

**MÓDULO IX. FINANCIACIÓN DE
LA EMPRESA FAMILIAR
(11-05-2017)**

Apoyo institucional a la creación
de empresas

Rosa M^a Cortés Cortés

antecedentes

Ante la actual situación de crisis, todas las administraciones a escala europea, nacional y regional están trabajando bajo el mismo reto “**relanzar el espíritu emprendedor en Europa**”, es decir, facilitar la creación de empresas y crear un entorno mucho más favorable para que los emprendedores actuales y futuros puedan prosperar y crecer.

- Estrategia Europa 2020
 - Horizonte 2020
 - Plan de Acción sobre Emprendimiento 2020
 - Iniciativa sobre Empleo Juvenil (Garantía Juvenil)
 - Estrategia de Emprendimiento y Empleo Joven 2013/ 2016
 - Ley 14/2013 de 27 de septiembre de apoyo a los emprendedores y su internacionalización

ANDALUCÍA EMPRENDE



misión



Fomentar la cultura emprendedora

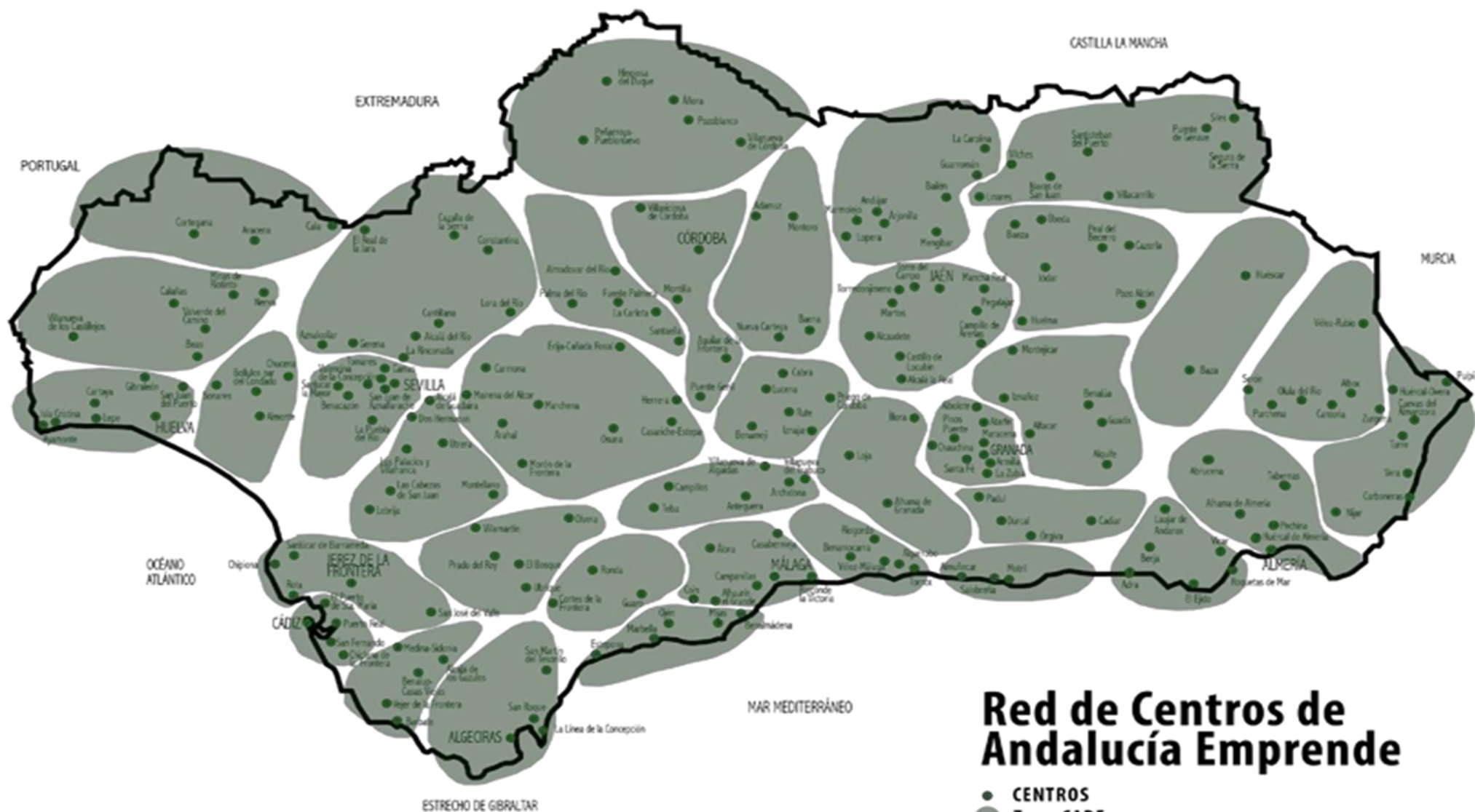
y la **actividad empresarial** andaluza mediante actuaciones y servicios de apoyo a personas emprendedoras y empresas destinados a impulsar la **creación** y el

