



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

MÓDULO V. FINANCIACIÓN PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS (30-11-2015)

Apoyo institucional a la creación de empresas

Rosa M^a Cortés Cortés

Índice

1. Andalucía Emprende.
2. Fuentes de financiación público-privada.
3. Consideraciones generales para procesos de inversión.
4. Consideraciones generales para procesos de financiación.
5. Principales errores.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

ANDALUCÍA EMPRENDE

Junto a la ciudadanía emprendedora

Somos una fundación de la Junta de Andalucía cuya **misión** es **promover la iniciativa emprendedora y el desarrollo empresarial** para contribuir a la dinamización de la economía regional.

Nuestro **objetivo** es apoyar la creación y la consolidación de **empresas competitivas y empleo de calidad mediante la prestación de servicios de calidad.**

- ✓ Estimulamos la **capacidad emprendedora**
- ✓ Apoyamos la **creación de empresas y empleo**
- ✓ Impulsamos el **desarrollo empresarial**

ANDALUCÍA EMPRENDE

La infraestructura de apoyo al emprendimiento más amplia y mejor dotada de la nación

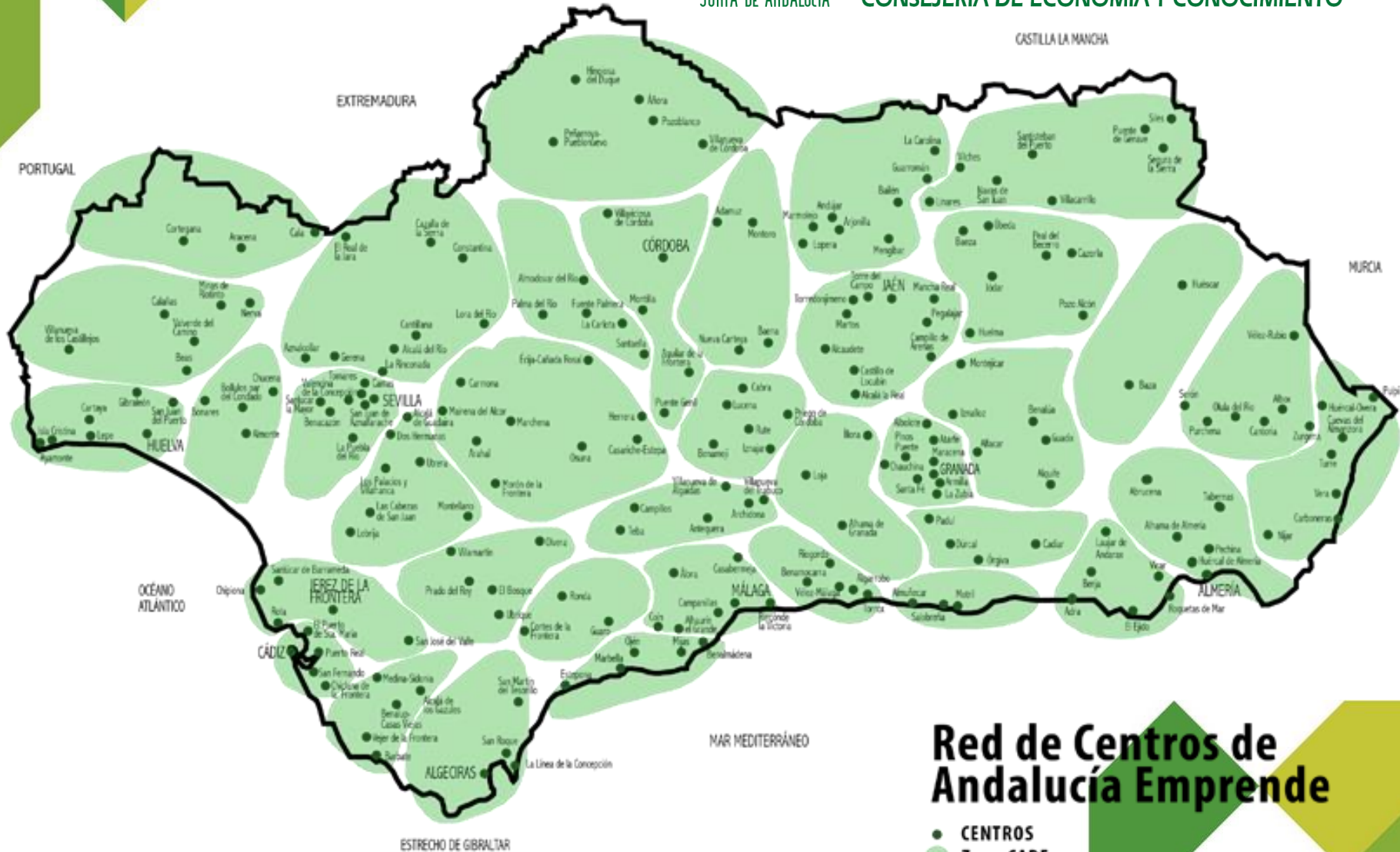
Contamos con el personal, la infraestructura y las herramientas necesarias para **garantizar el acceso a nuestros servicios de todos los andaluces** en cualquier punto del territorio.

- **215 Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial (CADE)** que dan cobertura a toda la Comunidad.
- **Un cualificado equipo técnico de especialistas** en creación y gestión de empresas, que acompaña al emprendedor en toda la andadura empresarial.



