

FINANCIACIÓN

Uno de los mayores problemas al crear una empresa es la falta de dinero necesario para ponerla en marcha y hacerla funcionar durante los primeros meses de vida.

Lo recomendable al iniciar un nuevo negocio o empresa es utilizar capital propio, es decir, utilizar el dinero que tengamos ahorrado, que podamos obtener de nuestra liquidación como empleados, o que podamos obtener al vender algún bien personal.

Sin embargo, muchas veces el capital que tenemos no es suficiente para crear nuestra empresa, por lo que se nos hace necesario recurrir a fuentes externas

Cuáles son los pasos necesarios para obtener dinero de una fuente de financiamiento externa para la creación de una empresa:

1. Asegurarnos de que vamos a necesitar financiamiento externo

En primer lugar debemos asegurarnos de que el capital propio que tenemos no es suficiente para montar nuestra empresa, y que realmente vamos a necesitar contar con un financiamiento externo.

Para ello es necesario que realicemos previamente un [plan de negocios](#), en donde calculemos cuánto es lo que vamos a necesitar como inversión para poner en marcha la empresa y para hacerla funcionar durante el primer ciclo de vida productivo (durante el periodo transcurrido desde que se inicien las operaciones hasta que la empresa obtenga dinero en cantidades suficiente como para seguir operando normalmente).

2. Calcular cuánto es lo que vamos pedir prestado

En segundo lugar debemos tener en claro a cuánto ascenderá el monto que vamos a pedir prestado.

Para ello, simplemente debemos restar a la inversión total del proyecto, el capital propio que tengamos.

3. Buscar el banco o entidad financiera indicada

En tercer lugar debemos investigar las diferentes ofertas financieras que existan en el mercado, y elegir la que pueda otorgarnos el monto que necesitamos, con los menores costos, y que nos otorgue el mayor plazo posible para pagar la deuda.

Debemos también tener en cuenta los requisitos que soliciten para poder otorgarnos el préstamo, así como factores tales como la reputación del banco o entidad financiera, y su atención o la rapidez con la que nos podrían dar el dinero.

4. Asegurarnos de que seremos capaces de pagar la deuda

Una vez que hemos elegido el banco o la entidad financiera a la cual le vamos a solicitar el préstamo, debemos asegurarnos de que seremos capaces de poder pagar la deuda contraída en caso de obtenerlo.

Para ello, debemos averiguar el costo del préstamo (la tasa de interés más otros costos que pueda tener incluido tales como los de mantenimiento).

Luego debemos hacer nuestro presupuesto del pago de la deuda, en donde calcularemos cuáles serán los montos o cuotas que tendremos que pagar mensualmente para cancelar el préstamo. Este cuadro nos lo puede brindar el mismo banco o entidad financiera.

Y luego, debemos incluir dichas cuotas a nuestras proyecciones hechas en el plan de negocio y, de ese modo, saber si con los ingresos que generaría la empresa, estaríamos en la capacidad de pagar dichos montos.

5. Acudir al banco o entidad financiera

Una vez que nos encontramos en la capacidad de solicitar el préstamo, debemos acudir al banco o entidad financiera que hayamos elegido previamente.

Tendremos que llevar todos los requisitos que nos pidan. Uno de ellos podría ser nuestro plan de negocios, en donde a través de las proyecciones, podamos demostrar para qué necesitamos el préstamo y si seremos capaces de pagarlo.

6. Otras formulas y entidades

Hemos puesto como ejemplo a los bancos como fuente de financiamiento para la creación de una empresa, sin embargo, debemos señalar que es difícil que los bancos presten dinero para nuevas empresas, aún cuando presentemos un sólido plan de negocio y lo sustentemos bien.

Sin embargo, hoy en día existen entidades o instituciones financieras no bancarias especializadas en las pequeñas y medianas empresas que sí podrían otorgarnos el dinero requerido.

Un requisito que podrían solicitarnos es contar con un año de experiencia en el tipo de negocio que vamos a emprender, es decir, un año de experiencia previa en una empresa igual o parecida a la que queremos crear.

Otro requisito que podrían pedirnos son activos en garantías, normalmente de un valor equivalente o mayor que la suma solicitada en el préstamo.

El inconveniente con estas entidades es que el monto prestado no suele ser tan alto como el que podrían otorgarnos los bancos, aunque suele ser más que suficiente para la creación de un pequeño negocio. Otra desventaja podría ser el alto costo del préstamo.

Pero, por otro lado, la ventaja es que muchas de estas entidades financieras brindan asesoría para la creación y gestión de negocios, generalmente a un costo mínimo.

- **Capital Propio**
- **Familiares**
- **Amistades**
- **Otras entidades financieras**
- **Subvenciones**
- **Socios**
- **Inversionistas**

Capital de los socios

Suele ser la principal fórmula de financiamiento para nuevas empresas. Consiste en la inversión propia de los socios en la empresa, que generalmente entrarán a formar parte de la empresa como socios de capital obteniendo acciones o participaciones de la misma.

- **Bootstrapping**

Consiste en comenzar un negocio con pocos o ningún recurso. En este caso, los socios emprenden su negocio con los medios que tienen a su alcance.

