

UNIDAD DIDÁCTICA 7

LA FINANCIACIÓN

MÓDULO: EMPRESA E INICIATIVA
EMPRENDEDORA.

PROF: ROSA FLORES

CURSO: 2022-23

UNIDAD DIDÁCTICA 7.- LA FINANCIACIÓN.

1. LA INVERSIÓN Y LOS GASTOS INICIALES.

Una vez estudiados los costes, y antes de determinar cuánto dinero nos va a hacer falta y cómo lo vamos a conseguir, es preciso realizar un **Plan de Inversiones y Gastos Iniciales** para la puesta en marcha de nuestro proyecto empresarial.

No debemos confundir los conceptos de **inversión y gasto**.



⇒ Se trata de una **INVERSIÓN** cuando, de alguna manera, va a generar ingresos para la empresa en un futuro, y forma parte del activo (como ya veremos en la unidad 8).

A continuación señalaremos los diferentes TIPOS DE INVERSIONES que puede necesitar una empresa. Cada proyecto empresarial requerirá unas inversiones concretas:

- **Local:** La empresa deberá decidir si quiere comprarlo, en cuyo caso será una inversión, pues su duración será mayor de un año; o si va a alquilarlo, en cuyo caso será un pago de una alquiler y se tratará de un gasto mensual.
- **Instalaciones:** en el caso de que en el local hubiera que realizar alguna obra o instalación cuyo coste se pudiera separar claramente del valor del local. No es lo mismo un local vacío que instalaciones incorporadas.
- **Mobiliario:** las mesas, sillas, armarios, un mostrador de atención al público, lámparas de escritorio, etc.
- **Maquinaria:** toda la maquinaria que necesite la empresa para desarrolla su actividad y que sea comprada.
- **Herramientas y útiles:** las herramientas de trabajo que precise la empresa (que sean duraderas), y otros utensilios como por ejemplo una carretilla para transportar cajas.
- **Vehículos:** vehículos comerciales, camiones, furgonetas, etc.
- **Equipos informáticos:** los ordenadores, impresoras, fax, y demás hardware necesario para procesar la información.
- **Programas informáticos:** aquellos programas (software) que son comprados y cuya licencia sea superior al año.
- **Patentes y marcas:** si se registra una patente o una marca, se trata de un bien que la empresa posee y que tiene un valor.

⇒ En cambio, el **GASTO** no va a permitir que se generen ingresos a largo plazo, sino que permite la realización de la actividad pero supone una disminución del patrimonio de la empresa.

- **Gastos de constitución:** los gastos de constitución de la empresa varían en función de si se trataba de un empresario individual o una sociedad: notario, registro mercantil, gestoría, impuestos, etc.
- **Gastos de lanzamiento:** la publicidad inicial y los gastos de promoción del producto.
- **Alquiler de locales:** es uno de los gastos más importantes que tienen las nuevas empresas.
- **Sueldos y Seguridad Social:** en el caso de tener contratados trabajadores, así como la cuota de autónomos.
- **Suministros:** gastos de luz, agua, teléfono móvil, internet, etc.
- **Servicios profesionales:** la subcontratación de servicios como la gestoría, servicios de transporte, servicios de limpieza, etc.
- **Material de oficina:** todo el material necesario para la actividad administrativa: folios, bolígrafos, archivadores, carpetas, etc.
- **Stock mínimo a la venta:** en el caso de vender mercaderías o productos habrá que disponer de un stock mínimo.
- **Gastos financieros:** el pago de los intereses de un préstamo o de un crédito, así como la devolución de la parte de capital.

Por ejemplo, si la empresa tiene un capital inicial de 5.000€, y compramos un ordenador por 600€, el ordenador va a contribuir a generar ingresos a largo plazo porque lo necesitamos para nuestra actividad, y nuestro patrimonio no ha disminuido, ya que aunque hemos pagado por ese ordenador, al ser de nuestra propiedad, su valor forma parte de ese patrimonio. En cambio, si pago el alquiler del local de la empresa por valor de 500€, se considera gasto, ya que disminuye el patrimonio de la empresa por valor de 500€. Si compráramos el local, se consideraría inversión, ya que pasaría a formar parte de nuestro patrimonio.

