

Entrepreneur

1

**CAPITAL SEMILLA
Y EMPRENDEDOR**

Pág. 40

2

**CROWDFUNDING
Y CONCURSOS**

Pág. 44

3

**BANCA
COMERCIAL**

Pág. 48

4

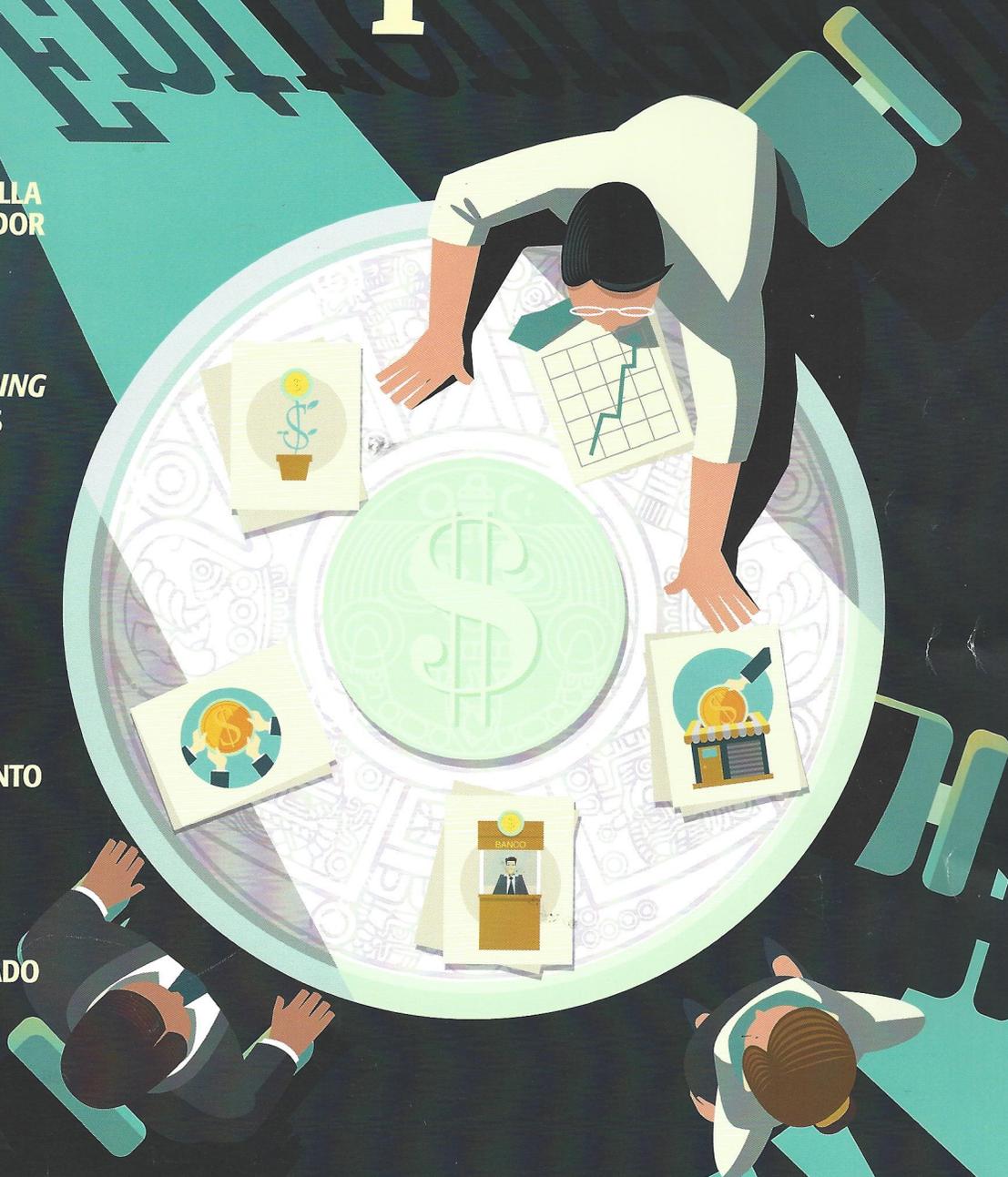
**ARRENDAMIENTO
Y FACTORAJE**

Pág. 52

5

**CAPITAL PRIVADO
Y BOLSA**

Pág. 56



DINERO SIN TRAMPAS

Guía para conseguir los recursos que necesitas

Dinero sin trampas

Tener una deuda no es un pecado, es una vía para que tu emprendimiento crezca, pero hay que saber primero si en verdad necesitas financiamiento, cuál es el que más te conviene y cómo manejarlo.

Texto: Francisco Mucino • Ilustración: Alets Klamroth

DINERO PARA CADA ETAPA

Estas son algunas opciones de financiamiento para los proyectos, dependiendo de su etapa.

Arranque:

- Amigos y familia.
- Concursos.
- Convocatorias de fondos privados u organismos públicos (como el Inadem).
- Financiamiento colectivo (*crowdfunding*).
- Capital semilla (los inversionistas adquieren una parte de la empresa en una fase temprana).

Crecimiento:

- Créditos vía banca comercial.
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (Sofomes).
- Plataformas digitales (*fintech*).
- Factoraje (reduce ciclos de cobro y da liquidez a la empresa).
- Arrendamiento de activos.

Consolidación:

- Fondos de capital privado para acelerar el crecimiento de la empresa.
- Capital de riesgo o *venture capital* (la empresa e inversionistas comparten el riesgo y después venden su participación).
- Bolsas de valores.



Miguel Marshall es de las pocas personas que ha visto las dos caras de la moneda. Fue ejecutivo de un fondo de capital de riesgo cuando comenzó a operar Angel Ventures en la región del sur de California y San Diego, y evaluó bastantes proyectos de México y Estados