



Erasmus for Young  
**Entrepreneurs**

## **CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*



**Módulo 4. Financiación**

Profesor: Luis M. Cháfer

**TEMA 7. Financiación de la  
nueva empresa**

**TEMA 8. Mecanismos de  
apoyo al emprendedor.  
Los Business – Angel.**





Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

**Módulo 4. Financiación**



## Financiación

1. Fuentes de Financiación
  - a) En Capital
  - b) En Deuda
  - c) Subvenciones y ayudas
2. Las nuevas modalidades de financiación
3. Mecanismos para la obtención de financiación
4. Casos de éxito



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



# Fuentes de Financiación



UNIVERSITAT  
POLITÀCNICA  
DE VALÈNCIA



Profesor: Luis M. Cháfer - UJI



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## Fuentes de Financiación

A.- La financiación en capital

B.- La financiación en deuda

C.- Las subvenciones y ayudas públicas

# La Financiación en Capital





Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

Curso de Competencias para la Creación de Empresas

Módulo 4. Financiación

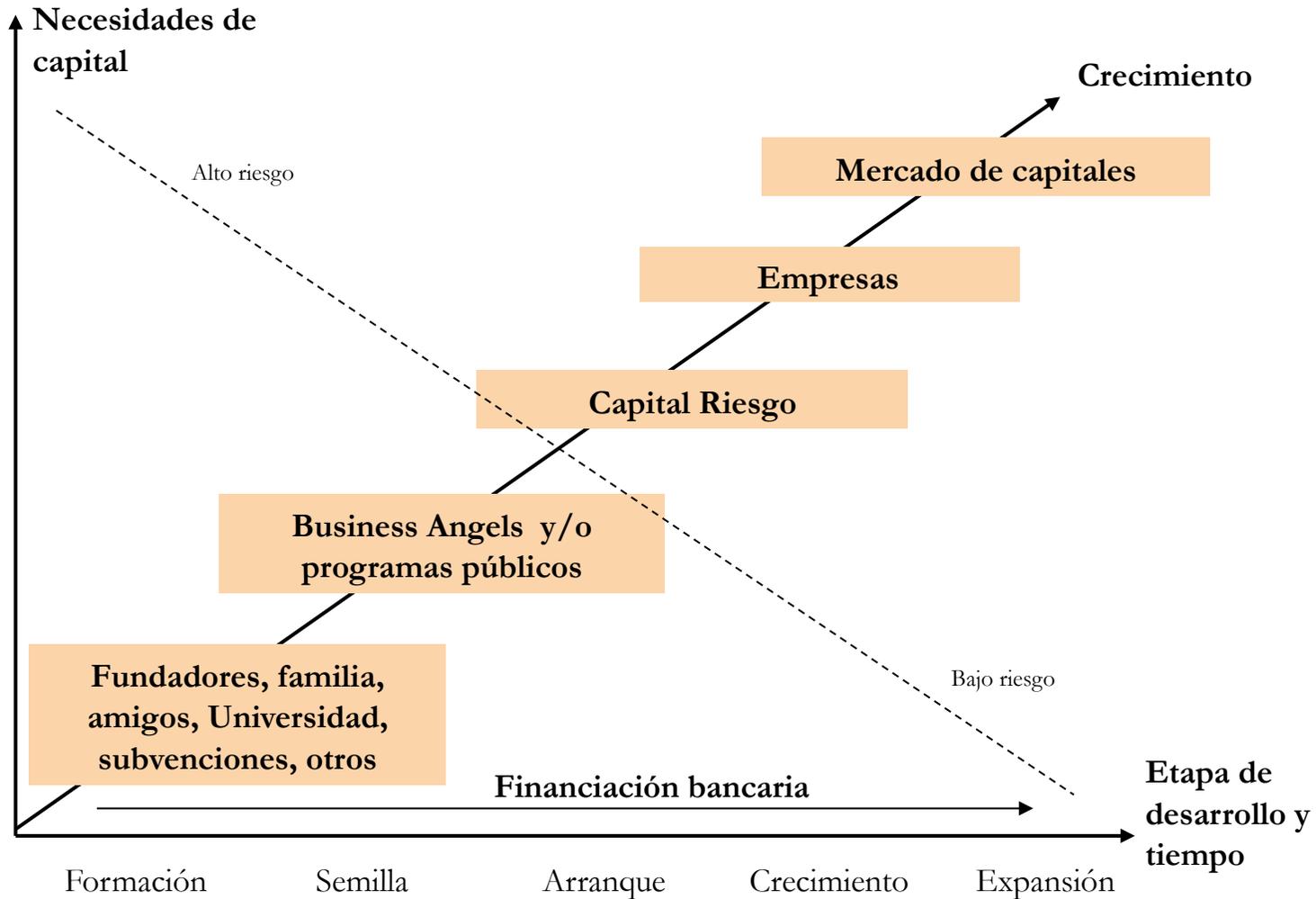


## La Financiación en Capital

- Fuentes propias de financiación
  - El propio fundador (*Bootstrapping*)
  - El círculo cercano (las 3 efes: *Family, Friends & Fools*)
- Fuentes ajenas de financiación
  - Capital riesgo
  - Inversores corporativos o industriales
  - *Family Offices*
  - Incubadoras / Aceleradoras
  - Inversores privados o *Business Angels*



