

Subunidad 6.3: Oportunidades de financiación para los empresarios

Objetivos de aprendizaje

- Identificar diversas fuentes de financiación a disposición de los empresarios.
- Comprender los criterios de elegibilidad para las distintas oportunidades de financiación.
- Desarrollar ideas sobre estrategias de aplicación con éxito.

Definición

Los emprendedores que se embarcan en nuevas empresas suelen necesitar apoyo financiero para hacer realidad sus ideas. Esta subunidad profundiza en las diversas opciones de financiación, ofreciendo información sobre programas como Erasmus+, iniciativas de Nueva Generación, préstamos empresariales tradicionales y fondos adaptados a los jóvenes empresarios. Comprobando los criterios de elegibilidad y los procesos de solicitud, los empresarios pueden navegar estratégicamente por el panorama de la financiación para encontrar el apoyo financiero más adecuado a sus necesidades específicas.

Explorar los programas de financiación

Portal europeo de financiación: Un completo portal que ofrece información sobre los programas de financiación disponibles en la Unión Europea.

https://european-union.europa.eu/live-work-study/funding-grants-subsidies_en

Erasmus+ es un programa de la Unión Europea que apoya la educación, la formación, la juventud y el deporte. Incluye oportunidades para que los empresarios participen en programas de movilidad internacional, adquieran competencias y fomenten el espíritu emprendedor.

Ejemplos de programas: Erasmus para Jóvenes Emprendedores facilita los intercambios entre nuevos empresarios y empresarios experimentados de otros países de la UE.

<https://www.erasmus-entrepreneurs.eu/>

Los Programas Nueva Generación hacen referencia a diversas iniciativas y programas de la UE destinados a fomentar la innovación, la sostenibilidad y el espíritu empresarial entre las generaciones más jóvenes.

Ejemplos de programas: La Iniciativa de Empleo Juvenil pretende hacer frente al desempleo juvenil apoyando la creación de empleo, el autoempleo y el espíritu empresarial.

<https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1079>

Comprender las fuentes de financiación tradicionales:

Los préstamos para empresas son una forma tradicional de financiación que las entidades financieras, como los bancos, conceden a los empresarios para poner en marcha o ampliar sus negocios.

Ejemplos de programas: Préstamos del Banco Europeo de Inversiones (BEI) concede préstamos para diversos proyectos, entre ellos los de fomento del espíritu empresarial.
<https://www.eib.org/en/products/loans/index.htm>

Fondos dedicados a los jóvenes empresarios:

Varios fondos están específicamente diseñados para apoyar a los jóvenes empresarios, ofreciéndoles recursos financieros y oportunidades de tutoría.

Ejemplos de programas: La Fundación Europea de la Juventud apoya proyectos y actividades que fomentan la cooperación, la innovación y el espíritu empresarial entre los jóvenes.

<https://www.coe.int/en/web/european-youth-foundation/home>

Recurso: Su empresa en Europa - Asistencia financiera ofrece orientación sobre diversas opciones de asistencia financiera disponibles para las empresas de la UE.

https://european-union.europa.eu/live-work-study/doing-business-eu_en

Los empresarios pueden explorar estos programas y plataformas para conocer mejor el panorama de la financiación. Cada programa tiene su propio enfoque, criterios de elegibilidad y procesos de solicitud. Al utilizar estos recursos, los emprendedores pueden adaptar sus estrategias de financiación a sus objetivos empresariales y aumentar su

s posibilidades de obtener el apoyo financiero necesario para alcanzar el éxito.

Existen varios tipos de oportunidades de financiación a disposición de los empresarios, en función de la fase en que se encuentre tu empresa, tu sector y tus necesidades específicas. Aquí se exponen algunos tipos adicionales de fuentes de financiación:

- El capital riesgo (CR) es una forma de financiación de capital privado proporcionada por inversores (capitalistas de riesgo) a empresas de nueva creación y pequeñas empresas con alto potencial de crecimiento.

La financiación mediante capital riesgo suele implicar la inversión en capital social, y los inversores de capital riesgo pueden desempeñar un papel activo en la gestión y la toma de decisiones de la empresa en la que invierten.