Unidos. Además, en 2013, como emprendedor, levantó capital semilla con inversionistas ángeles y una aceleradora de Silicon Valley para su *startup* Ahorrolibre.com, un sistema de tandas en internet enfocado en el mercado latinoamericano. Y aunque ya conocía la teoría, en la práctica se dio cuenta de lo difícil que puede ser conseguir el capital.

“Cuando estás de lado del inversionista es fácil decir que se cambie algo, pero no se sabe el tiempo, esfuerzo o dinero que implica. Ahora yo estaba del otro lado de la moneda. Eso me abrió los ojos y me enseñó a apreciar el trabajo de los emprendedores”, comenta.

Aunque Ahorrolibre sigue operando, recibió su segunda ronda de inversión, el joven emprendedor vendió su participación de la empresa a su cofundador y desarrolló otros proyectos, entre estos Centro Ventures, un grupo de reurbanización que activa comunidades emergentes a través de proyectos inmobiliarios con base en Tijuana, Baja California, y que opera desde agosto de 2015.

Uno de los retos más importantes para el emprendedor, en cualquier etapa de su negocio, es conseguir financiamiento, pero hay algunas preguntas que tiene que resolver antes: ¿Necesita el financiamiento ahora? ¿Para qué lo usará? ¿Un banco podrá dárselo? ¿Es malo endeudarse? ¿Qué otras vías tiene de financiamiento?, entre otras.

Además, siempre hay mitos cuando se habla de dinero. El primero es que siempre es necesario conseguir un préstamo para iniciar un negocio; el segundo es que contraer una deuda es contraproducente. A continuación desmitificamos estas creencias y te mostramos lo que debes saber para obtener financiamiento y usarlo a tu favor.

Miguel Marshall,
CEO y cofundador de
Centro Ventures en
Tijuana, BC.