## Fuentes de financiación según etapas



Hasta 15.000 euros



*Bootstrapping*: empezar un negocio sin ayuda o capital externo

Hasta 15.000 euros



El círculo cercano (*Family, Friends & Fools*)



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo

Se define como la **inversión en acciones** ( o títulos valores similares) en una empresa **no financiera**, de naturaleza **no inmobiliaria** y que **no cotice en primeros mercados**; realizada por un **capitalista independiente** en forma minoritaria y por un **período limitado**, con el fin de **apoyar** a la empresa en su paso por **uno o varios estadios de crecimiento** a lo largo de su vida económica.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo

- Financiación estable para Pyme
- Favorece el crecimiento y la expansión
- El inversor pretende obtener plusvalías
- Contribuye al desarrollo de la empresa
- Empuja a la empresa hacia la profesionalización
- Tiene una función de asesoría importante
- Es una fuente de fondos propios para la empresa



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo

- En economías avanzadas es uno de los principales instrumentos de financiación empresarial
- En España alcanza un limitado nivel de desarrollo
- A nivel nacional el capital riesgo se centra en proyectos muy específicos en determinados mercados
- Existen en España sociedades privadas de capital riesgo
- El sector se apoya en las iniciativas del sector público
- Casi todas las comunidades autónomas tienen una sociedad de este tipo



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo – Tipos de capital aportado

- **CAPITAL SEMILLA** (*Seed – Capital*): es el capital que se emplea para realizar el diseño de un nuevo producto.
- **CAPITAL de ARRANQUE** (*Start-up investment*): se utiliza cuando se lanza un nuevo producto al mercado.
- **CAPITAL de EXPANSIÓN**: es el que capital que facilita la expansión en los mercados en los que se opera.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo – Características principales

- Destinado a las **PYME**: principalmente aquellas que posean un buen producto y tengan posibilidades de desinversión.
- Carácter **temporal**: Entre 3 y 10 años normalmente. El objetivo es la plusvalía.
- Participación **minoritaria**: Oscila entre el 20 y el 30 %. El objetivo no es la toma de control aunque es habitual que forme parte del Consejo de Administración. No es socio pasivo.
- **No hay Garantías** personales: El empresario no tiene obligación de devolver el capital.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo – Pasos para las operaciones

- **Contactos previos:** Primeras aproximaciones entre las partes.
- **Plan de Empresa:** Solicitado por la sociedad de capital riesgo.
- **Proceso de contrastación:** Análisis minucioso de la información. Dura entre 6 semanas y 6 meses.
- **Negociación y formalización:** Firma de contrato privado.
- **Seguimiento de la operación:** A través del Consejo de Admón.
- **Salida:** una vez cumplidos los objetivos.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo – La desinversión

- Venta de la participación a un **tercero admitido por las partes**.
- Venta de la participación al **accionista mayoritario** (empresario).
- Venta de la participación en la **Bolsa o en el mercado alternativo** bursatil.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Capital Riesgo – En la Comunidad Valenciana

- Comval Emprende, F.C.R.
- Tirant F.C.R.
- Atitlan Capital S.G.E.C.R., S.A.
- Cartera de Participaciones Empresariales CV, S.L.
- Inversiones Valencia Capital Riesgo SCR, S.A. (Banco de Valencia)
- Next Capital Partners SGECR, S.A.
- Valcapital
- Tandem Capital Gestión



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

Curso de Competencias para la Creación de Empresas

Módulo 4. Financiación



## *Business Angels* – Capital Riesgo Informal

- Se trata habitualmente de empresarios o directivos con recursos financieros para invertir. Suelen tener amplia experiencia de gestión.
- Es un capital *inteligente* puesto que proporciona valor añadido en materia de gestión (experiencia, *know-how*, contactos, clientes, etc)
- Se trata de personas que desean participar en proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## *Business Angels* – Capital Riesgo Informal

- Su práctica recuerda al mecenazgo típico del renacimiento.