- Los ángeles inversores son personas acaudaladas que aportan capital para la puesta en marcha de una empresa, normalmente a cambio de deuda convertible o capital propio.

Los inversores ángeles suelen ofrecer tutoría y experiencia en el sector, además de apoyo financiero.

- El crowdfunding consiste en recaudar pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas, normalmente a través de plataformas en línea.

Los modelos de crowdfunding incluyen los basados en recompensas (los mecenas reciben un producto o servicio), los basados en acciones (los mecenas reciben acciones de la empresa) y los basados en donaciones (sin retorno económico).

Los gobiernos, a distintos niveles, pueden ofrecer subvenciones a empresas dedicadas a actividades específicas, como investigación y desarrollo, iniciativas medioambientales o creación de empleo.

Las subvenciones suelen ser fondos no reembolsables que se conceden para apoyar proyectos específicos acordes con las prioridades del gobierno.

- Patrocinio corporativo, algunas empresas consiguen financiación a través de asociaciones y patrocinios con grandes corporaciones que tienen interés en apoyar startups o proyectos innovadores.

Las empresas patrocinadoras pueden proporcionar apoyo financiero, tutoría o acceso a recursos y redes.

- Las aceleradoras y las incubadoras son programas que proporcionan financiación, tutoría y recursos a las nuevas empresas a cambio de capital.

Estos programas suelen tener una duración determinada, durante la cual las *startups* reciben apoyo intensivo para acelerar su crecimiento.

- Las plataformas de préstamos entre particulares conectan a prestamistas individuales con prestatarios, lo que permite a las empresas acceder a fondos sin las instituciones financieras tradicionales.

Los tipos de interés y las condiciones suelen negociarse entre el prestatario y los prestamistas.

- Asociaciones estratégicas, las empresas pueden conseguir financiación a través de asociaciones estratégicas en las que colaboran con otras empresas en beneficio mutuo.

La financiación puede llegar en forma de empresas conjuntas, acuerdos de licencia o asociaciones de codesarrollo.

- Las fundaciones y organizaciones sin ánimo de lucro pueden ofrecer subvenciones a empresas que trabajen en proyectos alineados con su misión y objetivos.

Las solicitudes de subvención suelen requerir una clara demostración del impacto social o medioambiental.

- Concursos y competiciones: las empresas pueden participar en concursos y competiciones que ofrecen premios en metálico, tutoría y exposición.

Estos actos suelen centrarse en la innovación, la sostenibilidad o los retos específicos del sector.

Los empresarios deben evaluar detenidamente cada opción de financiación, teniendo en cuenta factores como el importe de la financiación necesaria, la fase en que se encuentra su empresa y las condiciones asociadas a cada fuente. Diversificar las fuentes de financiación y explorar una combinación de estas opciones puede proporcionar a la empresa una base financiera más sólida.

Explorar los programas de financiación de los países del proyecto

Cada país tiene su propio conjunto de oportunidades de financiación y programas de apoyo a las empresas. He aquí algunos ejemplos de España, Italia, Austria, Rumanía y Grecia.

España:

- ICO (Instituto de Crédito Oficial): es un banco público de desarrollo empresarial que proporciona financiación a las empresas españolas, incluidos préstamos para proyectos de inversión.

Página web: ICO <https://www.ico.es/>

- ENISA (Empresa Nacional de Innovación): es una empresa pública que ofrece apoyo financiero a las PYME españolas a través de diversos instrumentos de financiación, incluidos préstamos y capital.

Página web: ENISA <https://www.enisa.es/>

- CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial): El Cdti apoya a las empresas españolas en el ámbito de la innovación tecnológica y la internacionalización mediante subvenciones y préstamos.

Página web: Cdti <https://www.cdti.es/>

Italia:

- Invitalia: es la agencia nacional para la inversión interior y el desarrollo económico. Ofrece apoyo y financiación a las empresas italianas.

Página web: Invitalia <https://www.invitalia.it/>

- Simest: ofrece apoyo financiero a empresas italianas para proyectos de internacionalización, incluidas exportaciones e inversiones en el extranjero.