LA DEUDA NO ES UN PECADO

De 450 empresas encuestadas por el Banco de México (Banxico) durante el segundo trimestre de 2017, la mayoría (74.6%) dijo que usa financiamiento a través de proveedores, mientras que sólo el 36% utilizó crédito de la banca comercial. En las empresas que tienen menos de 100 empleados, el crédito sólo fue usado como fuente de financiamiento por menos de una cuarta parte (23.5%), según la encuesta del banco central.

Si las empresas con hasta 100 colaboradores ven poco viable contraer una deuda, para las medianas y pequeñas es casi un pecado. Al 85% de las microempresas en México les gustaría que su negocio creciera, indica la *Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas* (Enaproce) del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (Inegi).

Pese a este deseo de crecer, el 60.1% de las microempresas dice que no aceptarían un crédito por ser demasiado caro, el 18.3% no tiene confianza en los bancos y el 16.3% dice no necesitar invertir o comprar nada a crédito, de acuerdo con los resultados de la encuesta, publicada en julio de 2016.

Si buscan financiamiento, las empresas recurren a los amigos y familia, aunque esta vía no es la más idónea para crecer. “Los préstamos familiares están más relacionados con las emociones que con la inteligencia del negocio”, dice Agustín Bravo, director de Enfoque Visionario y *coach* de empresarios.

Este no fue el caso de Miguel. Tras vender Ahorrolibre.com, este contador público de profesión decidió seguir su camino como emprendedor. Nuevamente, en 2014, con un socio fundó HUB STN, un espacio de *coworking* binacional que integra Tijuana y San Diego a través de *startups*, eventos y programas. El proyecto operó un año ocho meses y luego fue adquirido por una firma local de desarrollo inmobiliario.

Luego de vender su segunda empresa, Miguel se dedicó a desarrollar espacios de uso mixto. La idea surgió desde la perspectiva de que con espacios creativos en zonas urbanas, los emprendedores pueden lograr cristalizar ideas, impactando a las personas que viven, trabajan y consumen en una zona específica, creando así un ecosistema integral.

Su primer proyecto de uso mixto es Estación Federal, que desarrolló con su nueva empresa Centro Ventures, la cual ha levantado capital de inversionistas ángeles, una aceleradora de *real estate*, bancos pequeños y una *family office*. El emprendedor usó una hipoteca para adquirir el inmueble y poder hacerse de un activo como empresa, pues arrancó el proyecto con una renta con opción a compra.

“Este activo nos ha permitido tener opciones de refinanciamiento para nuevos proyectos”, comenta Miguel,

DESDÉN A LOS BANCOS

La mayoría de las empresas mexicanas prefiere a los proveedores u otras fuentes de financiamiento a un crédito bancario.

2.5%

emisión de deuda

5.7%

banca domiciliada en el extranjero

6.2%

banca de desarrollo

17.6%

otras empresas del grupo corporativo y/o la oficina matriz

36%

banca comercial

74.6%

proveedores

quien considera que el emprendedor mexicano está más acostumbrado a tener crecimiento orgánico con su propio flujo de negocio y con préstamos de amigos y familia. “Le tiene miedo a los préstamos bancarios, pero, aun así, a muchos mexicanos les va muy bien. Muchos negocios son tan nobles que permiten crecer de esa manera”, comenta.

Al final, dice Miguel, “la experiencia ha sido bastante dinámica, con diferentes expectativas por inversionista, lo cual lo hace complicado, por lo que he tenido que aprender a manejar expectativas, generar transparencia y lograr las metas proyectadas”.

¿EN VERDAD NECESITAS FINANCIAMIENTO?

El segundo mito alrededor del financiamiento es que éste es necesario para arrancar un negocio, y eso no siempre es así. “Hay que entender que el capital no hace que funcione un negocio, lo acelera. Si no puedo generar riqueza con poco o mínimo capital, ¿por qué sí lo haría con más capital?”, pregunta el *coach* Agustín Bravo.

