

8. INFORMACIÓN SOBRE FUENTES DE FINANCIACIÓN DE AUTOEMPLEO Y CREACIÓN DE EMPRESAS

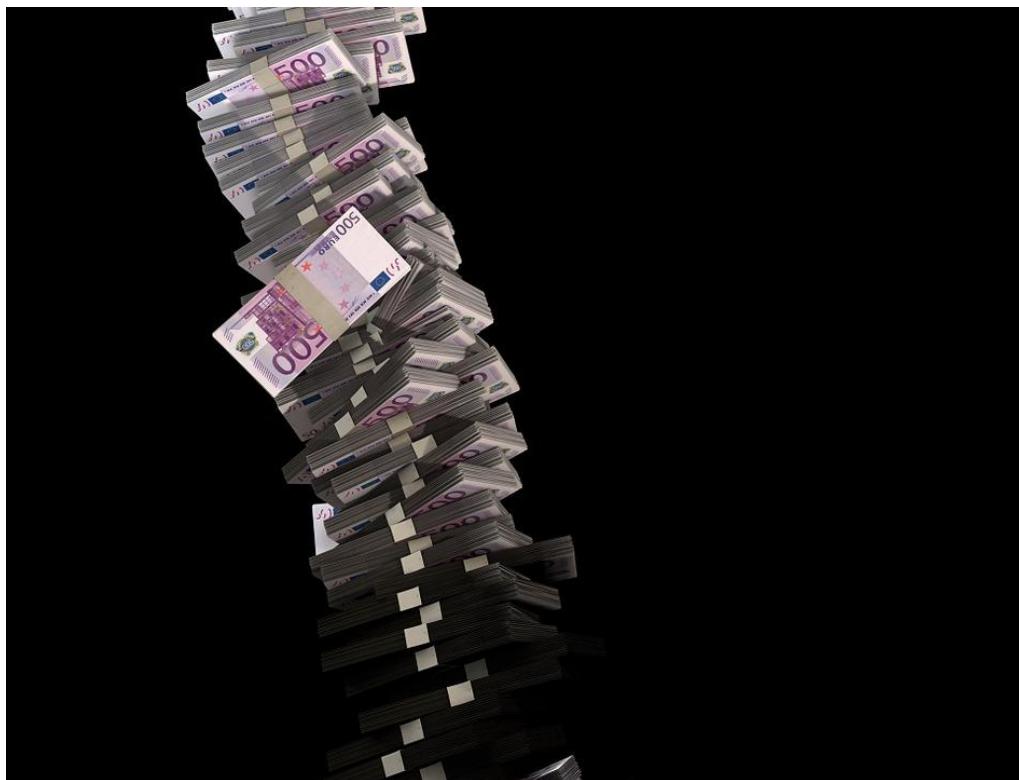


¿CÓMO FINANCIAR UNA INVERSIÓN MENOR A 100.000 EUROS?

Consejos para captar financiación de aquellas fuentes a las que suelen recurrir los autónomos para financiar inversiones menores de 100.000 euros: **capital propio** o de conocidos, **ayudas**, subvenciones, **préstamos**, **microcréditos**, **leasing** o **renting**.

La mayoría de los negocios que puede montar un empresario individual autónomo **no suele requerir más de 100.000 euros**. Incluso mucho de ellos ni siquiera llegan a 30.000 euros. Para conseguirlos lo normal es que el autónomo los reparta entre las siguientes **fuentes de financiación**:

1. *Ahorros o capital propio*
2. *Préstamos particulares: "Family, Fools and Friends"*
3. *Financiación bancaria*
4. *Microcréditos*
5. *Ayudas y subvenciones*
6. *Crowdfunding*
7. *Otros productos financieros*



Vamos a comentar cada una de ellas a continuación:

○ **AHORROS O CAPITAL PROPIO**

No nos engañemos, si tú no crees en tu propio negocio como para estar dispuesto a invertir en él, ¿cómo vas a convencer a otros?

Aunque sólo puedas aportar una pequeña parte (te recomendamos que al menos sea el 25% de la inversión), **disponer de ahorros para dedicarlos a tu negocio te proporcionará independencia, desahogo y mayor facilidad** en la siempre dura y difícil tarea de reunir el dinero necesario.

No sólo porque tengas que conseguir menos dinero, sino porque tendrás **mayor credibilidad y fuerza a la hora de convencer a inversores** particulares, bancos y administraciones, que además suelen exigir una aportación mínima para otorgar una subvención. No es lo mismo jugarse el dinero propio junto con el ajeno, que sólo dinero ajeno.

