



*Sesión de trabajo*  
**¿Qué puedo hacer para  
financiar mi Pyme?**

**Martes, 9 de junio de 2015  
De 16'30 a 19'30 horas**

**Jesús Casanova Payá**  
Director General  
CEEI Valencia

**Ramón Ferrandis Ruiz**  
Director Área Económico Financiera  
CEEI Valencia

# Financiación para Pymes. Aspectos Generales

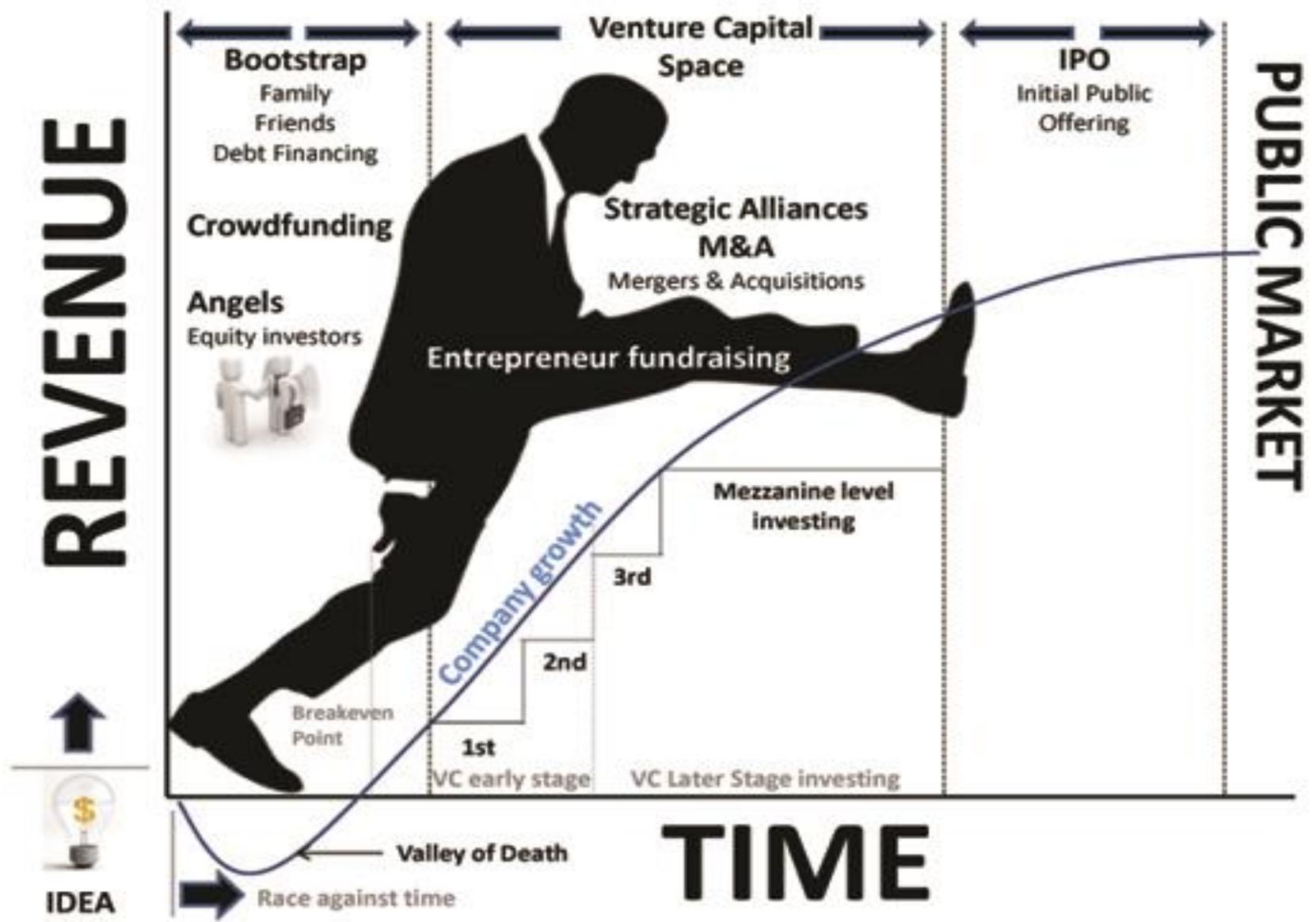
# Dos perspectivas simultáneas

**Es difícil  
encontrar  
buenos  
proyectos por  
los que apostar**

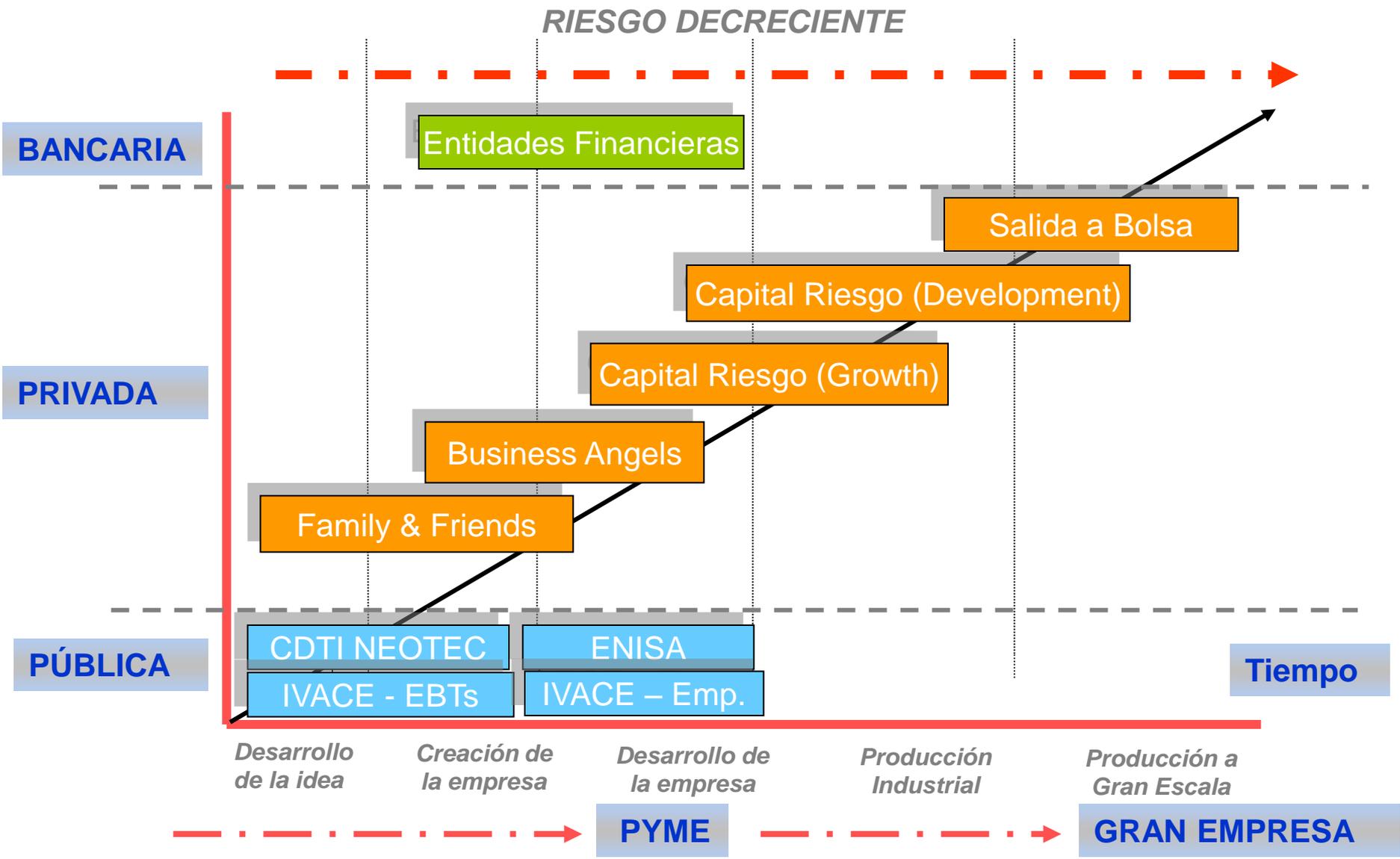
**Tengo una idea y no  
encuentro financiación  
o crédito para ponerla  
en marcha**



