



Tipos de financiamiento

Contenido

1. Introducción	3
2. Tipos de financiamiento	5
2.1. Financiamiento privado.....	5
2.1.1. Autofinanciamiento (<i>Bootstrapping</i>)	5
2.1.2. Financiamiento de personas cercanas (<i>friends, family y fools</i>)	5
2.1.3. Bancarización	6
2.1.4. Inversionistas Ángeles.....	7
2.1.5. Capital de Riesgo	8
2.1.6. Aceleradoras de <i>Startups</i>	8
2.1.7. <i>Crowdfunding</i>	10
2.1.8. Venture Capital (VC).....	10
2.1.9. Incubadora de negocios	11
2.2. Financiamiento público	13
3. Ejemplos reales de financiamiento en Chile <i>Start-up Chile</i>	19
Referencias Bibliográficas	22





Objetivo: Conocer las diferentes formas de financiar un proyecto.

1. Introducción

Las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) juegan un rol fundamental dentro de las economías alrededor de todo el mundo, puesto que suelen representar el mayor número de empresas, generan la mayor proporción del empleo y contribuyen a la innovación, al crecimiento y a la reducción de la pobreza. En Chile, las mipymes son el 98,6% de las empresas del país y concentran el 65,3% de los empleos formales.

La **clasificación de tamaño de la empresa** se puede hacer tanto por ingresos anuales como por número de trabajadores, dependiendo del criterio con el que se evalúe. Estas segmentaciones resultan fundamentales al momento de seleccionar la fuente de financiamiento más adecuada para una empresa, especialmente en las primeras etapas de un emprendimiento, influye significativamente en las opciones disponibles. El modelo de negocio y la etapa de desarrollo también son factores determinantes al momento de elegir el tipo de financiamiento más apropiado.

Tipo de empresa	Ingresos anuales (UF)
Microempresa	0- 2.400
Pequeña empresa	2.400- 25.000
Mediana	25.000- 100.000
Gran empresa	100.000 o más

Tabla 1. Clasificación de las empresas, según ingresos anuales en UF.



Tipo de empresa	Número de trabajadores
Microempresa	1-9
Pequeña empresa	10 - 49
Mediana	50 - 199
Gran empresa	200 o más.

Tabla 2. Clasificación de las empresas, según número de trabajadores.

En el documento se detallan las principales formas de obtener financiamiento privado o público para impulsar un nuevo negocio o potenciar uno ya existente.



2. Tipos de financiamiento

2.1. Financiamiento privado

2.1.1. Autofinanciamiento (*Bootstrapping*)

Concepto de origen anglosajón que expresa la idea de “iniciar un negocio con pocos recursos” o “emprender únicamente con los medios que hay a tu alcance”. Está pensado para microemprendedores y pequeños equipos de trabajo.

- **Ventajas:** Total control sobre las decisiones, menor dilución de la participación y menor presión para generar resultados a corto plazo.
- **Desventajas:** Crecimiento más lento, limitación de recursos y mayor riesgo personal.

2.1.2. Financiamiento de personas cercanas (*friends, family y fools*)

Concepto de origen anglosajón que se relaciona con la obtención de inversiones de personas cercanas al emprendedor. Es una forma de llamar a las primeras personas a las que suele recurrir un emprendedor para financiar su proyecto: amigos, familias y otros socios.

- **Ventajas:** Acceso rápido a capital, menor burocracia y apoyo emocional.
- **Desventajas:** Posibles tensiones en las relaciones personales, expectativas irrealistas y dificultad en cobrar retornos.



2.1.3. Bancarización

Proceso asociado al establecimiento de relaciones estables y amplias entre las instituciones financieras y sus usuarios, respecto de un conjunto de servicios financieros disponibles. Entre los instrumentos de las instituciones bancarias, los más usuales se encuentran:

- A. Préstamo en una entidad bancaria** para proporcionar financiamiento de capital de trabajo a las empresas.
- B. Crédito para respaldar operaciones puntuales, o puede garantizar líneas generales.** Las garantías pueden ser: hipotecas y prendas (industriales, agrarias, warrants, valores mobiliarios, mercantiles o sin desplazamiento; personales (fianza y codeuda solidaria, aval) o carta de crédito Stand-by.
- C. *Leasing*.** Financiamiento de activos fijos que opera bajo un contrato de arriendo con opción de compra y que permite la compra tanto de mobiliario (ejemplo: vehículos; equipos de minería y construcción; maquinaria agrícola, forestal e industrial; equipos computacionales, de imprentas, médicos y de laboratorios; entre otros) como de inmobiliario (ejemplo: oficinas, plantas industriales, locales comerciales, bodegas, terrenos industriales, predios agrícolas, entre otros). Los pagos de arriendo pueden ser establecidos en cuotas iguales o con cuadro de pago diferenciado de acuerdo con los flujos de la empresa y las condiciones de cada institución bancaria.
- D. *Factoring*.** Alternativas para disponer del dinero de documentos de pago anticipados, como: facturas, letras, pagarés y contratos. Este instrumento bancario permite obtener de ingresos antes del tiempo pactado con el mandante.



- **Ventajas:** Flexibilidad en los plazos de pago, acceso a líneas de crédito diseñadas para empresas.
- **Desventajas:** Necesidad de garantías, tasas de interés elevadas y trámites burocráticos.

2.1.4. Inversionistas Ángeles

Son personas interesadas en promover la iniciativa empresarial y participar en un buen negocio. Permiten obtener inversión de individuos con experiencia en negocios que creen en el potencial de la empresa. Su forma de trabajo consiste en **aportar capital** en empresas en etapa de formación o consolidación justamente durante la etapa de organización y, si se da el caso, ofrecer su experiencia en los negocios para apoyar a quienes están liderando los proyectos que están financiando y de allí su nombre de "ángeles".

La diferencia con los inversionistas de riesgo está en que los "ángeles" utilizan fondos propios y no de terceros, para concretar estas inversiones. Además, normalmente llegan a las empresas en las que invierten a través de contactos directos. Adicionalmente, su decisión de participar se define por los planes de negocio de las nacientes empresas.

- **Ventajas:** acceso a capital, mentoría y una red de contactos.
- **Desventajas:** dilución de la participación, necesidad de presentar un plan de negocios sólido.



2.1.5. Capital de Riesgo

El capital de riesgo es una forma que tienen los inversionistas para ayudar a financiar a las empresas que están naciendo. Obtener inversión de fondos especializados en empresas de alto crecimiento.

El capital de riesgo es una **forma de financiar empresas que están naciendo y que no tienen un historial que permita confiar en sus resultados** o tener la seguridad de que se recibirán retornos por el dinero que se le preste.

Por ese motivo, los inversionistas que ponen su dinero en fondos de capital de riesgo buscan empresas que puedan crecer rápidamente y que tengan modelos de negocios innovadores (por lo tanto, que aseguren un buen rendimiento una vez que empiecen a funcionar) y que, además, estén en una etapa temprana de desarrollo.

Cuando un **Fondo de Riesgo** invierte en una empresa, se transforma en dueña parcial o accionista de esta.

- **Ventajas:** Alto valor de inversión, acceso a una red de contactos y experiencia en negocios.
- **Desventajas:** Alta exigencia de retorno, pérdida de control sobre algunas decisiones y proceso de selección riguroso.

2.1.6. Aceleradoras de *Startups*

Las *startups* son empresas innovadoras, con una clara apuesta por la incorporación de la última tecnología, que nacen con el objetivo de satisfacer una necesidad del mercado todavía no resulta. A pesar de su gran atractivo y rápido crecimiento, crear y consolidar una *startup* no es una tarea fácil, ya que implica asumir riesgos, superar obstáculos y competir en un entorno dinámico



y cambiante. Para ayudar a las *startups* a crecer y escalar sus negocios, existen unas organizaciones llamadas aceleradoras de *startups*, que ofrecen programas de apoyo intensivo y personalizado, basados en la mentoría, la formación, el *networking* (redes de trabajo) y la financiación. A continuación, se explica qué son y cómo funcionan las aceleradoras de *startups*, qué tipos hay, qué ventajas ofrecen y cuál es la diferencia entre una aceleradora y una incubadora de *startups*

Una **aceleradora de *startups*** es una entidad que selecciona a un grupo de startups, con alto potencial de crecimiento, y les ofrece un programa de aceleración. En concreto, consiste en un período de tiempo limitado (normalmente entre 3 y 6 meses) en el que las *startups* reciben apoyo integral para desarrollar y validar sus productos o servicios, mejorar sus modelos de negocio, captar clientes, aumentar sus ingresos y acceder a fuentes de financiación.