2. PLAN DE FINANCIACIÓN.

El plan de financiación nos va a indicar cómo y de dónde vamos a sacar el dinero que necesitamos para financiar todas las inversiones que hemos planificado. Debemos determinar las fuentes de financiación de la empresa, es decir, qué recursos concretos vamos a utilizar, si nos conviene más un préstamo o un leasing, etc. y es lo que vamos a estudiar a continuación.

Las fuentes de financiación de la empresa son las vías que utiliza la empresa para obtener los recursos financieros necesarios que sufraguen su actividad.

Uno de los grandes objetivos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiación serán las vías que utilice la empresa para conseguir fondos. Para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesario unos recursos financieros. Otra de las finalidades de las fuentes de financiación será conseguir los fondos necesarios para lograr las inversiones más rentables para la empresa




¿Financiación externa o autofinanciación?

A la hora de buscar recursos para sufragar la actividad de la empresa, surge una gran pregunta: ¿Acudimos a fuentes de financiación ajenas o nos financiamos por nosotros mismos? La decisión que se tome condicionará el futuro de la empresa y su independencia.

Si optamos por la autofinanciación o financiación interna, recurriremos a los recursos propios. La empresa gozará de mayor independencia al no depender de capitales ajenos, sin embargo, sus inversiones serán mucho más limitadas. Por otra parte, la autofinanciación permitirá que la empresa evite pagar los intereses que generan las deudas con terceros. En el lado opuesto nos encontramos con la financiación externa.

2.1. TIPOS DE FUENTES DE FINANCIACIÓN.



CRITERIOS DE CLASIFICACIÓN DE LAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

<u>SEGÚN SU PROCEDENCIA</u>	<u>SEGÚN SU VENCIMIENTO</u>	<u>SEGÚN SU PROPIEDAD</u>
<ul style="list-style-type: none">• Fuentes de financiación internas.<ul style="list-style-type: none">◦ Beneficios no distribuidos.◦ Provisiones.◦ Amortizaciones.• Fuentes de financiación externas<ul style="list-style-type: none">◦ Aportaciones de capital de los socios.◦ Préstamos.◦ Crédito.◦ Leasing.◦ Factoring.◦ Crowdfunding.◦ Crowdlending.◦ Venture Capital.◦ Sociedad de Capital Riesgo.◦ Créditos estatales (ICO por ejemplo).◦ Capitalizar pagos públicos (pago único de la prestación del desempleo por ejemplo).◦ Subvenciones públicas.	<ul style="list-style-type: none">◦ A corto plazo: El plazo de devolución es inferior a un año. Como ejemplos se pueden citar el crédito bancario y la línea de descuento.◦ A largo plazo: El vencimiento será superior a un año. Entre este tipo de fuentes destacan el préstamo bancario, las ampliaciones de capital o las emisiones de obligaciones.	<ul style="list-style-type: none">◦ Financiación propia: Son los recursos financieros que son propiedad de la empresa, como sucede con el capital social y las reservas.◦ Financiación ajena: Son recursos externos que terminan por generar deudas para la empresa. Un claro ejemplo pueden constituirlo los préstamos bancarios.

2.2. FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS.

	APORTACIONES DE LOS SOCIOS <ul style="list-style-type: none">• Puede tratarse del desembolso inicial (capital inicial) que aportaron los socios cuando se constituyó la sociedad, o bien aportaciones posteriores atendiendo a necesidades específicas de funcionamiento de la empresa.
	RESERVAS <ul style="list-style-type: none">• La actividad de la empresa genera ingresos para la misma que pueden repartirse en forma de beneficios para sus socios, o bien reservar una parte para reinvertirlos en la empresa, para financiar nuevas inversiones.
	AMORTIZACIONES <ul style="list-style-type: none">• Es la pérdida de valor de un bien de inversión (de duración superior a un año) por su uso o bien porque queda obsoleto. Esta pérdida de valor se refleja como un gasto en la empresa, de manera que los socios se reparten menos beneficio y ese dinero queda dentro de la empresa sin repartir.• Los bienes de inversión son aquellos cuya duración es mayor de un año. Ello significa que con el paso del tiempo van perdiendo valor, lo cual hay que reflejar en la contabilidad de la empresa.
	CAPITALIZACIÓN DE LA PRESTACIÓN POR DESEMPLEO <ul style="list-style-type: none">• Las personas que están percibiendo la prestación de desempleo de nivel contributivo pueden solicitar el pago de la misma por su importe total (pago único) para realizar una actividad por cuenta propia como trabajador autónomo o incorporarse como socios en una empresa realizando una aportación de capital. Más información sobre requisitos en la página web del SEPE.