En algunos negocios **en vez de dinero podrás aportar otro tipo de bienes** que ya poseas: un vehículo, un equipo informático, etc.



○ **PRÉSTAMOS O SOCIOS PARTICULARES: "FAMILY, FOOLS AND FRIENDS"**

La segunda opción es buscar el apoyo financiero de algún conocido. El famoso término americano "**Family, Fools and Friends**", que en castellano sería "Familiares, Amigos y Locos", hace referencia al conjunto de personas que podrían estar **interesadas en invertir en mi negocio**, bien porque forman parte de mi círculo directo de relaciones y quieran apoyarme, porque confíen en mí, o bien porque mi proyecto les resulte atractivo y estén dispuestos a respaldarlo.

No siempre su apoyo consistirá en aportaciones de dinero, puede que sea el aval que necesitas para que sea el banco el que te facilite el dinero o alguna aportación en especie (maquinaria, local...).

Lo más conveniente para ti es un simple préstamo privado sin intereses, pero en muchas ocasiones estas personas querrán ser tus socios, lo que te obligará a constituir una sociedad para formalizar la relación. En ese caso, ten cuidado y haz las cosas bien, tus relaciones personales están en juego. Por eso suele ser recomendable **repartir el riesgo entre varios inversores**.



○ **FINANCIACIÓN BANCARIA**

Vivimos en el país del mundo con mayor número de sucursales bancarias per cápita. Por algo será, y aunque a nadie le guste endeudarse con el banco y aunque con la crisis los bancos y cajas de ahorro no estén tampoco muy proclives a facilitar crédito a los autónomos, no cabe duda que si montas un negocio debes tener muy en cuenta la posibilidad de obtener financiación bancaria, uno de los pilares del funcionamiento de gran número de negocios.

Encontrarás diversas opciones:

- **Préstamos a medio y largo plazo**, en los que tras firmar el contrato obtendrás el **dinero a cambio del pago de unos intereses**.
- **Pólizas de crédito**, contrato a corto plazo (no suele superar un año de duración) en el que la entidad financiera pone dinero a tu disposición una determinada cantidad de dinero. Pagarás un pequeño interés por el total de esa cantidad y luego un interés mayor por la cantidad que utilices. Es muy habitual que los autónomos recurran a **pólizas para hacer frente a posibles retrasos en los cobros** a clientes y asegurar así la estabilidad financiera del negocio.
- **Líneas de descuento**: permiten que el banco, a cambio de unos intereses, te **anticipe el valor de un título** (generalmente letras de cambio ó pagarés) de un crédito que no ha vencido todavía. Debes tener cuidado, ya que, si después el cliente no tiene fondos, el banco te reclamará a ti la devolución de la cantidad anticipada.
- **Préstamos hipotecarios**: se suelen utilizar en inversiones de mayor cuantía en las que el autónomo quiere **comprar algún inmueble**: local comercial, oficina, nave, etc.



Casi todos los bancos y cajas de ahorro disponen de **líneas específicas para autónomos**. Infórmate bien de sus características ya que a menudo van ligadas a la contratación de seguros y tarjetas de crédito y a la domiciliación de recibos y pagos.

Si necesitas un crédito a largo plazo, presentamos a continuación las siguientes opciones:

- Prepararte bien para conseguir el aval necesario. **Trabaja a fondo tu plan de negocio** antes de solicitar el apoyo a tu avalista, por mucha confianza que tengas con él, y antes de realizar las visitas a los bancos.
- Valorar la posibilidad de obtener un **préstamo del Instituto de Crédito Oficial (ICO)**, que ofrece líneas preferentes para autónomos y pymes o un microcrédito.
- Negociar un plazo de carencia en el pago del principal en el primer año de funcionamiento. Ello supondrá que sólo pagues los intereses y **te facilitará el siempre difícil primer año de funcionamiento** de tu negocio. *Por ejemplo, préstamo de 30.000 euros al 5% a devolver en 7 años supondría una cuota mensual de 566 euros. Con un año de carencia de principal, el primer año pagarías sólo 125 euros mensuales y luego 691 euros mensuales.*



○ **MICROCRÉDITOS.**

Se trata de préstamos de pequeña cuantía (hasta 25.000 euros como máximo) destinados a personas que puedan demostrar que **no disponen de avales personales**. En la mayoría de las ocasiones suelen ofrecer unas condiciones preferentes como la ausencia de comisiones, una mayor facilidad para otorgar plazos de carencia o unos tipos de interés ligeramente inferiores a los de mercado.

