



Guía 4 : Cómo Financiar el Crecimiento de tu Empresa

Definiciones Clave

Capital Inicial – el dinero requerido para comenzar una nueva empresa (también denominado capital semilla)

Recaudación de fondos – la recolección o generación de dinero para un propósito específico

Préstamo – es el dinero que se presta y que se espera que se devuelva, a menudo con interés adicional

Interés – el porcentaje del préstamo pagado al prestamista por utilizar su dinero

Participaciones – la unidad de propiedad de una empresa que da derecho al titular (el accionista) el poder de votar y un porcentaje de las ganancias de la empresa

Financiación Colectiva – recaudación de pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas

Aprendizaje

Pensando acerca de cómo financiar tu empresa

Ahora que ya han escogido su idea de negocio, es muy importante pensar cómo van a **financiar** esta idea.

Existen **3 estrategias principales para recaudar el 'capital inicial' para financiar el desarrollo de la empresa:**

1. Re-invertir un porcentaje de las ganancias de la empresa existente / anterior
2. Recaudar Capital Adicional
3. Re-invertir un porcentaje de las ganancias y recaudar Capital Adicional

Opción 1: Reinvertir las Ganancias

Todas las empresas exitosas invierten un porcentaje de sus ganancias en su desarrollo dado que estas inversiones incrementarán las ganancias de la empresa en el futuro. Quizás necesiten gastar dinero en **publicidad**, pagar por **nuevos materiales** o enviar a miembros del equipo a **capacitarse**. Al ser una Empresa Social, podrán destinar las ganancias de su empresa apoyando a su escuela, donando dinero a una causa social o re-invirtiéndolas en la empresa.

Opción 2: Recaudar Capital Adicional

Recaudar capital adicional es parecido a recaudar capital inicial (¡para más ideas y ejemplos, tenemos un guía adicional 'Generando el Capital Inicial'!). La **recaudación de fondos** es una excelente forma de hacer marketing, dado que representa una gran oportunidad para los estudiantes de desarrollar habilidades de comunicación con las personas interesadas en su empresa. Diferentes formas de **generar fondos** para su empresa:



Organicen un evento de recaudación. Pregunten a los padres de los estudiantes y a la comunidad en general si les gustaría participar en el evento. Por ejemplo, pueden organizar en su escuela un “Día de Bienvenida” e invitar a miembros de la comunidad a cambio del pago de una entrada simbólica. ¡Pueden organizar actividades como venta de alimentos, juegos, música u organizar una obra de teatro!



Soliciten a los comercios locales una donación o una inversión. A cambio, podrían promocionar su negocio. Ej. ofreciéndose a imprimir su logo en su material de promoción o en sus productos.



Soliciten un préstamo a su escuela que puede ser devuelto a medida que la empresa escolar vaya generando mayores ganancias. Por ejemplo, podrían presentar una propuesta a las autoridades locales de la escuela. Convenciendo a las autoridades que la idea de negocio es factible y rentable, ¡podrían llegar a conseguir un préstamo sin intereses!



Pidan a los estudiantes, padres y otras personas en su comunidad local que compren participaciones de la empresa. Este será un ejercicio de aprendizaje muy útil para los estudiantes, mostrándoles una manera en la que podrían financiar su propia empresa cuando se gradúen.



Micro Financiación Colectiva - o "Crowd funding", es una forma de recaudar dinero de un gran número de personas a través de internet para apoyar un proyecto. Las personas invierten porque creen en la idea de negocio. Las páginas web de Micro Financiación Colectiva por lo general piden que hagan un video de su proyecto y que escriban un pequeño resumen para los potenciales inversionistas. Soliciten una suma de dinero alcanzable que piensan que puede ser recolectada de 20 a 40 días.

A continuación encontrarán algunos sitios web de micro financiación colectiva que podrían utilizar:

www.indiegogo.com www.crowdfunder.com www.kickstarter.com www.rockethub.com

Opción 3: Reinvertir un porcentaje de las ganancias y Recaudar Capital Adicional

Al calcular su Capital Inicial (Guía 8), puede que el porcentaje de las ganancias destinado a (re)-invertir en su empresa no sea suficiente para satisfacer las necesidades previstas; si es así, deberán recaudar capital adicional.



Revisión

Intenten responder estas preguntas para comprobar lo que han aprendido. Si no están seguros de las respuestas, revisen esta guía nuevamente antes de continuar.

1. Una estrategia para financiar su empresa es la recaudación de fondos. ¿Cuál es la otra estrategia?
2. ¿Cuales son las tres maneras diferentes en las que podrían recaudar capital inicial?
3. ¿Cuál es la diferencia entre una donación y un préstamo?



Actividades

Realicen estas actividades:

Completen su plantilla Plata de Idea de Negocio: **Hecho**

1	Piensen cuánto capital inicial/adicional necesitan y planifiquen cómo lo van a recaudar	Sección F: Financiando nuestro crecimiento y desarrollo	
---	---	---	--



Envío de la Idea de Negocio Plata

Antes de enviar su Idea de Negocio Plata, asegúrense de haber **completado TODAS las secciones** de la plantilla en profundidad y detalle. Luego, ¡ENVÍEN su Idea de Negocio PLATA!



¡Felicitaciones por haber generado su Idea de Negocio Plata!
Las Guías 5 a 9 los ayudarán a convertir su Idea de Negocio en realidad.