desarrollo de **empresas** y **empleo** en el territorio.

946 profesionales, en su mayoría con formación universitaria (85%)

267 CADE y **48 puntos de información**

858 alojamientos empresariales



Red de Centros de Andalucía Emprende

- CENTROS
- Zona CADE

ANDALUCÍA EMPRENDE



A través de Andalucía Emprende, las empresas y emprendedores andaluces obtienen un servicio de apoyo integral, centrado en:

- **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.

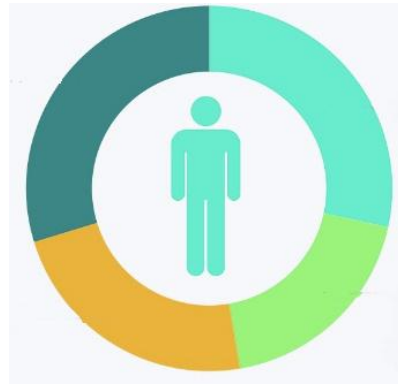


Cultura

emprendedora

121.645
participante

s



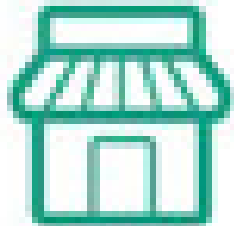
5.453
actuaciones



465
municipios



Creación de empresas y empleo



12.737
empresas

