

# Índice

|                                                                                  |    |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| <b>Regalo para los lectores</b> .....                                            | 13 |
| <b>Prólogo</b> .....                                                             | 17 |
| <b>¿Quién soy y por qué hablo de financiación?</b> .....                         | 19 |
| <b>¿Por qué te interesa este libro?</b> .....                                    | 21 |
| <b>¿Cómo aprovechar el libro al máximo?</b> .....                                | 23 |
| <b>¿Para quién es este libro?</b> .....                                          | 25 |
| <b>¿Por qué necesitas financiación?</b> .....                                    | 27 |
| <b>¿Qué puedes financiar de tu empresa?</b> .....                                | 29 |
| <br><b>A Financiando tus Ventas</b> .....                                        | 33 |
| <b>Financiando el Circulante de tu empresa</b> .....                             | 35 |
| <b>¿Es difícil definir las necesidades de financiación del Circulante?</b> ..... | 41 |
| 1 Anticipo de Facturas Bancario .....                                            | 43 |
| 2 Anticipo de Factura Extra Bancario .....                                       | 49 |
| 3 Descuento de Pagarés Bancario .....                                            | 54 |
| 4 Descuento de Pagarés Extra Bancario .....                                      | 59 |
| 5 Anticipo de Contratos Bancario .....                                           | 64 |
| 6 Anticipo de Contratos Extra Bancario .....                                     | 68 |
| 7 Factoring .....                                                                | 70 |
| ¿Cómo estudian los bancos la financiación de las ventas? .....                   | 74 |
| ¿Cómo estudian las fintech la financiación de las ventas? .....                  | 74 |
| Esquema de Financiación de las Ventas .....                                      | 75 |
| <br><b>B Financiando tu Liquidez</b> .....                                       | 77 |
| <b>Cuando financiar las ventas no es suficiente</b> .....                        | 79 |
| 8 Confirming .....                                                               | 80 |
| 9 Financiación de las Compras/Proveedores .....                                  | 84 |
| 10 Línea Multirriesgo Circulante .....                                           | 87 |
| 11 Tarjeta de Crédito .....                                                      | 91 |
| 12 Póliza de Crédito .....                                                       | 95 |

|                                                                                    |     |
|------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 13 Préstamo a Corto Plazo o Préstamo Campaña.....                                  | 100 |
| 14 Préstamo a Corto Plazo o Préstamo Campaña Extra Bancario ..                     | 104 |
| 15 Préstamo para Pago de Impuestos .....                                           | 108 |
| 16 Préstamo para Anticipo de Devolución de IVA .....                               | 111 |
| 17 Microcrédito .....                                                              | 114 |
| 18 Rent Back .....                                                                 | 118 |
| 19 Lease Back .....                                                                | 123 |
| Esquema de Financiación de la Liquidez.....                                        | 126 |
| ¿Cómo priorizo la Financiación<br>de las Ventas y la Liquidez en el Balance? ..... | 127 |

## **C Financiando tus Inversiones..... 129**

|                                                                                               |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Financiar la inversión.....                                                                   | 130 |
| ¿De qué hablamos cuando decimos “financiar las inversiones”? ....                             | 130 |
| ¿Definir las inversiones es fácil? .....                                                      | 131 |
| 20 Préstamo Personal Bancario .....                                                           | 133 |
| 21 Crowdlending o Préstamo Personal Extra Bancario .....                                      | 137 |
| 22 Préstamo con Garantía Hipotecaria Bancario .....                                           | 141 |
| 23 Préstamo con Garantía Hipotecaria Extra Bancario .....                                     | 145 |
| 24 Préstamo con Pignoración .....                                                             | 149 |
| 25 Leasing .....                                                                              | 155 |
| 26 Renting.....                                                                               | 159 |
| El Análisis de Riesgos para financiar inversiones<br>en los bancos y las <i>fintech</i> ..... | 164 |
| Esquema de Financiación de la Liquidez.....                                                   | 164 |
| ¿Cómo priorizo la financiación de las Inversiones en el Balance? ..                           | 166 |

## **D Fortaleciendo tus Recursos Propios ..... 167**

|                                                                  |     |
|------------------------------------------------------------------|-----|
| ¿Por qué deberías fortalecer tus Recursos Propios?.....          | 168 |
| 27 Crowdfunding.....                                             | 169 |
| 28 Crowdequity .....                                             | 174 |
| 29 Business Angels.....                                          | 177 |
| 30 Capital Riesgo .....                                          | 180 |
| En qué se fijan los inversores para invertir en una empresa..... | 183 |

|                                                                                  |     |
|----------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Esquema del refuerzo de los Fondos Propios.....                                  | 184 |
| ¿Cómo priorizo el refuerzo de los Fondos Propios en el Balance?..                | 184 |
| Integrando todas las fórmulas<br>de financiación en el Balance de Situación..... | 185 |