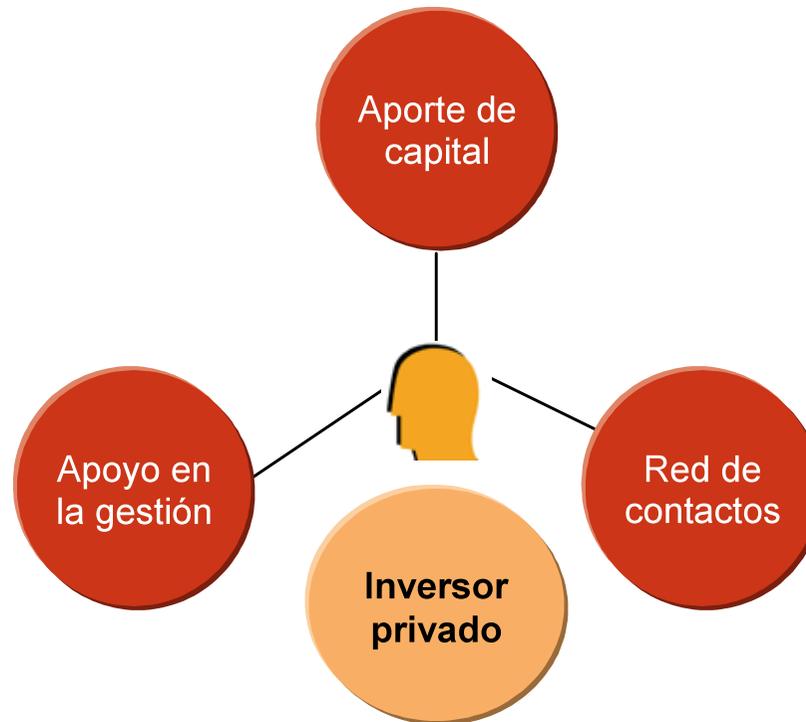
Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## *Business Angels* – Capital Riesgo Informal



Hasta 100.000 euros



Business Angels



## *Business Angels* – Características

- No tienen necesidad ni obligación de invertir
- Invierten directamente su propio dinero
- Mayoritariamente hombres entre 45 y 65 años
- Realizan inversiones entre 25.000 y 250.000 euros, y la cantidad ideal para ellos estaría en torno a los 100.000 € por proyecto
- Dinero “paciente”: horizonte de inversión a medio plazo
- Prefieren invertir cerca de su lugar de residencia o trabajo para no tener que realizar grandes desplazamientos
- Suelen invertir en sectores que conocen
- No suelen adquirir más del 50% de las empresas
- Prefieren mantener el anonimato
- A veces forman grupos sindicados para unir fuerzas, diversificando el riesgo y aumentando el capital disponible (co-inversión)



## *Business Angels – Tipos*

- **FINANCIERO:** Socio capitalista. Implicación exclusivamente financiera. Suele planificar la desinversión para recoger beneficios.
- **TRABAJADOR:** Busca un trabajo y una fuente de ingresos regulares. Se dedica de forma exclusiva al proyecto además de ser socio.
- **EMPRESARIO:** Antiguo propietario de empresa que desea invertir parte de su capital. Aporta experiencia, contactos, clientes, etc. A la nueva empresa. Sus habilidades y competencias deben complementar las del emprendedor.
- **ASESOR:** El capital que aporta no es dinerario, es *know-how*. Cobra sus servicios al emprendedor mediante participaciones empresariales. Suele ser buena la opción óptima en etapas iniciales.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