2.3. FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS.

Las fuentes de financiación ajenas suponen un endeudamiento de la empresa, ya que el dinero que se solicite normalmente tendrá que ser devuelto sumando los intereses generados. Los más comunes son los préstamos y las líneas de crédito, pero hay muchas más:



2.3.1. EL PRÉSTAMO.

Las entidades financieras o bancos prestan dinero a particulares y empresas, les conceden una cantidad de dinero que deberán ir devolviendo mediante pagos periódicos (cuotas mensuales) además de unos intereses. La cantidad de dinero que debe devolverse se llama capital, e iremos amortizándolo poco a poco a medida que vayamos pagando las cuotas del préstamo. Al final del préstamo habremos devuelto el capital más los intereses pactados en contrato.

Estos intereses pueden ser fijos o variables, y representan un tanto por cien anual del valor del préstamo. Los intereses fijos no varían a lo largo del préstamo y suelen ser más altos, y los variables fluctúan en función de la referencia tomada en cada caso, por ejemplo el Euríbor. Por lo tanto, el tipo de interés variable aplicado a un préstamo podría ser, por ejemplo, el Euríbor + 1%, si éste estuviera al 1'5%, el interés que se aplicaría sería el 2'5%. Ello podría variar el año siguiente con la variación del euríbor.

ELEMENTOS QUE CONFORMAN UN PRÉSTAMO

CAPITAL PRINCIPAL

- Es la cantidad de dinero que se ha prestado y sobre la cual se pagará un interés en función de la duración del préstamo y riesgo del adquirente del préstamo.

INTERÉS

- Es el coste financiero del préstamo, es decir, el precio del dinero. Es el cargo que se cobra por la utilización de dinero o capital ajeno durante un tiempo, y viene representado en porcentaje sobre el principal.

CUOTA

- Cada uno de los pagos de devolución donde vengan repartidos el principal y el interés.

PLAZO

- Es el tiempo durante el cual se va a utilizar el préstamo. El plazo contará desde que se inicia el contrato hasta que se abone la última cuota, devolviendo así la totalidad del principal y sus intereses.

PRESTAMISTA

- Es el agente que presta el dinero, y al cual debe devolverse junto a unos intereses.

PRESTATARIO

- Persona que recibe el capital y debe devolverlo conforme a lo pactado, junto a unos intereses.

2.3.2. LÍNEA DE CRÉDITO.

Una línea de crédito es una cantidad de dinero que una entidad financiera pone a disposición del cliente durante un período de tiempo. Al cliente no se le entrega esa cantidad al inicio de la operación, sino que podrá ir disponiendo de ella según las necesidades de cada momento, utilizando una cuenta o una tarjeta de crédito. Sólo pagará intereses por el importe del que finalmente haya dispuesto. Es habitual que se le cobre, además, una comisión mínima sobre el saldo no utilizado. No hay que confundir esta fuente de financiación con el préstamo.

⇒ **Las diferencias básicas entre los préstamos y las líneas de créditos son:**

- En el **préstamo** se entrega el importe total pactado en el momento inicial. En cambio, en la **línea de crédito**, sólo se dispone de la cantidad necesaria en cada momento.

- En los **préstamos** hay que pagar intereses desde el momento en que se entrega el capital, mientras que en las **líneas de créditos** se abonarán intereses cuando se disponga del capital necesario.
- Mientras que la **línea de crédito** se puede renovar varias veces a su vencimiento, el **préstamo** ha de amortizarse en el plazo convenido.
- El plazo de la línea de crédito es inferior al del préstamo.
- Los tipos de interés suelen ser más altos en las líneas de créditos que en los préstamos.
- Los usuarios de las **líneas de crédito** normalmente son los autónomos y las pequeñas y medianas empresas, que necesitan tener cubiertas sus necesidades de liquidez en momentos puntuales. El objetivo de los **préstamos** suele ser la adquisición de bienes de alto valor (como por ejemplo vehículos), financiación de necesidades de capital a largo plazo o la puesta en marcha de una inversión de cierta envergadura.