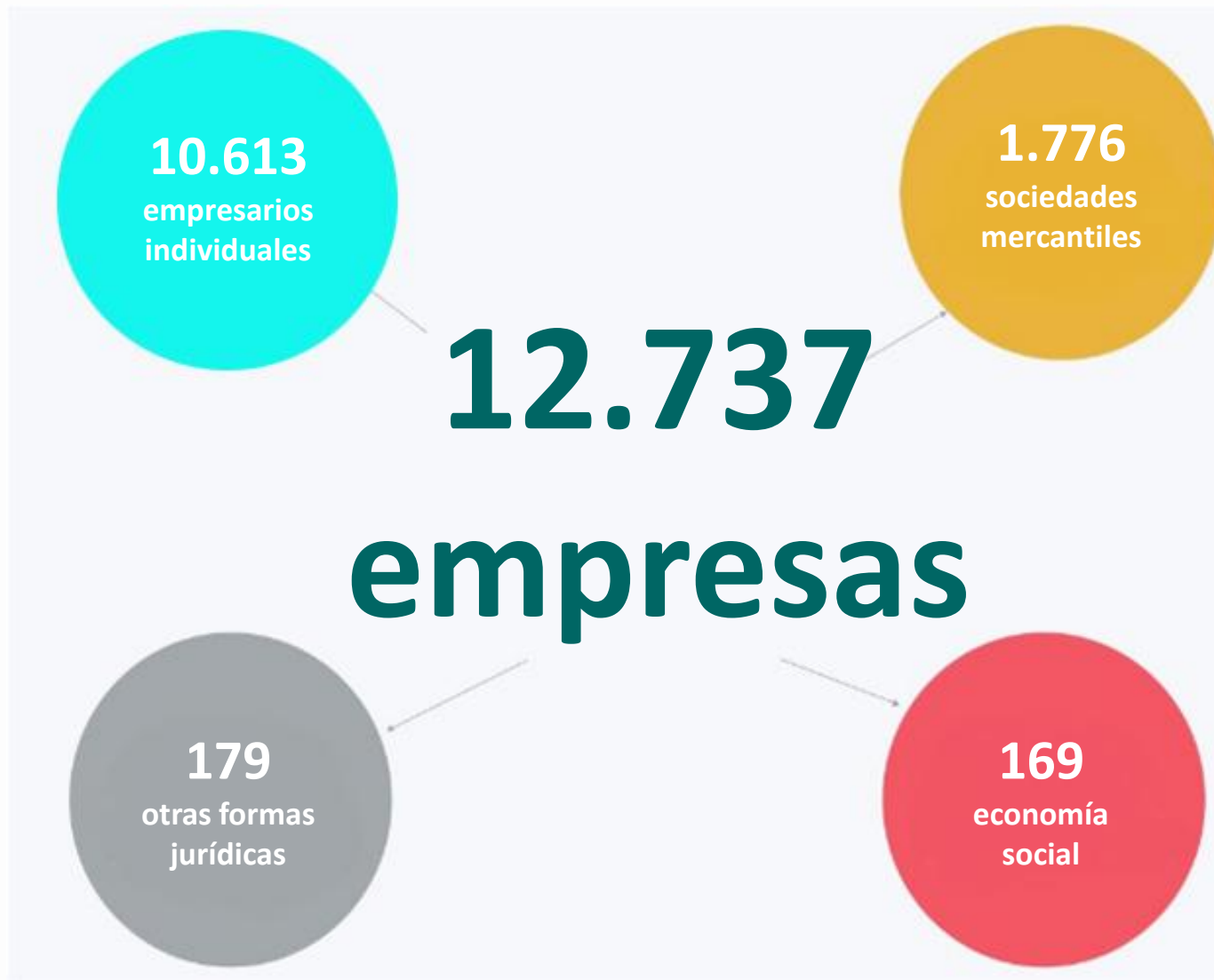


15.733
empleos

150,7 M €
inversión



ANDALUCÍA EMPRENDE





Consolidación y **supervivencia**
de **empresas** incubadas



8,38%

más
sobreviven



CULTURA
EMPREENDEDORA

ANDALUCIA EMPRENDE
CULTURA EMPRENDEDORA



5.453
acciones de
fomento



121.645
participantes



Fomento de la **cultura emprendedora** en el **Sistema Educativo** Público de Andalucía



ANDALUCÍA EMPRENDE
CULTURA EMPRENDEDORA



Primaria, secundaria y bachillerato



808 mini-empresas

educativas



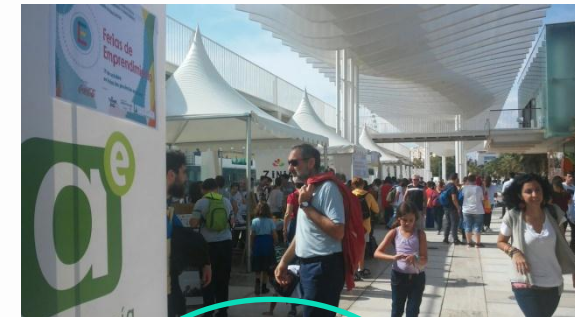
42.323
estudiantes



8 Ferias de Emprendimiento



143
proyectos



279
centros



Formación Profesional



3.499
participantes
"Experiencias
Emprendedoras"

