

Herramientas Fintech para acceder a financiación y mejorar la gestión de una empresa

Guía básica



Tabla de contenidos

1. Introducción	3
1.1. Identificación del documento	3
2. Herramientas fintech	4
2.. Buenas prácticas para mejorar la gestión financiera de tu empresa.....	7
3.. Descripción de herramientas y ejemplos	8
Herramienta 1: Crowdfunding de recompensa	9
Herramienta 2: Crowdfunding de inversión.....	10
Herramienta 3: Crowdfunding de préstamo.....	11
Herramienta 4: Plataformas para factoring.....	12
3. Conclusiones	13

.....

1. Introducción

1.1. Identificación del documento

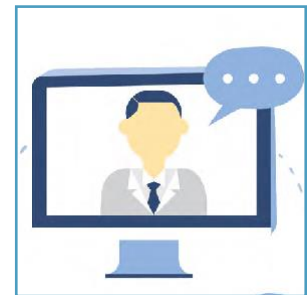
La presente guía recoge la propuesta que desde el programa 'Claves para acceder a la financiación' enmarcada en la plataforma **Conecta Financiación**, proporciona a los emprendedores extremeños a modo de marco recomendado sobre las principales herramientas Fintech existentes para la obtención de financiación y mejora de la gestión de una empresa.

Herramientas Fintech tiene múltiples significados, dependiendo del contexto. En el marco de este documento, entendemos Fintech como cualquier herramienta que puede proporcionar a un negocio una manera alternativa de obtener financiación al margen de las entidades bancarias tradicionales. Esto incluye:



Crowdfunding de recompensa

Mecenas



Crowdfunding de inversión

Microinversores



Crowdfunding de préstamo

Microprestamistas



Plataformas de factoring

Financiación de facturas

2. Resumen de principales herramientas para obtener financiación

1. Fundadores y entorno cercano

Es lo que se conoce en inglés por las siglas 'FFF' (friends, fools, family). Con esta forma tan gráfica de referirse a los inversores del círculo más próximo al emprendedor ('fools' literalmente significa 'tontos o locos' en inglés) los anglosajones ponen el acento sobre el riesgo que implica este tipo de financiación, en la que lo que prima es la relación personal y de confianza casi 'a fondo perdido' entre inversores y emprendedores.

Este tipo de inversión no requiere de grandes justificaciones, y suele conceder flexibilidad en cuanto a plazos de devolución y retorno de la inversión. Por el contrario, normalmente es de escasa cuantía y limitado al arranque.

2. Crowdfunding de recompensa

Esta alternativa está dirigida fundamentalmente a los emprendedores que quieren llevar a cabo una idea y no cuentan con el capital necesario para comenzar. Funciona de modo que muchos microinversores aportan una cantidad para cubrir la necesidad del emprendedor al que desea financiar. Las aportaciones se ven recompensadas con algún tipo de contraprestación relacionada con el proyecto.

Este tipo de inversión es adecuada para proyecto con algún componente social, vanguardista o que permita la identificación del inversor con una idea, una filosofía o un modelo de negocio.

3. Crowdfunding de inversión

Esta variante del crowdfunding consiste en la financiación de empresas por un conjunto de microinversores, mediante la suma de pequeñas aportaciones, que ceden su dinero a cambio de un interés adicional en el momento del retorno del capital.

En los últimos años esta modalidad está creciendo en popularidad, cada vez existen más plataformas y más maduras, y para un microinversor se ha convertido en un vehículo de inversión muy interesante. Es una de las principales herramientas Fintech alternativas existentes actualmente.

4. Business Angels

Es un inversor privado que aporta su capital, su experiencia y contactos en el mercado. Aunque ponen dinero, su perfil es más de empresario y mentor que de inversor propiamente dicho. Tienen un carácter informal.

Por tanto, no sólo aportan capital, también un valioso know-how acerca del negocio y el mercado. La relación con el emprendedor es estrecha y personal. Normalmente sólo acompañan en las primeras etapas del proyecto.

