



CÓMO CONSEGUIR FINANCIACIÓN PARA LA CREACIÓN DE MI EMPRESA

Septiembre 2013



Contenido del curso

DÍA 1.

1. INTRODUCCIÓN. POR QUÉ ES IMPORTANTE EMPRENDER
2. TIPOLOGÍA DE PROYECTOS EMPRENDEDORES
3. CICLO DE VIDA DE LA EMPRESA
4. INTRODUCCIÓN A LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN
5. FUENTES DE FINANCIACIÓN PÚBLICAS

DÍA 2: FUENTES DE FINANCIACIÓN PRIVADAS: FINANCIACIÓN BANCARIA

DÍA 3: MODELO DE NEGOCIO, PLAN FINANCIERO Y FUENTES DE FINANCIACIÓN NO BANCARIAS



Contenido

DIA 1

1. INTRODUCCIÓN. POR QUÉ ES IMPORTANTE EMPRENDER
2. TIPOLOGÍA DE PROYECTOS EMPRENDEDORES
3. CICLO DE VIDA DE LA EMPRESA
4. INTRODUCCIÓN A LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN
5. FUENTES DE FINANCIACIÓN PÚBLICAS



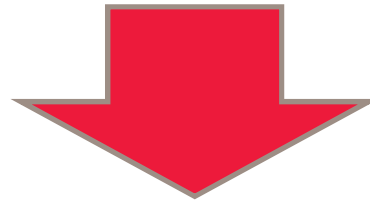


1. Introducción. Por qué es importante emprender

1. Introducción. Por qué es importante emprender

La vieja promesa del sistema educativo:

- Si te esfuerzas mucho en tus estudios, al acabar tienes trabajo seguro
- Grandes empresas contratan personal en puestos a tiempo completo.

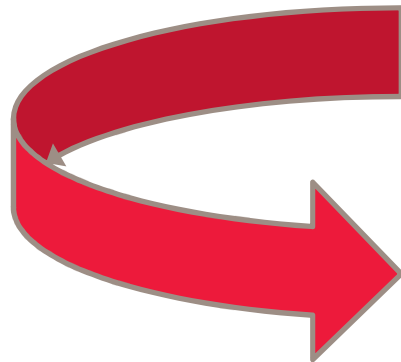


Promesa lejana por la situación económica actual
y la competencia global

1. Introducción. Por qué es importante emprender

Los empleadores valoran que el estudiante haya realizado prácticas,
pero...¿quién consigue las prácticas?

- Menos de la mitad de los estudiantes consiguen prácticas
- Muchos menos consiguen que sean contratados directamente



No hay conducto regular para
incorporarse al mundo laboral
como antes



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...entonces, cuál es la alternativa posible?

- ✓ Enviar curriculum??
- ✓ Rogarle a terceros que nos de una oportunidad??

**EMPRENDER!!! ES
LA ALTERNATIVA**



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...Que es interesante transmitir?

Se debe formar en cultura emprendedora:

- Habilidades para la comunicación
- Habilidades para el trabajo en equipo
- Creatividad
- Innovación
- Asunción de riesgos



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...Qué valoran los empleadores?

Los empleadores prefieren a un joven
emprendedor que a un joven con prácticas
en su curriculum

.



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...una alternativa a la salida de la crisis

Construir un modelo de economía
emprendedora, como vía de salida a la
crisis actual



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...una alternativa a la salida de la crisis

El emprendimiento español se caracteriza:

- Es un emprendimiento de oportunidad
- Relacionado con actividades de consumo
- Poco exportador
- Clima de negocio poco favorable a emprendimiento

.



1. Introducción. Por qué es importante emprender pero...un emprendedor nace o se hace?

El ser humano es emprendedor por
naturaleza

1. Introducción. Por qué es importante emprender

...es lo mismo EMPRENDEDOR que
EMPRESARIO?

Todo empresario es emprendedor
...pero no todo emprendedor es empresario

EMPRENDEDOR	EMPLEADO
Es el propietario del negocio No tiene jefe Es el responsable del éxito o fracaso de su negocio Tiene éxito satisfaciendo una necesidad del cliente	No es el propietario del negocio Trabaja para alguien más Es responsable de hacer su trabajo Tiene éxito haciendo su trabajo



1. Introducción. Por qué es importante emprender ...cómo definimos al emprendedor?

Como una persona que impulsa acciones
difíciles o azarosas

Como una persona dispuesta a asumir riesgos



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...qué tipo de personas se convierten en emprendedores?

- Muchos emprendedores exitosos comenzaron con poco dinero
- Más de la mitad de emprendedores exitosos tenían padres propietarios de un negocio
- El 35% emprendedores son menores de 30 años



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...qué tipo de personas se convierten en emprendedores?

PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN ESPAÑA

- Hombre (61,4% del total)
- 38 años
- Nivel de renta: medio-bajo
- Tamaño medio del hogar: 3 miembros
- Motivación: oportunidad
- Sector: consumo

1. Introducción. Por qué es importante emprender

...pros y contras de convertirse en emprendedor

PROS	CONTRAS
Independencia	Fracaso del negocio
Satisfacción	Obstáculos
Recompensas financieras	Soledad
Autoestima	Inseguridad financiera
Autodisciplina	Horario prolongado



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...cuáles son las habilidades del emprendedor?

- Hay personas que poseen cualidades o rasgos propios distintivos de su personalidad
- Estas cualidades configuran individuos con distintos talentos o potencialidades
- Pero esas potencialidades si no se educan o entrenan, disminuyen



1. Introducción. Por qué es importante emprender ...cuáles son las habilidades del emprendedor?

TRES PRINCIPALES RASGOS CARACTERÍSTICOS DEL EMPRENDEDOR EXITOSO

- Creatividad
- Innovación
- Asunción de riesgos



1. Introducción. Por qué es importante emprender

...cuáles son las habilidades del emprendedor?

- Iniciativa y búsqueda de oportunidades
- Persistencia
- Cumplimiento de compromisos
- Exigencia de calidad y eficiencia
- Establecimiento de metas y objetivos
- Búsqueda de información
- Planificación sistemática y control
- Persuasión y redes de apoyo
- Autoconfianza e independencia



1. Introducción. Por qué es importante emprender ...cuál es nuestro perfil de emprendedor?

EJERCICIO 1 DE EVALUACIÓN DE PERFIL EMPRENDEDOR

1. Introducción. Por qué es importante emprender ...cuál es nuestro perfil de emprendedor?

EJERCICIO 1 DE EVALUACIÓN DE PERFIL EMPRENDEDOR

Nivel 1 a 2 Tiene un perfil emprendedor muy bajo.

Presenta en forma aislada algunas conductas emprendedoras. No da garantía de logro en sus proyectos. Es recomendable que trabaje fuertemente en un plan de superación personal con apoyo externo.

Nivel 2 a 3 Tiene un perfil emprendedor bajo. Presenta sólo algunos hábitos emprendedores activos, por lo que su comportamiento para emprender es débil y requiere un apoyo intenso, seguimiento y orientación permanente para revisar sus planes y proyectos de negocio.

1. Introducción. Por qué es importante emprender ...cuál es nuestro perfil de emprendedor?

EJERCICIO 1 DE EVALUACIÓN DE PERFIL EMPRENDEDOR

Nivel 3 a 4 Tienen un perfil emprendedor mediano, caracterizado por una manifestación discontinua de sus hábitos: en algunas áreas alto y en otras bajo. Requiere apoyo sistemático y seguimiento para superar sus debilidades y tener mayor efectividad en sus acciones.

Nivel 4 a 5: Tiene un alto perfil emprendedor, marcado por una estructura estable de hábitos emprendedores que lo habilita para sustentar exitosamente un proyecto de negocio y con mínimo apoyo consolidará sus actividades económicas.



2. Tipología de proyectos emprendedores

2. Tipología de proyectos emprendedores

...qué es lo que motiva a un emprendedor?

Existen cinco tipos:

- CLIENTE
- PROBLEMA
- PRODUCTO (Video)
- TECNOLOGÍA
- VENTAS



2. Tipología de proyectos emprendedores

...qué es lo que motiva a un emprendedor?



CLIENTE:

El emprendedor quiere realizar algo para un cliente o segmento de clientes.

Los proyectos se centran en generar valor y solucionar problemas para este tipo de clientes, independientemente de la tecnología utilizada.

2. Tipología de proyectos emprendedores

...qué es lo que motiva a un emprendedor?



PROBLEMA:

Un emprendedor decide montar una empresa porque ha experimentado un problema en sus propias carnes, en terceros o por quejas de su entorno y decide solucionarlo.

Es este caso es interesante que el problema sea compartido por un número suficiente de personas y que la decisión no esté condicionada por tus necesidades.

2. Tipología de proyectos emprendedores

...qué es lo que motiva a un emprendedor?



PRODUCTO:

Un emprendedor tiene en mente un producto, el que sea, lo ve...

Es la tipología más común de las tipologías y la que más riesgo entraña ya que hay que preguntar qué problema va a solucionar ese producto, si hay mercado para él.

2. Tipología de proyectos emprendedores

...qué es lo que motiva a un emprendedor?

PRODUCTO:



El pelaplatanos.mp4



2. Tipología de proyectos emprendedores

...qué es lo que motiva a un emprendedor?



