

Éstas son las principales fuentes de financiamiento para emprendedores

Si estás buscando recursos para tu proyecto de negocios, te compartimos las principales formas para encontrar recursos, ventajas y desventajas, así como los montos que podrías levantar con cada opción.



Un emprendimiento puede diseñarse hasta en una servilleta, pero encontrar los recursos para financiarlo y mantenerlo con vida es otra historia.

La expectativa de vida de los negocios en nuestro país es desalentadora. El 75% de los emprendimientos mexicanos cierra a los dos años de haber nacido. Anualmente, se crean 1.1 millones de negocios, pero mueren 884,000, de acuerdo con datos del Inegi.

Y su muerte cuesta. Cerrar una compañía requiere un gasto de **40,000 pesos**, además, tarda hasta dos años en concluir el proceso.

“Nuestro proyecto estuvo muchas veces a punto de caer porque no teníamos dinero, y mantener al equipo motivado sin dinero fue el primer reto que enfrentamos”, recuerda Luis Fernando Montes de Oca, fundador de la startup de transporte privado para mujeres, Laudrive, en entrevista con **Forbes México**.

El emprendedor admite que sí existe mucho dinero en México, pero no hay una buena conexión actualmente entre los recursos y los emprendedores.

El 65% de los emprendimientos en México fracasan por no tener ingresos suficientes para subsistir y 38% tiene problemas de financiamiento, de acuerdo con un estudio de The Failure Institute.

“Emprender está de moda, pero no es tan fácil como suena, no nos guiamos nada más por los casos de historias de éxito. Emprender tiene una responsabilidad grande, tienes una alta probabilidad de fracaso“, dice el socio fundador de la Asociación de Emprendedores de México, Federico Casas.

Si estás buscando recursos para tu proyecto de negocios, te compartimos las principales formas para encontrar recursos, ventajas y desventajas, así como los montos que podrías levantar con cada opción que comparte Asem.

Nota: los montos son aproximaciones y pueden variar en cada caso

1. Triple F

¿Qué es? La primera vía de financiamiento se conoce en inglés con el término *Friends, Family and Fools* (Amigos Familia y Tontos en inglés).

Consiste en pedirle dinero a gente que confía en ti porque cuando estás empezando a emprender y no tienes un historial que te respalde.

Monto de financiamiento: Son pequeños, debajo de 500,000 pesos. Es muy raro que con este esquema puedas levantar más.

Ventajas: Puedes levantar dinero muy rápido.

Desventajas: No son inversionistas muy sofisticados, no están acostumbrados a invertir por lo tanto puede ser que a cambio de ese dinero se puedan meter en tu negocio y a darte consejos y no hay peor cosa que recibir consejos de alguien que no tiene experiencia, eso te puede quitar tiempo y desviarte de tus metas.

2. Crowdfunding

¿Qué es? Esta segunda opción es relativamente nueva.

El **crowdfunding** o crowdinvestment consiste en plataformas en donde puedes publicar tu proyecto. Si lo aceptan, se publica para que gente puede invertir en tu proyecto. Las opciones se dividen en plataformas de deuda, inversión de capital, recompensas (servicios o productos), incluso en **donaciones**.

Monto de inversión: Hasta 2 millones de pesos.

Ventajas: Tiene cierto respaldo de este intermediario que ya revisó que todo esté en orden. Te da publicidad para que muchas personas inviertan.

Desventajas: Muchos inversionistas a quien rendir cuentas, que terminan convirtiéndose en clientes. Además, si no logras levantar los fondos pierdes mucho tiempo en la campaña de marketing.

3. Capital semilla e inversionistas ángeles

¿Qué es? Son particulares que quieren ayudar al ecosistema emprendedor. También se les conoce como *smart money* o dinero inteligente porque, además de que invierten dinero en tu empresa, aportan consejos, asesoría y talleres para abrirles puertas a los nuevos proyectos. En resumen, se trata de inversionistas que asumen un riesgo en favor del ecosistema. En esta opción pertenece [Shark Tank](#).

Monto de inversión: Entre 95,000 y 475,000 pesos.

Ventajas: Es dinero inteligente, tiene contactos que te abrirán puertas y puede darte mentorías.

Desventajas: Los montos son limitados entonces no hay mucho dinero de los inversionistas ángeles.

4. Venture Capital

¿Qué es? Conocido también como [capital de riesgo](#), se tratan de fondos que invierten en startups en fase de crecimiento, cuyo potencial y riesgo son altos. A cambio entregan un porcentaje accionario del emprendimiento.

Monto de inversión: De 500,000 hasta 20 millones de pesos

Ventaja: Son firmas que entienden el riesgo y saben dónde invertir sus recursos, con un margen más amplio para tu proyecto si está maduro.

Desventaja: Son viejos lobos de mar, son muy buenos para las finanzas y los números. Si eres un emprendedor poco sofisticado podrías terminar con unos términos que no sean tan benéficos para ti. Si tu empresa no tiene una oferta de valor muy grande, no puedes defender la valuación por el dinero que estas tratando de levantar y puedes terminar cediendo un porcentaje amplio de tu compañía.

