

Guía para el financiamiento de proyectos socio ambientales

Creemos que los desafíos que enfrenta México requieren que todos los actores de la sociedad trabajen juntos. Los proyectos socio ambientales (con o sin fines de lucro) representan modelos de negocio de gran alcance, con un potencial de reducción de la desigualdad por su compromiso con la calidad de vida de las poblaciones vulnerables y para superar los graves problemas de la sociedad, así como la medición y el seguimiento de su impacto en el largo plazo . Sin embargo, estos proyectos están sufriendo enormes retos en su desarrollo, comenzando por la falta de acceso al financiamiento.

Algunos proyectos con impacto social pueden ser negocios comerciales, y por tanto alcanzar una mayor escala. Otros problemas relevantes de la sociedad, a pesar de que pueden generar algunos ingresos, van a necesitar subsidios en el largo plazo, pero no son menos importante por ello. Ambos tipos de organizaciones deben coexistir y tener acceso a un financiamiento adecuado para su éxito e impacto socio ambiental positivo.

Este documento tiene como objetivo presentar los diferentes tipos de instrumentos de financiamiento disponibles para emprendedores socio ambientales. Se presentan los instrumentos adecuados dirigidos a todas las etapas de un proyecto, desde la concepción de una idea, a través de la fase inicial de la estructura del modelo de negocio, su crecimiento y expansión del proyecto hasta su madurez. Vamos a cubrir estos instrumentos, algunas de sus principales características, y cómo cada proyecto puede beneficiarse de la interacción con los diferentes actores en cada caso.

Esperamos que este documento sea una herramienta útil para aquellos que quieran aprender acerca de cómo aprovechar los recursos para trabajar en los desafíos del país y construir un futuro mejor para todos.

Agradecemos a nuestra empresa aliada SITAWI de Brasil, dedicada a la promoción de la inversión responsable el acceso a esta guía.

Índice

[Índice](#)

[Perfil de las finanzas sociales](#)

[Perfiles de proyectos](#)

[Diferentes etapas de un proyecto socio ambiental](#)

[Start-up:](#)

[Crecimiento:](#)

[Expansión:](#)

[Consolidación:](#)

[Instrumentos financieros y las etapas de un proyecto](#)

[Instrumentos financieros](#)

[1. Recursos Propios](#)

[2. Familia, Amigos y Conocidos](#)

[3. Subsidios](#)

[4. Inversión Ángel](#)

[Aceleradoras e incubadoras](#)

[5. Crowdfunding](#)

[6. Crowdequity](#)

[7. Capital de riesgo](#)

[8. Préstamos socio ambientales](#)

[9. Financiamiento bancario](#)

[Medición del impacto](#)

Perfil de las finanzas sociales

El capital puede ser asignado de acuerdo a una serie de criterios: en un extremo, el uso tradicional de capital se orienta principalmente a la búsqueda de un beneficio económico. En el otro extremo, la filantropía, el capital se utiliza para centrarse en el impacto social y ambiental sin retorno financiero.

Entre estos dos extremos, sin embargo, podemos pensar en criterios objetivos y mezclas para el uso de capital. Algunos de ellos incluso permiten rendimientos "de mercado", mientras que otros posiblemente impliquen decisiones entre el impacto social y el rendimiento financiero.

Hoy en día, la cantidad de capital disponible para la inversión es mayor cuanto menor es la concesión que se ha de hacer en términos de rendimiento en comparación con otras consideraciones.

Perfiles de proyectos

Nuestro enfoque en este documento son las herramientas de Finanzas Sociales que apoyan a los proyectos socio ambientales, como se muestra a continuación.

ONG's Tradicionales	Proyectos socio ambientales			Empresas Socialmente Responsables	Empresas Tradicionales
	Organizaciones sin fines de lucro	Negocios sociales con fines de lucro			
Enfoque: Socioambiental Ingresos: Donativos	Enfoque: Socioambiental Ingresos: Donativos y productos o servicios	Enfoque: Socioambiental Ingresos: Productos y servicios Distribuye utilidades: No	Enfoque: Socioambiental Ingresos: Productos y servicios Distribuye utilidades: Si	Enfoque: Financiero con consideraciones socioambientales Ingresos: Productos y servicios Distribuye utilidades: Si	Enfoque: Financiero Ingresos: Productos y servicios Distribuye utilidades: Si
Intención					Rendimiento
Impacto Socio ambiental					Financiero

Diferentes etapas de un proyecto socio ambiental

Resumimos las etapas de evolución de un proyecto en cuatro etapas. Para cada instrumento financiero hay una o más etapas donde es más conveniente su uso.

Start-up:

El proyecto está en la fase de puesta en marcha cuando acaba de comenzar sus operaciones. Por lo general, en esta etapa, aunque ya es operativa, el modelo de negocio no está bien definido, el proyecto no es rentable, y las altas tasas de inversión necesarias hacen que el flujo de caja sea negativo la mayor parte del tiempo. Las empresas a menudo caen en esta categoría durante los primeros años de vida.

