Material de formación P7: Fuentes de Financiación para Planes de Negocios

¿QUE SON LAS FUENTES DE FINANCIACION PARA PLANES NEGOCIOS?

Colombia posee una altísima tasa de nacimiento de emprendimientos tanto productivos, como comerciales y de servicios. Una de las cuestiones que afectan el futuro desempeño y supervivencia de los mismos es la elección de las mejores alternativas de financiamiento. Es decir, cómo obtener los recursos monetarios necesarios para transformar una idea, volcada en un documento, en una realidad palpable.

El objetivo de este tema es describir las fuentes de financiación a las cuales puede recurrir una pequeña/mediana empresa (PyME) para obtener los montos requeridos y concretar su visión empresarial.

Clasificación de las financiaciones

En este trabajo nos referiremos únicamente a las fuentes de financiación externas, es decir aquellas distintas del aporte de los propietarios, socios o accionistas de las empresas, como financiación pública y privada, de las ONG (SASSO, 1997).

Asimismo, se excluyen aquellas financiación típicas orientadas a líneas de consumo de la banca individuos, como los préstamos personales y las tarjetas de crédito personales. Tampoco se incluyen los instrumentos de financiación del comercio exterior.

A los efectos de la clasificación para el análisis las dividiremos en:

- Programas estatales
- Modalidades privadas
- Cooperación nacional o internacional
- Financiación bancaria

TIPOS DE FINANCIACIONES:

Programas estatales [1]

Fondo Emprender

Es un Fondo de Capital Semilla, creado por el Gobierno Nacional y opera como una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, para financiar iniciativas empresariales que provengan de emprendedores que cumplan con el perfil de beneficiarios.

[1] https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/financiacion

INNpulsa

iNNpulsa Colombia es la unidad del Gobierno Nacional creada para promover la innovación empresarial y el emprendimiento dinámico como motores para la competitividad y el desarrollo regional.

Bancoldex[2]

El banco de desarrollo que promueve el crecimiento empresarial y el comercio exterior de Colombia. Contamos con diferentes soluciones, financieras y no financieras, para promover el desarrollo de las empresas.

Bancóldex e iNNpulsa Colombia ofrecen financiación en condiciones favorables a empresas en etapa temprana.

- *Con la línea Colombia Emprende e Innova, las empresas podrán amortizar mensual, trimestral o semestralmente el pago de la deuda y la tasa de interés tendrá un descuento del 2% respecto de lo que ofrecen los intermediarios en condiciones normales de mercado.*

- *Parte de los recursos también serán canalizados a través de Fintech que cuenten con cupo en Bancóldex.*

Fondo de la Alianza del Pacífico[3]

De acuerdo con el Diario la Opinión, el Fondo de la Alianza del Pacífico (AP) para emprendedores de México, Colombia, Perú y Chile. Tiene recursos institucionales que alcanzan los $40 millones de dólares y la expectativa es que crezca a $120 millones de dólares.

Asimismo, este fondo ofrece la posibilidad de respaldar iniciativas colombianas que busquen un aliado en otro país de la AP y que puedan unirse para crecer en ambos territorios. El fondo de la Alianza del Pacífico apoya proyectos de fintech, salud, biotecnología, consumo y comercio, negocios agrícolas con componente de tecnología y comunicaciones y tecnología.

Tenga en cuenta que, para acceder a alguna de estas formas de financiación, el emprendedor debe contactar con el fondo y cumplir con ciertos requisitos.

Unidades de emprendimiento de las universidades e instituciones de educación superior

Las unidades de emprendimiento que existen al interior de las universidades e IES toman distintos nombres, sin embargo, su propósito es el mismo: promover el emprendimiento universitario dentro de lo cual desarrollan jornadas de sensibilización, ferias empresariales, charlas y conferencias. En algunas unidades de emprendimiento existen grupos de expertos que acompañan la formulación de planes de negocio, la construcción de modelos de negocio, la presentación a fuentes de financiación y en ocasiones, acompañan la puesta en marcha de las empresas. Algunas de estas unidades cobran por los servicios prestados con algunas condiciones.