Curso de Competencias para la Creación de Empresas

Módulo 4. Financiación

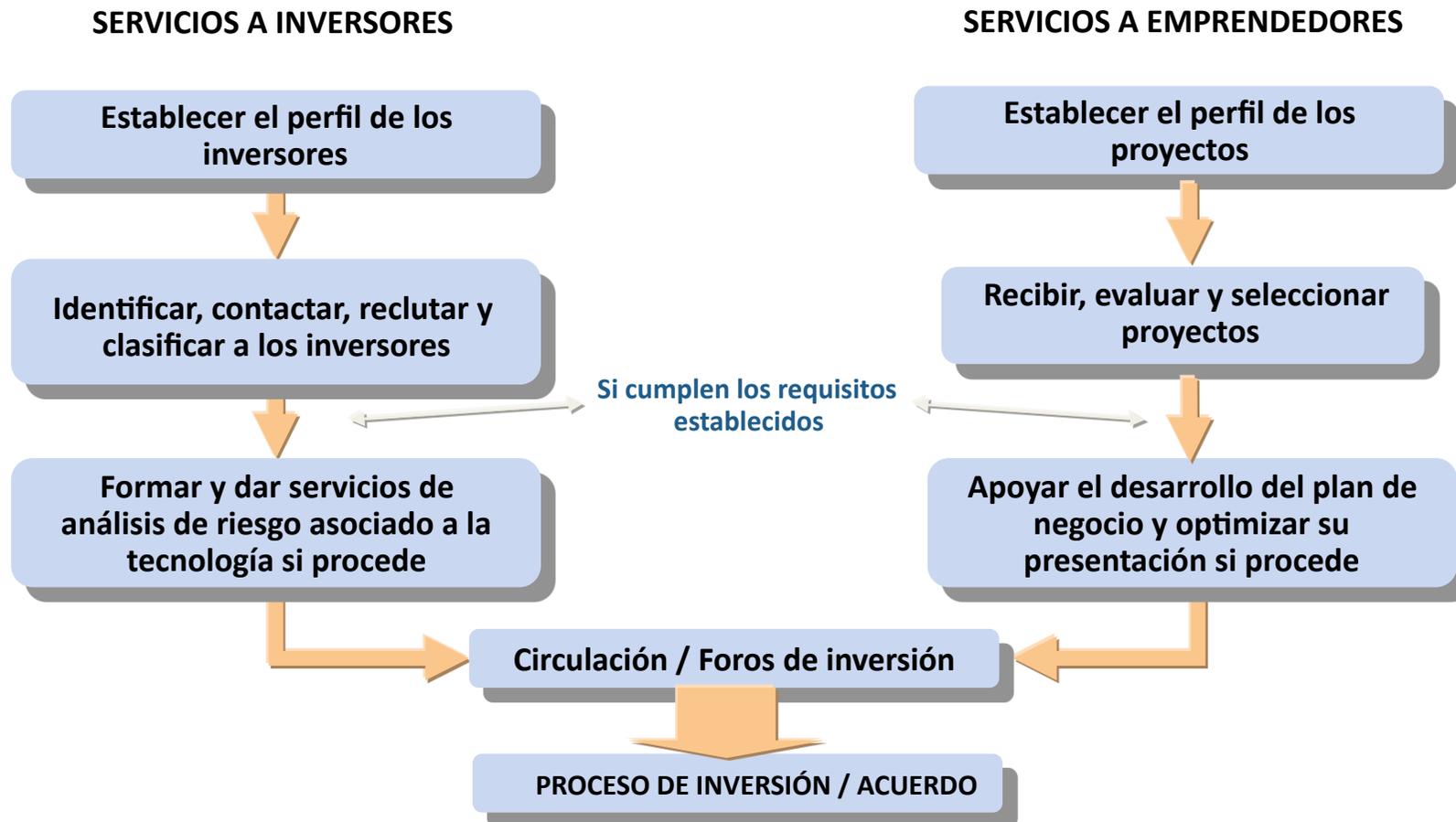


## *Business Angels* – ¿Dónde los encuentro?

- En los últimos dos años se fomenta el desarrollo de redes para poner en contacto a inversores y emprendedores. CVBAN.
- La red española de *Business Angels* (ESBAN) tiene como desarrollar este tipo de aportación de capital y agrupar a todas aquellas redes de *Business Angels* constituidas en el territorio nacional.
- Es una fuente de financiación muy interesante pero supone una cierta pérdida de control.



## Funcionamiento de una red de inversores





## *Family Offices*

- Son gestores de **patrimonios familiares**.
- El origen del *Family Office* data de finales del siglo XIX, cuando las primeras sagas industriales se dieron cuenta de la necesidad de crear oficinas propias dedicadas a gestionar el patrimonio
- Actúa como **interlocutor único** para las familias.
- Apoya la **prestación de servicios** como: asesoramiento financiero, las gestiones bancarias, creación de estructuras fiscales óptimas o la contratación de seguros personales.
- Asesoramiento **imparcial y objetivo**.
- Integración y **coordinación de los servicios** que provee con los propios asesores de la familia.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## *Family Offices*

- En España hay poca presencia. Los mas importantes son:
  - Omega (Koplowitz)
  - Ponte Gadea (Ortega)
  - Pactio (del Pino)
  - Torreal (Abelló)
  
- En la Comunidad Valenciana: Ética Family Office



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Incubadoras

- Las incubadoras de empresas son entidades diseñadas para acelerar el crecimiento y el éxito de las compañías emprendedoras a través de una variedad de recursos.
- Las primeras incubadoras, de carácter universitario, nacen en EE.UU en los años 40. En la década de los 80 nacen las primeras incubadoras con ánimo de lucro.
- Su objetivo principal consiste en crear las condiciones para que la pyme sea financieramente viable y autónoma.
- La National Business Incubator Association declara que existen 4000 incubadoras en el mundo, 1100 en EE.UU.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Incubadoras