TECNOLOGÍA:

El emprendedor ha definido/creado/inventado una tecnología o plataforma. En el proceso de creación el emprendedor busca los problemas que trata de resolver esa tecnología lo cual le lleva a identificar el segmento de clientes a los que dirigirse.

2. Tipología de proyectos emprendedores

...qué es lo que motiva a un emprendedor?



VENTAS:

El emprendedor está motivado por vender.

Lo relevante para el es conseguir ventas, independientemente del segmento de clientes, de la tecnología, o del producto.



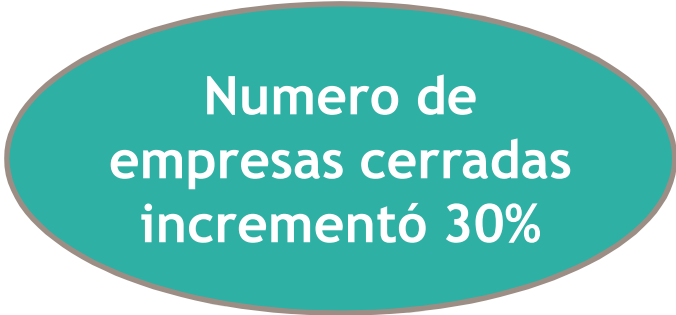
2. Tipología de proyectos emprendedores

...cuál es la tipología de los emprendedores en el momento actual?

La situación de crisis actual es una gran ventaja en vez de una barrera para muchos emprendedores ...pero hay dificultades que hay que superar



En 2008 tasa
emprendedora
cayó 8%



Numero de
empresas cerradas
incrementó 30%



2. Tipología de proyectos emprendedores

...cuál es la tipología de los emprendedores
en el momento actual?

Características de los nuevos emprendedores:

- ✓ Muy optimistas
- ✓ Austeros
- ✓ Mayor provisión financiera
- ✓ Paciencia
- ✓ Aprovechar las ventajas
- ✓ Ser muy flexible



2. Tipología de proyectos emprendedores

...cuál es la tipología de los emprendedores
en el momento actual?

Características de los nuevos emprendedores:

- ✓ Rentabilizar nuevas tecnologías
- ✓ Buscar nuevos mercados
- ✓ Cuidar mucho al cliente y proveedores
- ✓ Aprovechar las nuevas tendencias



3. Ciclo de vida de la empresa

3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?

NACIMIENTO:

Momento de máxima innovación

Introducción en el mercado

Estructura pequeña e informal

Métodos de decisión altamente centralizados

Penetración en mercado compitiendo a precios bajos o buscando un nicho de mercado

Inicialmente el negocio genera pérdidas que se cubren con financiación

Casi tres cuartas partes de las empresas no sobreviven a esta fase.



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?

CRECIMIENTO:

Para llegar a esta fase es importante: tener una clara ventaja competitiva, tener una buena cartera de clientes satisfechos, una deuda asumible y los costes controlados.

Se fidelizan clientes, se abren nuevos mercados y se desarrollan nuevos productos o se mejoran los existentes.

Se amplía la estructura, se delegan ciertas decisiones y se establecen protocolos internos.



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?

MADUREZ:

Se alcanza el tamaño óptimo en el mercado y se inicia una competencia intensa con las empresas importantes del sector.

Es necesario estar atento al mercado para adaptarse rápidamente a los cambios. Estrategia defensiva.

Objetivo: alcanzar la eficiencia en todos los aspectos: añadir valor al producto, incrementar márgenes...

La estructura de la empresa se amplía y se hace más compleja, lo que obliga a formalizar procedimientos, con el riesgo de burocratización



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?

RENACIMIENTO:

Se llega a esta fase desde la fase de declive, o directamente desde la etapa de madurez.

“Reinvención” de la empresa:

nuevos productos, nuevos mercados.

Desburocratización de la empresa: Descentralización de decisiones pero mayor coordinación.

Fomento de innovación: grupos de mejora, innovación en procesos, productos, organización, comercialización.

Se crean divisiones, filiales y se coopera con otras empresas para lanzar nuevos proyectos



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?



3. Ciclo de vida de la empresa

...cuál es el ciclo de vida de una empresa?

DECLIVE

Se suele llegar a esta fase por falta de adaptación al mercado.

