

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
01/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	2	¿COMO FINANCIAR UN NUEVO NEGOCIO?	25,2x23,3	\$ 5.295.016

Bci Educación financiera Bci PARA EMPRENDEDORES



CLASE 9 DE 12
EMPRENIMIENTO

Este es un programa de educación financiera para personas y emprendedores desarrollado por el Bci y El Mercurio, con el apoyo de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo, y se publicará quincenalmente en estas páginas. Próxima clase: Oportunidades de financiamiento. Más información en www.educacion.emol.com.

SÁBADO 1 DE DICIEMBRE DE 2012

¿CÓMO FINANCIAR UN NUEVO NEGOCIO?

Cada vez es más común que en nuestro país la gente se interese por iniciar un negocio. Obviamente el emprendimiento y la puesta en marcha de una nueva empresa puede ser una tarea compleja que requiere tomar en cuenta varios factores, entre ellos el financiamiento.

Aquí surge una pregunta casi obligada: ¿de dónde obtener el dinero necesario para iniciar un negocio? Sin duda, una interrogante difícil que también tiene una respuesta un tanto ambigua y amplia: depende. Pero veamos algunas ideas generales.

¿CON CUÁNTO DINERO INICIAR?

Diversas experiencias y evidencias, sobre todo en países más desarrollados, muestran que en realidad no se necesita mucho dinero para iniciar un negocio.

Según la agencia estadounidense para la pequeña empresa SBA, un 98% de los nuevos negocios de Estados Unidos comienza sólo con el dinero de los propios emprendedores, que en promedio es un monto no mayor a US\$ 20.000 (unos 10 millones de pesos chilenos aproximadamente).

En Chile, los datos del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) han estimado que en promedio los emprendedores inician sus negocios con menos de \$7 millones. Así, grandes empresas tan conocidas como Apple, Dell Computer o en Chile Cencosud (Jumbo, Paris, Easy, etc.) se iniciaron con montos muy bajos.

¿CUÁLES SON LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO?

Una nueva empresa tal como su nombre lo indica, no tiene "historia", lo cual hace complejo el tener acceso a financiamiento tradicional (deuda) y, por lo tanto, en las primeras etapas de su vida obtiene financiamiento generalmente de fuentes informales o en el caso de nuestro país a través de fondos públicos que el gobierno establece a manera de subsidios, donde incluso muchos de ellos son no reembolsables, lo cual es una ventaja para el emprendedor.

La infografía "Etapas de evolución de una empresa y cadena de financiamiento", publicada en esta página, muestra de forma resumida el ciclo de vida de una empresa, desde su creación y sus diferentes necesidades de financiamiento. El tener buen financiamiento en las etapas tempranas de la vida de una nueva empresa es muy relevante para ayudar a sortear el "valle de la muerte", período que va más o menos desde la concepción y puesta en marcha del negocio hasta los cuatro años, etapa en la cual la gran mayoría de las nuevas empresas desaparecen principalmente porque no son rentables. Veamos con un poco más de detalle las fuentes de financiamiento más relevantes para la creación de una nueva empresa:

- **Las 4Fs:** Son el "puntapié" inicial de casi todo nuevo negocio. Se les conoce como las 4Fs por la abreviación de las palabras en inglés de los fundadores, familiares, amigos

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
01/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	3	¿COMO FINANCIAR UN NUEVO NEGOCIO?	16,5x17,2	\$ 2.566.059



e inversionistas informales (Founders, Family, Friends and Foolhardy investors). Este financiamiento es vital para el nuevo negocio, ya que permite tener los primeros recursos para iniciar la nueva empresa. Del monto que comprometan los fundadores también depende el que otras personas se entusiasmen con el negocio. Normalmente, este tipo de inversión se da de manera informal, sin mucha evaluación del proyecto ni muchos mecanismos de control. Esto es una ventaja ya que, si bien los montos que se pueden obtener no son muchos, son fáciles y rápidos de conseguir.

