

LA FINANCIACION EN EMPRESAS DE NUEVA CREACION

La inversión inicial puede variar, dependiendo de la tipología de los proyectos, pero comporta asumir aproximadamente entre 4.000€ y 6.000 € para los gastos por constituir la entidad, registrar la marca, notaría, etc.

En esta primera fase, la principal fuente de financiación suele proceder de los propios emprendedores, una mayor apuesta de dinero de los propios fundadores ayuda a generar confianza a los futuros inversores. La fórmula clásica inicial de primera financiación es la conocida como Friends, Fools and Family, acudiendo a las fuentes cercanas de confianza para poner el proyecto en marcha. Siempre es conveniente que quede por escrito los acuerdos derivados de estas aportaciones.

Seguramente en los inicios el equipo promotor tendrá que sacrificar parte de sus retribuciones durante los primeros meses de desarrollo, lo que no deja de ser otra forma de autofinanciación. En esta fase es muy importante la opción de aliarse con socios estratégicos que ya conozcan el sector ya que se pueden obtener recursos con los contactos y experiencia de éstos, siempre a cambio de un porcentaje de la empresa. **Es muy conveniente un pacto de socios bien detallado que contemple todas las variables posibles e intentar no perder el control total de la empresa.**

Dentro del ecosistema emprendedor nos encontraremos con diferentes vías de financiación, y es muy importante tener las cosas claras para conocer muy bien cómo funcionan las primeras fases de inversión, pues se puede perder mucho tiempo por no realizar un estudio inicial e identificar quiénes son los inversores ideales para tu empresa.

Además, deberemos tener siempre en cuenta si tenemos entre manos un negocio viable o uno que sea escalable para saber el tipo de financiación al que vamos a poder aspirar. Una vez que el proyecto está puesto en marcha con recursos propios y se tiene un buen producto hay que comenzar a generar expectativas comerciales y proyectar las primeras medidas y métricas, y este es el momento de acudir a la búsqueda de financiación externa.

Veamos ahora las principales fuentes de financiación a las que puede acudir una Start-Up en sus inicios.

- 1. Entidades de Crédito.** Los Bancos siguen siendo una fórmula clásica y válida, actualmente las entidades más importantes cuentan ya con departamentos específicos para startups y conviven en el sector con jornadas informativas y la participación en congresos y pueden ofrecer productos como Préstamos, Factoring, pero seguramente exigirán, dependiendo de la situación de la empresa, un aval personal por parte de los socios. Acudir a esta vía es más interesante cuando la empresa ya ha empezado a monetizar y generar recursos.

- 2. Entidades Públicas.** La Subvenciones y Ayudas públicas son otro camino tradicional para conseguir financiación, aunque es mejor hablar de préstamos Subvencionados en la mayoría de los casos. Dependiendo del ámbito territorial podemos acudir a organismos Estatales, Autonómicos o Locales o bien incluso europeos.

Nuestra experiencia nos dice que es habitual que el director general o/y el personal técnico de las empresas gaste mucho esfuerzo y tiempo en la búsqueda y gestión de un expediente de este tipo, y nuestra recomendación es siempre apoyarse en un asesor externo ajeno al equipo para su ejecución y el equipo emprendedor no se despiste de su trabajo, pues no basta con un buen Plan de negocio.

En este caso, las vías más conocidas a nivel nacional para este tipo de financiación son: **ENISA** (empresa pública del Ministerio de Industria, Energía y Turismo que ofrece diferentes tipos de ayudas en forma de préstamos participativos que oscilan entre 25.000€ y 1.500.000€, en varias líneas para emprendedores), **CDTI** (Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial, promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas en los ámbitos nacional e internacional, la ayuda NEOTEC es de las más conocidas), Horizonte 2020 (que financia proyectos de investigación e innovación de diversas áreas temáticas en el contexto europeo).

La mayoría de estas Subvenciones tienen una carencia e interés atractivos, y el caso de que el proyecto funcione la empresa podrá afrontar la devolución de dichos préstamos. El inconveniente es la alta competencia para acceder a estas ayudas y los requisitos para presentar un buen expediente, nuestra recomendación es apoyarse en gente externa con experiencia en esta área.

- 3. Incubadoras y Aceleradoras.** En esta última década han aparecido multitud de incubadoras y aceleradoras de startups que han querido sumarse al fenómeno emprendedor, figuras hoy necesarias para acompañar al emprendedor. Las Incubadoras ofrecen a las empresas de nueva creación asesoramiento, formación, un espacio de trabajo y financiación, pagando el precio de perder autonomía en la evolución inicial del proyecto. Pueden ser públicas o privadas y se deben cumplir unos requisitos tipificados, esta fase de mecenazgo acaba cuando la empresa está en el mercado.

