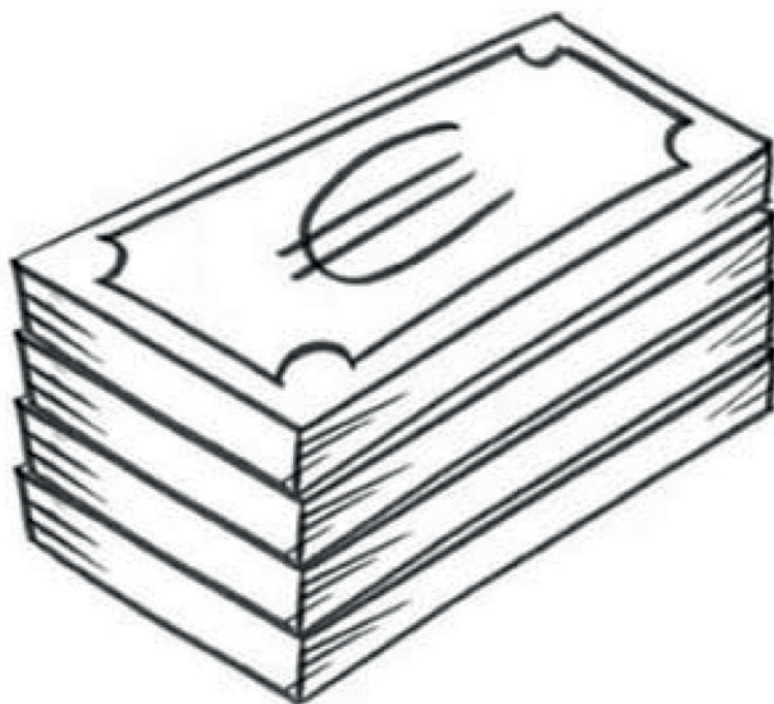


Curso práctico para emprender con éxito en el entorno digital

Cloud Start ps

Lección 10

Búsqueda de financiación



Lección 10

Búsqueda de financiación

1. Introducción.
2. Family, Fools and Friends.
3. Business Angels o inversores privados.
4. Joint Ventures.
5. Venture Capital o Capital Risk.
6. Otros tipos de financiación.
 - a. Préstamos participativos.
 - b. Ayudas y subvenciones.
 - c. Crowdfunding.



Búsqueda de financiación



1. Introducción.

La principal dificultad para los emprendedores en el proceso de creación de su nueva empresa es, sin duda, el difícil acceso a las fuentes de financiación.

Los emprendedores que deseen empezar su aventura deben ser conscientes de la necesidad que tienen de encontrar recursos financieros propios a su start-up.

El problema es que en muchos casos los emprendedores y las pymes carecen de los recursos suficientes para poder financiar su proyecto. En el año 2011, sólo el 30 % de los emprendedores pudo aportar el 100% del capital necesario. Para cubrir esta necesidad tradicionalmente se han buscado dos posibilidades.

Acudir a la financiación bancaria es la primera de ellas. La financiación bancaria ofrece numerosas modalidades, pero en todas ellas existe la necesidad de devolver el capital mediante una serie de cuotas periódicas, además del pago de un interés que incrementa los gastos financieros de la actividad.

Los fondos provenientes de los bancos suponen una financiación costosa para PyMes y emprendedores (para el 81% de las pymes, se ha incrementado el coste de la financiación), que exige numerosas garantías y avales. Tan sólo en el último año a más del 50% de las pymes solicitantes se les han requerido garantías de carácter personal.

Estas condiciones, unidas al incremento de los tipos de interés, las restricciones de capi-

tal disponible y al aumento en los plazos de respuesta, hacen que esta fórmula tradicional de financiación resulte en la actualidad, claramente insuficiente para cubrir las necesidades de recursos financieros en las etapas iniciales de un proyecto emprendedor.

Se debe buscar una fuente de financiación alternativa, y en nuestro caso la fuente alternativa son los inversores informales.

La segunda solución tradicional viene dada por los “Family, Fools and Friends”, personas del círculo de confianza a los que acude el emprendedor, para que realicen aportaciones adicionales al capital de la empresa, que ha desembolsado inicialmente. Su participación en el proyecto, generalmente, no tiene otra finalidad que recuperar la inversión realizada, sin buscar obtener grandes ganancias. Sin embargo, al igual que sucedía con la financiación bancaria, esta fuente de financiación resulta insuficiente para cubrir las necesidades de recursos de esta etapa inicial.

Una empresa start-up es un negocio de reciente creación con importantes posibilidades de crecimiento. Las start-ups son empresas que favorecen el desarrollo de sus países y promueven la innovación y el desarrollo tecnológico, así como trabajos de calidad y mejor distribución de la riqueza. Una start-up consigue, a través de una idea de negocio creativa, poner en marcha un negocio innovador.

La inversión en start-up no suele ser alta pero sí supone asumir un riesgo importante por lo que



Lección 10. Búsqueda de financiación.

la rentabilidad que se ofrece al inversor (ángel) suele ser bastante atractiva.

No hay que olvidar que el capital semilla medio necesario para montar una empresa en el año 2011, era de 30.000 € según el informe GEM España (Global Entrepreneurship Monitor), lo que supone un descenso, frente a los 79.000€ del año 2007.

El capital medio aportado por el propio emprendedor se sitúa, al igual que en el año 2010, en la mitad del necesario. Por término medio los emprendedores aportan el 57% del capital necesario y tan sólo un 30% del colectivo pone todo el capital, habiendo descendido este indicador en el año 2011 un 20% respecto al año anterior. De estos datos se deduce que cerca del 70% de los emprendedores precisan financiación ajena si quieren poner en marcha su proyecto empresarial. Este porcentaje se ha visto incrementado muy notablemente desde 2008 (más de un 20%), año en que se inició la crisis económica y sigue indicando la importancia que tiene el acceso al crédito y la necesidad de buscar nuevas fórmulas de financiación para la superación de la crisis, sin olvidar la labor de los propios emprendedores para detectar oportunidades innovadoras, competitivas, con potencial de creación de riqueza y empleo, capaces de atraer la inversión.

En este capítulo abordaremos estas nuevas fuentes de financiación que surgen como alternativa a las tradicionales, y que se denominan “no tradicionales”, junto a los principales instrumentos de los que disponen los emprendedores en esta etapa inicial de las start-ups. Bien sea para poner en marcha un proyecto empresarial (capital semilla), o bien sea para empresas ya

en funcionamiento para su expansión y desarrollo (capital desarrollo).

En el mundo del emprendimiento existen dos grandes fuentes de financiación no tradicional:

- Financiación en capital: la entrada de nuevos socios permite una nueva aportación de recursos financieros.
- Ayudas y subvenciones: el Estado, a través de sus diversas Administraciones, mantiene programas de ayuda para ciertos proyectos empresariales.

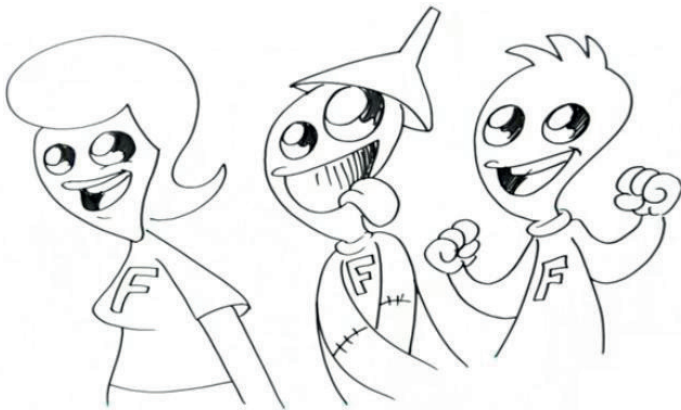


2. Family, Fools and Friends.

La segunda solución tradicional para captar recursos financieros es la que coloquialmente se conoce como Familia, Amigos y... "Locos".

Analizaremos los motivos que llevan a las "tres efes" a convertirse en fuentes de financiación de nuevos proyectos empresariales y de start-ups.

El año pasado un 3,6% de la población adulta aportó recursos financieros para proyectos emprendedores privados, apoyando negocios en los que carecían de participación alguna en su accionariado. Esta cifra ha ido aumentando hasta el 11% desde el año 2008, lo que pone de manifiesto la importancia de esta fuente de financiación en los tiempos actuales de disminución de ayudas públicas y restricción de crédito bancario.



La inversión privada para negocios ajenos se distribuye de tal forma en nuestro país que resulta mucho más elevada la inversión formal, de amigos y familiares (un 3,3 % de la población de 18 – 64 años) que la llevada a cabo por Business Angels (0,3 % de la población).

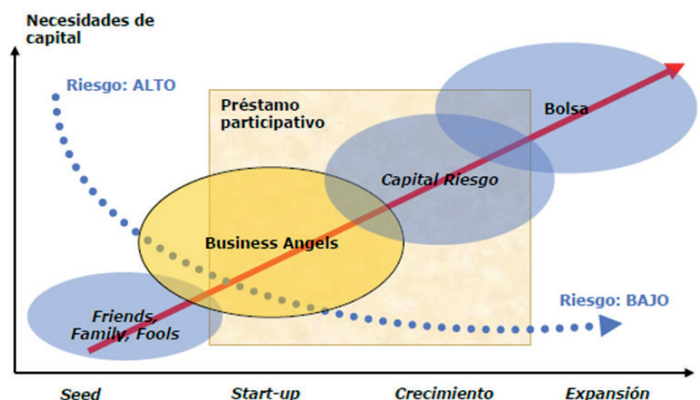
La distinción entre estos dos grupos viene dada, fundamentalmente, por el tipo de relación que

tienen con el beneficiario de su inversión y por su grado de profesionalización.

Esta financiación tiene lugar antes de que la empresa haya contactado con los mercados, y se conoce como capital semilla. Se sustenta en una relación de confianza mutua. Así el inversor formal suele tener una relación familiar, de amistad o de trabajo con el emprendedor, actúa de manera desinteresada y en la mayoría de los casos, invierte cantidades modestas acerca de las cuales no espera un retorno específico, no llegando muchas veces ni siquiera a recuperar lo invertido.

Sin embargo, el acudir a familiares, amigos o compañeros es una forma de financiación muy poco profesionalizada que, suele generar otro tipo de problemas, además de los inherentes al normal desarrollo de una actividad empresarial.

Y por otro, resulta insuficiente para cubrir las necesidades de fondos de la empresa. La media de inversión ha disminuido mucho en los últimos años, para situarse en los 7.000 € en el año 2011.