Estas aceleradoras de startups suelen contar con un equipo de expertos, mentores, inversores y socios que aportan su experiencia, conocimiento y contactos a las *startups* que apoyan. Además, a menudo disponen de un espacio físico donde las *startups* pueden trabajar y compartir experiencias con otras empresas del mismo sector o de sectores afines.

- **Ventajas:** Crecimiento acelerado, acceso a una red de mentores e inversores.
- **Desventajas:** Competición para entrar al programa, pérdida de parte del *equity* (propiedad) de la empresa.



2.1.7. Crowdfunding

Rivera (2012), traduce el término como “financiación colectiva”, aunque podrían utilizarse expresiones igualmente válidas como financiación abierta, compartida o participativa. Captar recursos de una gran cantidad de personas a través de plataformas online.

- **Ventajas:** Visibilidad de la marca, *engagement* (compromiso) de la comunidad y posibilidad de pre-ventas.
- **Desventajas:** Proceso demorado, necesidad de una campaña de marketing efectiva y metas de financiamiento que pueden no ser alcanzadas.

2.1.8. Venture Capital (VC)

Los VC han sido concebidos como mecanismos de financiación para las empresas, principalmente para las nuevas empresas o nuevos emprendimientos. Gompers y Lerner (2001a) conciben los VC como un importante intermediario en los mercados financieros, que proveen capital a las empresas que podrían de otra manera tener dificultades para atraer financiamiento.

Estas empresas generalmente se caracterizan por ser jóvenes, pequeñas, estar inmersas en altos niveles de incertidumbre y poseer grandes asimetrías de información entre los emprendedores e inversionistas (Gompers y Lerner, 2001b:145).



✓ Principales aspectos de los VC:

- **Financiamiento de alto riesgo, alto retorno:** Los VC invierten en empresas con un potencial de crecimiento exponencial, pero también con una alta probabilidad de fracaso. A cambio de asumir este riesgo, buscan obtener retornos muy superiores a los de otras inversiones tradicionales.
 - **Más que dinero:** valor añadido: Los VC no solo aportan capital, sino también experiencia, contactos y una red de mentores que pueden ayudar a las *startups* a crecer y desarrollarse.
 - **Motor de la innovación:** Al financiar empresas innovadoras, los VC juegan un papel fundamental en el desarrollo de nuevas tecnologías y productos que pueden transformar industrias enteras.
 - **Ciclo de vida de una inversión VC:** Las inversiones en VC suelen tener un horizonte temporal a largo plazo, ya que las empresas en las que se invierte tardan varios años en madurar y salir a bolsa o ser adquiridas por otra compañía.
- ✓ **Ventajas:** Acceso a recursos, mentoría y asesoramiento, *networking*, aceleración del crecimiento, reducción del riesgo, acceso a financiamiento.
- ✓ **Desventajas:** Pérdida de autonomía, dilución accionaria, costo, competencia interna, presión para cumplir expectativas.

2.1.9. Incubadora de negocios

Una incubadora de negocios es una empresa que ayuda a emprendimientos, startups o negocios nuevos a acelerar su crecimiento y éxito. Proveen apoyo en áreas como: gestión, entrenamientos, oficinas físicas, capital, asesorías y ampliación de la red de contactos.



🌱 Pequeñas empresas:

Muchas incubadoras de empresas admiten pequeñas empresas y es probable que brinde apoyo para generar infraestructura empresarial, desarrollar capacitación y obtener capital. Las incubadoras de empresas son diferentes de las aceleradoras de empresas. Si bien existen incubadoras para fomentar el crecimiento de un nuevo negocio, las aceleradoras generalmente están orientadas a ayudar a los empresarios a transformar sus ideas en productos o servicios que estén listos para el mercado rápidamente en tan solo unos pocos meses. Es importante saber la diferencia entre estos dos modelos y discernir cuál es el adecuado para tu empresa o idea.

Fases del proceso de incubación:



1. Selección: Un negocio o *startup* postula su proyecto de emprendimiento a alguna incubadora de empresas. Esta idea o innovación entra a un proceso de selección, en el cual los asesores y especialistas analizan el perfil del emprendedor o equipo y el potencial de dicho emprendimiento. Una vez analizados cada uno de los proyectos postulados, seleccionan un número determinado (esto depende de cada incubadora de empresas) y dan aviso a cada equipo para que conozcan los resultados y fechas de inicio.