Crecimiento:

En la etapa de crecimiento, el proyecto se ha profesionalizado y formalizado sus operaciones. Las empresas en crecimiento están en proceso de maduración del modelo de negocio, y generalmente tienen como característica principal su enfoque en la generación de nuevas fuentes de ingresos. Al final de esta etapa, la compañía ya es rentable, y comienza a generar flujo de caja.

Expansión:

En la fase de expansión, las empresas ya tienen un modelo de negocio probado, fuentes de ingresos relativamente estables, generan flujo de caja y son rentables o tienen superávit. En esta etapa, los proyectos tienden a centrarse en la adquisición de nuevos clientes, introducir nuevas áreas geográficas, entre otras formas de expansión. Aquí es donde comienza el proceso de mejora en la eficiencia y la gestión de procesos.

Consolidación:

En la fase de consolidación, los proyectos son relativamente maduros, tienen un modelo de negocio bien definido y fuentes estables de ingresos. En este punto, el enfoque es en la mejora de la eficiencia y eficacia de las operaciones tales como la reducción de costos de productos, la mejora de los canales de distribución, o el aumento o la profundización del impacto social y ambiental.

Instrumentos financieros y las etapas de un proyecto

	Start-up	Crecimiento	Expansión	Consolidación
Instrumentos Financieros				
9. Financiamiento bancario				
8. Préstamos socio ambientales				
7. Venture capital				
6. Crowdequity				
5. Crowdfunding				
4. Inversión ángel				
3. Subsidios				
2. Familia, amigos y conocidos				
1. Recursos Propios				

Instrumentos financieros

En este documento se abordarán diversos tipos de instrumentos financieros. No hay un mejor instrumento que otro – cada uno tiene ventajas y desventajas, y por lo general algunos son más apropiados, teniendo en cuenta la etapa de maduración, el perfil y otras características del proyecto.

El primer instrumento a abordar son los **recursos propios**, es decir, los recursos propios del emprendedor. Este suele ser el tipo más común de financiamiento para las empresas incipientes.

Amigos, familiares y conocidos también son fuentes habituales de fondos con respecto a la creación de empresas. La cercanía del inversionista con el emprendedor y la confianza tienden a facilitar este tipo de financiamiento.

Las plataformas en línea de financiamiento colectivo – **crowdfunding** – presentan otra opción para financiar nuevas ideas. En general, el emprendedor ofrece una recompensa a cambio de asistencia financiera. Recientemente, surgieron plataformas de inversión colectiva para el capital, llamados **crowdequity**.

La inversión privada de mayor volumen juega un papel importante en el financiamiento de nuevas empresas. Este tipo de recursos, sin embargo, está limitado para proyectos sociales y medioambientales con fines de lucro. El capital empleado en el desarrollo de ideas y nuevos negocios, se le da el nombre de **capital semilla**. Para los negocios en etapas tempranas (y piloto), se le da el nombre de **inversión ángel**. Estas dos modalidades de financiamiento a menudo tienen cierta sobreposición, ya que trabajan en proyectos en etapas similares.

Para apoyar proyectos en estas fases, existen **aceleradoras**, que son empresas que trabajan en el desarrollo y la aceleración para la creación de empresas, principalmente a través de pequeñas contribuciones y apoyan en el proceso de tutoría, a cambio de recibir una pequeña participación, por lo general en un proceso que dura de 3 a 6 meses. Por otro lado, las **incubadoras** suelen estar relacionadas con proyectos de innovación académicos y tecnológicos y de generación de conocimientos de vanguardia.

El capital privado para la etapa más avanzada, en negocios con modelo de negocio probado y alto potencial de crecimiento, pasa a través de fondos de **capital de riesgo**. Estos fondos invierten una cantidad significativamente mayor de capital en comparación con los inversionistas ángel y capital semilla. Cuando un fondo de este tipo trabaja con compañías con un mayor grado de madurez, su estrategia de salida principal es llevar la empresa a la bolsa de valores o capital privado.

Los instrumentos de capital no requieren garantía y pago de intereses, sin embargo, los inversionistas se quedan con una participación en el proyecto (utilidades – en el caso de distribución de dividendos, o participación en la propia empresa – en el caso de un evento de compra o venta de la empresa)

Por el lado del sector público, existen programas de apoyo a la innovación. Este tipo de instrumento financiero, se le da el nombre de subsidios, en el que el gobierno realiza convocatorias públicas para la selección de organizaciones o proyectos a apoyar, tradicionalmente centrado en la innovación.

