede ser tu aliado estratégico en el camino hacia el financiamiento y el crecimiento sostenible de tu negocio!

**¡Prueba 15 días gratis!**