JUNTA DE ANDALUCÍA

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO



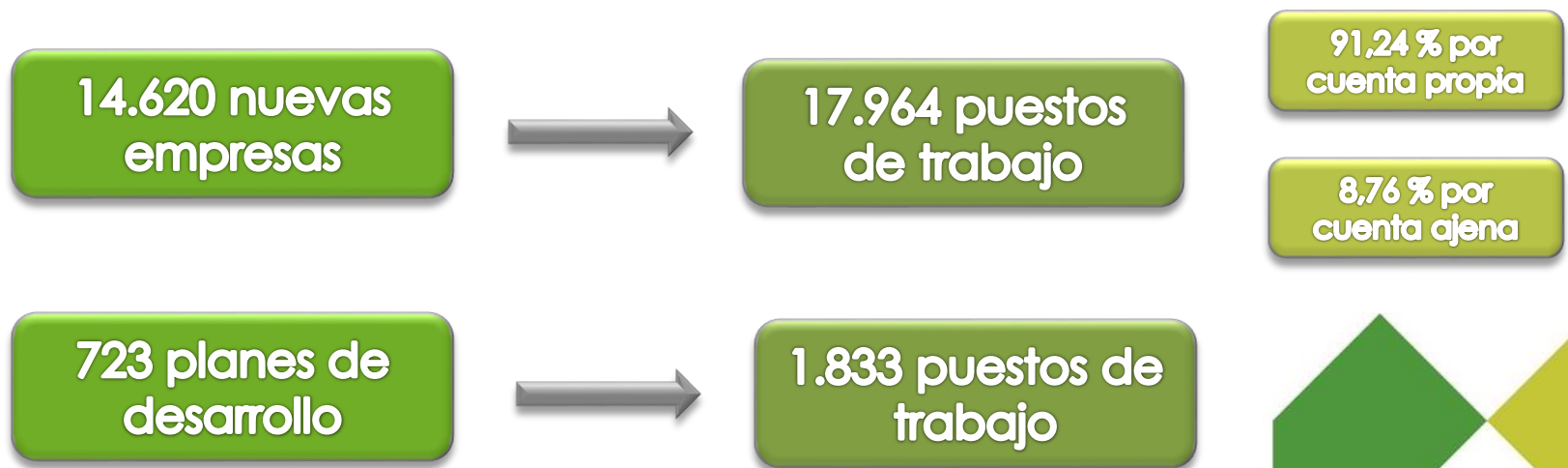
Red de Centros de Andalucía Emprende

- CENTROS
- Zona CADE

ANDALUCÍA EMPRENDE

Generando riqueza y empleo

Sólo en 2014, contribuimos a la **creación de 14.620 nuevas empresas** y apoyamos la puesta en marcha de **723 planes de desarrollo** en negocios ya existentes, que generaron **19.797 nuevos empleos** en Andalucía.



ANDALUCÍA EMPRENDE

Con empresas competitivas y estables

Las empresas vinculadas a Andalucía Emprende han mostrado ser más **resistentes y viables**, consolidándose con **mayores garantías de éxito** con el paso del tiempo.

Las empresas incubadas en los CADE tienen una **supervivencia media superior** al resto de empresas creadas en Andalucía, con un **índice de supervivencia de +12%** durante los 5 primeros años.

AÑO 1

+11,5 %

AÑO 2

+12,3 %

AÑO 3

+13,6 %

ANDALUCÍA EMPRENDE

Un impulso emprendedor sin precedentes

Andalucía se sitúa **a la cabeza de Europa** en la implantación de políticas orientadas al emprendimiento. A través de Andalucía Emprende, las empresas y emprendedores andaluces obtienen un servicio de apoyo integral, centrado en:

- **Asesoramiento** para desarrollar su idea de negocio.
- **Apoyo** para la puesta en marcha de sus proyectos.
- **Formación** empresarial.
- **Ayuda** en la búsqueda de vías de financiación.
- **Asistencia** en la tramitación de solicitudes de incentivos.
- **Tutorización** de sus proyectos.
- **Alojamiento** empresarial durante los primeros años de actividad.

ANDALUCÍA EMPRENDE

Apoyo en búsqueda de financiación

En el ámbito de apoyo en búsqueda de financiación trabajamos en tres ámbitos diferenciados:

- Con Entidades Financieras
- Con la Administración Pública
- Con Business Angels, Fondos de Inversión, Fundaciones, Redes de Business Angels, etc.



ANDALUCÍA EMPRENDE

Apoyo en búsqueda de financiación

• **Con Entidades Financieras.** Tenemos firmados Convenios de Colaboración de forma que los proyectos que surjan de nuestra Red tengan mejores condiciones. Actualmente tenemos firmados:

- CAJASUR
- MICROBANK
- CAJA RURAL DE GRANADA
- UNICAJA BANCO.
- BANCO DE SADADELL.