Las organizaciones que trabajan con préstamos socio ambientales son otra opción de financiamiento – aunque sigue siendo un modelo poco difundido, los esfuerzos de este tipo de financiamiento se concentran en las organizaciones sociales que gestionan fondos de préstamos para este tipo de inversión.

Algunos bancos comerciales y bancos de desarrollo también ofrecen líneas de crédito especiales para estos proyectos, pero en mayor volumen y con un nivel de exigencia muy por encima de las garantías, y son de difícil acceso.

Por último, el **financiamiento bancario** tradicional es también una opción para fondear proyectos. Sin embargo, la falta de historial crediticio y el alto riesgo de los proyectos nuevos a menudo hacen inviable este instrumento, haciendo que muchos emprendedores adquieran un préstamo personal con los bancos para financiar la empresa.

Los instrumentos de deuda no crean vínculos a largo plazo con el emprendedor. Una vez que la deuda se paga se termina la relación, sin embargo, las deudas requieren el pago de intereses, además de garantías.

1. Recursos Propios



Fuentes de financiamiento: Emprendedor

Etapas: Start-up

Valor promedio: \$10,000 - \$ 500,000

Contraparte: -

El instrumento

La primera fuente de recursos

La primera fuente de financiamiento para proyectos socio ambientales generalmente comienza con los recursos del propio emprendedor.

Al tener una idea, el emprendedor por lo general requiere de capital inicial para cubrir los costos básicos de un emprendimiento socio ambiental (construcción de página web, gastos administrativos y legales, desarrollo de productos, etc.), además de los costos propios de la vida personal del emprendedor – que normalmente hace que el proyecto se convierta en su actividad principal.

En esta etapa de negocios (start-up), hay pocos jugadores dispuestos a prestar fondos – los riesgos son extremadamente altos, el modelo de negocio aún no se consolida y la compañía aún no es rentable ni genera flujo de efectivo.

Las ventajas

Participación integral

Hay varias ventajas del uso de recursos propios como capital inicial – el emprendedor no tiene que pasar los rigurosos análisis (buro de crédito, plan de negocios, etc.) – ya que el recurso proviene directamente del propio socio – fundador del proyecto.

Por otra parte, en el caso de un proyecto con fines de lucro el emprendedor tiene el control del 100% del capital, ya que no es necesaria la transferencia a cualquier otro agente.

La aportación de los recursos personales es también una buena señal para posibles inversiones futuras. Esto significa que los socios fundadores de la empresa están dispuestos a correr el riesgo de capital en su negocio, que puede ser mayor seguridad a los otros inversionistas interesados en el proyecto.

Las desventajas

Los límites financieros

Por otro lado, son pocos los emprendedores que disponen de suficientes recursos para invertir en el negocio, lo que hace que esta opción no siempre esté disponible, y que cuando esté disponible puede no representar la cantidad suficiente para las necesidades del proyecto.

Además de las limitaciones financieras potenciales, el emprendedor asume totalmente los riesgos de negocio – cosa que no ocurre cuando un inversionista o institución externa entra con aportaciones de capital.

Quien lo hace

Los emprendedores

En el caso del uso de recursos propios, los actores terminan siendo los propios emprendedores. Hay varias formas de financiar su propio desarrollo: desde el uso del capital financiero, al uso del efectivo proveniente de la venta de activos.

El uso de la tarjeta de crédito personal, y otros métodos de financiamiento personal también son modalidades bastante comunes, pero aumentan significativamente el riesgo y el costo para el emprendedor.

2. Familia, Amigos y Conocidos



Fuentes de financiamiento: Personas físicas

Etapas: Start-up

Valor medio: \$ 100,000 – \$ 1,000,000

Contraparte: Participación o interés

El instrumento

El círculo de confianza de los más cercanos

La categoría de familiares, amigos y conocidos, es uno de los métodos más comunes de financiamiento de las nuevas empresas.

Al agotar sus propios recursos, o ante la falta de los mismos, el emprendedor recurre a la familia, amigos y conocidos para financiar su idea.

En esta categoría de financiamiento, la negociación es a menudo bastante informal, ya que en la mayoría de los casos, el emprendedor negocia con personas que están dentro de su círculo de confianza.

Este tipo de aportaciones pueden darse en forma de capital (participación en la empresa – en caso de tener fines de lucro) o deuda convertible (deuda con la posibilidad de conversión a acciones) o en forma de préstamo tradicional, dependiendo del grado de sofisticación de las negociaciones.

Las ventajas

Una relación amistosa

Por estar presente en el círculo de confianza del emprendedor, las negociaciones con la familia, amigos y conocidos es por normalmente bastante amistosa.

Además del tono de las negociaciones, la agilidad del proceso también representa una gran ventaja. En la mayoría de los casos, un proceso de financiamiento flexible es de suma importancia para la empresa – es común que los inversionistas/prestamistas no exijan contratos (que en su mayoría son largos, complejos y costosos), ni condiciones o garantías especiales.