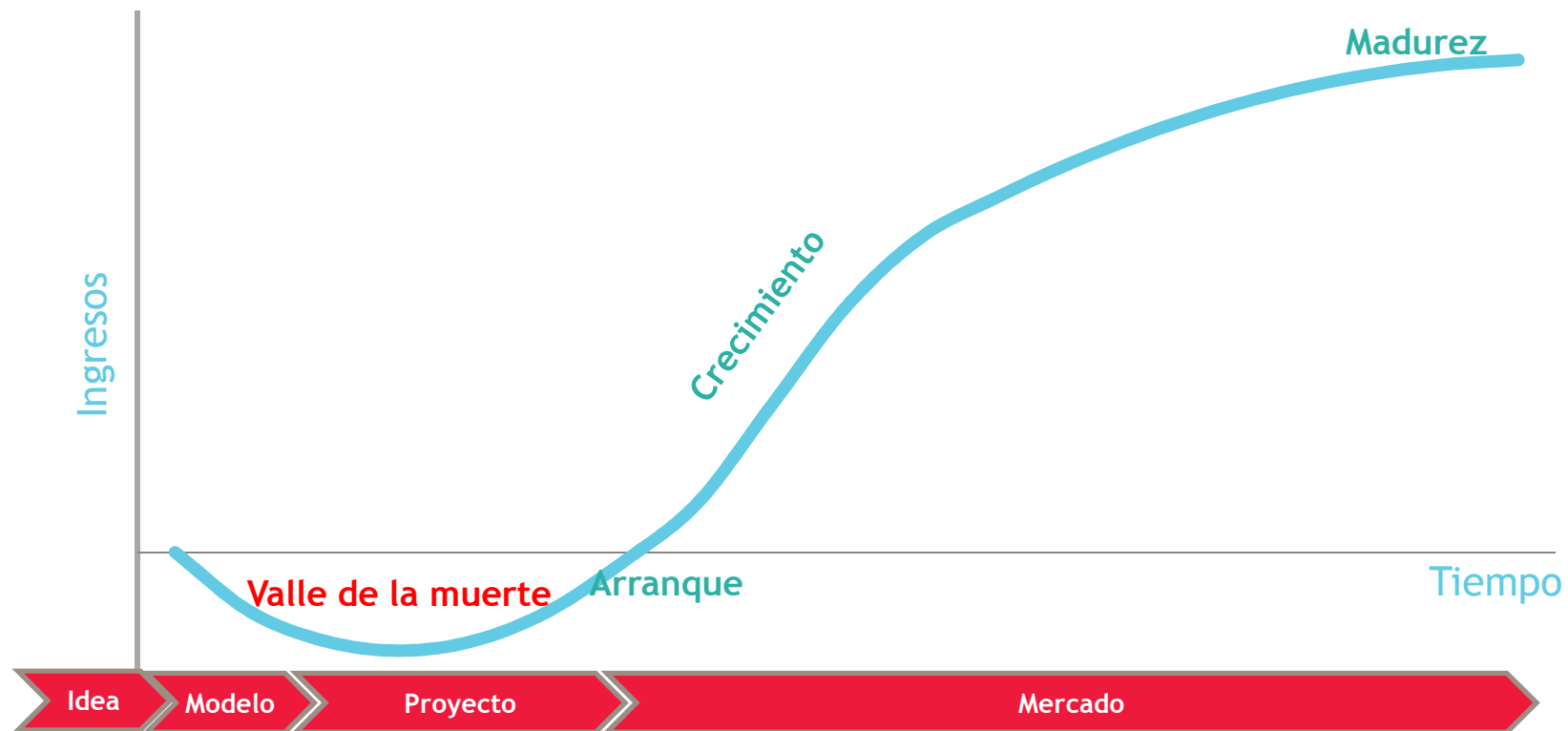


Estructura excesivamente burocrática y escasamente innovadora.