3. Business Angels o inversores privados.

La definición de inversor privado o business angel no es una idea desconocida. En 1938, cuando se estaba creando Silicon Valley, el decano del Departamento de Ingeniería de la Universidad de Stanford, Frederick Terman, prestó 500 dólares a Bill Hewlett y Dave Packard, dos licenciados, para que pudieran llevar a cabo su proyecto emprendedor. Hewlett-Packard se convertiría en una de las empresas más importantes a nivel mundial en la industria electrónica. Terman no solamente aportó los 500 dólares sino que también ayudó el desarrollo del negocio en los primeros años de los nuevos empresarios.

Hoy en día la idea del business angel sigue siendo la misma que hace sesenta años.

Podemos definir a los business angels como inversores privados (empresarios o ex-empresarios, altos ejecutivos de compañías o emprendedores de éxito) que a título privado ofrecen sus conocimientos técnicos, su capital su experiencia de gestión y sus contactos personales a emprendedores que tienen la idea y el entusiasmo para empezar el proyecto empresarial (capital semilla) o a start-ups que se encuentran en las primeras etapas o que lanzan un nuevo proyecto (capital de inicio o de desarrollo). El objetivo de los Business Angels es lograr un retorno de la inversión a medio plazo, con la esperanza de haber seleccionado un proyecto de gran éxito.

El papel del Business Angel es clave en la creación de empresas innovadoras al apoyar a los emprendedores en las etapas iniciales del

proyecto. Ejemplos de otras empresas de éxito que gozaron en sus inicios del apoyo de un Business Angel son The Body Shop, Amazon, Skype, Starbucks o Google.

El Business Angel tiene un perfil heterogéneo y difícil de tipificar, pero se dan algunas características que son comunes y que sirven para distinguirlos de otros tipos de inversores informales:

- Buscan una ganancia en su inversión, por mucho que ésta no sea su única motivación para invertir, o ni siquiera la principal.
- Se juegan su propio dinero, lo que les diferencia de las entidades que invierten dinero de terceros, como los fondos de Capital Riesgo. Los Business Angels toman sus propias decisiones de inversión, asumiendo un riesgo elevado.
- Suelen sentirse atraídos por proyectos de personas con los que no poseen relación familiar o de amistad. Además, suelen invertir en mercados e industrias que conocen bien, aprovechando que pueden aportar un valor añadido. Es obvio que ganan en seguridad y confianza invirtiendo en una industria de la que son grandes conocedores.
- Su rango de sectores de inversión es amplio: industria, comercio, servicios, electrónica, telecomunicaciones e informática, entre otros. Normalmente se trata de proyectos tecnológicos y, de forma especial, proyectos relacionados con internet, con un altas posibilidades de crecimiento.



- Realizan inversiones que oscilan habitualmente entre los 25.000 € y los 250.000 € en proyectos que crean que crecerán rápidamente y que permitan al business angel una salida en un plazo de entre tres y cinco años.
- Con su aportación de capital, los business angels normalmente pasan a ser socios del proyecto emprendedor a todos los efectos, aunque su participación suele tener carácter minoritario (no suelen adquirir más del 50% de la participación de la empresa donde invierten), con lo que el equipo emprendedor inicial suele mantener el poder de decisión.
- Los business angels no solamente aportan la financiación. Los conocimientos empresariales por una parte y los contactos por otra, son en muchos casos responsables del éxito de una start-up. El business angel normalmente invierte en sectores y mercados que conoce bien, y esa experiencia es muy aprovechable por el emprendedor.
- Normalmente los business angels no se anuncian en los periódicos. Existen redes que ponen en contacto a los emprendedores que buscan financiación con los business angels. Esas redes suelen filtrar los proyectos de manera que a los business angels solamente lleguen las mejores ideas. Además, se mantiene el anonimato de las dos partes para favorecer un marco más saludable de negociación.

- El efecto llamada: una vez que se ha conseguido la financiación de un business angel, ya es más fácil acceder a la financiación de los bancos. Muchas entidades y fondos se fían de los business angels, ya que estos, al jugarse su propio dinero, son muy precavidos al invertir.

Hoy en día en Norteamérica la primera fuente de recursos financieros para las start-up tecnológicas en etapas iniciales de su desarrollo son los business angels. El volumen de recursos que este tipo de inversores mueve en Europa es aproximadamente un 10% del americano.

En nuestro país, sin embargo son todavía un concepto novedoso, que carece de regulación legal. En junio de 2011, llegó a la Mesa del Congreso de los Diputados la Proposición de Ley de apoyo a emprendedores, cuyo capítulo III se refería a «La regulación de los inversores privados informales, capital riesgo informal o “business angel”», estableciendo además de su definición ventajas fiscales, pero a día de hoy la tramitación de la Ley de emprendedores se encuentra “paralizada”.

En algunas comunidades autónomas esta figura ha tenido mejor fortuna. En el País Vasco, la ley 16/2012, de 28 de junio, de Apoyo a las Personas Emprendedoras y a la Pequeña Empresa dedica su capítulo V a los inversores privados de carácter informal. Bastante más escasas son las referencias en la Ley 15/2011, de 15 de diciembre, de Emprendedores, Autónomos y Pymes de Castilla-La Mancha o en la Ley 2/2012, de 4 de abril, de apoyo a los emprendedores y las emprendedoras y a la micro, pequeña y mediana empresa de las Islas Baleares.



Lección 10. Búsqueda de financiación.

Los datos del informe GEM, mencionado anteriormente, demuestran la poca madurez del mercado en nuestro país y el difícil camino que resta para transformar a los business angels en fuentes significativas de financiación a las que tengan acceso todos los emprendedores. Durante el año 2011 tan sólo el 0,3% de la población de 18 a 64 años, se convirtió en business angel financiando proyectos empresariales.

No obstante, el número cifra ha ido aumentando en los últimos años y aunque resulte paradójico, no son pocos los business angels que, aún teniendo disposición y recursos para invertir, no encuentran dónde invertir de acuerdo con sus expectativas.

Es por ello que existen las redes de business angels, organizaciones que juegan un papel determinante para lograr poner en contacto emprendedores e inversores.

En este sentido, es necesario recordar cuáles son los criterios más valorados por los inversores privados para decidir en qué proyecto invertir.

1. Un buen equipo directivo, teniendo presente:

- El grado de implicación del equipo promotor, requiere que al menos uno de ellos tenga dedicación completa en el proyecto.
- Los años de experiencia de los fundadores y el importe de su aportación.
- El tanto por ciento inicial que obtiene cada inversor en el capital de la empresa.
- La existencia de relaciones personales de amistad o familiares entre los miembros del equipo inicial.
- Las expectativas sobre el negocio de los fundadores.

2. El conocimiento o experiencia del equipo en el mercado, segmento, negocio y productos o servicios que se comercializaran.
3. El rendimiento de la empresa si ya está en el mercado o si no ha comenzado a operar, las estimaciones del plan financiero con los principales ratios (ROI, o retorno de la inversión, VAN, o valor actual neto, TIR o Tasa interna de Rentabilidad, etc.)
4. El plan de empresa en cuestión de contenidos y presentación. El business angel tiene diversas razones para jugarse su dinero. La principal y la más común es tener una ganancia. También puede ser que sea un empresario nato y le gusten los retos. Otra posible razón es ayudar a jóvenes empresarios igual que una vez el business angel fue ayudado por otros. Son inversores que ofrecen capital para recoger entusiasmo y rentabilidad.



Por último, destacamos algunos de los principales foros de inversión que se celebran periódicamente:

<http://www.keiretsuforum.es/>

Lección 10. Búsqueda de financiación.

<http://www.ie.edu/es/business-school/alumnos/entrepreneurship/venture-lab>

<http://www.iese.edu/es/microsites/businessangels/index.asp>

Para ampliar la información, consultar la página web www.aeban.es

AEBAN, Asociación Española de Redes de Business Angels, sin ánimo de lucro que agrupa a las principales redes españolas de inversores privados con el objetivo de potenciar la figura del Business Angel en España.

En definitiva, la confianza es la base sobre la que se sustenta la inversión y se construyen las relaciones entre el bussines angel y el emprendedor.



4. Joint Ventures.

Una joint venture es uno de los tipos de unión empresarial que existen para crear una colaboración de largo plazo entre dos o más empresas. Estas pueden unirse para una colaboración comercial, de desarrollo o estratégica, para alcanzar metas comunes durante un periodo marcado de tiempo. La diferencia con otro tipo de alianzas es el marcado carácter de búsqueda de beneficio por ambas partes.

Este tipo de uniones se dan mucho entre empresas de países diferentes, para poder entrar en mercados de difícil acceso o donde no se encuentran posicionados.

Muchas veces se adopta este método de cooperación empresarial cuando un determinado proyecto precisa de una importante inversión o cuando se gana mucho tiempo si se aprovecha lo mejor de cada empresa, en temas de know-how, recursos humanos, clientes, proveedores, conocimiento del mercado, red de distribución,..etc.

En la joint venture se comparte responsabilidades en el riesgo de emprender una actividad que supera las posibilidades de una sola empresa (de ahí que la joint venture también se denomine contrato de riesgo compartido).

En general las empresas que participan en una joint venture no tienen que renunciar a su identidad. Mantienen la independencia absolutamente, además de que en general no se trata de una colaboración global sino de una actividad o proyecto concreto. No se trata de una fusión o adquisición de empresas.

La joint venture puede ser:

- Desde el punto de vista jurídico: societario (cuando origina la creación de una nueva empresa con autonomía jurídica) o contractual (cuando las empresas implicadas realizan una actividad en común, que regulan a través de un documento contractual, pero no establecen una nueva empresa).
- Según el ámbito geográfico: nacional (cuando se realiza entre empresas de una misma nacionalidad y dentro de su país de origen) o internacional (cuando se realiza entre empresas de diferentes nacionalidades).



Por todo ello, realizar un joint venture se convierte en una alternativa para las start-ups a la búsqueda de financiación tradicional, ante proyectos que requerirían una elevadísima inversión de tiempo y capital para una empresa sola, por las ventajas competitivas que supone compartir:

- Recursos tecnológicos, financieros, humanos, etc.
- Esfuerzos y responsabilidades.
- El riesgo de un nuevo negocio, actividad o proyecto.
- Barreras comerciales en nuevos mercados.



Lección 10. Búsqueda de financiación.

No hay una normativa específica que lo regule, salvo la general de la contratación mercantil, por lo que se estará a las condiciones establecidas en el contrato privado. Si bien hay que tener en cuenta que para que la joint venture se realice con éxito, además es necesario que ambas empresas asuman el compromiso de conocer la cultura y los valores de cada una de ellas para favorecer la consecución del objetivo común.