2. Pre-incubación: En esta etapa del proceso de incubación de empresas, se revisan los requerimientos necesarios para comenzar un proyecto. Se define el plan de negocios y se genera un plan de trabajo que será el apoyo del proyecto durante todo el proceso de incubación. Es necesario que la documentación y demás pasos a dar sean cumplidos al pie de la letra o, de lo contrario, el proceso podría alargarse más de lo deseado. La incubadora de empresas está encargada de brindar asesoría técnica y facilitar las herramientas más importantes para que los proyectos sigan en marcha.





3. Incubación: La incubadora de empresas acompaña a los negocios o startups durante el desarrollo de sus productos y servicios. En esta etapa dan inicio a las actividades comerciales hasta que el proyecto esté listo para su lanzamiento. Durante la etapa de incubación se ofrecen asesorías especializadas y se facilitan redes de apoyo y planes de financiamiento.



4. Seguimiento: Una vez que se gradúa el negocio o startup, la incubadora de empresas hace seguimiento periódico para monitorear el avance del proyecto ya lanzado al mercado. Después de esto, pueden iniciar un servicio de pos-incubación para mejorar productos y tener un nuevo apoyo de financiamiento y capacitación.

- **Ventajas:** Acceso a capital significativo, experiencia y red de contactos, mentoría y orientación, aceleración del crecimiento, validación y acceso a mercados.
- **Desventajas:** Pérdida de control, presión para obtener resultados, evaluación constante, ajuste a las expectativas de los inversores y riesgo de fracaso.

2.2. Financiamiento público

Obtener recursos de agencias gubernamentales a través de programas de incentivo al emprendimiento. Dependiendo del tipo de empresas y sus necesidades, será conveniente postular a unos u otros.

Debido a la gran diversidad de fondos públicos para financiamiento de empresas, se recomienda consultar el portal del **Ministerio Secretaría General de Gobierno** que busca centralizar la información de los Fondos Concursables disponibles en el Estado en un ÚNICO lugar. Primero pinche aquí (<https://www.fondos.gob.cl/>), luego seleccione categoría: emprendimiento e



innovación (<https://www.fondos.gob.cl/searchernew/>) y finalmente, explora las alternativas disponibles. Se recomienda revisar la totalidad de filtros disponibles para dirigir aún más la búsqueda.

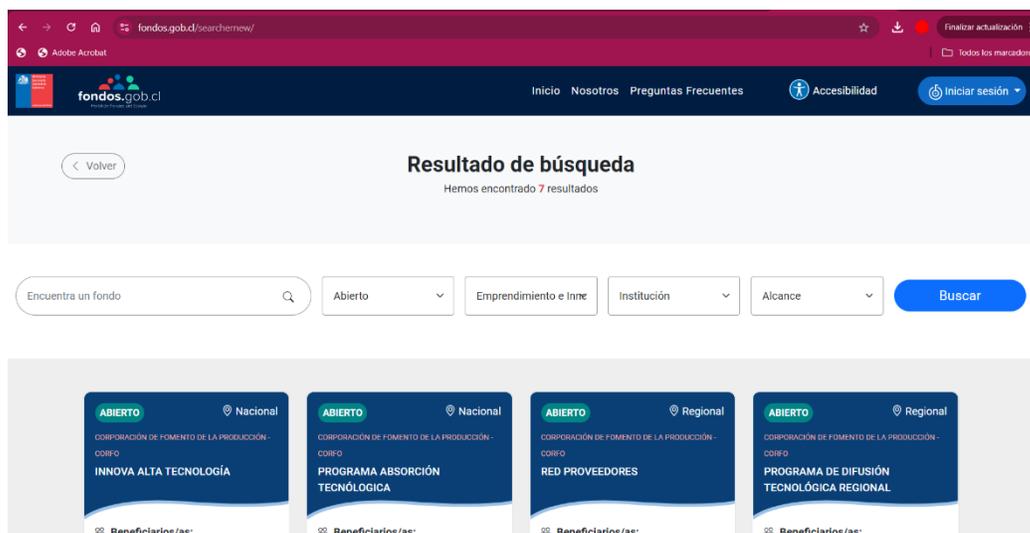


Figura 1. Búsqueda en el portal de financiamiento.
Fuente: Ministerio Secretaría General de Gobierno (2024).

Luego de realizar esta exploración, también se sugiere visitar la página de origen del fondo concursable por si hubiese alguna información relevante sobre los llamados a postulaciones o bases de datos de iniciativas financiadas que puedan orientar su propia postulación. Entre los principales aspectos a revisar de los fondos públicos preseleccionados son:

- Objetivo de la convocatoria.
- Beneficiarios (quienes pueden postular).
- Plazos de postulación (apertura, cierre y periodo de evaluación).
- Requisitos.
- Montos (observar si requiere co-financiamiento y en qué porcentaje).