En ambos casos es importante analizar bien el dinero que se necesita y por cuánto tiempo y valorar que hay varias opciones de préstamos dependiendo de la necesidad específica.

2.3.3. DESCUBIERTO BANCARIO.

Hablamos de descubierto bancario cuando una cuenta entra en números rojos, es decir, cuando se queda con saldo negativo tras gastar más dinero del que disponía la cuenta. En estos casos, el banco decide si conceder un tipo de crédito al titular de la cuenta para hacer frente a esos pagos. Por ello la entidad bancaria cobrará una comisión al cliente por quedarse en números rojos, así como unos intereses.

El usuario debe comprometerse a devolver el dinero de forma inmediata; el prestado por la entidad más los intereses y comisiones. Los intereses dependerán generalmente de la cantidad de la deuda. Es una forma muy cara de financiación.

2.3.4. APLAZAMIENTO DE PROVEEDORES.

Cuando un proveedor concede el aplazamiento de un pago a un cliente, le está ofreciendo, de hecho, una financiación gratuita. Por ello es importante para una empresa negociar los aplazamientos adecuadamente. Pero hay que

llamar la atención sobre el coste implícito que esta forma de financiación conlleva, pues se renuncia a la obtención de posibles descuentos por pago al contado. Por ejemplo, se compran materias primas por un importe de 10.000 € y se negocia con el proveedor el pago de la compra a 90 días.

2.3.5. CONFIRMING Y FACTORING.

- **CONFIRMING:** Se trata de un servicio que ofrecen los bancos a las empresas y que consiste en lo siguiente: en ocasiones las empresas hacen compras a sus proveedores que emiten facturas que cobran, no en ese mismo momento, sino en 30, 60 o 90 días, por ejemplo. Por lo que esas facturas no "vencen" hasta la fecha indicada en la misma. Pero los bancos pueden adelantar el pago de esas facturas de sus clientes antes de su vencimiento mediante la utilización del confirming, y así los proveedores pueden cobrar anticipadamente.
- **FACTORING:** Cuando a una empresa un cliente le debe dinero, lo normal es que espere a cobrar cuando venza el plazo establecido. Pero también puede hacer uso del factoring, que consiste en ceder ese "crédito" que tiene con su cliente a otra empresa llamada sociedad factor, para que asuma el cobro de esa factura. Por lo tanto, se trata de una operación en la que se cede esa deuda, que ya no se tendrá con la empresa inicial, sino que a partir de ese momento el cliente le deberá el dinero a la sociedad factor. Si ésta última asume el riesgo de impago por parte de ese cliente, se llama factoring "sin recurso".

2.3.6. LEASING.

Se denomina **leasing o arrendamiento financiero** al alquiler de un bien con derecho a compra al final del contrato.

Es un contrato entre dos partes por la cual una pone a disposición de otra un determinado bien a cambio de unas cuotas (rentas) pactadas de antemano durante un tiempo determinado, y en el que el arrendatario tiene el derecho a:

- ✓ Adquirir la propiedad del bien a un precio establecido a la finalización del contrato.
- ✓ Devolver el bien y rescindir el contrato.
- ✓ Renovar el contrato negociando las nuevas condiciones.

Por su parte, el arrendador pone a disposición del arrendatario un bien de su propiedad por el cual recibirá rentas por el usufructo del mismo, teniendo la obligación de vender el bien a final del contrato si el arrendatario ejerciera su derecho.

VENTAJAS DEL LEASING

Las empresas, por ejemplo utilizan este sistema por las siguientes razones fundamentalmente:

- No necesitan realizar grandes inversiones de compras de activos, pueden renovar los activos periódicamente al término del contrato (realizar otro contrato de leasing con un nuevo activo) y además, el leasing tiene la consideración de gasto (pagos por alquiler) por lo que pueden deducirse estos costes.
- Los activos son bienes y derechos propiedad de la empresa, algunos ejemplos de activos son los edificios, las mercancías en el almacén, el dinero que el dinero que deben los clientes por las ventas efectuadas y el dinero en cuentas corrientes bancarias.