Como ejemplo de una de las últimas joint ventures en el sector tecnológico, citamos la creación en enero de la empresa LenovoEMC Ltd., por las compañías EMC y Lenovo que unen fuerzas en una empresa conjunta con dos objetivos comunes, el negocio de las pymes y China. El objetivo es la asociación estratégica de servidores y soluciones de almacenamiento que traerá soluciones de almacenamiento conectado a una red (NAS) de ambas marcas.



5. Venture Capital o Capital Risk.

Podemos definir el capital riesgo como una inversión a largo plazo realizada por parte de la Sociedad de Capital Riesgo (SCR) de forma temporal y con participación minoritaria (de forma que el poder de decisión permanezca en manos de los emprendedores), en pymes no financieras que no cotizan en bolsa y que aportan grandes posibilidades de crecimiento y rentabilidad.

En las entidades de capital riesgo, hay que diferenciar:

Sociedades de capital Riesgo (SCR): son las sociedades anónimas que corresponden con la definición anterior.

Fondos de Capital Riesgo (FCR): son patrimonios administrados por una sociedad gestora, con el mismo objeto que las sociedades de capital riesgo, correspondiendo a la sociedad gestora la realización de las actividades de asesoramiento.

Además están las Sociedades Gestoras de Entidades de Capital Riesgo (SGEGR): son sociedades anónimas cuyo objeto social principal es la administración y gestión de Fondos de Capital Riesgo y de activos de Sociedades de Capital-Riesgo. Como actividad complementaria pueden realizar tareas de asesoramiento a las empresas con las que mantengan vinculación como consecuencia del ejercicio de su actividad principal.

Su actividad está muy regulada e intervenida, se rigen por Ley 1/1999, de 5 de enero, reguladora de las sociedades y fondos de

capital riesgo y de sus sociedades gestoras. Tienen un coeficiente obligatorio de inversión, que les obliga a mantener como mínimo, el 60 por 100 de su activo en acciones y participaciones en el capital de empresas que sean objeto de su actividad.

Algunas SCR están vinculadas a bancos, cajas, compañías de seguros o administraciones públicas, mientras que otras tienen un carácter eminentemente privado, siendo propiedad de familias adineradas o de grupos de inversores. Antes de su constitución en escritura pública, requieren autorización previa del ministro de economía y competitividad a propuesta de la Comisión Nacional del Mercado de Valores.

Destacamos las principales características de las inversiones del capital riesgo:

- La realizan compañías especializadas que únicamente aportan financiación a la empresa, tanto en forma de deuda como de participación en el capital de la empresa, siendo esta última vía la más habitual puesto que permite a la SCR participar en los beneficios futuros de la empresa, mediante el otorgamiento de préstamos participativos (y, con ciertas limitaciones, cualquier otra forma de financiación).
- Adicionalmente, a la aportación de los recursos financieros a la empresa, los fondos de capital riesgo suelen ofrecer un servicio de asesoramiento y apoyo gerencial que aporta solvencia y credibilidad ante terceros.



Lección 10. Búsqueda de financiación.

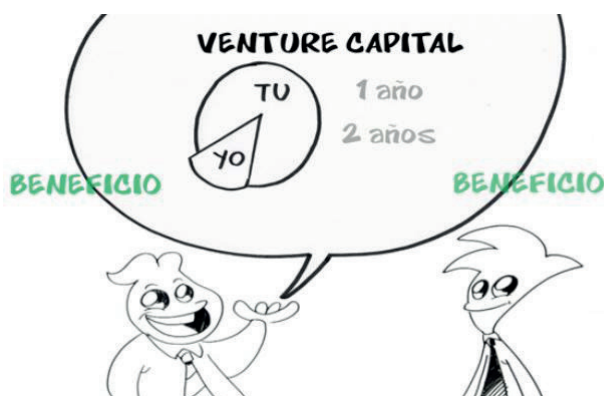
- La participación en una empresa genera gastos de estudio y estructuración de la operación, razón por la cual difícilmente se analizan operaciones inferiores a 500.000 euros, lo que limita esta vía de financiación a tan sólo aquellos proyectos empresariales que requieren elevados recursos financieros.
- Buscan inversiones en empresas ya creadas, en fase de crecimiento y de cierto tamaño, que encuentran dificultades para acceder a las fuentes de financiación tradicionales, mostrando habitualmente una preferencia por sectores de rápido crecimiento. Se centran en el capital desarrollo y en el tiempo, suponen una financiación en una etapa posterior a la que realizan los business angels.
- Normalmente, la SCR no está interesada en participar en la gestión del día a día de la empresa, salvo que aparezcan problemas que afecten al cumplimiento de sus obligaciones. Sin embargo, en ocasiones establecen condiciones destinadas a salvaguardar su patrimonio como la obligación de consultar determinadas decisiones de inversión, posibles negocios nuevos u otras decisiones relevantes.
- Tienen un horizonte temporal habitualmente entre cinco y diez años, ya que el objetivo del capital riesgo es obtener una importante plusvalía con la venta de las participaciones a medio o largo plazo, bien a los socios originarios o a terceros, de manera que al final desaparezca de la composición social de la empresa. Esta venta se suele hacer de forma progresiva y es normalmente la propia empresa la que realiza la opción de compra.
- Como sucedía con la figura de los business angels, estos socios renuncian a la recuperación periódica de su capital y al cobro de un

interés a cambio de poder obtener una importante plusvalía con la venta de sus participaciones a medio y/o largo plazo.

El mercado español de Capital Riesgo (CR) presenta actualmente una serie de oportunidades y de desafíos: la legislación española está incorporando aspectos impositivos y normativos que favorecen al sector y el capital riesgo privado está volviéndose más estable como tipo de activo.

Sin embargo, el segmento del Capital Riesgo tecnológico sigue estando muy subdesarrollado cuando operaciones recientes demuestran que existen oportunidades de inversión en tecnologías avanzadas.

A continuación recogemos las principales iniciativas privadas y públicas que confirman el desarrollo de este mercado a nivel nacional, con inversiones específicas en proyectos tecnológicos.



Iniciativas privadas.

Fondos de Capital Riesgo especializados en la inversión en proyectos innovadores y de base tecnológica, frecuentemente en sus fases iniciales de desarrollo y lanzamiento de la actividad y con estrategia de inversión que cubre todo el país.

Lección 10. Búsqueda de financiación.

- ACTIVE VENTURE PARTNERS <http://www.active-vp.com>
- ADARA VENTURE PARTNERS <http://www.adaravp.com>
- AXIS PARTICIPACIONES EMPRESARIALES <http://www.axispart.com>
- AXON CAPITAL <http://www.axon-capital.com>
- BCN HIGROWTH http://www.bcnempren.com/spa/es_fondos_gestionado.html
- BONSAI VENTURE CAPITAL <http://www.bonsaisi.com>
- BULLNET CAPITAL <http://www.grupobullnet.com>
- CABIEDES & PARTNERS
- CAJA NAVARRA <http://www.cajanavarra.es>
- CAIXA CAPITAL RISC <http://www.emprendedorxxi.es>
- CAPITAL RIESGO MADRID <http://www.crmadrid.com>
- CLAVE MAYOR <http://www.clavemayor.com>
- CRB INVERBIO <http://www.crbinverbio.com>
- DEBA EQUÉ <http://www.debaeque.com>
- DEMETER <http://www.demeter-partners.com/es/index.html>
- GAMESA CORPORACIÓN TECNOLÓGICA <http://www.gamesacorp.com>
- GOING <http://www.going.es>
- HIGHGROWTH <http://www.highgrowth.net>
- INICAP <http://www.inicap.com>
- INOVA CAPITAL <http://www.inovacapital.com/index.php>
- INVEREADY <http://www.inveready.com>
- MÖBIUS <http://www.mobius.es/home.asp>
- NAJETI CAPITAL <http://www.najeti.com>
- NAUTA CAPITAL <http://www.nautacapital.com>
- Perennius - Fides Capital <http://www.perennius.es>
- SEPIDES <http://www.sepides.es>
- SPINNAKER INVE http://www.rivaygarcia.es/en/private_equity/companies/spinnaker_scr
- SUANFARMA Biotech <http://www.suanfarmabiotech.com>
- TALDE <http://www.talde.com>
- Telefónica Ventures http://www.telefonica.com/es/digital/html/venture_capital/ventures.shtml
- TORSÁ CAPITAL <http://www.princecapital-partners.es>
- UNINVEST <http://www.uninvest.es>
- YSIOS <http://www.ysioscapital.com/principal.htm>
- Vitamina K <http://www.vitaminak.com>

Fondos extranjeros con interés en proyectos españoles:

- Accel Partners <http://www.accel.com>
- ATOMICO <http://www.atomico.com>
- Eden Ventures: <http://www.edenventures.co.uk>
- Index Ventures <http://www.indexventures.com>
- Insight Venture Partners <http://www.insightpartners.com>
- General Atlantic <http://www.generalatlantic.com>
- Otium Capital <http://www.otiumcapital.com>
- Spark Capital <http://www.sparkcapital.com>
- POND VENTURES <http://www.pondventures.com>
- ELAIA <http://www.elaia.com>
- IRIS CAPITAL <http://www.iriscapital.com>
- GILDE HEALTH CARE <http://www.gilde-healthcare.nl>

Para ampliar la información, consultar la página web <http://www.ascr.org>



Lección 10. Búsqueda de financiación.

ASCRI es la Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo cuya misión principal es desarrollar y fomentar la inversión en capital de compañías no cotizadas, así como la representación, gestión y defensa de los intereses profesionales de sus socios.

Representan más del 90 % de las entidades de capital existentes en España.



Iniciativas de colaboración público - privada.

Neotec Capital Riesgo

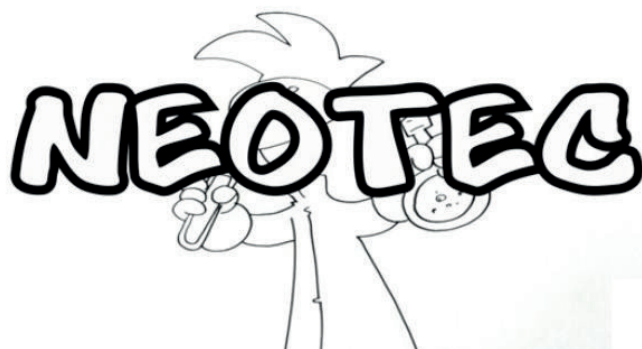
Es una iniciativa conjunta del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI), a la que se han incorporado varias organizaciones del sector financiero y empresarial español que hasta el momento incluyen entre otras, a Iberdrola, Repsol YPF, Telefónica, Indra, La Caixa, ACS, Gas Natural, Grupo Santander, ENISA y Cepsa.

Pretende evitar la creación de una “burbuja de inversión” mediante la aplicación de un enfoque a medio y largo plazo. Los compromisos de capital se asumen durante un plazo de cinco años, ampliable en dos años más mediante prórrogas anuales.