# Un momento para cada financiador



# La RECTA de la Financiación



# Principales players y tendencias

# Principales "players"





- **Creciente aversión al riesgo**
- **Aumento de proporción de fórmulas reembolsables**
- **Reducción de subvenciones a fondo perdido**
- **Mayor exigencia de viabilidad empresarial a los proyectos / empresas**
- **Incremento de exigencia de avales a los solicitantes**
- **Aumento de fórmulas de financiación ofrecidas**
- **Incorporación de fórmulas mixtas público-privadas (BA, VC,...)**

- **Aumento en el número de fondos e inversores que operan en España**
- **Creciente accesibilidad por parte de las Pymes**
- **Incremento del número de operaciones e importes**
- **Mejor conocimiento de estas fórmulas por parte de las empresas**



# Fórmulas actuales de financiación pública y privada

Pública vs Privada

Tradicional vs Innovadora

Corto Plazo vs Largo Plazo

Reembolsable vs No Reembolsable

# Financiación no reembolsable

# Subvenciones a fondo perdido

- **Importe 100% NO reembolsable**
- **No se exigen garantías**
- **Financiación sin coste directo (no se pagan intereses)**
- **Se suelen recibir después de ejecutar y pagar**
- **Exigen tener liquidez o financiación complementaria para poder ejecutar**

# Business Angels

## Sus orígenes. Los BA pueden ser:

- Empresarios que quieren **invertir** en otro negocio **en la zona** o hacer **sinergias** con su negocio.
- Inversores que prefieren diversificar sus inversiones en diversas oportunidades de inversión.
- Inversores que prefieren **poner dinero en negocios emergentes**, que les pueda dar mayor rentabilidad que las inversiones tradicionales.
- Ejecutivos que encuentran estimulantes **asesorar** a pequeñas empresas.
- Ejecutivos en busca de una carrera profesional y mientras trabajan **invierten** sus recursos y experiencia en una empresa a la que se puedan incorporar **en un futuro**.
- Jubilados (independientemente de su edad) con recursos que quieren **seguir en activo** en el mundo empresarial.



- Financiación en forma adquisición de acciones o participaciones en la sociedad realizada por inversores privados.
- Asignan **su propio dinero**, mientras que las entidades de capital riesgo suelen invertir recursos de terceros (inversores institucionales, entidades financieras, empresas, etc.).
- Invierten sólo en **zonas próximas** a su lugar de residencia.
- Los **importes** invertidos suelen ser sustancialmente **inferiores** a la media que dedican las entidades de capital riesgo en cada operación.
- Están dispuestos a entrar en **etapas más tempranas** de la vida de una empresa.

## INVERSORES o SOCIOS INDUSTRIALES

- Pueden **no invertir dinero** o invertir menos que un business angel
- Tiene un **gran conocimiento del sector**
- **Aportan negocio** (comercialización, subcontratación, etc...) pueden **aportar infraestructuras**
- Pueden ser empresas líderes en sus sectores
- Entran en distintas **fases de expansión** de la empresa
- Pueden llegarse a conformar con el valor añadido que aporta la inversión (**permanencia en el capital**) sin necesidad de exit
- Pueden **ayudar** mucho a la **gestión** si el emprendedor lo quiere

- Aunque existe la misma preocupación por la desinversión, suelen ser **más pacientes** que los inversores de capital riesgo.
- **No realizan análisis tan detallados** como los que efectuarían los inversores de capital riesgo.
- Aceptan **rentabilidades esperadas inferiores** a las de las entidades de capital riesgo.
- Sus decisiones de inversión pueden verse afectadas por **motivaciones no estrictamente financieras** de signo muy diverso (desarrollo económico de su zona, satisfacción profesional, vinculación familiar, etc.).