ANDALUCÍA EMPRENDE

Apoyo en búsqueda de financiación

• **Con la Administración Pública.** Tenemos firmados Convenios de Colaboración con el objetivo de establecer mecanismos de cooperación y canales de comunicación ágiles para facilitar la detección, apoyo y tutotización de empresas y proyectos susceptibles de beneficiarse de sus productos, y para dar difusión de los mismos. Actualmente tenemos firmados:

- ICO
- AGENCIA IDEA

ANDALUCÍA EMPRENDE

Apoyo en búsqueda de financiación

• **Business Angels, Fondos de Inversión, Fundaciones, Redes de Business Angels, Plataformas de Crowdfunding, etc.**

Tenemos establecidas vías de comunicación con diferentes Fondos, Fundaciones de Entidades Financieras, redes de Business Angels, plataformas de Crowdfunding e Inversores privados que cuentan entre sus objetivos el impulso de la creación de riqueza sostenible a través de la potenciación de la innovación y el emprendimiento mediante **inversión** y **coinversión**, de forma que podamos dar unos servicios especializados a nuestros usuarios enfocados a la consecución de inversión y financiación.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA



FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

¿QUE NECESITAMOS?



FINANCIACIÓN

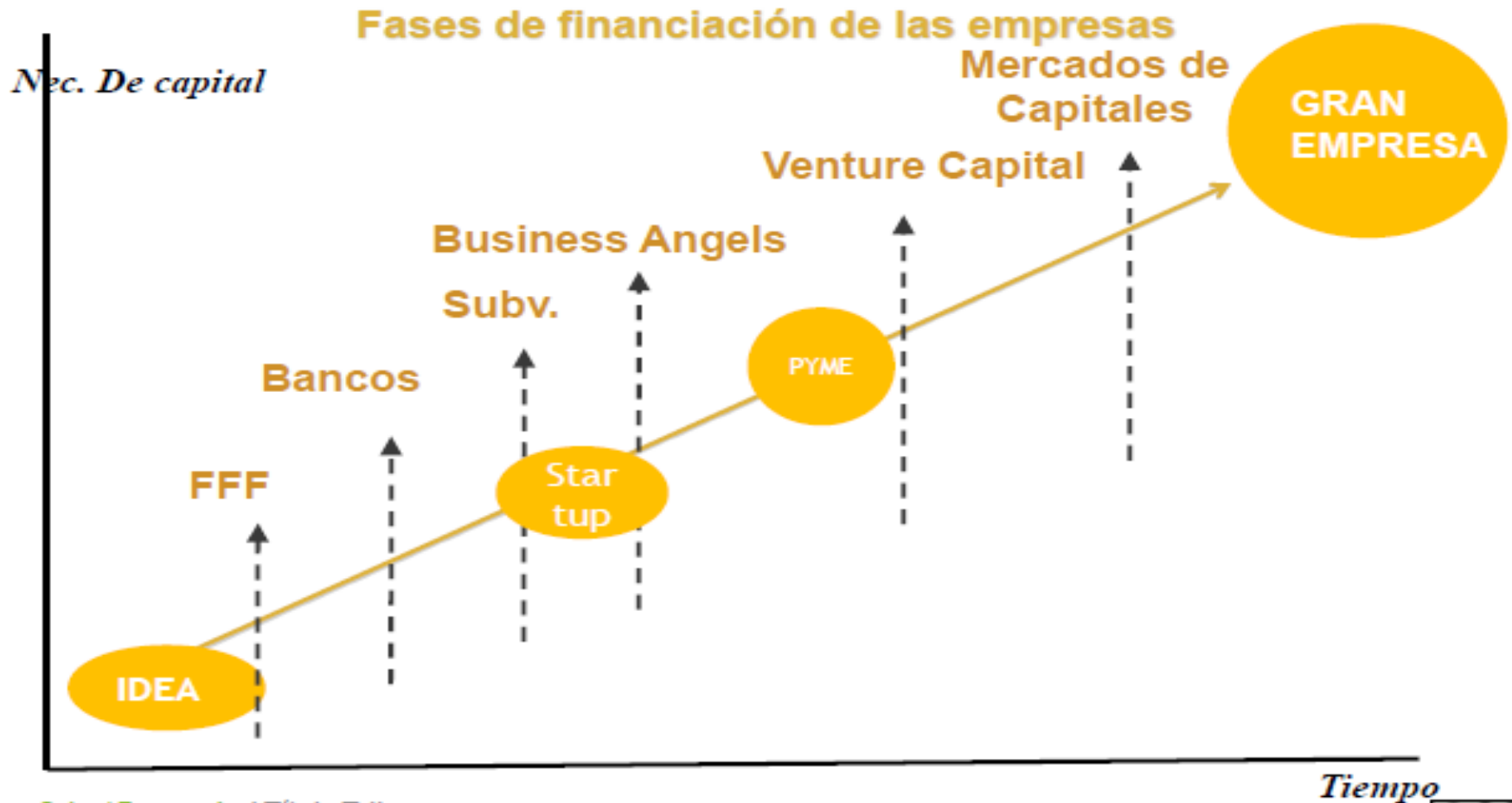
FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

- Aportación de dinero con el fin de desarrollar un proyecto empresarial
- Acción y efecto de financiar
- Importe necesario para la realización de un proyecto, ya sea en forma de recursos propios o recursos ajenos

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA



FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA



FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

FINANCIACION GENERADA POR LA PROPIA EMPRESA

- **Autofinanciación de mantenimiento.**
 - Fondos de amortización y las provisiones
- **Autofinanciación de enriquecimiento.**
 - Reservas

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

FINANCIACION EXTERNA

- Recursos externos propios
 - Capital social
 - Capital riesgo
 - Business Angels
 - Crowdfunding
 - Subvenciones de capital
- Recursos externos ajenos
 - A largo plazo
 - A corto plazo



FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

CAPITAL SOCIAL

Es la primera fuente de financiación de toda empresa.

