

TALLER DEL EMPRENDEDOR

LIC. ESTEFY DARANY PEREYRA CASTRO.

MEDICINA HUMANA

SEPTIMO SEMESTRE

AVANCE INDIVIDUAL N 1



Universidad del sureste
ITZEL JAQUELINE RAMOS MATAMBU

1. Investigar qué tipos de financiamiento a pequeñas empresas manejan los diferentes bancos

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.

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.

6. Concursos

¿Qué es? Consiste en eventos, organizados por marcas y fundaciones para apoyar al ecosistema emprendedor. Lanzan 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.

9 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.

10 Crown angel, es una herramienta que tiene como objetivo facilitar la inversión en nuevas empresas con potencial de crecimiento.

11Capital riesgo, es la inversión por parte de compañías especializadas, de capital a largo plazo y de forma minoritaria y temporal.

12 Factoring inverso, es un servicio financiero que ofrece un banco con el propósito de facilitar el pago de sus compras.

13Cesiones de crédito, son créditos con formas contractuales mediante las cuales el prestamista puede acceder, a posteriori, a participaciones en los mismos.

14.Crédito, es el contrato con el que una entidad financiera obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado.

15 Descuento, abono en dinero del importe de un título de crédito no vencido, tras descontarle intereses y quebrantos.

16.Fortaiting, es una modalidad de financiación de exportaciones que consiste en el descuento sin recurso de los derechos de cobro de una serie de efectos mercantiles que el exportador recibe para instrumentar el pago diferido de operaciones comerciales de compraventa.

17.Forward, es un contrato entre dos partes, no normalizado, para comprar o vender un activo en el futuro a un precio acordado en el presente.

18. Business Angeles, la metáfora hace referencia a aquellas personas con conocimientos en determinados sectores y con capacidad de inversión que inyectan capital y valor añadido a la gestión de proyectos.

19. Factoring, es una operación financiera consistente en la cesión de una cartera de cobro a clientes convirtiendo las ventas a corto plazo en ventas al contado.

20. Fondos de titularización, es la cesión por parte de las entidades financieras de crédito de préstamos existentes en sus balances a un fondo de titulización.

21. Futuros financieros, es un acuerdo entre dos partes por el que se comprometen a intercambiar un activo, físico financiero, a un precio determinado y en una fecha futura preestablecida.

22. Garantías-Reafianzamiento, se trata de un instrumento de financiación que facilita el acceso al crédito mediante la prestación de garantías por aval.

23. Mercados de productos derivados en España, son productos cuyo valor se centra en el precio de otro activo, que toma el nombre de valor subyacente y puede ser diverso: desde acciones a índices bursátiles, pasando por valores de renta fija, tipos de interés o materias primas.

24. Opciones financieras, son un instrumento que se establece en un contrato que da a su comprador la posibilidad de comprar o vender bienes o valores a un precio determinado hasta una fecha concreta.

25. Hipoteca, contrato que afecta a bienes inmuebles sobre estos en garantía del cumplimiento de una obligación principal, en forma que vencida esta pueda hacerse efectiva sobre el precio de venta.

26. Prenda, es un contrato por el cual un deudor o un tercero afectan especialmente una cosa mueble al pago de una deuda.

27. Préstamo, es un contrato en el que la entidad financiera entrega al cliente una cantidad de dinero por el que se le obliga a este a restituir dicha cantidad más los intereses devengados.

28. Leasing, es un contrato mediante el cual el arrendador traslada el derecho a usar un bien a un arrendatario a cambio del pago de rentas durante un plazo determinado.

29. Mercados de deuda, es un mercado donde se negocian títulos, valores a corto y mediano plazo. Forman parte de él los bonos, pagarés y otros valores de deuda.

30.-P2P lending, son préstamos de individuos o empresas a otros individuos sin la intervención de una institución financiera tradicional.

31. -Pagarés, son documentos privados por los que una persona se obliga a pagar a otra cierta cantidad de dinero en una fecha determinada en el documento.

32.- Préstamo participativo, es el tipo de préstamo que estipula que el prestamista además de la remuneración ordinaria obtiene una remuneración dependiente de los beneficios obtenidos por el prestatario financiado.

