



Opciones de Financiación Para Pequeñas Empresas

Consiga la Financiación que Necesita

Explore las 9 formas comunes de conseguir los fondos que necesita para iniciar su pequeño negocio.

Se ha dicho que “para hacer dinero, se requiere dinero” y esto resulta cierto cuando de montar una pequeña empresa se trata. Es probable que necesite financiación externa para poner su empresa a funcionar. Por ejemplo, puede necesitar ayuda financiera para comprar suministros, rentar equipos o rentar una oficina (para nombrar algunas posibilidades). La pregunta es: ¿cómo conseguir el dinero que necesita?

La buena noticia es que hay varias formas de obtener la financiación que necesita para su empresa. Nueve de ellas se mencionan a continuación.

1. Préstamos bancarios tradicionales

Tradicionalmente, los propietarios de pequeñas empresas han solicitado préstamos en las principales instituciones bancarias. No sorprende que los bancos sean los más importantes prestamistas de las pequeñas empresas y los préstamos que ofrecen suelen tener un bajo costo.

2. Préstamos respaldados por la SBA

A la mayoría de las personas se les ocurre ir al banco para solicitar un préstamo y es una opción que usted podría explorar. Sin embargo, puede ser difícil obtener un préstamo de una importante institución bancaria en términos favorables.

Afortunadamente, puede averiguar sobre otro tipo de préstamos. Por ejemplo, puede solicitar un préstamo para pequeñas empresas a través de la Agencia Federal de Pequeños Negocios (SBA por sus siglas en inglés). Los préstamos respaldados por la SBA se pueden solicitar en varias instituciones financieras y suelen tener tasas de interés más bajas y penalidades menos severas que las de un préstamo bancario tradicional.

3. Microfinanciación colectiva (Crowdfunding)

La microfinanciación colectiva (crowdfunding) consiste en financiar un emprendimiento o proyecto mediante la donación de pequeñas sumas de dinero por varias personas (generalmente extraños vía internet). De cierta manera, la microfinanciación colectiva puede servir para alcanzar dos objetivos al mismo tiempo: conseguir el dinero que necesita para iniciar su negocio y probar en el mercado su producto o servicio.

Si decide seguir este camino, tenga en cuenta que cada sitio de microfinanciación colectiva tiene diferentes reglas, requisitos y restricciones. Por ejemplo, algunos sitios solo le permiten promocionar su negocio por un tiempo limitado, mientras que en otros se pide que usted cumpla la meta que se trazó antes de que pueda recibir los fondos donados. Es importante que usted entienda claramente los términos y condiciones que aplican antes de decidirse por esta opción.

4. Préstamos en línea

Los prestamistas que ofrecen préstamos en línea suelen otorgar préstamos a las pequeñas empresas más fácil y rápido que un banco, aunque con tasas más altas. Por ejemplo, empresas como PayPal ofrecen avances sobre ventas futuras de comercio electrónico a las empresas que califiquen para ello.

En general, los oferentes de préstamos en línea otorgan préstamos más pequeños y con menos barreras de acceso a los dueños de empresas que están empezando. Por supuesto, siempre es importante investigar y saber cuáles son las tasas de interés, las condiciones y las penalidades. Por ejemplo, muchos de estos préstamos tienen tasas de interés mucho más

altas que las de un banco o las de un préstamo respaldado por la SBA y solicitar un préstamo de este tipo puede bajar su calificación crediticia (por lo menos temporalmente), pues la compañía hará una investigación exhaustiva de su historial de crédito antes de que este sea pagado.

5. Bootstrapping (emprender con pocos recursos)

En términos simples, bootstrapping significa hacer todo lo posible para conseguir el dinero que necesita para su empresa. Puede acudir a amigos o amigas y familiares que hayan mostrado interés en sus planes y averiguar si están dispuestos a invertir en su negocio. Podría recurrir a sus ahorros personales, vender algunos de sus activos personales y explorar opciones de crédito para poder “comprar ahora y pagar después”.

La mayor ventaja del bootstrapping es que lo obliga a “pensar de forma austera.” En otras palabras, no incurrirá en gastos empresariales innecesarios hasta que su empresa esté bien establecida. También puede llegar a darse cuenta de que no requiere tanta financiación como pensaba. Por supuesto, el bootstrapping suele ser más efectivo cuando lo complementa con otras de las opciones de financiación mencionadas anteriormente.

6. Préstamos con propósito (Mission-driven loans)

Algunas instituciones ofrecen préstamos “con propósito” diseñados para apoyar emprendimientos cuyo objetivo es crear empleos en comunidades marginadas o de bajos ingresos. Si su empresa estará ubicada en un área así, entonces esta es una opción que valdría la pena explorar, especialmente porque este tipo de préstamos suelen tener tasas de interés favorables. Los prestamistas que ofrecen préstamos con propósito suelen ayudar a quienes no califican para un préstamo bancario tradicional.

7. Microcréditos

¿Y qué si su calificación crediticia no es mala sino “pobre” (en otras palabras, usted no ha hecho muchas compras a crédito)? En ese caso, puede decidirse por los microcréditos.