## **E Financiando tus Operaciones Internacionales..... 187**

|                                                                                 |     |
|---------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Para internacionalizar tu empresa<br>necesitas financiación especializada ..... | 188 |
| 31 Remesa Simple y Remesa Documentaria.....                                     | 189 |
| 32 Cuenta de Crédito Multidivisas .....                                         | 193 |
| 33 Financiación de Exportaciones .....                                          | 196 |
| 34 Financiación de las Importaciones .....                                      | 198 |
| 35 Crédito Documentario .....                                                   | 200 |
| 36 Forfaiting.....                                                              | 204 |
| 37 Seguro de Cambio .....                                                       | 207 |

## **F Líneas de Financiación ..... 209**

|                                                            |     |
|------------------------------------------------------------|-----|
| Las Líneas de Financiación más interesantes .....          | 210 |
| Líneas ICO .....                                           | 211 |
| 38 Línea ICO COVID19 .....                                 | 211 |
| 39 Línea ICO Crédito Comercial .....                       | 212 |
| 40 Línea ICO Empresas y Emprendedores.....                 | 213 |
| 41 Línea ICO Garantía SGR .....                            | 214 |
| 42 Línea ICO Internacional.....                            | 214 |
| 43 Línea ICO Exportadores.....                             | 215 |
| 44 Línea ICO Canal Internacional.....                      | 216 |
| Líneas BEI .....                                           | 217 |
| 45 Línea BEI Pymes & Midcaps.....                          | 218 |
| 46 Línea BEI Innovación y Digitalización de empresas ..... | 218 |
| 47 Línea BEI Sector Agroalimentario .....                  | 218 |
| Líneas Enisa .....                                         | 219 |
| 48 Línea ENISA Jóvenes Emprendedores.....                  | 220 |
| 49 Línea ENISA Emprendedores.....                          | 221 |
| 50 Línea ENISA Crecimiento .....                           | 221 |

|                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------|-----|
| Líneas CDTI.....                                                           | 222 |
| Ayudas Parcialmente Reembolsables<br>para Investigación y Desarrollo ..... | 223 |
| 51 Línea CDTI CIEN.....                                                    | 223 |
| 52 Línea CDTI Proyectos I+D.....                                           | 224 |
| 53 Línea CDTI Proyectos Transferencia Cervera .....                        | 224 |
| Ayudas Parcialmente Reembolsables para Innovación .....                    | 225 |
| 54 Línea CDTI Innovación .....                                             | 225 |
| 55 Línea CDTI Expansión .....                                              | 225 |
| 56 Línea CDTI Proyectos FEMP<br>(Fondo Europeo Marítimo y de Pesca) .....  | 226 |
| Subvenciones CDTI para Investigación y Desarrollo.....                     | 226 |
| 57 Subvención CDTI Misiones Ciencia e Innovación .....                     | 226 |
| 58 Subvención CDTI FEDER Interconecta.....                                 | 227 |
| 59 Subvención CDTI Era-Net.....                                            | 228 |
| 60 Subvención CDTI Ayudas Neotec para nuevas empresas .....                | 228 |
| Capital Riesgo .....                                                       | 229 |
| 61 CDTI Innvierte.....                                                     | 229 |

|                                                                                                  |            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| <b>G Garantías para la financiación.....</b>                                                     | <b>231</b> |
| Tienes muchas alternativas a tu aval personal .....                                              | 232        |
| 62 Aval Técnico .....                                                                            | 233        |
| 63 Aval Financiero.....                                                                          | 235        |
| Seguros de Caución para Sustituir los Avaluos .....                                              | 238        |
| 64 Seguro de Caución para Aplazar Impuestos .....                                                | 238        |
| 65 Seguro de Caución para Subvenciones.....                                                      | 239        |
| 66 Seguro de Caución para Empresas Privadas.....                                                 | 239        |
| 67 Seguro de Caución para Licitación y Ejecución de Obra Pública..                               | 239        |
| 68 Seguro de Caución para Puntos de Enganche<br>en Energía Fotovoltaica.....                     | 239        |
| 69 Seguro de Caución para Productores<br>y Comercializadores Eléctricos .....                    | 239        |
| 70 Seguro de Caución para las Cantidades<br>Entregadas a Cuenta en Promociones de Viviendas..... | 240        |