Las desventajas

Recursos con lazos de afecto

Si bien las negociaciones pueden seguir un camino mucho más agradable que negociar con inversionistas desconocidos para el emprendedor, existen riesgos asociados con esta categoría de financiamiento.

En la mayoría de los casos, el amigo o miembro de la familia no es un inversionista profesional, y no tiene conocimiento de las finanzas y los negocios, lo que puede provocar diversos malentendidos. Desde un malentendido en la relación con la propia empresa, el tiempo de recuperación de la inversión, e incluso los riesgos involucrados en el éxito de la empresa, son muchos los factores específicos que pueden causar fricción entre el emprendedor y el inversionista.

Por otra parte, como se discutió en la sección anterior, es común que este tipo de acuerdo no implique la protección legal que protegen a ambas partes. Por lo tanto, las dos partes están expuestas a riesgos.

Quien lo hace

Networking

En este caso los actores son conocidos, amigos o familiares del emprendedor. Por lo tanto, no existe una red formada para estos inversionistas – solamente su propia red personal y profesional.

3. Subsidios



Fuentes de financiamiento: Sector Público

Etapas: Start-up

Valor medio: \$ 20,000 – \$ 20,000,000

Contraparte: -

El instrumento

Incentivos del gobierno

Los subsidios son un tipo de instrumento de financiamiento e incentivos de política pública y donde el estado aplica fondos públicos en proyectos con el fin de compartir costos y riesgos con el sector privado.

Típicamente, este instrumento está relacionado con la innovación y desarrollo de sectores específicos y productos puntuales. Así que no es raro que los subsidios estén enfocados en áreas de tecnología, innovación y generación de conocimientos de vanguardia.

Los recursos a fondo perdido por lo general se llevan a cabo a través de convocatorias públicas donde las empresas y los emprendedores se inscriben para competir por el recurso y los beneficios de un programa en particular.

Hay varios mecanismos de apoyo. Algunos trabajan como apoyo financiero reembolsable, apoyos a fondo perdido (no reembolsable) que puede aplicar a un porcentaje de los recursos por parte del gobierno y otro porcentaje por parte del emprendedor, e incluso como inversión en participación.

Vale la pena señalar que cada convocatoria tiene sus reglas de operación, por lo que se requiere el estudio de los requisitos para que el registro del plan de negocios del emprendedor esté de acuerdo con el organismo de apoyo y lograr que el proyecto sea registrado.

En México el INADEM encabeza las convocatorias para emprendedores socio ambientales y de innovación, aunque organismos como el CONACYT, o la secretaría de economía tienen sus fondos propios con reglas de operación específicas.

Las ventajas

La alta disponibilidad de los recursos

La mayor ventaja de los programas de subsidios es el incentivo dado por el sector público. Dado que los programas están orientados a la promoción de sectores productivos estratégicos para el país, las condiciones del programa son a menudo bastante atractivas para el emprendedor.

También hay líneas de crédito proporcionados por el sector público a tasas subsidiadas para ciertos sectores y propósitos específicos. Por ejemplo, a través de BANRURAL o NAFINSA.

Este tipo de línea puede favorecer al emprendedor que opera en un área de interés estratégico para el gobierno, con bajas tasas de interés (o incluso sin interés) y cantidades altas de recursos.

Las desventajas

Restricciones para inscribirse

Por otro lado, no todos los proyectos entran dentro de las convocatorias del gobierno.

Al tener un mayor número de condiciones y características, los órganos de gobierno que revisan los proyectos requieren más procesos burocráticos para la entrega de los recursos y la entrega tiende a ser bastante lenta.

Quien lo hace

Organismos gubernamentales

Por la naturaleza de los subsidios fiscales y las condiciones especiales de financiamiento para la inversión, los programas de subsidios son, invariablemente, organizados por el gobierno.

Hay que estar al pendiente de las distintas convocatorias del INADEM, las secretarías de estado y los consejos estatales de innovación y de ciencia y tecnología.

4. Inversión Ángel



Fuentes de financiamiento: Inversionistas privados

Etapas: Start-up

Valor medio: \$1,000,000 – \$ 5,000,000

Contraparte: Participación accionaria

El instrumento

La primera etapa de capital de riesgo

Este tipo de financiamiento – que aparece exclusivamente en las empresas con fines de lucro – se da a través de la inversión de recursos financieros de un inversionista en el proyecto a cambio de una participación accionaria minoritaria. Por lo general, este tipo de inversión se realiza por personas con recursos disponibles y apetito por el riesgo de invertir en empresas de nueva creación.

El perfil del inversionista suele ser un emprendedor o ejecutivo con una influencia y capital considerable, que destina una parte de sus activos a nuevos proyectos, considerados de alto riesgo.

