GTL Project

GreenTecLab

Financiación: distintas opciones de un vistazo

¿De dónde sale el dinero para crear una empresa?

La respuesta a esta pregunta puede variar mucho.

Quizá tengas ahorros o un entorno social que te apoye financieramente.

O quizá recibas financiación de instituciones financieras clásicas (por ejemplo, un préstamo bancario clásico) o de otros financiadores profesionales (por ejemplo, programas de financiación pública, inversores).

Las nuevas formas de financiación, como el crowdfunding, también son una posibilidad para poner en marcha la financiación de tu empresa.

¿Qué forma de financiación es la adecuada?

Esta respuesta también puede ser muy diferente porque la financiación más adecuada para ti depende de varios factores.

Cada forma de financiación tiene ventajas e inconvenientes, y dependiendo de la financiación tienes que cumplir determinados requisitos.

Además, la financiación difiere en la rapidez con la que recibes el dinero, la cuantía de la financiación y si tienes que aportar una contraprestación directa por ella (por ejemplo, transferencia de acciones de la empresa o derechos de codeterminación).

Por eso, pregúntate siempre qué forma de financiación se adapta mejor a lo que tienes en mente.

Bootstrapping

El término bootstrapping se utiliza cuando los fundadores han financiado su idea de negocio únicamente con sus propios fondos.
Sin embargo, el bootstrapping sólo suele ser adecuado si la puesta en marcha puede llevarse a cabo con recursos financieros manejables (hasta 50.000 euros).

Ventajas

- No tienes que comprometerte porque no dependes económicamente de nadie.
- Te ahorras elevados pagos de intereses.

Desventajas

- Por lo general, la empresa sólo puede desarrollarse lentamente y los competidores pueden adelantarte.
- No hay acceso a la experiencia y las redes que aportan los inversores.
- Si fracasas, pierdes el dinero ahorrado.

Familia y Amigos

Las personas del entorno social suelen ofrecer apoyo financiero a las empresas de nueva creación. Las condiciones suelen ser más favorables que las que ofrecen los financieros profesionales.
Normalmente, el dinero se facilita en forma de préstamo (a menudo incluso sin intereses) o como capital social.

Ventajas

- Condiciones más atractivas que con los prestamistas profesionales.

Desventajas

- Si tu idea de negocio fracasa, la relación privada puede volverse tensa.
- Infórmate de antemano de los riesgos y deja constancia de todos los acuerdos en un contrato escrito.

Créditos y Préstamos

El préstamo bancario clásico suele cubrir sumas de entre 25.000 y 300.000 euros.

Ventajas

- **Seguridad de planificación: Se amortiza el préstamo en un plazo definido a un tipo de interés fijo.**
- **Los bancos no reciben acciones ni tienen voz en la gestión.**

Desventajas

- Los préstamos bancarios suelen concederse sólo cuando el proyecto ha progresado hasta el punto de que pronto se obtendrán beneficios.

Préstamos de financiación

Los préstamos promocionales o de financiación son similares al préstamo bancario clásico.
Sin embargo, el dinero procede de fuentes públicas, por ejemplo, ministerios.
Estas instituciones persiguen principalmente objetivos políticos, por lo que las condiciones financieras suelen ser más favorables.

Ventajas

- Bajos tipos de interés, largos plazos de amortización
- El reembolso no suele comenzar hasta pasados dos años.

Desventajas

- Es posible que los préstamos de promoción estén vinculados a áreas temáticas específicas y que la concesión de financiación sea menos libre.

Crowdfunding & Crowdinvesting

El crowdfunding utiliza el poder de la multitud.
Presentas tu idea en una plataforma de crowdfunding (por ejemplo, Kickstarter o crowdfunding), con la esperanza de que muchas personas te apoyen con una pequeña cantidad de dinero.

El crowdinvesting es una variante del crowdfunding que se ha consolidado como una importante opción de financiación.
Con el crowdinvesting, los inversores reciben a cambio una compensación económica, por ejemplo, un porcentaje de los beneficios futuros. Sin embargo, por regla general, no tienen voz ni voto.

Ventajas

- Muchos promotores deciden por simpatía y no por perspectivas económicas de éxito.

Desventajas

- Tienen poca seguridad de planificación, porque no es predecible qué cantidad se alcanzará a través del crowdfunding.

Venture Capital (VC)

El fondo de Capital de Riesgo significa que una empresa invierte dinero de un fondo en startups y nuevas empresas.
La inversión puede ser de hasta unos 100.000 euros.

Ventajas

- Son posibles importes de financiación muy elevados.

Desventajas

- Los fondos de capital riesgo suelen esperar acciones de la empresa y, a menudo, también derechos de codeterminación.
- El objetivo de los fondos de capital riesgo es una salida: es decir, quieren salir después de un periodo definido con el mayor beneficio posible. Esto puede dar lugar a fuertes presiones.

Business Angels

Los business angels (o inversores informales) son particulares que invierten sus activos en empresas emergentes.
A menudo, los business angels son empresarios en activo o antiguos empresarios que tienen un interés personal en tu idea. Las inversiones oscilan entre 25.000 y unos 100.000 euros. A diferencia de los fondos de capital de riesgo, los business angels también toman decisiones basadas en intereses y simpatías personales y no exclusivamente en las perspectivas económicas de éxito.

Ventajas

- Los inversores informales proporcionan acceso a su red y, a menudo, apoyo con su propia experiencia.

Desventajas

- Los inversores informales también quieren salir al cabo de unos años con beneficios.

Programas de incubadora y aceleradora

Un programa de incubadora no es una ayuda financiera clásica.
Incubadora significa incubador. Significa que tú (y tu equipo) debéis transformar vuestra idea, con el apoyo profesional de mentores y coaches, en un concepto empresarial viable.
Los programas de aceleración funcionan de forma similar a los programas de incubadora, pero suelen comenzar en la fase de crecimiento. La financiación inicial es habitual. A diferencia de las incubadoras, cuyos patrocinadores suelen ser instituciones públicas o universidades, los programas de aceleración suelen estar respaldados por empresas.

Ventajas

- Acceso a asesoramiento profesional para la puesta en marcha y apoyo en el desarrollo de un concepto empresarial.

Desventajas

- Sin elevadas cantidades de financiación.

Concursos para empresas emergentes

Los premios en metálico de los concursos para empresas de nueva creación oscilan entre unos pocos miles de euros y 50.000 euros. Pero los concursos no se limitan a los premios en metálico. Al participar, puedes llamar la atención sobre tu idea de negocio y atraer inversores.
En muchos concursos, el premio también incluye un amplio asesoramiento para la puesta en marcha de la empresa y el acceso a redes establecidas de empresas emergentes.

Ventajas

- Aprendes a presentar tu idea de negocio.
- Das a conocer tu idea de negocio a posibles inversores.
- Las buenas clasificaciones en los concursos son un signo de calidad de tu idea de negocio.

Desventajas

- El dinero del premio no suele ser suficiente para financiar completamente tu idea de negocio.

Visite nuestro sitio web si desea más información sobre financiación y oportunidades de financiación

GreenTecLab

- https://gruenderplattform.de/finanzierung-und-foerderung/startup- finanzierung#venture-capital
- https://www.gruenderkueche.de/fachartikel/10-moeglichkeiten-ihr- startup-oder-ihre-geschaeftsidee-zu-finanzieren/