|                                                        |            |
|--------------------------------------------------------|------------|
| 71 Seguro de Caución para Determinadas                 |            |
| Actividades Profesionales.....                         | 240        |
| 72 Seguro de Caución para Providencia de Apremio ..... | 240        |
| 73 Seguro de Caución Judicial .....                    | 240        |
| 74 Seguro de Caución para Impuestos Especiales.....    | 240        |
| 75 Seguro de Caución para Aduanas e Importaciones..... | 241        |
| <b>H Tipo de ayudas que deberías buscar .....</b>      | <b>243</b> |
| <b>Epílogo .....</b>                                   | <b>247</b> |
| <b>I Eso es (casi) todo, Amig@ .....</b>               | <b>251</b> |
| ¡Gracias!.....                                         | 252        |
| Agradecimientos.....                                   | 253        |
| Nota del autor sobre la bibliografía .....             | 254        |

## **¿Quién soy y por qué hablo de financiación?**

Con 18 años soñaba con ser paleontólogo, al estilo de Indiana Jones y descubrir el secreto oculto de la humanidad.

Con 20 años se cruzó en mi camino el Banco Santander y me enamoré de la fuerza de los números y de los secretos para conseguir y usar adecuadamente la financiación. Resumiendo, mucho, estuve en el Lado Oscuro de la banca (como Especialista y Jefe de Riesgos) y como Director de Oficina.

Pero oye, estar siempre del mismo lado es aburrido. Así que después de casi 15 años volví a la Fuerza, dejando el banco y ayudando a las empresas a definir sus necesidades, a diseñar sus estructuras de financiación y, cuando hacía falta, documentarlas y negociarlas.

He compaginado estos 15 años la consultoría, arremangándome en las empresas con las que trabajaba, obteniendo financiación para ellas, incluso en los peores momentos de la crisis, con mi faceta como profesor y conferenciante.

Dar clases me apasiona. Y más que compartir conocimientos, transmitir habilidades. Extraer de las personas lo mejor de sí mismas. Con-

seguir que cada alumno y alumna consiga expresar al máximo cada curso y extraer su propio provecho de los cursos.

Una petición que me han hecho las alumnas y alumnos ha sido: “José María, por qué no llevas los cursos a libros”. “Queremos tener lo que cuentas en tus cursos en formato libro para poder tener ese contenido disponible cuando nos haga falta”.

He decidido asumir el reto propuesto. He decidido satisfacer sus/tus demandas.

## **¿Por qué te interesa este libro?**

Quiero solucionar el principal problema al te enfrentas cuando necesitas pedir financiación: saber, de una forma fácil, qué productos son los más adecuados para resolver tus necesidades de financiación.

Quiero dibujar para ti un Mapa de Financiación con todos los productos actuales que puedes usar. Es de vital importancia que tengas esta visión completa para que sepas cuáles son las más recomendables según tus necesidades.

Sin florituras. Sin extenderme. Sin concienzudas explicaciones que no te hacen falta ahora.

Me dirijo a ti. Sí, sí... a ti directamente. Te voy a explicar cada producto de una manera sencilla y ágil. Sin usar un lenguaje técnico. Como si estuviéramos los dos juntos compartiendo un café.

Porque lo importante, para mí, es que sepas para qué y cómo usar un producto de financiación y dónde puedes conseguirlo.

En el apartado “¿Dónde puedes conseguirlo?” de cada producto te he dejado las opciones que existen en el mercado sin pretender que sean listas exhaustivas.

Y en el apartado “Caso Práctico” te relato cómo he usado cada solución de financiación con mis clientes para que puedas sacar ideas para tu caso particular.

Este libro es un Mapa de Financiación Empresas y para Autónomos.

## ¿Cómo aprovechar el libro al máximo?

El libro te descubre está dividido en 8 grandes bloques que siguen la secuencia con la que trabajo con mis clientes cuando hago *mentoring* de financiación:

- » Financiando tus Ventas.
- » Financiando tu Liquidez.
- » Financiando tus Inversiones.
- » Fortaleciendo tus Recursos Propios.
- » Financiando tus Operaciones Internacionales.
- » Líneas de Financiación.
- » Garantías para la Financiación.
- » Ayudas.

Cada bloque cuenta con sus propios productos bancarios, alternativos o ambos. Cada producto es un capítulo en el que vas a descubrir:

- » ¿Qué problema resuelve?
- » ¿Para quién es?
- » ¿Qué es?
- » A cambio de...
- » Ventajas.
- » Desventajas.