Para garantizar una flexibilidad y acceso óptimos, el Programa está estructurado en dos actuaciones que funcionan a través de dos vehículos, ambos con forma legal de Sociedad de Capital Riesgo:

- La Sociedad de Capital Riesgo NEOTEC Capital Riesgo actuará como Fondo de Fondos, invirtiendo en vehículos de inversión de capital riesgo, gestionados por equipos cualificados con base en España
- La Sociedad de Capital Riesgo Coinversión NEOTEC co-invertirá, con vehículos de inversión de capital riesgo previamente seleccionados (actuación de Fondo de Coinversión), en pymes tecnológicas españolas.

El objetivo del Programa es invertir 183 millones de euros.

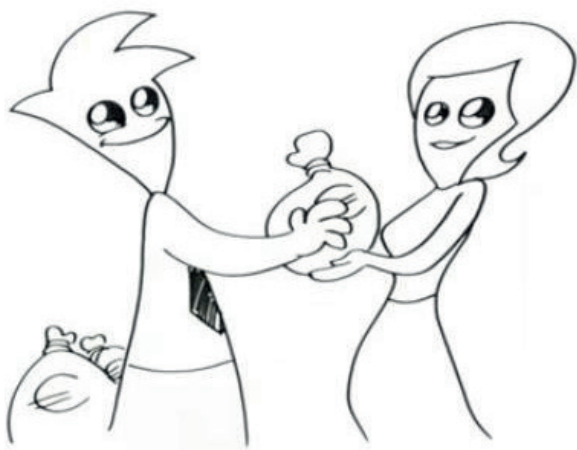


6. Otros tipos de financiación.

a. Préstamos participativos.

Como respuesta a las limitaciones financieras que las PYMES soportan, en los últimos años han surgido varios instrumentos de financiación que tienen como objetivo proteger la continuidad y el desarrollo de estas empresas. Puede que el más desconocido de todos ellos sea el préstamo participativo.

La regulación de estos préstamos se recoge en el Real Decreto Ley 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica (modificado por la disposición adicional segunda de la Ley 10/1996, de 18 de diciembre). Se regulan los préstamos participativos, con el propósito de adaptar su utilización a las nuevas necesidades.



A pesar de que el préstamo participativo se regula como una operación de préstamo, sus singulares características legales y financieras lo convierten en una figura híbrida entre los recursos propios y los recursos ajenos, que presenta las siguientes características básicas:

- *Consideración de fondos propios a los efectos de la legislación mercantil:* tan sólo a efectos de reducción de capital social o liquidación de la sociedad como consecuencia de pérdidas, los préstamos participativos serán considerados patrimonio contable. Este hecho supone una ventaja para el prestatario, ya que en caso que se produzca una situación empresarial desfavorable, el préstamo participativo atrasará el momento del reconocimiento de la quiebra, y, por lo tanto, permitirá remontar las pérdidas al dilatar la vida de la empresa.
- *Consideración de deuda subordinada:* en orden a la prelación de créditos se situarán por detrás de los acreedores comunes. En este caso el préstamo participativo tiene la consideración contable de pasivo exigible.
- *Tipos de interés:* se componen de una parte fija y de una parte variable.
 - Parte fija: es una parte independiente de la actividad empresarial que pueden acordar las partes (referenciada a euríbor más diferencial).
 - Parte variable: la entidad prestamista percibirá un interés variable que se determinará en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria. El criterio para determinar dicha evolución podrá ser: el beneficio neto, el volumen de negocio, el patrimonio total o cualquier otro que libremente acuerden las partes contratantes. Normalmente, el interés variable suele tener un límite máximo con el fin de evitar abusos en los periodos de bonanza.



- *Intereses deducibles*: una característica importante de este tipo de préstamo recae en el hecho de que la totalidad de los intereses devengados, tanto de la parte fija como de la parte variable, se consideran partida deducible a efectos de la base imponible del Impuesto de Sociedades.



- *Amortización anticipada*: en caso de que se considere realizar una amortización anticipada del préstamo, habrá un incremento de los fondos propios en la misma cuantía que la amortización anticipada. El aumento de los fondos propios será por aportaciones dinerarias, pero en ningún caso para revalorizaciones de activos o ampliaciones de capital con cargo a reservas, ya que en ambos casos sólo se estaría realizando una reclasificación contable sin aportación de fondos. Este tipo de amortización conllevará una penalización por cancelación anticipada expresada con un porcentaje, según estipule el contrato.

En la actualidad, los préstamos participativos son concedidos por entidades vinculadas a la Administración (de capital público o mixto) y por sociedades de capital riesgo. A continuación destacamos los préstamos participativos concedidos por las siguientes entidades públicas:

- ENISA: con líneas específicas para empresas en fase inicial y en fase de crecimiento.
- ICO: línea empresas y emprendedores.

a.1 ENISA.

<http://www.enisa.es>

ENISA (Empresa Nacional de Innovación) es una empresa pública dependiente del Ministerio de Industria, Energía y Turismo, a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, que participa activamente en la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores.

A través del préstamo participativo, proporciona recursos a largo plazo sin interferir en la gestión de la empresa. Su característica esencial es que ofrece financiación sin necesidad de aval, emprendedores y pymes no responden con más garantías que la viabilidad de su proyecto empresarial.

Estructura sus líneas de ayuda, según el ciclo de vida en el que se encuentran las empresas.

ENISA Jóvenes Emprendedores:

Tiene como objetivo estimular la creación de empresas promovidas por jóvenes empresarios, facilitando el acceso a una financiación preferente con la única garantía de su proyecto empresarial. Su característica esencial respecto a otras fórmulas de financiación, es que no necesitan aval.

Requisitos para acceder a la línea.

- Ser pyme con forma societaria, constituida, como máximo, en los 24 meses anteriores a la solicitud.

Lección 10. Búsqueda de financiación.

- Modelo de negocio innovador/novedoso.
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario o financiero.
- Edad máxima de quienes ostenten la mayoría del capital no superior a 40 años.
- Se financiará adquisición de activos fijos y circulante necesario para la actividad.
- Aportaciones de socios por importe del 15/30%, como mínimo, de la cuantía del préstamo solicitado a ENISA.
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial.
- Cuentas depositadas en Registro Mercantil.

Condiciones del préstamo participativo.

- Importe del préstamo:
 - Mínimo: 25.000 €
 - Máximo: 75.000 €
- Para la determinación del importe se valorará, entre otros factores, la cuantía de las aportaciones de los socios.
- Interés mínimo: Euribor + un % de diferencial a determinar.
 - Interés variable máximo: hasta un % adicional a determinar, en función de la rentabilidad financiera de la empresa.
 - Comisión apertura: 0,5%
 - Vencimiento: máximo 4 años, incluido el periodo de carencia.
 - Carencia: máximo 1 año.
 - Comisión amortización anticipada: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.
 - Comisión de vencimiento anticipado por cambio en el accionariado: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.
 - Amortización mensual de intereses y principal.
 - Sin garantías.

Tramitación.

A fecha de 29 de marzo, las condiciones definitivas están pendientes de aprobación. No obstante, ya es posible tramitar las solicitudes para 2013 a través de ENISA directamente o bien a través de sus socios colaboradores, entre otros Asociación Española de Business Angels, AEBAN, Agencias de desarrollo regional, miembros del Foro ADR, CEEI's, miembros de ANCES, PIMEC, Voluntariado Senior de Asesoramiento Empresarial, SECOT, etc.

ENISA Emprendedores.

Su objeto es apoyar financieramente a las pymes promovidas por emprendedores, para acometer las inversiones necesarias en sus primeras fases de vida y llevar a cabo su proyecto empresarial. La característica esencial respecto a la línea anterior es, que los emprendedores que pueden solicitarla, no tienen el límite de edad.

Requisitos para acceder a la línea.

- Ser pyme con forma societaria, constituida, como máximo, en los 24 meses anteriores a la solicitud.
- Modelo de negocio innovador/novedoso.
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario o financiero.
- Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.
- Nivel de Fondos Propios igual a la cuantía del préstamo solicitado a ENISA, como mínimo.
- Estructura financiera equilibrada.
- Profesionalidad en la gestión.
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial.
- Cuentas depositadas en el Registro Mercantil.



Condiciones del préstamo participativo.

- Importe del préstamo:
 - Mínimo: 25.000 €
 - Máximo: 300.000 €
- Para la determinación del importe se valorará, entre otros factores, el nivel de fondos propios y la estructura financiera de la empresa.
- Interés mínimo: Euribor + un % de diferencial a determinar.
 - Interés variable máximo: hasta un % adicional a determinar, en función de la rentabilidad financiera de la empresa.
 - Comisión apertura: 0,5%
 - Vencimiento: máximo 6 años, incluido el periodo de carencia.
 - Carencia de principal: máximo 2 años.
 - Comisión amortización anticipada: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.
 - Comisión de vencimiento anticipado por cambio en el accionariado: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.
 - Amortización trimestral de intereses y principal.
 - Sin garantías.

Tramitación.

A fecha de 29 de marzo, las condiciones definitivas están pendientes de aprobación. No obstante, ya es posible tramitar las solicitudes para 2013 a través de ENISA directamente o bien a través de sus socios colaboradores.

Para empresas en fase de crecimiento, destacamos las siguientes:

ENISA Tecnología

Dirigida a financiar proyectos cuyo resultado suponga: avances tecnológicos, obtención de nuevos productos, procesos o servicios o la mejora sustancial de los ya existentes, en sectores como biotecnología, TIC, nuevos materiales...

Condiciones para acceder a la línea.

- Ser pyme con forma societaria.
- Modelo de negocio innovador/novedoso.
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario o financiero.
- Estructura financiera equilibrada.
- Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.
- Profesionalidad en la gestión.
- Nivel de Fondos Propios, como mínimo, igual a la cuantía del préstamo solicitado a ENISA.
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial.
- Cuentas depositadas en el Registro Mercantil para solicitudes de hasta 300.000 €, y estados financieros auditados externamente para solicitudes por importes superiores.

Características del préstamo participativo.

- Importe del préstamo:
 - Mínimo: 75.000 €
 - Máximo: 1.500.000 €

Para la determinación del importe se valorará, entre otros factores, el nivel de fondos propios y la estructura financiera de la empresa.



Lección 10. Búsqueda de financiación.

- Interés mínimo: Euribor + un % de diferencial a determinar.
- Interés variable máximo: hasta un % adicional a determinar en función de la rentabilidad financiera de la empresa.
- Comisión apertura: 0,5%
- Vencimiento: máximo 7 años, incluido periodo de carencia.
- Carencia: máximo 5 años.
- Comisión amortización anticipada: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.
- Comisión de vencimiento anticipado por cambio en el accionariado: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.
- Amortización trimestral de intereses y principal.
- Sin garantías.