USO DEL LEASING Y CARACTERÍSTICAS

El uso de este sistema ha crecido exponencialmente en la sociedad, debido en buena parte a que cualquier persona puede acceder a un bien mediante un alquiler, que de otra forma no podría hacerlo, por el volumen de la inversión o el coste de mantenimiento.

Este tipo de fuente de financiación se emplea principalmente para el leasing de coches, de edificios y de máquinas de producción en algunos sectores. En este caso, y salvo que se pacte lo contrario, todos los gastos de mantenimiento corren por cuenta del arrendador (propietario) mientras que el arrendatario tan solo debe hacerse cargo del pago de una cuota anual, incurriendo el propietario en el buen estado del bien, los servicios y costes imprevistos.

2.3.7. RENTING.

Es igual que un contrato de leasing pero **sin opción a compra**. Las empresas suelen utilizarlo para la adquisición de vehículos o equipos informáticos, ya que el contrato suele incluir todos los gastos de mantenimiento del bien, y cuando se queda obsoleto se puede realizar otro

renting por un bien más actualizado. Por ejemplo, un vehículo de empresa (furgoneta) suele tener una vida útil más corta que un vehículo particular, por lo que a la empresa le sale a cuenta utilizar este tipo de contrato y no hacerse cargo de mantenimiento, reparaciones, seguro, etc. y cambiar de vehículo al cabo de unos años.

3. FINANCIACIÓN PROPIA DE STARTUPS.

Una STARTUP es una pequeña empresa de reciente creación, con alto potencial innovador y tecnológico, donde su modelo es escalable (un negocio escalable es aquel que tiene un potencial de crecimiento muy fuerte e incluso que puede internacionalizarse sin tener que reinvertir en infraestructuras).



En su traducción del inglés, el término start-up significa “puesta en marcha” y, efectivamente, podemos definirlo como el periodo inicial de una empresa, el comienzo o arranque de un nuevo negocio.

⇒ Las Startup tienen una serie de elementos diferenciadores que explican su naturaleza:

- **Carácter temporal:** La startup como organización tiene un carácter limitado, es decir, hace alusión a la emergencia de una compañía que finaliza con su conversión en negocio estable o, como también ocurre en muchos casos, con su desaparición (no son pocas las Startup que fracasan).
- **Carácter novedoso:** La innovación es la esencia de toda Startup, a menudo referida a su fuerte vinculación con las nuevas tecnologías y el mundo internet. Una novedad que supone siempre una ventaja competitiva frente a otras compañías y que también puede aplicarse al carácter diferencial de su negocio o de los procesos productivos que emplea.
- **Costes reducidos:** Su ligazón con las TIC (Tecnologías de la Información y la Comunicación) hace de estas jóvenes empresas un negocio muy atractivo ya que no exige grandes cantidades de dinero para su puesta en marcha, a diferencia de las compañías que operan en otros ámbitos.
- **Financiación externa:** Aunque los costes de arranque son mínimos, a medio plazo las ganancias de la Startup son considerables y este

crecimiento acelerado suele atraer a inversores externos (el llamado “Business Angels”) que aportan una pequeña financiación a cambio de acciones o participaciones en la empresa.

- **Objetivo y riesgos:** Las Startup asumen un fuerte riesgo ya que su objetivo es dominar un nicho de mercado (a menudo poco explorado) en el que trabajan a base de hipótesis; un ámbito de incertidumbre que requiere una gran capacidad de adaptación a los cambios. La meta, por tanto, consiste en hacer que esas hipótesis funcionen, que los productos o servicios ofertados sean aceptados por sus clientes, manteniendo unas ganancias elevadas que le permitan retornar la inversión (garantizando la escalabilidad del negocio).

Muchas de estas compañías emergentes desaparecen al poco tiempo de vida o son vendidas antes de encontrar un modelo de negocio estable. Sin embargo, existen notables ejemplos de Startup que han prosperado, convirtiéndose en negocios de referencia (sería el caso de Google, Facebook, etc.) Aunque la cuestión está sujeta a fuertes controversias, para muchos la transición de una Startup hacia un modelo de negocio repetible y escalable significa el fin de la Startup en sí misma, que pasa a convertirse en la empresa clásica tal y como la conocemos.