Puede encontrarse:

- Suscrito.
- Suscrito con prima de emisión.
- Desembolsado.



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

CAPITAL RIESGO

Las Sociedades de Capital Riesgo son sociedades anónimas que invierten, principalmente sus propios recursos, en la financiación temporal de pequeñas y medianas empresas con expectativas de crecimiento

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

La participación de un empresa de capital riesgo en el capital de una empresa implica:

- Que se convierte en socio del negocio, con una permanencia limitada en el mismo.
- Participa de forma activa en la toma de decisiones estratégicas.
- No interviene en la gestión operativa de la empresa ni busca el control efectivo de la misma.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

Los instrumentos financieros utilizados por el Capital-Riesgo son:

- Instrumentos de capital o recursos propios:
Participación por la adquisición de acciones. En etapas iniciales incrementa la solvencia.
- Instrumentos de deuda o recursos ajenos:
Préstamo participativo.
- Combinación de ambos instrumentos.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

- **Semilla (seed):** aportación destinada a la definición/diseño del producto, prueba de prototipos, etc.
- **Arranque (Start-up):** para el desarrollo inicial y primera comercialización del producto o servicio.
- **Expansión:** Financiación del crecimiento de una empresa con beneficios.
- **Sustitución:** Adquisición de acciones existentes en poder de otra entidad de capital riesgo o de otro accionista.
- **Adquisición con apalancamiento (Leveraged Buy-out – LBO).**
Compra de empresas
- **Reorientación.** Reflotamiento de empresa en dificultades financieras.
- **Refinanciación de deuda:** Sustitución de deuda por recursos propios para reducir el nivel de endeudamiento de la empresa.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

BUSINESS ANGELS

- Profesional con experiencia y contactos en uno o varios sectores.
- Dispuesto a invertir SU dinero, tiempo, Know-how y contactos.
- Pueden ser personas físicas o jurídicas.
- La gran mayoría son emprendedores.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

- Rango inversiones: 15.000-300.000 €.
- De manera individual o sindicada.
- Suelen invertir en sectores que conocen aunque cuentan con carteras diversificadas.
- Buscan una salida a medio plazo, entre 3 y 5 años.

Los BA solo invierten en un 5-15% de los proyectos que ven.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

La aportación de fondos por parte del Business Angels:

- Participando en el capital de la empresa.

La aportación de fondos se podrá realizar en **un solo acto** o bien **de forma gradual en sucesivas aportaciones** condicionada por el cumplimiento de hitos por parte del equipo promotor.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

La participación en los gobierno y gestión de la empresa se refleja en el Pacto de Socios y puede ser a través de:

- La participación en los órganos de administración de la empresa.
- La participación en la toma de decisiones.
- La participación en la gestión operativa de la empresa.



FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

REDES DE BUSINESS ANGELS

Organización pública y privada que tienen por objeto acercar Proyectos / empresas con potencial de crecimiento e inversores informales.

En función de las entidades que las promueven:

- Redes universitarias
- Redes de promoción pública
- Redes privadas

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

BUSINESS ANGELS

- **Asignan su propio dinero**
- **Son emprendedores**
- **Asumen más Riesgo(fases tempranas)**
- **Salvo sindicaciones, su inversión por operación es menor**
- **Utilizan también criterios subjetivos para analizar el proyecto**
- **Mentor del emprendedor**

CAPITAL RIESGO

- **Son entidades gestoras de Fondos**
- **Equipo de gestores con experiencia**
- **Riesgo limitado(proyectos más maduros)**
- **Inversiones en función del proyecto, menos limitaciones**
- **El análisis del proyecto se basa principalmente en criterios objetivos**
- **Gestor junto con el emprendedor**

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

CROWFUNDING

- Fórmula de financiación basada en la cooperación colectiva. También denominada microfinanciación colectiva o micromecenazgo.
- Los mecenas son recompensados con regalos exclusivos o experiencias
- Para que el proyecto tenga éxito: publicación plataforma Crowdfundind+gran campaña de difusión.
- El aval del proyecto es la confianza en él.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA

Factores que debe tener el proyecto para poder tener éxito además de la difusión:

1. Debe ser un proyecto de calidad
2. Un proyecto innovador
3. Proyecto que reciba el foco de la actualidad
4. Un proyecto con una base social existente e implicada

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

- **Préstamos:** contrato en virtud del cual el prestamista entrega al prestatario una cantidad de dinero a un tipo de interés (fijo o variable) durante un plazo determinado de tiempo.
- **Créditos:** cantidad de dinero que una entidad financiera pone a disposición del prestatario en una cuenta corriente abierta al efecto, hasta un límite determinado y por un plazo prefijado, liquidándose periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas.
- **Microcréditos:** son préstamos dirigidos a microempresas y actividades económicas en general que cuenten con un proyecto de inversión viable pero encuentren dificultades para acceder a los canales habituales de financiación.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Préstamos participativos: el tipo de interés varía en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. Como garantía se exige la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto y experiencia del equipo gestor.

