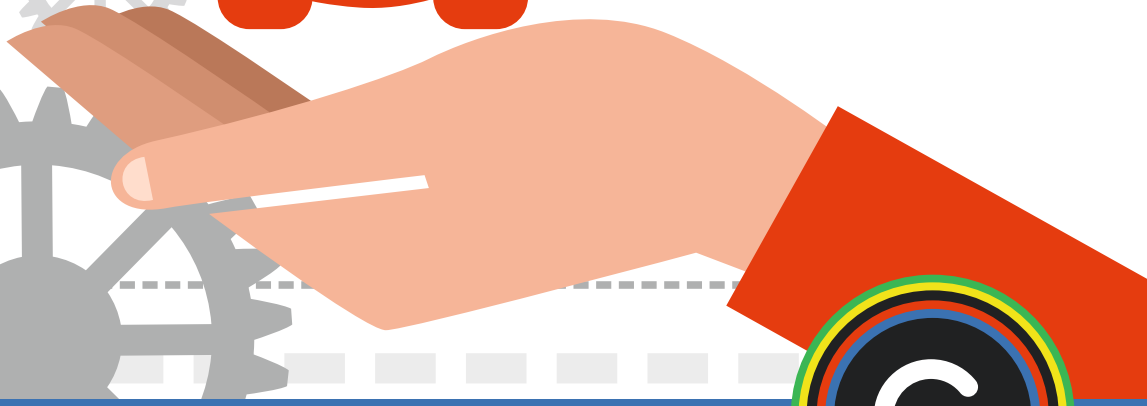
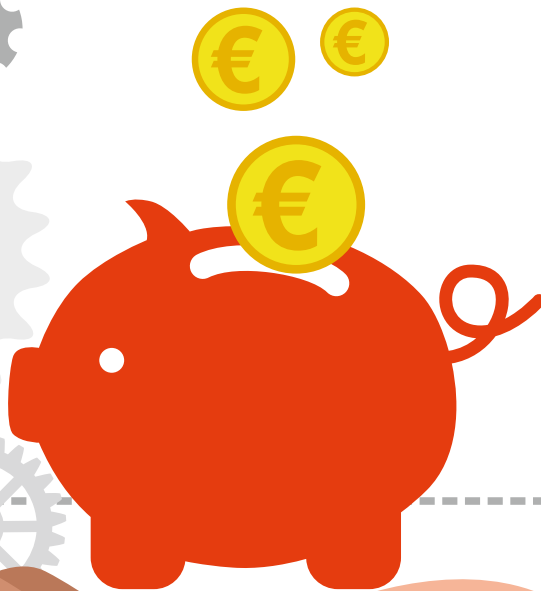


¿Cómo financiar mi empresa?





Índice

1	Aportación propia: Tu aportación	8
	<ul style="list-style-type: none">• Tus ahorros• Recurre a las 3F• Gestiona tu empresa de manera eficaz• Autofinanciación, ¿conoces el bootstrapping?	
2	Recursos que te ofrece una entidad financiera: Financiación en Deuda	11
	<ul style="list-style-type: none">• Préstamo• Leasing• Renting• Póliza de crédito• Descuento comercial• Factoring• Confirming• Aspectos claves para la búsqueda de financiación bancaria: avales y garantías, coste de la financiación, la negociación bancaria...	
3	Aumenta tus recursos propios: Financiación en Capital	35
	<ul style="list-style-type: none">• Business Angels• Capital Riesgo• Family Office• Préstamo Participativo	
4	Otras formas de financiación: Crowdfunding	45
	<ul style="list-style-type: none">• Crowdfunding de recompensas• Crowdfunding de inversión o crowdequity• Crowdfunding de préstamos o crowdlending• Crowdfunding de donaciones	
5	Ayudas y Subvenciones	51
6	Proyectos financiables y proyectos invertibles	53
7	Ejemplos de financiación empresarial	55
8	Enlaces y herramientas de interés	62





Financiación para **proyectos empresariales**

La Junta de Extremadura, en su apuesta por el emprendimiento, ha diseñado una serie de publicaciones para el apoyo a la puesta en marcha de proyectos empresariales en la región, denominadas **Guías de Extremadura Empresarial**.

En esta guía, te facilitamos algunas claves importantes para buscar las formas de financiación más adecuadas para tu proyecto empresarial:

1. Tener claras necesidades de financiación.

Realiza un análisis exhaustivo de tu proyecto. Antes de empezar con la búsqueda de financiación te recomendamos que estudies la viabilidad de tu proyecto. Para realizar un plan de empresa dispones de la Guía Extremadura Empresarial ¿Cómo hacer un plan de empresa? y la herramienta informática que te permite estudiar la viabilidad de tu proyecto:

<http://plandeempresa.extremaduraempresarial.es/>

2. Definir qué tipo de financiación es la más adecuada para cubrir mis necesidades financieras.

Como podrás descubrir con la lectura de esta guía no todas las fuentes de financiación tienen la misma finalidad por lo que es importante que investigues cual es la más adecuada para cubrir tus necesidades de financiación.

3. Buscar y comparar las condiciones que tiene cada uno de los productos financieros.

Todas las formas de financiación tienen unos costes asociados, que hay que tener en cuenta si pides más dinero del que necesitas. Además, podrás analizar y saber si el producto que vas a solicitar es competitivo en el mercado.



4. Acudir a los Puntos de Acompañamiento Empresarial.

Recibirás información, apoyo y asesoramiento en todo el proceso de búsqueda de financiación. Dispones de toda la información en nuestro portal web.

<https://extremaduraempresarial.gobex.es/puntos-de-acompaniamiento-empresarial>

Para empezar a conocer los diferentes instrumentos que existen y sus claves para entenderlos nosotros los hemos desglosado por sus características en 4 grandes bloques:

1. Aportación propia
2. Financiación en Deuda
3. Financiación en Capital
4. Otras formas de financiación

Puedes ampliar información sobre este y otros aspectos de acceso a financiación en la plataforma web de financiación de Extremadura Empresarial, Conecta Financiación

<http://extremaduraempresarial.es/conectafinanciacion/>.







1. Aportación propia: Tu aportación

1. TUS AHORROS

Es el dinero que aportas de tu bolsillo. Se aconseja aportar al menos un tercio de la financiación que se necesita. Con esto se demuestra el compromiso que se tiene con la idea y que tienes capacidad para asumir riesgos.

Puedes aportar una parte en dinero, por ejemplo el que tengas ahorrado; y otra parte en especie, como un local donde poder trabajar, un ordenador, un vehículo, etc. Así mostrarás que crees en tu proyecto.

¿ESTÁS DESEMPLEADO? UTILIZA TU PRESTACIÓN: ¿Sabías que si decides poner en marcha un proyecto empresarial, puedes cobrar en un pago único la prestación por desempleo?

No consideres nunca una ayuda o subvención como parte de tus recursos propios hasta que no hayas recibido el dinero, porque tendrás que buscar de qué manera disponer del mismo con anterioridad.

2. RECURRE A LAS 3F

Las 3 “F”, Family, Friends and Fools, lo componen tu círculo más cercano, familiares y amigos que te ayudarán en los primeros pasos del proyecto, prestándote dinero en óptimas condiciones, que no tendrás que devolverlo en un plazo determinado ni pagar intereses. También te pueden ayudar cediéndote el uso de un local, un vehículo, un ordenador, etc. “Fools” son los más desconocidos, aquellas personas que no perteneciendo a tu círculo cercano creen en el proyecto y deciden ayudarte.

En este caso hay que tener en cuenta que es una opción muy personal, y hay que entender muy bien los riesgos y las implicaciones. Y, sobre todo, ser absolutamente claro con el riesgo que asume el familiar o amigo al dejarte el dinero. Por tanto, si se pide dinero a estas personas, se recomienda firmar un pacto de socios más estricto que con los no familiares.



Ventajas:

- ✓ Cercanía, rapidez y “si algo sale mal, hay poco que explicar”.

Inconvenientes:

- ✓ Poca profesionalidad y los posibles futuros problemas por cuestiones personales.

OPCIONES PARA REDUCIR LAS NECESIDADES DE FINANCIACIÓN:

GESTIONA TU EMPRESA DE MANERA EFICAZ

La gestión del día a día es un factor clave para la financiación del proyecto. Si gestionas eficazmente los recursos de los que dispones, reducirás la necesidad de buscar financiación externa:

- ✓ **Negocia con tus empresas proveedoras y clientela:** aunque tu negocio sea pequeño, siempre hay posibilidades de pactar con las empresas proveedoras y la clientela condiciones especiales. Por ejemplo, fraccionar el pago de las compras, establecer mayores plazos de pago, descuentos por pagos al contado....

En relación a la clientela, también puedes incentivar que paguen al contado, realizando descuentos por pronto pago.

Para mejorar tus cuentas a cobrar, convierte los suministros en productos lo más rápido posible, y trabaja para que los cobros pendientes se conviertan en caja cuanto antes. Algunos consejos en este sentido son preparar las facturas de forma correcta, enviarlas cuanto antes y ofrecer descuentos a clientes que pagan con antelación.

- 
- ✓ **Realiza una correcta gestión de stock:** reducir al mínimo el nivel de stock te evitará desembolsar dinero por la compra de material y su mantenimiento en almacén.

AUTOFINANCIACIÓN. ¿CONOCES EL BOOTSTRAPPING?

En el ámbito de los negocios, el término bootstrapping hace referencia a la financiación de las actividades de la empresa con los propios ahorros y los ingresos generados por la facturación, en lugar de depender de financiación externa en forma de inversiones de capital o préstamos. Con esta fórmula la persona emprendedora es quien mantiene todo el control sobre el negocio, y por tanto, también asume todo el riesgo de la operación.

El objetivo es disminuir las expectativas inmediatas del negocio para centrar los esfuerzos en desarrollar la idea o acción, con el fin de revertir los ingresos generados por la actividad en los avances progresivos del negocio. Conviene plantear una idea de negocio modular y fácilmente escalable en el tiempo para hacer viable el gran proyecto.

Dado que el crecimiento paulatino de la empresa depende de los ingresos generados de la facturación, es importante fidelizar una cartera de clientes importante interesados en el producto o servicio.

En definitiva, se trata de crear un negocio con los ahorros y los ingresos que se van obteniendo de la actividad, a partir de las ventas, es decir, crear un negocio sin contar con muchos recursos, o lo que es lo mismo, se trata de apostar por tu idea de negocio y venderla desde el primer momento, siendo el motor del negocio la clientela.

Esta nueva forma de financiación **maximiza la eficiencia de los recursos, la viabilidad y sostenibilidad de la empresa**, y se plantea como una alternativa a la dificultad de acceso a la financiación externa, sin depender de terceras personas. Además, para el propio emprendedor supone un gran proceso de aprendizaje y de fomento de la creatividad. Sin embargo, no se trata de una técnica para todas las empresas, ya que no está orientada a negocios que requieran una inversión inicial importante.



