Si quiero emprender, ¿cuáles son los tipos de financiación posibles?

Todas las sociedades dentro de su normal desarrollo necesitan diferentes tipos de financiación. Dicha financiación podrá ser externa, es decir, la persona que deja el dinero una vez realizada la financiación se mantiene como independiente de la compañía y no entra a formar parte del capital (la forma más habitual es a través de un préstamo); o podrá ser interna, esto implica dar entrada en el capital de la compañía a un tercero que con la entrada adquirirá la condición de socio de la misma. Esta segunda posibilidad se desarrolla en el presente artículo por medio de etapas que la compañía podrá seguir o no, pero es el camino normal de evolución para una entidad que pretenda un alto crecimiento mantenido durante los primeros 10 años de existencia.

Diferentes tipos de financiación

La primera etapa la completan los socios mediante la modificación de la estructura del capital acordando una ampliación del mismo, o la creación de la estructura societaria que dé soporte a la inversión. Las grandes ventajas de este tipo de financiación son las siguientes: que el *know how* de la empresa sigue perteneciendo a los socios, y la posibilidad de dar salida a un socio es mucho más fácil que en un momento posterior. No obstante, tiene una gran limitación ya que normalmente los fondos propios de los socios son limitados, y el acudir a la financiación externa es una necesidad para afrontar un crecimiento sostenible y controlado.

Una derivación de la primera forma de financiación es por medio de los llamados *"Friends, Family and Fools"*, este tipo de inversión es recomendable solo en una etapa inicial en la que el emprendedor puede no reunir los requisitos para acudir a una financiación bancaria o está sometido a ciertas tensiones de liquidez. En este caso, la entrada en el capital es optativa pudiendo tanto suscribir un préstamo con el emprendedor como entrar a formar parte del capital. La forma de solucionar una capitalización muy baja implicaría acudir a una ampliación de capital con prima de emisión.

La segunda etapa en la financiación es el "*Crowdfunding"*, este tipo de micro-financiación no se encuentra actualmente regulado en el derecho positivo español. No obstante, existe un proyecto de Ley que regulará estas entidades estableciendo unos ciertos requisitos de capital. En este tipo de financiación, el emprendedor se encuentra en una fase inicial y no dispone de un acceso a *Friends, Family and Fools* que satisfaga sus necesidades de capital, por lo tanto, acude a una financiación que deberá ser debidamente explicada y por primera vez se establece un periodo de inversión cerrado. No obstante, nada impide que se realicen varias rondas de financiación estableciendo diferentes valores para la compañía; la gran desventaja de este tipo de financiación es que no existen garantías de que se vaya a recaudar el capital necesario.

La tercera etapa son los *Business Angels*, este tipo de financiación es mucho más profesional

que la anterior ya que el *Business Angels* invierte sus propios fondos. La gran ventaja del *Business Angel* es que entra a formar parte del equipo directivo y ayuda a la compañía en el crecimiento en una etapa de consolidación en el mercado. Las características de este tipo de inversión es que la creación de una estructura societaria es imprescindible, no siendo admitido por el *Business Angel* el emprendedor individual, además por ciertas razones, dicha sociedad no tendría acceso a una mayor financiación bancaria. Finalmente las relaciones entre el *Business Angel* y el emprendedor se regularán mediante un pacto de socios.

La cuarta etapa implica la entrada de *Venture Capital* o *Private Equity*. Este tipo de sociedades, regidas en España por la Ley 25/2005 de entidades de capital riesgo, ofrecen una financiación profesional al entrar en el capital de la compañía y participar en el equipo directivo, no participando en el día a día pero sí ofreciendo su experiencia. Normalmente esa empresa ha tenido un crecimiento de dos dígitos durante la entrada del *Business Angel* y necesita una mayor aportación de capital para llevar a cabo sus inversiones. En este caso, la redacción y firma de un Pacto de Socios se hace imprescindible.

Finalmente, como última etapa, se encuentra la salida a mercados regulados mediante tanto las Ofertas Públicas de Venta como las Ofertas Públicas de Suscripción. Dicha financiación ha sufrido importantes modificaciones en la última reforma de la Ley de Sociedades de Capital.

Si necesita más información sobre los tipos de financiación o necesita que le aclaremos alguna duda al respecto, contáctenos. La primera consulta es gratuita.