- Los gobiernos promueven la creación de nuevas empresas a través de viveros e incubadoras.
- El 90% de empresas que se generan en estos ámbitos sobreviven el primer año, frente al 50% de las que nacen sin este apoyo.
- En España existen proyectos como: [Wayra](#) (Telefónica), [The Founder Institute](#) (originario de EE.UU), [SeedRocket](#), [VitaminaK](#), [Mola](#), etc.
- En la Comunidad Valenciana: [Plug and Play](#), [Universidad de Alicante](#), [Universidad Politécnica de Valencia](#), [Universidad de Valencia](#), [Universitat Jaume I](#), [Universidad Miguel Hernández](#), CEEI, [Socialnest](#) etc.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Incubadoras

- La incubación de ideas se realiza a través del aprovechamiento de recursos como: espacios de trabajo, desarrollo tecnológico, diseño, márketing, recursos humanos, asesoramiento financiero y legal, contabilidad y soporte de negocio, ventas, etc.
- Algunas incubadoras también aceleran proyectos mediante financiación, contactos y asesoramiento a través de mentores con experiencia y éxito.

La Financiación en  
Deuda

Debt





Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## La Financiación en Deuda

- Financiación procedente de entidades de crédito.
- Préstamos y créditos.
- Micro-créditos.
- Avals bancarios.
- Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Financiación de entidades de crédito

- La fuente más habitual de este tipo de duda con los bancos comerciales privados.
- En los países en los que existe banca pública, esta sirve para financiar proyectos innovadores y la creación de empresas.
- En España el **Instituto de Crédito Oficial (ICO)** dispone de diversas líneas de financiación cuyo objetivo es impulsar y apoyar las inversiones productivas de las empresas españolas y promover los proyectos de autónomos y PYME.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Financiación de entidades de crédito

- La *línea emprendedores* del **ICO** ofrece préstamos con largos plazos de amortización, tipos de interés preferencial y sencilla tramitación, a través de los principales bancos y cajas españoles.
- Otro ejemplo es la **Empresa Nacional de Innovación, S.A. (ENISA)**. Nace en 1982 para financiar proyectos empresariales, fundamentalmente en etapas de nacimiento y crecimiento. Préstamos participativos ligados a la evolución de la actividad.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Financiación de entidades de crédito

- En la Comunidad Valenciana el **Instituto Valenciano de Finanzas (IVF)** ofrece varios programas y préstamos (incluyendo los participativos) para proyectos emprendedores como la iniciativa Cap Avant 2012.
- En el ámbito europeo también encontramos las opciones del **Banco Europeo de Inversiones (BEI)** y del **Fondo Europeo de Inversiones (FEI)**. El BEI puede realizar préstamos para proyectos emprendedores mientras que el FEI trabaja a través de bancos privados.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## Financiación de entidades de crédito

- Los bancos y las cajas ofrecen también sus opciones para emprendedores y jóvenes emprendedores.

- Anuncio Bancaja:



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



UNIVERSITAT  
DE VALÈNCIA

Profesor: Luis M. Cháfer - UJI



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## Financiación de entidades de crédito

- Bankia
- Santander
- BBVA
- Sabadell
- La Caixa



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Préstamos y créditos

- **Préstamo:** es la transferencia temporal del poder de disposición sobre un capital a cambio de la promesa por parte del deudor (prestatario) de pagarle a la entidad crediticia (prestamista) unos intereses y devolver el principal en una fecha o dentro de un plazo establecido.
- **Crédito:** es la operación financiera a través de la cual se pone a disposición del cliente una cantidad de dinero hasta un límite determinado, durante un período de tiempo establecido, de la cual podrá hacer uso si lo estima conveniente, pagando intereses solamente en función del capital dispuesto.



## Préstamos y créditos – claves para su obtención

- **Cantidad a financiar:** debe conocerse claramente. Cuanto más preciso se es en la petición, más posibilidades de éxito.
- **Operación a financiar:** los bancos evalúan el riesgo, dependiendo del uso que se vaya a dar el dinero varían las garantías.
- **Plazo de amortización:** Cuanto más corto mayores garantías de obtención.
- **Garantías exigidas:** el empresario se verá obligado a presentar garantías personales, reales o de otro tipo.
- **Período de tramitación:** Cada caso se estudia de forma personalizada. Cuatro criterios: solvencia, liquidez, transparencia y seguridad



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Préstamos y créditos – claves para su obtención

- **Comisiones:** apertura, estudio, cancelación anticipada, etc. Dependen de la entidad en cuestión.
- **Tipo de Interés:** es el coste explícito de la operación, depende tanto de la situación económica del momento como de las características de la empresa solicitante y de la operación a financiar.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Micro - créditos