2. Recursos que te ofrece una entidad financiera: Financiación en deuda

Si necesitas recursos para iniciar tu actividad y requieres realizar una inversión (local, equipos técnicos, vehículos, herramientas...), una entidad financiera te puede ofrecer:

- ✓ Préstamo
- ✓ Leasing
- ✓ Renting

Si necesitas disponer de liquidez (dinero en efectivo) para la actividad diaria de tu empresa, puedes acceder a:

- ✓ Póliza de Crédito
- ✓ Descuento Comercial
- ✓ Factoring
- ✓ Confirming

Se recomienda financiar activo fijo con recursos a largo plazo y parte con recursos propios. Un error muy común es financiar bienes y derechos que van a estar en la empresa por un plazo superior a un año con financiación a corto plazo.

1. PRÉSTAMO

Si necesitas disponer de una cantidad de dinero para la compra de una inversión de importancia, el préstamo puede ser una opción. Con el préstamo, la entidad financiera te facilita una cantidad de dinero que tendrás que devolver en plazos periódicos junto al pago de unos intereses y comisiones pactadas.



Cuestiones relevantes a la hora de formalizar un préstamo:

- ✓ Fijar un plazo de devolución acorde con la vida útil productiva del bien financiado.
- ✓ Analizar que la rentabilidad generada por el bien financiado sea superior al coste de financiación.
- ✓ Estudiar la posibilidad de incluir un período de carencia (período en el que únicamente se pagan intereses).
- ✓ Analizar la conveniencia de un tipo de interés fijo o variable (en este caso estudiar la periodicidad de revisión del mismo).
- ✓ Negociar los gastos de cancelación anticipada.
- ✓ Considerar como mayor coste de la operación los gastos que se deriven de una posible garantía real (gastos de tasación, notario...).

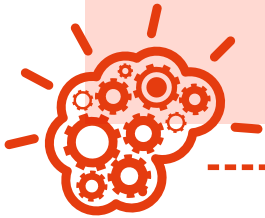
Ventajas:

- ✓ Permite financiar de una sola vez la compra de bienes o desarrollo de un proyecto íntegro para los que no se dispone de suficiente dinero efectivo.
- ✓ Si tu situación financiera es óptima para la concesión de un préstamo, se obtiene con rapidez.
- ✓ Dispones del capital desde la concesión del préstamo.
- ✓ Las cuotas a pagar son regulares en el tiempo y las conoces desde un principio, lo que te permite planificar adecuadamente los pagos.



Ten en cuenta que...

- ✓ La formalización del contrato de préstamo supone unos gastos, que se descontarán del dinero que solicites.
- ✓ Pagas intereses por todo el dinero solicitado.
- ✓ Puedes realizar pagos anticipados de las cuotas que debes a la entidad financiera, pero suelen estar penalizadas con comisiones. Siempre que solicites un préstamo, ten presente el plazo de amortización (devolución) más conveniente para tus intereses.



2. LEASING

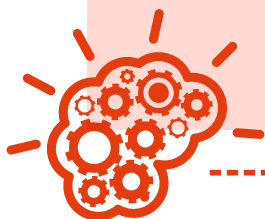
También denominado arrendamiento financiero. Te permite alquilar un bien a cambio de una cuota mensual. Una vez acabado el contrato puedes optar por comprarlo, renovarlo o devolverlo. Puedes alquilar bienes de equipo o bienes inmuebles que necesites para tu actividad. Los bienes de equipo son en general maquinaria, herramientas, vehículos, equipos técnicos, mobiliario, etc. y los bienes inmuebles son locales, despachos, oficinas, naves industriales, etc.

Ventajas:

- ✓ Protección contra la obsolescencia del bien.
- ✓ No afecta a la situación financiera de la empresa, considerándose como un gasto más durante todos los meses que se va devengando.
- ✓ No es necesario aportar una cantidad de dinero inmediata, sino que se financia el 100% del bien.

Ten en cuenta que...

- ✓ La formalización del contrato de leasing conlleva unos gastos.
- ✓ No incluye servicios adicionales de mantenimiento como seguros, averías, revisiones...
- ✓ Los seguros son obligatorios, por lo que te supondrá un gasto extra que debes tener en cuenta. Normalmente la duración mínima del contrato para los bienes de equipo es de 2 años y de 10 años para los bienes inmuebles.





Préstamo vs Leasing. ¿Qué opción elijo?

A la hora de elegir entre estos dos productos, ten en cuenta los siguientes aspectos:

- ✓ En una operación de leasing el bien es propiedad de la entidad financiera, mientras que un bien adquirido mediante un préstamo es de la empresa. Por tanto, un bien en leasing no podrá ser embargado a la empresa, ya que es propiedad de la entidad financiera.
- ✓ El leasing no genera deuda entre la empresa y la entidad financiera. Este aspecto es muy importante a la hora de analizar los balances de la empresa.
- ✓ El préstamo permite a la empresa disponer de una totalidad de dinero que luego puede ser invertido en su totalidad en a la inversión, o destinar parte a otras cuestiones necesarias.
- ✓ Las garantías exigidas para un préstamo serán superiores a las exigidas para un leasing.
- ✓ No todos los bienes pueden obtenerse a través de leasing.

3. RENTING

Consiste en alquilar un bien, pero además incluye otros servicios para el buen funcionamiento del mismo, como son el mantenimiento, las reparaciones o el seguro. Al finalizar el contrato no se dispone de una opción de compra. Puedes alquilar bienes de equipo como vehículos, equipos informáticos, hardware, software, impresoras, todo tipo de equipamiento de oficinas, almacenes, fábricas, y en definitiva una amplia gama de maquinaria con la última tecnología.

Ventajas:

- ✓ **Técnicas:** permite a la empresa adaptarse a los constantes cambios que exige la evolución tecnológica del mercado.
- ✓ **Financieras y contables:** el renting no inmoviliza los recursos de la empresa en bienes que corren el riesgo de depreciarse rápidamente. Esto permite disponer a la empresa de mayor liquidez y ahorrar recursos. Este servicio no se refleja en el Balance de la empresa, permitiendo una

capacidad mayor de endeudamiento en caso de ser necesario. Se contempla como un gasto corriente para la empresa, lo cual supone una mejora en el ratio de endeudamiento del negocio.

- ✓ **Fiscales:** la totalidad de la cuota, en principio, tiene consideración de gasto fiscalmente deducible.

Ten en cuenta que...

- ✓ La formalización del contrato de renting conlleva unos gastos.
- ✓ Las cuotas son más elevadas que en el leasing, ya que incluyen el mantenimiento del bien: revisiones, seguros, averías.
- ✓ En principio no se contempla la opción a compra, pero podrás adquirirlo tras finalizar el contrato si así lo has negociado.
- ✓ La opción a compra en el renting acostumbra a tener un coste alto.
- ✓ La duración del contrato oscila entre los 2 y los 5 años.





Leasing vs Renting. ¿Qué opción elijo?

Adquirir o actualizar los bienes de tu proyecto puede resultar algo costoso. Con el leasing y el renting puedes disfrutar de un bien sin realizar un elevado desembolso inicial.

Elige leasing si... tu finalidad es la de adquirir un bien en propiedad al finalizar el contrato.

Opta por el renting si... tu finalidad es la renovación de los equipos por otros más modernos al finalizar el contrato. Está pensado fundamentalmente para facilitar el uso de todos aquellos bienes que requieren una renovación continuada ya que sus características técnicas y tecnológicas se ven especialmente afectadas por el riesgo de obsolescencia. Además, incluye ventajas complementarias como mantenimiento, reparaciones u otros seguros. Es muy habitual en el caso de vehículos comerciales y equipos informáticos.

4. POLIZA DE CRÉDITO

Instrumento útil si necesitas obtener liquidez para tu proyecto. La póliza de crédito es una operación en la que una entidad financiera pone a tu disposición una cantidad determinada de dinero hasta un límite y por un plazo determinado. Se destina a financiar gasto corriente.

Podrás disponer parcial o totalmente de ella para cubrir necesidades de efectivo, pero al finalizar el plazo establecido tienes que devolver todo el importe cedido.

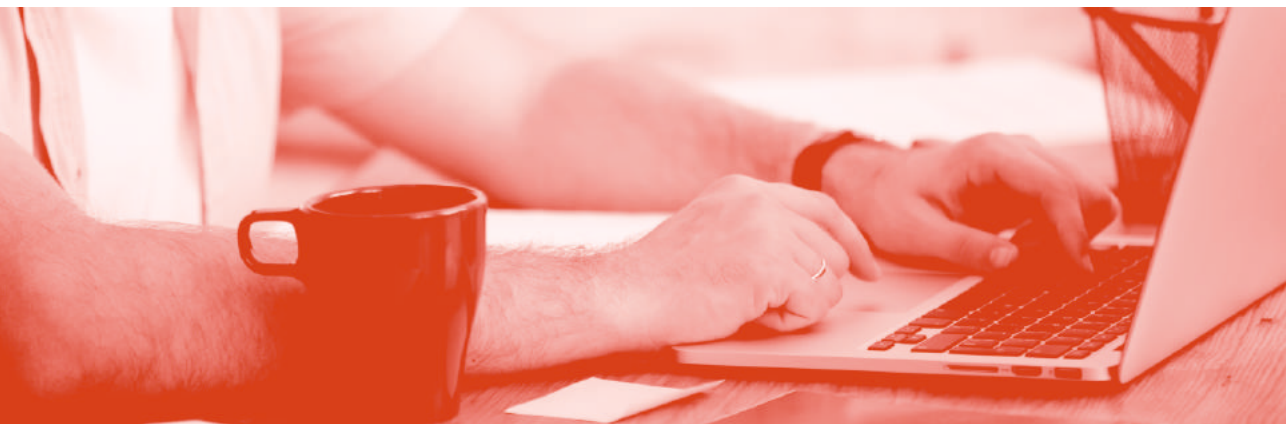
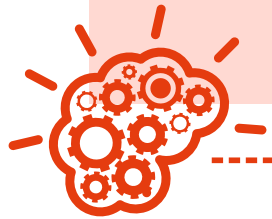
Ventajas:

- ✓ Facilidad de liquidez inmediata.
- ✓ Su uso es como el de una cuenta corriente.
- ✓ Solamente se pagan intereses por la cantidad de dinero usada.
- ✓ No es necesario hacerse una cuenta nueva, se puede utilizar la cuenta usual.
- ✓ Se pueden realizar consultas en Internet sobre el saldo y los movimientos realizados.



Ten en cuenta que...

- ✓ La formalización de la póliza de crédito supone unos gastos.
- ✓ Pagas intereses por la cantidad que hayas utilizado, no por todo el dinero que tengas disponible. La parte de dinero que no utilices lleva unos gastos financieros mínimos.
- ✓ No existen cuotas periódicas. Puedes devolver el dinero en cualquier momento o a la finalización del contrato.
- ✓ Puedes usarlo cuando no sepas exactamente la cantidad de dinero que vas a necesitar. La póliza de crédito permite disponer de la cantidad que requieres en cada momento. En caso de necesitar mayor liquidez, puedes ampliar el importe o renovarlo por más plazo.
- ✓ Puedes utilizarlo cuando debas hacer frente a necesidades de liquidez momentáneas, como es el caso de pagos a proveedores.
- ✓ No es lo mismo una póliza de crédito que un crédito; siendo este último similar a un préstamo, con un periodo de amortización a corto plazo.