La búsqueda de financiación para una Startup es una de las principales preocupaciones de los emprendedores. Conseguir que coincidan los requisitos, necesidades y expectativas de emprendedores e inversores, es clave para determinar el tipo de financiación que utilizaremos.



A continuación, vamos a conocer las principales posibilidades de conseguir financiación para una Startup.

3.1. Las TRES F'S (FRIENDS, FOOLS & FAMILY).

Se utiliza en las primeras fases de desarrollo del proyecto y es conocido como las 3F en inglés (familia, amigos y “locos”), o también se asocia a la autofinanciación. Es decir, es el dinero que pueden juntar los socios que van a llevar a cabo la idea entre sus círculos más cercanos y su propio capital.

Muchos emprendedores invierten sus ahorros en la idea, capitalizan el paro o recurren a amigos y familiares para conseguir pequeñas aportaciones que

les ayudarán a llevar a cabo la idea de negocio. Estas aportaciones deben realizarse en forma de préstamos entre particulares y no se repartan acciones de la sociedad que puedan perjudicar a rondas futuras de mayor envergadura, tanto en la valoración de la empresa como en llegar a un acuerdo entre los socios.

3.2. FINANCIACIÓN PÚBLICA.

Existen numerosos programas públicos que ayudan a financiar empresas de reciente creación, bien en forma de préstamos o subvenciones. En los últimos años, han proliferado la cantidad de ayudas a la innovación y a las startups, como por ejemplo:

- Préstamos participativos como ENISA (www.enisa.es) , CDTI (www.cdti.es) o EMPRENDETUR ; Son aquellos en los que se pagan unos intereses a la entidad que los concede más bajos que los que ofrece el mercado, tiene un periodo de carencia bastante amplio y sólo se amortizará capital en el caso de que la empresa obtenga beneficios en el medio/largo plazo acordado.
- Subvenciones regionales o nacionales a fondo perdido, donde se necesitan requisitos específicos para obtenerlas y en ocasiones, hay que rendir cuentas de cómo se emplea ese capital.
- Concursos y premios a emprendedores como YUZZ, INJUVE (<http://www.injuve.es/convocatorias>).

Los trámites burocráticos y la gestión de documentos que hay que presentar son bastante tediosos y muchas veces conviene acudir a un especialista que lo gestiona a cambio de un precio fijo o una comisión, sobre todo, cuando se trata de instituciones públicas.

3.3. CROWDFUNDING.

La financiación colectiva o crowdfunding es una forma de financiación que consiste en utilizar el capital de numerosos individuos a través de pequeñas aportaciones. Normalmente se utiliza para financiar nuevos proyectos. Las plataformas de crowdfunding permiten que personas en cualquier parte del mundo puedan ofrecer dinero a personas o empresas. También se conoce como MICROMECEANZGO.

El crowdfunding ayuda a pequeñas empresas a conseguir financiación más allá de la que puedan aportar bancos, amigos y familiares. Se utiliza

como fuente de financiación para proyectos muy diversos, desde campañas políticas o empresariales hasta proyectos musicales o artísticos (conseguir dinero para filmar películas o cortos).

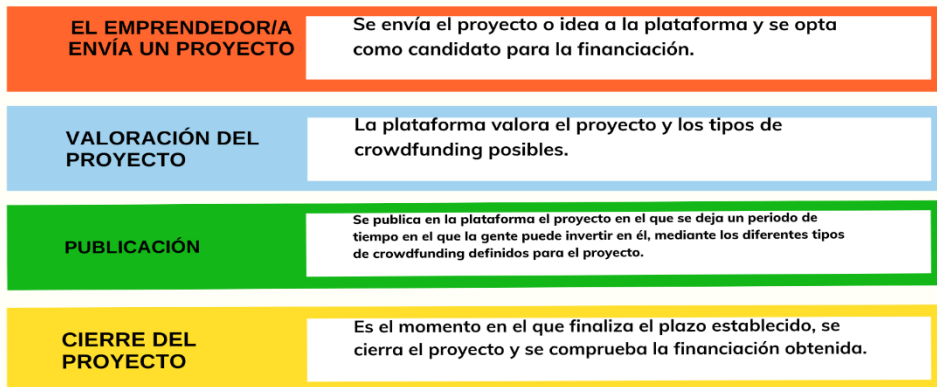
Esta red de financiación normalmente es online, permitiendo llegar a un gran número de personas que, a través de donaciones económicas, consiguen financiar un proyecto. En algunos casos, las personas que aportan su dinero lo hacen de forma desinteresada, simplemente por la satisfacción de ayudar a alguien en la consecución de un proyecto. En otros casos, sin embargo, los mecenas pueden exigir una cierta recompensa, como pueda ser una mención digital, ser los primeros en disfrutar del servicio ofrecido u obtener un producto personalizado, entre otros. En esta primera tipología de crowdfunding (por donación o recompensa) el dinero aportado no se recupera.

