

FUENTES DE INGRESOS

FUENTES DE INGRESOS

Definir de forma razonable y prudente, cuáles son las principales fuentes de ingresos del proyecto.

PONDERACIÓN FUENTES INGRESOS

Ponderar cuál será la participación porcentual de cada fuente de ingreso del proyecto.

INGRESOS para INVERSIONES INICIALES

En los proyectos que precisen de una inversión inicial destacada, estimar de forma prudente cuáles serán las vías para obtener los ingresos destinados a la inversión inicial.

1. Financiación Inicial (conceptos clave)

1. Pedir un crédito al banco. Créditos comerciales, líneas de crédito, préstamos bancarios... todos ellos productos que las pequeñas y medianas empresas requieren para llevar a cabo su actividad.

2. Business Angels. Los 'Business Angels' o inversores privados son personas físicas con capacidad de inversión y que poseen conocimientos sobre el mundo empresarial, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento, aportando capital y valor añadido a la gestión en sus primeras etapas de vida. Estos inversores ayudan a los emprendedores con los niveles de riesgo y la falta de liquidez en las etapas iniciales de la constitución de la empresa.

3. Fondos de capital riesgo. Estos fondos son gestionados por sociedades anónimas especializadas que invierten sus recursos financieros en las empresas, con el objetivo de vender su participación en un futuro y obtener, así, beneficios.

4. Aceleradoras e incubadoras de 'startups'. Este tipo de instituciones se encargan de acoger a una serie de 'startups' y acelerar su crecimiento, ayudándoles en su etapa inicial a configurar su modelo de negocio, su estrategia de captación de clientes y a captar financiación. Las aceleradoras surgieron a raíz del gran interés del mundo empresarial público y privado en el mundo tecnológico y están destinadas a acelerar el desarrollo y crecimiento de 'startups' en etapas avanzadas, mientras que las incubadoras las apoyan en su momento fundacional.

5. ‘Factoring’. Orientada a las pymes, esta alternativa de financiamiento consiste en un contrato mediante el que una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y, a cambio, obtiene de manera inmediata el dinero de esas operaciones, aunque con un descuento determinado.

6. Subvenciones y ayudas públicas. La Administración Pública no financia proyectos empresariales de forma directa, pero sí pone a disposición de los emprendedores diferentes subvenciones y ayudas que permiten la financiación del negocio. Para acceder a ella es necesario cumplir una serie de requisitos que pueden variar en función de la ayuda solicitada. La mayoría de ellas están destinadas a proyectos de innovación y tecnológicos, que busquen la internacionalización o que pertenezcan a un sector que la Administración quiera impulsar con fondos públicos, como el de las empresas verdes. La Dirección General de Industria y de la Pyme ofrece diferentes ayudas según la actividad y el ámbito de actuación de la empresa.

7. ‘Bootstrapping’. Hace referencia a la financiación de proyectos a través de los ahorros propios de los fundadores y de ingresos generados de la facturación, sin depender de financiación externa como inversiones o préstamos.

8. Crowdfunding. Consiste en poner en contacto a los emprendedores que necesitan financiación con diferentes inversores que quieran apostar por la empresa. Normalmente, este tipo de procesos se llevan a cabo de forma ‘online’ a través de diferentes plataformas en las que se describe el proyecto, la cantidad necesaria, el beneficio que saca el inversor si lo hubiera, etc. Por ejemplo el portal **Statista**.

9. Bartering. El intercambio de servicio o ‘bartering’ supone llegar a acuerdos comerciales con otras empresas, a través de la obtención de un beneficio sin intercambio monetario. Aunque no es un sistema de financiación directo, ayuda a reducir costes fijos y puede suponer un ahorro que puede ser empleado en cubrir otras necesidades. No obstante, esta opción deja algunos aspectos negativos: crea una relación de dependencia entre las empresas y se asume el riesgo de que alguna de ellas no cumpla con el acuerdo.

10. Presentar el proyecto a un concurso. Existen cada vez más citas, concursos o eventos en los que a las empresas pueden presentarse en busca de financiación. Una de las más importantes es **BBVA Open Talent**.

11. Pedir dinero a familia y amigos. A pesar de no ser la más utilizada, es una forma de conseguir un préstamo entre particulares sin tener que

acudir a fondos privados.

2. Puntos para desarrollar:

1. Identifica las principales fuentes de ingresos de tu negocio: En esta primera fase, debes definir las diferentes formas en que tu negocio generará ingresos. Por ejemplo, si estás pensando en abrir un restaurante, las fuentes de ingresos podrían ser la venta de alimentos y bebidas, el catering para eventos, la renta del espacio para eventos, etc.
2. Pondera cada fuente de ingresos: Una vez que has identificado las diferentes fuentes de ingresos, es importante que determines cuál es su importancia relativa y cuánto contribuirán al total de ingresos del negocio. Esta información te permitirá establecer prioridades y enfocar tus esfuerzos en las fuentes de ingresos más importantes.
3. Estima los ingresos necesarios para la inversión inicial: Si tu proyecto requiere una inversión inicial significativa, es importante que identifiques cuánto dinero necesitas y cuál será la fuente de esos ingresos. Si necesitas un préstamo bancario o financiamiento de inversores, debes tener en cuenta que tendrás que devolver el dinero más los intereses.
4. Determina qué opciones de financiamiento se ajustan mejor a tu negocio: Una vez que sepas cuánto dinero necesitas, debes evaluar las diferentes opciones de financiamiento disponibles y seleccionar aquella que mejor se adapte a tu negocio. Por ejemplo, si tienes un proyecto innovador, podrías considerar buscar inversores de capital riesgo o presentar tu proyecto a un concurso.
5. Revisa y ajusta tus fuentes de ingresos periódicamente: A medida que tu negocio evolucione, es importante que revises tus fuentes de ingresos y ajustes tus estrategias en consecuencia. Debes estar atento a los cambios en el mercado, las tendencias y las necesidades de tus clientes para asegurarte de que tus fuentes de ingresos sigan siendo relevantes y rentables.

3. Ejemplo: tabla de fuentes de ingresos y financiamiento:

Fuentes de ingresos	TOTAL (€)

Donaciones de Usuarios Individuales (20%) Donaciones puntuales: Aportaciones voluntarias de cualquier cantidad Socios/Mecenas mensuales: Usuarios que se comprometen con aportaciones recurrentes (5€, 10€, 20€/mes)	70,000
Patrocinios Corporativos (35%) Patrocinios estratégicos: Empresas que asocian su marca con Everdea	122,500
Subvenciones Públicas (25%): - Unión Europea - Gobierno de España - Gobierno Vasco - Ayuntamientos	87,500
Fundaciones y Grandes Donantes (20%) Family offices e inversores de impacto: Personas o familias que buscan retorno social más que financiero Fundaciones nacionales e internacionales.	70,000

Fuentes de financiamiento TOTAL (€)	
Bootstrapping (ahorros fundadores)(10%)	15,000

CROWDFUNDING (30%) Goteo (plataforma española especializada en proyectos sociales) o Kickstarter	45,000 - 70,000
SUBVENCIONES DE ARRANQUE (60%) - Programa BBVA Momentum. - Fundación ONCE - Programa Inserta Gobierno Vasco - SPRI Emprendimiento Innovador. - Ayuntamientos y diputaciones.	90,000

inversión Everdea es una organización sin ánimo de lucro. Por tanto, no existe un retorno de inversión financiero tradicional. El "retorno" se mide en impacto social y ambiental.	0
---	---