

“Cómo conseguir financiación para la creación de mi empresa”



Talleres formativos

2, 3 y 4 de septiembre de 2015



ACTIVIDADE FORMATIVA
FINANCIADA POR
UNIÓN EUROPEA
Fondo Social Europeo



CFR
OURENSE

centro de
formación e recursos

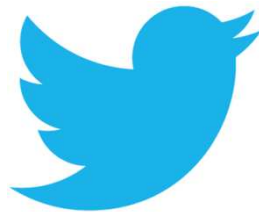
Rosa Mary Cardeso Trillo



646 181 638



rosacardetri27@gmail.com



@ Rosacardeso

Hola, me llamo... y me dedico...



¿Cuál es tu... **para qué?**



- Curiosidad o interés sobre el tema
- Aplicar los conocimientos adquiridos en mi trabajo
- Me dan créditos
- Tengo internet gratis
- Me libro de los niños
- No tenía nada mejor que hacer
- Otros



¿Cuál es tu... **objetivo?**



**No es café con
leche para todos**



A close-up photograph of a man in a dark pinstriped suit, white shirt, and light blue tie. He is being measured by another person whose hands are visible, holding a white measuring tape around his chest. The background is a blurred office or retail environment.

Como cada proyecto es diferente...

**La búsqueda de financiación tiene
que ser como un traje a la medida
de tu proyecto**

Punto de **partida**



**Importante papel
pymes en
regeneración del
tejido productivo
y creación de
empleo**

Punto de partida

>80%

> 3 millones de PYMEs en España

>95% de las empresas con problemas de acceso a la financiación.

>75% del empleo



Pero
¿Qué pasaba a la hora de solicitar
financiación?



Algunas **consideraciones** **previas**



Los Bancos han cerrado el grifo

Problemas de acceso a la financiación

Se fijan más en la aportación de garantías que en la viabilidad del proyecto

BANCO

EN SU SOLICITUD DE CRÉDITO
OFRECE COMO GARANTÍA SUS
TURGENTES NAIGAS...