Dentro del mundo del capital de riesgo, el inversionista ángel actúa en la primera etapa de la empresa, con inversiones que oscilan entre \$ 1,000,000 y \$ 5,000.000.

Es común que un grupo de 2 a 5 inversionistas ángel se unan en el momento de la inversión, con el fin de diversificar el riesgo y compartir el compromiso con el proyecto.

Como el riesgo de este tipo de inversión es muy alta – el inversionista ángel requiere niveles extremadamente altos de rendimiento – algo entre 10-30x la inversión inicial en un período que varía de 4-7 años.

Las ventajas

Experiencia en gestión de recursos

Una de las grandes ventajas de tener un inversionista ángel en el proyecto es la experiencia que trae en la gestión, estrategia y varios otros temas que son críticos para el éxito de un proyecto socio ambiental.

Las redes (networking) del inversionista también son un activo muy valioso en este momento. Cuando se trata de temas específicos es común que el inversionista tenga una red de contactos que pueden ayudar al emprendedor en importantes decisiones.

Por ser una persona física o un grupo de personas, el proceso de inversión es bastante ágil en comparación con el proceso de grandes fondos de inversión en la participación accionaria, y permite una mayor flexibilidad en las negociaciones.

Las desventajas

Capital limitado

Al igual que otros tipos de inversión en participación accionaria, la gran mayoría de los inversionistas entran en el negocio ya pensando en una estrategia de salida. Por lo tanto, vale la pena estar alerta y preparado para el momento de la salida del inversionista.

Por otra parte, en la mayoría de los casos los inversionistas ángel no están dispuestos a ir a una segunda ronda de inversión (conocida como *follow-on*), que es bastante común en los fondos más grandes.

Quien lo hace

Red descentralizada

El mercado para este tipo de inversionista es bastante disperso, sin embargo, en México existen redes de negocios que agrupan a estos inversionistas.

Aceleradoras e incubadoras



Recursos con mentoría

Las aceleradoras e incubadoras son empresas dedicadas al desarrollo de las empresas en la fase de start-up. Generalmente, las incubadoras están más relacionados con el medio ambiente científico y académico, mientras que las aceleradoras están más relacionadas con el entorno empresarial.

Mientras que las incubadoras están a menudo más centradas en las directrices para los programas de innovación, convocatorias de gobierno y otros incentivos, por lo general la aceleradora funciona contribuyendo con pequeñas cantidades financieras en la empresa a cambio de un porcentaje de participación (que por lo general varían entre el 5 y 20%).

En el caso de aceleradoras después de la inversión, la compañía selecciona algunos de los beneficios de la red de aceleración/incubadora, que van desde la tutoría de ejecutivos con experiencia para acceder a la red de networking, incluyendo el uso de espacio físico – oficina – de la aceleradora.

Por lo general, el proceso de selección en ambos casos es bastante amargo. En aceleradoras reconocidas, la tasa de aceptación varía entre 1 al 5% de las solicitudes recibidas. Mientras que las incubadoras tienen una tasa de aceptación de alrededor del 10%.

Las incubadoras pueden ser una opción para las empresas que son intensivas en capital intelectual – por lo general relacionadas con la tecnología y el conocimiento técnico avanzado. El acelerador puede ser una buena opción para las empresas que tienen un gran potencial para crecer rápidamente con sólo una pequeña inyección de capital y un poco de experiencia de gestión.

5. Crowdfunding



Fuentes de financiamiento: colectiva

Etapas de financiamiento: Start-up y crecimiento

Valor promedio: \$10,000 \$ - \$ 500,000

Contraparte: Reconocimiento/recompensas

El instrumento

Financiamiento colectivo

El Crowdfunding está ganando más espacio entre las formas de financiamiento de negocios. Esta forma de financiamiento es básicamente una plataforma en línea que conecta a los emprendedores con los fondeadores interesados en la iniciativa.

En los últimos años, varias plataformas en línea se han puesto en marcha para ayudar tanto al emprendedor en la campaña de recaudación de fondos, como a las personas interesadas en participar en el financiamiento del proyecto.

El emprendedor registra su proyecto en la plataforma en línea, generalmente con un video explicativo de corta duración, anuncia la cantidad de recursos necesarios para llevar a cabo la idea, y organiza las recompensas de acuerdo con el valor aportado.

Si el proyecto no alcanza los recursos suficientes para realizarse, la cantidad aportada se regresa a los aportantes, y el proyecto deja la plataforma. Si el proyecto alcanza la meta, el emprendedor genera las recompensas de acuerdo con el plan anunciado.

Las recompensas vienen en muchas formas. Pueden ser el producto o servicio que se está desarrollando, un agradecimiento público, o incluso una reunión con los emprendedores.

Uno de los aspectos más importantes de crowdfunding es el diseño de la comunicación al público - videos y otros contenidos son parte fundamental para el éxito del financiamiento.