Diferencia entre préstamo y póliza de crédito

	CRÉDITO	PRÉSTAMO
UTILIZACIÓN	Según necesidades	Disposición de una sola vez
PLAZO	Generalmente corto (hasta 1 año)	Puede ser a corto o a largo plazo
DESTINO	Financiación de circulante	Financiación de activos (local, maquinaria, ...)
DISPONIBILIDAD	Importe máximo del que la empresa va disponiendo según necesidad	Totalidad del importe desde el primer momento
DEVENGO INTERESES	Se pagan intereses sobre el saldo medio dispuesto	Se pagan intereses sobre la cantidad total pendiente de pago
DEVOLUCIÓN	Al vencimiento debe cancelarse	Mediante cuotas periódicas (mensuales, trimestrales...)

5. DESCUENTO COMERCIAL

Puedes utilizarlo para anticipar el importe de las ventas realizadas a tus clientes antes de su plazo de vencimiento. El descuento comercial se instrumenta en pagarés, letras de cambio...

Pagaré. Documento privado, extendido en forma legal, por el que una persona (emisor o suscriptor) se obliga a pagar a otra (tomador o beneficiario) cierta cantidad de dinero en una fecha determinada en el documento.

Letra de cambio. Documento mercantil por el que una persona, librador, ordena a otra, librado, el pago de una determinada cantidad de dinero, en una fecha determinada o de vencimiento.

Ventajas:

- ✓ Genera liquidez.
- ✓ Su coste es inferior que el de otros recursos financieros a corto plazo.



Ten en cuenta que...

- ✓ La entidad financiera abona el dinero que te deben tus clientes antes de que éstos te paguen.
- ✓ Supone el pago de unos intereses en función del plazo que falta hasta su vencimiento y unas comisiones por los gastos de gestión.
- ✓ Debes utilizarlo con clientes totalmente solventes. Si se anticipan cobros que al final no se pagan puntualmente, la entidad financiera te va a solicitar el importe y además tendrás que pagar los gastos derivados de la devolución.
- ✓ Es muy útil si no puedes esperar a que el cliente te pague y tienes que hacer pagos a corto plazo.



Pagaré vs letra de cambio

El carácter del pagaré es similar al de una letra de cambio, con la que comparte una regulación jurídica muy similar. A diferencia de la letra, en el pagaré coinciden las figuras del librador y el librado, y no existe un modelo oficial para él, aunque sí existe un modelo normalizado de pagaré de cuenta corriente que se utiliza en el ámbito bancario, válido para las entidades financieras españolas, cuyo procedimiento ha sido desarrollado a través de sus respectivas asociaciones (Asociación Española de Banca, Confederación Española de Cajas de Ahorro y Unión Nacional de Cooperativas de Crédito). Este es el tipo de pagarés que proporcionan las entidades de crédito a sus clientes en forma de talonarios o en papel continuo.

Además, puede hacer referencia a una promesa de pago emitida al descuento por una empresa, y también a una obligación o bono de características especiales en cuanto a su vencimiento, restricciones a los tenedores, interés variable, etc.

6. FACTORING

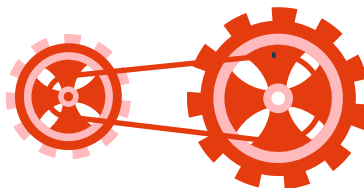
Consiste en ceder la gestión y cobro de las facturas, recibos... de tus clientes a una entidad financiera o compañía de factoring. Ésta se encargará de gestionar su cobro a cambio del pago de una comisión por el servicio administrativo prestado y unos intereses por el servicio de financiación.

Debes tener en cuenta que el factoring puede presentarse de dos formas diferentes, con recurso o sin recurso, dependiendo de la persona que asuma el riesgo de la operación:

- ✓ **Con recurso:** en esta modalidad la sociedad de factoring no responderá en ningún momento en caso de impago por parte de tus clientes. Es decir, no asume el riesgo de los deudores (tus clientes) en la operación comercial, y la asumirás tú.
- ✓ **Sin recurso:** si contratas el factoring sin recurso tú no asumes en ningún momento el riesgo de insolvencia por parte de tus clientes. Ahora será la empresa de factoring la que asuma todo el riesgo de la operación.

Ventajas:

- ✓ Liquidez a corto plazo.
- ✓ Agilidad y estabilidad en el cobro a clientes. Ahora será un banco o empresa de factoring la encargada de pagar por ti.
- ✓ Reducción en gran medida del riesgo para tu empresa, al no asumir la deuda del cliente.
- ✓ Asesoramiento financiero y comercial por parte de una entidad profesional.



Ten en cuenta que...



- ✓ Es aconsejable contratar un factoring cuando el volumen de ventas a plazo es muy elevado.
- ✓ La entidad factor nos va a imponer una serie de requisitos y compromisos a largo plazo.
- ✓ El coste es elevado: comisiones, coste financiero alto y tipo de interés aplicado mayor que en el descuento comercial.
- ✓ La entidad financiera o sociedad de factoring ofrece al mismo tiempo a tus clientes la posibilidad del aplazamiento del pago de las facturas.



7. CONFIRMING:

Consiste en ceder el pago de facturas que tienes pendiente a una entidad financiera o a una entidad especializada en confirming. Éstas se harán cargo del pago en la fecha correspondiente.

Es un servicio mixto que gestiona los pagos a proveedores, ofreciendo la posibilidad de cobrar las facturas con anterioridad a la fecha de vencimiento. Es un mecanismo indirecto de financiación que no supone una entrada de dinero en tu proyecto.

Como en el factoring, también existe confirming con o sin recurso:

- ✓ **Sin recurso:** el proveedor tiene la certeza de que va a cobrar y no corre ningún tipo de riesgo. En este caso, la entidad confirming te va a reclamar el pago para proveedores.
- ✓ **Con recurso:** suele darse en caso de que no exista confianza entre la empresa y la entidad financiera. En esta ocasión, en caso de impago se le cargará directamente al proveedor.

Básicamente, el confirming desarrolla el mismo sistema que el factoring, con la principal diferencia de que se realiza sobre los proveedores de una empresa y no sobre sus clientes. Por eso, también nos podemos referir a éste como **Factoring de Proveedores**.

Va dirigido principalmente a grandes empresas, sobre todo si tienen una amplia cartera de proveedores, a los que es recomendable asegurar el pago de facturas y simplificar el sistema de pagos.

Ventajas:

- ✓ Homogeneidad en el sistema de pago a proveedores.
- ✓ Mayor agilidad y rapidez en la gestión de facturas emitidas.
- ✓ Anticipo de importe de ventas.
- ✓ Rapidez en la concesión del anticipo.
- ✓ Mejora del control y planificación de necesidades de tesorería.
- ✓ Incremento de capacidad de endeudamiento y liquidez.
- ✓ Mejora de la gestión financiera.

Ten en cuenta que...

- ✓ Genera una buena imagen de cara a los proveedores, ya que los pagos están avalados por una entidad financiera.
- ✓ Es una de las modalidades de financiación a corto plazo más costosa.
- ✓ Evita costes de emisión de pagarés, cheques o letras de cambio. Ofrece ventajas a tus proveedores.
- ✓ El anticipo y la posterior disponibilidad no puede ser efectivo hasta que el cliente notifique la orden de pago a la entidad de confirming.
- ✓ La entidad financiera les puede adelantar el pago de las facturas, aunque les incluirá una comisión que dependerá del volumen de las facturas adelantadas.



8. ASPECTOS CLAVES PARA LA BÚSQUEDA DE FINANCIACIÓN BANCARIA.

AVALES Y GARANTÍAS

El aval y la garantía son dos términos financieros muy comunes que habitualmente se confunden. El error más típico está en que ambos suelen utilizarse como si fueran sinónimos y se entienden como una “fianza” que se le deja a la entidad financiera que concede el préstamo. Sin embargo, **el aval es un tipo de garantía, pero la garantía no es un tipo de aval.**

Una **garantía** es todo aquello que el prestamista, con una reclamación judicial previa, puede reclamar al prestatario en caso de impago del préstamo. Existen distintos tipos de garantías, entre las cuales se puede encontrar el aval:

- ✓ **Personal:** es la utilizada mayoritariamente por la banca. El solicitante del préstamo responderá con su patrimonio en caso de impago.
- ✓ **Real:** es la constituida por bienes, muebles o inmuebles, y derechos que tratan de reducir el riesgo.
- ✓ **Aval.**

¿Qué es un aval y cuándo se utiliza?

En el ámbito de los préstamos, un aval es un tipo de garantía por el que un tercero se compromete a hacer frente a la deuda en el caso de que el avalado (la persona que ha solicitado el préstamo) no cumpla con el pago. Se trata de un respaldo que hace un tercero al prestatario y, a la vez, una seguridad jurídica para el prestamista.

Existen dos tipos de aval:

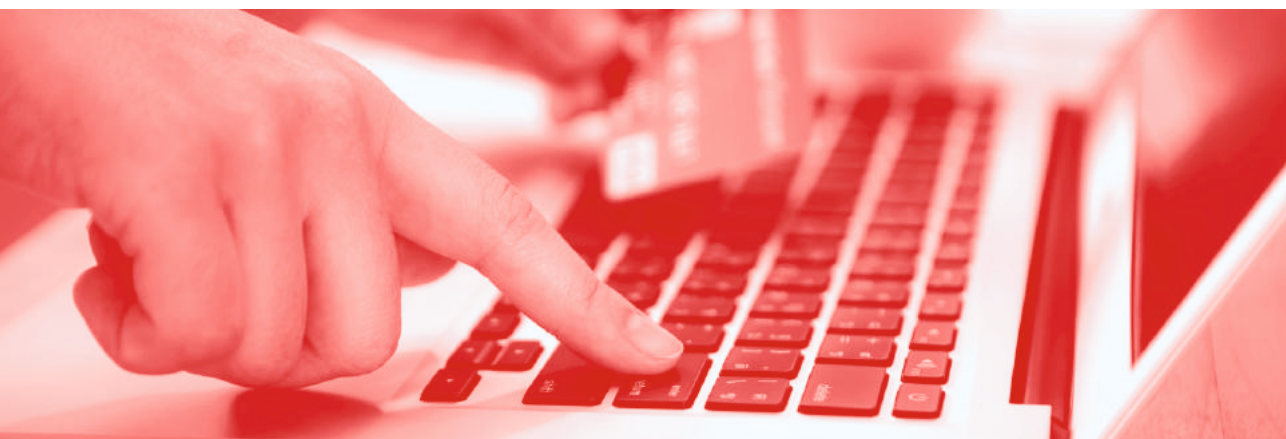
- ✓ **Personal:** es el tipo más frecuente en créditos al consumo o préstamos hipotecarios. En el aval personal es una persona física o jurídica quien garantiza el pago.

- ✓ **Bancario:** en este caso el avalista es una entidad financiera. Se trata de productos que el banco pone a disposición de sus clientes y que normalmente tiene un coste en forma de comisiones. Se utilizan mucho, por ejemplo, en alquileres de inmuebles, ya que suponen una garantía para el arrendador.