QUO: SOY
MISTER PYME '86

YA

gamb

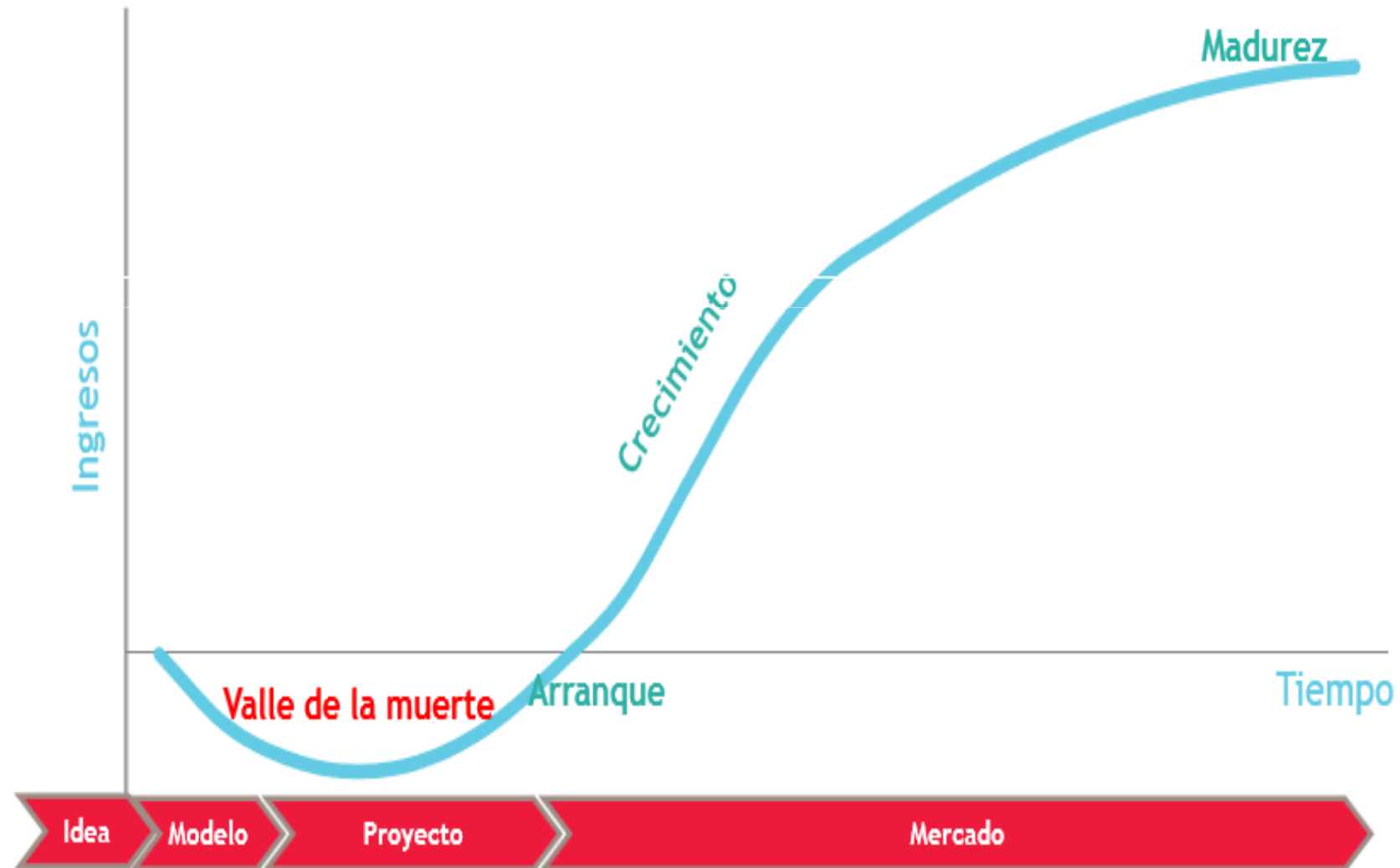


Algunas **consideraciones** **previas**

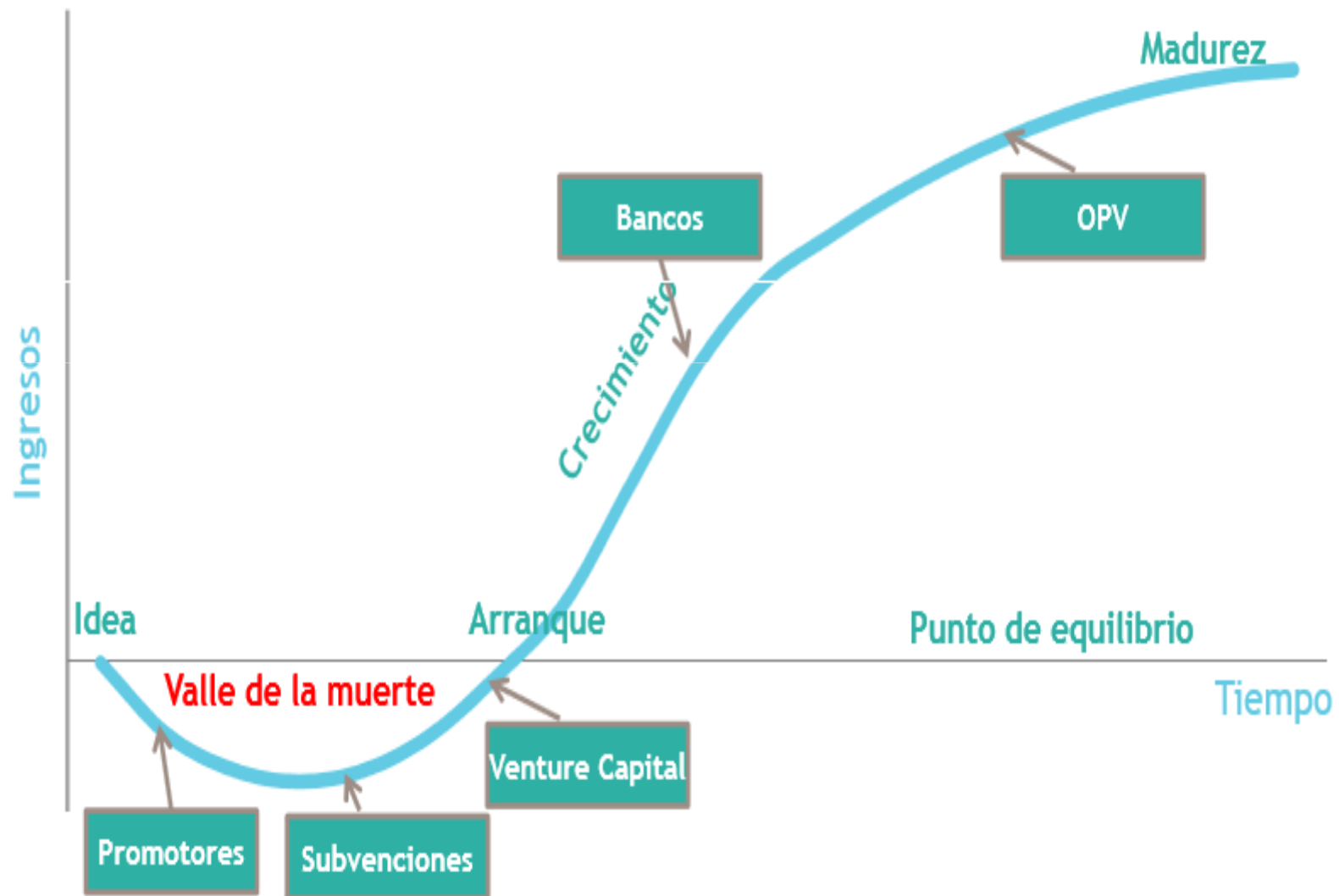


- - **Distintas necesidades de financiación según las distintas etapas**

...cuál es el ciclo de vida de una star-up?



...cuál es calendario de financiación de una star-up?



Algunas **consideraciones** **previas**



❑ Métodos de financiación tradicionales no son efectivos

❑ Gran desconocimiento instrumentos de financiación (tradicionales como alternativos)

Algunas **consideraciones** previas



Reticencia a elaborar un buen Plan de Negocio: **Sin proyecto no hay dinero**

Los inversores tienen distintas motivaciones

Dos tipos de **inversor**

El que busca RENTABILIDAD ECONÓMICA

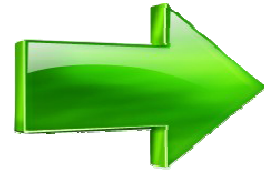
El que busca
RENTABILIDAD SOCIAL

**Ninguno quiere perder su
dinero**

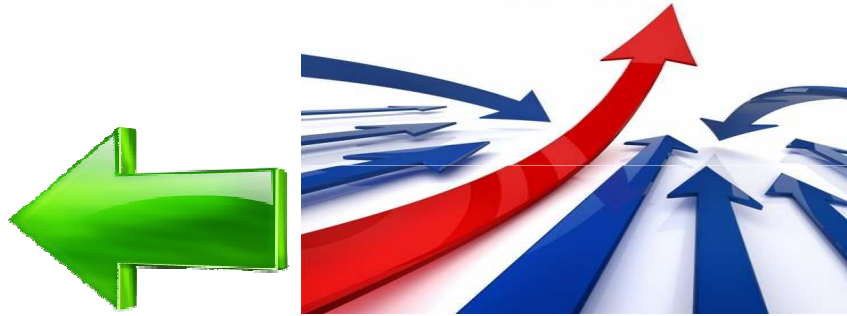


A blue spiral-bound notebook is the central focus, lying on a white surface. The cover of the notebook has the word "BUSINESS" printed in a stylized font within a white rectangular border. A black pen and a silver pencil are positioned diagonally in the lower right corner of the frame. The overall scene is brightly lit, creating soft shadows.

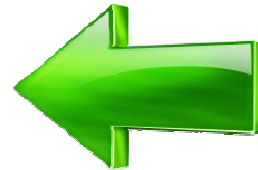
Lo primero
elaborar un buen plan de
empresa



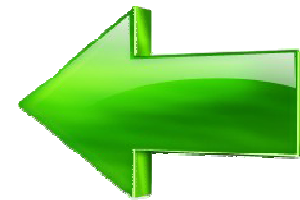
Inicio de etapa



Ascenso al Tourmalet



Pedaleo



Llegada a meta

Crea tu propio GPS...





“¿Me podrías indicar hacia donde tengo que ir desde aquí?”

pregunta Alicia.

“Eso depende de a dónde quieras llegar” responde el gato.

“A mi no me importa demasiado a donde”

“En ese caso, da igual el camino (...)”

Lewis Carrol.

Alicia en el País de las Maravillas.

Plan de negocio



Plan de negocio

¿Qué es?



Es la **expresión concreta y ordenada** de las **expectativas futuras** de un **proyecto de inversión o una empresa en su conjunto**, sea nueva o en funcionamiento.

Facilita al emprendedor el **conocimiento** suficientemente amplio, profundo y objetivo **del proyecto que pretende poner en marcha.**

Plan de negocio

¿Qué es?



Sirve para valorar la **oportunidad** del posible proyecto o negocio y su **viabilidad económica financiera**.

Evita fiebre del emprendedor

**Lo peligroso
no es asumir
riesgos...**

**es no
conocerlos**





**Es la primera visión que
tienen los posibles
financiadores**

Plan de negocio

Funciones



Anticipar en el tiempo la evolución de las posibles estrategias a llevar a cabo y las consecuencias de las mismas.

Elemento de **control** a posteriori.

Medio de **comunicación** a potenciales interesados: elaboración según el destinatario.

Tres documentos:

Plan de negocio en sí mismo

Resumen ejecutivo

Presentación en formato muy visual

Plan de negocio

¿Cómo tiene que ser?



Sólo con un Plan de Negocio **COHERENTE y ATRACTIVO** podremos conseguir financiación.

Debe ser **coherente, sólido**, en todos los casos y **atractivo** para el destinatario al que lo dirijamos (cada uno de ellos tiene sus motivaciones para invertir), si queremos que sea eficaz.

Plan de negocio

¿Cómo tiene que ser?



El Business Plan debe transmitir:

- La **Inversión** a poner en juego y su Financiación.
- Un **Estudio de Mercado**.
- La **estrategia** que se seguirá: Marketing, Comercialización, Nuevas Tecnologías, ...
- Los **Resultados Financieros** que se conseguirán en tres o cinco años (Plan Financiero).

Plan de negocio

¿Cómo tiene que ser?

CASH FLOW Is KING

Es el parámetro del Plan Financiero que garantizará la **RENTABILIDAD** o el **REEMBOLSO** de la Inversión.

Se define como:
Beneficio Neto + Amortizaciones



Resumen ejecutivo



| | | | | | | | | |
|--------|--------|-------|--------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 100,57 | 30,35 | 37,29 | 0,52 | 0,2 | 38,46 | 7,13 | 1,94 | 69,93 |
| 3,79 | 30,35 | 37,29 | 1,94 | 1,4 | 72,54 | 7,13 | 1,94 | 27,18 |
| 71,73 | 26 | 36,2 | 2,02 | 1,52 | 78,35 | 37,03 | 19,49 | 16,93 |
| 25,05 | 26 | 36,2 | 6,2 | 1,75 | 86,63 | 37,03 | 19,49 | 66,67 |
| 169,88 | 284,56 | 38,84 | 6,2 | 3,97 | 64,03 | 52,37 | 8,81 | 85,64 |
| 16,74 | 9,33 | 55,7 | 100,57 | 3,97 | 64,03 | 16,76 | 1,19 | 1,06 |
| 3,8 | 86,89 | 6,82 | 20,27 | 38,89 | 38,67 | 0,2 | 38,46 | 69,78 |
| 69,94 | 127,51 | 4,42 | 38,4 | 1,95 | 51,45 | 1,4 | 72,54 | 14,8 |
| 57,35 | 1,2 | 4,42 | 38,4 | 25,9 | 36,11 | 1,52 | 78,35 | 48,35 |
| 48,4 | 0,84 | -1,92 | -8,63 | 11,04 | 44,07 | 1,75 | 86,63 | 48,35 |
| 8,95 | 58,68 | -1,92 | -15,08 | 45,22 | 26,62 | 3,97 | 64,03 | 3,47 |
| 43,91 | 0,11 | | | 1,17 | 6,99 | 3,97 | 64,03 | 3,47 |

Resumen ejecutivo

¿Qué es?