Tramitación.

A fecha de 29 de marzo, las condiciones definitivas están pendientes de aprobación. No obstante, ya es posible tramitar las solicitudes para 2013 a través de ENISA directamente o bien a través de sus socios colaboradores.

ENISA Competitividad

Dirigida a financiar proyectos basados en modelos de negocios viables, rentables y contrastados, enfocados a:

- La mejora competitiva de sistemas productivos y/o cambio de modelo productivo.
- La expansión mediante ampliación de la capacidad productiva, aumento de gama de productos/servicios, diversificación de mercados...

Condiciones.

- Ser pyme con forma societaria.
- Modelo de negocio innovador/novedoso, con claras ventajas competitivas.
- No estar enmarcado en el sector inmobiliario o financiero.
- Estructura financiera equilibrada.
- Cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al proyecto empresarial.
- Nivel de Fondos Propios como mínimo igual a la cuantía del préstamo solicitado a ENISA.
- Profesionalidad en la gestión.
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial.
- Cuentas depositadas en el Registro Mercantil para solicitudes de hasta 300.000 € y estados financieros auditados externamente para solicitudes por importes superiores.

Características del préstamo participativo.

- Importe del préstamo:
 - Mínimo: 75.000 €
 - Máximo: 1.500.000 €

Para la determinación del importe se valorarán, entre otros factores, el nivel de fondos propios y la estructura financiera de la empresa.

- Interés mínimo: Euribor + un % de diferencial a determinar.
- Interés variable máximo: hasta un % adicional a determinar en función de la rentabilidad financiera de la empresa.
- Comisión apertura: 0,5%.
- Vencimiento: máximo 9 años, incluido periodo de carencia.
- Carencia: máximo 7 años.
- Comisión amortización anticipada: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.



Lección 10. Búsqueda de financiación.

- Comisión de vencimiento anticipado por cambio en el accionariado: interés variable máximo multiplicado por el número de años pendientes hasta el vencimiento previsto.
- Amortización trimestral de intereses y principal.
- Sin garantías.

Tramitación.

A fecha de 29 de marzo, las condiciones definitivas están pendientes de aprobación. No obstante, ya es posible tramitar las solicitudes para 2013 a través de ENISA directamente o bien a través de sus socios colaboradores.

a.2 ICO.

<http://www.ico.es>

Línea Empresas y Emprendedores.

El Instituto de Crédito Oficial es una entidad pública empresarial adscrita al Ministerio de Economía y Competitividad a través de la Secretaría de Estado de Economía que tiene consideración de Agencia Financiera del Estado.

Las líneas ICO son líneas de financiación en las que el ICO actúa a través de las Entidades de Crédito (Bancos y Cajas):

Por una parte, el ICO establece la dotación económica total y las principales características y condiciones financieras de las diferentes líneas de financiación.

Por otra, son las Entidades de Crédito quienes asumen el riesgo de impago, se encargan del análisis y viabilidad de la operación, determinan las garantías a exigir, y deciden sobre la concesión o no de la financiación.

Una vez aprobada la operación, dichas entidades formalizan los correspondientes contratos con sus clientes con los fondos que, en el momento de la formalización de la operación, le son entregados por el ICO.

Las entidades de crédito responden en todo caso frente al ICO de la devolución de la financiación otorgada por éste, al igual que el cliente final responde frente a la entidad, del cumplimiento de las obligaciones establecidas en la operación formalizada.

Principales condiciones de las líneas.

- Beneficiarios: orientada a autónomos y empresas que realicen inversiones productivas en el territorio nacional y/o necesiten cubrir sus necesidades de liquidez.
- Importe: hasta un máximo de 10 millones de euros por cliente y año, en una o varias operaciones.
- Modalidad: Préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.
- Conceptos financiables: los préstamos podrán destinarse a financiar:
 - Liquidez: las necesidades de circulante, tales como gastos corrientes, nóminas, pagos a proveedores, compra de mercancía, etc.
 - Inversiones productivas dentro del territorio nacional:
 - Activos fijos productivos nuevos o de segunda mano.
 - Vehículos turismos, cuyo importe no supere los 30.000 euros más IVA. Los vehículos industriales podrán financiarse en un 100%.
 - Adquisición de empresas



- Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA) o Impuesto General Indirecto Canario (IGIC)
- Gastos de circulante con el límite del 50% de la financiación obtenida para esta modalidad de inversión.
- Tipo de interés: el cliente puede elegir entre tipo de interés fijo o variable:
 - Para operaciones a plazo igual a 1 año : tipo de interés Fijo o Variable (EURIBOR 6 meses), más diferencial, más hasta un margen del 2,00%
 - Para operaciones a un plazo superior a 1 año: tipo de interés Fijo o Variable (EURIBOR 6 meses), más diferencial, más hasta un margen del 2,30%
 - El tipo de interés para el cliente (TAE) se publica quincenalmente para todos los plazos y modalidades.
- Amortización y carencia: Dependiendo del concepto financiable, el cliente puede escoger entre las siguientes posibilidades:
 - Liquidez 100%.
 - 1 año con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
 - 2 años con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
 - 3 años con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
 - Inversión.
 - 1 año con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
 - 2 años con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
 - 3 años con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
 - 5 años con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
 - 7 años con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.

- 10 años con 0 ó 1 año de carencia para el pago del principal.
- 12 años con 0 ó 2 años de carencia para el pago del principal.
- 15 años con 0 ó 2 años de carencia para el pago del principal.
- 20 años con 0 ó 2 años de carencia para el pago del principal.

Para aquellos préstamos que contengan inversión y liquidez, se podrá elegir cualquiera de los plazos de amortización establecidos para inversión.

- Comisiones: las entidades no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de: comisión de apertura, de estudio o de disponibilidad.
- Garantías: a determinar por la entidad financiera con la que se tramite la operación.
- Vigencia: la línea ICO-Empresas y Emprendedores 2013 está vigente hasta el 16 de diciembre de 2013 o hasta que se agoten los fondos.

b. Ayudas y subvenciones.

Los emprendedores disponen de diferentes líneas de ayudas y subvenciones que las Administraciones públicas ponen a su disposición para llegar a los sectores que precisan capital para hacer realidad sus iniciativas, además de ser un camino para contribuir a favorecer la productividad y expansión empresarial dentro de su territorio.

Estas ayudas son ofrecidas desde organismos públicos de ámbito local, regional, nacional o europeo, y cada programa de ayuda dispone de unas bases que regulan tanto el tipo de actividad subvencionable, las características que debe reunir el beneficiario, el tipo de ayuda, los documentos que se deben entregar para solicitar la ayuda, los plazos...



Lección 10. Búsqueda de financiación.

Las Ayudas engloban cualquier aportación en efectivo, bienes o servicios concedidos para la actividad empresarial, con o sin devolución por parte del empresario.

Las Subvenciones, reguladas por la Ley 38/2003, de 17 de noviembre, General de Subvenciones, son ayudas a fondo perdido y pueden ser de dos tipos: al capital (financian inversiones) o a la explotación (financian gasto corriente de la empresa). Son concedidas por las Administraciones Públicas (local, regional, estatal o comunitaria) y las más extendidas son:

- Subvención a fondo perdido, sin obligación de la devolución. La Administración pública aporta en concepto de ayuda, un porcentaje de la cuantía total del gasto realizado en la ejecución de un proyecto. Este tipo de subvenciones son, sin lugar a dudas, la vía de financiación más atractiva para los emprendedores que quieren crear una empresa, ya que por su naturaleza no sólo no llevan asociado un coste financiero, sino que no tienen que ser devueltos ni a corto ni a largo plazo.



Pero a pesar de este optimismo, en la evaluación de la viabilidad de un proyecto empresarial estas subvenciones deben tener un papel residual, puesto que el hecho de que sean otorgadas es discrecional por parte de

la Administración y están sujetas a la existencia de disponibilidad presupuestaria, y en muchos casos, pese a que la subvención sea otorgada su cobro se produce con un retraso considerable, lo que puede conllevar graves problemas de tesorería si se prevé disponer de ese dinero. Por lo tanto, cuando se habla de subvenciones recomendamos ser extremadamente prudente.

Además en la actualidad esta modalidad ha sufrido una disminución muy importante por los recortes presupuestarios severos que sufren las distintas administraciones.



- Bonificación de los tipos de interés de un préstamo concedido por entidades financieras. La Administración subvenciona una parte del interés que la empresa debe pagar en concepto de préstamo a una entidad financiera, aportación que varía en función de la convocatoria de cada temporada. La colaboración se presta por periodos justificados y a posteriori del pago en el banco.
- Concesión directa de préstamos a bajo interés. Algunas entidades públicas conceden ayudas para la realización de proyectos en condiciones especiales para emprendedores. Por lo general, se trata de préstamos sin intereses o a bajo interés.

- Participación temporal en el capital de la empresa y reinvertiendo los beneficios generados. Se trata de los préstamos participativos, donde el préstamo se convierte en participación accionarial en la empresa. Pasado un periodo de tiempo, entre 3 y 5 años, la Administración deja su participación y se le devuelve el capital aportado. Este tipo de ayuda está relacionada con proyectos de mejora tecnológica, incorporación de I+D+I y de mejora de productividad en la empresa.

A continuación señalaremos las principales ayudas que pueden solicitar las empresas (y/o de base tecnológica) tanto en el momento inicial de creación como en etapas posteriores, para hacer frente a las necesidades de externalización, adquisición de equipos, contratación de personal cualificado... etc, con el objetivo de impulsarlas y hacerlas más competitivas.

b.1 CDTI.

<http://www.cdti.es>

Ayudas Neotec.

Tienen como objetivo el apoyo a la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica en España.

Entendiendo como empresa de base tecnológica (EBT) la empresa cuya actividad se centra en la explotación de productos o servicios que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora. Las EBT basan su estrategia de negocio o actividad en el dominio intensivo del conocimiento científico y técnico.

El aspecto más relevante en las propuestas presentadas a esta línea es la estrategia de

negocio basada en el desarrollo de tecnología (la tecnología debe ser el factor competitivo de diferenciación de la empresa), basándose en la creación de líneas de I+D propias. No se adecúan las empresas cuyo modelo de negocio se base primordialmente en servicios a terceros, sin desarrollo de tecnología propia.