1.585
planes empresa

416 centros



EiLab

84
Empresas participantes

104 jóvenes insertados
laboralmente



Talento
Emprendedor

270 ideas

104
estudiantes

19 centros Sevilla

ANDALUCÍA EMPRENDE
CULTURA EMPRENDEDORA



Formación Universitaria



1.867
participantes

122
actuaciones

11
Universidades

ANDALUCÍA EMPRENDE
CULTURA EMPRENDEDORA



Iniciativas de reconocimiento

encuentros



Día de la Persona Emprendedora

2.418 asistentes

45 ponentes

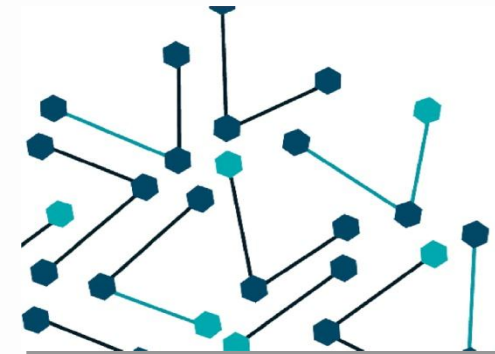
35 empresas de sectores estratégicos



Premios Andalucía Emprende

Categoría CREA
Hearing Software, S.L.
(Málaga)

Categoría CONSOLIDA
Inoxal, S.L. (Granada)



Encuentro de Innovación Abierta

87 empresas participantes

16 instituciones públicas

ANDALUCÍA EMPRENDE CULTURA EMPRENDEDORA



Manual de buenas prácticas en materia emprendedora

418 descargas



60 proyectos andaluces presentados

5 finalistas

Ganadora: **Regemat**
Empresa granadina pionera en el desarrollo y la comercialización de bioimpresoras modulares 3D de tejidos.



Otros encuentros de colaboración

- ✓ Jornadas Cloud Computing
- ✓ Jornadas de Comercio Electrónico
- ✓ Programa Gira Coca-Cola dirigido a mujeres como agentes de cambio de sus territorios (noviembre 2016- marzo 2017)



Planes de actuación local para emprender

4.309

acciones de programas
regionales

603

acciones de
difusión

471

estudios de
investigación

8

acciones de
impacto (*)



121.645

participantes



SERVICIOS A
EMPREENDEDORES

ANDALUCÍA EMPRENDE

SERVICIOS A EMPRENDEDORES



Información
y asistencia a

36.872

personas usuarias



14.845
iniciativas
emprenedora



ANDALUCÍA EMPRENDE

SERVICIOS A EMPRENDEDORES



Alojamiento empresarial

- ✓ **548** oficinas
- ✓ **310** naves
- **79%** ocupación



Formación empresarial

- ✓ **20.155** pax. formadas
- ✓ **2.613** cursos de gestión

Puntos de atención al emprendedor (PAE)

- ✓ **267** centros PAE
- ✓ **6.265** empresas on-line
- **49,18%** de las creadas



PROGRAMAS ESPECÍFICOS
DE FOMENTO, CREACIÓN Y
CONSOLIDACIÓN
EMPRESARIAL

ANDALUCÍA EMPRENDE
PROGRAMAS ESPECÍFICOS DE FOMENTO,
CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL



Propios



295
participantes

67,5%
de inserción
laboral



607
participantes

500
empresas

676
empleos



267 solicitudes

80 proyectos
beneficiados

29 con
microcréditos

ANDALUCÍA EMPRENDE
PROGRAMAS ESPECÍFICOS DE FOMENTO,
CREACIÓN Y CONSOLIDACIÓN EMPRESARIAL



En **colaboración** con **otras**
entidades



Programa de **aceleración**
empresarial para
emprendedores y
empresas innovadoras y
disruptivas con potencial
de crecimiento y
escalables.

20 proyectos
presentados



239 proyectos
participantes

20 proyectos
seleccionados



38 becas
Talentum
concedidas



INVESTIGACIÓN Y
CONOCIMIENTO

ANDALUCÍA EMPRENDE

INVESTIGACIÓN Y CONOCIMIENTO



Estudios de investigación y transferencia de conocimiento sobre emprendimiento, dinamismo emprendedor y buenas prácticas publicados:

Creación de empresas y dinamismo emprendedor en sectores estratégicos de Andalucía.

Comunicación y TIC como neo-sector para el dinamismo emprendedor y la creación de empresas en Andalucía.

Inversión pública rentable: por cada euro que Andalucía Emprende gasta en fomento y apoyo al emprendimiento 4,16 retornan a la sociedad.