Documento preparado para entregar a cualquier persona, empresa o institución, que refleja los aspectos **mas importantes de la empresa o proyecto.**

Forma parte de la documentación imprescindible y básica para un emprendedor en búsqueda de financiación.

DEBE TENER UNOS OBJETIVOS

PUEDE SER EL ÚNICO DOCUMENTO QUE REVIEN POR LO QUE DEBE SER:

- CONCRETO - ATRACTIVO - ORGANIZADO - SUFICIENTE PARA HACERSE UNA IMAGEN - COHERENTE CON EL CANVAS Y EL PLAN DE NEGOCIO - COHERENTE CON LA EMPRESA

Resumen ejecutivo

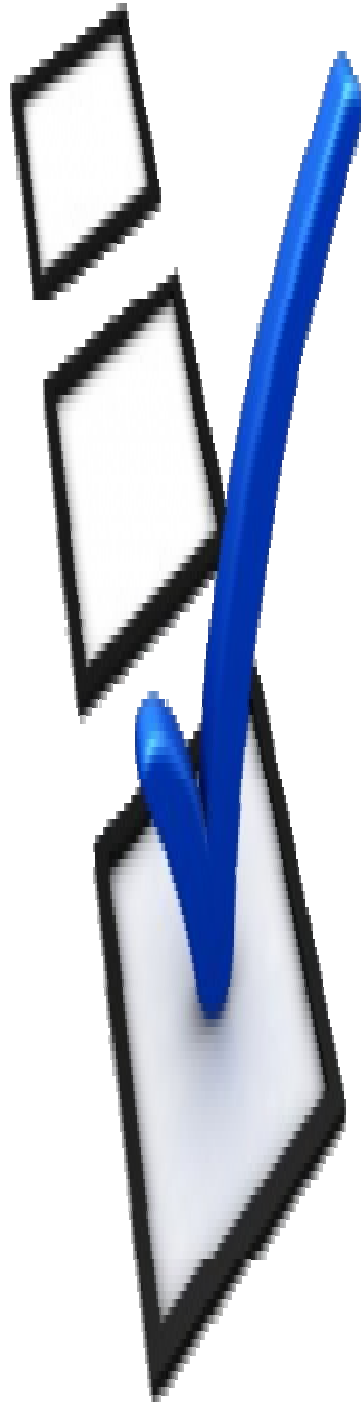
Debe dar respuesta a....

- ¿ Para qué se ha creado la empresa/proyecto?
- ¿ Que problema resuelve?
- ¿ Que vende nuestra empresa?
- ¿ En que se diferencia de los demás?
- ¿ Hay una oportunidad real de negocio?
- ¿ Dónde y cómo?
- ¿ En que punto está el producto y la empresa?
- ¿ Tienes datos que lo demuestren?

Resumen ejecutivo

Debe dar respuesta a....

- ¿ Cuándo empiezas a facturar y cuánto?
- ¿ Es escalable?
- ¿Cómo lo vas a hacer?
- ¿ En cuánto tiempo?
- ¿ Quién participa en el proyecto?
- ¿ Qué aporta al proyecto?
- ¿ Qué estás buscando?
- ¿ Qué harías con ello cuando lo obtengas?
- ¿ Porqué debo invertir en vuestro proyecto?



Resumen ejecutivo

PROPUESTA DE VALOR Y VENTAJA COMPETITIVA

- QUE PROBLEMA RESUELVE
- COMO LO RESUELVE
- Y EN QUE ES DIFERENTE

MERCADO Y PÚBLICO OBJETIVO

- EN QUE SECTOR OPERA
- CUALES SON SUS CONDICIONANTES
- QUE CLIENTES HAY Y A CUALES PODEMOS LLEGAR, COMO

MOMENTO DEL PRODUCTO

- EN QUE NIVEL DE DESARROLLO NOS ENCONTRAMOS
- EN QUE MOMENTO ESTÁ EL PRODUCTO
- A FUTURO, PREVISIONES

EQUIPO

- QUIENES SON
- QUE SABEN HACER
- QUE HACEN
- QUE APORTAN AL PROYECTO

FINANZAS. NECESIDADES DE CAPITAL Y RENTABILIDAD

- EN QUE VAMOS A EMPLEAR EL CAPITAL QUE SE BUSCA
- RENTABILIDAD ESPERADA

HITOS Y CRONOGRAMA

- QUE HEMOS HECHO
 - QUE VAMOS A HACER
 - Cuando lo vamos a hacer
- ESCENARIO DE SALIDA. Tú decides.

¿Qué evalúan los **inversores**?



¿Qué evalúan?

El modelo de negocio

Describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.



¿Qué evalúan?



EVALUAN EL MODELO DE NEGOCIO.

- PLAN DE NEGOCIO
- PLAN FINANCIERO
- DATOS DE MERCADO
- DOCUMENTACIÓN COMERCIAL
- TEST DE MERCADO
- DOCUMENTACIÓN DE APOYO. ESTUDIOS DE MERCADO, ENCUESTAS, CASOS DE ÉXITO
- RECOMENDACIONES
- ACUERDOS COMERCIALES
- PATENTES...

El modelo Canvas



El modelo Canvas

Ejemplo: Tele Huerta S.L

- En esta presentación podrás recorrer los **9 bloques** del Modelo de Negocio de Canvas.
- En cada bloque encontrarás unas reflexiones para que analices y decidas sobre tu negocio, ideas y conceptos generales y un ejemplo



Reflexiones

- Preguntas



Ideas

- Conceptos
- Acciones
- Opciones



o Ejemplo

Tele Huerta S.L

Es una empresa de servicios que tiene como objetivo diseñar y planificar huertos llave en mano telegestionados, que se comercializan como una actividad de ocio para familias y empresas en la zona de Madrid.

Nuestros huertos están diseñados llave en mano, planificamos el cultivo, automatizamos trabajos con el fin de disminuir desplazamientos para su cuidado y ofrecemos un servicio de atención al cliente para consultas e incidencias.

Contará con una web que fomenta la interacción entre los clientes, con un blog de noticias sobre cultivos, alimentación y tecnología.

El modelo Canvas

Propuesta de Valor



- ¿Qué valor entregamos al cliente?
- ¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?
- ¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?



Ideas:

- Piensa en la suma de beneficios que la empresa ofrece a sus clientes, más que en los productos o servicios que ofrecerás
- Define propuestas de valor diferentes para cada segmento
- Algunos elementos que crean valor para el cliente
 - **Novedad: relacionado con tecnología**
 - **Mejoras en el producto o en la prestación de servicios**
 - Customizar
 - Ayudar al cliente a realizar un trabajo
 - Diseño
 - Marca
 - Precio



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Propuesta de Valor

Ocio en familia al aire libre

Fácil gestión de huertos, con menos desplazamientos

El modelo Canvas

Cliente



- ¿Para quién estamos creando valor?
- ¿Quién son nuestros clientes más importantes?

Ejemplo

Tela Huerta S.L.

Cliente

Familias con zonas
cultivables de Madrid

Empresas de
horticultura



Ideas:

Define uno o varios segmentos de clientes a los que nos dirigimos. Para cada segmento identificamos:

- Necesidades distintas
- Diferentes canales de distribución
- Diferentes tipos de relación
- Diferentes márgenes de beneficios
- Características de la oferta por las que están dispuestos a pagar.

Tipos de segmentación

- Mass market: a todo el mercado
- Nichos

El modelo Canvas

Relación con el cliente



Ejemplo

Tele Huerta S.L

Relación con el cliente

Relación personal - se mantiene en el tiempo

Red social - web



- ¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener nuestro cliente?
- ¿Cómo de costoso es?
- ¿Cómo de integrado está con el resto de nuestro modelo de negocio?



Ideas:

- Tipos de relaciones que se pueden establecer con el cliente:
 - **Relación personal: relaciones humanas**
 - **Relación personal dedicada: KAM**
 - **Self-services: el cliente se sirve sólo**
 - **Servicios automatizados: relación con grabaciones, máquinas**
 - **Communities: los clientes se relacionan entre ellos**
 - **Co-creación**

El modelo Canvas

Canales

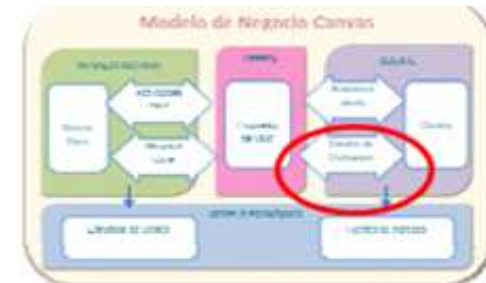


- ¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?
- ¿Cómo estamos contactando con ellos ahora?
- ¿Cuál es el canal que mejor funciona?
- ¿Cuál es el más eficiente-costes?
- ¿Cómo los integramos con la rutina de los clientes?