¿Qué entidades se encargan de la gestión de avales? Sociedades de Garantía Recíproca (SGR)

Son entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico (por autonomías o sectores) cuyo objeto principal es procurar el acceso al crédito de las pymes y mejorar, en general, sus condiciones de financiación a través de la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorros, entre otros. La empresa es avalada ante la entidad de crédito, y ésta invierte sin riesgo, ya que la SGR responde como avalista en caso de fallido, aportando además el valor añadido del estudio y seguimiento de la viabilidad de la operación.

Como consecuencia de la minimización del riesgo gracias al aval, la entidad financiera presta una financiación a tipos bajos y plazo largo, mediante convenios o líneas de crédito con la SGR. A cambio de la garantía recibida, la empresa tiene la obligación de adquirir una cuota social de la SGR, que pasa a formar parte de sus recursos propios. El importe de dicha acción puede ser reembolsado a la finalización del crédito obtenido o mantenerlo y permanecer como socio partícipe, teniendo acceso a otras prestaciones y servicios.



Ten en cuenta que...

- ✓ Aunque el aval conlleva pagar unas comisiones, te va a permitir acceder a la financiación que necesitas.
- ✓ El riesgo que asume la entidad financiera va a ser menor, por lo que te va a prestar la financiación en condiciones más favorables (a tipos de interés más bajos y plazos más largos).
- ✓ En el caso de no devolver el dinero prestado a la entidad financiera, lo asume la SGR.



Dónde acudir...

- ✓ Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca
www.cesgar.es
- ✓ Sociedad de Garantía Recíproca Extremeña de Avaes, Extraval, SGR , www.extraval.es

¿CUÁNTO NOS CUESTA LA FINANCIACIÓN BANCARIA?

INTERÉS: es la cantidad de dinero que nos cobran las entidades financieras por prestamos dinero.

¿Qué tipos de interés existen?

- ✓ **TAE: Tasa Anual Equivalente o Tasa Anual Efectiva.** Es el tipo de interés anual que corresponde a las operaciones financieras. Se utiliza para homogeneizar distintos tipos y condiciones de operaciones de crédito y depósito, cuando hay diferentes períodos de liquidación, gastos, comisiones... y permite comparar entre diferentes ofertas que contemplan diferentes condiciones de tipo nominal y/o períodos de pago. Esta tasa informa del coste real del dinero, puesto que incluye el tipo de interés nominal, más los gastos y comisiones que graven las operaciones. Realmente, es el interés que se paga en cualquier préstamo u otra forma de financiación bancaria.
- ✓ **Tipo de interés fijo.** Tipo de interés que no se modifica para todo el periodo de duración del préstamo, crédito o reagrupación de préstamos. Este tipo suele ser mayor que el tipo de interés variable inicial, ya que el banco o caja asume un mayor riesgo.
- ✓ **Tipo de interés variable.** Consiste en tomar un tipo de referencia y un diferencial. Este tipo de interés fluctúa con los mercados o con las tasas de los índices de referencia. Un ejemplo de tipo de interés se da en las hipotecas estándar.

COMISIÓN: es una cantidad que cobra la entidad financiera como retribución por su labor o por los servicios prestados de intermediación y gestión.

¿Qué tipo de comisiones existen?

- ✓ **Comisión de apertura.** Importe que se paga al formalizar un préstamo en contraprestación a los gastos administrativos y de gestión que conlleva su



apertura. Se paga una sola vez a la formalización de la operación y suele ser un porcentaje sobre el capital prestado.

- ✓ **Comisión por cancelación o amortización anticipada total.** Remunera a la entidad por los trámites administrativos correspondientes a las actuaciones que debe realizar, así como por compensación a la entidad por lo que deja de ganar, al dejar de percibir los intereses por el capital pendiente del préstamo.
- ✓ **Comisión de cancelación anticipada parcial.** Importe que se paga cuando se finaliza un contrato antes de la fecha de vencimiento prevista.
- ✓ **Comisión de subrogación.** Es la cantidad de dinero que la entidad financiera cobra al formalizar el cambio de deudor (el cliente) del préstamo hipotecario, para cubrir los gastos administrativos y de gestión del préstamo. Suele ser del orden del 0,5% y del 1,0%. Es análoga a la comisión de apertura en hipotecas nuevas.
- ✓ **Comisión de disponibilidad.** Importe que se cobra al cliente por el coste de oportunidad que supone para el banco tener el dinero disponible para él. Es muy común en líneas de crédito.
- ✓ **Comisión de excedido.** Es una comisión que se calcula en función de la cantidad de dinero excedida, es decir, el mayor saldo deudor en cuenta (“los números rojos”).

GASTOS: se contemplan otros gastos de terceros propios de la gestión de la operación, y que son pagados por el cliente. Entre los más habituales estarían:

- ✓ **Tasación:** para verificar el valor de mercado de un inmueble.
- ✓ **Seguro:** en algunos casos la entidad financiera puede exigir la contratación de una póliza para asegurar el bien adquirido.
- ✓ **Notario:** cuando se trata de operaciones de crédito o préstamos con garantías hipotecarias, los bancos exigen escritura pública de compra-venta del bien, constitución o cancelación de hipoteca.
- ✓ **Registro:** cuando los créditos y préstamos se garantizan con la hipoteca de bienes inmuebles, tanto su hipoteca como la cancelación debe registrarse en el registro de la propiedad de la zona donde esté el bien hipotecado.


- ✓ **Seguro de incendios y daños:** obligatorio por ley en el caso de operaciones inmobiliarias con préstamos hipotecarios.
- ✓ **Impuesto de Trasmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados:** sustitutivo del IVA en el caso de adquisición de inmuebles o bienes de segunda mano.
- ✓ **Gestorías:** gastos de intermediación para la tramitación.
- ✓ **Fedatario público:** en operaciones mercantiles, dando autenticidad a las operaciones y a los contratos mercantiles.

TÉRMINOS Y DOCUMENTOS QUE DEBES CONOCER SI VAS A BUSCAR FINANCIACIÓN BANCARIA

CIRBE. Es la Central de Información de Riesgos del Banco de España, instrumento de gran utilidad en las entidades bancarias para conocer el nivel de endeudamiento de sus clientes. Es una base de datos pública y confidencial que recoge la información de riesgos directos (préstamos y créditos) y riesgos indirectos (avales y garantías) con importe superior a 6.000 €. Las entidades de crédito deben declarar a la CIRBE todos sus riesgos de crédito y los titulares a los que corresponden. Sirve para que las entidades financieras puedan conocer el nivel de endeudamiento de un cliente y poder valorar la capacidad para devolver el dinero que se va a prestar.

Pool Bancario. Documento que contiene la relación detallada de las operaciones bancarias que tiene una persona física o jurídica en un momento determinado. Sirve para conocer el volumen de riesgo que tiene una empresa y tener una visión global y actualizada de las operaciones bancarias vigentes que tiene la empresa. Deben coincidir con los datos de la CIRBE, incluyendo además los datos de operaciones por volumen inferior a 6.000 €.

Dossier Bancario. Es el conjunto de documentación que sirve como soporte de las propuestas a presentar a las entidades financieras, y que debe validar la bondad del modelo de negocio existente con el fin de preservar la viabilidad y sostenibilidad futura de la empresa. Dicho documento es donde se recogerá la propuesta de obtención de fondos, de acuerdo con las proyecciones financieras a largo plazo y el presupuesto de tesorería, buscando el



equilibrio entre los compromisos financieros a adquirir y la generación de fondos prevista. Debe contemplar aspectos como tipo de líneas, volumen, plazo, carencias, coste, garantías, pool bancario.



LA NEGOCIACIÓN BANCARIA

¿Qué valoran las entidades para financiar un proyecto empresarial?


A modo orientativo y como recomendaciones a la hora de buscar financiación, las entidades financieras diferencian entre proyectos y empresas constituidas. Algunas claves a continuación:

Proyectos sin constituir:

- ✓ Histórico de buenas relaciones del equipo promotor con la entidad.
- ✓ Perfil profesional y académico del equipo promotor.
- ✓ Coherencia y planteamiento de la iniciativa con los objetivos marcados.
- ✓ Beneficios de la actividad.
- ✓ Alta diferenciación en los productos/servicios de la empresa. Grado de innovación.
- ✓ Aportación de recursos propios.
- ✓ Recursos humanos.
- ✓ Comparativa del sector.

Empresas ya constituidas:

- ✓ Histórico de buenas relaciones con la entidad.
- ✓ Coherencia de la iniciativa con los objetivos marcados.
- ✓ Cumplimiento puntual de las obligaciones.
- ✓ Tesorería equilibrada. Ratio de endeudamiento.
- ✓ Calidad del papel descontado.
- ✓ Contabilidad en orden.
- ✓ Clientes solventes y antiguos.
- ✓ Beneficios de la actividad.
- ✓ Ausencia de publicaciones negativas (RAI, prensa, clientes, acreedores...).
- ✓ Calidad de los productos/servicios de la empresa.

- 
- ✓ Actividad innovadora.
 - ✓ Aportación de recursos propios.
 - ✓ Capacidad de dirección.
 - ✓ Autofinanciamiento de la empresa- política de expansión.

La necesidad de financiación de la empresa, tanto para acometer un proyecto de inversión, como para hacer frente a necesidades puntuales de tesorería, supone enfrentarse a un **proceso de negociación**. En este proceso se deben tener en cuenta diferentes aspectos como conocimientos previos sobre los criterios aplicados por la entidad financiera, planificación del proceso negociador, recopilación de información, etc.

Etapas:

1. **Recogida de datos o fase preparatoria:** Solicitud de documentación que permita valorar con garantías la capacidad de la empresa para hacer frente a la devolución.
2. **Presentación:** Exposición de la solicitud y justificación de la documentación entregada.
3. **Negociación:** Supone la búsqueda de un punto de encuentro entre la entidad bancaria y nuestros intereses.
4. **Seguimiento:** Tiene por objeto garantizar la capacidad para la devolución de los fondos prestados, en especial cuando se trata de cantidades importantes.



Ocho consejos para la negociación bancaria

1.- No trabajar con una sola entidad. Cotejar las condiciones ofrecidas por otras entidades.

2.- Las entidades financieras prestan dinero y cobran por sus servicios.

3.- El verdadero cliente de una entidad es el usuario de crédito y servicios.

4.- Una vez formalizada la operación bancaria, el usuario ya va a tener esa deuda en la CIRBE.

5.- El pasado de la empresa no constituye en sí mismo una garantía para el banco, sino un indicativo del desarrollo futuro de la misma.

6.- La transparencia en los datos proporcionados al banco es beneficiosa para el usuario.

7.- Nunca es una victoria obtener el crédito deseado, sólo es una ayuda.

8.- No es conveniente dejar nada al azar en una negociación con el banco.







3. Aumenta tus recursos propios: Financiación en Capital

¿Has pensado en la incorporación de un nuevo socio para tu proyecto? si te estás planteado esta opción para desarrollar tu proyecto, es interesante que conozcas figuras como los Business Angels o el Capital Riesgo.