- **Adecua el pago de intereses en función de la evolución de la empresa**
- **Evita la cesión de la propiedad de la empresa y la participación de terceros en la gestión empresarial**
- **Evita la posible entrada de socios hostiles**
- **Los intereses son gastos deducibles a efectos fiscales.**

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

- **El rango de exigibilidad está subordinado a cualquier otro crédito u obligación prestataria, lo que permite incrementar la capacidad de endeudamiento.**
- **Plazo de amortización y carencia más elevadas.**
- **No son necesarias ni garantías, ni avales.**
- **En el supuesto de amortización anticipada se deben ampliar los fondos propios en igual cuantía.**
- **Tienen un coste más elevado respecto a otras formas de financiación.**

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

LEASING

Contrato que tiene por objeto la cesión de un bien mueble o inmueble adquirido para una finalidad concreta, según las especificaciones marcadas por el/la propio/a usuario/a. Este se obliga a realizar un pago periódico destinado a la recuperación del coste del bien más sus correspondientes gastos financieros. Al vencimiento se incluye una opción de compra del bien a favor de el/la usuario/a.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Respecto a la financiación mediante préstamo presenta las siguientes **ventajas:**

- Se consigue la **financiación del 100%** del precio del bien
- No es necesario **ningún desembolso inicial** a la firma de contrato, únicamente la primera cuota de leasing y los gastos de formalización.
- Tratamiento fiscal favorable**, además de ser **gasto deducible**, se permite la amortización acelerada del bien (muy interesante en empresas de tecnología cambiante)
- No supone un empeoramiento de la situación de endeudamiento** de la empresa.
- Evita al cliente el pago del IVA** de la compraventa, que corre a cargo de la entidad de leasing (interesante operaciones elevadas)

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Limitaciones:

- Debe ser para un **bien concreto**.
- **No** suele contratarse para bienes de **segunda mano**
- **No** suele concederse para bienes muy **especializados** que sean de difícil venta posterior
- **No** es posible para bienes **no afectos a instalaciones** o actividades comerciales.
- El empresario utiliza el bien **soportando el riesgo** de **obsolescencia** (l. financiero)
- Los **costes** de financiación son normalmente más **altos**.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

MODALIDADES DE LEASING:

- **Leasing financiero**

- Más habitual.
- Contrato irrevocable
- Los gastos de mantenimiento y el riesgo de obsolescencia los soporta el arrendatario

- **Leasing operativo**

- Contrato revocable, previo aviso
- Facilita el uso del bien. Proporcionando mantenimiento y reponiéndolo por modelos tecnológicamente mas avanzados.

- **lease-back**

- Venta de un bien a sociedad de leasing para volver a arrendarlo.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

DESCUENTO COMERCIAL

- Contrato por el que la entidad financiera anticipa a la empresa el importe de los efectos no vencidos recibidos de clientes, efectos que reconocen una obligación de pago.
- La entidad descuenta del importe de los efectos, los intereses que corresponden por el tiempo que media entre la fecha del anticipo y la fecha de vencimiento de los mismos, así como los gastos y comisiones que se derivan de la operación.
- Los documentos utilizados en el descuento son letras de cambio, pagarés, cheques, facturas, certificaciones de obra,...

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

• **Modalidades de descuento:**

- **Línea de descuento.** Permite el descuento de efectos comerciales hasta el límite del importe de la línea concedida.

- **Descuento puntual.** Descuento de un efecto comercial de forma individualizada.

• **En función de la forma de liquidación, distinguimos:**

- **Descuento comercial ordinario.** Tanto las comisiones como los intereses se calcularán en base al plazo desde la fecha de descuento hasta la fecha de vencimiento.

- **Fortait.** Único tipo de interés y una comisión fija independientemente del plazo de vencimiento.



FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

RENTING

- Contrato por el que la empresa de renting pone a disposición del cliente un activo en régimen de arrendamiento y por plazo determinado.
- El cliente paga una renta periódica que incluye el uso del bien, los gastos de mantenimiento y seguro que cubra posibles siniestros.
- No existe opción de compra a favor del arrendatario
- La cancelación anticipada puede suponer al arrendatario penalizaciones de hasta el 50% de la cuotas pendientes de liquidar.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

TIPOS:

- Renting de **vehículos**. Cualquier tipo de vehículo, tanto para uso empresarial, profesional o particular.
- Renting de **bienes de equipo**. Cualquier bien cuyo uso está sujeto a cierto grado de obsolescencia. P.e. Fotocopiadoras, instrumental médico, carretillas elevadoras, etc
- Renting **tecnológico**. Bs de equipos informáticos, hardware y software.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Ventajas

- No se requiere realizar inversiones
- No inmoviliza recursos de la empresa en bienes que necesitan continua renovación
- No se refleja en el balance de la sociedad
- La empresa elimina los costes variables (mantenimiento, seguro, etc.,) a cambio de un coste fijo mensual.
- Posibilita la adaptación ante cambios que exige la evolución tecnológica de los bienes existentes en el mercado
- Gasto fiscalmente deducible.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Desventajas

- **No** existe **opción de compra** a favor del arrendatario al finalizar el contrato de arrendamiento
- Es un producto de **coste elevado** respecto a otras fuentes de financiación
- **No** supone la **propiedad** del bien objeto del contrato.
- La cancelación anticipada puede suponer una **penalización de hasta el 50%** de las cuotas pendientes de liquidar

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

FACTORING

Fórmula de financiación y administración, basada en la cesión de facturas.