• Fondos de Capital Semilla:

Estos son mecanismos formales, muchos de ellos de origen público (gubernamentales), que entregan financiamiento en etapas muy tempranas de la vida del negocio. Ayudan a complementar los requerimientos iniciales de dinero adicionales a las 4Fs.

Algunos de los más conocidos son el Servicio de Cooperación Técnica (Sercotec), que se enfoca principalmente a fomento de la micro-empresa con programas específicos como Capital Semilla Emprendimiento. Este año también inició un programa especial para mujeres micro-empresarias llamado Capital Abeja. Si tomamos en cuenta

que, según datos del SII, cerca del 65% de las empresas formales son consideradas micro-empresas, Sercotec tiene mucho que ofrecer para estos emprendedores y emprendedoras de sectores más tradicionales.

Otro es el Capital Semilla de Corfo que en la propia definición del programa "apoya actividades conducentes a la creación, puesta en marcha y/o despegue de una idea de negocio, tales como prospección comercial, pruebas de conceptos en el mercado, empaquetamiento comercial, desarrollo de proveedores, validación comercial, actividades de difusión comercial, desarrollo de prototipos, constitución de la empresa, entre otras". Este fondo está operando a través de entidades patrocinadoras, como son las incubadoras de empresa.

Un tercer ejemplo es el programa StartUp Chile que da una ayuda de hasta US\$ 40.000 (aproximadamente 20 millones de pesos chilenos) por proyecto. En sus inicios, StartUp Chile atrajo emprendedores extranjeros que quisieran iniciar un negocio en Chile, pero ahora también apoya a emprendedores nacionales.

• Inversionistas Ángeles:

Como su nombre lo indica, generalmente son personas naturales o redes de inversionistas, que ayudan a los emprendedores con financiamiento que permite la validación del modelo de negocio cuando la empresa ya tiene cierto volumen de ventas; es decir, aportan con la inversión necesaria para la primera

expansión de la nueva empresa. Este financiamiento es muy útil para el capital de trabajo (por ejemplo comprar insumos o materias primas para producir a mayor escala) o equipamiento.

Los Inversionistas Ángeles evalúan la empresa en función de su potencial de creación de valor y negocian un porcentaje de participación de la empresa. Si ésta es rentable generalmente recuperan lo invertido, salen de la propiedad de la empresa y ayudan a nuevos emprendedores.



Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
01/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	4	¿COMO FINANCIAR UN NUEVO NEGOCIO?	4,3x11,5	\$ 449.445



GUSTAVO ORTIZ

JOSÉ ERNESTO AMORÓS, profesor y director de investigación de la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo (UDD).

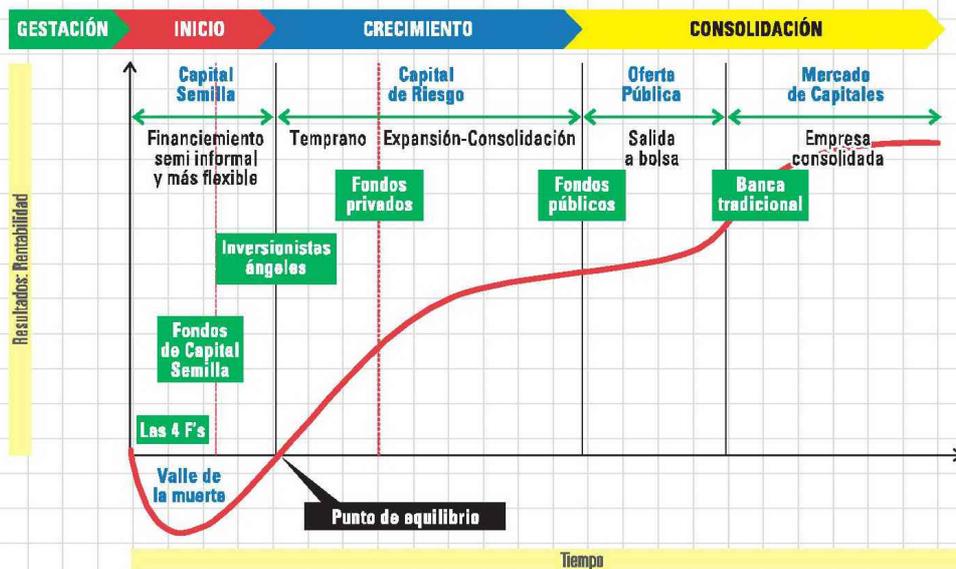
Ph.D Management Sciences, ESADE, Barcelona. Licenciado en Administración de Empresas del Instituto Tecnológico de Monterrey (México).