1. BUSINESS ANGELS

Son inversores privados con capacidad financiera, empresarios o directivos que aportan su capital a las empresas en sus primeras etapas de crecimiento. Suelen operar asociados en Redes de Business Angels.

¿Qué aportan?

No sólo dinero, además aportan conocimientos técnicos, en el sector, experiencia, red de contactos y se involucran en la gestión y toma de decisiones. Es lo que se conoce como smart money, dinero inteligente.

¿En qué invierten?

En proyectos de nueva creación o nuevas líneas de negocio de empresas ya en funcionamiento, a cambio de una rentabilidad a medio plazo. Buscan proyectos dentro de un sector concreto de actividad en el que son especialistas y que hayan sido testados en el mercado.

Los Business Angels apuestan por proyectos con los que saben que van a conseguir un buen retorno de la inversión. Por tanto, no buscan sólo las mejores ideas, sino equipos con talento que sean capaces de desarrollar sus proyectos.





¿Qué valora un inversor?

- ✓ Equipo promotor con conocimientos y experiencia.
- ✓ Innovación del producto o servicio.
- ✓ Estrategias bien definidas.
- ✓ Nivel de facturación y rentabilidad.
- ✓ Inversión y potencial de crecimiento, con relación al riesgo del proyecto.

¿Cómo lo hacen?

En base a las características de cada proyecto, y una vez analizados y valorados los mismos en función de sus criterios, definen su participación (cantidad a invertir y porcentaje de participación en el capital). Las inversiones oscilan habitualmente entre los 25.000 y los 250.000 euros. Al aportar capital, los business angels se convierten en socios de las empresas en las que invierten, normalmente con una participación minoritaria, que permite al equipo promotor mantener el control de las decisiones. Al cabo de un determinado tiempo, ya sea por obtener un volumen de ventas o un margen de beneficios, venden la participación que han suscrito. Normalmente esta desinversión se realiza entre los 3 y 5 años.

¿Cómo convencerles?

Un Business Angels quiere ver y oír datos y argumentos que le hagan pensar que se trata de un proyecto con rápido potencial de crecimiento. Por tanto, debes presentar un proyecto empresarial bien definido para despertar su interés, tanto en los aspectos técnicos como en los económicos-financieros. Algunos conceptos que deben quedar muy claros son:

- ✓ Potencialidad del equipo promotor: conocimientos, experiencia y capacidad, además de implicación económica en el proyecto.
- ✓ Análisis y conocimiento de la competencia.
- ✓ Quienes son los clientes.
- ✓ Previsiones de crecimiento: ingresos que se esperan, en qué tiempo y cómo se va a ganar el dinero.



Proceso de inversión

Se llevaría a cabo en las siguientes fases:

1) Preparación de la operación

En esta fase se prepara toda la documentación necesaria:

Plan de negocio: documento detallado que recoja información del proyecto y modelo de negocio junto al análisis económico financiero, indicando las necesidades de financiación y proyecciones financieras del proyecto.

Resumen ejecutivo: deberá recoger los principales aspectos diferenciadores del proyecto, resaltando la oportunidad de inversión.

Due-diligence: recopilación de información que será verificada por el inversor, como patentes, escrituras, declaraciones fiscales, contratos y otros que se consideren de interés.

Valoración y estructuración: valoración asignada al proyecto, con criterios de defensa y términos que se está dispuesto aceptar, así como los que se desean evitar en el acuerdo de inversión.

2) Prospección

En esta fase se elaborará una lista de posibles candidatos, a los que se les enviará un resumen ejecutivo, y se analizarán sus respuestas. En caso de que existan inversores interesados, se suscribirán los acuerdos de confidencialidad.

3) Contacto con inversores

A través de la participación en rondas de inversión o enviando el plan de negocio a los inversores identificados para que lo valoren y analicen. En el caso de que estén interesados, buscarán la firma de una carta de condiciones, que marcará y condicionará el inicio de las negociaciones. Lo pactado en esta carta no es vinculante, pero sí suele dar inicio a un periodo de exclusividad (es decir, firmando esta carta, normalmente, no se podría negociar con otro inversor hasta que no se finalice dicha negociación). Un medio muy común para enviar proyectos a inversores es a través de LinkedIn.

4) Negociación

La negociación versará sobre las cláusulas del acuerdo, realización del borrador del acuerdo y firma de una oferta vinculante. El inversor en esta fase suele realizar una due-diligence, es decir, comprueba y analiza toda la información que considere necesaria para hacerse una idea de cómo será el proyecto, la empresa y los gestores.

5) Cierre de la operación

Tras llegar a un acuerdo con el inversor, subsanar deficiencias encontradas y cerrarse totalmente el acuerdo (pacto de socios), éste se firma y se da inicio al trabajo en conjunto. En este punto es muy importante contratar a un abogado especializado para redactar el pacto de socios.

Ten en cuenta que...

Es importante conocer adecuadamente el perfil de los inversores y sus criterios de inversión si buscas contar con su financiación para lanzar tu proyecto. Además, es fundamental localizar aquellos inversores que más se adapten a tu tipo de empresa y modelo de negocio.



2. CAPITAL RIESGO

El capital riesgo consiste en una inversión a largo plazo, de forma minoritaria y temporal, en pymes con grandes posibilidades de crecimiento y rentabilidad, que sean no financieras y no coticen en Bolsa.

Es un instrumento que utilizan administraciones, entidades financieras o corporaciones empresariales para aportar fondos en forma de capital a nuevos proyectos empresariales o empresas en funcionamiento. Las compañías especializadas de inversión en capital, Sociedades de Capital Riesgo (SCR), se convierten de esta manera en socios temporales de las empresas y por tanto participan de sus beneficios futuros.

Características:

- ✓ Inversión en capital: aportan fondos, convirtiéndose en socios-propietarios temporales a todos los efectos, derechos y obligaciones.
- ✓ Carácter temporal. Una vez alcanzada la rentabilidad esperada, el socio capitalista se retira del negocio desinvirtiendo.
- ✓ Toma de participación minoritaria pero significativa.
- ✓ Experiencia financiera.
- ✓ Flexibilidad.
- ✓ Financiación a largo plazo.
- ✓ Apoyo y credibilidad. Contar con un socio de este tipo en la empresa genera mucha confianza tanto a entidades financieras como en proveedores y clientes.



Ten en cuenta que...

- ✓ La SCR va a tener cierto control sobre tu negocio al participar en las juntas de socios/accionistas y en el órgano de administración.
- ✓ El período de permanencia en tu empresa como socio va a ser limitado, generalmente de 3 a 10 años.
- ✓ Busca un buen equipo gestor del proyecto.
- ✓ Sus inversiones se rigen por el alto grado de rentabilidad que le proporcione el proyecto.
- ✓ Algunas de estas entidades ofrecen asesoramiento al equipo promotor para una gestión eficaz del proyecto.



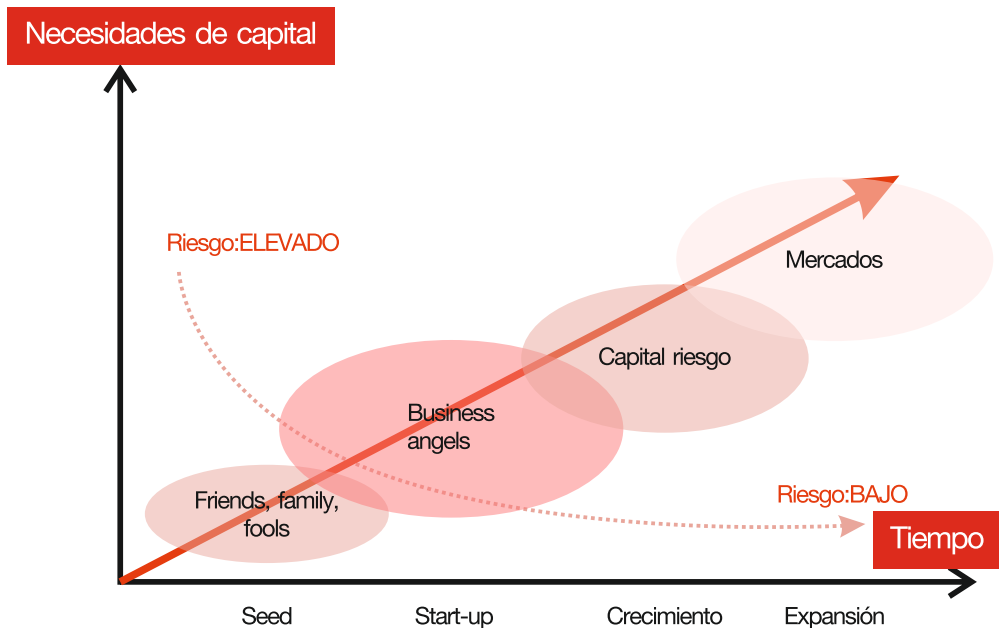
Dónde acudir...

- ✓ Extremadura Avante www.extremaduraavante.es
- ✓ CEX. Corporación Empresarial de Extremadura www.cex.es
- ✓ SODIEX, Sociedad de Desarrollo Industrial de Extremadura www.sodiex.es
- ✓ A nivel nacional ASCRI, Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión www.ascrri.org



La inversión en capital se puede realizar en alguna de las siguientes fases de la empresa receptora:

- ✓ Semilla, donde la aportación de recursos es anterior al inicio de la producción.
- ✓ Arranque o Start-up, financiación del inicio de la actividad. En estas primeras fases, suelen entrar Business Angels.
- ✓ Expansión, apoyo financiero a una empresa con una cierta trayectoria que pretende facilitar una ampliación del negocio.
- ✓ Sustitución, el inversor del capital riesgo entra en el capital de una empresa para ocupar el lugar de un grupo de accionistas, por lo que no supone una nueva entrada de recursos.
- ✓ Reorientación, financiación de un cambio de orientación de una empresa en dificultades.





Business Angel vs Capital Riesgo

- ✓ Mientras que los Business Angels tienen un carácter informal, el capital riesgo está sometido a la supervisión de una serie de organismos reguladores, como la CNMV o el MAB.
- ✓ El capital que aportan los Business Angels suele ser generalmente inferior al capital aportado por las sociedades de capital riesgo.
- ✓ Los Business Angels suelen apoyar a las empresas en sus primeras etapas, como el capital semilla y el capital de arranque, mientras que las sociedades de capital riesgo aportan su capital en etapas más avanzadas.
- ✓ Los Business Angels, a pesar de que generalmente no tienen restricción geográfica, suelen reducir su ámbito de inversión a zonas geográficas más cercanas a su lugar de residencia.
- ✓ Mientras que los Business Angels invierten sus capitales en empresas pequeñas, medianas y grandes, el capital riesgo es, por el momento, un terreno exclusivo de pequeñas empresas, ya que en torno al 90% de las operaciones gestionadas por las sociedades de capital riesgo se dirige a empresas de menos de 200 trabajadores.