[2] https://www.bancoldex.com/es/sobre-bancoldex
[3] https://elguruemprendedor.com/entidades-que-apoyan-el-emprendimiento-en-colombia/

Modalidades privadas

Redes de Ángeles inversionistas

El Ángel Inversionista es generalmente una persona natural sin relación cercana con el emprendedor, que actúa en su propio nombre o en representación de un grupo de interés (Family Office, sociedades en comandita, etc.). Y que siendo empresario, ejecutivo o profesional exitoso invierte su propio capital (patrimonio) en una oportunidad de negocio o empresa que se encuentra en la etapa temprana de existencia y que, a su criterio, posee un gran potencial de crecimiento e innovación (también conocidos como emprendimientos dinámicos).

En Colombia opera la Red de Ángeles Inversionistas que moviliza capital hacia empresas innovadoras.

Tecnnova

Es otra entidad que apoya los emprendedores en el sector de innovación y tecnología. Así que, si le llama la atención este sector, la invitación es a visitar el sitio web de tecnnova.

Opinno:

Encargados de organizar el encuentro EmTech. Es una organización que apoya tanto a emprendedores como empresas, pero del sector diseño, validación de productos innovadores y prototipado.

Incubadoras de Startups:

Son instituciones que se dedican a ayudarle a las empresas en sus primeros pasos, con el fin de que puedan definir su modelo de negocio, su estrategia, captar clientes, acelerar el crecimiento y asegurar el éxito de los proyectos de emprendimiento.

Algunas de las incubadoras presentes en nuestro país son:

Creame
Incubar
Station F

Crowfunding:

Este método de financiamiento consiste en campañas que se realizan online, con el fin de encontrar inversores que estén interesados en destinar recursos para sacar adelante proyectos de emprendimiento.

Para ello es necesario el uso de diferentes canales en línea entre las cuales están las redes sociales, por ejemplo, para describir el proyecto, el monto total que se necesita para realizar el proyecto, cuáles serían los beneficios que obtendrán los inversores, entre otros aspectos.

Fondos de capitales de riesgo:

Si ya llevas algún tiempo en el mercado y quieres expandir tu negocio, conseguir un fondo como este es una buena opción.

En su mayoría, los recursos de este tipo de financiación son gestionados por empresas de capital privado,

empresas grandes, bancos, para posteriormente vender sus acciones y adquirir beneficios económicos.

En todos los casos debes tener un foco bien definido y un modelo de ingresos que sea coherente y viable, recibir las observaciones necesarias de manera constructiva y de ser negado el financiamiento, reformular tu propuesta hasta que su valor agregado sea el más destacado.

Cooperación nacional e internacional [4]

A estos recursos es posible acceder cuando se enmarca el proyecto en las prioridades de desarrollo del Gobierno Nacional y de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, criterios poderosos para igualmente poder gestionar recursos nacionales y también de fuentes internacionales como embajadas, gobiernos internacionales, el sistema multilateral (ONU, BID, FMI, entre otros) y sistema regional como: Alianza del Pacifico, Mercosur, OEI (Organización de Estados Iberoamericanos, etc).

La cooperación son todas esas herramientas para formular muy buenos proyectos, generar triple impacto (Social, ambiental, económico), poder conseguir avales, reconocimientos y grandes aliados nacionales e internacionales, así como herramientas y contactos para conseguir recursos humanos, técnicos, tecnológicos y financieros, para hacer crecer tu empresa o emprendimiento.

Financiación Bancaria

La Banca Comercial ha desarrollado productos específicos para el financiamiento evolutivo de las empresas, que se han consolidado y convertido en tradicionales. Entre ellos se puede citar:

1. Crédito acuerdo en cuenta corriente: la cuenta corriente es el instrumento de gestión financiera por excelencia de las empresas. A través de estas cuentas se canaliza todo su flujo operativo: cobros de ventas, depósitos de valores, pagos de mercadería, de sueldos, de impuestos, etc.

   Esta financiación consiste en la asignación de un límite crediticio para operar sin la necesidad de contar previamente con los fondos depositados en la cuenta. Se lo conoce tradicionalmente como “descubierto”.
   La fijación del límite crediticio depende del flujo de fondos de la empresa, según las características del sector de actividad y sus necesidades de financiación.

   - Ventajas: Sus grandes virtudes son la flexibilidad, una fácil instrumentación, la posibilidad de utilizar o no el crédito en la medida de las necesidades, cancelación anticipada sin costo.

   - Desventaja: La principal es su alto costo, ya que generalmente tiene la tasa de interés más alta del mercado.