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
01/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	5	¿COMO FINANCIAR UN NUEVO NEGOCIO?	13x15,2	\$ 1.779.829

Si la empresa pasa el "valle de la Muerte"

Las empresas más viables con mejores modelos de negocios, es decir, que tienen mayores ventas y mejor rentabilidad, van accediendo a mecanismos más sofisticados. Estos son fondos de mayor cuantía, muchos de ellos privados que permiten el crecimiento sostenido de la empresa. Algunas entidades financieras están también apoyando a emprendedores en sus distintas etapas.

Etapas de evolución de una empresa y cadena de financiamiento



Fuente: Basado en Cortés y Echecopar (2009) y Cardullo (1999).

UN MENSAJE:

Todos aquellos que aspiran a ser emprendedores, los invito a que dejen de pensar que la principal restricción para iniciar un negocio es no tener suficiente dinero. El querer contar con todos los recursos para iniciar un negocio puede ser más bien una desventaja que una

ventaja, porque se pueden cometer muchos errores (y costosos). Hay muchos casos de empresas que en su momento contaron con millones de dólares en financiamiento inicial y que, al cabo de un par de años, no existían más. Eso sí es una verdadera pérdida.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
01/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	6	¿COMO FINANCIAR UN NUEVO NEGOCIO?	11x15,1	\$ 1.501.498



recomendaciones para financiar un nuevo negocio

- 1 No es muy conveniente querer iniciar un negocio pensando que necesitas mucha infraestructura, personal y maquinaria. Empezar un negocio en una oficina premium, en el barrio más exclusivo, no siempre es una buena idea. Una regla simple: mejor alquilar que comprar, mejor tomar prestado que alquilar.
- 2 Si necesitas invertir usa recursos personales, de amigos o familiares que tengas a mano, pero los que puedas hacer "líquidos"; es decir, convertir en efectivo fácilmente. Vende tu auto o tu colección de CDs, siempre los podrás recuperar. Pero NUNCA uses tu línea de crédito personal o tarjeta de crédito bancaria o comercial para financiar un nuevo negocio. Esta es DEUDA que tendrás que pagar aún cuando a tu negocio no le vaya bien. Recuerda siempre las 4Fs.
- 3 Por lo anterior, procura comenzar con algo simple con el fin de experimentar; es decir, invierte muy poco, y si fallas, fallarás rápido y barato.
- 4 Si el negocio comienza a andar, conoce muy bien la estructura de costos. Siempre hay más costos de los que aparentemente planeas y casi siempre hay que vender un poco más barato de lo que se tenía pensado. De nuevo, NUNCA te endeudes en el sistema tradicional para cubrir costos fijos.
- 5 Cuando consideres que el negocio tiene cierto nivel de viabilidad, recurre a Capital Semilla o bien invita a Inversionistas Ángeles. Con esto, diluyes tu riesgo y puedes incorporar gente que te ayude con la gestión de tu negocio.

Fecha	Fuente	Pag.	Art.	Título	Tamaño	Valor Publicitario Estimado
01/12/2012	EL MERCURIO - (STGO-CHILE)	9	7	¿COMO FINANCIAR UN NUEVO NEGOCIO?	25,7x7,3	\$ 1.689.471



*Seguimos reforzando nuestras **medidas** de transparencia*

*Porque en Bci nuestro compromiso es entregarte **información clara,**
educación financiera simple y **asesoría constante.***



Infórmese sobre la garantía estatal de los depósitos en su banco o en www.sbf.cl / Infórmese de las condiciones en www.bci.cl