

## OPINIÓN

# Habilidades financieras que toda persona emprendedora debe tener

**E**l plan financiero es la parte final de un plan de empresa, pero ni mucho menos la menos importante. La viabilidad de un nuevo negocio dependerá de muchos factores, y uno clave es contar con una visión económica y financiera global del proyecto. Las personas que crean empresas necesitan del doble factor ilusión y realidad: ilusión por crear y ambicionar, y realidad por mostrar de forma objetiva y fluida el soporte sólido idóneo para esa ilusión. Una buena educación en los conceptos básicos de economía y finanzas permitirá, sea cual sea el tipo de negocio, ser consciente en todo momento de la traducción en números del proyecto empresarial: fijación de precios, márgenes, gastos fijos, ratios...

A grandes rasgos, las habilidades financieras que una persona emprendedora deberá tener son: pensamiento analítico; planificación; conocimiento del ecosistema público y privado financiador; capacidad de poder explicar *los números*; conocimientos básicos sobre finanzas, contabilidad, fiscalidad y tesorería; y dominio de alguna herramienta digital que permita facilitar las tareas económico y financieras en la empresa.

## UN ERROR COMÚN

Uno de los errores más comunes entre los emprendedores es no diferenciar entre ingreso y cobro. La diferencia entre la co-



→  
**Jaume Baró,**  
director de Servicios  
a las Empresas de  
Barcelona Activa

rriente económica y la corriente financiera es vital en la mayoría de los negocios, y por tanto ser consciente en qué tipología de mercado se juega es clave para la planificación financiera. De hecho, en las fases iniciales de los proyectos, el documento *madre* es el plan de tesorería, la *caja*, el *cash flow*, dejando en un segundo plano los resultados, los beneficios. La muerte empresarial más dura es cerrar sin saber si el mercado hubiese aceptado el producto o servicio.

El pensamiento analítico y la capacidad comunicativa para explicar *los números* ante posibles financiadores son esenciales para dar sentido y credibilidad

a todo el plan de empresa. Un buen plan financiero que refleje la previsión del que se supone va a ser el *negocio* a tres años, con diferentes escenarios y con humildad y rigurosidad, acompañado de un estructurado *pitch*, ayuda a situarse y a valorar la solvencia competencial de la persona emprendedora.

## 'FAMILY, FRIENDS & FOOLS'

El conocimiento del ecosistema financiador de una ciudad, sobre todo en el caso de las nuevas *start-ups*, es básico y necesario. Antes de pedir dinero a extraños, mejor crear el primer club de fans que aportarán al proyecto de forma *incondicional*. A estos fans se les agrupa en las 3F (*family, friends & fools*), que no tienen que ser amigos; pueden ser personas que no busquen tanto un retorno o rentabilidad, pero que quieran implicarse en el proyecto por un cierto sentido de pertenencia, rozando un punto casi de romanticismo por la nueva andadura.

Si la ambición del proyecto lo pide, recurrir a inversores privados, ya sean en formato individual-persona física, los *business angels*, o estructurados en un fondo de *venture capital*, capital riesgo. El capital privado proveniente tanto de *business angels* o *venture capital* es exigente. Quizás los primeros pueden considerarse más *ángeles* pero no hay que olvidar que si apuestan en el proyecto es para recibir un retorno y en este tipo de inversiones

no hay garantías. En el semáforo de riesgo de los productos financieros del 1 al 6, estas inversiones son de 6 sobre 6.

Conocer las distintas posibilidades, productos y vehículos, sean bancarios, en forma de aval, créditos, o a través de optar a productos o subvenciones públicas, es un *must* que debe conocer toda persona emprendedora para promover proyectos con mayores garantías. Es aconsejable conocer dos instrumentos que llevan décadas inyectando dinero en empresas innovadoras en sentido amplio y en empresas de base tecnológica: Empresa Nacional Innovación SA (Enisa) y Centro Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI). Los dos instrumentos, dependientes de ministerios del Gobierno de España, son *clásicos* en el ecosistema público de financiación *sin garantías* o *parcialmente subvencionada*.

Barcelona Activa - Ayuntamiento de Barcelona, a través de los servicios de atención a personas emprendedoras y empresas, ofrece un asesoramiento a medida, para que, con la máxima información sobre la mesa, se tomen las mejores decisiones, en definitiva, a disponer de una estrategia financiera que apoye al cumplimiento de tan anhelado plan de empresa. En estos servicios se acompaña al equipo promotor a optar por un préstamo, una póliza de crédito, a detectar aquellos instrumentos públicos pertinentes que puedan ayudar a financiar las aventuras empresariales.

El servicio de acompañamiento pone en contacto al equipo promotor con el ecosistema inversor de la ciudad, ya sea *business angels*, *venture capital* o los *crowdfundings*. Un ejemplo de producto financiero propio han sido los microcréditos avalados B-Credits, llevados a cabo con el ICF y Avalis SGR e impulsados por el Ayuntamiento, mediante los cuales cientos de empresas han conseguido disponer de un cojín en un momento duro por los efectos de la pandemia. Otro ejemplo promovido por el Ayuntamiento ha sido la apuesta por promover de nuevo el capital riesgo a través de la entrada en seis fondos que invertirán 50 millones de euros en empresas emergentes de la ciudad de Barcelona. Una fórmula que permitirá que 150 *start-ups* accedan a más capital y continuar expandiéndose.

Contar con la máxima información es un recurso inestimable para poner en práctica las buenas habilidades financieras de las personas emprendedoras.



UN SERVICIO DE BARCELONA ACTIVA  
PONE EN CONTACTO AL EQUIPO  
PROMOTOR CON EL ECOSISTEMA  
INVERSOR DE LA CIUDAD