5. Préstamo bancario

La financiación tradicional bancaria en ocasiones es un tipo de financiación muy olvidada por los emprendedores, pero no hay que dejarla de lado. Siempre hay que contemplar las opciones relacionadas con préstamos, ICO, líneas de descuento y demás productos gestionados por entidades financieras.

Este tipo de financiación suele ser más económica que la proveniente de particulares. También es cierto que sólo la lograrán proyectos muy solventes, trabajados y realistas, en los cuales se especifique con mucha precisión para qué se quiere el dinero, y cómo se va a devolver.

6. Financiación pública

Actualmente existen muchas Administraciones Públicas que promueven el desarrollo de iniciativas emprendedoras a través de ayudas y subvenciones. Las subvenciones públicas, en general, son limitadas tanto en cuantía como en el uso que se le puede dar. Deben ser consideradas más como una ayuda o incentivo, principalmente de carácter fiscal, que como financiación propiamente dicha. A nivel estatal cabe destacar ENISA

Este tipo de financiación suele ser sin obligación de reembolso, y de aplicación directa para nuevos proyectos. Por contra, suelen ser de escasa cuantía y nulo impacto directo en el circulante de una empresa. En ocasiones, son rígidas en cuanto a los requisitos y lentas en su aplicación.

7. Crowdfunding de préstamo

El conocido como crowdlending es una forma de financiación colectiva en la que el prestamista no es un banco, sino muchos particulares que buscan rentabilizar sus ahorros. Estos sistemas nacieron gracias a los avances tecnológicos y la dificultad de endeudamiento con préstamos bancarios. Su nacimiento permitió saltarse el banco intermediario y ofrecer una nueva vía de financiación por una parte y de inversión por la otra.

Cada vez más personas se interesan por este tipo de inversión para conseguir un extra de rentabilidad para sus ahorros, por lo que este tipo de plataformas cada vez son más interesantes para obtener financiación por parte de un emprendedor.

8. Capital Riesgo

Son entidades que tienen por objeto la toma de participaciones en el capital de empresas no cotizadas en el primer mercado de la Bolsa. Junto a los bancos, son la otra fuente de financiación 'profesional'. Están reguladas legalmente.

Éste es un tipo de inversión solvente, con todas las garantías legales y fuertes recursos. Suelen invertir en las fases de desarrollo y crecimiento de los negocios. No suelen invertir en las fases iniciales de las empresas, y suelen ser poco flexibles en cuanto a sus exigencias de retorno de la inversión y a la rentabilidad de los proyectos.

9. Plataformas de factoring

El factoring es un instrumento de financiación a corto plazo, destinado a todo tipo de empresas. Es el sistema tradicional que las empresas han estado utilizando para conseguir liquidez a tiempo. El concepto básico consiste en permitir a las empresas adelantar el importe de las facturas de sus clientes a cambio de pagar un tipo de interés.

Tradicionalmente ha sido un servicio ofrecido por los bancos, pero actualmente, gracias al avance de la tecnología, han aparecido plataformas que ofrecen este servicio, pudiendo actuar de manera más eficiente.

2.1. Buenas prácticas para gestionar financieramente tu negocio



Elabora un plan

¿Debes elaborar un plan económico financiero? Sí. Te dará una idea clara sobre a qué precio debes vender, para cubrir tus costes de funcionamiento, y ganar dinero. Realiza una estimación de abajo hacia arriba: así obtendrás una mayor precisión en tus cuentas



Autofinánciate

Casi el 80% de las empresas que comienzan autofinanciándose, sobreviven. Cuando es tu dinero, lo cuidas todo más. Cuando te ha entrado financiación externa a través de un inversor, tiendes a gastar más. ¡No caigas en la trampa de empezar a lo grande!



Ojo a los costes fijos

Reflexiona muy cuidadosamente en cuáles son realmente tus actividades y recursos clave, para identificar claramente cuál es la esencia de tu negocio, y diseñar de esta manera una estructura con los mínimos costes fijos posibles.



Sal pronto al mercado

¡Evita el perfeccionismo! Cuando tu producto o servicio sea lo suficientemente bueno (no perfecto), sácalo a la luz. El dinero empieza a circular cuando empiezas a vender. Céntrate en la función de tu producto, no en la forma.