Las ventajas

Apoyo de la comunidad

Una de las grandes ventajas del crowdfunding es la validación que la empresa recibe del mercado en el caso de que el financiamiento alcance su objetivo de recaudación.

Además, la campaña de financiamiento termina siendo en sí misma una fuerte campaña de marketing, con misión, visión y valores de los proyectos para el público en general – tanto para inversionistas potenciales, como posibles futuros clientes.

La mayoría de las plataformas también permite la interacción entre los usuarios y los emprendedores, por lo que el proyecto puede ser mejorado por el emprendedor después de algunas series de preguntas y respuestas más los comentarios de los usuarios acerca de lo que fue presentado.

Una de las recompensas más comunes en los portales de crowdfunding, la posibilidad de pre-venta, es también una gran ventaja para el emprendedor.

Las desventajas

Restricciones de captación

A pesar de sus muchas ventajas, existen varias desventajas en este mecanismo. La restricción en la cantidad de fondos que se pueden levantar es una de estas desventajas.

Además de las restricciones a la cantidad recaudada por los proyectos, no hay restricción en las cantidades aportadas por los usuarios, lo que limita el alcance del financiamiento.

Quien lo hace

Los emprendedores

En México los principales actores en el sector son crowdfunder.mx, fondeadora.mx, e idea.me, algunos afiliados en la asociación de plataformas de fondeo colectivo (afico.org). Sin embargo, otras plataformas se han creado en los últimos años, y el medio ambiente del financiamiento colectivo es cada vez más próspero.

6. Crowdequity



Fuentes de financiamiento: Inversionistas privados

Etapas: Crecimiento

Valor promedio: \$ 2,000,000 – \$ 20,000,000

Contrapartida: Participación accionaria

El instrumento

Fuente de recursos complementarios

Al igual que en el crowdfunding, el crowdequity es un medio por el cual los inversionistas realizan pequeñas inversiones en la empresa, pero a diferencia de crowdfunding, lo hacen a cambio de una participación – por lo que se convierten entonces en socios-inversionistas.

Esta modalidad es todavía bastante nueva en el mercado de financiamiento de proyectos, sin embargo, varias plataformas en línea han aparecido en los países más desarrollados (en particular, los EE.UU. y otros países europeos).

En México hay pocas iniciativas, pero a medida que la confianza del público mexicano para hacer negocios por Internet aumenta, se espera que este tipo de plataforma se vuelvan más comunes.

Las ventajas

Inversionistas calificados – más recursos

A pesar de que el nombre del instrumento hace referencia a la participación (acciones), el tema de la deuda tradicional es más común, así como la deuda convertible – lo que aumenta las alternativas para los emprendedores para financiar sus proyectos, además de facilitar el proceso, ya la emisión de deuda es un proceso más simple que la emisión de acciones.

Una de las grandes ventajas de las plataformas crowdequity es generar un ambiente en el que los emprendedores y los inversionistas puedan conectar más fácilmente. Esto elimina la barrera de la distancia física, aumentando el

número de emprendedores y de inversionistas activos en un entorno (en este caso, virtual). Por lo tanto, la cantidad de recursos disponibles aumenta significativamente, así como las posibilidades que un proyecto reciba inversión.

Las desventajas

La sofisticación restringe las buenas ideas

Vale la pena señalar, sin embargo, que el proceso de invertir en participaciones de capital o deuda convertible es mucho más complejo que la de crowdfunding.

La complejidad y cantidad de información requerida es mucho mayor, ya que aborda cuestiones tales como plan de negocios, valor de la empresa (valuación), condiciones para la emisión de deuda, entre otros.

Por lo tanto, con el fin de atraer la inversión en una plataforma de este tipo, el emprendedor necesita una estructura más sólida. Por un lado, este nivel de demanda aumenta la calidad de los proyectos presentados, y por el otro restringe la participación de proyectos que podrían ser interesantes.

Quien lo hace

Portales con estructura

La alta sofisticación requerida para los portales de este tipo de instrumentos establece una importante barrera de entrada para estas plataformas. Los certificados de seguridad, verificación de identidad y calificación de los inversionistas y los emprendedores reducen el número de jugadores en el mercado.

En México, los sitios más activos en este tipo de instrumentos son crowdfunder.mx y playbusiness.mx.

7. Capital de riesgo



Fuentes de financiamiento: Fondo de inversión

Etapas: Crecimiento y expansión

Valor promedio: \$ 1 millón – \$ 100 millones

Contrapartida: participación accionaria

El instrumento

Fuente de recursos avanzados

Así como los inversionistas ángeles, los fondos de capital de riesgo trabajan con la inversión de capital privado a cambio de una participación relevante en el riesgo-beneficio (que por lo general oscila entre el 10-40%). El objetivo en estos casos es la venta de esta participación en el largo plazo (3-7 años) con una ganancia significativa en su valor.