Estos antecedentes y todos los detalles claves de la convocatoria los encontrará en los documentos asociados a la postulación (Bases, anexos, entre otros posibles). Es fundamental revisar en detalle todos los documentos y realizar preguntas que pudieran surgir en los plazos que usualmente se estipulan en las bases de postulación. Además, es necesario revisar periódicamente el sitio web de la institución a cargo del concurso y particularmente, el espacio donde se aloja la información del concurso, ya que podría surgir información nueva que complemente la convocatoria, como: las respuestas a las consultas realizadas, modificación de bases (en plazos y detalles técnicos), entre otros.

Exploración de sitios institucionales

Se recomienda revisar sitios web de las diferentes reparticiones o agencias del Estado que financian negocios en diversas fases de desarrollo. Las instituciones han creado plataformas con filtros para facilitar la búsqueda de información, le recomendamos seguirlos para identificar fondos concursables que más se ajusten a sus necesidades y revisar qué se les ha financiado a emprendimientos similares al suyo.

A continuación, se recomiendan instituciones donde iniciar la búsqueda de financiamiento público: Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC) y Fundación para la Innovación Agraria (FIA).



CORFO: <https://www.corfo.cl/sites/cpp/programasyconvocatorias>

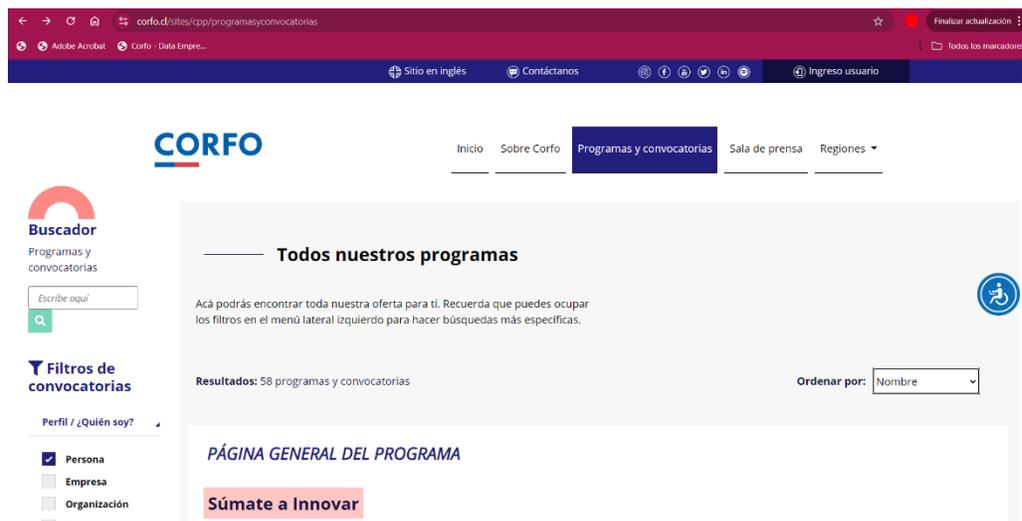


Figura 2. Programas y convocatorias CORFO
Fuente: Corporación de Fomento de la Producción (2024).