Dimensionar

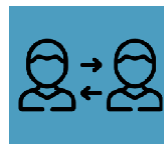
Dimensiona tus activos al tamaño de tu facturación. Piensa constantemente en optimizar tus gastos. En una empresa es mucho mejor reducir un 10% los costes, que aumentar un 10% las ventas. Aplica esta regla para tus proveedores: 'contrata despacio, despide deprisa'

2.2. Descripción de herramientas fintech

Existen dos falsas ideas típicamente asumidas por la mayoría de las personas en cuanto a la obtención de financiación



Necesitas tener dinero para poder obtener financiación externa para tu idea



Es necesario obtener financiación externa para consolidar una idea de negocio

Emprender es una increíble experiencia, pero también un desafío que exige el máximo, en términos de dedicación, creatividad y resiliencia, de los que se deciden a seguir este camino. Muchos emprendedores comienzan su andadura con el convencimiento de que, llegado el momento, conseguirán sin demasiadas dificultades inversión para llevar a buen término su idea.

Pero los datos demuestran que la gran mayoría de las empresas de nueva creación no llegan a recibir nunca dinero de inversores profesionales, y las que lo reciben, deben esperar por término medio de dos a tres años.

Pero, aunque la posibilidad de obtener financiación para nuestro proyecto empresarial es algo muy difícil, se puede conseguir. Hoy en día, el emprendimiento se ha ‘democratizado’: hubo una época la que, la posibilidad de crear una empresa era una actividad restringida a personas con capacidad económica, la cual les permitía acceder a financiación. Hoy en día, esto ha cambiado, y una persona con escasos recursos económicos propios, si tiene una buena idea, el ecosistema emprendedor pone a su alcance los recursos que necesita para llevarla a cabo.

De la misma manera, estudios fiables indican que casi el 80% de las empresas que comienzan autofinanciándose, sobreviven. Por este motivo, siempre es mejor explorar la posibilidad de funcionar sin necesidad de acudir a financiación externa. Cuando es tu dinero, todo lo cuidas más. Y adicionalmente, tener poco dinero desarrolla la creatividad.

Por tanto, podemos decir que, obtener financiación externa para tu negocio, en primer lugar, es perfectamente posible sin disponer de capacidad económica propia, y, en segundo lugar, no es estrictamente necesario para poder consolidar tu proyecto empresarial.

Hoy en día se han ampliado enormemente para un emprendedor las posibilidades de obtener financiación. Sólo debes aprender a dejar de ver las restricciones como enemigas, aprender a ver las oportunidades que encierran y utilizarlas como palancas para llegar mucho más lejos. ¡Te deseamos mucha suerte en esta aventura! 😊

2.2.1. Plataformas de crowdfunding de recompensa

Cada día aparecen nuevas plataformas de crowdfunding que permiten financiar toda clase de proyectos y empresas. Sin embargo, aun conociendo qué es el crowdfunding, puede ser aún más importante conocer qué plataforma puede ser la más adecuada para su idea.

En casi todas las plataformas, la manera de presentar tu proyecto es muy sencilla: darte de alta, enviar la documentación sobre tu proyecto, señalar los días que quieres que esté expuesta a la financiación, y ofrecer las recompensas.

En la siguiente recopilación de plataformas, encontrarás las más importantes, para que te sirva como referencia para identificar la mejor plataforma para tu proyecto.

Kickstarter

El rey de las plataformas de crowdfunding. Han recaudado más que todas las demás plataformas del mundo juntas.

Destinada a proyectos creativos. Tiene que ser un proyecto nuevo y original, para financiar un producto muy claramente definido.

Indiegogo

También es norteamericana, pero su web está traducida al castellano. Al contrario que en la anterior, no tienes una meta, ya que, aunque no llegues al total recaudado, te ingresan lo que has obtenido.

Ulule

La plataforma líder en Europa. Al igual que Kickstarter, funciona con el todo o nada. En todo caso, si el proyecto no alcanza su objetivo de financiación, no cobran ningún tipo de comisión.