Principales condiciones que se establecen para acceder a la ayuda:

- Sólo se financiarán proyectos presentados por empresas de tamaño o categoría “pequeña empresa”, por lo que no se financiarán por ésta línea nuevas empresas participadas por otras, independientemente de su tamaño, en un porcentaje igual o superior al 25%. El objetivo de estos instrumentos es apoyar a emprendedores noveles, no apoyar la diversificación de otras empresas existentes independientemente del tamaño, o la diversificación de empresarios establecidos. Por ello se analizará con detalle la estructura accionarial de la nueva empresa.
- La empresa que solicite ayuda deberá tener menos de 4 años de antigüedad en el momento de la solicitud. El estudio, la evaluación y la aprobación de la propuesta por parte de CDTI pueden realizarse superados los 4 años de vida de la empresa, pero la antigüedad de la empresa no podrá superar los seis años en el momento de la concesión.
- Con carácter general, la participación accionarial de los emprendedores o promotores de la empresa deberá superar el 50%.
- El CDTI financia un plan de empresa, no un sólo proyecto de I+D. Por tanto, se deben presentar todas las líneas de actividad que la em-



presa tenga previsto acometer en los 5 años contemplados. No obstante, los gastos asociados a las actividades de I+D deberán ser la mayor parte del presupuesto del proyecto presentado.



- Las empresas asumirán con fondos propios al menos el 30% del presupuesto-plan de empresa que presenten. Para ello, si es necesario, los socios se comprometerán a realizar las oportunas ampliaciones de capital con aportaciones dinerarias.
- Las nuevas EBT que soliciten la ayuda deberán presentar un plan de empresa a 5 años, de los cuales CDTI podrá financiar como máximo los dos primeros desde la fecha de solicitud de la ayuda. El presupuesto financiable mínimo deberá estar en torno a los 175.000 €, incluyendo como costes elegibles: inversiones en activos fijos, gastos de personal, materiales, colaboraciones externas, gastos de salida al Mercado Alternativo Bursátil y otros costes. En ningún caso se financian gastos e inversiones anteriores a la solicitud.
- La modalidad de ayuda será un préstamo a tipo de interés fijo de Euribor a un año + 0,1. La empresa devolverá la ayuda según vaya

generando cash-flow positivo. En cualquier caso, a partir del octavo año y hasta el año decimoquinto, se obligará a la empresa a amortizar una cantidad que al menos garantice al CDTI un recobro anual del 12,5% de la cantidad dispuesta por la empresa.

- La cuantía de la ayuda podrá ascender hasta un 70 % de los gastos aceptados del plan de negocio presentado, con un importe máximo de 250.000€.
- Se anticipa a la empresa, a la firma del contrato que regula la ayuda NEOTEC, el 40%, el 50% o 60% de la ayuda aprobada, en función de las características del plan de negocio presentado. El resto se entregará a la finalización y justificación técnica y económica de las actividades del plan de empresa aprobado.

Proyectos de Investigación y Desarrollo.

Línea de financiación de la innovación para proyectos empresariales de carácter aplicado para la creación y mejora significativa de un proceso productivo, producto o servicio presentados por una única empresa o por una agrupación empresarial. Dichos proyectos pueden comprender tanto actividades de investigación industrial como de desarrollo experimental.

Se distinguen 3 categorías de proyectos:

1.- Proyectos de I+D Individuales:

- Beneficiarios: empresas.
- Duración del proyecto: de 12 a 36 meses.
- Presupuesto del proyecto: mínimo elegible de 175.000 €.

2.- Proyectos de I+D en Cooperación Nacional:

- Beneficiarios: Se requiere la formalización de una Agrupación de Interés Económico (AIE) o consorcio regido por un acuerdo privado de colaboración, constituidos por, como mínimo, dos empresas autónomas. En proyectos de menos de 3 M€ el número máximo de empresas participantes será de 6 y por encima de este presupuesto podrán participar hasta 10 empresas.
- Duración del proyecto: puede ser de 12 a 36 meses.
- Presupuesto del proyecto: El presupuesto mínimo financiable será en torno a 500.000 €, con un presupuesto mínimo por empresa de 175.000 €. El reparto de la participación de cada empresa (o grupo de empresas vinculadas o asociadas) deberá ser equilibrado, no superando en ningún caso la participación de una única empresa el 65% del presupuesto total del proyecto.



3.- Proyectos de Cooperación Tecnológica Internacional:

Los proyectos de cooperación tecnológica internacional tanto a nivel multilateral (EUREKA

e IBEROEKA), como bilateral, son proyectos de I+D promovidos por consorcios internacionales que permiten a las empresas españolas reforzar sus capacidades tecnológicas, ampliando al mismo tiempo el impacto de sus productos, procesos y servicios en los mercados globales.

- Beneficiarios: empresas a título individual o bien una AIE o un consorcio constituidos por, como mínimo, dos empresas autónomas.
- Duración del proyecto: la duración de estos proyectos podrá ser de 12 a 36 meses.
- Presupuesto del proyecto: mínimo financiable es de 175.000 €. En el caso de proyectos desarrollados por un consorcio o AIE el presupuesto mínimo del proyecto será del orden de 500.000 €.

Principales condiciones de esta ayuda:

- Sólo se pueden financiar proyectos que no hayan comenzado con anterioridad a la fecha de entrada de la solicitud. Con anterioridad a esta fecha sólo se podrán haber realizado estudios de viabilidad.
- La modalidad de ayuda al proyecto es una ayuda parcialmente reembolsable, con una cobertura financiera hasta el 75% del presupuesto total aprobado, pudiendo alcanzar hasta el 85% con carácter excepcional. Esta ayuda puede contar con un tramo no reembolsable (TNR) que dependerá de las características del proyecto y del beneficiario (condicionado a la disponibilidad de fondos).
- El tramo reembolsable (TR) tiene un plazo de 10 años, contados a partir del centro de gravedad del proyecto, que se calcula en función

de la duración del proyecto y el importe de los hitos presupuestarios. El primer reembolso se realiza 3 años después del centro de gravedad del proyecto, con un mínimo de 2 años desde su fecha de finalización. Este TR tendrá un tipo de interés fijo igual a Euribor a un año + 0,1%.

- En proyectos cofinanciados por el Fondo Tecnológico (Fondo FEDER), el CDTI puede conceder anticipos del 75 % de la ayuda comprometida, si bien estos anticipos han de ir avalados por una entidad bancaria con solvencia suficiente a juicio del CDTI o por un aval del Instituto de Crédito Oficial (ICO). Para los proyectos de I+D no cofinanciados por el Fondo Tecnológico, la empresa podrá optar a un anticipo del 25 % de la ayuda concedida con un límite de hasta 300.000 €, sin exigencia de una garantía adicional.
- Establece medidas extraordinarias de exención de garantías a las pymes hasta un importe máximo de 250.000 euros por empresa y conjunto de empresas vinculadas o asociadas, condicionado al análisis financiero de la entidad.
- Solicitud: Se puede presentar todo el año a través de la aplicación telemática.

Programa INNTERNACIONALIZA

Las ayudas a proyectos de Internacionalización de los Resultados de la I+D (INNTERNACIONALIZA) tienen por objeto potenciar la explotación internacional de los resultados de las actividades de I+D realizadas por las empresas españolas.

El objetivo es apoyar a las pymes españolas en la superación de las barreras inherentes a un proceso de internacionalización de tecnología propia en los mercados exteriores.

Financia las actuaciones derivadas de un plan estructurado de internacionalización, pudiendo incluir actividades de transferencia de tecnología, adaptación de la tecnología desarrollada a los requerimientos de mercados internacionales y promoción.

Principales características de la ayuda:

- Beneficiarios: cualquier pyme española que quiera internacionalizar su tecnología. Dicha tecnología puede haber sido desarrollada por la empresa en un proyecto CDTI anterior, en un proyecto financiado por otra Administración o en un proyecto llevado a cabo con los recursos propios de la empresa.
- Conceptos financiables:
 1. Internacionalización de la Propiedad Industrial.
 2. Servicios de asesoramiento y apoyo a la innovación.
- Presupuesto financiable mínimo de 75.000€.
- Ayuda parcialmente reembolsable con una cobertura financiera de hasta el 75 % del presupuesto aprobado con un tramo no reembolsable del 5% (tramo no reembolsable sujeto a disponibilidad de fondos).
- El tramo reembolsable, a tipo de interés fijo del Euribor a un año + 0,1%.
- Plazo de amortización de 10 años, con un periodo de carencia de 3 años.



b.2 Ministerio de Economía y Competitividad.

<http://www.idi.mineco.gob.es>

Subprograma de Ayudas a Entidades instaladas en Parques Científicos y Tecnológicos INNPLANTA.

La Línea Instrumental de Actuación de infraestructuras científicas y tecnológicas del Ministerio de Economía y Competitividad tiene como uno de sus objetivos apoyar las actividades relacionadas con el equipamiento científico-tecnológico, con el fin de contribuir al desarrollo científico y tecnológico en las Comunidades Autónomas y así favorecer la cohesión regional.

El objetivo específico de esta convocatoria es apoyar la realización de proyectos que se dirijan a adquirir equipamiento científico-técnico, que posteriormente se utilizará para actividades de I+D+i y de transferencia de resultados en las entidades instaladas en los parques científicos y tecnológicos. Después de varios años de concesión de ayudas dentro de este Subprograma, se ha entrado en un ciclo en el que se hace necesario impulsar la inversión en equipamiento frente a las infraestructuras.

Principales requisitos de la última convocatoria, establecidos por la Orden ECC/1292 /2012, de 12 de junio:

- Son beneficiarios las empresas, centros privados de investigación y desarrollo universitarios, otros centros privados de investigación y desarrollo sin ánimo de lucro (entendidos como toda entidad privada con personalidad jurídica propia y sin ánimo de lucro, con capacidad y actividad demostradas en proyectos de investigación científica y desarrollo tecnológico),

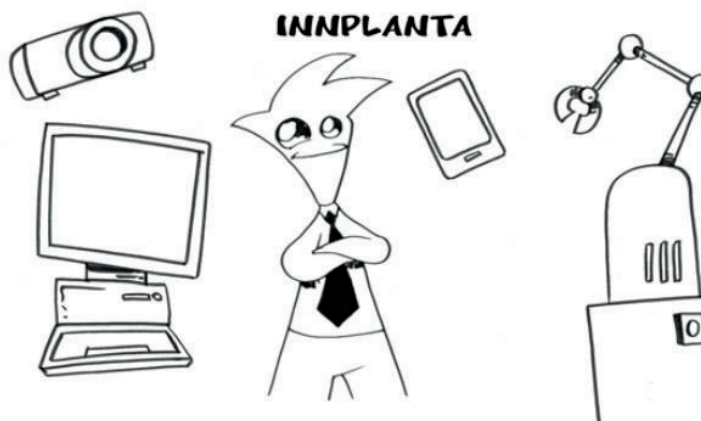
centros tecnológicos y centros de apoyo a la innovación tecnológica sin ánimo de lucro, Entidades de derecho público (entendidas como las previstas en el artículo 2 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común), otros centros públicos de investigación y desarrollo, (entre los que se encuentran los organismos públicos con capacidad para realizar I+D, no regulados por la Ley 14/2011, de 1 de junio, de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación o regulados en disposiciones similares de las Comunidades Autónomas) así como las entidades promotoras de los parques también podrán obtener la condición de beneficiario, cuando realicen los proyectos objeto de las ayudas previstas en esta convocatoria.

