

## MONTAR UN NEGOCIO CON POCA INVERSIÓN (Y NO FRACASAR). ¿CUÁL ES SU SECRETO?

La falta de recursos es el principal obstáculo para el emprendimiento de nuevos negocios. Muchas ideas se quedan a medio camino porque sus precursores no tienen medios ni opciones de financiación que les permitan asegurar la continuidad de sus negocios, al menos al inicio o en las primeras etapas.

Crear un negocio con poco dinero es complicado. A estas alturas, no nos vamos a engañar: no se puede emprender por cero euros. Sí se puede hacer por poco dinero, pero algo deberás desembolsar. Incluso si sólo invirtieras tiempo en tu proyecto, eso ya sería un coste, de horas, que trasladadas a términos financieros podría equivaler a lo que se conoce como coste de oportunidad, que, a grandes rasgos y de una manera coloquial, sería aquello que dejarás de ingresar con respecto al caso de que te dedicas a otra cosa que te da un cierto rendimiento.

**CONCRETANDO: SI QUIERES EMPRENDER, ALGO TENDRÁS QUE INVERTIR.**

Puede ser mucho o poco dinero, dependiendo de diferentes factores que deberás evaluar: Sector al que te vas a dirigir, si tendrás o no local, si tendrás o no empleados, si tendrás o no estructuras de cualquier tipo, si optas por vender productos y/o servicios, si sólo desarrollas y externalizas otras funciones, si decides ser empresario individual o alguno de los muchos tipos de sociedades mercantiles que existen.

Sin embargo, por fortuna las cosas están cambiando. En la actualidad asistimos a una inevitable evolución en los modelos de empresa que ha sido motivada, sobre todo, por las exigencias de un mercado laboral cada vez más competitivo y un giro en la relación entre los consumidores y los productos.

Las nuevas tecnologías han permitido que las empresas desarrollen proyectos netamente digitales o mixtos, algo que ha incidido en el ahorro de costes directos e indirectos derivados de la actividad comercial.

### **Dinero, ahora y luego**

Un detalle muy importante: antes de lanzarte, debes echar cuentas de cuánto te va a costar emprender y de cuánto dinero necesitarás cada mes para seguir caminando una vez que abras tu negocio. Es muy habitual pensar en una idea y tirarse a la piscina y ya veré cómo nado y cómo salgo, y eso, sin haber comprobado antes aspectos como, por ejemplo, la temperatura del agua, si hay otros nadadores en tu calle, si está infestada de pirañas o si hay riesgo de que un cable electrifique la piscina mientras nadas.

¿Alarmistas? No. Realistas. Es muy habitual que una vez que decides emprender, te topes con imprevistos económicos, por llamarlos de alguna forma, porque imprevistos siempre tendrás, pero muchos de ellos los puedes evitar a priori.

Independientemente de a qué actividad te dediques, hay una serie de partidas que siempre tendrás que cubrir y otras que serán necesarias según el tipo de negocio y el sector al que te dirijas.

Por ejemplo, los gastos administrativos para ser autónomo o constituirte en sociedad. O el IVA correspondiente a las inversiones que hagas –que, es cierto, luego podrás recuperar, pero que primero debes desembolsar–. O los seguros de responsabilidad o los específicos de tu actividad. O los avales que, en la mayoría de los casos, necesitarás aportar. ¡Y cómo no! El muchas veces olvidado y desterrado colchón de tesorería con el que, sí o sí, deberías contar.

Éstas son sólo algunas de las partidas que no deberías obviar por nada del mundo. Pero hay otras más que, dependiendo de a qué te dediques, también deberás tener muy presente en tus planes.

Por ejemplo, si tu actividad requiere de un local, una partida obligada será la mensualidad del alquiler, así como las fianzas de varias mensualidades que, en la mayoría de las ocasiones, te exigirá el propietario del establecimiento. O si el local requiriera obras de acondicionamiento. En esos casos, ya no sólo deberías contar con los gastos relativos a las obras en sí, sino también al proyecto de obra y a los permisos y licencias obligatorios.

O el stock inicial de productos (en el caso de que tengas que enseñar muestras a los potenciales clientes). O un mínimo software de gestión que necesites. O la publicidad y marketing que hagas para darte a conocer (aunque sea mínimo). O si quieres –y deberías tener– una web. O si decides instalar un terminal TPV para que paguen tus clientes: su implantación no es gratuita. Tendrás que cumplir unos ingresos mínimos para reducir o aumentar el porcentaje de gasto que te exigirá el proveedor del TPV.

Externaliza Ten claro cuál será tu “core business”: aquella parte de tu negocio clave para su éxito. Ése debes controlarlo tú, sin intermediarios, y en muchos casos implica inversiones en formación, equipos, etc. Todo lo demás, puedes externalizarlo.

Y algunas áreas de esa externalización requerirán de inversiones y para otras puedes buscar acuerdos de colaboración e intercambio.