Las Aceleradoras en cambio intervienen cuando la empresa está ya en fase de desarrollo, acompañan en el crecimiento de la startup apoyando en funciones de mentoring, formación y acceso a una red de inversores y expertos, incluida la financiación propia de la aceleradora. La contraprestación es la participación en el capital de la empresa por el préstamo generalmente convertible. Anualmente se establece los parámetros para acceder a los programas de este tipo de entidades y suele haber también competencia para lograrlo.

- 4. Business Angels.** Por definición un Business Angel es una persona que toma sus propias decisiones de inversión y que aporta su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a empresas no cotizadas promovidas por personas que le son ajenas. Su objetivo final no es formar parte

de la dirección de la empresa, sino que crezca lo suficiente para que al vender su participación se genere una buena rentabilidad. No realiza una función de ‘mecenas’ pues lo que el Business Angel busca es un rendimiento futuro de su inversión, no realiza aportaciones a fondo perdido, asumen el riesgo de su inversión directamente. No aportan sólo capital, sino su tiempo, experiencia y conocimientos para asesorar a la dirección de esa empresa, involucrándose en el proyecto. Por lo general son expertos conocedores del ecosistema emprendedor y tienen capacidad de generar sinergias para que los proyectos vayan a buen fin, aunque igualmente corren el riesgo de no recuperar su inversión. Es necesario convivir en este medio, acudir a congresos, seminarios, charlas y jornadas para tener presencia y visibilidad, así captar la atención de estos inversores siempre al día de los innumerables proyectos y conocedores de cómo está el mercado y su tendencia.

5. Capital privado o Capital riesgo (Private Equity & Venture Capital). Cuando el negocio está funcionando y en fase de crecimiento aparecen los fondos de capital riesgo especializados en la maduración del proyecto y que invierten en fases más avanzadas. Para acceder a este tipo de financiación debemos contar con un modelo de negocio escalable y con unas posibilidades de crecimiento reales, habiendo demostrado la viabilidad del proyecto y tener un amplio conocimiento del mercado. Estos Fondos generalmente son entidades con gran experiencia en este sector. Se pueden captar fondos muy altos siempre a cambio de una participación en el capital de la sociedad, también puede suponer condiciones muy estrictas, exigiendo unos resultados determinados o participar en los procesos de decisión. En este caso, el asesoramiento jurídico es fundamental, sobre todo cuando se abren las rondas de financiación privada.

6. Plataformas Fintech: Crowdfunding, Crowdlending y Direct Lending. Esta forma de financiar proyectos y empresas existe desde hace pocos años, son Plataformas de Financiación participativa o micro mecenazgo, el Crowdfunding se basa en la aportación de muchas personas (mecenas) con recursos que a través de una plataforma online dan su apoyo económico al proyecto no afectando dichas aportaciones al capital social. El emprendedor recibe donaciones de los inversores esperando algo a cambio, ya sea el producto cuyo desarrollo pretende financiar, merchandising o la posibilidad de disfrutar de un servicio, entre otros. Esto provoca una serie de costes por cada donación, el receptor debe planificar muy bien ese gasto al que tendrá que hacer frente a corto, medio o largo plazo, de forma que no acabe poniendo en riesgo las cuentas de su empresa.

Las entidades de Crowdlending otorgan créditos a personas, proyectos o empresas concedidos por distintos ahorradores a cambio de pagar un tipo de interés, que varía según la calificación de la compañía y su riesgo de impago.

El Direct Lending (préstamo directo), recomendable si se desea obtener financiación rápidamente, ya que la plataforma responde a la solicitud en muy poco tiempo ya que las peticiones suelen ser a corto plazo o en momentos puntuales en los que se necesita liquidez, a cambio

igualmente de un interés variable según las condiciones. Estos modos de financiación no son adecuados para todo tipo de negocios, los más creativos parece que tiene buenas posibilidades.

7. Asistencia de Eventos, Congresos y Concursos (Premios). La visibilidad es muy importante en este sector, saber convivir en el medio y aprovecharse de las sinergias existentes muchas veces es el camino para conseguir financiación. Hay que tener un buen portfolio del producto y como todo negocio saber venderlo para captar la atención de posibles inversores. Nuestra experiencia profesional nos dice que la empresa tecnológica se tiene que dedicar a la gestión y desarrollo del proyecto y no debe preocuparse y sobre todo perder tiempo en la búsqueda de financiación, este esfuerzo debe estar más enfocado al propio negocio.

Cualquiera de las vías de financiación que hemos comentado deben enfocarse con el asesoramiento y apoyo externo adecuado.

Atentamente.