Si no se pone remedio, esta fase acaba en liquidación y muerte de la empresa

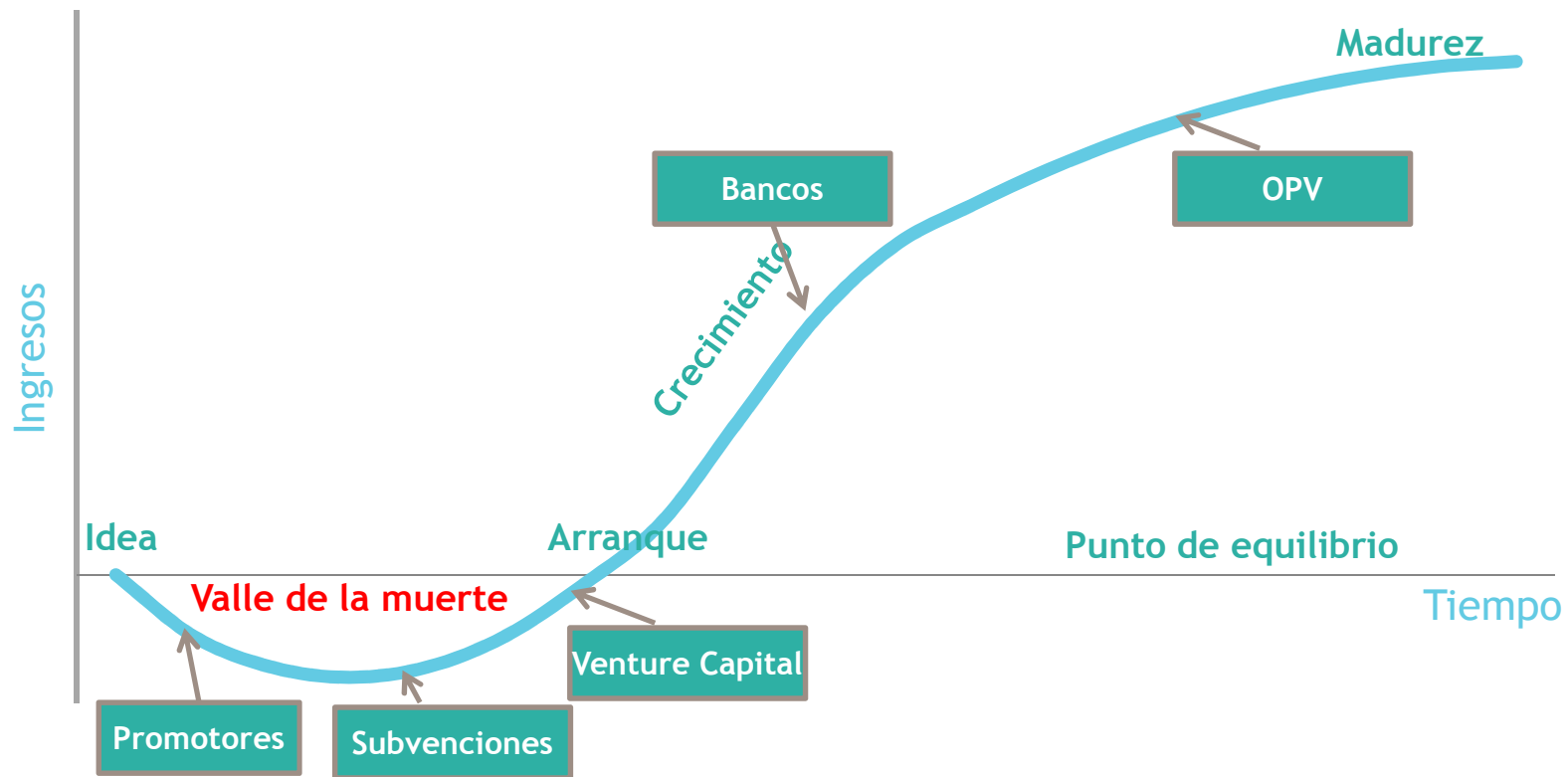
3. Ciclo de vida de la empresa

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



3. Ciclo de vida de la empresa

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





3. Ciclo de vida de la empresa

EJEMPLO DE COSTE DE FINANCIACIÓN?

EJERCICIO

Una empresa dispone de fondos propios y ajenos en las siguientes cuantías: 100.000 euros de fondos propios y 200.000 euros en forma de préstamo con una caja de ahorros.

Si los fondos propios tienen un coste del 20% y los ajenos del 5%, ¿cuál sería el coste de capital de esta empresa?



3. Ciclo de vida de la empresa

EJEMPLO DE COSTE DE FINANCIACIÓN?

SOLUCIÓN EJERCICIO

Coste de capital:

$$(33\% \times 20\%) + (67\% \times 5\%) = 9,95\%$$



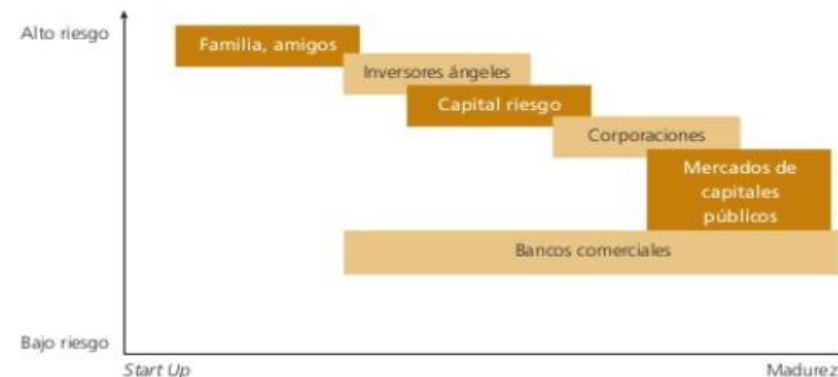
4. Introducción a las fuentes de financiación

4. Introducción a las fuentes de financiación

Fuentes de financiación

- Endeudamiento financiero
- Capital: participación o ampliaciones en el capital
- Autofinanciación

▪ En función del riesgo y de la etapa de desarrollo es más adecuado recurrir a unas u otras fuentes de financiación



Fuente: Kelly y Hay (2003)

4. Introducción a las fuentes de financiación

¿Quién presta dinero?