Ideas:

- Describe como comunica y llegar al segmento de clientes para entregarles la propuesta de valor. Los interfaces con el cliente:
Comunicación , Distribución y Canales de venta
- Funciones
 - Ayudar al cliente a que tome conciencia sobre nuestra propuesta de valor
 - Ayudar al cliente a evaluar la propuesta de valor
 - Facilitamos qué compre
 - Servicio post-venta



Ejemplo

Tele Huerta S.L.



Canales

Web

Establecimiento
centro comercial

Visitas comerciales

El modelo Canvas

Ingresos



- ¿Por qué propuesta de valor están realmente dispuestos a pagar nuestros cliente ?
- ¿Por qué están pagando actualmente?
- ¿Cómo están pagando actualmente?
- ¿Cómo preferirían pagar?
- ¿Cual es el porcentaje de cada línea de ingreso respecto a los ingresos totales?



Ideas:

- Representa el ingreso de dinero por cada segmento de clientes
- Dos tipos de ingresos:
 - Pago de una vez
 - Pagos recurrentes y pagos por servicios post-venta
- Diferentes maneras de generar ingresos, que tienen diferentes mecanismos de fijar el precio:
 - Venta de objetos: coche
 - Pago por Uso de un servicio: llamadas de teléfono, hotel
 - Pago por Suscripción: gimnasio
 - Préstamo, renting, leasing: uso de objeto por un periodo de tiempo
 - Uso de licencia
 - Servicio de Intermediación
 - Anunciantes
- Hay dos tipos de mecanismos para fijar el precio:
 - Precio fijos: lista, características de la oferta, por segmento de mercado
 - Precios dinámicos: negociación, subasta, yield, mercado



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Fuentes de ingresos

Diseño Huertos
Servicio post-venta
Suministros
Anunciantes web

El modelo Canvas

Actividades clave



Ejemplo

Tele Huerta S.L

Actividades clave

Diseño y ejecución
llave en mano huertos

Gestión de web

Punto de Atención al
cliente

- ¿Qué actividades clave se requieren realizar para poder hacer nuestra propuesta de valor?
- ¿Qué actividades clave requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Qué actividades clave requiere la relación con el cliente?
- ¿Qué actividades clave requiere las fuentes de ingreso?

Ideas:

- Describe las actividades más importantes que debe realizar la empresa para que su modelo de negocio funcione
- Tipos:
 - Producir
 - Atender cliente
 - Solucionar problemas
 - Plataforma/ Network

El modelo Canvas

Recursos clave



- ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Qué recursos clave requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Qué recursos clave requiere la relación con el cliente?
- ¿Qué recursos clave requiere las fuentes de ingreso?



Ideas:

- Describe los activos más importantes que son necesarios para que su negocio funcione. Pueden ser propios, alquilados o comprados a otros.
- Tipos de recursos
 - Físicos
 - Intelectuales: marcas, patentes, know-how
 - Humanos: perfiles profesionales
 - Financieros

Ejemplo

Tele Huerta S.L

Recursos clave

- Perfiles profesionales
- Web interactiva
- Local
- Know how

El modelo Canvas

Socios clave



Ejemplo

Tele Huerta S.L.

Socios clave

Proveedor tecnológico: sensores, dispositivos

Punto atención cliente: Helpdesk



- ¿Quiénes son nuestros socios clave?
- ¿Quiénes son nuestros proveedores clave?
- ¿Cuáles son los recursos claves que estamos adquiriendo de los socios?
- ¿Cuáles son las actividades clave que hacen los socios?



Ideas:

- Describe el network de proveedores y socios que hace que el modelo de negocio funcione. Para optimizar su negocio, reducir riesgos y adquirir recursos clave.
- Tipos de relaciones:
 - Alianzas estratégicas entre no competidores
 - Alianzas con competidores
 - Joint-ventures: poner en marcha nuevos negocios
 - Alianzas con proveedores para asegurar activos
- Tres motivaciones para crear relaciones:
 - Optimizar economías de escala
 - Reducir riesgos e incertidumbre
 - Adquirir un particular activo o recurso

El modelo Canvas

Costes



- ¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?
- ¿Cuáles son los recursos clave más caros?
- ¿Cuáles son las actividades clave más caras?



Ideas:

- Describe todo el coste en el que incurre la empresa para desarrollar su modelo de negocio.
- Dos modelos de estructura de coste:
 - **Cost driven:** se centra en disminuir costes en donde sea posible, automatizando, simplificando, etc. (Ryanair)
 - **Value driven:** se centran en crear valor al cliente (hotel e lujo)
- Características de la estructura de costes:
 - Costes fijos
 - Costes variables
 - Economías de escala
 - Economías de alcance



Ejemplo

Tele Huerta S.L



Costes

Sueldos y comisiones

Alquiler local

Diseño y mantenimiento web

El modelo Canvas

Modelo de Negocio – Tele Huerta S.L.



¿Qué evalúan?



EVALUAN EL CONOCIMIENTO DEL MERCADO

¿QUE PROBLEMA RESUELVE?-

HAY MERCADO

- TIENE DINERO

- VENTAJA COMPETITIVA FRENTE COMPETENCIA

- QUE MERCADO

- HAY INTERÉS

- ¿ESTÁ VALIDADO?

- POSICIONAMIENTO DE LA EMPRESA

Primero posíciónate



LA PERCEPCIÓN

QUE SE TIENE DE LA EMPRESA, DEL PROYECTO,
POR PARTE DE LOS INVERSORES DEL ENTORNO

¿Qué es posicionarse?



ACCIÓN

Posicionar.

Acción intencionada de colocarnos en un lugar preferente en mente de nuestro cliente

Elegir/detectar

Potenciar / poner en valor

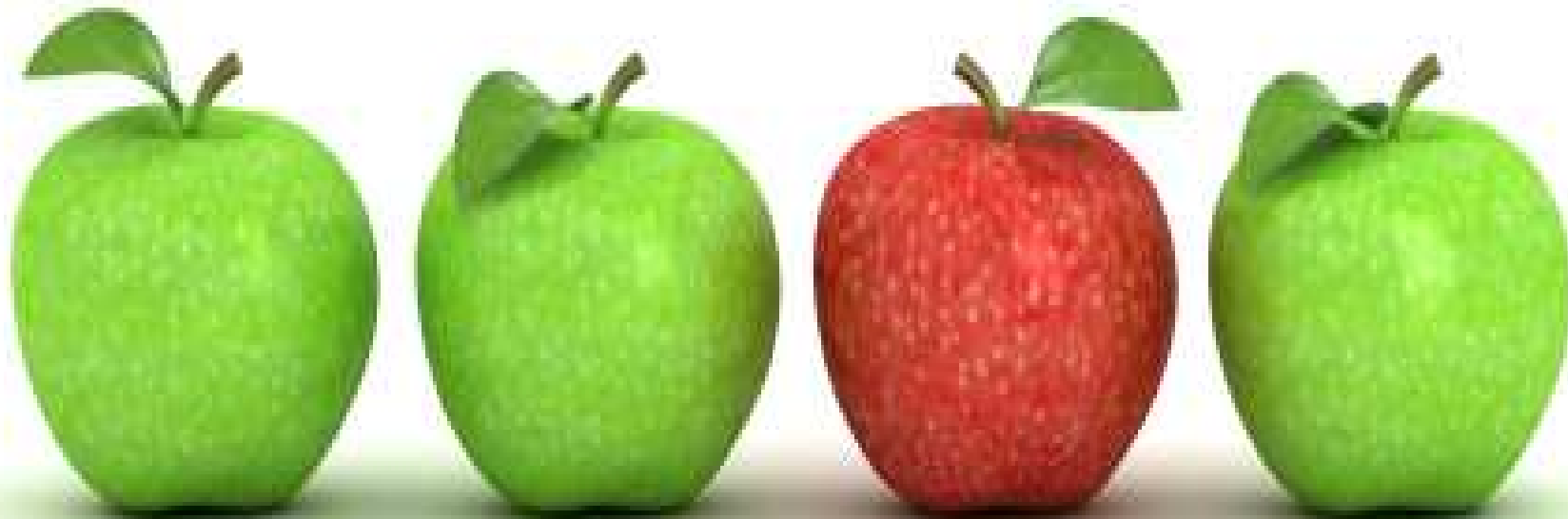
Comunicar

LA DIFERENCIA QUE GENERA PREFERENCIA

¿Cuál eliges?



