

Com aconseguir els diners per al meu projecte

Els passos que has de seguir per aconseguir finançament són:

1 Fes un Pla de Viabilitat

El pla de viabilitat ha d'incloure una estimació tan precisa com sigui possible de tots els cobraments i pagaments previstos tant a l'inici com al llarg del primer any d'activitat.

Aquesta estimació de tots els cobraments i pagaments previstos en un període determinat i els saldos de caixa resultants s'anomena: Previsió o Pla de tresoreria.

El pla de tresoreria et permetrà:

- a Conèixer amb la màxima exactitud l'import de:**
 - Les necessitats inicials de finançament, en especial de la previsió de fons (vist a la píndola 2).
 - Les necessitats de finançament al llarg del primer any d'activitat.
- b Conèixer amb la màxima exactitud en quin moment necessitaré els imports anteriors.**



2 Analitza les diferents alternatives de finançament

Pots escollir entre:

- a Finançament propi** (estalvis, préstecs familiars i d'amics, capitalització de l'atur...)
- b Finançament bancari**
 - A llarg termini (préstecs bancaris o participatius, microcrèdits, leasing, rènting, etc).

Normalment, s'utilitza per pagar la compra d'immobles o elements que tindrem a llarg termini.

- A curt termini (línies o pòlisses de crèdit, confirming, factoring, etc.).

Normalment, s'utilitza per finançar desfasaments puntuals entre cobraments i pagaments (circulant).

- c Subvencions**

Per prudència és millor no comptar mai amb subvencions no rebudes (encara que ja estiguin aprovades) per cobrir les necessitats de finançament inicials.

Com aconseguir els diners per al meu projecte

Els passos que has de seguir per aconseguir finançament són:

2 Analitza les diferents alternatives de finançament



d Finançament privat

El finançament a través d'inversors privats.

e Crowdfunding

El crowdfunding és una forma d'obtenir finançament col·lectiu a través de donacions, préstecs o inversions d'usuaris a canvi d'alguna contraprestació relacionada amb el projecte.

3 Escull la millor opció (o opció combinada) de finançament

Abans d'escollir la millor opció:

1. Diferència entre **les necessitats inicials de finançament** i les **necessitats de funcionament al llarg del primer any**.
2. Analitza si les necessitats que tens són a **llarg termini** o a **curt termini**.
3. Analitza si **compleixes les condicions** per accedir a cada tipus de finançament.

➤ En els següents enllaços trobaràs:

- El finançament més adient per al teu projecte o empresa
<http://www.accio.gencat.cat/ca/serveis/financament/recomanador-financament-alternatiu/>
- Les subvencions i ajuts existents per al teu projecte o empresa
<http://cido.diba.cat/subvencions>

4 Què he de preparar per aconseguir finançament amb un banc?

Qualsevol entitat que et deixi diners t'exigirà que els hi retornis en el termini acordat. La teva paraula no és suficient i l'hauràs de reforçar amb:

- a) Un pla de viabilitat del teu projecte que inclogui un pla de tresoreria creïble.
- b) Certificat de viabilitat d'una Entitat acreditada com el Centre d'Empreses.
- c) Historial de morositat, garanties i/o avals.
 - En el teu historial no hi pot constar cap impagament
 - Has d'aportar garanties personals presents o futures
 - Depenent del banc, import i tipus de finançament, et poden demanar avals de tercers



Com aconseguiré els diners per al meu projecte

Els passos que has de seguir per aconseguir finançament són:

Aplica les recomanacions:

- a** Intentar reduir la inversió inicial transformant inversions inicials en lloguers.
- b** Abans d'escollir l'opció més adequada de finançament:
 - Diferència entre les necessitats inicials de finançament i les necessitats de funcionament al llarg del primer any
 - Analitza si les necessitats que tens són a llarg termini o a curt termini
 - Analitza si compleixes les condicions per accedir a cada tipus de finançament
- c** És aconsellable que el **finançament bancari no representi més del 60%** del total de les necessitats inicials.
- d** Demana finançament al banc abans de necessitar-ho. Quan no tens pressa per aconseguir-ho, tens major capacitat de negociació.
- e** No et limitis a una sola entitat bancària. Negocia amb dues entitats diferents, com a mínim, una de les quals pot ser l'entitat amb la qual ja treballes i et coneix.
- f** Analitza i millora la teva tresoreria.
 - Controla les despeses
 - Paga més tard i cobra abans
 - Aplica descomptes per pagaments anticipats
 - Etc.