- **Dinero propio:** yo mismo apporto el dinero
- **FFF:** *family, friends, fools*. Familia, amigos y “bobos”.
- **Autofinanciación:** con los recursos de la empresa.
- **Business angels:** A título individual o a mediante una red de Business Angels.
- **Capital riesgo:** o *Venture Capital* a través de sociedades de capital riesgo.
- **Entidades de crédito:** Bancos y cajas de ahorros.
- **Organismos públicos:** prestan dinero en forma de subvenciones.
- **Sociedades de garantía recíproca:** son entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico
- **Mercados organizados:** pagarés, bonos, obligaciones...



4. Introducción a las fuentes de financiación

¿Quién presta dinero?

➤ **Capital riesgo:** o *Venture Capital* a través de sociedades de capital riesgo.

Son entidades financieras de inversión directa o de fondos de inversión que toman participaciones temporales en el capital de empresas en distintas etapas del ciclo de vida.

El objetivo es que con la ayuda del capital de riesgo, la empresa aumente su valor y una vez madurada la inversión, el capitalista se retire obteniendo un beneficio.



4. Introducción a las fuentes de financiación

¿Quién presta dinero?

➤ **Capital riesgo:** o *Venture Capital* a través de sociedades de capital riesgo.

En Galicia existen las siguientes sociedades de capital riesgo:

- Unirisco Galicia, S.C.R., S.A.
- Uninvest SGECR S.A.
- VENTUREWELL CAPITAL, SCR, S.A.
- Vigo Activo, S.C.R., S.A.
- XesGALICIA, S.G.E.C.R., S.A.
- Pontegadea Participaciones
- Arnela Capital
- Sodiga (Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia)



4. Introducción a las fuentes de financiación

¿Quién presta dinero?

ENTIDADES DE CRÉDITO

Son la principal fuente de financiación ajena (92% pymes la solicitan para financiar circulante)

Actualmente existen muchos problemas de acceso:

- Endurecimiento de las condiciones
- Reducción del volumen concedido
- Aumento del coste de la financiación
- Incremento de garantías y avales
- Disminución del plazo de devolución



4. Introducción a las fuentes de financiación

¿Quién presta dinero?

SOCIEDADES DE GARANTÍA RECÍPROCA

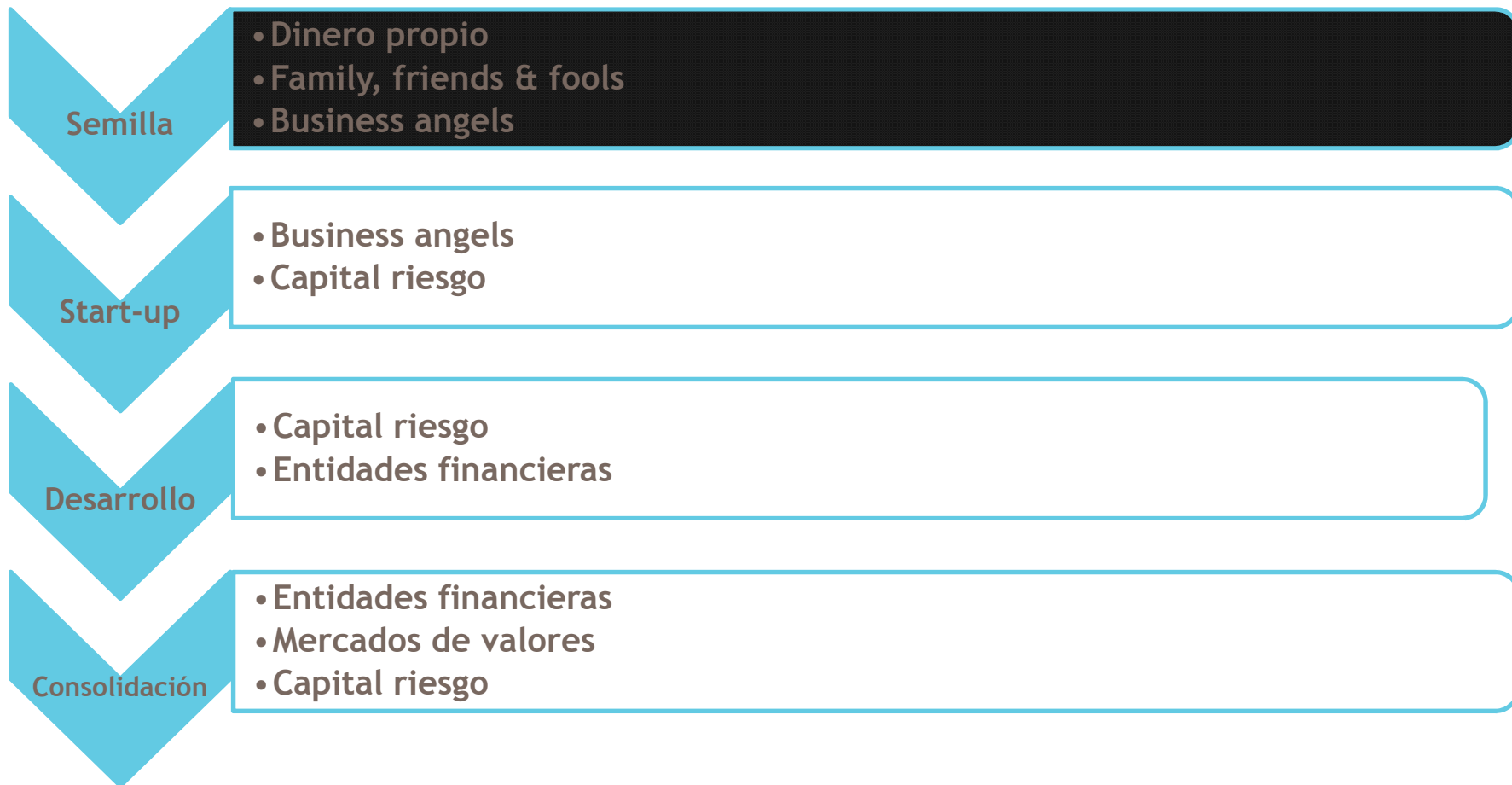
Son entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico (por CCAA).

