

- Portada
- Pymes
- Franquicias
- Innova
- Ferias
- Ayudas



Siete tipos de financiación para emprendedores o cómo conseguir dinero para montar un negocio

elEconomista.es

22/10/2013 - 13:24

Tweet

■ "Conviene pensar nuestro modelo de negocio antes de pedir dinero"

Los emprendedores tienen diversas vías de financiación en función de las características de sus proyectos. Cada formato tiene unas ventajas e inconvenientes que hay que tener claros a la hora de salir a buscar dinero. Entre otras cosas hay que fijarse en la trayectoria, el perfil y los números de socios, el sector o el estado del mercado.

Así lo defiende Augeo Consulting Group, la firma consultora financiera, que ha presentado un informe sobre las principales vías de financiación existentes. El trabajo, que analiza los pros y los contras de cada uno de ellos, pretende servir de guía a los futuros emprendedores sobre dónde encaminar sus pasos a la hora de buscar fondos para su negocio.

"Conseguir la financiación necesaria, tanto para poner en marcha la empresa como para su desarrollo posterior, es el gran caballo de batalla de todo emprendedor", señala Eduardo López-Agos, responsable de Emprendimiento de Augeo. **"Antes de lanzarse a pedir dinero, conviene pararse a pensar cuál es nuestro modelo de negocio**, porque esa reflexión nos ayudará a dirigir nuestros pasos hacia el tipo de financiación que mejor se ajuste a nuestro proyecto", advierte.

"Todas las formas de financiación son válidas, pero no todas van a encajar bien con nuestro tipo de empresa", sentencia José Cadenas, socio del área de consultoría de Augeo. A partir de ahí, la consultora señala siete tipos de fuentes financieras para emprendedores.

1. Financiación bancaria

La financiación tradicional es una de las puertas más difíciles de abrir para el emprendedor. Solo está disponible para proyectos muy solventes, trabajados y realistas, en los que se explique con mucha precisión el objetivo del dinero que se pide y la forma de devolverlo. La principal ventaja es que es rápida y sólida. Es la más indicada para negocios tradicionales, con avales para responder y recursos propios que sostengan el proyecto.

Foto: Archivo

-
-
-
-

2. Subvención pública

Muy limitadas tanto en cuantía como en el uso que se les puede dar. Deben considerarse más como un incentivo que como financiación en sí misma. Su principal ventaja es que es que no tienen obligación de reembolso. Sin embargo, tiene un impacto nudo directo en el circulante de la empresa. Además, suelen ser lentas.

3. FFF

Familiares, amigos y personas cercanas al emprendedor (*Family, friends and fools* en inglés). Se trata de los inversores más próximos al emprendedor, lo que supone un importante riesgo. Prima la relación personal, casi a fondo perdido, entre inversores y el emprendedor. Lo positivo es que no requiere grandes justificaciones, y tiene mucha flexibilidad en cuanto a la forma de devolución. Sin embargo, suelen ser de escasa cuantía, y estar limitados al arranque. Puede ser útil para pequeños proyectos.

4. Business angels

Son inversores privados que aportan su capital, su experiencia y sus contactos en el mercado. Ponen dinero, pero tienen un perfil más de mentor. El *know-how* que aportan es tan importante como el capital. El problema es que pueden llegar a intervenir demasiado en la gestión del negocio. Pueden ser útiles para proyectos de nicho en el mismo sector y zona geográfica que el Business angel.

5. Capital riesgo

Se trata de entidades que tienen como objetivo la toma de participaciones en el capital de empresas no cotizadas en el principal mercado bursátil. Son la segunda fuente de financiación profesional, tras los bancos. Están regulados. La principal ventaja es que son inversores solventes, con todas las garantías legales y con fuertes recursos. Pero son poco flexibles. Es válido para empresas que están ya en funcionamiento y con fuerte potencial de crecimiento.

6. Préstamo participativo

En esta modalidad, el prestamista realiza una apuesta por el proyecto y une su suerte a la del emprendedor. Se trata de un instrumento financiero caracterizado por la participación de la entidad financiera en los beneficios de la empresa financiada, además del cobro de un interés fijo. Es decir, si al emprendedor le va bien, el prestamista ganará más. La ventaja es que supone una financiación que se puede devolver en cómodas cuotas en los difíciles inicios. El problema es que parte de los beneficios, si llegan, irán a parar al prestamista. Es útil para las empresas de un riesgo relativamente elevado.

7. Crowdfunding

Se trata de una democratización de la financiación de proyectos empresariales. El emprendedor solicita financiación a la colectividad, a todo aquel que pueda estar interesado en su proyecto, normalmente a través de Internet. Las aportaciones se ven recompensadas con algún tipo de contraprestación relacionada con el proyecto (entrega de material, reconocimiento explícito del financiador, etcétera). Multiplica exponencialmente la financiación FFF, ya que se extiende a Internet. El problema es que se trata de una financiación discontinua, casi imposible de planificar.

PUBLICIDAD

idealista [10 casas en venta diseñadas por arquitectos famosos para celebrar la Semana de](#)

Twittear

MAPFRE, la aseguradora global de confianza

Más de 23 millones de horizontes



MAPFRE

Nuestros partners: CanalPDA | **Boxoffice** - Industria del cine | **ilSole** - English version | **Empresite: España - Colombia** | **Administradores y Ejecutivos** | **Ranking de Empresas**

Ecoprensa S.A. - Todos los derechos reservados | Nota Legal | Política de cookies | Cloud Hosting en Acens