33.-Renting, es un contrato mercantil bilateral por el que una de las partes obliga a ceder a otra el arrendamiento, el uso de un bien por un tiempo determinado a cambio de una renta periódica.

34.-Swap, es una transacción financiera entre dos partes que acuerdan intercambiar flujos monetarios durante un periodo siguiendo unas reglas pactadas.

35.-Phantom shares, son pagos de dividendos a personas que no cuentan con la consideración de propietarios, titulares de acciones o participaciones sociales.

2. Investigar de qué forma financiar una pequeña empresa a través de una financiera.

financiación en Pasivo

Estas formas de financiación son las que provienen de fuera de la empresa y que, por lo tanto hay que devolver. Estas partidas forman parte del pasivo en la contabilidad de la empresa.

Proveedores: las empresas se financian con los proveedores a través del pago tardío de sus productos. Cuando se le paga a 30 o 60 días a los proveedores, las empresas están financiando esa inversión durante ese tiempo.

Anticipos de clientes: cuando un cliente te abona una parte de la cantidad fijada por adelantado, está ayudando a financiar la actividad de tu empresa hasta que se formalice la venta y se haga el pago completo.

Préstamos a corto plazo: son los préstamos que se deben devolver en menos de un año.

Préstamos a largo plazo: la amortización de estos préstamos es superior a un año. Se utilizan para financiar inversiones muchos más grandes para la empresa.

Leasing: el leasing es una forma de financiación muy interesante para la adquisición de transportes o equipos informáticos. Se basa en alquileres con opción a compra

Financiación a través del patrimonio neto

Sin embargo, no toda la financiación de una empresa proviene del exterior. Las organizaciones empresariales pueden utilizar su propia patrimonio para financiar su proyectos o inversiones con el objetivo de que no cueste dinero a la empresa.

Subvenciones: las subvenciones para pymes son ayudas aportadas por parte de la administración pública por diferentes motivos. Se consideran parte del patrimonio cuando las empresas no tienen que devolverlas.

Reservas: las reservas son los recursos que posee la empresa y que provienen de los beneficios obtenidos el año anterior y que no se han repartido en dividendos. En ocasiones, las empresas prefieren no repartir beneficios para financiar próximas inversiones que permitan el desarrollo.

Acciones convertibles: con estas acciones los accionistas pueden recuperar su valor dentro de un plazo acordado anteriormente.

Acciones preferentes: tienen derecho a un mayor beneficio que el que ofrecen las acciones corrientes.

Acciones sin derecho a voto: estas acciones ofrecen un mayor dividendo de los beneficios pero no dan opción a votar en la junta de accionistas.

Acciones corrientes: son las acciones tradicionales de una empresa. Son un parte del social de la empresa y dan la posibilidad de voto en la junta de accionistas

3.-Que significa el crowdfunding y cómo podrían financiar su empresa con él.

El crowdfunding o micromecenazgo es una forma de financiación que consiste en utilizar el capital de numerosos individuos a través de pequeñas aportaciones. El crowdfunding ayuda a pequeñas empresas a conseguir financiación más allá de la que puedan aportar bancos, amigos y familiares. Se utiliza como fuente de financiación para proyectos muy diversos, desde campañas políticas o empresariales hasta proyectos musicales o artísticos (conseguir dinero para filmar películas o cortos). Normalmente se utiliza para financiar nuevos proyectos. Las plataformas de crowdfunding permiten que personas en cualquier parte del mundo puedan ofrecer dinero a personas o empresas.

Leyendo mas afondo sobre Crowdfunding es una buena opción, en el que utilizaremos el Internet como principal fuente para dar a conocer nuestra empresa proyecto y recibir apoyo de potenciales financistas poder crecer.

Bibliografías:

Arturo solis <https://www.forbes.com.mx/estas-son-las-principales-fuentes-de-financiamiento-para-emprendedores/>

Juanma marin <https://economipedia.com/definiciones/crowdfunding-micromecenazgo.html>

<https://novicap.com/guia-financiera/financiacion-para-empresas/>

andres Sevilla: <https://economipedia.com/definiciones/crowdfunding-micromecenazgo.html>