Página web: Simest <https://www.simest.it/>

- Cassa Depositi e Prestiti (CDP): proporciona apoyo financiero a las empresas italianas, centrándose en inversiones en innovación, infraestructuras e internacionalización.

Página web: Cassa Depositi e Prestiti <https://www.cdp.it/>

Austria:

- Austria Wirtschaftsservice (AWS): ofrece apoyo financiero y subvenciones a las empresas austriacas, incluida financiación para innovación, tecnología e internacionalización.

Página web: Austria Wirtschaftsservice <https://www.aws.at/>

- Österreichische Forschungsförderungsgesellschaft (FFG): financia proyectos de investigación e innovación en Austria y apoya a empresas de diversos sectores.

Página web: FFG <https://www.ffg.at/>

Rumanía:

- Ministerul pentru Mediul de Afaceri, Comerț și Antreprenoriat (MMACA): ofrece programas de apoyo a las empresas rumanas, incluidas subvenciones y financiación para PYME y startups.

Página web: MMACA <https://economie.gov.ro/>

Grecia:

- Banco Helénico de Desarrollo (BHD): ofrece productos y servicios financieros para apoyar a las empresas griegas, incluidos préstamos y garantías.

Página web: Banco Helénico de Desarrollo <https://kyc.hdb.gr/>

- Grecia - Incentivos a la inversión: incluyendo subvenciones y beneficios fiscales, para atraer y apoyar a las empresas en sectores clave.

Recurso: Invertir en Grecia <https://www.enterprisegreece.gov.gr/>

Estos son sólo algunos ejemplos, y a menudo existen también programas regionales y específicos para cada sector. Los empresarios de cada país deben explorar estos recursos, ponerse en contacto con las instituciones pertinentes y comprobar los criterios de elegibilidad para identificar las oportunidades de financiación más adecuadas para tus necesidades empresariales específicas.

Algunos programas ofrecen orientación general destinada a ayudar a las personas a crear su propia empresa o a trabajar por cuenta propia en los países del proyecto:

España:

- Programa de Autoempleo, Creación de Empresas y Emprendimiento: Este programa en España tiene como objetivo promover el autoempleo y el espíritu empresarial ofreciendo apoyo, formación y ayuda financiera a las personas que inician sus propios negocios.

Recursos: Ministerio de Trabajo y Economía Social

<https://www.mites.gob.es/trabajoautonomo/es/index.html>

Italia:

- Microcrédito di Impresa (MDI): Programa italiano que ofrece microcréditos a personas que inician pequeños negocios, ayudándoles a acceder a financiación y apoyo para el autoempleo.

Recurso: Microcrédito di Impresa <https://www.microcreditiimpresa.it/>

- Mettersi in Proprio - Región Piemonte: Programa regional Financiado por POR FSE PLUS 2021-2027 para el período 2023-2025 como parte de los Caminos para apoyar la creación de empresas y el autoempleo (incluida la transferencia de empresas) - tiene como objetivo promover el espíritu empresarial en todo el territorio regional, a través de servicios de apoyo dedicados para aquellos que quieren iniciar su propio negocio.

Recurso: [PIM](https://mettersinproprio.it/) <https://mettersinproprio.it/>

Austria:

- GründungsService es una iniciativa austriaca que ofrece apoyo a los fundadores de nuevas empresas, incluyendo información, asesoramiento y asistencia en diversos aspectos de la creación de una empresa.

Recurso: GründungsService <https://www.wko.at/gruendung/start>

Rumanía:

- Fondul National de Garantare a Creditor pentru IMM-uri (FNGCIMM): proporciona garantías de crédito a las pequeñas y medianas empresas para facilitar su acceso a la financiación.

Recurso: FNGCIMM <https://www.fngcimm.ro/>

Grecia:

- Programa "Restart": pretende ayudar a los desempleados a trabajar por cuenta propia ofreciéndoles incentivos económicos, formación y tutoría.

Recurso: Programa de reinicio <https://ypergasias.gov.gr/>

- Hellenic Entrepreneurship Award: apoya a los emprendedores griegos proporcionándoles financiación, tutoría y oportunidades de desarrollo empresarial.