- Son instrumentos que se diseñaron para sacar de la exclusión a las personas pobres que no tienen acceso a productos financieros ordinarios.
- Llegan a España a principios de este siglo a través de la obra social de las cajas de ahorro. Este tipo de micro – créditos no cumplen de facto alguno de los criterios básicos. Rondan los 20.000 ó 25.000 euros prestados.
- **MicroBank**



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Micro - créditos

- En 2010, 21 cajas ofrecen micro – créditos.
- **1492** concesiones por valor de 15 Millones de €.
- Importe Medio: 25.665 €
- Comisiones: exentas en el 90% de las ocasiones.
- Plazo Medio de Devolución: 5,28 años.
- Períodos medio de carencia: 8 Meses
- **TAE: 5,21 %.**



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Micro - créditos

- En la actualidad su público objetivo son personas que aspiran a crear o consolidar un negocio viable y que tienen dificultades para conseguir financiación a través de los canales bancarios tradicionales.
- La clave para obtener este tipo de financiación es haber puesto en marcha un plan de empresa creíble y solvente. En el 95% de las ocasiones el único aval solicitado es la garantía personal.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Avales Bancarios

- Es una operación a través de la cual se prestan toda clase de fianzas para asegurar que las obligaciones o compromisos contraídos por un cliente ante un tercero tengan un buen fin.
- El banco con su propia firma garantiza al cliente la operación con un tercero.
- Si el avalado no paga, el avalista deberá asumir la deuda al tercero, tomando la posición de acreedor frente al cliente avalado.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Sociedades de Garantía Recíproca

- No constituyen fuentes de financiación en sí.
- Facilitan al inversor la tramitación de deura ante las entidades financieras.
- Tienen como fin prestar garantías por aval a sus socios, para facilitarles la obtención de financiación en las mejores condiciones del mercado.
- La ley nos les permite conceder prestamos directamente.
- A pesar de sus ventajas es un sistema poco conocido y poco utilizado en España.



**THE BEATLES** stereo

**HELP!**

## Subvenciones y Ayudas





Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas

- Existen organismos, generalmente públicos, en casi todas las economías cuyo objetivo es prestar apoyo a la creación de empresas.
- Estas ayudas consisten en subvenciones al capital o facilitando la concesión de préstamos a bajo tipo de interés.
- También resultan interesantes los apoyos en temas formales como la obtención de información o la ayuda en la elaboración del plan de empresa.
- En algunos casos se ofrece ayuda en trámites de constitución.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas

- Es importante considerar a las subvenciones como ayudas o incentivos económicos pero no como fuentes de capital.
- El emprendedor no debe confiar en éstas para la puesta en marcha de su negocio.
- Las ayudas son muy variadas: Ayudas a la contratación de trabajadores, bonificaciones de las cuotas de la Seguridad Social, ayudas de carácter financiero, fiscales, a la innovación, a la inversión, a la expansión, a la investigación y desarrollo, etc.

**Tabla 4: Mapa de Instituciones**

	Banca Tradicional	Instituciones Públicas	Capital Riesgo
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco Central Europeo.</li> <li>• AECM.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comisión Europea de Empresa e Industria.</li> <li>• EBTP</li> <li>• Europe INNOVA.</li> <li>• Executive Agency for competitiveness and Innovation.</li> <li>• IRE</li> <li>• OCDE</li> <li>• Eurocámaras</li> <li>• EBN</li> <li>• Eureka</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• EVCA</li> <li>• BEI</li> <li>• EBAN</li> <li>• EIF</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ministerio de Ciencia e Innovación.</li> <li>• CDTI</li> <li>• ICO</li> <li>• ICEX</li> <li>• APTE</li> <li>• FEDIT</li> <li>• REDFUE</li> <li>• ANCES</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ASCRI</li> <li>• CNMV</li> <li>• ESBAN</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Banco Popular.</li> <li>• BBVA.</li> <li>• Banco Santander.</li> <li>• Banco Sabadell.</li> <li>• La Caixa.</li> <li>• Bancaixa.</li> <li>• CAM.</li> <li>• Resto de entidades Bancarias.</li> <li>• CESGAR</li> <li>• SGR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• IMPIVA</li> <li>• Conselleria d'industria comerç i innovació.</li> <li>• IVF.</li> <li>• IVAJ.</li> <li>• Cámara de Alcoy</li> <li>• Cámara de Alicante</li> <li>• Cámara de Castellón</li> <li>• Cámara de Valencia</li> <li>• IVEX</li> <li>• CPI</li> <li>• PCUV</li> <li>• PCUA</li> <li>• PCUMH</li> <li>• Espaitec</li> <li>• VPT</li> <li>• ADEIT</li> <li>• FUE-UJI</li> <li>• FUNDEUN</li> <li>• CEEI de Castellón</li> <li>• CEEI de Elche</li> <li>• CEEI de Alcoy</li> <li>• CEEI de Valencia.</li> <li>• REDIT</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comval Emprande, F.C.R.</li> <li>• Tirant, F.C.R.</li> <li>• Atitlan Capital, SGEGR, S.A.</li> <li>• Cartera de participaciones empresariales CV, S.L.</li> <li>• Inversiones Valencia Capital Riesgo SCR, S.A.</li> <li>• Next Capital Partners SGEGR, S.A.</li> <li>• Valcapital</li> <li>• Tandem Capital Gestión</li> <li>• Realiza Business Angels</li> <li>• ABANT</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas – Principales instituciones

- Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)
- Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME)
- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)
- Camaras de comercio
- Asociación de Parques Científicos y Tecnológicos (APTE)



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas – Principales instituciones

- Federación Española de Entidades de Innovación y Tecnología (FEDIT)
- Red Española de Fundaciones Universidad Empresa (REDFUE)
- Asociación Nacional de CEEI Españoles (ANCES)
- Instituto de la Mediana y Pequeña Industrial Valenciana (IMPIVA)



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas – Principales instituciones

- Instituto Valenciano de Finanzas (**IVF**)
- Instituto Valenciano de la Juventud (**IVAJ**)
- Cámara de Alcoy
- Cámara de Alicante
- Cámara de Castellón
- Cámara de Valencia



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas – Principales instituciones

- Instituto Valenciano de la Exportación (IVEX)
- CEEI de Castellón, Valencia, Elche, Alcoy, etc.
- Red de Institutos Tecnológicos de la Comunitat Valenciana (REDIT)



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Profesor: Luis M. Cháfer - UJI



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas – Principales instituciones

- Europe INNOVA
- OCDE
- Eurocámaras
- European BIC (Business and Innovation Centres) Network (EBN)
- EUREKA



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Profesor: Luis M. Cháfer - UJI



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## Subvenciones y ayudas – Buscadores

- Universia
- GVA
- 060
- TodoSubvenciones
- Maninvest



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



UNIVERSITAT  
DE VALÈNCIA

Profesor: Luis M. Cháfer - UJI



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



# Nuevas Modalidades de Financiación



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Profesor: Luis M. Cháfer - UJI

# Crowdfunding





Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Las Nuevas Modalidades de Financiación

- **Crowdfunding:** también conocido como financiación en masa, financiación colectiva, micromecenazgo o incluso micromecenazgo.
- Se trata de una iniciativa de cooperación colectiva llevada a cabo por personas que realizan una red para conseguir dinero u otros recursos. Se suele utilizar internet para recoger estos fondos.
- Se puede usar para: artistas que buscan apoyo de sus fans, campañas políticas o la financiación del nacimiento de compañías o pequeños negocios.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Las Nuevas Modalidades de Financiación

- Nace como una especie de evolución de las donaciones.
- Implica de forma total el uso de las redes sociales, las comunidades online y las nuevas tecnologías en la gestión de micropagos.
- Los pioneros, el grupo de rock Marillion. Financian su gira por EE.UU en 1997 gracias a los fans que aportan 60.000\$.
- En la industria del cine aparece en 2004. La película *Demain la Veille* se financia de esta manera. En España se ha financiado recientemente la película [El Cosmonauta](#).



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Las Nuevas Modalidades de Financiación

- Plataformas de Crowdfunding en España:
- [www.partizipa.com](http://www.partizipa.com)
- [www.lanzanos.com](http://www.lanzanos.com) - [La verdadera historia de la fregona](#)
- [www.verkami.com](http://www.verkami.com) - [Disco en Vinilo y Bien Bonito](#)



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



# Mecanismos para la Obtención de Financiación



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Profesor: Luis M. Cháfer - UJI



## Mecanismos para la obtención de financiación

- **Seducir a un *Business Angel*:**
  - **No les Subestimes:** Les preocupan menos los resultados que al capital riesgo profesional, pero dirígete a ellos con el mismo nivel de profesionalidad.
  - **Comprende sus motivaciones:** Algunos BA quieren aportar algo a la sociedad y, quizá también, ganar dinero.
  - **Permíteles que se pongan en tu piel:** Muchos BA quieren revivir su juventud y la aventura de emprender, puede que disfruten viéndote a ti hacerlo.
  - **Que tu negocio lo entienda su pareja:** El “comité de inversión” de un BA es su pareja, no un grupo de ingenieros o antiguos emprendedores.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

Curso de Competencias para la Creación de Empresas

Módulo 4. Financiación



## Mecanismos para la obtención de financiación

### ▪ Seducir a un *Business Angel*:

- **Se amable:** Si una entidad de capital riesgo puede invertir en alguien aunque le parezca idiota bajo el argumento de “el dinero es el dinero”, un BA no lo hará. Habitualmente suelen establecer un vínculo emocional con los proyectos en los que invierten.
- **Recluta a gente que conozcan:** Los BA suelen tener mucha vida social. Atrayendo a alguien del “club” es probable que puedan venir más.