No obstante, existe un segundo grupo en el que el capital aportado supone una inversión, ya sea a través de recibir un porcentaje de la empresa a través de acciones de la empresa creada (equity crowdfunding), con el cobro de sus correspondientes dividendos.

El crowdfunding permite la puesta en marcha y desarrollo de un negocio gracias a las relativamente pequeñas inversiones aportadas por un gran número de personas, cuando es difícil acceder a otras formas de financiación o tienen costes muy elevados.

La idea es que, ante las dificultades para conseguir un préstamo bancario que permita poner en marcha una iniciativa, cada vez más emprendedores recurren a esta vía de financiación sirviéndose de Internet para organizarse y ponerse en contacto con las personas dispuestas a apoyarles económicamente. Si bien es cierto que el también conocido como Micromecenazgo existía de forma previa, la era digital ha establecido las bases de su éxito, facilitando la creación y multiplicación de plataformas de crowdfunding.

¿COMO FUNCIONA EL CROWDFUNDING?



3.4. BUSINESS ANGELS.

“Los ángeles de los negocios” sería la traducción literal del inglés. Son actores fundamentales en el ecosistema emprendedor a la hora de poner en marcha una idea en las fases iniciales de desarrollo. Se trata de inversores que no sólo aportan capital a la compañía, sino que también mentorizan a los emprendedores y les ayudan con su red de contactos y su know how o experiencia a cambio de un porcentaje de la sociedad. Suele invertir de forma individual, aunque existen agrupaciones de varios business angels que coinvierten en un mismo proyecto.

Son personas muy selectivas a la hora de elegir un proyecto, suelen hacerlo en sectores donde tienen experiencia o dominan el entorno y apuestan, sobre todo, por el equipo que lo va a desarrollar. Se conoce como inversión semilla (seed) y se efectúa en las fases de mayor incertidumbre. En consecuencia, asumen mayores riesgos, lo que implica que esperan multiplicar su inversión x10 o x20. El porcentaje de accionariado que esperan suele ser bastante alto, ya que lo lógico es que tengan que diluirse en varias rondas de financiación posteriores.

Podemos encontrar a estos business angels en AEBAN (Asociación Española de Business Angels), en programas como SeedRocket o acudiendo a foros de inversión donde se dan cita business angels con intenciones de buscar nuevos proyectos. Algunos de estos foros son los organizados por IESE, ESADE, Keiretsu o StartupOlé.

3.5. **PLAYFUNDING.**

Es una forma de financiación que consiste en que los emprendedores pueden obtener ingresos por la visualización de anuncios de empresas patrocinadoras insertados en su página web de empresa o proyecto. Son los patrocinadores los que deciden en qué proyectos quieren incluir sus anuncios. A mayor número de visualizaciones, mayores ingresos para los promotores del proyecto, ya que se establece un número mínimo de visualizaciones que se debe conseguir para obtener una recompensa.

El Playfunding es una forma de financiar proyectos a través de la reproducción de contenido digital. La idea es que mediante plataformas web se puedan congregar a los tres entes que forman parte de esta ecuación:

- **Los creadores de contenido multimedia:** son aquellas personas que proponen el proyecto y que desarrollan la idea en la que invertir. Se trata de creadores de contenido multimedia porque es el vehículo que usan para recaptar los fondos que permitirán llevar a cabo su proyecto.
- **Los patrocinadores:** son los que cuentan con capital y deciden invertir en el proyecto. La idea es que durante la reproducción del contenido el patrocinador incluya un “spot” publicitario relacionado de forma directa con el contenido, y que por cada visualización el proyecto reciba una pequeña cantidad de dinero.
- **Los usuarios que reproducen el contenido:** estos individuos no donan dinero directamente para desarrollar el proyecto, pero con su visualización están generando que el patrocinador invierta en el proyecto que el usuario ha decidido apoyar mediante la reproducción de su contenido.