Recurso: Premio Hellenic Entrepreneurship <https://envolveglobal.org/>

Estrategias de aplicación con éxito

Proyecto Claridad

Define metas y objetivos claros: Expone claramente las metas y objetivos de tu proyecto o empresa. Se específico sobre lo que pretendes conseguir y cómo contribuirá la financiación a estos objetivos.

Comunica el impacto: Demuestra una comprensión clara del impacto que tendrá tu proyecto o empresa. Explica cómo abordan una necesidad concreta, resuelven un problema o contribuyes a un cambio positivo.

Estabilidad financiera

Demostrar la viabilidad: Proporciona pruebas de la estabilidad financiera de tu empresa. Esto incluye mostrar un plan financiero viable, previsiones de ingresos realistas y un presupuesto claro para los fondos que busca.

Mitigación de riesgos: Abordar los riesgos potenciales y demostrar un plan para mitigarlos. Esto demuestra previsión y un enfoque estratégico de la gestión financiera.

Experiencia en equipo:

Destaca los conocimientos pertinentes: Muestra la experiencia y los conocimientos de los miembros de tu equipo. Destaca cómo tus competencias se ajustan a las necesidades del proyecto o la empresa. Esto genera confianza en la capacidad de tu equipo para ejecutar el plan propuesto.

Habilidades de liderazgo: Comunica claramente la estructura de liderazgo dentro de tu equipo. Destaca las habilidades de liderazgo que impulsarán el éxito del proyecto o negocio.

Pasos prácticos para empresarios:

1. Investiga las solicitudes de éxito: Estudia las solicitudes de financiación que hayan tenido éxito en tu industria o sector. Identifica los temas comunes y las estrategias empleadas por las empresas que han conseguido financiación. Esto puede aportar información valiosa sobre lo que buscan los financiadores.
2. Participa en programas de tutoría: Busca mentores con experiencia en la obtención de financiación. Los programas de mentores, las redes industriales o los viveros de empresas pueden orientar sobre estrategias de solicitud eficaces basadas en experiencias reales.
3. Participa en talleres y cursos de formación: Asiste a talleres o sesiones de formación centrados en la redacción de solicitudes de subvención y financiación. Estos eventos suelen ofrecer consejos, mejores prácticas y sesiones interactivas para mejorar sus habilidades en la preparación de solicitudes exitosas.
4. Busca opiniones: Si es posible, contacta con personas que tengan experiencia en el proceso de evaluación de solicitudes de financiación. Solicita opiniones sobre borradores de propuestas para saber qué buscan los evaluadores y cómo puedes reforzar tu solicitud.
5. Mejora iterativa: Trata el proceso de solicitud como iterativo. Aprende de cada presentación, tanto si tiene éxito como si no, y perfecciona continuamente tu enfoque. Adapta tus estrategias en función de los comentarios y los cambios en los requisitos.
6. Recurre a ayuda profesional: Considera la posibilidad de buscar ayuda profesional, como redactores o consultores de subvenciones, especialmente para las oportunidades de financiación

de mayor envergadura. Su experiencia puede contribuir a elaborar una solicitud convincente y bien estructurada.

7. Si exploran activamente estas estrategias y las incorporan a sus solicitudes de financiación, los empresarios pueden aumentar sus posibilidades de éxito y crear un argumento convincente para obtener apoyo financiero. Es fundamental considerar el proceso de solicitud como una experiencia de aprendizaje continuo y perfeccionar continuamente las estrategias en función de los comentarios y las tendencias del sector.

Oportunidad de financiación Lista general de criterios de admisibilidad

Información comercial:

Estructura jurídica:

Empresario individual / Sociedad / Corporación / Otro (especifique)

Edad empresarial:

Menos de 1 año / 1-3 años / 3-5 años / 5+ años

Proyecto o propuesta empresarial:

Claridad de objetivos:

Metas y objetivos claramente definidos para el proyecto o la empresa.

Innovación y singularidad:

Demuestra innovación o una propuesta de valor única.

Viabilidad:

Describe claramente cómo puede implantarse el proyecto o la empresa de forma realista.