El rendimiento de este tipo de fondos se produce normalmente en empresas con un modelo de negocio que ha sido validado, es decir, ha pasado la etapa llamada de startup, y se centra en proyectos con alto potencial de crecimiento.

Tradicionalmente enfocados en empresas de tecnología, actualmente estos fondos tienen un espectro muy amplio, por lo que es posible que las empresas de diversos sectores aplique para la inversión.

Después de una etapa de selección rigurosa, el fondo elige algunas empresas para invertir – es en este momento que el emprendedor y el inversionista negocian el valor de la inversión que se va a realizar, es decir, el porcentaje de la empresa que vale la inversión realizada.

Recientemente, se crearon fondos de capital de riesgo que buscan alinear el retorno financiero con el impacto social o ambiental. Estos son los llamados Fondos de Inversión de Impacto.

Las ventajas

Alta cantidad de capital

Además de una cantidad bastante significativa de recursos, la empresa también se aprovecha de la experiencia y los conocimientos de los gestores de fondos, así como su red de networking.

Otra gran ventaja es que este tipo de fondos normalmente tienen altas cantidades de capital disponible. Por lo tanto, una nueva ronda de inversión (de seguimiento), puede ser viable para apoyar una posible expansión de la empresa.

Las desventajas

La negociación de la carta de Intención

Uno de los mayores inconvenientes de la inversión de los fondos de riesgo está en la negociación de los términos del contrato inicial, llamado carta de intención. Si el contrato no se negocia correctamente, el emprendedor puede perder parte importante del control de la gestión de la empresa.

Por otra parte, ya que la empresa recibe grandes cantidades de capital, es común que el emprendedor tenga que otorgar una participación accionaria significativa de la compañía.

Otra desventaja es que se sabe que el fondo tiene un horizonte de inversión de corto a mediano plazo.

Quien lo hace

Diferentes fondos

Hay varios perfiles de fondos de riesgo en el mercado. La mayor diferencia suele ser el enfoque en las inversiones que busca, y la etapa en la que se encuentra la compañía.

Cuando un fondo invierte en compañías establecidas con docenas de ventas o cientos de millones, la principal estrategia de salida es la emisión de acciones en la bolsa (IPO), a menudo llamado capital privado.

8. Préstamos socio ambientales



Fuentes de financiamiento: organizaciones financieras sociales

Etapas: Expansión y madurez

Valor medio: \$ 500,000 - \$ 10,000,000

Contraparte: Las garantías, si están disponibles

El instrumento

Préstamo de bajo costo

Los llamados préstamos socio ambientales son una herramienta financiera que funciona como un préstamo tradicional, sin embargo, el crédito está aprobado para propósitos y entidades con el objetivo específico de interés social y/o ambiental.

En México, esta categoría es aún incipiente - el emprendedor tiene un menor número de opciones de oferta, y el volumen de este tipo de línea de crédito es aún muy baja.

Sin embargo, vale la pena señalar que el perfil de las instituciones financiadoras a menudo está más centrado en el beneficio del uso de los recursos, que en obtener ganancias económicas mediante interés.

Las ventajas

Capital con bajo costo

La mayor ventaja de este tipo de instrumento es las bajas tasas de interés vigentes. El objetivo de los proveedores de este tipo de préstamo es la promoción de las actividades a financiar, por lo que es común que las tasas aplicadas sean significativamente inferiores a las tasas de las líneas de crédito tradicionales.

También es común que estas líneas de crédito sean menos exigentes en términos de garantías que las exigidas por los bancos comerciales en las líneas tradicionales - lo que facilita el proceso, tanto en términos de agilidad, como de factibilidad.

Las desventajas

Cantidades restringidas

La mayor desventaja de este tipo de instrumento es la baja cantidad de recursos disponibles. El volumen de recursos suele ser bastante limitado, y por tanto el alcance del instrumento también acaba siendo muy limitado.

Quien lo hace

Pocos

Desafortunadamente, hasta la fecha hay pocos agentes que trabajan con este tipo de instrumentos, por lo general, este tipo de préstamo es otorgado por entidades del tercer sector (ONG), sin embargo, ya hay líneas de crédito con el mismo propósito que se ofrecen por los bancos comerciales y bancos de desarrollo.

En México, Ecovalores y el banco del bien común actúan en este tipo de financiamiento.

9. Financiamiento bancario



Fuentes de financiamiento: Instituciones financieras

Etapas: Expansión y madurez

Valor promedio: \$ 100,000 – \$ 10,000,000

Contraparte: Tasas de mercado, garantías

El instrumento

Fuente de recursos tradicional

El financiamiento bancario es uno de los métodos más tradicionales de financiamiento. Sin embargo, se limita casi exclusivamente a empresas maduras con fuentes de ingresos relativamente estables y garantías tangibles.

