

Friends, family and fools: las “3F”

15 de noviembre de 2021



Autor: María del Mar Molina Parra

Miembro del equipo de trabajo del Proyecto Edufinet

Artículo publicado en el Diario Sur con fecha 11/10/2021.

Con esta denominación tomada del inglés, que podemos traducir como “amigos, familia y necios (o locos)”, que se abrevia bajo la fórmula de las “3F”, se hace referencia, de una manera un tanto jocosa, a una de las formas de financiación a las que puede recurrir un empresario, sobre todo los emprendedores que inician su actividad y que tienen más complicado el acceso a la financiación, ya sea la bancaria tradicional, o, más excepcionalmente, la de los mercados de capitales.

Como bien determina la expresión, esta modalidad de financiación de la actividad empresarial o profesional se basa en pedir dinero o garantías a los amigos, a la familia o a otras personas, incluso desconocidas, dispuestas en buena medida a asumir un riesgo considerable. La referencia a la familia y a los amigos no

necesita aclaración, pero, ¿qué se entiende por “fools”? Pues estos vienen a ser los posibles inversores que realmente no conocen el funcionamiento de una empresa o de un sector económico en concreto, o que, simplemente, creen en la idea del promotor, en la que están dispuestos a invertir su dinero, por pura intuición y sin tener que recurrir a un análisis de mayor calado. Aquí es donde también entran en juego las nuevas modalidades de captación de fondos como son el *crowdfunding* y *crowdlending*, las cuales, bajo determinadas condiciones, cuentan con una regulación propia, tanto en nuestro país como en la Unión Europea.

Esta forma de ayuda económica puede consistir en la entrega de dinero (como préstamo o capital) o bien en la constitución de garantías por un tercero. Uno de los principales problemas a los que se enfrenta un emprendedor, sobre todo si inicia la actividad a una temprana edad, es que no suele disponer ni de capital ni de las garantías mínimas para acceder a financiación. Estas dificultades, no obstante, son cada vez más solucionables a través de los préstamos de inicio de actividad o de los concedidos a través de algún tipo de convenio con una institución pública de fomento al empleo, que la mayoría de los bancos, cada vez más, empiezan a comercializar.

Con este contexto de trasfondo surge el recurso a la familia y a los amigos. En muchas ocasiones, estos posibles inversores no disponen del capital para invertir pero sí de garantías, como la personal (fianza) o la real (una vivienda en propiedad), que facilitarían la obtención de financiación suministrada por un tercero. También será posible que aporten, sin más, recursos económicos de forma directa.

La situación de los denominados “fools” puede ser similar a la de la familia y los amigos, pero aquí sí que quizás podamos encontrarnos con alguien que, si el negocio tiene éxito, quiera convertirse en nuestro socio y tomar decisiones sobre el desarrollo del mismo, como forma de mitigar los retos inicialmente asumidos.

Como todas las fuentes de financiación, las “3F” tienen sus pros y sus contras. Evidentemente, esta modalidad informal puede resultar más barata, pero puede acarrear algún tipo de problema personal si el negocio no funciona, o incluso si tiene éxito, sobre todo por su falta de concreción y, a veces, de rigor jurídico y financiero.

Eso sí, antes de decidirse por la financiación a través de las “3F” hay que valorar todas las consecuencias positivas y negativas de incluir en una idea de negocio a la familia, a los amigos e incluso a terceros no conocidos pero especialmente interesados en nuestro nuevo negocio.

*Edufinet es un proyecto promovido por Unicaja Banco y la Fundación Unicaja.