ANDALUCÍA EMPRENDE

INVESTIGACIÓN Y CONOCIMIENTO



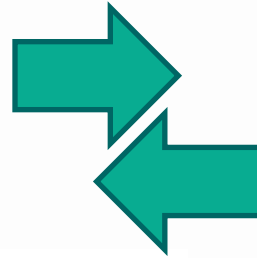
Innovación y conocimiento



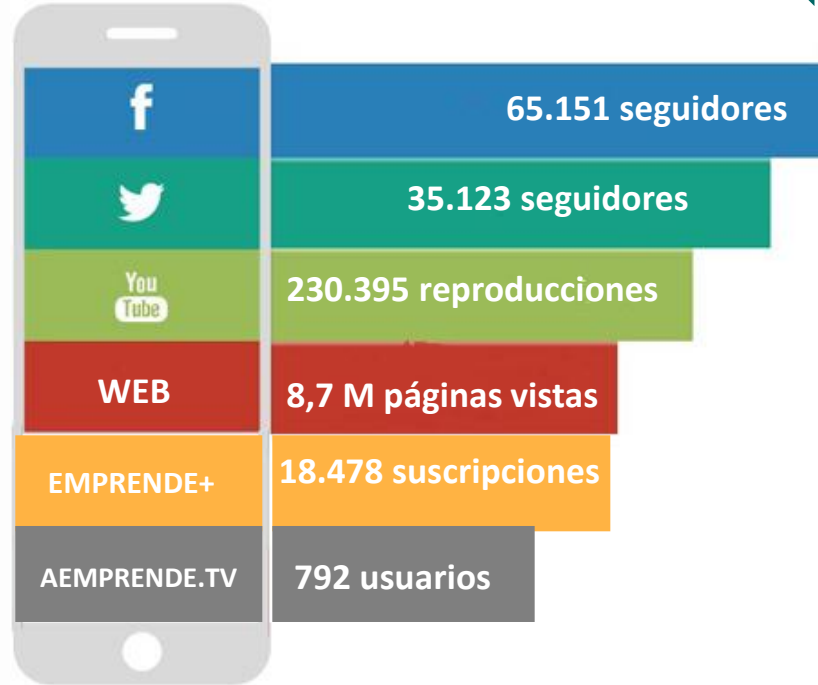
ANDALUCÍA EMPRENDE
COMUNICACIÓN Y DIVULGACIÓN



Comunicación
on-line



Comunicación
off-line



3.388
impactos
en prensa
papel

4,7%
incremento
interanual





| RECURSOS

ANDALUCÍA EMPRENDE



Recursos humanos



946
profesionales

85%
formación
universitaria

PROVINCIA	CENTROS	PERSONAL TÉCNICO	PERSONAL ADMINISTRATIVO
ALMERÍA	29	63	15
CÁDIZ	29	75	36
CÓRDOBA	31	86	18
GRANADA	33	108	25
HUELVA	21	60	9
JAÉN	41	97	17
MÁLAGA	39	105	12
SEVILLA	44	98	28
SSCC	0	80	14
ANDALUCÍA	267	772	174



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.





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.
- BMN.



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



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.



Apoyo en búsqueda de financiación

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.



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.



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.

Líneas de financiación dirigida a autónomos, pequeñas y medianas empresas (Pymes de hasta 250 empleados) y empresas de mediana capitalización ("mid-caps", entre 250 y 3.000 empleados), destinadas a **financiar proyectos de inversión y necesidades de capital circulante para Pymes.**



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.

El préstamo participativo, es un instrumento financiero que proporciona recursos a largo plazo sin interferir en la gestión de la empresa.

- **Interés variable**, que se determina en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria.
- **Amortización anticipada**, sólo se podrá realizar si se compensa con una ampliación de igual cuantía de sus fondos propios y siempre que ésta no provenga de la actualización de activos. Puede contemplarse penalización.
- Es deuda subordinada, es decir, se sitúa **después de los acreedores comunes** en orden a la prelación de los créditos.
- Se considera **patrimonio contable** a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades.
- Todos los **intereses** pagados son deducibles del Impuesto sobre Sociedades.