- » Caso Práctico y
- » ¿Dónde puedes conseguirlo?

Puede haber ligeras variaciones según el producto, pero lo he sistematizado de esta forma para que el libro sea una guía de consulta rápida.

## **¿Para quién es este libro?**

Este libro es para ti si quieres tener una visión completa de las distintas fórmulas para financiar tu negocio, ya seas autónomo, microempresa, pyme o gran empresa.

Juntos vamos a recorrer todas las fórmulas de financiación que puedes aprovechar hoy, tanto de financiación bancaria como de financiación alternativa, o complementaria, como a mí me gusta llamarla.

Si eres emprendedor, empresario, directivo o gestor de la empresa y te preocupa financiar tu empresa de la mejor forma posible te animo a seguir adelante.

Si eres empleado de banca, gestor de empresas o director de oficina verás fórmulas de financiación alternativas a las de la banca y las ubicaremos en el pool financiero y en el balance de la empresa.

Pero, sobre todo, este libro es para quien no tiene tiempo que perder. Para quien valora su tiempo y necesita conceptos claros y directos con aplicación inmediata.

Este libro es para ti si eres:

- » Autónomo,
- » Emprendedor,
- » Microempresa,
- » Pyme,
- » Empresa,
- » Gestor de empresas de banca,
- » Director de banca,
- » Gestor de empresas financieras y/o *fintech*,
- » Director Financiero,
- » Director de Administración,
- » Asesor de empresas,
- » Intermediario de Crédito o
- » Consultor en Financiación para Empresas.

## **12 Póliza de Crédito**

### **¿Qué problema resuelve?**

- » Un cliente que se retrasa en pagar y tú tienes que pagar tus nóminas.
- » Has vendido mucho este trimestre, pero todavía no has cobrado de tus clientes y tienes que pagar los impuestos trimestrales.
- » Una oferta irresistible de tu proveedor que no puedes asumir por falta de recursos.
- » ...

Son 3 ejemplos en los que tienes necesidades puntuales de tesorería que puedes solucionar con una Póliza de Crédito.

### **Haz el siguiente ejercicio:**

Apunta las veces que has tenido necesidades puntuales de tesorería... todas ellas podrías haberlas solucionado con una Póliza de Crédito.

### **¿Para quién?**

Autónomos, Pymes y Empresas.

### **¿Qué es?**

Vas a disponer de un importe que puedes usar para lo que quieras en tu empresa como si realmente tuvieras el dinero (que no lo tienes) durante el plazo pactado con el banco pagando intereses únicamente por el tiempo que dispongas del dinero una vez al trimestre.

Vamos a ver el detalle de la definición:

El importe es el límite pactado y autorizado por la entidad financiera.

El uso es bidireccional, es decir, puedes disponer (sacar) e ingresar (meter) dinero en tu póliza de crédito.

El plazo pactado suele ser un año, aunque puedes pactar plazos más largos.

Pagas intereses sólo por el dinero usado durante los días que lo hayas utilizado.

La liquidación de esos intereses (y las comisiones pactadas) es trimestral.

No tienes que devolver nada de capital durante ese año. ¡Na-da!

### **A cambio de...**

Como cualquier “facilidad crediticia” que te de una entidad financiera, no es gratis, es a cambio de intereses y comisiones.

Los intereses pueden ser fijos a variables.

Las comisiones de la póliza de crédito son:

- » Comisión de apertura: se cobra una sola vez al fimar la operación.
- » Comisión de no disponibilidad: sí, si no usas el importe concedido también te cobran una comisión.
- » Comisión de cancelación: suele establecerse aunque al tratarse de una operación de corto plazo (1 año) no tiene sentido cancelarla anticipadamente.
- » Hay otras comisiones y posibles gastos que pueden producirse, pero si usas correctamente la póliza de crédito, no se activarán.

Te recomiendo que prestes especial atención a los costes que te he relacionado. Te los he ordenado por orden de importancia a la hora de negociar porque son los que vas a pagar (casi) siempre, dependiendo del uso que hagas de tu crédito.

## ¿Dónde aparece reflejada?

- » En el Pasivo Corriente por el importe dispuesto (no por el límite) y
- » En la CIRBE.

## Ventajas

1. Tiene una gran flexibilidad de uso.
2. Plantearla te será muy fácil.
3. No tienes que devolver capital durante el plazo pactado.
4. Dispones de una cuenta corriente “super vitaminada” al contar con un crédito.
5. Sólo pagas intereses por los días que la usas.