5. Financiamiento gubernamental

¿Qué es? Recursos que provienen del sector público dirigidos al ecosistema emprendedor. Casi todo está concentrado en el Instituto Nacional del emprendedor (Inadem), pero también de instituciones como Nacional Financiera. Puedes acceder a esos recursos, algunos de ellos son a fondo perdido, otros te ayudan con parte, por ejemplo, ellos ponen 70% y tu pones el 30% restante, pero según el vocero del ASEM van cambiando sus reglas constantemente.

Monto de financiamiento: 40,000 a 51 millones de pesos

Ventaja: Cubre todo el abanico de necesidades. Pueden aportar incluso equipo de trabajo como computadoras.

Desventaja: Requiere de mucho tiempo al emprendedor para aplicar ya que son convocatorias complejas y exhaustivas. Ten en cuenta que te quitarán mucho tiempo, además existe riesgo de corrupción por parte de funcionarios.

Lee también: [Por estos errores, el Inadem rechaza tu emprendimiento](#)

6. Concursos

¿Qué es? Consiste en eventos, organizados por marcas y fundaciones (¿te suena **The Venture?**) para apoyar al ecosistema emprendedor. Lanza convocatorias, y si te seleccionan, pasas a una etapa de speech donde presentas tu empresa en público, jurado. Si te seleccionan, recibes un premio en efectivo.

Monto de financiamiento: Entre 100,000 pesos hasta premios de un millón de dólares.

Ventajas: Recibes recursos sin demasiadas restricciones para destinarlos a tu proyecto.

Desventajas: Corres el riesgo de entrar en un círculo vicioso de “cazarrecompensas”. Te conviertes en un experto en ganar concursos y recibir dinero, pero la prueba de que tu negocio funciona es que los clientes paguen por el servicio o producto que tú tienes y no que a una marca le guste tu speech y te dé dinero. Además, los premios generalmente no están alineados a la propuesta de valor y no ayudan a validar si tu negocio es bueno o no.

7. Incubadoras y aceleradoras

¿Qué es? Se trata de un proyecto, empresa o centro que tiene como objetivos crear y desarrollar pequeñas empresas y apoyarlas en sus primeras etapas de vida. La mayoría proveen espacios físicos y acceso a equipo de cómputo, además de asesoría para acceder a programas de financiamiento, bajo esquemas de costo muy baratos o incluso gratuitos, pues la mayoría vienen de la iniciativa pública. Normalmente, te ayudan a diseñar tu plan de negocios, marketing y finanzas.

Las aceleradoras se enfocan en empresas que ya están en desarrollo y buscan convertir ideas sólidas en beneficios reales para las empresas apenas salgan al mercado.

Ventajas: Te dan estructura y ayudan si no tuviste una educación formal de negocios, además te auxilian a llenar lagunas informativas que puedas tener, además de que te acercan después a inversionistas institucionales, incluso fondos de Venture Capital, en resumen te ayudan a poner la tienda en orden y a que seas susceptible de levantar inversión.

Desventajas: Pueden meterte en un ciclo de parálisis por análisis. Las formalidades para hacer el plan de negocio y marketing. Puedes creer que nunca estás listo para lanzar y eso te mata como emprendedor. También las asesorías con expertos, pues uno puede inspirarte y el siguiente contradecir lo que pensabas hacer.

8. Banca

¿Qué es? Un crédito tradicional que solicitas en una entidad financiera. La mayoría de bancos en México, desde los extranjeros como Citibanamex, BBVA Bancomer hasta mexicanos como Banorte, cuentan con esquemas de préstamo para Micro, pequeñas y medianas empresas.

Monto de financiamiento: 20,000 hasta 3 millones de pesos.

Ventajas: Tú decides completamente el uso de los recursos obtenidos.

Desventajas: Mientras las rondas de inversión no llevan intereses, pues alguien está comprando capital de tu empresa con los riesgos asociados, el banco, pierdas o ganes, gana porque te cobran comisiones sobre el préstamo. Así que si fracasa tu emprendimiento, tendrás que pagar el monto solicitado.

El socio fundador de ASEM, que aglutina a 13,000 miembros, asegura que no conoce un emprendimiento que haya solicitado un crédito directamente con un banco.

No cometas estos errores

- **Propuesta de valor sin solidez.** Evita levantar dinero solo por hacerlo. Si no tienes tracción ni el proyecto en las manos acabarás quemando tu reputación o cediendo un porcentaje alto de tu empresa.

- **Mala presentación.** No trates de levantar dinero sin tener una buena presentación o deck, como se le llama a la presentación de tu empresa. Procura que esté claro el problema que estás resolviendo, cómo harás dinero, y quién es el equipo, en fin, ve preparado para explicar tu negocio.
- **Tiempo parcial.** Se trata del típico emprendedor que llega a la presentación y dice: yo tengo otros tres trabajos, y en las tardes le dedico un rato a esta empresa. “Eso casi te asegura que no te van a dar el dinero”.