¿Y ahora?



**Lo segundo informarse y
conocer todas las posibles
fuentes de financiación**





APRENDE A **f**inanciarte
.com

El proyecto surge para cubrir estas necesidades:

Cultura
financiera
reducida

Pérdida de
oportunidades
para
financiarse

"Caos
informativo"

No existe
"Ventanilla
para la
financiación"

A la vista de estos problemas, las Cámaras han adoptado distintas iniciativas, y ahora pone en marcha, con fondos FEDER, este programa.



¿Qué es?

APRENDE A
financiar**te**
.com



**Primera plataforma integral 2.0 que
ofrece servicios de búsqueda de
financiación y consultoría para PYME,
Autónomos y Emprendedores.**



**¿Qué nos
vamos a
encontrar?**

- Un **espacio** con información clara, actualizada, depurada y con un lenguaje sencillo sobre **todas las posibilidades de financiación** existentes en el mercado financiero.
- **Herramientas de gestión, guías explicativas, guías multimedia y autodiagnósticos económicos y financieros**, para mejorar de las capacidades financieras de los usuarios.
- **Consultoría y asesoramiento personalizado** con el objetivo de ayudar a conseguir la financiación, realizando tareas de acompañamiento y generando un papel de **interlocución entre la entidad financiadora y el emprendedor/a**.



Home



[INICIO](#) | [Tipos de financiación](#) | [Herramientas de financiación](#) | [Blog](#) | [Alta GRATIS](#) | [Acceder](#)



Todo el dinero en un mismo portal

El mayor buscador de financiación **GRATUITO**

| | | | |
|--|--|---|---|
|  <h3>Ayudas Públicas</h3> <p>Conoce todas las oportunidades de financiación ofertadas por las administraciones públicas, incluidas las ayudas de la Unión Europea.</p> Más INFO |  <h3>Financiación Privada</h3> <p>Accede a todos los productos bancarios para pymes. Conoce los fondos de capital riesgo y las redes de ángeles financieros.</p> Más INFO |  <h3>Herramientas de Financiación</h3> <p>Herramientas, diagnósticos, guías y simuladores que te permitirán diagnosticar y mejorar la gestión financiera de tu empresa.</p> Más INFO |  <h3>¿Tienes una idea de Proyecto?</h3> <p>Aprende a financiarte analiza tu idea y te orienta para que encuentres las mejores fuentes de financiación para su puesta en marcha.</p> Más INFO |
|--|--|---|---|

Información sobre financiación pública y privada

Ayudas y Subvenciones Públicas

Bolsa de ayudas públicas
La plataforma permite
búsquedas personalizadas y
asesoramiento técnico

Financiación privada

- Productos bancarios
- Capital riesgo
- Business Angels
- Crowlending
- Garantía Recíproca

Autodiagnósticos

Análisis económico y financiero (ANFI)

Se obtiene un informe personalizado de la salud financiera y contable de tu negocio.

Evaluación del riesgo bancario (ERBA)

Permite que las pymes puedan prepararse mejor para cumplir los requisitos que probablemente le vayan a exigir los bancos.

Oportunidades de financiación (OFI)

Se obtiene un informe individual de todas las oportunidades de financiación para tu empresa o idea de negocio

Dossier Bancario

Prepara toda la documentación necesaria para solicitar financiación a tu entidad bancaria

Autodiagnósticos

Consulta Básica

Permite realizar consultas simples acerca de la información del web y del uso de la misma

Análisis Básico de Proyecto

Permite conocer todas las vías de financiación existentes para un determinado proyecto

Análisis de Elegibilidad

Permite conocer si un proyecto es apto para alguna de las ayudas publicadas en la web





APRENDE A
financiarte
.com

<https://www.youtube.com/watch?v=r4gIDapYRPU>

TE AYUDAMOS A SUPERAR
LOS OBSTÁCULOS

0:49 / 0:56

Date de alta ya en

APRENDE A
financiarte
.com



www.aprendeafinanciarte.com



**Lo tercero saber elegir la
fuente de financiación
adecuada**

Factores a tener en cuenta



- ✓ Cantidad máxima a financiar
- ✓ Plazo de amortización
- ✓ Existencia o no de un período de carencia
- ✓ Coste (tipo de interés, comisiones y otros gastos asociados :formalización, cancelación)
- ✓ Período de tramitación
- ✓ Riesgo: probabilidad de devolución de los fondos obtenidos en plazo y consecuencias
- ✓ Garantías exigidas (real, personal...)
- ✓ Variabilidad de la ganancia o de los flujos de renta obtenidos (si la inversión necesita n años para producir renta será necesario una fuente de financiación que se ajuste)
- ✓ Otras circunstancias, tales como estructura, forma jurídica y dimensión de la empresa, su situación, política y estructura de personal, etc.

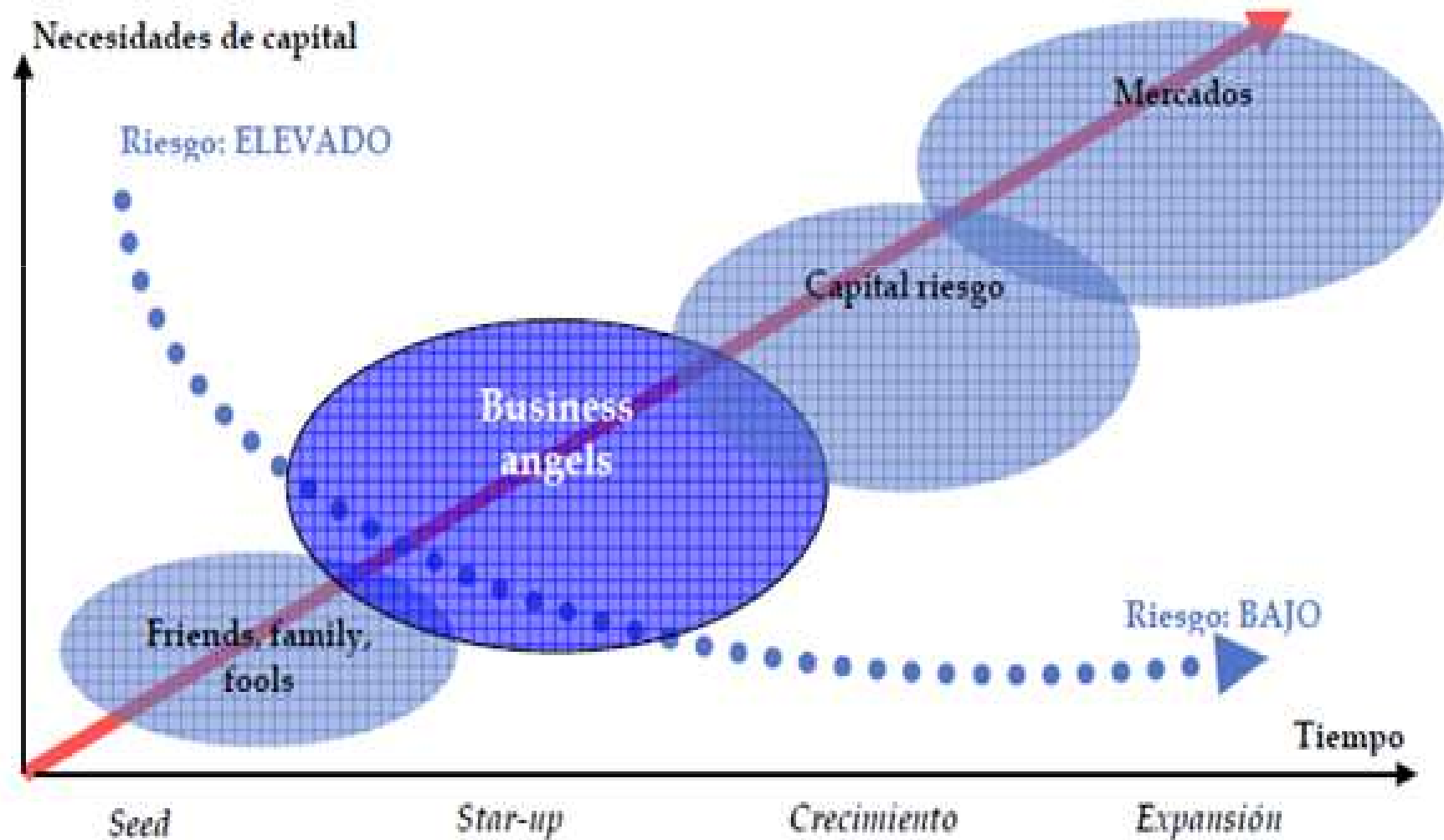
1ª Opción: capitalizar la prestación por desempleo