Cumplen una finalidad social al **luchar contra la exclusión financiera** y permitir que nadie se quede sin montar su pequeño negocio como empresario autónomo por falta de financiación.

Un amplio número de Cajas de Ahorro gestiona este tipo de programas en colaboración generalmente con Ayuntamientos y organizaciones sociales, donde tendrás que iniciar la tramitación, te ayudarán a **analizar y dar forma a tu proyecto y valorarán si realmente no dispones de aval**. Porque si por ejemplo, tus padres tienen una casa en propiedad te costará demostrar que no tienes avalista y por tanto acceso a un préstamo normal. Entre los perfiles de autónomos a los que se les conceden microcréditos destacan los inmigrantes, las mujeres y los jóvenes.

Los programas de microcréditos varían constantemente y han sufrido una importante caída con las fusiones de las Cajas de Ahorros y sus dificultades económicas.



○ AYUDAS Y SUBVENCIONES

Ya lo dice su nombre, una ayuda es un apoyo, un complemento, por eso nunca debe ser una de las patas sobre las que se sustente un negocio. Debes intentar conseguirlas, si reúnes los requisitos exigidos, pero **no condicionar tu proyecto a ellas**, más bien debes tener un plan A por si llegan y un plan B por si no.

Y es que con las subvenciones se podría aplicar aquello de "mucho ruido y pocas nueces", las administraciones le suelen dar mucho bombo a sus programas de subvenciones, pero luego **conseguirlas no es ni tan fácil ni tan rápido como parece**. Y sólo te financiarán una parte del dinero que necesitas.

Debes conocer que existen **varios tipos de subvenciones enmarcadas en el nuevo marco presupuestario 2014-2020**. Las más importantes para el autónomo son ayudas previstas en el programa de promoción del empleo autónomo que las comunidades autónomas completan y son:

- **Subvención para el establecimiento como trabajador autónomo** o por cuenta propia de hasta 10.000 € como máximo, para desempleados en general, jóvenes desempleados de hasta 30 años, mujeres desempleadas y discapacitados siempre que realicen una inversión en inmovilizado de al menos 5.000 € y permanezcan 2 o 3 años como autónomo.
- **Subvención financiera** consistente en una reducción de 4 puntos del

interés fijado por la entidad de crédito que conceda el préstamo con un máximo de 10.000 €.

- **Subvención para asistencia técnica** del 75% del coste de los servicios prestados, con un máximo de 2.000 €.
- **Subvención para la formación** del 75 % del coste de los cursos recibidos con un máximo de 3.000 €.



- **CROWDFUNDING**

En los últimos años han ganado popularidad las fórmulas de financiación alternativas como el crowdfunding o micromecenazgo, consistentes en sistemas de financiación colectiva en los que muchos financiadores realizan pequeñas aportaciones a una empresa o proyecto, generalmente a través de una página web especialmente preparada para albergar este tipo de propuestas.



○ OTROS PRODUCTOS FINANCIEROS

También vienen extendiéndose poco a poco una serie de productos financieros que han ampliado las posibilidades del autónomo. Los más reseñables son:

- Para la adquisición de bienes de inversión:

- **Leasing**: consiste en un **alquiler con opción a compra** de un bien de inversión, que se suele aplicar a bienes de una cierta entidad, como maquinaria, vehículos o un amplio lote de equipos informáticos. Su gran ventaja es que facilita la disposición del bien, aunque lógicamente los intereses son mayores. Pregunta en tu banco si estás interesado. Además el leasing es un gasto deducible a nivel fiscal.

- **Renting:** consiste en el alquiler de un bien de inversión sin opción a compra. Cada vez hay más autónomos que adquieren sus vehículos mediante renting.
- **Crédito de proveedores o compra a plazos:** comprar las mercaderías necesarias y conseguir aplazar los pagos a proveedores a 30, 60, 90 e incluso 120 días te puede otorgar financiación gratuita durante ese tiempo.



- Para la **financiación de las facturas pendientes de cobro**:
 - **Confirming:** consiste en **gestionar los pagos de una empresa cliente a sus proveedores**, que a cambio del pago de unos intereses pueden cobrar sus facturas antes de su vencimiento. Si tienes como cliente a empresas grandes o administraciones de cierto tamaño (Diputaciones, Ayuntamientos), pregúntales si disponen de línea de confirming y con qué entidad financiera.
 - **Factoring:** cesión o venta a un intermediario comercial y financiero, generalmente un banco, de los **derechos de cobro sobre facturas de nuestra clientela con un precio establecido** de antemano. Se usa sobre todo en grandes empresas.