SERCOTEC: <https://www.sercotec.cl/>

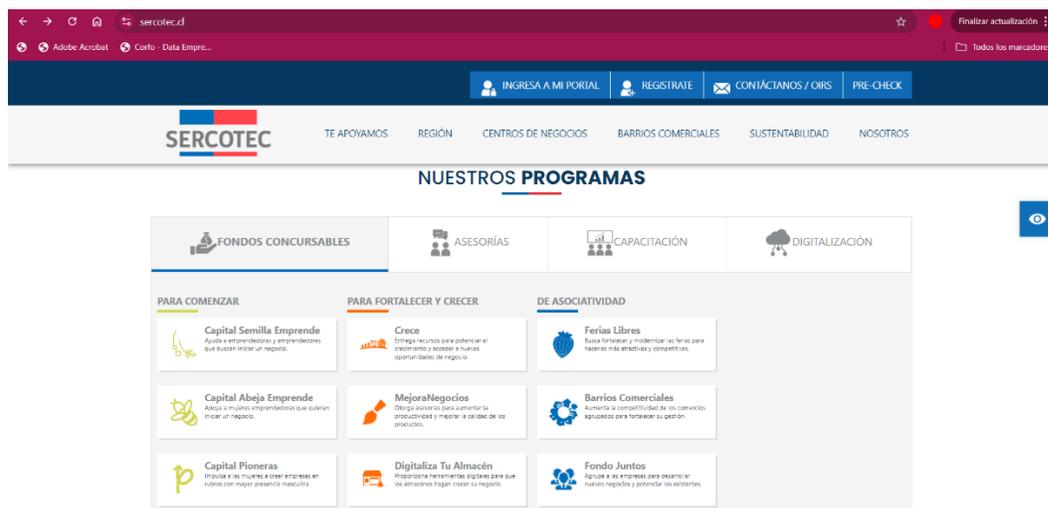


Figura 3. Programas SERCOTEC
Fuente: Servicio de Cooperación Técnica [Sercotec] (2024).



FIA: <https://opia.fia.cl/601/w3-propertyvalue-71885.html>

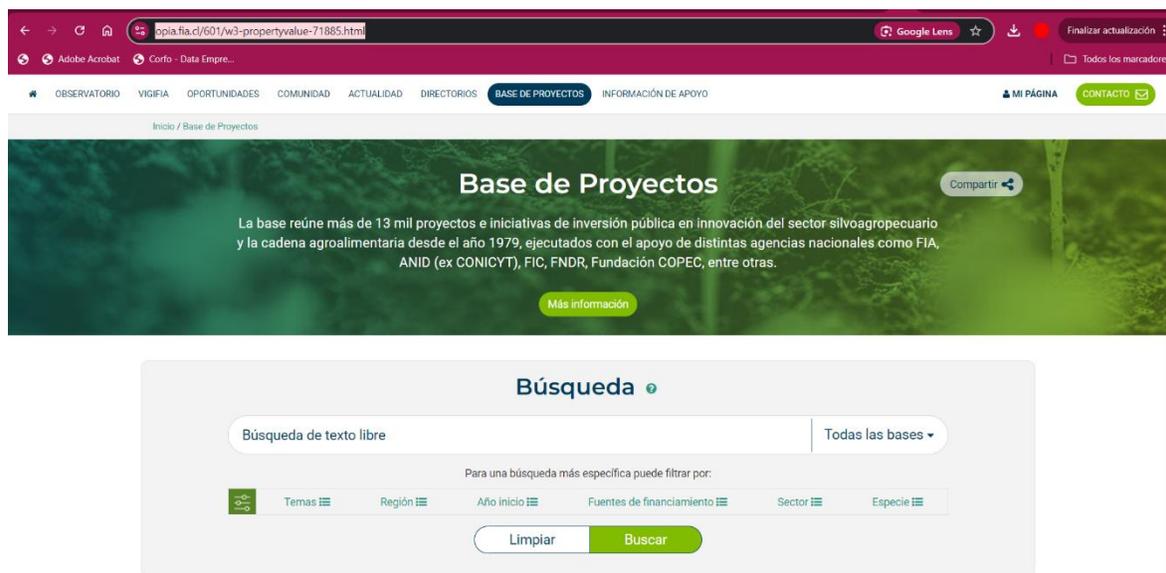


Figura 4. Búsqueda en la base de proyectos

Fuente: Observatorio para la Innovación Silvoagropecuaria y la Cadena Agroalimentaria (2024).

Finalmente, indicar que desde el año 2015, en el marco de la política de descentralización del país, CORFO y SERCOTEC han creado en algunas regiones Comités de Fomento que tienen por “función promover y apoyar el desarrollo económico y productivo regional, con especial foco en mejorar las capacidades y oportunidades para que emprendedores/as, empresas y redes productivas locales, desarrollen sus proyectos de negocios, mejoren su productividad y aumenten sosteniblemente su valor. Los Comités deberán promover las inversiones, el emprendimiento, la investigación y desarrollo, y la innovación empresarial, cofinanciando o financiando la ejecución de proyectos o programas en estas áreas” (Recuperado CORFO 2024). En función de lo anterior, se recomienda revisar si en su región se encuentra operativo, ya que pueden existir fondos concursables regionales de su interés.