Procuran el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas y mejoran, en general, sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorros, entre otros.

En Galicia existen dos sociedades de garantía recíproca consolidadas, SOGARPO y AFIGAL.

4. Introducción a las fuentes de financiación

Ciclo de vida y fuentes de financiación



4. Introducción a las fuentes de financiación

Diez cosas que nunca debe hacer al buscar financiación para su empresa



modern family.mp4

4. Introducción a las fuentes de financiación

Diez cosas importantes a la hora de buscar financiación:

- Tardar en buscar opinión externa
- Basta de eslóganes baratos
- La confianza no lo es todo
- Comprobar los datos que estamos diciendo, antes de soltar cifras
- Los halagos no ayudan
- Asegúrese de que funciona
- Ambicioso sí...pero humilde
- Encaje las críticas
- Reconduzca el proyecto
- No se desanime

4. Introducción a las fuentes de financiación

...cuál es el coste de las distintas alternativas?

Coste Económico



Capital riesgo

Mercado de
capitales

Financiación
Familiar

Fondos Propios

Deuda bancaria

Deuda

Fuentes públicas
(no reintegrables)

Ingresos



Facilidad de obtención





4. Introducción a las fuentes de financiación

...cuál es la financiación más adecuada?

Dependerá del tipo de emprendimiento:

- Emprendimiento de nuevos proyectos empresariales
- Emprendimiento en empresas ya consolidadas



4. Introducción a las fuentes de financiación

...características de nuevos proyectos empresariales?

- Generan flujos de caja negativos en los primeros años.
- Largo período de maduración
- Los ingresos futuros son volátiles e inciertos
- No cuentan con activos tangibles para actuar como garantías



4. Introducción a las fuentes de financiación

...características de emprendimiento en empresas consolidadas?

- Son empresas con cierta antigüedad
- Trayectoria de relación con financiadores
- Cuentan con recursos propios
- Generan flujos de caja
- Cuentan con activos tangibles



5. Fuentes de financiación pública



5. Fuentes de financiación públicas

...en qué consiste la financiación pública?

Son ayudas en forma de préstamos y subvenciones
concedidas por organismos públicos

Pueden ser:

- De ámbito internacional, nacional, autonómico o local.



5. Fuentes de financiación públicas

...en qué consiste la financiación pública?

Tipología:

- Ayudas directas a la contratación de trabajadores
- Bonificaciones de las cuotas a la Seguridad Social
- Incentivos fiscales
- Ayudas financieras
- Ayudas a la inversión
- Ayudas al fomento de la innovación
- Ayudas para mejora de la competitividad
- Ayudas a la internacionalización
- Ayudas a la Investigación y Desarrollo (I+D)...



5. Fuentes de financiación públicas

...qué aspectos hay que tener en cuenta?