Relaciones con los bancos

Disponer de **buenas relaciones con los bancos y cajas** es un aspecto que debe cuidar el autónomo, te ofrecemos unas reflexiones para gestionar este tipo de relaciones y para que aprendas a negociar mejor con ellos.



Conoce lo que buscan los bancos, cómo miden el riesgo, qué te van a pedir, cómo enfocar la negociación y con cuántos bancos te interesa trabajar.

Disponer de unas buenas relaciones con los bancos y cajas de ahorro es un aspecto de la gestión de su negocio que todo autónomo debe cuidar especialmente y en el que lamentablemente en muchos casos se funciona sin el conocimiento necesario.

A continuación, te ofrecemos una serie de reflexiones encaminadas a mejorar tus relaciones con bancos y cajas de ahorro:

¿Qué buscan los bancos?

Está claro, los bancos viven de prestar dinero, pero quieren hacerlo con **el menor riesgo posible**. Por tanto, buscan a autónomos y pymes que les merezcan confianza, con negocios consolidados o con proyectos empresariales viables y que presenten avales



I.E.S. "DON BOSCO" 967 21 54 06
Paseo de la Cuba, 43. 02006 Albacete
www.iesdonbosco.com info@iesdonbosco.com

personales suficientes. Y cuanto mayor sea el riesgo, mayor será el tipo de interés y menor la posibilidad de que te concedan el préstamo.

¿Cómo valoran el riesgo?

En cada solicitud valorarán una serie de factores de riesgo y en base a la documentación que recaban del solicitante, a su experiencia previa con otros autónomos y empresas y a los criterios de inversión que tengan fijados en cada momento, decidirán si aprueban o deniegan la operación.

Los factores a valorar son:

- **Seguridad de reembolso:** capacidad del negocio para devolver el dinero prestado mediante el desarrollo de su actividad. Y para cubrirse las espaldas solicitarán los avales que consideren necesarios.
- **Características de la operación:** se tendrá en cuenta el riesgo asociado a elementos como el plazo de vencimiento (cuanto más largo sea, mayor riesgo), el importe solicitado, el % de financiación que aporta el autónomo, el destino de la financiación, la viabilidad del negocio, la trayectoria del solicitante (ASNEF, RAI, volumen de negocio, prestigio, antigüedad del negocio, etc.) y la calidad de los avales presentados.
- **Riesgos de la actividad:** por tipos de cambio, sector, mercado, fallos en el sistema de producción, clientes que puedan generar problemas de liquidez (Administración), cualificación del autónomo, etc.
- **Rentabilidad de la operación:** el banco comparará los ingresos que obtendrá por intereses y comisiones con el coste que le supone conseguir el dinero necesario: intereses que pagan por depósitos en cuentas corrientes o por préstamos de otros bancos.
- **Relaciones previas con el banco:** episodios de morosidad, rentabilidad de otras operaciones, nivel de utilización de otros productos como tarjetas de crédito, domiciliaciones, cesión de pagos, etc.

¿Qué me van a pedir?

Con carácter general, los bancos y cajas de ahorro suelen solicitar la siguiente documentación y/o explicaciones:

- **Plan de negocio o proyecto** donde expliques el funcionamiento de tu negocio, la necesidad de financiación, la inversión a realizar o la necesidad de circulante a



- cubrir y la capacidad de devolución (presupuesto de tesorería).
- Facturas proforma o **presupuestos** de la inversión a financiar.
- **Declaraciones de Hacienda** de los últimos 3 años: resúmenes anuales de IVA e IRPF o Sociedades.
- Declaraciones trimestrales a Hacienda del año en curso y **situación de la contabilidad** en el momento de la solicitud.
- Detalle de las **operaciones de financiación** que tengas con otros bancos o cajas.
- Certificados de **estar al corriente en los pagos** con Hacienda y la Seguridad Social.
- Acreditación de los bienes con que responden los **avalistas**.



Además, **si te diriges a entidades financieras con las que no hayas trabajado anteriormente, será necesario que presentes el negocio** (actividad, volumen de facturación, principales clientes, recursos humanos, organigrama, estructura de funcionamiento, socios ...) y que acredites tu identidad mediante la presentación del DNI y el recibo del RETA en el caso de los autónomos o del CIF y las escrituras en sociedades.

