

**Antonio Tagle Alonso**
SECOT

FUENTES DE FINANCIACIÓN: CUÁLES SON LAS MÁS ADECUADAS Y DÓNDE SE ENCUENTRAN

Si hasta hace unos pocos meses obtener financiación para un proyecto emprendedor era difícil, la situación financiera en la que nos encontramos inmersos actualmente dificulta aún más el acceso al crédito bancario.

Es por ello que a la hora de buscar financiación, necesitamos ser muy cuidadosos y estudiar las distintas opciones sobre productos, plazos y tipos de interés que mejor se adapten a nuestra situación.

Una de las primeras opciones que se nos plantea cuando buscamos financiación se resume en la fórmula de las 3F (Family, Friends and Fools), que hace referencia a nuestro ambiente más próximo. Es nuestro entorno el que mejor nos conoce, sabe lo que perseguimos y puede darnos el apoyo inicial para despegar.

Si esta primera opción no funciona, nuestra búsqueda debe dirigirse en primer lugar a la financiación subvencionada. Habrá que estudiar en este caso qué entidades financieras comercializan líneas especiales dirigidas a emprendedores y cuáles de sus productos se adaptan mejor a nuestras necesidades. Entre otros, podemos citar a *Banesto* y su cuenta emprendedores, *Caixa* con Microcréditos, *Caja Navarra* con Vitalcredit, *Santander* y su crédito inicio negocios, *Caja Ahorros Mediterráneo* préstamo Express o *Sabadell* línea emprendedores. La oferta actual no se agota en estas entidades y se amplía continuamente.

Es primordial que una vez elegida por nuestra parte la entidad financiera más conveniente, preparemos la presentación para convencer al interlocutor que nos va a conceder financiación. Por lo tanto, no sólo tendremos que llevar un Plan de Empresa "consistente", sino que además, debemos saber cómo presentarlo. Para ello, debemos plantearnos qué puntos son los más atractivos de nuestro proyecto, y prepararnos para aquellos apartados que puedan dar lugar a preguntas. La seguridad y

conocimiento de lo expuesto es vital cuando hablamos de un proyecto que no tiene una historia detrás en la que poder apoyar nuestra argumentación.

Por lo tanto, antes de acudir a la entidad, necesitamos tener en cuenta los siguientes factores:

- Tener clara las necesidades crediticias de nuestro proyecto.
- Fijarnos unos objetivos al inicio de la negociación, que deberemos acompañar de un memorándum con los datos principales del proyecto.
- Ganarnos la confianza de nuestro interlocutor.
- Ofrecer credibilidad.
- Tener en cuenta la rentabilidad del dinero prestado como las compensaciones de negocio (movimiento de cuenta, impuestos, seguros sociales, etc.) que podemos ofrecerles.

Es necesario acudir a más de una entidad financiera para tener cubierta la posibilidad de que no nos concedan lo solicitado, o que sólo nos concedan parte de lo que necesitamos. El banco quiere cobrar un interés, pero sobre todo, necesita que demos nuestra capacidad de devolución mediante previsiones de tesorería claras y convincentes resultado de un buen plan de negocio. Debemos ganarnos al responsable bancario para que transmita al nivel de decisión adecuado su opinión favorable. Si no lo hacemos, o no tenemos en cuenta todos los factores anteriormente mencionados, nuestro proyecto puede encontrarse con un "no concedido", "denegado" por respuesta.