2. Crédito acuerdo en cuenta corriente con garantía hipotecaria: Se trata de cuentas a las cuales se les asigna un margen crediticio respaldado por una garantía hipotecaria. Si bien la garantía se constituye generalmente por un plazo de 5 a 10 años, el crédito se renueva cada 6 meses.

   - Ventajas: A las ventajas señaladas en el punto anterior, se suma el menor costo financiero que le genera su garantización y menor nivel de riesgo para las entidades financieras.

   - Desventaja: El costo de la instrumentación, afectado por impuestos, honorarios y tasas.

[4] https://talentodiverso.com.co/crecimiento-empresarial-la-cooperacion-internacional-como-herramienta/

3. Préstamo a sola firma de pago único (Préstamo Financiero o Préstamo Evolutivo): es otro de los instrumentos tradicionales de financiación Pyme. Consiste en el otorgamiento de un préstamo, generalmente a 180 días de plazo, con vencimiento único de capital e interés, a sola firma, o con fianza en el caso de las personas jurídicas.

Es práctica usual en muchos casos, la renovación total a parcial del capital al vencimiento de la operación, por lo que, si bien es un crédito de corto plazo, usualmente se transforma en una operación de mediano plazo.

- Ventajas: Fácil instrumentación y posibilidad de renovación (del capital) total o parcial al vencimiento.

- Desventajas: También posee un alto costo financiero, aunque menor al descubierto. Asimismo, la recurrencia de la renovación mantenida por un tiempo excesivo, lo transforman en un préstamo de mediano plazo a un costo elevado en comparación con una operación hipotecaria o prendaría.

4. Préstamo a sola firma a corto plazo con cuotas periódicas (mensual, bimensual, etc.): Similar al caso anterior, pero con cancelación periódica de capital.

- Ventajas: Fácil y rápida instrumentación. Garantía quirografaria o personal.
- Desventajas: Alto costo financiero.

5. Préstamo en cuotas o de pago único de corto plazo con cesión de derechos de cobro: Similar al caso anterior, pero se incorpora una garantía consistente en la cesión de derechos de cobro por parte de la PyME.

- Ventajas: Menor tasa de interés que en los préstamos a sola firma. Vinculación directa la operación con el ciclo financiero de la empresa.

- Desventajas: Se restringe la libertad sobre la disposición del flujo de fondos de la empresa.

6. Negociación de cheques de pago diferido: esta operatoria consiste en que las Pymes ceden (mediante su endoso) los cheques de pago de pago diferido que reciben de sus clientes por ventas a plazo (inferior a 360 días) a favor de las Entidades Financieras. Éstas aplican una tasa de descuento (y generalmente también una comisión) sobre los valores recibidos.

Esta es una herramienta apreciada por los Bancos, ya que representan una fuente de financiación genuina, con una fuente de repago propia y directa. También es aceptada por las empresas por la agilidad de la operatoria.
Debe señalarse que, si bien existe una cesión de los derechos de cobro del título valor, la Pyme mantiene su responsabilidad ante la eventualidad del rechazo del mismo.

- Ventajas: Fácil instrumentación, rápida conversión en liquidez de las cuentas a cobrar.

- Desventajas: Pérdida de autonomía financiera de la PyME al ceder los valores recibidos.

Factoring:

Es una herramienta de financiación evolutiva que se establece mediante un contrato por el cual una entidad financieras o empresa de factoring, se obliga frente a la PyME a adquirirle los créditos que se generen en su operación habitual, durante un plazo de tiempo determinado, a cambio de un monto de dinero fijado, y prestar servicios de administración y gestión de cobro.

El elemento distintivo del factoring es precisamente el hecho de realizar las gestiones de cobro de las acreencias.
Debe destacarse también que la entidad financiera tiene la posibilidad de seleccionar los créditos que incorpora, asumiendo el riesgo de incobrabilidad de los mismos.

- Ventajas: La PyME se desentiende de la gestión de cobranza, con el ahorro administrativo que ello implica, obteniendo una financiación genuina. Es una buena herramienta para las empresas con antecedentes negativos en el sistema financiero, canalizándolo ante empresas de factoring no bancarias.

- Desventajas: Los costos de la operación son más altos que otras alternativas. Al costo financiero puro se deben sumar los gastos de instrumentación (Cesión, Escribanía, notificación).