2ª Opción financiarse con recursos propios o las 3F



Según necesidades de capital y tiempo devolución



Hasta 15.000 euros



Fundadores, familia

Hasta 15.000 euros

Amigos y "tontos"

Entre 5.000 y 50.000 euros

Inversores privados
o business angels



Entre 50.000 y 500.000 euros

PYMES (socios industriales)
y Grandes Empresas



A low-angle, upward-looking photograph of several modern skyscrapers with glass facades against a clear, bright blue sky. The perspective creates a sense of height and architectural scale. The buildings are partially obscured by blue semi-transparent text boxes at the top and bottom of the frame.

A partir de **500.000** euros

**Capital Riesgo (socios financieros)
y Grupos Empresariales**



Family, friends and fools

Family, friends and fools



- No** son propiamente **inversores**
- Personas del **entorno** del fundador
- Es la **primera ronda** de financiación
- Invierten **pequeñas cantidades**
- Su papel es muy importante... cubren la **fase inicial** y más arriesgada del ciclo de vida de financiación de la startup.
- Los inversores se fijan en si se ha **cubierto esta ronda.**

Family, friends and fools



- ❑ Esta ronda también ayuda a entender la importancia de **explicar tu proyecto** de forma distinta según la persona que tengas delante (edad, experiencia...)
- ❑ Debes **explicarle bien tu idea**, tu proyecto y a dónde quieres ir. Asegúrate de que lo entienden.
- ❑ No sirve **“Esto es la revolución, te vas a forrar”** o cosas como **“Aunque no lo entiendas, esto es la bomba”**.
- ❑ Twenti comenzó así.

Family, friends and fools

Ventajas



Es más fácil. Convencer al entorno más cercano sobre la idoneidad del proyecto para que lo apoye con financiación suele ser un camino algo más sencillo.

Mayor margen de confianza. Por esos lazos personales, las exigencias no serán tan altas como inversionistas profesionales.

Family, friends and fools

Inconvenientes



Las **cifras serán bajas** :depende de la capacidad económica de este entorno.

Capital semilla mínimo para dar los primeros pasos.

No habrá un **análisis riguroso** del proyecto.

No aportarán **red de contactos.**

Family, friends and fools

Inconvenientes




Inversores con **músculo financiero** débil

Pueden **inmiscuirse en la gestión**

Las **implicaciones personales.**
Presión añadida al emprendedor,
pues está utilizando fondos de
amigos cercanos y familiares.

Family, friends and fools

Recomendaciones

- 
- No tener miedo a pedir dinero, pero hacerlo con tacto.**
 - No esperar a que nos lo ofrezcan. NO "Necesito dinero"
Practica tu "discurso donde se defina bien la idea y la propuesta de valor.
 - Entusiasmo y sinceridad en el planteamiento.** Los sueños utópicos o la mera "la idea del momento" que está de moda no funcionará.
 - Demostrar el progreso de la idea y que te juegas tu propia piel en el proyecto.** No "necesito dinero para crear una empresa" sino he "construido un prototipo con mi propio dinero y necesito más fondos"
 - Pide el mínimo y no el máximo y escalonadamente.**
 - Hablar de los riesgos y poner todo por escrito.** No se debería tomar dinero de la familia o amigos que no puedan permitirse el lujo de perder. Un periodo de prueba y de lo que da de sí una inversión inicial con el mínimo de dinero es una muestra de honestidad.
 - No comprometer la estabilidad económica del inversor.**
 - Mostrar valor incremental a lo largo del desarrollo del proyecto.** Hay que buscar maneras de conseguir algo de tracción con un mínimo de producto mientras que todavía se está en desarrollo del proyecto principal.

3ª Opción: Financiación externa

- Son recursos ajenos a la empresa
- Por tanto, son exigibles (hay que devolverlo a un coste)
- Dependiendo de la permanencia de estos recursos en la empresa, serán exigibles a **largo plazo** (más de un año) o exigibles a **corto plazo** (menos de un año).
- Sus aplicaciones básicas son:
 - Financiación de **circulante**
 - Financiación de **inmovilizado**
 - Financiación de **inmuebles**
- Es necesario **ratio de endeudamiento alto** (capacidad para cubrir deudas con su propio capital)
- Riesgo de insolvencia bajo** (Central de Información de Riesgos del Banco de España)



Ojo con la CIRBE

La CIRBE es una base de datos de carácter público y confidencial que recoge la información de riesgos directos y riesgos indirectos con importe superior a 6.000 que las entidades de crédito tienen con sus clientes.

- Declaración Mensual
- Control nivel endeudamiento

¿Quién está obligado a declarar?



- Bancos
- Cajas de ahorros
- Cooperativas de crédito
- Sucursales en España de entidades de crédito extranjeras
- Establecimientos financieros de crédito
- Instituto de Crédito Oficial (ICO)
- Banco de España
- Fondos de Garantía de Depósitos en establecimientos bancarios, en cajas de ahorros y en cooperativas de crédito
- Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)
- Sociedades de Reafianzamiento
- Sociedad Anónima Estatal de Caución Agraria

¿Cómo se solicita?



- Puede solicitarlo cualquier persona física o jurídica
- Es gratuito
- El acceso a la información se puede realizar a través de 3 formas:
 - En la **Oficina virtual del Banco de España** junto con la firma digital.
 - **Acudir a las Oficinas de la Central de Información de Riesgos**, en la sede del Banco de España (Calle Alcalá 48, Madrid) o en cualquiera de sus sucursales. El solicitante deberá identificarse con su DNI, NIE, pasaporte u otro documento válido.
 - **Solicitarlo por carta**, a la Central de Información de Riesgos de Madrid en la siguiente dirección: Banco de España Información Financiera y Central de Riesgos C/ Alcalá ,48 28014 Madrid

Ejemplo informe Cirbe

- El banco A le concede a un cliente un préstamo personal a 3 años para comprar mobiliario por valor de 10.000€.
- El banco B le concede 2 tarjetas de crédito Visa con límites de 4.000€ y 2.000€, de las que ya ha dispuesto 3.500€ y 1.500€.
- Con el banco C tiene una tarjeta Mastercard con 2.000€ de límite, de la que ya ha dispuesto 1.000€.
- El establecimiento financiero D le ha concedido un préstamo personal a 5 años para la compra de una furgoneta por valor de 9.000€, por causas ajenas lleva años sin pagar las cuotas.
- La caja E le concede un préstamo hipotecario por valor de 328.000€ a 15 años.
- Por último, la caja rural F le concede a su hija un préstamo hipotecario por valor de 240.000€ a 30 años, en la que el cliente y su esposa avalan la operación.