3. FAMILY OFFICE

Son una oficina (o servicio ofrecido por un departamento de una entidad que ofrece soluciones de banca personal o privada, para altos patrimonios), que gestiona íntegramente el patrimonio familiar, diferenciándose del patrimonio de la propia empresa familiar, esto es: las inversiones financieras, inmobiliarias y empresariales, la fiscalidad, la sucesión, la planificación global, etc. Concretamente, los servicios que debe prestar un auténtico family office son: distribución del patrimonio por activos, ejecución de operaciones, gobierno de compañías participadas, gestión de la cartera financiera, planificación fiscal, valoración y planificación.



4. PRÉSTAMOS PARTICIPATIVOS

Constituyen una modalidad de préstamo que tiene unas singulares características legales y financieras, que hacen que sea un elemento híbrido entre recursos propios y recursos ajenos. Son concedidos por entidades vinculadas a la Administración y por sociedades de capital riesgo.

¿Cómo funcionan?

Se firma un contrato con la entidad que presta el dinero. Normalmente esta cantidad se va desembolsando según la empresa va consiguiendo los hitos previamente establecidos con la entidad, que pueden ser: volumen de ventas, producción, captación de clientes nuevos, etc.

Características:

- ✓ Se consideran fondos propios a efectos de reducción y liquidación de la empresa, en el resto de casos son considerados como patrimonio contable.
- ✓ Tienen consideración de deuda subordinada, en el orden de prelación de créditos se situarán por detrás de los acreedores comunes.
- ✓ Tipo de interés con una parte fija (Euribor más diferencial) y otra variable (en función de la rentabilidad de la empresa).
- ✓ Intereses deducibles, tanto la parte fija como variable.

Ventajas:

- ✓ El equipo promotor y la empresa no tienen que aportar garantías (personales, hipotecarias, aval, etc.), la confianza la aporta el propio proyecto empresarial.
- ✓ Diseñado para financiar proyectos empresariales en las diferentes etapas de vida de las empresas.
- ✓ Los gastos financieros (intereses y comisiones de apertura y cancelación, en su caso) son fiscalmente deducibles de la base imponible del impuesto sobre sociedades.

- ✓ Tienen la capacidad de reforzar los fondos propios de la empresa.
- ✓ El pago de los intereses se adecua a la evolución de la empresa.
- ✓ Permite unos plazos de amortización y carencia más elevados.

Ten en cuenta que...

- ✓ Es un préstamo sin garantías ni avales, si la empresa cierra no se tiene que devolver.
- ✓ Las entidades invertirán en empresas con un capital social alto y buscarán la responsabilidad compartida con el emprendedor.
- ✓ El tipo de interés suele estar vinculado al resultado de la empresa, estableciéndose una parte fija y otra variable en función del éxito de la misma.

Por ejemplo, si en el primer año no se obtienen beneficios, sólo se pagará la parte de interés fija.

- ✓ Las entidades que lo conceden no intervienen en la gestión de la empresa.
- ✓ Las cuantías que se conceden dependen de cada entidad, y principalmente buscan invertir en proyectos que se encuentren en su fase inicial de desarrollo.



Dónde acudir...

- ✓ Empresa Nacional de Innovación S.A. www.enisa.es
- ✓ Extremadura Avante www.extremaduraavante.es



4. Otras formas de financiación: Crowdfunding

El término crowdfunding tiene la traducción literal de “financiación en masa”, y a eso precisamente se refiere conceptualmente, un sistema de financiación colectiva para conseguir dinero u otros recursos con la finalidad de llevar a cabo un proyecto concreto.

El origen del sistema tiene lugar en la evolución del concepto de donaciones, facilitándolas a través de información web, su divulgación a través de las redes sociales y la utilización de diferentes plataformas o redes colaborativas. En los últimos años se ha establecido como un método alternativo para financiar esfuerzos e iniciativas de personas y organizaciones de todo tipo, aprovechando el alcance potencial de internet.

¿Qué **tipos** de crowdfunding existen? En función de los objetivos se distinguen cuatro modalidades diferenciadas:

- ✓ Crowdfunding de recompensas.
- ✓ Crowdfunding de inversión o crowdequity.
- ✓ Crowdfunding de préstamos o crowdlending.
- ✓ Crowdfunding de donaciones.

Ventajas:

- ✓ Fácilmente accesible, gracias a Internet, para una multitud de personas, tanto emprendedores como partícipes.
- ✓ No requiere fuertes inversiones que, en la mayoría de los casos, son decididas por cada partícipe, la suma de ellas es lo que cuenta.
- ✓ El mecanismo de pago y recepción de fondos es fácil y rápido; carece de rígidos formalismos.
- ✓ No existen intermediarios, sólo la propia plataforma, por lo que los financiadores se sienten más vinculados al proyecto financiado.
- ✓ Complementa fórmulas tradicionales de financiación (bancaria, subvenciones, capital riesgo, etc) a las que bien el proyecto o el equipo



promotor tienen dificultades de acceso.

- ✓ Es una buena forma de validar tu idea de negocio. La elaboración de vídeo, textos, fotos y el prototipo necesario para publicar un proyecto en una plataforma de crowdfunding es el mejor ejemplo de Producto Mínimo Viable a desarrollar, porque serán los usuarios los que a través de sus aportaciones demostrarán el interés real que pueda haber en el mercado por el producto o servicio que queremos desarrollar.

1. CROWDFUNDING DE RECOMPENSAS

Es la denominación utilizada para referirse a financiación colectiva, normalmente, online, algunos la llaman también financiación en masa o micromecenazgo.

Como contraprestación a las aportaciones recibidas se ofrece una recompensa no económica (suelen ser productos o servicios) a las personas que aportan, que se les denomina mecenas (funder o backer en inglés). Este crowdfunding es uno de los más conocidos debido a la repercusión que ha tenido, y de los que mayor volumen de recaudación consigue.

En muchos ámbitos se ha planteado que podría llegar a sustituir formas tradicionales de producción de bienes culturales (inversión por parte de productoras, editores, ayudas públicas, prepagos, etc.) y en términos generales se presenta como la opción más democrática para producir cultura.

Dónde acudir...

- ✓ Lánzanos www.lanzanos.com
- ✓ Goteo <https://www.goteo.org>
- ✓ Verkami <https://www.verkami.com>
- ✓ Kickstarter <https://www.kickstarter.com>

2. CROWDFUNDING DE INVERSIÓN O CROWDEQUITY

Es una modalidad de crowdfunding donde se invierte directamente en el capital de las empresas o startups.

Se ofrece una participación en la empresa a cambio de las aportaciones recibidas. Los inversores en este tipo de crowdfunding pasan a formar parte de la sociedad financiada de diversas formas, convirtiéndose en accionista de la empresa, ya que compra parte del capital de la misma, sin garantía de éxito de la inversión.

La diferencia frente a la actividad de un business angels o de los fondos de capital riesgo, es que el crowdequity se hace con cuantías de inversión inferiores. Las plataformas web de crowdequity están destinadas a profesionales, que se benefician de las ventajas de operar sin intermediarios bancarios o bien a inversores minoristas, que les permite tener acceso a inversiones que antes no estaban a su alcance.

Actualmente, para poder ofrecer estos servicios las plataformas tienen que estar homologadas como plataformas de financiación colectiva por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Dónde acudir...

- ✓ Crowdcube <https://www.crowdcube.es>
- ✓ Fellow Funders <https://www.fellowfunders.es/>
- ✓ La Bolsa Social <https://www.bolsasocial.com/>
- ✓ Lignum Cap <https://www.lignumcap.com/>
- ✓ Socios Inversores <https://www.sociosinversores.com>



3. CROWDFUNDING DE PRÉSTAMOS O CROWDLENDING

El crowdlending o préstamo P2P es un tipo de financiación que se concede entre particulares a través de plataformas que ponen en contacto a proyectos empresariales que buscan financiación con inversores o prestamistas que quieren obtener mayor rentabilidad por sus ahorros.

Estas operaciones se realizarán a través de plataformas de crowdlending que conectan ambas partes interesadas en obtener financiación o prestar fondos. Los inversores que buscan una rentabilidad económica, pueden ofrecer mejores condiciones a las empresas, y las operaciones suelen estar analizadas previamente por las plataformas, facilitando a los potenciales prestamistas una evaluación de riesgos.

Estas plataformas tiene un funcionamiento sencillo, la compañía no es la encargada de prestar el dinero, sino que en realidad son sus miembros los que llegan a acuerdos a cerca de esta financiación.

En esta modalidad de crowdfunding se ofrece un tipo de interés sobre el dinero recibido como contraprestación a las aportaciones, comúnmente conocido como el “precio del dinero”. El inversor presta dinero a una persona, empresa o proyecto en forma de préstamo y el receptor de la financiación debe devolverlo de forma mensual añadiendo una cuantía de intereses pactados previamente.

Características

- ✓ Los inversores buscan un beneficio económico.
- ✓ Supone un ahorro en costes de financiación para las empresas y mejores retornos a los particulares, al no intervenir ninguna entidad bancaria.
- ✓ No es necesaria una relación previa ni posterior entre prestamista y prestatario.
- ✓ Las plataformas de crowdlending sirven de conexión entre ambas partes y las operaciones se realizan a través de éstas. También aportan información sobre la empresa, sistema de pago y veracidad de los datos.



- ✓ Existe un límite temporal para la búsqueda de la financiación solicitada en la web.
- ✓ Los tipos de interés serán menores que los ofrecidos por las entidades bancarias.

Actualmente, para poder ofrecer estos servicios las plataformas tienen que estar homologadas como plataformas de financiación colectiva por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

Dónde acudir...


- ✓ MytripleA <https://www.mytriplea.com>
- ✓ Arboribus <https://www.arboribus.com>
- ✓ Grow.ly <https://www.grow.ly>
- ✓ Colectual <https://colectual.com/>
- ✓ Ecrowdinvest <https://www.ecrowdinvest.com>
- ✓ Excelend <https://www.excelend.com/>
- ✓ Lendix <https://es.lendix.com/>
- ✓ Socilen <https://www.socilen.com/>
- ✓ Einicia <https://www.einicia.es/>
- ✓ Adventureros <https://www.adventureros.es/>

Las dos últimas plataformas también se dedican a crowdfunding de inversión (crowdequity).

Crowdlending y Crowdequity. Conoce sus diferencias

La principal diferencia que existe entre ambos, es que en el Crowdequity se invierte dinero en la empresa a cambio de una participación del capital, mientras que en el Crowdlending, el inversor da un préstamo a una empresa o particular a cambio de unas cuotas e intereses pactados.

De manera detallada se indican las diferencias entre ambos en los siguientes aspectos:

- 
- ✓ **Riesgo:** en crowdlending el dinero invertido será reembolsado según condiciones fijadas, mientras que en crowdequity la devolución de la inversión depende del éxito del proyecto, siendo el riesgo más elevado.
 - ✓ **Garantía:** en crowdlending existen garantías personales o pignoración sobre activos, mientras que en crowdequity no suele haber ningún tipo de garantía.
 - ✓ **Retorno de la inversión:** mientras que en crowdlending el tipo de interés y cuotas se fijan previamente, en el crowdequity depende del éxito, pero el retorno de la inversión puede tener un gran efecto multiplicador.
 - ✓ **Seguimiento:** en crowdlending se hace de forma mensual mediante intereses y cuotas pactados previamente. En el caso del crowdequity esta labor depende de la información a los inversores por parte del equipo gestor de la empresa.