La empresa cede el crédito comercial de sus clientes a una compañía de factoring, que se encarga de gestionar su cobro a cambio de una contraprestación consistente en una comisión por los servicios administrativos y unos intereses por la financiación (anticipo del vencimiento del pago de las facturas de sus clientes)

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Modalidades

- **Factoring “con recurso”**. El factor no asume el riesgo de insolvencia de el/la deudor/a, centrándose en el resto de servicios a prestar.
- **Factoring “sin recurso”**. El factor asume el riesgo de insolvencia de el/la deudor/a. El factor asume el riesgo de las líneas asignadas a sus deudores, limitado generalmente hasta el vencimiento del crédito.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

CONFIRMING

Es un servicio integra de gestión y financiación de las cuentas a pagar.

Es una operación por la que un factor o compañía de confirming comunica a un proveedor/acreedor/suministrador que ha recibido el mandato de su cliente para abonarle a su vencimiento una o más facturas que especifica, actuando como gestor del pago, y con la posibilidad de ofrecer anticipo de las mismas.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Ventajas para el/la cliente:

- Descarga de tareas de gestión y seguimiento del pago a proveedores.
- Simplificación administrativa/reducción costes por manipulación de documentos físicos.
- Mayor seguridad en el tratamiento de los documentos de pago.
- Ampliación del plazo de pago

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Ventajas para el proveedor:

- Disponer de fuente adicional y permanente de financiación.
- La financiación mediante cesión de créditos no figura en el pasivo del balance y no consume riesgo bancario.
- Simplificación administrativa y disminución de incidencias.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

SOCIEDAD DE GARANTIA RECIPROCA

La Sociedad de Garantía Recíproca es una entidad financiera constituida por pequeñas y medianas empresa con el apoyo de organismos e instituciones públicas, organizaciones empresariales (Confederaciones de empresarios/as, Cámaras de Comercio) y las principales Cajas, con el objeto de facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas y mejorar en general sus condiciones de financiación. Esto se realiza a través de la prestación de avales ante bancos y cajas, así como de las fuentes de financiación que así lo requieran.

La empresa debe tomar una participación en dicha sociedad.

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. RECURSOS AJENOS

Las Sociedades de Garantía Recíproca :

- Prestan a las pymes avales solidarios antes los bancos, cajas, organismos públicos y privados
- Negocian con las entidades financieras líneas de financiación preferentes.
- Informan y asesoran a la pyme sobre la modalidad de financiación que mejor se ajusta a las condiciones de su proyecto o empresa, así como sobre su actividad



JUNTA DE ANDALUCÍA

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

FUENTES DE FINANCIACION PUBLICO-PRIVADA. FINANCIACION PUBLICA

Un proyecto que solicita financiación pública debe tener:

- Contenido innovador, aunque en el fondo sea un negocio tradicional.
- Modelo de negocio claro.
- Implicación personal de los socios (al menos en proyectos en fases iniciales).
- Cofinanciación personal y si es posible alguna “pequeña presencia” bancaria y/o “privada”

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA:

•FINANCIACIÓN MEDIACIÓN:

- ESTATAL: ICO
- CEE: BEI

•FINANCIACIÓN SUBVENCIONADA:

- ESTATAL : ENISA Y CDTI.
- AUTONOMICA: AGENCIA IDEA.

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA: ICO

El Instituto de Crédito Oficial (ICO) es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad y que tiene la consideración de Agencia Financiera del Estado

Para llevar a cabo sus operaciones el ICO suele utilizar la mediación de otras entidades financieras, a través de convenios de colaboración suele conceder **créditos** a otras entidades bancarias para que estas los destinen a financiación de las pequeñas y medianas empresas.

ICO establece la dotación económica total, las principales características y condiciones financieras de las líneas de financiación. Las Entidades de Crédito son quienes asumen el riesgo de impago, se encargan del análisis y viabilidad de la operación, determinan las garantías a exigir y deciden sobre la concesión o no de la financiación.

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA: BEI

El Banco Europeo de Inversiones (BEI) es de titularidad conjunta de los países de la UE.

Concede préstamos en condiciones favorables para proyectos que contribuyan a los objetivos de la UE, tanto dentro como fuera de ella. Además de **préstamos** ofrece **financiación combinada** y **asesoramiento** y asistencia técnica.

Ofrece créditos por encima de 25 millones de euros directamente. Para préstamos de menor cuantía, abre líneas de crédito a las instituciones financieras que, a su vez, prestan el dinero a los acreedores.

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA: ENISA

Enisa es una entidad de capital público dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (DGIPYME).

Fomenta la creación, crecimiento y consolidación de la empresas española, participando activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores y en la dinamización del mercado del capital riesgo.

Instrumentos:

- Préstamos participativo.
- Fusiones y Adquisiciones y Mercados Alternativos.
- En capital riesgo: programas de cofinanciación y coinversión Público-privada.