La mayor ventaja que tiene es que el riesgo es casi inexistente ya que no se busca financiación externa, y además, la aportación de los socios es muy baja, por lo que podríamos decir que sólo “se pierde el tiempo”.

Por su parte, la mayor desventaja de este tipo de préstamos para nuevas empresas es que el despegue de la empresa se hace mucho más lento que si se realizase con una mayor inversión.

Préstamos para empresas nuevas con fondos externos

La concesión externa de préstamos para la creación de empresas nuevas se diferencia en siete grandes grupos:

“Family, Friends and Fools”

O lo que es lo mismo, familia, amigos y “tontos”, es decir, conseguir préstamos para empresas de nueva creación de las personas más cercanas al fundador.

Patrocinadores y bartering

Aunque se trata de dos conceptos diferentes tienen mucho en común.

Por una parte están los patrocinadores, que por lo general suelen ser empresas con programas de Responsabilidad Social Corporativa, las cuales tienen relación con el sector de la nueva empresa y se convierten en el primer cliente de la misma, apoyándole con sus comienzos. No se considera financiación como tal, pero sí que evita buscar otro tipo de financiación que te ate a un préstamo para la creación de tu empresa.

Por otra parte está el bartering o intercambio de servicios, que es similar a la anterior, pero en la cual se llega a un acuerdo entre dos empresas para prestarse servicios mutuamente. Tampoco se trata de un método de financiación directo, pero evita como en el caso anterior tener que pagarla a un precio alto.

En ambos casos se crean relaciones de dependencia, en las cuales se corre el riesgo de que una de las partes no cumpla con su parte del acuerdo generando conflictos entre los mismos, y pudiendo llegar a ser contraproducente.

Plataformas alternativas de préstamos:

Han venido para quedarse; ya son una realidad en nuestro país y presentan unas grandes expectativas en el futuro más cercano. Destacan las siguientes:

- **Crowdfunding**: Se basan en la donación altruista de particulares para financiar nuevas empresas a cambio de diferentes tipos de recompensas.
- **Crowdlending** : Se basan en préstamos entre personas. Este es el tipo de préstamos que MytripleA ofrece, y además, este tipo de préstamos para empresas nuevas están avalados por Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), por lo que el capital del inversor

está garantizado. Desde MytripleA puedes [solicitar tu préstamo](#) a través de SGR a tan solo un clic.

Business angels o inversores de riesgo:

Son personas físicas o jurídicas con un gran patrimonio financiero y con experiencia en ciertos sectores. Sostienen económicamente startups o empresas de nueva creación, y además les proporcionan apoyo con conocimientos del sector y del tipo de empresa. Generalmente este tipo de inversores pretenden, en un futuro, vender su parte del accionariado con el fin de conseguir una gran rentabilidad.

Empresas de capital riesgo:

Es un método que actualmente está muy de moda para las startups, y radica en echar mano de fondos de capital riesgo en momentos de riesgo y crecimiento, para posteriormente retirarse estos capitales privados con beneficios por el crecimiento.

Banca comercial o privada:

Es la forma tradicional por excelencia para conceder préstamos a empresas de nueva creación. Uno de los principales objetivos de la comercial es otorgar préstamo a empresas nuevas, líneas de crédito o descuentos comerciales.

Banca pública:

En España los emprendedores también tienen opciones de financiar sus nuevas empresas a través de diversos créditos públicos como los concedidos por ICO (Instituto de Crédito Oficial) o ENISA (Empresa Nacional de Innovación). También hay diversas ayudas públicas para financiar el emprendimiento en forma de subvenciones como las ayudas a la inversión o las ayudas al fomento de la innovación.

Ayudas e incentivos para empresas para la creación de nuevas empresas

Para finalizar, se puede conseguir [financiación para emprendedores](#) a través de las siguientes ayudas e incentivos:

Pago único por desempleo para conseguir préstamo para nuevas empresas

También conocido como capitalización del desempleo. La actividad en el momento de solicitarlo no puede haber comenzado, hay que tener derecho a cobrar al menos 3 meses la prestación por desempleo. Se debe iniciar la actividad como máximo en un mes desde el cobro de la prestación. Esta herramienta no se ha podido usar en los últimos 4 años.

Ayuda de ENISA del préstamo participativo de creación de empresas para jóvenes

Los requisitos es tener como máximo 40 años, y se deben adquirir con el los activos necesarios para desarrollar la actividad.

Ayudas para mujeres emprendedoras

Entre los que se encuentran microcréditos por el Ministerio de Igualdad y el instituto de la mujer ofrece ayudas también a mujeres emprendedoras. El ministerio de economía ofrece una reducción fiscal entre el 35% y el 60% para proyectos de investigación y desarrollo tecnológico.

Ayudas a empresas de base tecnológica

EBT, NEOTEC e INNVIERTE.

Préstamos de empresas nuevas a través de ayudas de comunidades autónomas

Se trata de subvenciones de entre el 15% y el 40% de la inversión. Además, el Instituto de Comercio Exterior (ICEX) ofrece ayudas a la internacionalización.