Ejemplo informe Cirbe

BANCO DE ESPAÑA

Información Financiera y Central de Riesgos



INFORME DE RIESGOS CORRESPONDIENTE A 2003-12

| DATOS DEL TITULAR | |
|---------------------|---------|
| ICU: | NOMBRE: |
| SITUACIÓN ESPECIAL: | |

| DATOS DE LOS RIESGOS (IMPORTES EN MILLES DE EUROS) | | | | | | | | | | |
|---|-------------------|----------|-----------|---------------------|-------------------|------------|----------------|-----------------------------|----------------------|-----------|
| Código | Ente Ocul. | Sociedad | Situación | Categoría de riesgo | Riesgos Generales | | Riesgo de tipo | Adquisición temporal activa | Operaciones en curso | Indicador |
| | | | | | Disponible | Disponible | | | | |
| 000A | BANCO A | S.A. | | FING | 10 | | | | | |
| 000B | BANCO B | S.A. | | FING | 5 | 1 | | | | |
| 000C | BANCO C | S.A. | | FING | 9 | | | | | |
| 000D | CAJA DE ANTONIO E | S | | FING | 300 | | | | | |
| 000E | CAJA RURAL F | S | | | | | | | | 240 |
| TOTAL EN EL SISTEMA | | | | | 324 | | | | | 240 |
| FIN DE DATOS DEL CHECKE OBTENIDO CON PLANA 1004-20-12 | | | | | | | | | | |

Ejemplo informe Cirbe



BANCODE ESPAÑA

Información Financiera y Central de Riesgos

INFORME DE RIESGOS CORRESPONDIENTE A

2003-12

Pág. 01/01

DATOS DEL TITULAR

C.I.:

NOMBRE:

SITUACIÓN ESPECIAL:

(IMPORTES EN MILES DE EUROS)

DATOS DE LOS RIESGOS

| Entidad | Solid. Coloc. | Garan-tía | Situación | Clase de riesgo | Riesgos directos | | Riesgos de firma | Adquisición temporal activos | Operaciones sin recurso | Indirectos |
|---------|---------------|-----------|-----------|-----------------|------------------|------------|------------------|------------------------------|-------------------------|------------|
| | | | | | Deposito | Disponible | | | | |
| | | | M | FINL | 9 | | | | | |
| | | | | FINL | 10 | | | | | |
| | | | | FINC | 5 | 1 | | | | |
| | 5 | 2 | | FINL | 328 | | | | | |



Financiación externa

Financiación externa

Posibilidades

Recursos Externos propios

- **Capital social**
- **Capital riesgo**
- **Business angels**

Recursos Externos ajenos

- **Préstamo**
- **Crédito**
- **Microcrédito**
- **Leasing**
- **Renting**
- **Descuento comercial**
- **Factoring**
- **Confirming**

No siendo fuentes de financiación en sí mismas, facilitan el acceso a ellas

- **Avales**
- **Garantía recíproca**

Capital social



- Es la primera fuente de financiación
- Representa **las aportaciones**, realizadas por los socios propietarios (fundación y futuras ampliaciones)
- Dinerarias y no dinerarias**
- Figurar en la **escritura de constitución**
- Es una fuente de **financiación externa, propia** (no generados por la propia empresa como resultado de su actividad empresarial) **y a largo plazo**
- Por lo general **no tiene fecha de vencimiento** para ser devueltos a sus propietarios.

Capital social

Ventajas



- Es **más accesible** que la financiación ajena en general sobre todo en épocas de incertidumbre de los mercados financieros.
- No suponen coste directo.** Los fondos aportados no se remuneran a través del pago de un tipo de interés, sino a través del dividendo.
- No es exigible la devolución de los fondos aportados, por lo que genera una situación de **tesorería más cómoda.**
- Procedimiento de **tramitación sencillo.**
- Gastos de tramitación menores
- Suponen un aumento de los recursos disponibles de la empresa. **Mayor autonomía financiera.**
- Es **accesible para todas las empresas**, independientemente de su forma jurídica, pueden ampliar capital, bien con la entrada de nuevos socios o con nuevas aportaciones en metálico o en especie de los socios ya existentes.

Capital social

Inconvenientes



- Puede suponer un freno importante a los procesos de expansión de la empresa.
- Puede existir un coste de oportunidad para los socios, en el sentido de disponer de mejores alternativas de inversión fuera de la empresa.

Business angels



Crowdfunding



Financiación bancaria



Viveros, lanzaderas y aceleradoras



Diferencias

Objetivo común: **apoyar proyectos de emprendedores para que se conviertan en negocios reales**

Cada una se centra en una fase del negocio

Diferencia principal: **cantidad aportada a la empresa**



Viveros e incubadoras

- **Espacio Físico a bajo coste y tiempo limitado**
- **Medios Técnicos**
- **Asesoramiento y consultoría**
- **Mentoring y formación**
- **Generalmente no realizan inversiones en proyectos**

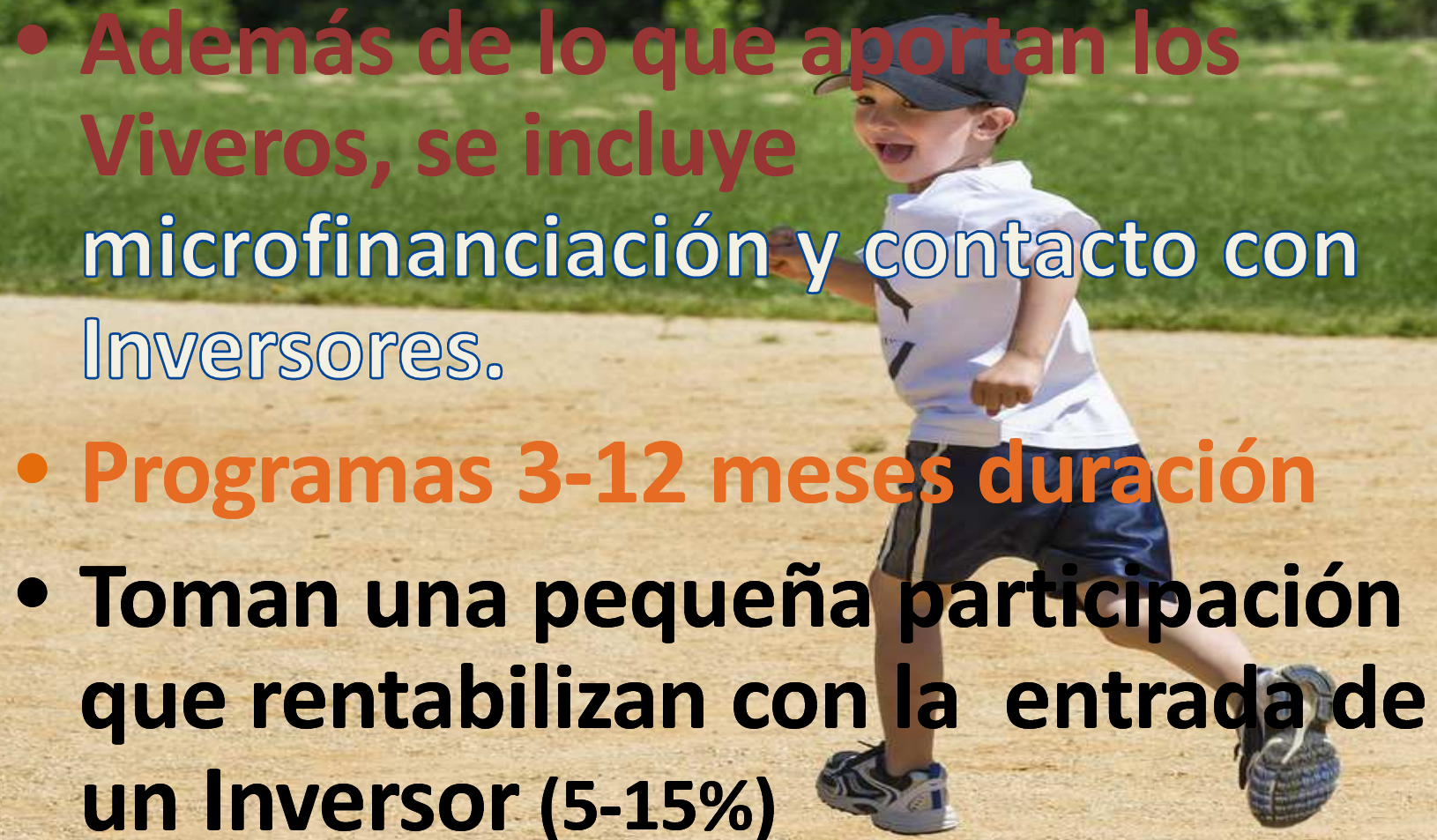


Destaca la Red de Viveros de la Fundación Incyde y las Cámaras de Comercio:

96 en funcionamiento y 10 en construcción.

<http://www.incyde.org/red-viveros>

Aceleradoras

- Además de lo que aportan los Viveros, se incluye microfinanciación y contacto con Inversores.
 - Programas 3-12 meses duración
 - Toman una pequeña participación que rentabilizan con la entrada de un Inversor (5-15%)
- 
- A young boy wearing a white t-shirt, dark shorts, and a dark cap is running on a dirt field. He is smiling and looking back over his shoulder. The background shows a grassy area and trees under bright sunlight.