En cualquier caso, cuando hagas números para saber cuánto te costará dar el salto y cuánto para seguir día a día, ajusta tus costes fijos al máximo y variabiliza todos los costes superfluos: aquellos gastos que no sean obligatorios legalmente y/o por necesidad de apertura del negocio

No olvides que tus previsiones de gastos e ingresos se cumplirán a la inversa: los gastos siempre serán mayores y los ingresos, menores, a los que hubieras planificado.

La supervivencia de tu empresa dependerá de tu liquidez y de tu talento para reducir los plazos entre cobros y pagos.

De ahí que sea importante también seleccionar a tus clientes y proveedores valorando su grado de viabilidad y rentabilidad para tu negocio. Trabaja mucho la negociación para establecer condiciones de cobro y pago ventajosas y beneficiosas para tu tesorería.

Si optas por autónomo, lo mejor es recurrir a la ventanilla única. No tiene coste y en la misma mañana lo puedes arreglar todo. El abono mínimo mensual como autónomo es de unos 279 euros para 2018. Recuerda que siempre es conveniente un buen asesoramiento y para ello es recomendable trabajar con una asesoría.

Si cumples una serie de requisitos ([www.empleo.gob.es](http://www.empleo.gob.es)), puedes beneficiarte de una tarifa plana para autónomos para los primeros 18 meses de actividad. En ese período, puedes beneficiarte de reducciones de la cuota a la Seguridad Social que van desde el 80 al 30%. Y si

eres hombre menor de 30 años o mujer menor de 35, esas reducciones se extienden hasta el mes 30:

- Primeros 12 meses: en 2018, 50 euros justos de la cuota mínima por contingencias comunes o un 80% de bonificación en caso de cotizar por bases superiores a la mínima establecida (919,80 euros)
- Meses 12 al 18: 50% de reducción durante el segundo semestre, que se quedaría en 2018 en 139,50 euros.
- Meses 18 al 24: 30% de reducción durante el siguiente semestre, que se quedaría con las bases y tipos de cotización de 2018 en 195,30 euros.
- Meses 24 al 36: 30% de bonificación para nuevos autónomos menores de 30 años y autónomas menores de 35 años.

Quiero ser empresa Si optas por ser SL, pide el nombre en el Registro Mercantil. Cuesta entre 18 y 20 euros. Luego deposita 3.000 euros para crear la empresa. Puedes preparar los estatutos o ir a una gestoría (recomendable, si vas a emprender con socios), con un coste de 100-150 euros. Ir a un notario, unos 60. Y presentar las escrituras en el Registro, otro 40. La comunicación a Hacienda, el CIF, etc., no lleva coste, bien porque lo puedes hacer en la ventanilla única o porque te lo hace el gestor.

## ¿Cómo capitalizar el desempleo?

Una fuente inicial de financiación puede ser la capitalización de la prestación por desempleo, su gestión administrativa no lleva coste alguno. En tu oficina correspondiente, tendrás que rellenar una especie de plan de negocio con tu plan de inversión. Y tendrás que valorar si te interesa tener tú todo el dinero que te den o ir cobrándolo por mensualidades.

Se puede presentar conjuntamente con la solicitud de la prestación contributiva por desempleo o en cualquier momento posterior, siempre que tengas pendiente de percibir, al menos, tres mensualidades y no se haya iniciado la actividad.

Se abonará como pago único la cuantía de la prestación, calculada en días completos, de la que se deducirá el importe relativo al interés legal del dinero.

Si no se obtiene la prestación en su totalidad, el importe restante se podrá obtener mediante abonos mensuales para subvencionar la cotización del trabajador a la Seguridad Social.

Si percibes tu prestación en la modalidad de pago único, no podrás volver a percibir prestación por desempleo hasta que no transcurra un tiempo igual al que capitalizaste la prestación, ni solicitar una nueva capitalización mientras no transcurran, al menos, cuatro años.

Asimismo, si solo solicitas la subvención de cuotas de Seguridad Social, no podrás acceder con posterioridad a la capitalización en pago único de la prestación pendiente de percibir. La solicitud para capitalizar el paro ([www.sepe.es](http://www.sepe.es)), en la que se debe adjuntar también información relativa al proyecto, debes hacerla antes de iniciar tu actividad y también antes de darte de alta en la Seguridad Social.

Asegura tus cobros y pagos Es recomendable tener algún tipo de cobertura que asegure los pagos y los cobros, porque a no ser que cobres por anticipado o al contado, si vendes y no conoces quién es tu cliente, no sabrás si te pagará o no.

Puedes contratar un seguro de crédito y caución y proteger tus ventas o contratar los servicios de una empresa que realiza informes de valoración del riesgo del crédito, que te recomendarán hasta qué cantidad le puedes vender a un cliente sin riesgo de que no te pague. También conocerás su historial de pagos e impagos. Eso te permitirá proteger tu liquidez. Los informes suelen costar hasta 40 euros y también hay tarifas planas”, sostiene Casero.