Elementos que aporta el préstamo participativo frente al tradicional.

- Respetar más los ciclos económicos de las empresas, acomodando el pago a los resultados de las mismas.
- Por su carácter subordinado, es asimilable a los recursos propios de la empresa a la hora de valorar su solvencia financiera.
- La única garantía exigida es la solvencia del proyecto empresarial y del equipo gestor.
- No se interfiere en la propiedad de la empresa.
- Se eliminan los procesos de valoración y desinversión.
- Los gastos financieros son deducibles del Impuesto de Sociedades.



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.

- **CDTI**, entidad pública estatal para **financiar I+D+i empresarial**.
- **Diferentes instrumentos** de financiación.
- **Asesoramiento**/gestión/evaluación/financiación/seguimiento- certificación.

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. Cuenta con:

- Programa de Incentivos para el Desarrollo Industrial y la Creación de Empleo en Andalucía (En estos momentos está pendiente la nueva orden de incentivos).
- Instrumentos de financiación reembolsable.

ANDALUCÍA EMPRENDE

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 Avaless 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.



Los Servicios Tecnológicos/Avanzados de la Agencia IDEA

- Servicios de **Propiedad Industrial**
- Servicios de **Vigilancia Tecnológica**
- Servicios de **Transferencia de Tecnología**



Los Servicios de Propiedad Industrial de la Agencia IDEA

Registro de Títulos

En todas las oficinas de la Agencia IDEA podrás registrar, gracias a un convenio de colaboración firmado con la Oficina Española de Patentes y Marcas (OEPM), todos los títulos de propiedad industrial y cualquier documentación necesaria para solicitar o mantener sus derechos:

- Invenciones (Patentes y Modelos de utilidad)
- Marcas y Nombres comerciales
- Diseños industriales
- Topografías de productos semiconductores





Los Servicios de Vigilancia Tecnológica de la Agencia IDEA

Realización de Informes de Búsqueda del Estado del Arte para obtener una Vigilancia Tecnológica

Objetivos

- Proporcionar a la comunidad empresarial e investigadora un análisis del estado de un determinado sector.
- Crear un medio de información y asesoramiento con el fin de que la organización pueda:
 - identificar tendencias en el sector, oportunidades y amenazas del Mercado.
 - tomar las decisiones estratégicas oportunas (=> y por tanto mejorar su competitividad!)



Servicios de Vigilancia Tecnológica.

- **Realización de Informes de Búsqueda**
 - *Informes de Patentes*
 - *Informes de Marcas*
 - *Informes de Diseños*
 - *Informes de Vigilancia Tecnológica*
- Son **informes a demanda**.
- Previo envío de formulario de solicitud
- Una vez aceptada la solicitud son sin coste para el solicitante.

ANDALUCÍA EMPRENDE



Servicios de Transferencia de Tecnología a través de:

CESEAND- Centro de Servicios Europeos a Empresas Andaluzas.



I.-Proyectos Viables y proyectos invertibles: Estrategias de financiación

1.- Ideas a tener en cuenta

- * El promotor quiere ser invertible?**
- * El promotor está dispuesto a ceder parte de su control?**
- * El promotor está dispuesto a ser fiscalizado?**
- * El promotor está dispuesto a repartir la tarta?**
- * No todo proyecto financiable es invertible y viceversa**
- * Los inversores no son financieros y los financieros no son inversores**
- * Hay determinadas formas jurídicas que hacen difícil ser invertibles**
- * El financiero pide interés y garantía de devolución**
- * El inversor espera rentabilidad a través de su salida (implicaciones para promotores)**
- * El inversor obtiene participación y cierto control**
- * El proceso de financiación es estandarizado**
- * El proceso de inversión es mucho más abierto**



1.-Proyectos Viables y proyectos invertibles: Estrategias de financiación

2.- Proyecto viable:

**Tienes claro quien te paga: (10-100 primeros compradores)
Cuando no hablas de necesidad sino de ventaja competitiva (Siempre hay competencia)**

3.- Proyecto Factible:

Proyecto realizable por el equipo del que dispones ahora

4.- Proyecto Invertible

**Es escalable
Capaz de generar valor ➡ Beneficios ➡ Caja ➡ Retorno para inversor**

I.-Proyectos Viables y proyectos invertibles: Estrategias de financiación

4.- Proyecto Invertible II

Los inversores toman participación de empresa pensando en la desinversión.