4. CROWDFUNDING DE DONACIONES

Son préstamos de particulares a entidades o personas con fin solidario, normalmente son proyectos con un reducido montante económico, que tienen carácter retornable y se suelen reinvertir tras su devolución en nuevos proyectos, generando así un efecto multiplicador de cada euro comprometido.

En esta modalidad no hay contraprestación para las personas que financian los proyectos. Los donantes no reciben ningún beneficio tangible, lo hacen por el mero hecho de querer ver los proyectos financiados, que suelen ser solidarios o humanitarios.

No pueden acceder a este tipo de financiación las sociedades mercantiles.

Dónde acudir...

- ✓ Teaming <https://www.teaming.net/>
- ✓ Mi grano de arena <https://www.migranodearena.org/>
- ✓ Kukumiku <https://www.kukumiku.com/>



5. Ayudas y Subvenciones

Las **ayudas o subvenciones** son asignaciones directas gratuitas a favor de personas o entidades jurídicas para el fomento de una determinada actividad o actuación.

La normativa que recoge los requisitos, importes, documentos necesarios o las pautas para su concesión, viene recogida en las bases reguladoras que se publica en los boletines oficiales a nivel regional o de carácter estatal. El plazo para su solicitud se abrirá cuando se publique la orden de la convocatoria.

La Junta de Extremadura ofrece a los emprendedores y empresas de la región ayudas destinadas al inicio de actividades empresariales, inversión, internacionalización, I+D+i, autoempleo, contratación de personal, así como para la mejora de la competitividad. Si estás interesado en ampliar información, puedes consultar en

<https://extremaduraempresarial.gobex.es/>

Algunos aspectos a tener en cuenta:

- ✓ Se tratan de complementos para tu empresa, por lo que tu proyecto no debe depender de la obtención de una ayuda.
- ✓ La cuantía puede variar en función de numerosos factores como el perfil del empresario, actividad del negocio, grado de innovación...
- ✓ Suelen ser pospagables, recibirás el pago después de que hayas realizado todos los gastos. Por ejemplo las subvenciones a la inversión se suelen pagar después de ejecutar la misma, por lo que previamente tendrás que financiarla de otra forma.
- ✓ Normalmente se exige aportar una parte de capital propio, es también una manera de asegurar el compromiso con el proyecto.
- ✓ Algunas subvenciones se rigen por el régimen de concurrencia competitiva (se valoran todas las solicitudes y se otorga la subvención a los proyectos que hayan sido mejor valorados) y otras por el de concurrencia no competitiva (se resuelve por orden de presentación hasta agotar los fondos disponibles).

- ✓ Suelen estar limitadas en el tiempo, algunas se convocan todos los años dentro de un marco de ayudas plurianual, pero existen otras que únicamente se convocan para un período en concreto.
- ✓ Algunas ayudas no son compatibles, por lo que habrá que valorar cuál es la que más se ajusta a tus necesidades.
- ✓ Antes de solicitar una ayuda, es conveniente leer las bases de la convocatoria y conocer la letra pequeña (es decir, todos los requisitos).





6. Proyectos financiables y proyectos invertibles

Invertir es apostar un capital a cambio de una rentabilidad mayor. Pretende no una recuperación periódica de su dinero sino unas posibilidades de éxito de esa apuesta para multiplicar el valor de la empresa y traducir eso en unas ganancias mayores.

Financiar es prestar con la idea de recuperar ese dinero con una mínima rentabilidad garantizada. Más allá de la viabilidad del proyecto y de la valía de sus promotores, se busca la capacidad de devolución del capital y las garantías que se pueden ofrecer para asegurar, a quién presta, que va a recuperar su dinero.

A la hora de diseñar la estrategia de búsqueda de capital o negociar las condiciones en las que se producirá la entrada de dinero, hay que tener en cuenta que el financiero no invierte y el inversor no financia.







7. Ejemplos de financiación empresarial

Ejemplo 1. Financiación en deuda


Ángel, de 35 años, es ingeniero informático y ha trabajado muchos años por cuenta ajena. Durante estos años sus compañeros e incluso los clientes de la empresa en la que trabajaba le han demandado apoyo en diferentes servicios, a título personal, como el asesoramiento para la compra de material informático, apoyo en la instalación y mantenimiento de nuevos equipos etc. Esta circunstancia le ha hecho pensar que si monta su propia empresa ya tendrá un núcleo duro de clientes, que es uno de los aspectos más complicados a la hora de iniciar un negocio empresarial.

Con estos antecedentes, Ángel se ha decidido este año a montar una empresa dedicada a la venta de equipos informáticos y asesoramiento especializado a particulares y empresas. Para ello necesita realizar una inversión de 22.000 €, con la que cubrirá los gastos de inicio de la actividad, la compra de stock de productos, equipamiento técnico y una pequeña reforma que tiene que hacer en el local que ha alquilado.

A la hora de montar **su plan de financiación**, lo primero que ha hecho Ángel es aportar sus **propios recursos**, buscando contar con el mínimo necesario que le permita el acceso a la financiación externa. Para ampliar los recursos propios, va a solicitar **el pago único de la prestación por desempleo** por valor de 5.000 €. Para empezar la actividad, ha decidido que se va a dar de alta como autónomo y va a solicitar la ayuda de autoempleo, que aportará en el momento que la reciba, ya que no va a contar con ella en su plan de financiación hasta que no la cobre.

Además, va a aportar unos **ahorros** de 2.000 € por el finiquito que recibió de su anterior empresa. También **dispone de una parte muy importante del equipamiento específico necesario** para montar su proyecto empresarial, que ha valorado por un total de 1.000 €.

Para cubrir el resto de la inversión que necesita, Ángel ha pensado solicitar **un préstamo a largo plazo** por valor de 15.000€ a un tipo de interés del 5% durante 5 años, para el cual la



entidad financiera le ha solicitado garantías. Sin embargo, Ángel **no cuenta con garantías** porque actualmente no dispone de ninguna propiedad ni ingresos garantizados, así que va a solicitar un **aval de Extraval**, la Sociedad de Garantía Recíproca de Extremadura, que por esa cuantía le va a suponer un desembolso de cuota de socio de un 1% del coste del aval más la comisión de estudio que será de 1,5% al ser una operación a 5 años.

Para el **funcionamiento corriente de la actividad**, como necesitará ir comprando muchos productos para tener stock en la tienda, ha sido previsor y ha negociado con su entidad financiera **una póliza de crédito** por valor de 3.000 €, que irá utilizando en función de las ventas. Los costes de esta línea estarán en función de las necesidades de financiación reales que tenga en cada momento.

Teniendo en cuenta todas las acciones descritas anteriormente, el plan de financiación sería el siguiente:

Aportación de recursos propios: 8.000 €

Aportación dineraria: 2.000 €

Aportación en especie (equipamiento): 1.000 €

Pago único por desempleo: 5.000 €

Financiación a largo plazo (préstamo a 5 años) 15.000 €

Financiación a corto plazo (póliza de crédito): 3.000 €

Si comparamos la inversión con la financiación, habría una diferencia de 4.000 €, de las cuales 3.000 € son de la póliza de crédito que inicialmente no se va a utilizar y los 1.000 € restantes se van a utilizar para hacer frente al pago de comisiones a Extraval y a la formalización de los productos financieros (préstamo y póliza de crédito).



Ejemplo 2. Financiación en capital

Lucía y Pedro son dos compañeros de Universidad que estudiaron en Cáceres Ingeniería Informática, y después de trabajar varios años como programadores en una empresa nacional, decidieron poner en marcha su propia empresa orientada al desarrollo de aplicaciones web centradas en comercio electrónico.

Trabajaron en el desarrollo de su plan de empresa y la constituyeron con un **capital social** aportado a partes iguales por los dos socios de 3.000 €, que consiguieron a través de sus familiares.

El inicio de la actividad empresarial fue complicado porque aunque los dos eran muy buenos especialistas en desarrollo informático, no tenían experiencia empresarial ni los productos desarrollados para poder captar clientes, no contaban con más dinero para poder aportar al proyecto, ni tenían garantías para solicitar financiación externa. Tras constituir la empresa, **estuvieron durante un año trabajando en el garaje de uno de ellos**, utilizando sus propios medios y ahorrando para poder abrir mercado. En el desarrollo de la actividad detectaron que para lanzar sus productos necesitaban contratar a personal especializado y lanzar una campaña de comunicación que les permitiera posicionar las aplicaciones. Optaron por **ampliar el capital** de su sociedad hasta los 15.000 €, aportando cada uno de los socios el 50%, y reinvertir en la empresa parte de los beneficios obtenidos durante el primer año de desarrollo.

Con estos fondos pudieron afrontar los primeros gastos de desarrollo y las primeras actividades de promoción para dar a conocer sus primeras aplicaciones web. Gracias a participar en diferentes acciones comerciales, lograron firmar los primeros acuerdos de venta. Sin embargo, el resultado no llegó a ser tan bueno como habían previsto y decidieron buscar recursos externos para ampliar sus comerciales. Por esta razón, consideraron de gran interés buscar un socio a través de la figura de un bussines angels. Esta decisión vino a raíz de visitar un par de entidades financieras que no vieron claro concederles la financiación, porque carecían de garantías personales.



Encontrar un **inversor privado o bussines angel** les aportaría financiación a largo plazo junto a experiencia y conocimientos en el sector, para crecer y consolidar su marca, facilitándoles así el impulso necesario para que la empresa empezara a generar facturación, pero les exigía ceder parte de la toma de decisiones de la empresa. Para ello asistieron a un encuentro con inversores privados en el que presentaron su proyecto empresarial, tras el cual uno de los inversores contactó con ellos para solicitarles más información de su plan de empresa, las previsiones de crecimiento y poder analizarlos con sus criterios de inversión.

Posteriormente concertaron una reunión presencial en la que comenzaron las negociaciones entre ambas partes para el proceso de inversión. En esta reunión los promotores expusieron detalles del proyecto empresarial y de su formación y experiencia profesional, mientras que el bussines angel detalló sus expectativas de inversión y lo que podía aportar al proyecto. La reunión les sirvió a ambos para conocerse un poco más y descubrir los que para la inversión eran los puntos flacos o incertidumbres del proyecto empresarial.

Tras varias reuniones más en las que firmaron documentos de confidencialidad y gestión, el inversor privado decidió participar y aportar los 50.000 € que buscaban para desarrollar su plan de crecimiento y expansión, a través de una participación en la empresa del 40 % durante 5 años, que se vendería posteriormente a los promotores a través de una recompra de las mismas.

