



ESTRATEGIA | **GESTIÓN**

Cómo financiar el arranque de su negocio

Pedir un préstamo al banco, solicitar una ayuda estatal, entrar en una incubadora de empresas o seducir a un 'business angel' son algunas de las principales vías con las que obtener **fondos** para su proyecto empresarial.

C. Sekulits, Madrid

Tener una buena idea de negocio es la semilla de cualquier proyecto empresarial. Pero para que esa semilla crezca es imprescindible que cuente con el tiempo y los recursos necesarios. Para ello existen todo tipo de vías de financiación. Algunos pequeños proyectos, como el de la pastelería La Roseta, consiguen dar sus primeros pasos gracias a un microcrédito. Otras empresas, como Tecnoturbinas, han combinado el *smart capital* de dos aceleradoras con las ayudas de diversos organismos públicos. Sea cual sea la vía de financiación elegida, lo importante es que se ajuste a las necesidades del emprendedor como anillo al dedo.

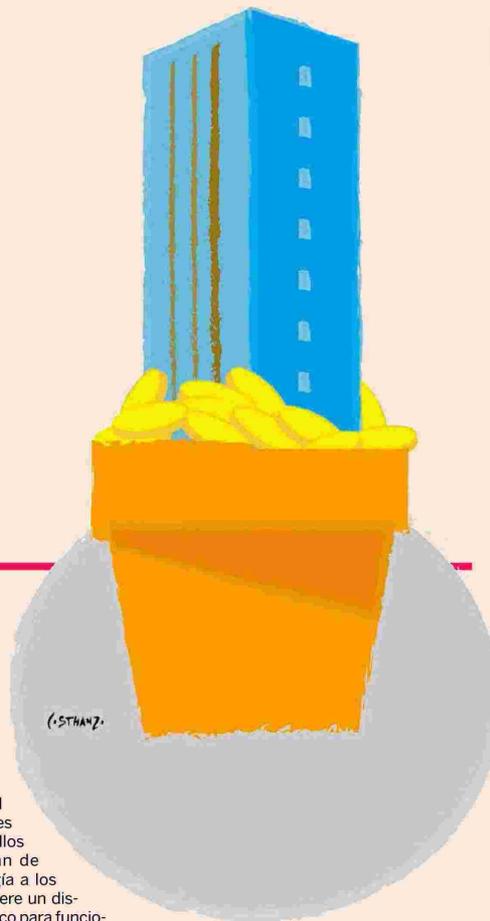
A tener en cuenta

Para elegir la alternativa más idónea es imprescindible valorar cuestiones como el importe deseado, el plazo de devolución y el riesgo asumible (especialmente en los préstamos que requieran la presentación de un

Familiares y amigos pueden aportar fondos a través de préstamos reducidos o a tipo cero

aval). También es importante decidir si se recurre a la deuda o es preferible dejar entrar a nuevos inversores. "Si optas por la vía del capital contarás con caja sin necesidad de endeudarte. Los riesgos serán compartidos entre los socios, que participarán de las ganancias futuras y también aportarán conocimientos y experiencia", explica Jorge Dobón, CEO de Demium Startups. En la otra cara de la moneda, "tu porcentaje de la empresa disminuirá y podrías llegar a perder el control de la misma".

Por otro lado es fundamental conocer los diferentes instrumentos de financiación y los pros y contras de cada uno de ellos:



¿CUÁNTO PIDO?

Antes de decantarse por una vía de financiación hay que determinar cuánto dinero se necesita. Desde la iniciativa Emprendeconarsys.blog apuntan varios criterios:

- **Personal a contratar.** El emprendedor debe preguntarse cuántas **personas** necesita y cómo desea remunerarlas.
- **Desarrollo.** Las 'start up' **tecnológicas** deberán costear elementos básicos para su escalabilidad, como el 'hosting' o una solución 'cloud'.
- **Publicidad.** Para **darse a conocer** resulta útil invertir en marketing y comunicación.

La 'spin off' universitaria que vende a la Nasa

Para que un proyecto académico dé el salto y se convierta en una pequeña empresa, la financiación juega un papel muy importante. "En nuestro caso era imprescindible si queríamos contratar gente y crecer", explican Andrés Barrado y Antonio Lázaro, profesores de la Universidad Carlos III de Madrid y fundadores de **Power Smart Control**. Esta 'start up'

comercializa una herramienta de software dedicada al diseño del control de convertidores electrónicos de potencia. En otras palabras, ayuda a diseñar el "cerebro" de los convertidores de potencia, que son aquellos

que se encargan de adaptar la energía a los niveles que requiere un dispositivo electrónico para funcionar. Un ejemplo de ello son los cargadores de los móviles, aunque en realidad los convertidores se encuentran en todos los sectores, desde la industria aeroespacial hasta la sanitaria. "Inicialmente quisimos desarrollar el software para nosotros pero luego vimos que también podía ser útil para otras empresas y universidades", dicen los investigadores. Actualmente entre sus clientes figuran

multinacionales como Google y Samsung e incluso la Nasa.

La empresa, que nació en 2015, ha contado con una subvención de Neotec, que proporciona ayudas públicas a empresas tecnológicas. También ha obtenido un préstamo de Santander a bajo tipo de interés y sin aval. Se trata de un producto especial que el banco ofrece para los emprendedores del Vivero de Empresas de la Carlos III.

• **'Bootstrapping'.** Este término anglosajón, que significa literalmente *calzarse la bota*, implica iniciar un negocio sin ayuda externa, invirtiendo los propios ahorros y reduciendo al máximo los gastos. "En este caso hay que hacer inversiones controladas, pero que te den mucha información, como por ejemplo primeras versiones del producto", explica Daniel Soriano, profesor del IE. Lo ideal es conseguir los primeros ingresos a través de tácticas como la *venta de guerrilla*.

• **Familiares y amigos.** Recurrir a esta alternativa, también conocida por sus siglas en inglés, *FFF (family, fools and friends)* permite obtener cuantías nada desdeñables (hasta 100.000 euros) de manera rápida y con requisitos mucho menos exigentes que los que impone un banco o un inversor profesional. Además, las condiciones suelen ser más laxas en cuanto al plazo de devolución y los intereses. Los fondos se pueden obtener incluso de forma gratuita, a través de una donación o un préstamo a tipo cero.