Los microprestamistas son organizaciones sin ánimo de lucro que ofrecen microcréditos a empresas calificadas. Son muy personales y generalmente se pondrá énfasis en las referencias, la garantía y en cómo se puede respaldar el crédito en lugar de en su calificación crediticia. La tasa de interés de un microcrédito va a ser más alta que la de un préstamo bancario tradicional. Sin embargo, los microcréditos se pueden respaldar más fácilmente, pues sus criterios de aseguramiento no son tan estrictos como los de una institución crediticia de mayor tamaño.

Otra ventaja común de los microprestamistas es la mentoría. Si usted es novato(a) en el mundo de pedir prestado y prestar dinero, lo van a guiar en el proceso de solicitud. También le darán consejos útiles sobre cómo construir crédito y finalmente poder calificar para pedir financiación en la banca tradicional. Además, lo pueden apoyar después de haber solicitado el préstamo con asesoría sobre cómo hacer crecer su empresa.

8. Préstamos entre particulares

Se suelen llamar “préstamos sociales” y básicamente consisten en el préstamo de dinero de una persona a otra. Hay varias plataformas en internet por las que los propietarios de empresas pueden hacer contactos con inversionistas y emprendedores de ideas afines que formen parte de su industria, tales como Prosper.

Este tipo de financiamiento suele funcionar mejor para las empresas establecidas. Puede que necesite entender cómo crear un buen pitch desk para presentar su negocio y hacerlo atractivo para potenciales inversionistas.

9. Competencia de presentaciones de negocio

Una competencia de presentaciones de negocio es una opción de financiación única que puede aplicar solamente para los negocios que se encuentren en un área geográfica específica, estén en cierta etapa del ciclo de ingresos o en una red de emprendedores. De todas formas, vale la pena buscar competencias de presentaciones de negocio patrocinadas por organizaciones de su región o comunidad.

1. Préstamos bancarios tradicionales



Características

- Las tasas de interés suelen ser fijas y muy bajas
- Relación profesional con su banquero
- De libre inversión

Para considerar

- Requiere una buena calificación crediticia
- Tiempos de espera más largos
- Suele requerir garantía

2. Préstamos respaldados por la SBA



Características

- Pago inicial más bajo
- Tasas de interés razonables
- Plazos de pago más largos
- Se pueden utilizar para varios propósitos empresariales

Para considerar

- Papeleo interminable
- Largo proceso de aprobación
- Puede requerir garantía
- Puede limitar sus posibilidades de obtener otro préstamo

3. Microfinanciación colectiva



Características

- Se financia el producto y se valida la idea
- Se construye comunidad y se obtiene retroalimentación
- Pequeños aportes individuales
- Bajo riesgo de obtener altos beneficios

Para considerar

- Las tarifas pueden ser altas y las reglas pueden ser estrictas
- Bajas tasas de éxito
- Los costos iniciales pueden ser altos
- Largo tiempo de preparación (videos, creación y gestión de contenido)

4. Préstamos en línea



Características

- Pagos mensuales, fijos y predecibles
- Tiempo de respuesta bastante rápido
- Requiere menos documentación y esfuerzo
- Libre inversión

Para considerar

- Tasas de interés mucho más altas que en los bancos
- Poco o ningún respaldo
- Puede tener recargo por pago anticipado
- Puede requerir garantía

5. Emprender con pocos recursos



Características

- Se requiere una baja calificación crediticia
- Reduce sus gastos (cuota e intereses del préstamo)

Para considerar

- Puede afectar las relaciones personales
- Los contratos deben ser formales y deben quedar documentados

6. Préstamos con propósito



Características

- Se aceptan bajas calificaciones crediticias
- Se ofrecen préstamos de tasa fija y de tasa variable
- Financiación responsable y justa
- Suelen incluir asesoría

Para considerar

- Plazos de aprobación demorados
- El papeleo puede ser extenso
- Puede requerir garantía
- Distintos plazos de pago

7. Microcréditos



Características

- Plazos de pago favorables
- Tasas de interés razonables
- No se requiere garantía o esta es mínima
- Acceso complementario a asesoría empresarial

Para considerar

- Diseñados para créditos pequeños
- Plazos de pago más cortos
- Se puede requerir un papeleo extenso
- Algunos microcréditos no son de libre inversión

8. Préstamos entre particulares



Características

- Tasas de interés competitivas
- Proceso de solicitud y aprobación rápido
- Amigable con las empresas emergentes
- No se penaliza el pago anticipado

Para considerar

- Diseñados para préstamos pequeños
- Un buen crédito y una buena garantía llevan a mejores tarifas
- El monto de los préstamos suele ser menor que el de los bancos
- Altos montos de penalización por atrasarse en los pagos

9. Competencia de presentaciones de negocio



Características

- Algunas son solo para ciertas industrias
- Se pueden hacer contactos importantes en el mercado
- Contribuye a la validación en el mercado

Para considerar

- Lo puede distraer de otras tareas importantes
- La validación en el mercado puede ser muy restringida
- El tiempo y la energía invertidos en la presentación de negocios pueden superar las ganancias