- Siempre que estén instaladas en un parque científico y tecnológico existente en el momento de la convocatoria.
- Gastos subvencionables: adquisición de equipamiento científico y/o técnico. Se financiará también su instalación siempre que sea estrictamente necesaria para la puesta en funcionamiento del equipamiento científico/técnico.
- Las ayudas revestirán la forma de préstamo o de anticipo reembolsable (sólo para aquellas entidades pertenecientes al sector público que cuenten con garantía pública) con cargo al Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).
- Las empresas pertenecientes al sector privado sólo pueden obtener ayuda en forma de préstamo, con las siguientes características:
 - El plazo máximo de amortización será de 8 años, de los cuales, los 3 primeros años serán el plazo máximo de carencia.



Lección 10. Búsqueda de financiación.

- El tipo de interés de aplicación será del 1,481 por ciento anual.
- La cuantía máxima del préstamo podrá ser de hasta el 75% de los gastos subvencionables.
- Se cofinancia por el FEDER el importe de los intereses que habrían tenido que pagarse en condiciones normales de mercado (subvención bruta equivalente).
- Financiación: la cuantía máxima destinada a financiar esta convocatoria es de 150.000.000 euros (ejercicios 2012 - 2014).
- Procedimiento de concesión de ayudas: se tramita en régimen de concurrencia competitiva.



Subprograma INNCORPORA

El Programa Inncorpora del Ministerio de Economía y Competitividad tiene tres líneas que fomentan la incorporación de doctores y tecnólogos en empresas, asociaciones empresariales y parques científicos y tecnológicos, centros tecnológicos y centros de apoyo a la investigación.

Subprograma Torres Quevedo (PTQ)

Permite la contratación de doctores para la realización de proyectos concretos de: desarrollo experimental, investigación industrial o estudios de viabilidad técnica previos. Incluye formación.

Principales condiciones de la ayuda:

- Beneficiarios: las empresas (incluidas spin-off y las jóvenes empresas innovadoras, JEIs), centros tecnológicos, centros de apoyo a la innovación tecnológica, asociaciones empresariales y parques científicos y tecnológicos.
- La duración mínima de las ayudas es de 12 meses y máxima de 36.
- La duración del contrato suscrito entre la entidad beneficiaria y el tecnólogo deberá ser de un mínimo de un año.
- Las ayudas son en forma de subvención, con intensidades entre el 25 y el 80 %. Se abonan por anualidades con carácter anticipado y sin necesidad de presentar garantías.

Línea INNCORPORA - Titulados Universitarios

Objetivo: la contratación de tecnólogos titulados universitarios para la realización de proyectos concretos de desarrollo experimental, investigación industrial o estudios de viabilidad técnica previos. Incluye formación.

Principales características de la ayuda:

- Beneficiarios: empresas (incluidas spin-off y JEIs), centros tecnológicos, centros de apoyo a la innovación tecnológica, asociaciones empresariales y parques científicos y tecnológicos.

- Duración: mínima de 12 meses y máxima de 36. La duración del contrato suscrito entre la entidad beneficiaria y el tecnólogo deberá ser de un mínimo de un año.



- Ayudas en forma de préstamos con interés 0 % a devolver en un máximo de 6 años, con carencia de hasta 2 años. Pueden llegar a cubrir el 100 % del coste financiable.
- La subvención de la formación incluye los gastos de desplazamiento y estancia fuera del lugar de trabajo con motivo del Máster en Innovación impartido por la EOI, de 40 horas sobre un total de 265. En la formación se cubren temas como subvenciones, patentes, calidad, productos y nuevos sectores, y otras materias relacionadas con los proyectos de I+D de los tecnólogos participantes.

Principales características de la ayuda:

- Beneficiarios: empresas, centros tecnológicos, centros de apoyo a la innovación tecnológica, asociaciones empresariales y los parques científicos y tecnológicos.

- De carácter plurianual, están destinadas a sufragar los siguientes costes:

- Los gastos de personal derivados de la contratación de los tecnólogos FPGS, para que realicen el proyecto I+D (Su cálculo comprenderá la retribución bruta más la cuota empresarial de la Seguridad Social).
- Los gastos de consultoría o servicios equivalentes destinados a la formación inicial relacionada con el proyecto de I+D que se desarrolle, que obligatoriamente tiene que realizar cada tecnólogo FPGS contratado, por el que se solicite ayuda en esa convocatoria, y los viajes, alojamiento y mantenimiento derivados de la asistencia a la parte presencial de la misma. Dicha formación, que será impartida por la EOI consistirá en unos estudios de una duración aproximada de 165 horas lectivas, (40h presenciales y el resto on line) que versarán sobre: subvenciones, patentes, calidad, productos y nuevos sectores, materias relacionadas con el proyecto de I+D que se desarrolle.

Subprograma INNPACTO

La convocatoria INNPACTO financia proyectos en cooperación público-privada entre organismos de investigación y empresas, para la realización de proyectos de I+D+i orientados hacia productos explotables basados en la demanda. Con estos proyectos se pretende crear empresas innovadoras, orientar la actividad de empresas ya existentes hacia la actividad innovadora, movilizar la inversión privada, generar empleo y mejorar la balanza tecnológica del país. Los proyectos objeto de ayuda en el subprograma INNPACTO serán proyectos de desarrollo experimental con las características descritas en



el artículo 14.1.c). de la Orden CIN/1559/2009, de 29 de mayo.

Principales características de la ayuda:

- Beneficiarios:
 - Empresas, incluyendo la pequeña y mediana empresa y las microempresas.
 - Centros tecnológicos con las características establecidas en la Orden de Bases.
 - Centros privados de investigación y desarrollo universitarios.
 - Otros Centros privados de investigación y desarrollo sin ánimo de lucro.
 - Organismos públicos de investigación a los que se les aplique la Ley 13/1986, de 14 de abril.
 - Las universidades públicas, sus departamentos e institutos universitarios, de acuerdo con lo previsto en la Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades.
 - Otros centros públicos de investigación y desarrollo, entre los que se encuentran los organismos públicos con capacidad para realizar I+D, no regulados en la Ley 13/1986, de 14 de abril o en disposiciones similares de las comunidades autónomas (fundaciones, hospitales públicos, consorcios etc.).
 - Agrupación o asociación de empresas.
 - Otras entidades de Derecho público de las reguladas en el artículo 2 de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Proce-

dimiento Administrativo Común, distintas de los centros públicos de I+D.

- Para empresas privadas, la ayuda es en forma de préstamo a tipo 1% de un máximo del 95 % del presupuesto, con un plazo máximo de amortización de 8 años y 2 años de carencia.
- Los préstamos requerirán aval en todos los casos, excepto cuando:
 - la cuantía anual por entidad beneficiaria sea inferior a 250.000€
- El pago se realizará de forma anticipada por anualidades.

Los proyectos presentados deberán cumplir los siguientes requisitos:

- Cuantía: el presupuesto mínimo del proyecto será de 500.000 euros.
- Duración: Las actuaciones deberán ser plurianuales, parte del proyecto deberá realizarse en el año 2012 y se deberá solicitar ayuda para el año 2012. Tendrán una duración mínima de 24 meses y máxima hasta el 31 de diciembre de 2015.
- Participación:
 - El representante de la agrupación de entidades que presente el proyecto deberá ser una empresa.
 - El proyecto deberá contar con la participación de un mínimo de dos entidades, siendo obligatoriamente una de ellas un organismo de investigación público o privado, entendiéndose por tales los expresados en el artículo 4.2 b) a La participación mínima por entidad será del 10% del presupuesto total del proyecto.

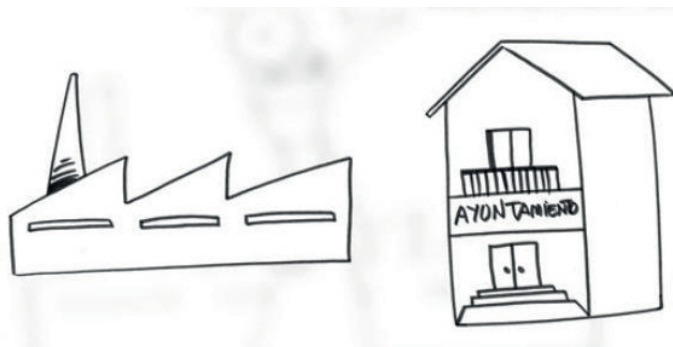


Lección 10. Búsqueda de financiación.

- La suma de los porcentajes de participación empresarial, entendiendo por tal la suma de la participación de las entidades referidas (agrupaciones o asociaciones de carácter empresarial), deberá ser superior al 60% del presupuesto global presentado, sin que ninguna entidad corra por sí sola con más del 70% de dicho presupuesto.
- Formalización: el proyecto no deberá comenzar antes de la fecha de presentación de la solicitud de ayuda y finalizará como máximo a 31 de diciembre de 2015. Las entidades beneficiarias podrán solicitar la prórroga del periodo de ejecución al órgano de concesión.
- Gastos subvencionables: sólo se consideran financiables aquellos gastos que estén directamente relacionados con el desarrollo del proyecto y que resulten estrictamente necesarios para su realización.
- El coste global de toda la actividad subcontratada del proyecto no podrá ser superior al 50% del presupuesto total presentado.
- Cuantía máxima destinada: de 851.700.000,00 euros, siendo 101.700.000,00 euros en subvención y 750.000.000,00 euros en préstamo y anticipo reembolsable con cargo al FEDER, distribuidos de la siguiente manera:
- Los préstamos sólo se concederán a entidades pertenecientes al sector privado, con plazo de amortización máximo de 8 años, 2 años de carencia y tipo de interés 1% anual.
- Sectores y acciones estratégicas: entre otros destacan aeroespacial, industria, biotecnología, energía y cambio climático, telecomunicaciones y sociedad de la información, nano-

ciencia y nanotecnología, nuevos materiales y nuevos procesos industriales.

- en el año 2012, 100.000.000,00 euros en préstamo.
- en el año 2013, 21.310.000,00 euros en subvención y 275.000.000,00 euros en préstamo y anticipo reembolsable con cargo al FEDER.
- en el año 2014, 35.000.000,00 euros en subvención y 275.000.000,00 euros en préstamo.
- en el año 2015, 45.390.000,00 euros en subvención y 100.000.000,00 euros en préstamo.