Más información en:



-  <https://www.fomentoantofagasta.cl/>
-  <https://www.fomentobiobio.cl/>
-  <https://www.fomentolosrios.cl/>



3. Ejemplos reales de financiamiento en Chile *Start-up Chile*

✔ Caso 1. MRA Guitars

- Referencia: Hermanos confeccionan instrumentos con maderas desechadas de embarcaderos pesqueros.
- Concurso: Capital Semilla Emprende SERCOTEC, año 2018.



Ver nota de prensa: <https://www.sercotec.cl/centros-de-negocios/2024/02/09/hermanos-confeccionan-instrumentos-con-maderas-desechadas-de-embarcaderos-pesqueros/>

Ver video: <https://www.youtube.com/watch?v=GmTahdxotBw>

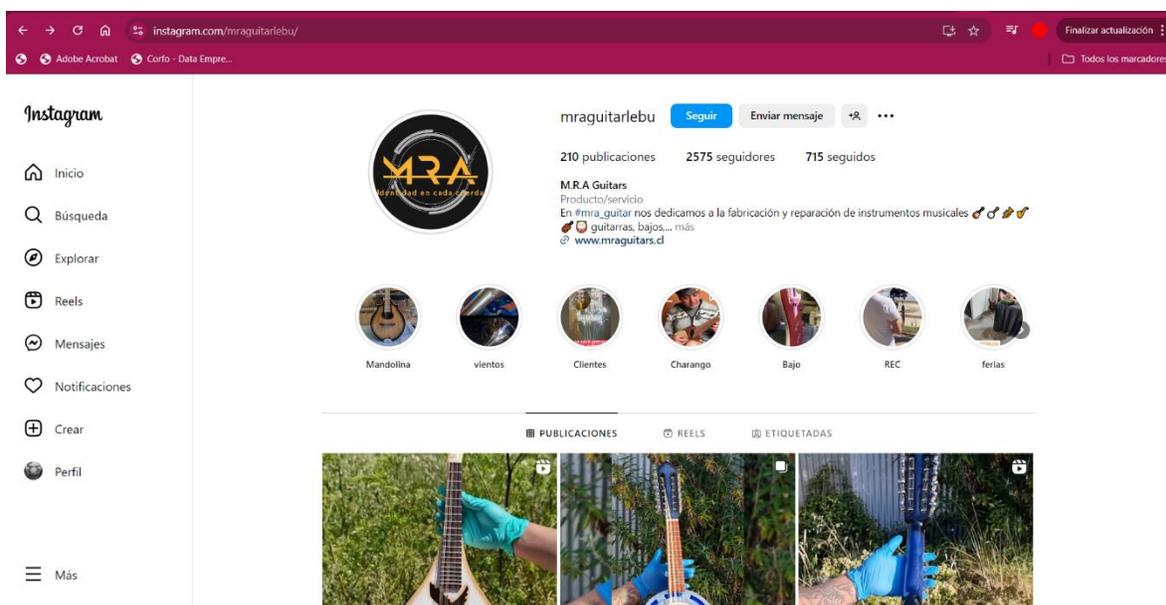


Figura 5. Perfil de MRA Guitars
Fuente: Instagram (2024).



🌿 Caso 2. Acústica Marina

- Referencia: Empresa de tecnología hidroacústica con inteligencia artificial.
- Concurso: Programa GoGlobal 2024, ProChile y CORFO.

Ver nota de prensa:

<https://www.bbc.com/mundo/articles/clw7510g5jdo>



Ver video: <https://acusticamarina.com/proyectos-ejecutados/>

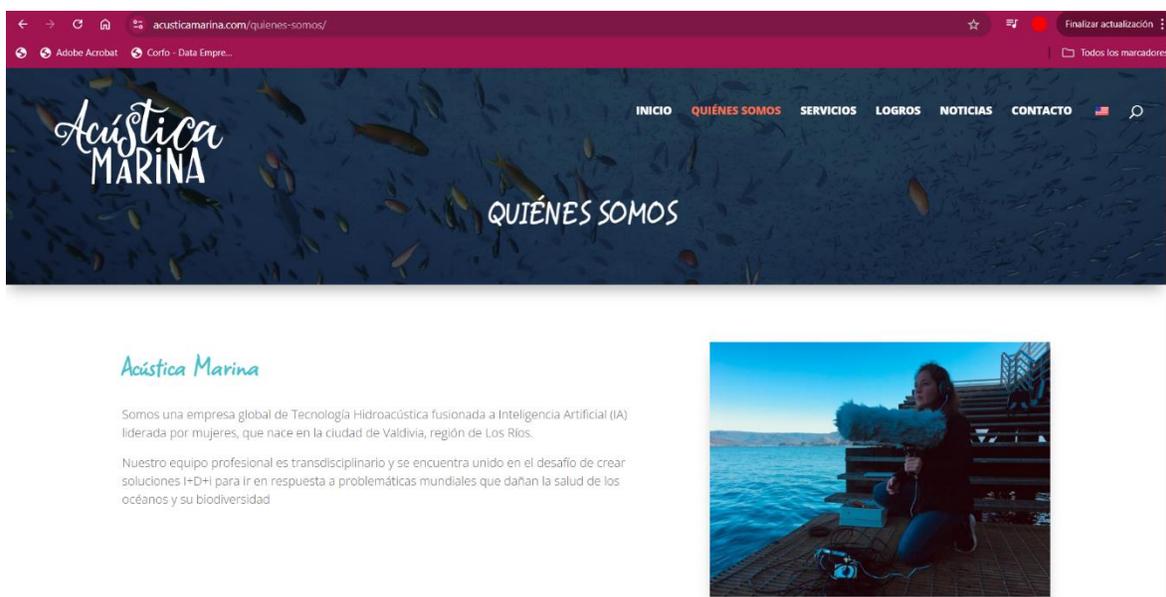


Figura 6. Página de Acústica Marina
Fuente: Acústica Marina (2024).



🌿 Caso 3. Luis Claudio Soto Humeres E.I.R.L

- Referencia: Rediseño de imagen de marca de la fábrica de vinos, espumantes, cervezas y afines.
- Concurso: Proyecto (PYT). CORFO / INNOVA_CHILE, año 2023.
- Concurso: FIA- FIC Regional Tarapacá.

Ver nota: <https://opia.fia.cl/601/w3-article-75306.html>

FUNDACIÓN PARA LA INNOVACIÓN AGRARIA INNOVACIÓN EN MARKETING AGROALIMENTARIO

Nombre de iniciativa
Rediseño de imagen de marca de la fábrica de vinos, espumantes, cervezas y afines Luis Claudio Soto Humeres E.I.R.L.

Tipo de iniciativa	Proyecto
Código de iniciativa	IMA-2016-0288
Ejecutor	Fábrica de vinos, espumantes, cervezas y afines Luis Claudio Soto Humeres E.I.R.L.
Empresa / Persona beneficiaria	Fábrica de vinos, espumantes, cervezas y afines Luis Claudio Soto Humeres E.I.R.L.
Fecha de inicio	01-06-2016
Fecha de término	08-06-2017
Costo total	\$ 25.804.581
Aporte FIC Regional	\$ 20.542.911
Aporte contraparte	\$ 5.261.670
Región de ejecución	I
Región de impacto	I
Sector/es	Agrícola
Subsector/es	Frutales hoja caduca

→REGIÓN DE EJECUCIÓN
TARAPACÁ

→REGIÓN DE IMPACTO POTENCIAL

- Arica y Parinacota
- **Tarapacá**
- Antofagasta
- Atacama
- Coquimbo
- Valparaíso
- Metropolitana de Santiago
- Libertador General Bernardo O'Higgins
- Maule
- Biobío
- La Araucanía
- Los Ríos
- Los Lagos
- Aisen del General Carlos Ibáñez del Campo
- Magallanes y de la Antártica Chilena

→AÑO DE ADJUDICACIÓN
2016

→CÓDIGO DE INICIATIVA
IMA-2016-0288

Figura 7. Proyecto (PYT).

Fuente: Observatorio para la Innovación Silvoagropecuaria y la Cadena Agroalimentaria (2024).



Referencias Bibliográficas

- Gompers, P. & Lerner J. (2001). The Money of Invention – How Venture capital Creates New Wealth. Boston, MA: Harvard Business School Press; pp- 282.
- Gompers, P. & Lerner, J. (2001). The Venture capital Revolution. Journal of Economic Perspectives, Vol 15, No, 2, Spring, pp- 145-168.
- Rivera, E. (2012). Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva (un cambio tecnológico, social y económico). Microtemas.com.
- Santos, Everett. (2003), Venture capital: An Option for Financing Latin America’s Small and Medium Enterprises. Latin American VC Association. Emerging Markets Partnership.





ReBr  ta
INNOVANDO DESDE LO RURAL



UNIVERSIDAD
SAN SEBASTIAN
VOCACIÓN POR LA EXCELENCIA