Agustín fundó en 2003 su propia empresa de equipo de mantenimiento electrónico industrial, y le iba muy bien. Pero padeció lo que él llama el “síndrome del tuerto en el país de ciegos”. Sus conocimientos lo elevaban por encima del promedio, pero no era tan bueno como él pensaba. A pesar de leer y documentarse sobre finanzas, en 2008 le estalló una bomba de deudas. Fue entonces

cuando tuvo que mirarse al espejo para decirse a la cara las verdades difíciles.

“Como empresarios pensamos que sabemos lo que necesitamos, pero muchas veces las estrategias no nos funcionan. En 2013, aún estaba endeudado, pero después vi que empezaba a tener dinero suficiente para pagar mis deudas. No tenía dinero en exceso, pero ya no me preocupaba por tener para pagar a mis empleados y las cuentas”, recuerda.

Agustín cerró su empresa y comenzó a dar entrenamientos con el conocimiento, capacitaciones y la experiencia acumulada. Para saber cuándo es bueno tomar un crédito, el *coach* de negocios tiene estas consideraciones.

“Si vas empezando, nunca pidas un crédito. Por más confianza, asesoría y experiencia que tengas, nada ni nadie te asegura que tu modelo de negocio va a funcionar. El momento adecuado para pedir un crédito es cuando sabes que cada vez que vas a meter un peso a tu negocio, salen dos, en ocho de cada 10 ocasiones.”

También se puede arrancar con los recursos mínimos, sobre todo si el emprendimiento tiene base tecnológica o desarrollo de software, dice Jaime Moncada, coordinador de la incubadora de negocios del Centro de Enseñanza Técnica y Superior (CETYS Universidad) de Baja California, una de las instituciones de educación superior del país con más alto perfil global.

Fuente: Evolución del Financiamiento a las Empresas durante el Trimestre Abril - Junio de 2017 de Banxico.

Aquí también entra la importancia de la planeación estratégica. “Se puede empezar con lo que se tiene, no tener una oficina para recibir a los clientes, pero los puedes visitar en sus centros de trabajo. De ahí a empezar a capitalizar, tal vez contratar a una persona más, rentar una oficina y ya tener un crecimiento orgánico, que significa crecer con los propios recursos que la empresa esté generando”, explica.

El académico dice que cuando a los emprendedores se les presentan alternativas de financiamiento, al principio no les agradan mucho, pero con educación financiera y simulaciones de crédito se dan cuenta de que es una opción viable.

LISTO PARA MANEJARLO

Generar ingresos es el primer paso para saber que estás listo para el financiamiento. Pero hay otra variable a tomar en cuenta, si el capital que se recibe servirá para crecer: la escalabilidad del negocio.

“Si meto dinero al negocio y el modelo no es escalable, éste sólo va a consumir el capital, pero no va a producir más dinero. Es necesario sistematizar el negocio y documentar el proceso; el 99% de las empresas medianas y pequeñas en realidad no lo hacen”, dice Bravo.

Aparte de esta variable, algo muy importante a tener en cuenta es el “costo de oportunidad”, dice Moncada. “Si buscas una convocatoria del Inadem, los procesos pueden no ser muy expeditos. Una campaña de *crowdfunding* tampoco es tan rápida. En un fondo de capital privado también tienen que pasar por un proceso de evaluación

de la empresa. Pero si se te presenta una oportunidad de negocio, no importa si tomas una deuda.

Las necesidades de cada empresa en cuanto al financiamiento son diferentes, por lo que no hay una receta para dar con el plazo, intereses o plan de pagos idóneos. Aun así, hay dos principios que deben considerarse: liquidez y tranquilidad, aconseja el director de Enfoque Visionario.

“Lo que mata a una empresa cuando va empezando es la falta de liquidez, no de capital. La liquidez es el dinero que tienes en las cuentas y en la bolsa, no lo que facturaste ni las cuentas por cobrar. No importa si pediste un préstamo de 300,000 y al final tienes que pagar 500,000 pesos, si te quita poquito al mes y sabes que puedes pagar. La tranquilidad que vas a tener como empresario es algo importante”, explica Bravo.