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA: ENISA

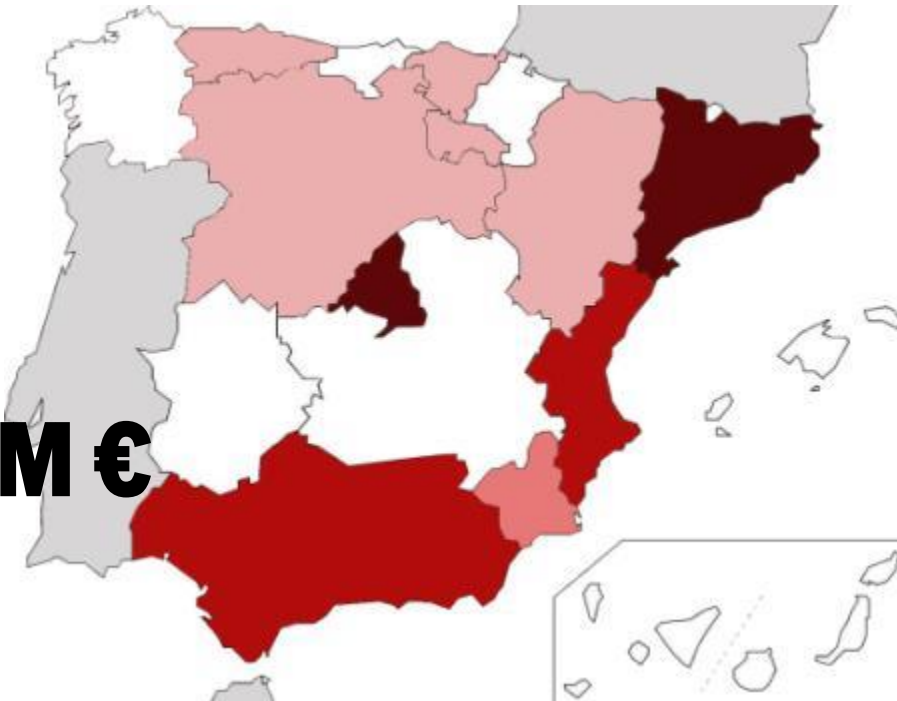
actividad inversora Andalucía €

356 préstamos
desembolsados

46,5 millones €

Andalucía en 2014

46 operaciones: 5,3M €



Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA: CDTI

El Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) es una Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Economía y Competitividad, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.

El instrumento de ayuda CDTI, a excepción de los proyectos FEDER Ininterconecta, las ayudas NEOTEC y la línea de innovación que son subvenciones a fondo perdido, consiste en préstamos parcialmente reembolsables a tipo de interés fijo de Euribor + 0,1 % con un tramo reembolsable de hasta el 20% en función de las características del proyecto y del beneficiario.

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA: AGENCIA IDEA

La Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía (IDEA) es la agencia de desarrollo regional del Gobierno andaluz, además de un instrumento especializado fundamentalmente en el fomento de la innovación de la sociedad andaluza.

La Agencia IDEA pone a disposición del tejido productivo, un completo sistema de incentivos e instrumentos de financiación. Actualmente cuenta con:

- Programa de Incentivos para el Desarrollo Industrial y la Creación de Empleo en Andalucía 2015.
- Instrumentos de financiación reembolsable.

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA: AGENCIA IDEA

Programa de Incentivos para el Desarrollo Industrial y la Creación de Empleo en Andalucía 2015.

Tiene como objetivos generales el establecimiento de un programa de incentivos para el desarrollo industrial y la creación de empleo en Andalucía, la creación y el crecimiento de empresas generadoras de empleo y el impulso de la innovación productiva en los ámbitos de la especialización inteligente.

Contempla los siguientes instrumentos:

- Subvenciones
- Bonificación de tipo de interés.
- Préstamos a bajo interés.

Instrumentos financieros de apoyo a las pymes en nuestra CCAA

•FINANCIACIÓN PÚBLICA: AGENCIA IDEA Instrumentos de financiación reembolsable.

La Agencia IDEA ha lanzado un conjunto de Fondos Reembolsables que se gestionan en condiciones de mercado, con criterios de inversión distintos a la banca para financiar proyectos viables que por su naturaleza tienen acceso limitado al mercado financiero. Se exige coinversión privada mínima del 20%. Algunos de estos fondos son:

- Fondo de Avaes y Garantías.
- Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial.
- Fondo de Economía Sostenible.
- Fondo para el Impulso de las Energías Renovables y la Eficiencia Energética
- Fondo para el Fomento de la Cultura Emprendedora en el Ámbito Universitario.
- Fondo para Emprendedores Tecnológicos.
- Fondo Jeremie.
- Fondo de Generación de Espacios Productivos.
- Línea financiación BEI.
- Programa Jeremie Capital Riesgo.

Consideraciones generales para procesos de inversión.

1.- Estás preparado para “sufrir un proceso de inversión”?



2.- Estás dispuesto a ceder parte del pastel?



3.- Estás dispuesto a que alguien más participe en la toma de decisiones de tu proyecto?



4.- Estás dispuesto a aceptar nuevos puestos directivos en tu proyecto?



5.- Qué tiempo tienes? Qué oxígeno tienes?



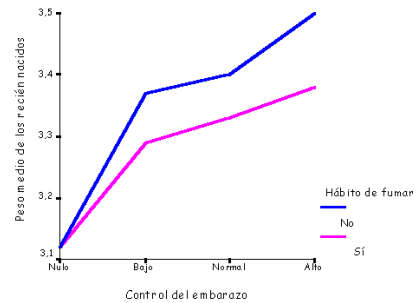
6.- Conoces bien tu proyecto? Tienes datos?



7.- El equipo tiene capacidad para preparar la información que nos van a pedir?



8.- Tu proyecto es escalable?