Y no olvides que **el banco contrastará toda esta información con bases de datos y registros diversos** como los de impagados (ASNEF y RAI), la Central de Riesgos del Banco de España (CIRBE), donde aparecen todas las operaciones de endeudamiento y sus condiciones, avalistas incluidos, el Registro Mercantil, el Registro de la Propiedad o los informes comerciales de las empresas especializadas (Axesor, e- informa), donde también aparecen las referencias judiciales.

¿Cómo negociar con los bancos?

Este es un asunto muy difícil para los autónomos, especialmente para los que empiezan. Y es que las entidades financieras tienen la sartén por el mango y conceden muy poco o ningún margen para la negociación, al menos hasta que te conviertas en un cliente

importante para ellos.

De todas formas, siempre debes intentar negociar para conseguir primero la financiación y luego las mejores condiciones posibles. Algunos consejos para ello son:

- **Infórmate bien de las condiciones que ofrecen en la competencia antes de sentarte a negociar.** Visita de vez en cuando a otras entidades financieras y entérate de qué novedades ofrecen. Hay mucha competencia y las estrategias de cada banco pueden variar de año en año.
- **Prepara bien tu discurso,** antes de acudir a la sucursal bancaria. Debes explicar muy bien por qué necesitas el dinero y en qué condiciones, utilizando pocos argumentos, pero contundentes. Un plan de negocio o una pequeña memoria de lo que quieres hacer te puede resultar de gran ayuda. - Cultiva una buena estrategia de relaciones públicas con la dirección y el personal de tu sucursal. Incluso si tienes acceso, también con el jefe de zona.
- **Cultiva tu imagen y tu prestigio.** La antigüedad como cliente es un plus. - Evita las prisas, generan desconfianza.
- **Se flexible,** entiende que al banco también le tiene que interesar la operación
- que una buena negociación es aquella en la que ambas partes quedan satisfechas.
- **Identifica tus límites,** para el acuerdo y déjate siempre un margen para negociar. Si quieres 100 pide 120.
- En la medida de lo posible **vincula tu relación con el banco a la de otras personas conocidas:** socios, familiares, amigos. Si el banco os ve como un grupo cohesionado seréis un cliente (en equipo) más importante.
- **Valora si puedes ofrecerle al banco algún tipo de recompensa por darte lo** que quieres: contratar algún producto adicional (seguro, planes de pensiones) o traspasarle el producto que tienes contratado en la competencia.
- **Aporta los contratos con clientes significativos** (Administración, empresas grandes o pymes de reconocida solvencia) como garantía para negociar líneas de financiación a corto plazo (líneas de crédito y de descuento).
- Si cotizas en módulos, dado que las declaraciones son estándar y no aportan información sobre la marcha del negocio, **facilita desde el principio información contable adicional** para demostrar que tus ingresos son superiores a los fijados por los módulos.
- **Mueve el dinero entre tus cuentas,** no dejes ninguna sin actividad, el banco debe ver que gana dinero contigo.
- Si no se te da bien, **apúntate a algún taller de negociación,** seguro que te aportará claves para mejorar.



¿Con cuántos bancos me interesa trabajar?

Aunque la mayoría de autónomos funciona con una única entidad financiera, casi siempre **lo recomendable es hacerlo con dos o tres** debido a los siguientes motivos:

- ✓ Permite **beneficiarse de la competencia**, pudiendo comparar precios y condiciones entre distintas entidades antes de elegir con cual me interesa realizar cada operación.
- ✓ Se **reduce la dependencia**. Si te "cierran el grifo" en una entidad tendrás otra a la que acudir.
- ✓ Tendrás **más sitios a los que acudir en caso de imprevistos**. Recuerda que siempre es más difícil conseguir crédito dónde no te conocen previamente, así que mejor si ya te conocen en 2 o 3 entidades financieras.
- ✓ Funcionar con bancos y cajas **especializadas en distintos productos**. Por ejemplo, una especializada en leasing y otra generalista pero situada junto a nuestro negocio.
- ✓ La banca española tiene una cultura favorable a **compartir riesgos**.

A pesar de la generalización de la banca por internet, la proximidad física sigue siendo un criterio importante a la hora de seleccionar al banco o caja con el que trabajar. Pero debes valorar también que tengan una oferta completa de servicios **y productos para el autónomo**, su coste, la calidad de la atención al cliente y la especialización de la entidad. Por ejemplo, una Caja Rural para autónomos dedicados a la agricultura.

Los principales inconvenientes de trabajar con varios bancos serán la **mayor carga de trabajo administrativo** y que los precios puedan ser algo mayores al reducirse el negocio que cada banco hace contigo.

Departamento de FOL

Junio de 2021.