El poder de decisión del empresario también se alimenta de la educación financiera que reciba. Jaime Moncada menciona que la incubadora de negocios del CETYS de Tijuana les da información a los emprendedores para desarrollar su plan estratégico, de negocios y financiero, y así decidir qué tipo de financiamiento le conviene más.

En los últimos años han surgido más opciones de financiamiento como alternativas a los préstamos tradicionales. Están los fondos de capital privado, capital semilla, de riesgo (VC), *crowdfunding*, concursos y créditos otorgados por *startups* de *fintech*.

De entre estas opciones, el empresario debe decidir si sólo quiere que le presten dinero o tener alguien a su lado que invierta y asuma el riesgo en el negocio. “Es importante saber qué quieres, si es alguien que sólo te diga: ‘¿dónde está mi dinero?’ (banco), o alguien que te diga ‘¿cómo va la empresa, cómo te ayudo?’ Saber cuál es la postura del inversionista, si se va a meter o no, si quieres hacerlo a tu modo o quieres que alguien te asesore y estás dispuesto a seguir sus consejos”, dice Bravo.

Miguel Marshall, quien además de emprender fungió como director regional de Angel Ventures México de enero de 2013 a abril de 2014, comenta que es muy común que el emprendedor y el inversionista tengan expectativas distintas sobre el negocio.

“Considero que existen diversos fondos de inversión e inversionistas ángeles dispuestos a invertir. Existen en todos lados, más en Ciudad de México que en provincia, pero sí los hay. Lo difícil es encontrarlos, ya que por cuestiones de seguridad, tesis de inversión y falta de profesionalismo de las mismas inversiones, no es fácil para los emprendedores acceder a estas fuentes de financiamiento”, comenta.

“

El momento adecuado para pedir un crédito es cuando sabes que cada vez que metas un peso a tu negocio, saldrán dos.

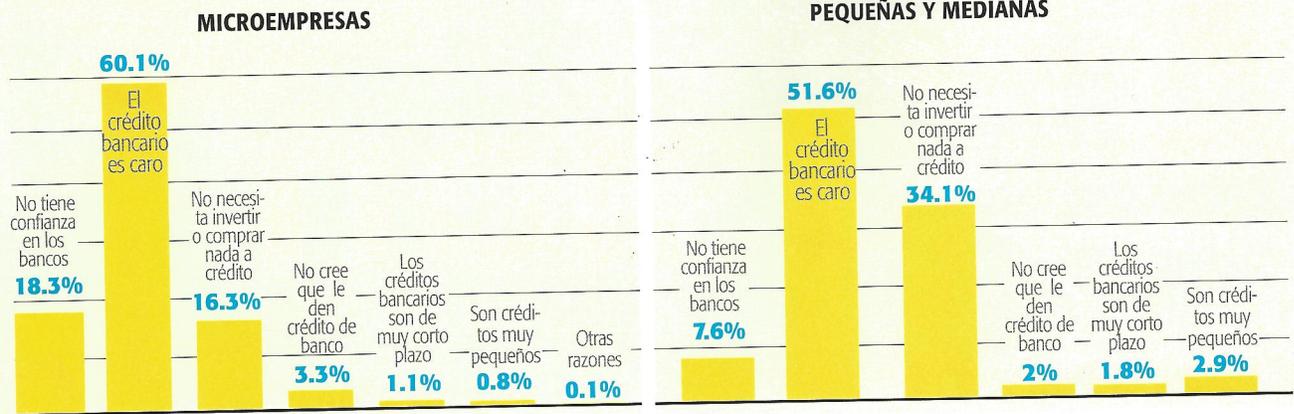
Agustín Bravo,
director de Enfoque Visionario

”



CAROS Y POCO CONFIABLES

Tanto para las microempresas, como para las pequeñas y medianas (pymes), el crédito de los bancos es caro y poco confiable.