La ventaja principal del Playfunding es que todas las partes salen favorecidas, el creador de contenido obtiene la financiación que necesita, el patrocinador anuncia su marca a potenciales clientes interesados en su producto, y el “player” o reproductor de contenido está apoyando iniciativas que son de su interés tan solo con un “click”.

3.6. **ACELERADORAS DE EMPRESAS.**

Las aceleradoras de empresas son programas de mentorización de proyectos, que en muchas ocasiones llevan una inversión inicial por su parte, y cuyo objetivo es que se avance rápidamente en el desarrollo del proyecto

para conseguir una posterior ronda de financiación para una startup. Los programas de aceleración se realizan en fases iniciales del proyecto y el equipo emprendedor, recibe formación, mentorizaje, acceso a una amplia red de networking y sobre todo, inversores. El objetivo es preparar a los emprendedores para validar su idea de negocio, coger tracción y exponer su idea.

Algunas de las más conocidas en España son; Plug&Play, Lanzadera, Conector, Wayra o BBooster. También algunas empresas tienen sus propias verticales de aceleración para algunos sectores y cada vez es más habitual encontrarnos con este tipo de programas.

4. SUBVENCIONES Y AYUDAS.

En la actualidad hay una gran variedad de ayudas y subvenciones, debido al compromiso de las administraciones de fomentar la creación de empresas y el autoempleo.

La persona emprendedora no debe fundamentar la viabilidad de su proyecto en las subvenciones y ayudas públicas, pues suele transcurrir un plazo largo desde su aprobación por la Administración hasta que llegan a la empresa o, en el peor de los casos, pueden no concederla.

- Ayudas para mujeres emprendedoras: El Instituto de la Mujer ofrece, en coordinación con el Ministerio de Igualdad, una serie de programas de apoyo a las mujeres que desean emprender. Entre las ayudas para mujeres emprendedoras que te pueden interesar destacamos las siguientes:

- Programa de apoyo empresarial a las mujeres (PAEM): promovido por el Instituto de la Mujer y para la Igualdad de Oportunidades junto a la Cámara de Comercio de España, este programa se dirige a empresarias y emprendedoras que tengan una idea de negocio o un plan de modernización y ampliación, y ofrece atención directa y personalizada para gestionar el proyecto.
- Ayudas para mujeres emprendedoras en el medio rural: entre los incentivos más interesantes, encontramos el Programa "Desafío Mujer Rural", cuyo objetivo es apoyar el emprendimiento femenino en el mundo rural, promover el autoempleo y la creación de empresas en el sector agrario.

- Empresa Innovadora: Estas subvenciones para pymes dependen directamente de las comunidades autónomas, aunque en general, suelen financiar entre el 15% y el 60% de la totalidad de la inversión. Están destinadas a mejorar la competitividad de las empresas a través de procesos I+D+i por medio de la bonificación de tipos de interés en la financiación bancaria y el acceso a avales.

- Ayudas para empresas de base tecnológica (EBT): Las EBTs son aquellas cuya actividad se basa en la explotación de productos o servicios usando tecnologías o conocimientos científico-técnicos específicos. Estas empresas reciben apoyo en relación a otros sectores:

- Reducción Fiscal: el Ministerio de Economía y Competitividad ofrece una ayuda que consiste en una reducción fiscal de entre el 35% y el 60%.
- Programa Neotec: está destinado a la financiación de proyectos EBTs o Spin-offs con menos de 6 años de existencia en el momento en que se concede la ayuda.
- Programa Invierte: este programa pretende promover la innovación empresarial a través del apoyo a la inversión de capital riesgo en empresas españolas.

- Ayudas para emprendedores por CCAA: Cada comunidad autónoma ofrece ayudas y subvenciones para emprendedores que desean crear empresas. En general, son ayudas que oscilan entre el 15% y el 40% de la inversión a empresas innovadoras.