Los inversores esperan una salida en un plazo de tiempo (4-7 años).

La desinversión puede arrastrar a los promotores.



II.-Preparación de empresas para procesos de inversión

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



2.- Estás dispuesto a ceder parte del pastel?





II.-Preparación de empresas para procesos de inversión

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

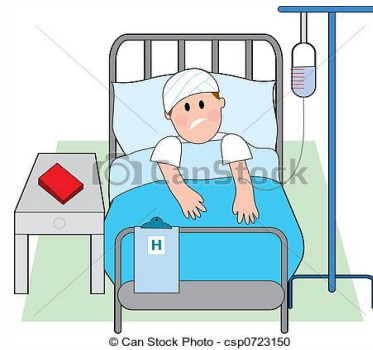


4.- Estás dispuesto a aceptar nuevos puestos directivos en tu proyecto?



II.-Preparación de empresas para procesos de inversión

5.- Qué tiempo tienes? Qué oxígeno tienes?



6.- Conoces bien tu proyecto? Tienes datos?





II.-Preparación de empresas para procesos de inversión

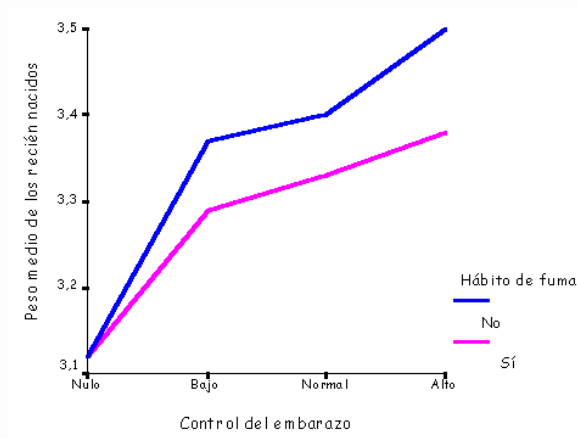
7.- El equipo tiene capacidad para preparar la información que nos van a pedir?





II.-Preparación de empresas para procesos de inversión

8.- Tu proyecto es escalable?



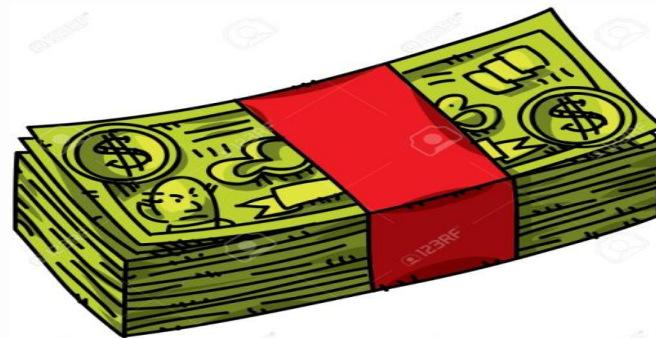
9.- Prepara un buen plan de negocios y una buena presentación





III.-Preparación de empresas para procesos de financiación

1.- Sabes cuanto dinero necesitas?



2.- Sabes para que necesitas el dinero?





III.-Preparación de empresas para procesos de financiación

3.- Demuestra tu capacidad de devolverlo



4.- Tienes garantía?