## Mecanismos para la obtención de financiación

- **Llega al inversor a través de fuentes respetables:**
  - **Inversores Actuales:** La mayor parte de los inversores escucharán las recomendaciones de otra persona que ya invierta en ti.
  - **Abogados y Gestores:** Valora las conexiones de este tipo de servicios cuando los contrates.
  - **Otros emprendedores:** Averigua en qué empresas ha invertido tu inversor y busca si tienes algún contacto en ellas.
  - **Profesores:** en ocasiones son un vía para acercarte al inversor. ¿Eras buen estudiante?



## Mecanismos para la obtención de financiación

### ▪ **Demuestra que tienes tirón:**

- El tirón comercial demuestra que la gente está dispuesta a abrir sus carteas, sacar su dinero y ponerlo en tu bolsillo.
- El tirón se puede medir de diferentes maneras. Para empresas con productos y servicios se trata del nivel de ingresos.
- En otros casos: Escuelas – Matriculaciones y resultados de exámenes; Iglesias – Asistencia a los servicios; Museos – Cantidad de visitantes; Organizaciones de voluntariado – Contribuciones y cantidad de horas de trabajo voluntario.



## Mecanismos para la obtención de financiación

### ▪ Limpia tu expediente:

- Propiedad intelectual: Evita que tu proyecto tenga problemas potenciales en este ámbito.
- Estructura de capital: Evitar problemas potenciales con el control de la compañía. Socios fundadores que no quieren perder control; inversores excesivamente dominantes, etc.
- Equipo directivo: Cofundadores casados o emparentados; amigos sin preparación o compañeros de piso en puestos directivos.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Mecanismos para la obtención de financiación

- **Reconoce, o crea, un enemigo:**
  - El argumento de que no hay competencia descocierta a los inversores:
    - No hay competencia porque no hay mercado. Si hubiera mercado, habría otros intentando conquistarlo.
    - Estos chicos están tan perdidos que no saben ni usar Google para enterarse de qué otras compañías están haciendo lo mismo que ellos.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Mecanismos para la obtención de financiación

- **Ya, pero ¿A dónde voy?:**
  - **Foros de inversión:** Reuniones a las que acuden inversores en busca de proyectos en los que invertir.
  - **Eventos para emprendedores:** Iniciativas por parte de las empresas de capital riesgo e instituciones:
    - i-weekend
    - Ycombinator
    - CEEI



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Mecanismos para la obtención de financiación

- Ya, pero ¿A dónde voy?:
  - **Servicios:** Existen empresas que nos ayudan a tramitar y obtener subvenciones, préstamos, etc.
  - Circulo Gacela
  - Tantum Consultores



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

## CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT VALENCIANA

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



# Casos de Éxito



UNIVERSITAT  
POLITÈCNICA  
DE VALÈNCIA



Profesor: Luis M. Cháfer - UJI



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*

Módulo 4. Financiación



## Casos de éxito

- [Flightec](#) – Fabricación de cajas a medida. El empresario se forma en el programa UCLM Emprende en el CEEI de Albacete. Premio Joven Empresario 2009.
- [Rifalia](#) – Idea de Negocio que proviene de i-Weekend 2009 en Valencia. Plataforma para realizar rifas online.
- [Ziudad](#) – Plataforma de colaboración ciudadana.
- [Ouya](#) – Video Consola desarrollada a través de [Crowdfunding](#).



## Casos de éxito

- [Biótica](#) – empresa Innovadora de Base Tecnológica que desarrolla técnicas rápidas para la detección y cuantificación microbiológicas. Espaitec / Comval Emprende.
- [Bkool](#) – Empresa financiada con Business Angels pertenecientes a CVBAN.
- [Dileoffice](#) – compañía especializada en el diseño, montaje y comercialización de sillas de oficina. Apoyada por NEXT Capital que desinvierte en 2012.
- [Clay Animation](#) - Empresa dedicada a la animación y ubicada en Valencia. Financiada por miembros de CVBAN como Bartolomé Blaya.



Erasmus for Young  
Entrepreneurs

**CATEDRA EMPRENDIMIENTO-GENERALITAT  
VALENCIANA**

*Curso de Competencias para la Creación de Empresas*  
Módulo 4. Financiación



## Casos de éxito

- **RESINES**: Empresa apoyada por una iniciativa del IMPIVA “emprenem junts” junto con el CEEI de Castellón.