Finanzas:

Estabilidad financiera:

Aporta pruebas de estabilidad financiera y un plan financiero viable.

Presupuestar:

Presenta claramente un presupuesto para el proyecto o negocio propuesto.

Equipo y experiencia:

Experiencia en equipo:

Destaca la experiencia y los conocimientos pertinentes de los miembros del equipo.

Habilidades de liderazgo:

Demuestra una gran capacidad de liderazgo dentro del equipo.

Impacto y sostenibilidad:

Impacto social o medioambiental:

Describe el impacto positivo en la sociedad o el medio ambiente.

Plan de sostenibilidad:

Esboza un plan de sostenibilidad a largo plazo.

Cumplimiento legal y reglamentario:

Conformidad:

Garantiza el cumplimiento de todos los requisitos legales y reglamentarios.

Consideraciones éticas:

Aborda las consideraciones éticas en el proyecto o negocio propuesto.

Presentación de solicitudes:

Integridad:

Garantiza que se incluyan todos los documentos e información requeridos.

Cumplimiento de los plazos:

Presenta la solicitud dentro del plazo especificado.

Consideraciones adicionales:

Relevancia local:

Demuestra pertinencia para la comunidad local o el público destinatario.

Escalabilidad:

Destaca el potencial de escalabilidad o crecimiento.

Actividad práctica: Investigación de programas de apoyo a la iniciativa empresarial

Objetivo: explorar y comprender los distintos programas disponibles en el país seleccionado para ayudar a las personas a crear su propia empresa.

Materiales:

- un ordenador o dispositivo móvil con conexión a Internet para realizar búsquedas en línea
- un cuaderno o una herramienta digital para tomar notas y anotar la información y las ideas importantes.

Duración: 2 horas.

Metodología:

1. Selecciona un país: Elige el país concreto que deseas investigar. Por ejemplo, si te interesan España, Italia, Austria, Rumanía o Grecia, céntrate en uno de ellos.

2. Investigación de recursos en línea:

- Utilizar los sitios web oficiales del gobierno, las cámaras empresariales y las organizaciones de apoyo a la iniciativa empresarial. (véase más arriba)
- Busca secciones dedicadas a la creación de empresas, el espíritu empresarial o los programas de apoyo.

3. Explora los sitios web de las Cámaras de Comercio:

- Visita los sitios web oficiales de las Cámaras de Comercio del país seleccionado.
- Busca secciones relacionadas con el espíritu empresarial, el apoyo a las empresas y los programas para nuevas empresas.

4. Agencias e iniciativas gubernamentales:

- Identifica los organismos gubernamentales pertinentes responsables del desarrollo empresarial y el espíritu emprendedor.
- Explora las iniciativas, subvenciones y programas que ofrecen para apoyar a las nuevas empresas.

5. Consulta los programas locales y regionales:

- Investiga los programas a nivel local y regional, ya que podrían tener iniciativas específicas para emprendedores.
- Comprueba si existen agencias de desarrollo regional o ayudas del gobierno local.

6. Revisa los programas de ayuda financiera:

- Explora los programas de ayuda financiera, subvenciones y préstamos disponibles para las nuevas empresas.
- Busca criterios de admisibilidad, procesos de solicitud e historias de éxito.

7. Investiga las incubadoras y aceleradoras de empresas:

- Comprueba si hay incubadoras o aceleradoras de empresas que apoyen a las *startups*.
- Conoce sus ofertas, procedimientos de solicitud y casos de éxito.
- Programa una reunión con representantes de estas incubadoras o aceleradoras para presentarles tu idea y hablar de una posible colaboración.

Para reflexionar:

Piensa en esto: todos los empresarios de éxito empezaron en algún sitio. ¿Por qué no dejar que la financiación sea tu punto de partida? Explora el vasto panorama de las oportunidades de financiación: podría ser el ingrediente vital que convierta tus sueños de *startup* en realidad.

Sugerencias de material didáctico

El crowdfunding explicado: https://single-market-economy.ec.europa.eu/access-finance/guide-crowdfunding/what-crowdfunding/crowdfunding-explained_en