Lanzaderas

- **Solo programas de formación y coaching** Duración: 3-4 semanas
- **Objetivo es formar a emprendedores para que desarrollen su negocio**
- **No ofrecen inversión ni participan económicamente en los proyectos**

¿Cuáles hay en España?

Puedes consultar el listado completo en

APRENDE A **f**inanciarte
.com



www.aprendeafinanciarte.com





QUIÉNES SOMOS

Fundada en mayo de 1995, Grupo Intercom es la compañía española con mayor número de negocios creados en Internet en España. Durante este tiempo, hemos lanzado más de 50 proyectos y tenemos participaciones minoritarias en otros 25.

Somos **especialistas en clasificados** y entre nuestros proyectos destacan algunos portales de referencia como [Bodas.net](#), [Emagister.com](#) o [Softonic.com](#). Hasta la fecha hemos completado con éxito **12 exits** entre los que cabe mencionar [InfoJobs.net](#), [Neurona.com](#) o [Niumba.com](#).

Hemos pasado de 15 personas en el año 2000 a más de 1.000 en la actualidad, distribuidas en 13 países. Nuestra audiencia mensual supera los 150M de usuarios únicos y facturamos cerca de 90M€.

NUESTRA HISTORIA

<http://www.grupointercom.com/negocios>

Wayra

wayraConcept
qué te ofrecemos?
dónde estamos?
WayraTeam
partners

en qué podemos ayudarte?

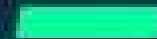
Si formas parte de un equipo emprendedor, y tienes una innovación, idea de negocio, solución, diseño o proyecto que soluciona una necesidad en el ámbito de las tecnologías o cualquier otro ámbito del mundo digital en entorno web o soporte móvil, incluso si aún no lo conocemos... tengas o no una empresa constituida, queremos conocerla.

<http://wayra.co/>



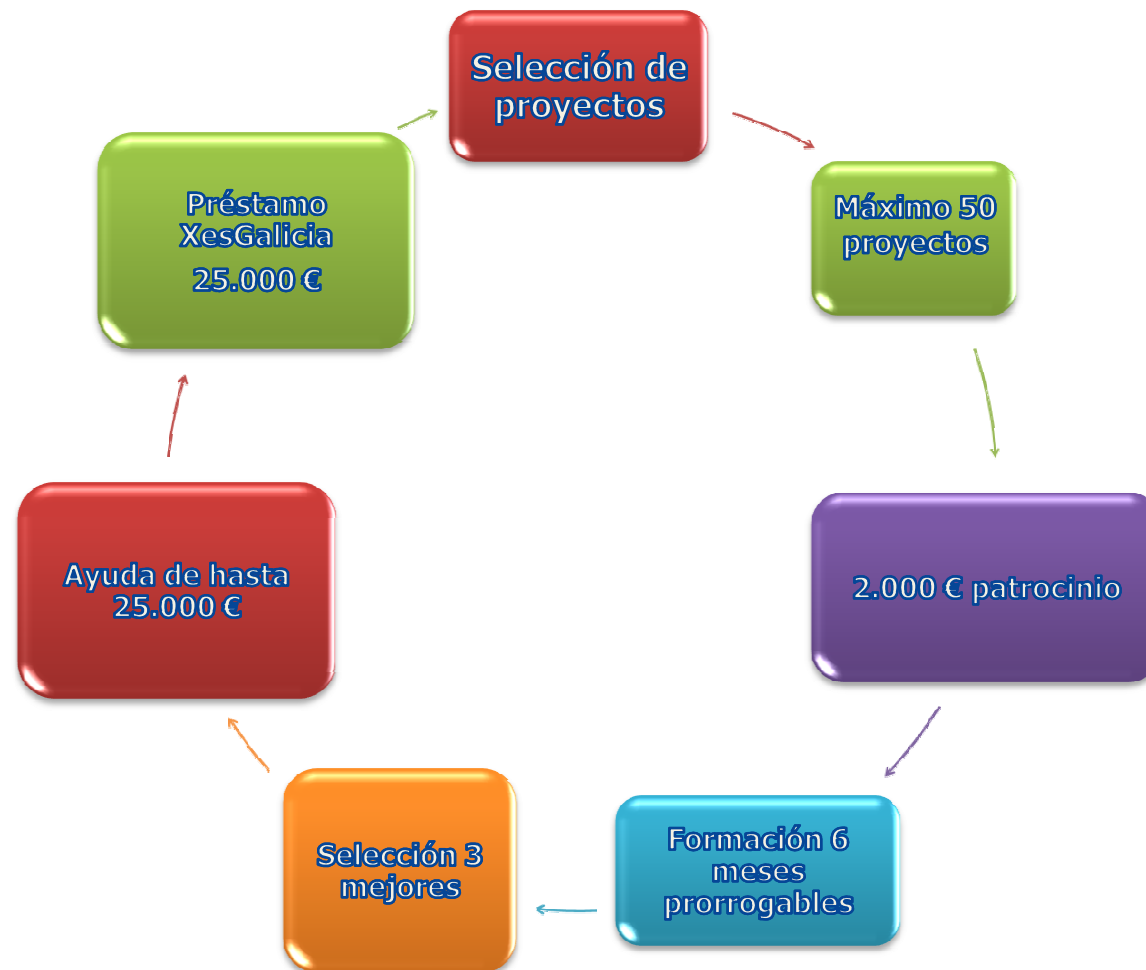
<https://online.openfuture.org/>

***GALICIA
OPEN
FUTURE***



Galicia Open Future

Procedimiento



Sociedad Garantía Recíproca

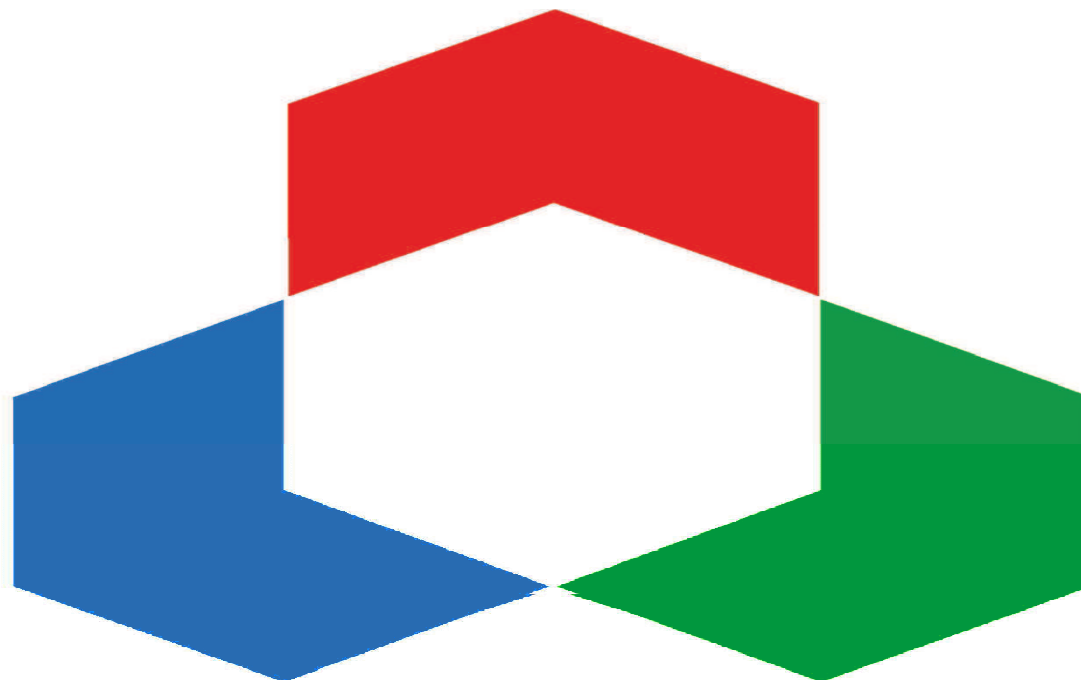


Líneas ICO



Instituto de Crédito Oficial

Líneas IGAPE



IGAPE
INSTITUTO GALEGO DE PROMOCIÓN ECONÓMICA

Préstamos participativos



Ayudas y subvenciones