## Desventajas

1. Su flexibilidad es tu mayor peligro porque si haces un mal uso de tu póliza de crédito tu banco no te la renovará a vencimiento.
  - a. Solución: Úsala adecuadamente.
  - b. Dispón del dinero que necesitas cuando lo necesitas para tus necesidades de tesorería y no para financiar activos no corrientes (más de un año).
  - c. Ingresa en el crédito tus ventas, tus servicios, de forma que el saldo que uses se “cubra” de forma natural.
  - d. Peligro/error común: financiar la compra de pequeños activos (ordenadores, impresoras, maquinas...) con la póliza de crédito.
2. Vencimiento anual que suele coincidir con el momento de menor tesorería y de mayores necesidades de financiación. “Taparla” para facilitar su renovación puede ser una odisea.
  - a. Solución: Estudia tu empresa buscando el momento del año en que tu tesorería es “más fuerte” y haz coincidir el vencimiento de tu póliza en ese momento. Es posible que el plazo tenga que ser inferior a un año y que pagues otra vez la comisión de apertura, pero te aseguro que tu imagen ante el banco saldrá reforzada.

- b. Yo he pactado muchos vencimientos a 6 o 9 meses para hacer coincidir el vencimiento de la póliza de crédito con el mejor momento de tesorería de la empresa.
- 3. El plazo de la operación es un año. No lo olvides. Las famosas pólizas a 2/3 años suelen contemplar renovaciones tácitas anuales. Lo que quiere decir que tu póliza vence todos los años.
  - a. Solución: ten un plan B para cancelar/refinanciar la póliza de crédito si el banco decide no renovártela.
  - b. Aunque si haces lo que te he recomendado en el apartado anterior no tendrás problema.
- 4. Si no la usas tienes que pagar la Comisión por No Disponibilidad.

## **Caso Práctico**

### Póliza de Crédito a Corto Plazo

La empresa A dedicada a la fabricación de colchones tiene una póliza de crédito a 3 años, con renovaciones tácitas anuales, para cubrir sus necesidades puntuales de liquidez producidas por:

- » El pago de impuestos,
- » Cubrir los desfases puntuales entre sus cobros y pagos,
- » Pagar las pagas de junio y diciembre a sus empleados y
- » Aprovechar los “buenos” descuentos por volumen ofrecidos por sus proveedores.

Atentos a:

- » El plazo no son 3 años! Renovación tácita significa que el banco va a estudiar la renovación todos los años y puede decidir no renovar el crédito.
- » Los “buenos” descuentos tienen que serlo de verdad. No te ciegues por disponer de dinero. Siempre tiene un coste y hay que devolverlo.

## **Póliza de Crédito a Largo Plazo**

La empresa B del sector textil quiere lanzar una nueva línea de negocio para llegar al cliente final y no depender de sus grandes clientes para lo que necesita 1.000.000 €:

- » Nueva marca.
- » Nuevos productos.
- » Diseño de tiendas propias.
- » Contratación de personal.
- » Apertura de tiendas.
- » Compra de nuevos materiales.
- » Fabricación de los nuevos productos.

Sus bancos le ofrecen un préstamo con garantía hipotecaria.

Le conseguimos una póliza de crédito a 10 años con garantía hipotecaria, de libre disposición durante los primeros 5 años y amortizaciones anuales de 187.500 € y una última amortización de 250.000 €.

Atentos a:

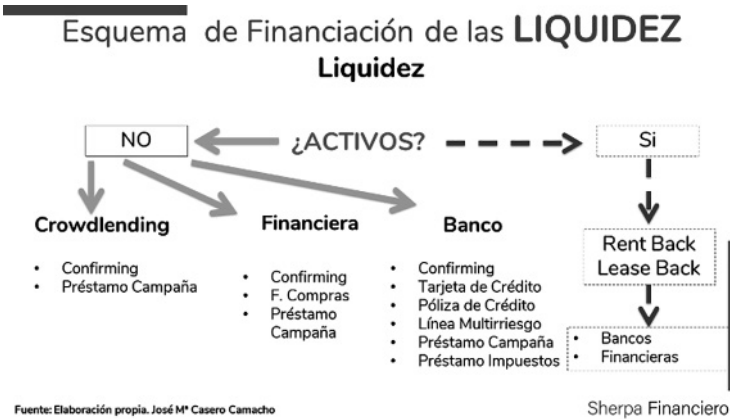
- » No hay renovaciones tácitas.
- » Se produce un considerable ahorro financiero 1) porque se dispone del dinero cuando hace falta y 2) porque cuando la línea de negocio empieza a generar ventas estos ingresos se hacen sobre la póliza de crédito.