- Las subvenciones son un incentivo económico no una fuente básica de financiación.
- En caso de concederse, en pocas ocasiones financia el 100% del proyecto, por lo que gran parte de la financiación recaerá directamente sobre la persona que la solicita.
- Es posible que tenga que realizar la inversión y solicitar con posterioridad la ayuda, por lo que debe valorar el riesgo de su no concesión.
- En definitiva, no debe condicionarse el éxito de una aventura empresarial a la obtención de una subvención o ayuda.



5. Fuentes de financiación públicas

...qué aspectos hay que tener en cuenta?

- Para acceder a las ayudas públicas hay que estar pendiente de las convocatorias existentes y son promovidas por diferentes organismos.
- Contrastar los requisitos de las ayudas con las actividades de la empresa.
- Preparar un expediente de solicitud de subvención para presentarlo ante la Administración.
- Hacer seguimiento del mismo hasta su concesión o denegación
- Cumplir los requisitos establecidos en la resolución, en caso de concesión
- Justificar la ayuda concedida para su cobro.

5. Fuentes de financiación públicas

...Financiación pública para proyectos emprendedores

➤ IGAPE:

IG179 - RE-SOLVE 2013: APOYO AL ACCESO A LA FINANCIACIÓN OPERATIVA

- Finalidad: Facilitar el acceso a la financiación por parte de las pymes de su activo corriente.
- Tipo de apoyo: Préstamos en régimen de concurrencia no competitiva.
- Beneficiarios: Pequeñas y medianas empresas, según la definición establecida por la Comisión Europea.
- Destinado a la financiación del activo corriente.
- Importe mínimo de 3.000 euros y máximo de 150.000.
- Plazo máximo de 5 años + 2 de carencia.
- Tipo de interés: Euribor a 6 meses + tipo adicional pactado entre las partes (máximo 6 ptos. Porcentuales).
- Plazo de presentación: Hasta el 31 de octubre de 2013.

5. Fuentes de financiación públicas

...Financiación pública para proyectos emprendedores

➤ IGAPE:

IG107 - PROYECTOS DE CREACIÓN DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS O REALIZACIÓN DE INVERSIONES EN EMPRESAS NUEVAS

- Finalidad: Fomentar la aparición de proyectos de creación de pymes o de realización de inversiones en pymes nuevas promovidas por nuevos emprendedores.
- Tipo de apoyo: Subvención a fondo perdido en régimen de concurrencia no competitiva.
- Beneficiarios: Pequeñas y medianas empresas.
- Gastos e inversiones subvencionables:
- Inversiones en inmovilizado.
- Gastos de aprovisionamiento de materias primas, producto terminado y servicios de profesionales independientes (límite del 10% del presupuesto total).
- Gastos de alquiler (máximo 1 año).
- Informe del auditor.
- Cuantía de la ayuda: Entre un 15 y un 50% de los gastos subvencionables, respetando los límites por categoría (ver enlace para más información sobre los límites).
- Plazo de presentación: Hasta el 30 de octubre de 2013 o hasta que se acabe el crédito presupuestario.



5. Fuentes de financiación públicas

...Financiación pública para proyectos emprendedores

A NIVEL NACIONAL

- ENISA (dependiente de Ministerio Industria): Financiación a través de préstamos participativos.
- ICO: préstamos a través de líneas intermedias
- CDTI: son préstamos directos o ayudas parcialmente no reembolsables, que cubren hasta 70% de las inversiones del proyecto.
- ICEX: fomenta la internacionalización empresarial
- COFIDES: financia proyectos de inversión en países emergentes y en desarrollo. Se instrumenta vía capital (participaciones minoritarias), préstamos participativos y préstamos a medio y largo plazo



5. Fuentes de financiación públicas

...Financiación pública para proyectos emprendedores

A NIVEL EUROPEO

- BEI: préstamos para pymes
- Programa Marco para Innovación y Competitividad: administrado por C.E a través de Fondo Europeo de Inversiones (FEI)
- Fondo JEREMIE administrado en España por ICO para financiar actividades de I+D+i.



CONCLUSIONES

Un factor clave para que un proyecto emprendedor tenga éxito son las características del propio equipo promotor:

compromiso, dedicación, conocimiento, ilusión y cohesión son **factores clave**



CONCLUSIONES

No hay proyecto exitoso que no venga precedido de algún fracaso; el fracaso es necesario, aunque duela



CONCLUSIONES

El nuevo emprendimiento exige un tipo de financiación centrado en nuevas fórmulas de capital más que en deuda bancaria.



Contactos

Rosa M. Fernández Morán
Gerente

Vigo

Tel: +34 98 611 61 44

Fax: +34 98 611 47 22

rosa.fernandez@bdo.es





www.bdo.es
www.bdointernational.com

BDO es la marca comercial de la red BDO y para todas sus firmas miembro

