
10 puntos que tener antes de buscar financiamiento

¿Crees ya estar listo para entrevistarte con inversionistas? Asegúrate de tener todos los papeles necesarios.

Escrito por: Jayson DeMers

Tienes una idea que te emociona. La has platicado con tus amigos y familiares, e incluso estás pensando en la posibilidad de renunciar a tu empleo para convertirte en emprendedor. Estás a punto de despegar tu compañía, pero para lograrlo con éxito necesitas capital y no puedes invertir todo el dinero tú mismo.

Tu inclinación natural es salir a la calle y buscar financiamiento lo más rápido posible para aprovechar el momentum de tu negocio. Ese nivel de pasión y entusiasmo es admirable, pero si empiezas a buscar financiamiento antes de estar listo, podrías perder tu tiempo y decepcionarte.

Antes de salir a buscar [financiamiento](#), ya sea por un inversionista ángel, capital de riesgo o una plataforma de corfunding, debes asegurarte de cumplir los siguientes requerimientos.

1. Tener un plan de negocios completo

Este es el primer punto de la lista porque es, por mucho, el más importante. Sin un plan de negocios no puedes tener una empresa. Es la base en la que tu compañía debe fundarse. Puede tener varios puntos de los que enlistaré a continuación, pero lo importante es presentar un resumen de lo que es tu negocio y cómo planeas generar dinero con él.

2. Investigación de mercado

Se trata de la información verificable que demuestra la validez de tu idea. Sin ella, tu concepto puede ser solo bueno en teoría. Puede que tengas que pagar para obtener esta información o hacer la investigación tú mismo, pero necesitas una base numérica real para conocer tu potencial de crecimiento.

3. Modelos financieros

Esta debe ser una parte natural de tu plan de negocios por lo que no debes subestimar el nivel de detalle que algunos inversionistas requerirán en este apartado. Necesitas hojas de cálculo con costos proyectados, adquisiciones, márgenes de ganancia, índices de crecimiento y tiempo de retorno de inversión. Esta es la prueba de que tu negocio, de hecho, puede hacer dinero.

4. Planes de uno, tres y cinco años

No te enfoques exclusivamente en cómo arrancar un negocio. Necesitas proyectar cómo será el crecimiento en los primeros años. La mayoría de los inversionistas buscan soluciones de largo plazo.

5. Clientes potenciales

La investigación de mercado debe probar que existe una base teórica de clientes para tu idea, pero los consumidores potenciales te llevarán a conseguir el financiamiento. Los inversionistas se interesarán mucho más en tu producto o servicio si puedes reunir varios testimonios de clientes prototipo.

6. Habilidad real

También necesitas asegurarte de ser capaz de manejar personalmente las primeras etapas del crecimiento de tu negocio. Está bien si tienes experiencia en el sector, pero si eres nuevo, debes asegurarte de recibir el entrenamiento necesario. Estudia y prepárate.

7. Inversión emocionante

A los inversionistas potenciales les gusta cuando tú mismo has invertido un poco en tu negocio. Reúne algo de dinero de tus ahorros y de tus familiares y amigos para demostrarles a los inversionistas que ya tienes algo de apoyo financiero.

8. Una marca

Típicamente, tu marca debe surgir con la etapa de mercadotecnia de tu negocio no en la fase de financiamiento. Sin embargo, una marca fuerte puede vender el potencial y el carácter de tu negocio. Es una demostración de identidad que puede ayudar a presentar tu idea.

9. Una meta

Antes de salir a pedir financiamiento, necesitas saber exactamente cuánto dinero necesitas y por qué. Hay una gran diferencia entre decir "Necesito dinero para mi idea" y "Necesito \$100,000 pesos para equipo, \$15,000 para mercadotecnia y \$20,000 para hacer la primera tanda de productos". La segunda idea demuestra que ya tienes un plan y sabes exactamente a dónde va a ir el dinero.

10. Recompensa

Por último, pero no menos importante, debes de tener una idea clara de cuando los participantes podrían esperar el retorno de su inversión. Para una plataforma de [crowdfunding](#) puede significar ejemplos de productos o recompensas a diferentes niveles de inversión.

No importa si te falta un punto o dos de la lista, pero asegúrate de tener la mayoría de estos requerimientos antes de salir a buscar financiamiento. Si puedes hacer esto, y tu idea resuena en la gente, no tendrás problema en conseguir el capital que necesitas.