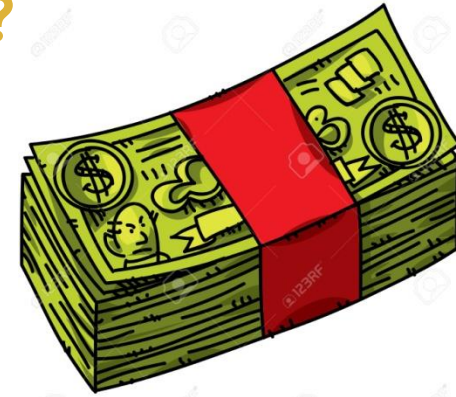


9.- Prepara un buen plan de negocios y una buena presentación



Consideraciones generales para procesos de financiación.

1.- Sabes cuanto dinero necesitas?



2.- Sabes para que necesitas el dinero?



3.- Demuestra tu capacidad de devolverlo



4.- Tienes garantía?



5.- Prepara documentación



6.- Prepara impuestos



Principales errores

Error

Necesito Dinero para Ayer

**No creas que encontrar financiación/inversión es una tarea fácil
A las entidades financieras y a los inversores no les gustan las prisas y no es
buena carta de presentación tener la empresa bloqueada.
Produce desconfianza**

Alternativa

Tener estrategia realista

Detalla las acciones realizadas hasta la fecha, que muestren tus progresos. Propón que hitos quieres conseguir en el futuro, y cuantifica el tiempo y el presupuesto requerido

Error

Perder la perspectiva

**Encontrar un inversor es un medio para conseguir tu objetivo que es el
desarrollo del proyecto
Es una manera de financiar tu empresa**

Alternativa

Ten un modelo de negocio contrastado

Una vez que tengas claro que fabricas y quien te lo va a comprar. Y luego mira si cuadra con las expectativas de un inversor privado

Error

Caer en la tiranía del plan de negocios

**Esto no quiere decir que no haya que hacerlo. Pero es modificable y adaptable a las nuevas necesidades o circunstancias que ocurran .
Es la puerta de acceso para la obtención de financiación si bien por sí solo no determina la concesión de la misma.**

Error

Quiero la Paz Mundial

**Muchas veces cuantificamos un mercado billonario y esperamos coger el
0,0001% que es mucho**

Alternativa

Empieza por explicar lo elemental

Cuando quieras hablar de mercado y que parte quieres el pastel, comienza hablando de quien es tu cliente. Porque pagará por tu producto o servicio. Como captará nuevos clientes. Como te conocerán

Error

Deriva técnica de la presentación

Si te centras en explicar los detalles técnicos del producto o, mostrar a través de demo funcionalidades que no te han pedido, ten mucho cuidado, se te pueden despistar. Seguramente a quien te diriges no es “ CLIENTE OBJETIVO”

Alternativa

Crea una historia

Céntrate en explicar el problema que soluciona tu producto/servicio. Si tienes oportunidad utiliza demo que el inversor entienda. En un primer momento tu objetivo es captar el interés del inversor

Error

Hacer una valoración de la empresa muy elevada

Una sobrevaloración de tu empresa complica el futuro de la misma y de cualquier posible inversión.

**Si quieres un Win-Win y que los riesgos sean repartidos sopesa la valoración.
Tu empresa es como tu hijo, pero hay que ser consciente de que ninguna compañía vale 3 millones de euros pre-money sin prototipo y primera venta realizada**

Error

Yo he puesto la idea, que otro ponga el dinero

**Invertirías en una empresa donde el promotor no se juega su dinero?
El inversor quiere tu implicación de trabajo y también la monetaria**

Error

Aversión al emprendedor a rendir cuentas

**Uno debe ser consciente que pasa de ser “ tu negocio” a ser “vuestro negocio”.
Esto implica, a veces, aceptar mayorías reforzadas, o cláusulas de arrastre o de
acompañamiento**

Error

No contemplar el no como respuesta válida

**No más de un 3% de los proyectos que entran en rondas de inversión,
consiguen financiación**

Consejos

Construye un modelo de negocio

Crea un producto y define un mercado adecuado antes de que te quedes sin dinero

Busca financiación cuando tengas el modelo de negocio probado

Otras consideraciones

1.- El éxito de una startup es inversamente proporcional al sueldo de sus fundadores. Sueldos más bajos =

- Menos financiación
- Antes rentabilidad
- Menos dilución
- Percepción positiva de inversores

2.- No engancharse al dinero público

3.- No engancharse a los concursos (premios)

4.- Ojo con las financiaciones públicas, sus condiciones pueden perjudicar la entrada de inversores privados

5.- No subestimar el tiempo/plazos de búsqueda de financiación

6.- La presencia de un capital riesgo privado facilita la búsqueda de nuevas rondas de financiación

7.- Valorar todas las oportunidades de salida

8.- El proyecto no es nuestro hijo

“Ser emprendedor es vivir unos años como otros no lo harán, para intentar vivir el resto de la sus vidas como otros no podrán”



© Can Stock Photo - csp15951973



© Can Stock Photo - csp9190613



Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA Y CONOCIMIENTO

Muchas gracias por la atención prestada

Rosa M^a Cortes

rmcortes@andaluciaemprende.es

CADE Granada: 958 894500

www.andaluciaemprende.es



902 111 230 | www.andaluciaemprende.es