### **¿Dónde puedes conseguirla?**

Todas las entidades financieras pueden ofrecerte pólizas de crédito. Dirígete a las entidades con las que ya trabajas. Te será más fácil conseguirla.

# Esquema de Financiación de la Liquidez

Puedes necesitar dinero más allá de las ventas. Puedes necesitar financiar la liquidez. Con este esquema, que yo uso, tienes todas las soluciones de un vistazo.



## 21 Crowdlending o Préstamo Personal Extra Bancario

### ¿Qué problema resuelve?

Imagina que quieres ampliar la capacidad productiva de tu empresa y quieres comprar un torno y control numérico nuevo. El presupuesto de ambas máquinas asciende a los 128.500 euros.

Tus bancos te han dicho que te pueden financiar la operación, pero no quieres depende tanto de ellos. El 100% de tu financiación actual es bancaria.

Es un ejemplo real de lo que se puede conseguir a través del *crowd-lending*.

### ¿Para quién?

Sólo para Pymes y empresas con al menos 2 ejercicios en el Registro Mercantil.

Autónomos: NO.

### ¿Qué es?

En el préstamo *crowdlending* tu empresa puede disponer del importe concedido por la plataforma gestora y fondeada por una multitud de inversores que te prestan su dinero desde el momento de la firma, devolviendo el dinero mediante cuotas mensuales hasta el vencimiento pactado.

Hablamos de prestamistas o *lenders*.

No hablamos de donantes (*crowdfunding*) ni de inversores interesados en ser socios de la empresa (*crowdequity*).

El plazo de los préstamos *crowdlending* va desde los 3 meses hasta los 72 meses, 6 años, mientras que el importe mínimo es de 20.000 € y el máximo de 3.500.000 €.

El importe y el plazo máximo que te he indicado no son lo habitual. Una cosa es lo que cada plataforma publica y otras con lo que, realmente, se siente cómoda. Es importante que lo sepas, antes de presentar tu solicitud de financiación. Te aseguro que hay muchas diferencias.

También te van a pedir que avales personalmente la operación. El *crowdlending* va a solicitar sólo garantías personales. No le interesan otro tipo de garantías por su propio modelo de funcionamiento.

A cambio de...

1. Interés fijo (normalmente) y
2. Comisiones:
  - a. Apertura.
  - b. Amortización anticipada.
  - c. Amortización total.
  - d. Impago.
  - e. ...

### **¿Dónde queda reflejado?**

- » En el Pasivo No Corriente por el importe pendiente de amortizar a más de 1 año.
- » En el Pasivo Corriente por el importe a pagar durante los próximos 12 meses.
- » NO aparecen en la CIRBE.

## **Ventajas**

1. El proceso de estudio y concesión suele ser más rápido que el de los bancos.
2. No te van a exigir productos complementarios ni vinculación. Ahorro importante.
3. No estás “atado” a ninguna entidad financiera.
4. Reduces tu dependencia de los bancos.

## **Desventajas**

1. Los autónomos no pueden acceder a ellos.
2. Siempre te van a pedir que avales personalmente la financiación.
3. Para empresas medianas y grandes los importes pueden quedarse aún algo cortos.
4. Las condiciones (intereses y comisiones) son más altas que las de los bancos.
5. Todavía no hay una oferta amplia.

## **Caso Práctico**

La empresa C quiere poner en marcha un nuevo local de una conocida franquicia de restauración. Los fondos se destinarán a:

- » Obras.
- » Equipamiento de hostelería.
- » Mobiliario y decoración.
- » Equipamiento informático.
- » Acopio de las primeras existencias.
- » Formación inicial de los empleados y fase pre opening.

El proyecto global de la inversión son 2.000.000 €.

Aunque sus bancos le tratan bien y le han ofrecido participar en el proyecto ha decidido que la financiación de este proyecto se haga sin intervención bancaria.

Resultado: 1.000.000 euros se financiación a través de un préstamo *crowdfunding* a 5 años en el que intervinieron más de 2.000 inversores.

¿Cómo financió el otro millón de euros? La solución más adelante. (Te doy una pista: la financiación empieza por R).

### **¿Dónde puedes conseguirlo?**

*Fintech.*

- » October.
- » Grow.ly.
- » MyTripleA.