En resumen, este sería el plan de financiación que han seguido Lucía y Pedro para su empresa:

Forma de Financiación	Tipo de Financiación	¿Para qué?	Cuantía
Aportación propia	3F	Constitución de la empresa	3.000 €
Aportación propia	Bootstrapping	Desarrollo de las Aplicaciones	
Aportación propia	Ampliación de capital	Lanzamiento de aplicaciones	15.000 €
Financiación en capital	Business Angel	Venta y crecimiento de la empresa	50.000 €



Ejemplo 3. Financiación por fases

Raúl, Sonia y Manuel son tres hermanos de Coria que tenían trabajo con cuenta ajena, pero que movidos por la pasión por la cerveza artesanal decidieron emprender una iniciativa propia y poner en marcha una **empresa dedicada a la elaboración de su propia cerveza**.

Su principal reto fue la búsqueda de la financiación necesaria para la puesta en marcha de una empresa cervecera en la región que pudiera posicionarse como referente a nivel nacional en cerveza artesanal.

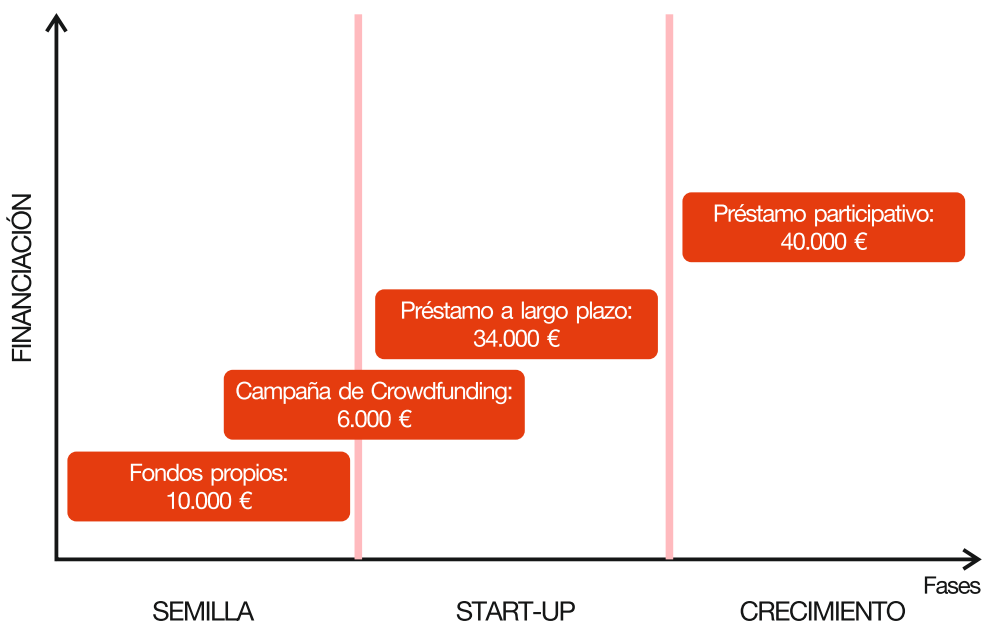
La primera forma de financiar el proyecto fue mediante **aportación de recursos propios** por parte del equipo promotor, 10.000 € que les permitió hacer a las primeras inversiones para comenzar con la fabricación de la cerveza artesanal. Sin embargo, con esa primera aportación no tuvieron suficiente para acometer toda la inversión, por lo que tuvieron que buscar más fondos para poder llevar a cabo el proyecto empresarial.

La primera opción fue desarrollar una **campana de crowdfunding**, fórmula de financiación alternativa que les ayudó a dar a conocer el proyecto. La campaña tuvo mucho éxito y consiguieron financiación para desarrollar una estrategia de comunicación de su primer tipo de cerveza y realizar un testeo de mercado con potenciales clientes aficionados a la cerveza artesanal. Consiguieron captar aportaciones de más de 40 financiadores que se convirtieron en grandes prescriptores de la cerveza, alcanzando una cuantía de 6.000 €.

Después de la campaña se dieron cuenta que para aumentar la producción de la fábrica artesanal era necesario ampliar las instalaciones y comprar unas cubas de cerveza más grande con nuevos fermentadores, por lo que se enfrentaron a una nueva búsqueda de financiación. Las necesidades ascendían a 50.000 €, de los que el equipo promotor contaba con 16.000 € y el resto optaron por solicitarlo a una entidad financiera, que les concedió un **préstamo a largo plazo** por 34.000 € a 5 años, con un año de carencia en el que sólo pagaban intereses.

La empresa se encontraba en crecimiento y expansión por lo que decidieron abordar la elaboración de un nuevo tipo de cerveza artesana. Continuaban pagando las cuotas del préstamo, por lo que decidieron no acudir de nuevo a una entidad financiera y buscaron otras opciones de recursos disponibles, entre los que descubrieron que la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) podría ofrecerles financiación a través de un **préstamo participativo** por valor de 40.000 €.

A modo resumen, el gráfico de financiación para la empresa de cervezas quedaría así:





8. Enlaces y herramientas de interés

Si estás buscando la mejor fórmula para financiar tu proyecto, te ofrecemos una completa plataforma que te facilitará el acceso a financiación.

¿Qué puedes encontrar en la plataforma Conecta Financiación?

- ✓ Acceso a expertos asesores financieros para la realización de tu plan de empresa y financiación.
- ✓ Información detallada de todas las convocatorias de ayudas y subvenciones a las que puede optar tu proyecto empresarial.
- ✓ Contacto con entidades públicas y privadas que ofrecen financiación.
- ✓ Formación avanzada para el acceso a financiación y sesiones ágiles on line de especialización.
- ✓ Guías, herramientas y acompañamiento para el acceso a financiación.

La Plataforma Conecta Financiación te ayudará a encontrar la vía para financiar tu proyecto empresarial, mejorando así tu competitividad y posibilidades de crecimiento.

Puedes acceder a la plataforma aquí:

<https://extremaduraempresarial.es/conectafinanciacion/>

RECURSOS PARA EMPEZAR COMO EMPRENDEDOR

Strategyzer. Diseña tu modelo de negocio. Web de la empresa de Alex Osterwalter, con recursos y app para dirigir el proceso de modelo de negocio.

<https://strategyzer.com/app#how-it-works>

Crea tu empresa paso a paso. Elección de la forma jurídica. Información clave para elegir la fórmula jurídica más interesante para tu proyecto empresarial.

<https://www.creatuempresa.org/es-ES/PasoApasso/Paginas/FormasJuridicas.aspx>



Ventanilla única en la UE. Descubre los tipos de contratos. Web de referencia para conocer los principales tipos de contrato que existen.

<https://eugo.es/portalEugo/verContratosSepe.htm>

RECURSOS PARA HACER UN ESTUDIO DE MERCADO

Google Consumer Barometer. Barómetro de mercado. Investigación de mercados en e-commerce que facilita datos sobre el comportamiento de los consumidores en internet.

<https://www.consumerbarometer.com/en/?startupstash>

Google Trends. Tendencias de mercado. Conoce cuáles son las tendencias de búsquedas. ¿Están siendo los productos que vas a ofrecer o estás ofreciendo los más buscados a lo largo de los años?

<https://www.google.es/trends/>

E Informa. Información financiera de empresas. Localiza información financiera de cualquier empresa y analiza en profundidad los detalles de la competencia

<https://www.einforma.com/>


Similar web. Analiza la web de tus competidores. Para saber más sobre ellos e identificar posibles oportunidades de crecimiento.

<https://www.similarweb.com/>

RECURSOS PARA TU PLAN DE VENTAS Y MARKETING

Hootsuite. Gestor de redes sociales. Gestiona hasta tres redes sociales desde un mismo panel de control. Permite la programación de publicaciones y obtención de informes analíticos.

<https://www.hootsuite.com>



Ubicual. Gestor de campañas de marketing móvil digital unificado. Conecta con tus clientes a través de distintos canales: SMS, Email, landing pages y cupones digitales.

<https://ubicual.com>

Agile CRM. Gestión de ventas y seguimiento de clientes. CRM de última generación, muy visual, que permite parametrizar y gestionar los procesos de venta, leads, conversión, etc

<https://www.agilecrm.com>

RECURSOS PARA OBTENER FINANCIACIÓN PÚBLICA

Extremadura Avante. Instrumentos para acompañar financieramente la actividad empresarial en la región. Dispone de diversas líneas de financiación que se adecúan a las especificidades de cada proyecto.

<https://www.extremaduraavante.es/financiacion/>

Ayudas y subvenciones. Guía dinámica de ayudas e incentivos para la creación de empresas. Permanentemente actualizada contiene información sobre ayudas con plazo de solicitud abierto convocadas por organismos públicos.

<https://portal.circe.es/es-ES/emprendedor/CrearEmpresa/Finciaci%20n/Paginas/GuiaDinamicaCreacionEmpresas.aspx>

Instituto de Crédito Oficial. ICO. Catálogo de productos destinados a financiar los proyectos de inversión en España y las necesidades de liquidez de autónomos y empresas.

<https://www.ico.es/web/ico/home>

Empresa Nacional de Innovación. ENISA. Promueve la financiación de proyectos empresariales viables e innovadores de la pyme española.

<https://www.enisa.es/es/financiacion>



RECURSOS PARA LA GESTIÓN EMPRESARIAL

Slack. Gestor de equipos. Gestionar la información y flujos de comunicación de los equipos de trabajo (en muchas ocasiones distribuidos).

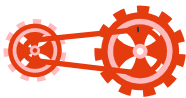
<https://slack.com>

Trello. Gestor de proyectos. Gestor visual sencillo de proyectos basado en la lógica Scrum

<https://trello.com>

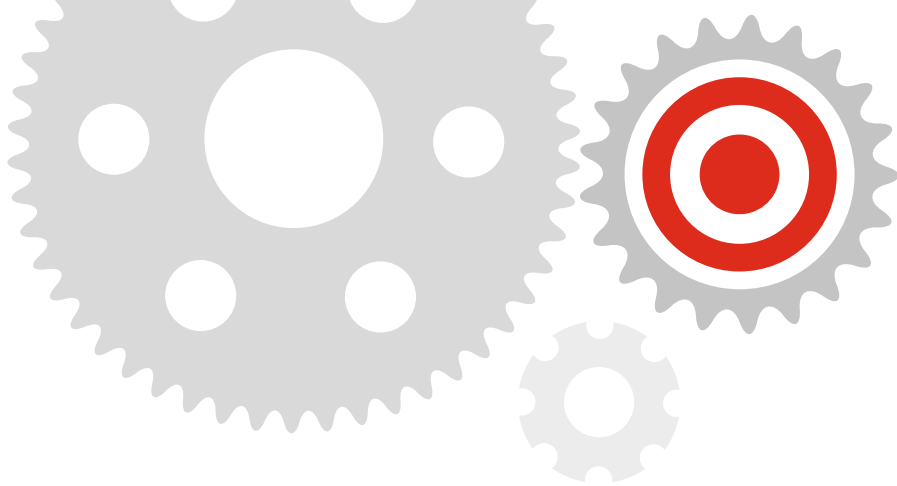
Cuentica. Gestor de negocio. Software de gestión online para tu empresa.

<https://cuentica.com>



Imágenes cedidas de Banco de imágenes de SUMIEX
Pictogramas de elaboración propia.





Extremadura
avante

JUNTA DE EXTREMADURA

Consejería de Economía e Infraestructuras