- Los préstamos sólo se concederán a entidades pertenecientes al sector privado, con plazo de amortización máximo de 8 años, 2 años de carencia y tipo de interés 1% anual.
- Sectores y acciones estratégicas: entre otros destacan aeroespacial, industria, biotecnología, energía y cambio climático, telecomunicaciones y sociedad de la información, nano-
- Última convocatoria: Orden ECC/1345/2012, de 20 de junio, por la que se aprueba la con-

vocatoria del año 2012, para la concesión de las ayudas correspondientes al Programa Nacional de Cooperación Público-Privada - subprograma INNPACTO, dentro de la línea instrumental de Articulación e Internacionalización del Sistema, en el marco del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011.

b.3 Ministerio de Industria, Energía y Turismo.

<http://www.minetur.gob.es>

Subprograma Avanza Competitividad (I+D+I)

Es una ayuda del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio dirigida a apoyar el desarrollo de la Sociedad de la Información y del Conocimiento. De acuerdo con el Plan Avanza2, las actuaciones del subprograma Avanza Competitividad (I+D+I) promueven la realización de proyectos y acciones de investigación, desarrollo e innovación para contribuir a la consecución de los siguientes objetivos:

- Dar respuesta a la Internet del futuro desarrollando el sector TIC.
- Desarrollar tecnologías TIC para el Bienestar Social.
- Fomentar la internacionalización del Sector TIC.

Principales características de las ayudas:

- Se destinan prioritariamente a proyectos de I+D+I en los siguientes ámbitos temáticos:
 - Internet del futuro.

- Sistemas y dispositivos: equipos, sistemas para la industria, sistemas de electrónica y dispositivos.
- Soluciones TIC en la empresa.
- Sistemas y herramientas relativas a comercio electrónico, gestión y factura electrónica y negocio electrónico destinados fundamentalmente a PYME.
- Certificaciones para PYME del sector TIC (Capability Maturity Model Integration CMMI, ISO/IEC 15504, UNE-ISO/IEC 20000-1:2007, UNE-ISO/IEC 27001:2007).
- Seguridad: seguridad de las personas y los entornos físicos, protección de consumidores y transacciones seguras.
- Salud y el bienestar social: sistemas y herramientas relativos a sistemas clínicos, e-asistencia, electromedicina, teleasistencia y telemonitorización, y sistemas y herramientas que faciliten la e-inclusión y bienestar de las personas.
- TIC Verdes: sólo para proyectos de investigación industrial y desarrollo experimental.
- Las microempresas sólo pueden participar en proyectos en cooperación (no individualmente), y las empresas sin ánimo de lucro, empresas públicas y organismos de investigación sólo pueden participar como subcontratados, no como beneficiarios directos de la ayuda.
- En su convocatoria 2012 financia proyectos de Desarrollo Experimental que pueden realizarse de forma individual o conjunta.



Lección 10. Búsqueda de financiación.

Las ayudas para la realización de proyectos y acciones podrán concederse bajo las modalidades de subvención, préstamo o ayuda combinada de préstamo y subvención. Las ayudas a proyectos tractores tendrán obligatoriamente la modalidad combinada de préstamo y de subvención.

Las ayudas que se concedan a las acciones de divulgación y promoción para la obtención de determinadas certificaciones por parte de empresas PYME del sector TIC tendrán la modalidad de subvención.

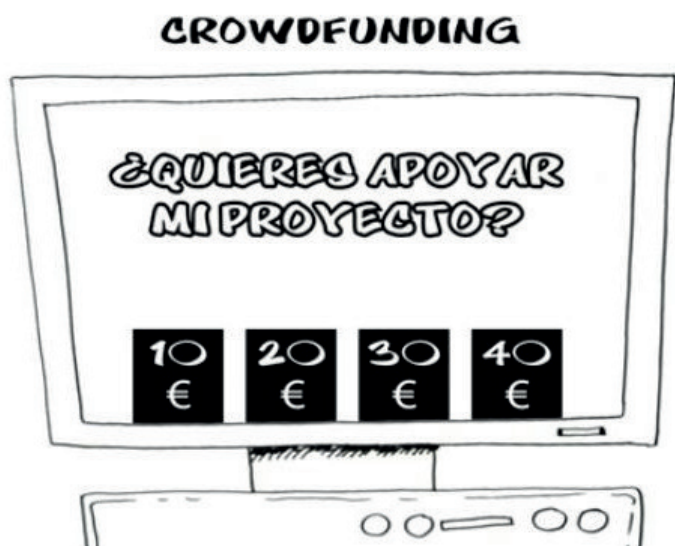
- Importe máximo del préstamo: Hasta el 100 por ciento del coste financiable de los proyectos o acciones. Los porcentajes máximos de subvención dependerán del tipo de proyecto y beneficiario.
- Plazo máximo de amortización de siete años, incluidos dos de carencia.
- El tipo de interés aplicable es el siguiente:
 - El 3,98% para los proyectos y acciones realizadas en zonas Competitividad y Empleo (Aragón, Baleares, Cantabria, Cataluña, la Rioja, Madrid, Navarra y País Vasco).
 - El 1,19% para los proyectos y acciones realizadas en zonas de Convergencia (Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura y Galicia), zonas de Phasing-in excepto Canarias (Castilla y León y Comunidad Valenciana) y zonas de Phasing-out (Asturias, Ceuta, Melilla y Murcia).
 - El 1,00% para los proyectos y acciones realizadas en Canarias.
- Los presupuestos varían según el tipo del proyecto así:
- Es posible subcontratar parte de la ejecución del proyecto siempre y cuando el coste de la subcontratación no supere el 50 por ciento del coste total del proyecto, salvo excepciones.
- Financiación: el presupuesto del programa es de 46.000.000 euros en subvención y 208.745.000 euros en préstamos.
 - Los proyectos de investigación industrial y de desarrollo experimental deberán tener un presupuesto mínimo de 300.000 euros.
 - Los proyectos tractores deberán tener un presupuesto mínimo de 2 millones de euros y un máximo de 15 millones de euros.
 - Los estudios de viabilidad técnica previos a investigación industrial o desarrollo experimental deberán tener un presupuesto máximo de 75.000 euros.
 - Las acciones de divulgación y promoción de este subprograma tendrán un presupuesto máximo de 150.000 euros, salvo las destinadas a la obtención de determinadas certificaciones por parte de empresas PYME del sector TIC.
 - Los proyectos de innovación en materia de procesos y de organización, tendrán un presupuesto mínimo de 200.000 euros.
- Es posible subcontratar parte de la ejecución del proyecto siempre y cuando el coste de la subcontratación no supere el 50 por ciento del coste total del proyecto, salvo excepciones.



- Financiación: el presupuesto del programa es de 46.000.000 euros en subvención y 208.745.000 euros en préstamos.
- Última convocatoria: resolución de 25 de marzo de 2011, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se efectúa la convocatoria 1/2011 para la concesión de ayudas del Plan Avanza2 para la realización de proyectos y acciones en el marco de la Acción Estratégica de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información dentro del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011.

c. Crowdfunding.

De las últimas opciones que están naciendo para dar respuesta a la necesidad de financiación para acometer nuevos proyectos, destaca el crowdfunding, la financiación colectiva o el micromecenazgo.



El crowdfunding se produce cuando varias personas de forma cooperativa forman una red utilizando normalmente Internet, para realizar

aportaciones (económicas o de otro tipo) con la intención de que un proyecto concreto promovido por una persona o colectivo salga adelante.

Es una forma directa de financiar proyectos con la suma de aportaciones individuales de muchas personas que, a cambio, reciben compensaciones exclusivas en forma de productos, servicios o experiencias.

No es una inversión pensada para obtener beneficios económicos, ya que los creadores conservan el 100% de todos los derechos y beneficios de sus obras. ¿Por qué participan entonces los mecenas? Actúan motivados por distintas razones:

- Para poder formar parte activa de las ideas que cambiarán el mundo.
- Para tener información de primer nivel sobre las nuevas tendencias en el mundo.
- Para formar parte de una red internacional de personas con la que tendrán intereses comunes.
- Para contribuir directamente al empleo, la innovación y el crecimiento.
- Para acceder a recompensas especiales, no monetarias.
- Para invertir en empresas Startup con un alto potencial de crecimiento.
- Para controlar directamente en los sectores en los que invierten, etc.

El proceso de crowdfunding comprende en general los siguientes pasos:

- El emprendedor se inscribe en la plataforma que elija como usuario registrado, con sus datos personales y explica quién es y qué ha hecho hasta el momento. A continuación explica detalladamente su proyecto, cuánto dinero necesitará y en qué lo va a utilizar, y qué niveles de aportación ha pensado establecer a cambio de qué recompensas. Por lo que es necesario tener bastante madura la idea antes de dar este paso.
- Una vez acabado este proceso, revisarán el proyecto bien de forma comunitaria o la propia web. Una vez aceptado, podrá comenzar a editar su página de proyecto, cuando la tenga preparada la publicará y comenzará el plazo (normalmente entre 40/120 días) de recaudación. El tiempo ejerce como un factor motivador en el que el proyecto se promociona lo máximo posible.
- Cada proyecto debe tener un objetivo de financiación, que es la previsión del dinero mínimo que necesita para llegar a realizarse. Es importante calcular un presupuesto que tenga en cuenta al menos el coste de realizar el proyecto así como el valor de las recompensas, los posibles gastos de envío, el porcentaje o comisión que suele cobrar la plataforma (algunas excepcionalmente son gratuitas) y las comisiones bancarias (por el pago a través de la plataforma).
- Hay que ser imaginativo con las recompensas para los mecenas: por ejemplo pactar una cita con ellos donde puedan hablar directamente con el equipo emprendedor, ver las instalaciones y/o participar en el proyecto.

En caso de tener mecenas internacionales es posible hacer reuniones a través de videoconferencias, agradecimientos personalizados, un making off, etc.

- Fin del plazo: si la financiación no llega a su totalidad el proyecto no se podrá realizar, por lo tanto el dinero no cambia de manos. En la actualidad no dejan de crecer las webs de crowdfunding y los proyectos financiados por ésta vía, algo que supone una nueva revolución en todos los sectores en los que nos movamos, desde proyectos creativos hasta solidarios, pasando por empresariales y de I+D+I.

La especialización es cada vez mayor, y se espera que en este año 2013, el crowdfunding crezca exponencialmente como opción de financiación.



Por último, destacamos algunas de las principales plataformas de crowdfunding para emprendedores y start-ups:

- Sociosinversores.es
- Thecrowdangel.com
- Partizipa.com
- Comproyecto.com
- Inverem.es
- Inproxect.com
- Emrendelandia (en fase beta).
- Arboribus.
- Nestarter.
- Ynversion.
- Bihoop.
- Nuuki.

CROWDFUNDING