Un colchón de tesorería Empezar sin dinero es un suicidio. La iniciativa por emprender es algo muy positivo, pero hacerlo sin recursos o sin los suficientes es una auténtica locura. En ese sentido, no deberías emprender si no cuentas, al menos, con la inversión inicial y con todo lo necesario para el día a día.

Y en ese segundo cálculo, no puedes olvidarte de tener un colchón de tesorería, que te servirá para cubrir imprevistos. Es recomendable tener uno, que dependerá del tipo de actividad, pero, como mínimo, debería ser igual a un trimestre de gastos.

¿Y si te pones un sueldo? Muchos dudan de si ponerse un sueldo y, en esos casos, de cuánto. Lo más recomendable es ponérselo, porque si no, cualquier ingreso en tu empresa se considera un beneficio por el que tendrás mayores retenciones tributarias, mientras que un sueldo se considera un gasto en la empresa.

Ponerse un sueldo implica dar de alta una nómina y calcular la cotización más ventajosa fiscalmente para pagar los mínimos impuestos en las declaraciones trimestrales.

Escala el sueldo según los ingresos que vas consiguiendo. Es importante jugar con una cifra de renta en torno a los 20.000 euros, que conlleva cargas fiscales muy pequeñas”.

Cuidado con el IVA e IRPF trimestrales Cuando se calculan las necesidades financieras, el IVA suele dar dolores de cabeza, porque como luego se va a recuperar, no pensamos en él como parte de la inversión inicial, ya que tenemos que adelantarlo de las inversiones que vayamos a hacer.

También es importante reservar una parte de dinero al pago del IVA e IRPF trimestrales. Si facturas a otros autónomos, tienes que hacer IRPF trimestral (declarar las retenciones que te quedas de facturar a otros autónomos e ingresarlas en Hacienda). Y si facturas a una SL, sólo IVA. Igualmente debes tener en cuenta los resúmenes anuales del IRPF e IVA.

No hay más remedio, ¡un local! Piensa bien si tu idea necesita de un establecimiento, porque las inversiones que tendrás que realizar serán mayores. Entre otras partidas, apúntate: licencia de obra, proyecto de obra, la obra en sí, el alquiler, las fianzas, el aval, la licencia de apertura, permisos varios, seguros de responsabilidad, así como la decoración y la compra de productos.

## **El vehículo, ¿lo compro, lo alquilo...?**

Le has dado muchas vueltas y, al final, resulta que necesitarás un vehículo para ver a los clientes y hacer otras gestiones. ¿Qué es mejor: comprarse uno para la empresa o alquilar uno por renting? Comprararlo supone un gasto excesivo. El renting y el leasing ofrecen ventajas fiscales, pero hay que conocer muy bien la letra pequeña.

## ¿Y si monto un proyecto web?

Para desarrollar tu proyecto web, puedes hacerlo por tu cuenta, utilizando empresas que te ofrecen una plataforma en alquiler. El coste mensual puede estar entre 20 y 50 euros. O también puedes contratar los servicios de una empresa especializada que se encargará de hacer todo el desarrollo de esa web corporativa, blog, plataforma o tienda online, además de un asesoramiento especializado para que ese proyecto tenga más visos de poder salir adelante.

### EN RESUMEN. CLAVES PARA SACAR ADELANTE UN NEGOCIO CON POCA INVERSIÓN

La tendencia es clara: existen negocios con poca inversión en todos los sectores de la economía, muchos de los cuales logran posicionarse en sus respectivos campos. ¿Cómo lo hacen? ¿En dónde reside su secreto?

La respuesta parece sencilla, aunque no por ello definitiva. Cuando se trata de llevar a la práctica una idea de negocio

lo más importante no es el capital invertido sino la gestión del mismo. Es decir, que emprender con sumas relativamente bajas no es un obstáculo, pese a que ello requiera el refuerzo de otros aspectos.

De hecho, en este tipo de negocios los emprendedores deben compensar la ausencia de un capital fuerte con elementos como:  Disciplina. Quien esté al frente de un negocio de este tipo debe saber que parte del truco consiste en establecer rutinas en torno a éste y no perder nunca los objetivos trazados. En muchas ocasiones, sobre todo si se trata de captar clientes, la constancia es el complemento ideal de los presupuestos reducidos.  Buena gestión financiera. Por supuesto, es necesario que haya un control más directo de los movimientos de caja del negocio, tanto de los activos como de los pasivos. Se trata de maximizar los recursos disponibles en la medida en que sea posible y, también, aprovechar las oportunidades de inversión que se presenten sobre la marcha. Cualquier contacto o negocio puede ser definitivo, sobre todo cuando estamos empezando.  Supervisión constante. Los negocios con poca inversión exigen una mayor atención de sus responsables. Suele decirse que un emprendedor de este tipo necesita entre 15 y 18 horas al día mientras el negocio se consolida. En el fondo, dicho tiempo también es una inversión a futuro.

EN RESUMEN Como ves para montar un negocio no es imprescindible realizar una inversión enorme. ¿Tienes en mente montar algún “negocio low cost”?, espero que este artículo te haya servido de ayuda.