



¿Cómo atraer inversionistas para el desarrollo de tu empresa en 2022?

- **El próximo año traerá dos tendencias importantes en los modelos de inversionistas. Conócelos y llama su atención.**

El fin de año es un periodo importante en el mundo empresarial, ya que durante este tiempo vienen las reflexiones y nuevos planteamientos de parte de los empresarios para el desarrollo de sus negocios.

Nuevos modelos, disrupción operativa y, sobre todo, estrategias de inversión y atracción de capital son los temas recurrentes para iniciar un nuevo ciclo. En México, un porcentaje muy alto (entre 75 y 85 por ciento) de Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) no llega a 5 años de vida por múltiples razones, siendo algunas de las principales la falta de liquidez y el desconocimiento de su salud financiera.

En estos momentos de incertidumbre económica es más latente que en años anteriores, muchos negocios carecen de apoyos monetarios inmediatos, es aquí donde las nuevas tendencias de inversión toman mucha relevancia, al permitir que los pequeños empresarios accedan a formas nuevas de financiamiento para el crecimiento y cuidado de su patrimonio. ¿Cuáles son las dos tendencias que están marcando el camino de la inversión inmediata? Te invitamos a descubrirlas.

Conociendo los nuevos modelos de inversionistas

En cuestión de adquisición de capital, las empresas con más de dos años de operación pueden contar más rápidamente con diferentes tipos de inversionistas, que han evolucionado en sus formas de financiamiento, adecuándose al mercado actual y al tipo de empresa donde buscan poner su dinero.

En la actualidad, los “**ángeles inversionistas**” han destacado con fuerza en el universo financiero empresarial, definiéndose como personas físicas o morales autónomas que invierten su propio capital en una oportunidad de negocio de etapa temprana (**dos años, por ejemplo**) \$400,000 a \$4,000,000 de pesos por empresa, siendo la principal fuente de capital para ellas.

El segundo brazo fuerte para la inyección de capital en un negocio se encuentra en las empresas de tecnología financiera, donde México sigue creciendo desde los últimos tres años. El [Fintech Radar 2021 de Finnovista](#) apuntó que el porcentaje de crecimiento de *fintechs* en el país fue de 16%, por lo que ahora son 512 las *startups* que conforman el ecosistema en el país, cuando en 2019 se registraron 394 y al año siguiente, aumentaron a 441.



En palabras de Marcelo de Fuentes, CEO de Fundary: *“Las finanzas y la tecnología han formado un equipo inigualable y que no se había visto antes. Es importante que los empresarios sepan y, sobre todo, aprovechen esta alianza para buscar financiamiento y atención de los inversionistas, acercándose a las plataformas digitales para obtener el capital que necesitan para crecer en 2022. Desde FUNDARY, queremos seguir consolidando el ecosistema PyME a pesar de las circunstancias adversas de la economía mundial. Nuestro interés siempre ha sido apoyar pero carecen de apoyos inmediatos para la consolidación de sus negocios, especialmente en estos momentos de volatilidad financiera”.*

Pero...¿cómo aprovechar las oportunidades de las *fintech* o de los ángeles para fortalecer tu empresa? Para esto hay algunos lineamientos no oficiales, pero que ayudan a que la inversión llegue a tu empresa, otorgándole mayor visibilidad. Vamos a revisarlos.

- **Dos años de operación, como mínimo.** Hoy son cada vez menos los inversionistas que ponen su dinero en empresas nacientes o con menos de un par de años operando, debido a los riesgos latentes de tener pérdidas importantes. De igual manera, muchas empresas fintech tienen como requisito para otorgar créditos que el solicitante tenga un par de años de experiencia.
- **Buena organización interna.** Además de la experiencia operativa, un inversionista siempre va a preferir inyectar su dinero a una empresa que pueda mostrarle un esquema sólido de cómo trabaja su personal, con funciones específicas y objetivos bien definidos. En esta época de repensar y organizar, no olvides de tener un plan atractivo y claro para atraer tu inversión.
- **Saber el estado de salud de tu empresa.** Los datos de una empresa son muy valiosos, pero pocas veces los microempresarios tienen tiempo para organizarlos o utilizarlos de alguna manera que les favorezca. Afortunadamente, el ecosistema fintech cuenta con herramientas inteligentes como [IQ Fundary](#), con la que los empresarios pueden conocer, de manera rápida, simple y precisa, dónde están parados en materia de finanzas en su negocio, apoyándolos hacia una mejor toma de decisiones y dándoles un panorama más claro al momento de buscar un crédito.

La forma de acercarse a los inversionistas es más sencilla de lo que pensabas. La tendencia de hacer crecer tu negocio en 2022 a través de *fintechs* enfocadas en el financiamiento colectivo será cada vez más fuerte pero, como leíste, necesitas ciertos requisitos para atraer la atención de quienes pondrán capital y confianza en tu empresa. Implementarlos y obtener la inversión que necesitas.