¿FALTA DE PROYECTOS?

La diversidad del país en cuanto a fuentes de financiamiento se manifiesta también en el número de tratos cerrados por fondos de capital de riesgo en *startups* mexicanas. Tan sólo en 2016, estos fondos cerraron 23 acuerdos de financiamiento en el país por un monto total de 115 millones de dólares, de acuerdo con un estudio de la firma estadounidense CB Insights.

De enero a julio de 2017 se cerraron 14 tratos por un total de 63 millones de dólares, por lo que al final del año, se podría rebasar el total de capital levantado en 2016.

Si hay más interés de empresas y fondos para invertir y financiamiento disponible, ¿entonces qué hace falta en México?

“Desde mi punto de vista, faltan casos de éxito, no solamente los que te encuentres en una exposición, más bien que sean de dinero, de retorno de inversión”, opina Miguel Marshall, quien como ejecutivo de *venture capital* observó que algunos proyectos mexicanos no tenían claro cuánto dinero necesitaban y para qué lo iban a usar, a diferencia de los estadounidenses, con mayor preparación para buscar capital.

El emprendedor reconoce que en el país se han incrementado de manera considerable el número de fondos e inversionistas privados, gracias al programa de Inadem. Sin embargo, todavía juega un factor el compadrazgo. “Muchos de los LPs (*Limited Partners*, por sus siglas en inglés) son bancos de desarrollo con objetivos que difieren de las tesis de Fondos de VC Internacionales, los cuales ponen como prioridad objetivos de impacto social encima del potencial de negocio”.

Siendo más específico, dice Miguel, la problemática es la falta de interés de empresas grandes en participar en el impulso de las *startups*, desde la oportunidad de generar negocios y ventas para éstas, hasta la creación de mercados de salidas de inversiones mediante mecanismos como las fusiones y adquisiciones.

“Sin generalizar, muchas de ellas cuentan con un objetivo más de monopolizar los mercados que controlan y las *startups* vienen a crear una disrupción al *statu quo*. Personalmente considero que aquellos programas de aceleración corporativos son vistos más como departamentos de investigación y desarrollo o como vehículo de reclutamiento, cuando se deberían de tratar como generadores de riquezas y oportunidad de explorar nuevos productos, industrias y mercados”, añade.

La visión tiene que cambiar de una estrategia de colonización a una estrategia de expansión dentro de las industrias que estas empresas grandes dominan, considerando que cuentan con las capacidades, recursos y talento para detonar un desarrollo acelerado de inversiones, generación de clientes/negocios para *startups*, y fusiones y adquisiciones.

“Al crear este mercado de salidas y de inversiones corporativas, los VCs (*venture capitalists*), inversionistas ángeles y otros jugadores del ecosistema mexicano podrán capitalizar e impulsar el verdadero crecimiento de los *startups* en México”, dice Miguel.

Por su parte, Jaime Moncada, de CETYS Universidad, dice que “ahora estamos más escasos de proyectos sólidos y buenas ideas”. Considera que, desde su trinchera, a través de las incubadoras de negocio se puede ayudar al emprendedor a acceder a la fuente de financiamiento más adecuada o incluso explicarle que no necesita capital para comenzar a operar, sino esperar a que arranque y eventualmente llegar a un fondo de capital para acelerar el crecimiento.

El dinero para invertir existe, pero se necesita más preparación para alcanzarlo. Aunque la tarea es difícil para muchos emprendimientos, será más fructífero (y sano) para el empresario y sus seres queridos.

Por eso, Agustín Bravo es determinante al referirse al riesgo de tomar la opción de los préstamos familiares: “Si voy a tomar el dinero de mi familia porque no voy a pagar intereses, pero voy a acabar con la relación, pues me sale más barato ir a pedirle al banco.” ■

FUENTE: Encuesta Nacional sobre Productividad y Competitividad de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas del Inegi.