Este instrumento se compone principalmente de recibir fondos de un banco comercial para un fin determinado (dependiendo de la línea de crédito y la institución no es necesario definir el uso de los recursos).

Los emprendedores en una etapa inicial, por lo general tienen grandes dificultades para obtener financiamiento de los grandes bancos. Dos factores son determinantes para este tipo de préstamo: el llamado historial crediticio – el historial de pagos – y el análisis de crédito.

Los emprendedores en una etapa temprana, prácticamente no tienen historial crediticio, o tienen un perfil de crédito que se considera demasiado arriesgado para la gran mayoría de los bancos comerciales.

Por lo tanto, el financiamiento bancario termina siendo un instrumento de financiamiento viable para empresas con un mayor grado de madurez, más tiempo de operación, y con garantías más claras (los activos fijos se utilizan comúnmente como garantía).

Dada la dificultad de tomar un crédito a nombre de la propia empresa, es bastante común por parte del emprendedor tomar el crédito como persona física a fin de aportar los fondos a la empresa.

Esta práctica, sin embargo, hace que los emprendedores terminen tomando el crédito a tasas muy altas – minando tanto la salud financiera de la empresa, como la de él propio emprendedor.

Las ventajas

Relación oportuna

La principal ventaja de tomar financiamiento a través de un banco es que este no se involucra en el negocio en sí – como es el caso de muchos otros instrumentos que hemos visto hasta ahora.

Desde el momento en que el deudor realiza sus pagos a tiempo, la relación con el banco termina, y el emprendedor sigue con la gestión del negocio de forma independiente.

Los bancos comerciales también trabajan con diversas líneas de financiamiento, lo que puede significar la flexibilidad en la elección de los términos del préstamo – a diferencia de otros organismos / instituciones que pueden estar más restringidos en sus términos.

Las desventajas

Altos requisitos

El principal inconveniente, sin embargo, es la dificultad de ser aprobado para un préstamo. Los bancos comerciales son muy exigentes en términos de seguridad y riesgos (en México los requisitos son aún más altos), lo que hace que el proceso de apertura de crédito consuma bastante tiempo y sea burocrático.

Quien lo hace

Diferentes bancos

Los principales actores en este caso son los bancos comerciales que operan en el país. Cada banco tiene un perfil diferente – existen bancos más conservadores en relación con el riesgo que están dispuestos a tomar, mientras que algunos son más agresivos en este sentido (y por lo tanto tienen líneas de crédito más caras).

La medición del impacto

La medición del impacto social y ambiental es necesaria para los actores involucrados en el proyecto. Para el emprendedor socio ambiental la medición es una importante herramienta de análisis y apoyo en la toma de decisiones. Para los inversionistas la medición socio ambiental es fundamental para la evaluación del impacto de un proyecto específico. En cuanto a las partes interesadas de un proyecto, la medición es importante para monitorear el impacto que este proyecto tiene.

A partir del crecimiento de la inversión de impacto, surgen diversas iniciativas de las organizaciones del sector – en particular las organizaciones internacionales sin fines de lucro. Uno de ellos es el GIIN – Global Impact Investing Network (Red Global de Inversión de Impacto). GIIN creó el IRIS – Impact Reporting and Investment Standard (Normas de reporte de inversión de impacto), que hoy es uno de los conjuntos de indicadores más utilizados por el ecosistema socio ambiental.

Las métricas de IRIS abordan diversos temas – desde la salud a la energía, la educación al uso del agua, entre otros. A modo de ejemplo, la reducción del número de kWh de consumo de energía a través de prácticas de construcción sostenible. Otra métrica relacionada con el medio ambiente, se refiere al número de hectáreas de superficie ecológica protegida. Varias otras métricas abordan diferentes temas de interés para la medición del impacto de la organización.

Otro sistema de métricas bastante difundido es el SROI, o Retorno Social de la Inversión – una referencia a la medida tradicional de análisis de las inversiones financieras, ROI, o retorno de inversión. En general, el SROI se centra en medir en términos monetarios el impacto socio ambiental de una inversión.

El uso de otras prácticas también puede ser benéfico en la medición de impacto. Los ensayos de los grupos de control al azar ampliamente utilizados en experimentos científicos, pueden ser una opción para medir el efecto de una práctica en particular. Por otra parte, el análisis de costos unitarios (es decir, un análisis del costo de los servicios ofrecidos por diferentes organizaciones – costo de servicio de educación ofrecidos por una ONG vs. el mismo servicio ofrecido por el gobierno) es también una práctica que puede ser adaptada a la medición.

Todos los sistemas tienen limitaciones y su adecuación deberá ser evaluada por el emprendedor a partir de su teoría del cambio (conjunto de metas de cambio social con las hipótesis de cadenas causa-efecto y las intervenciones propuestas).