Verkami

La más importante en España. Originalmente pensada para proyectos culturales y sociales, aunque cada vez es más amplio el abanico de proyectos. Su tanto por ciento de éxito es muy alto.



2.2.2. Plataformas de crowdfunding de inversión

Son plataformas donde se ofrece una acción de una empresa, una participación en la misma, o compromisos sobre beneficios de esta. Este tipo de financiación está especialmente indicada para proyectos que tengan un modelo de negocio bien definido, y si es posible, con un histórico de métricas.

El crowdlending es una forma de financiación colectiva bastante novedosa, y está adquiriendo una popularidad creciente en los últimos años. Sin embargo, como en cualquier inversión, no todas las ofertas son iguales, con lo que conviene conocer cuáles son las mejores plataformas de crowdlending.

En la siguiente recopilación de plataformas, encontrarás las más importantes, para que te sirva como referencia para identificar la mejor plataforma para tu proyecto:

Mintos

Es la plataforma líder en el mercado. No para de crecer, y para los microinversores ofrece una rentabilidad media de dos dígitos.

Amplia diversidad de préstamos, ausencia de comisiones, mercado secundario y garantía de recompra.

Dozen

Antes 'The Crowd Angel', es una de las plataformas españolas más conocidas. Su filosofía es la de simplificar el acceso a la inversión en startups hasta el punto de que más inversores puedan incluir este vehículo de inversión en su cartera.

Crowdcube

Desde su nacimiento en Gran Bretaña, esta plataforma no ha dejado de crecer, y actualmente es una de las principales referencias.



2.2.3. Plataformas de crowdfunding de préstamo

Son plataformas donde se ofrece un tipo de interés sobre el dinero recibido como contraprestación a las aportaciones recibidas.

Este método lo utilizan empresas que necesitan un préstamo y quieren diversificar sus fuentes de financiación.

Está especialmente indicado para empresas consolidadas que quieren expandir su negocio.

Grow.ly

Plataforma española que nace con vocación de complementar a las entidades de crédito tradicionales.

October

Originalmente francesa, se enfoca geográficamente en España, Italia, Francia y Países Bajos.

La plataforma asigna un nivel de riesgo a cada proyecto, que está directamente relacionado con los rendimientos.

MytripleA

Se dedica principalmente al crowdlending de préstamos, garantizados por una sociedad de garantía recíproca. También ofrecen factoring.

El retorno es algo más bajo que otras plataformas, pero los préstamos están en su mayoría garantizados.



2.2.4. Plataformas para factoring y confirming

Es fundamental para toda empresa agilizar el proceso de sus operaciones a través de una buena gestión de tesorería. Este tipo de plataformas te permiten adelantar el efectivo de tus facturas, para poder conseguir la liquidez que necesitas.

Novicap

Plataforma especializada en financiación de circulante a través de soluciones de factoring y confirming.

Se trata de una plataforma centrada en la facilidad de uso y enfoque práctico, por ejemplo, con cálculos automáticos de precio y posibilidad de obtener financiación en pocos días.

Finanzarel

Una de las plataformas pioneras en ofrecer soluciones basadas en la desintermediación bancaria.

La plataforma, de manera totalmente online, permite subastar facturas y pagarés pendientes de cobro, financiar contratos y órdenes de compra entre una red de inversores.



3. Conclusiones

Hoy en día, se ha ampliado enormemente para un emprendedor la posibilidad de obtener financiación, tanto en las fases iniciales para arrancar tu negocio, como en fases posteriores para expandirlo, así como a nivel operativo para ajustar el flujo de caja de tesorería que necesitas.

Las nuevas fuentes de financiación, alternativas a la financiación tradicional, están emergiendo con fuerza, y adquiriendo una popularidad creciente, alcanzando un grado de madurez tal, que son perfectamente recomendables como vehículos para la obtención de financiación para cualquier idea de negocio. Incluso en determinadas circunstancias, pueden superar a las fuentes de financiación tradicionales en cuanto a su capacidad y utilidad.