III.-Preparación de empresas para procesos de financiación

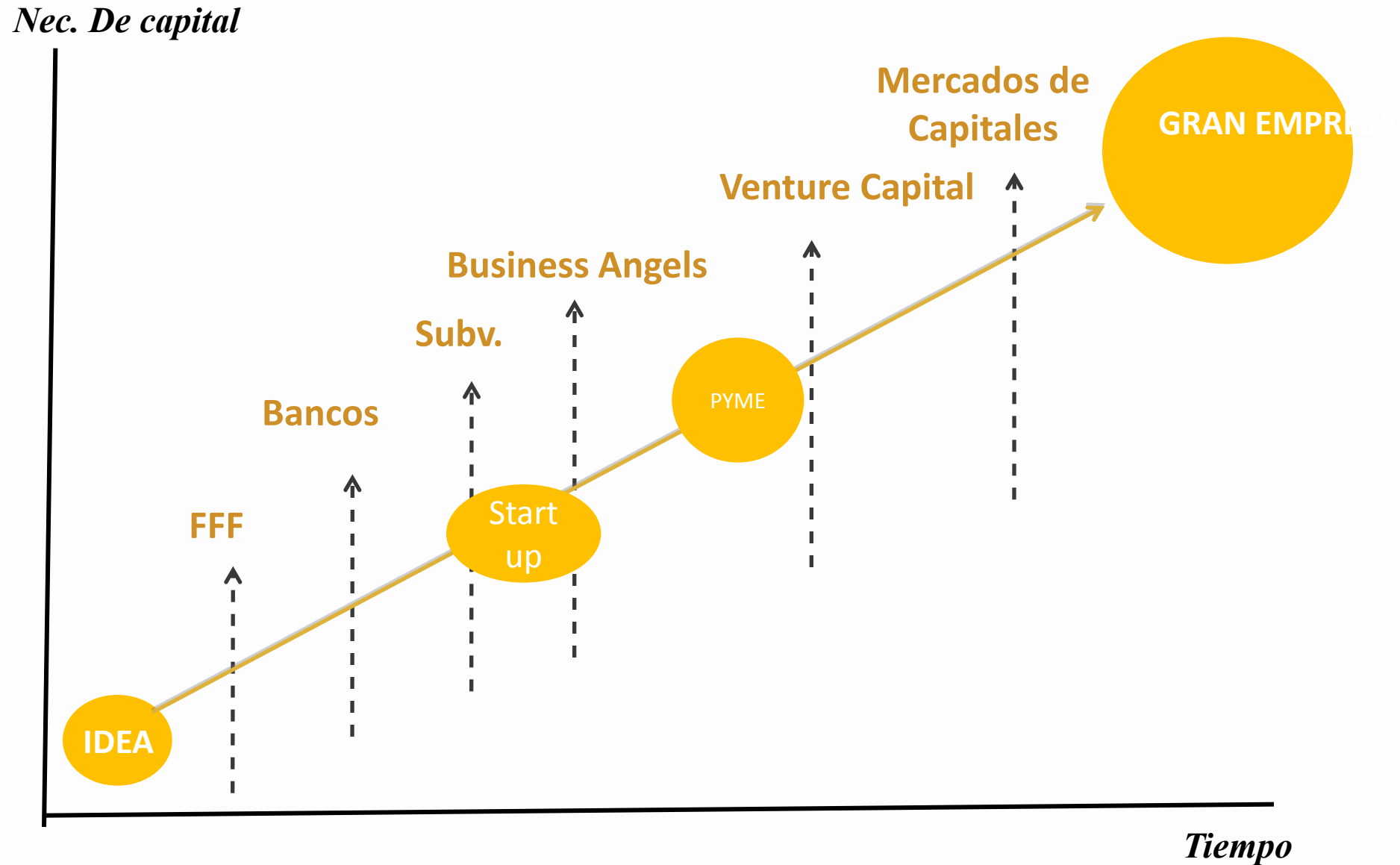
5.- Prepara documentación



6.- Prepara impuestos



IV.-Fases de financiación de las empresas



V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

Error

Necesito Dinero para Ayer

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

Error

Quiero la Paz Mundial

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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"

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

Error

No contemplar el no como respuesta válida

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

V.-Presentación de la empresa: exposición a inversores según perfil

V.A.-Principales errores

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

A young child wearing a brown pilot's hat with goggles and a blue and white striped shirt is looking up at a bright blue sky filled with white clouds and several paper airplanes flying around. The child is sitting on the ground, and the overall scene is bright and cheerful.

MUCHAS GRACIAS!!!

Rosa M^a Cortés Cortés
rmcortes@andaluciaemprende.es