# Inversor Informal (Business Angel)



ASOCIACION ESPAÑOLA  
BUSINESS ANGELS



# Family Office

- **Principalmente destinadas a gestionar patrimonios familiares**
- **Por lo general surgen a partir de 4 situaciones:**
  - **Venta de negocio familiar**
  - **Venta del patrimonio familiar**
  - **Reestructuración del negocio familiar**
  - **Reestructuración del patrimonio familiar**
- **A mitad de camino entre el Business Angel y el Capital Riesgo**

# Capital Riesgo

- Importes elevados
- Especialistas vs. Generalistas
- Aportación de capital en empresas que no coticen en bolsa, ni se dediquen a actividades financieras o del sector de la construcción, inmobiliarias, etc.
- Regulado legalmente (Fondos / Sociedades de Capital Riesgo)

**ASCR<sup>RI</sup>**  
Asociación Española de Entidades de Capital Riesgo

**TIRANT**  
FONDO CAPITAL RIESGO

**SFbiotech**  
SUANFARMA Biotech

**COMVAL EMPRENDE**

**YSIOS CAPITAL**

 Angels Capital

**SantAngel F.C.R**

# Micromecenazgo o Crowdfunding

*Nuevas formas de relación de la persona y/o de la empresa con el entorno mediante la aplicación de nuevas tecnologías **web 2.0** de colaboración masiva*

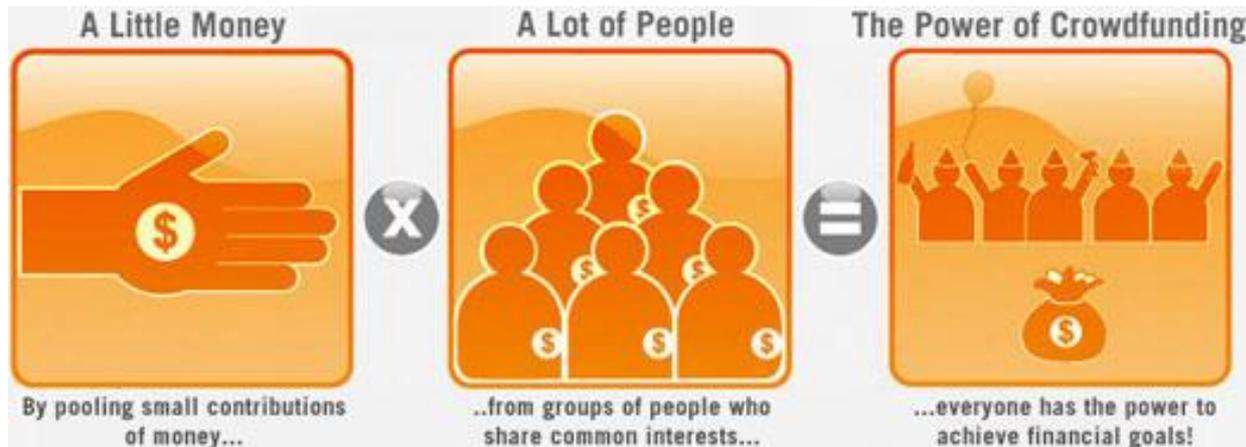
## FINANCIACIÓN

# Crowdfunding

= **Micromecenazgo**

¿Necesitas financiación?

Consiste en la financiación de proyectos por parte de muchas personas y con aportaciones económicas individuales reducidas.



Esto es: en vez de pedir a **1** financiador **10.000€**, se pide a **10.000** financiadores **1€** a cada uno.

Consiste en poner en contacto a Creadores y Mecenas a través de Internet

- Un creador expone su proyecto, lo publicita y lo presupuesta. En un plazo limitado de tiempo, recibe aportaciones de los mecenas, usuarios que les gusta el proyecto y se involucran en él.
- Las aportaciones sólo se hacen efectivas si al acabar el plazo se completa el total de la financiación buscada.

Algunas opiniones dicen que el crowdfunding:

- **NO** incluye inversiones,
- sólo incluye **donaciones**, y que éstas no tienen una recompensa económica.

## Aplicaciones:

Esta forma de financiación colectiva o en masa está siendo utilizada por gran variedad de sectores y proyectos, tales como blogs, periódicos, música, cine independiente, etc.

## Recompensa:

La recompensa puede estar enfocada a:

- **Promoción** de la persona que realiza el donativo
- **Regalos**: a través de artículos de merchandising, descuentos...
- **Participación** proporcional de los **beneficios**.

## Ventaja:



Permiten a las ideas creativas que no encajan en los patrones requeridos por los financieros convencionales, obtener dinero en efectivo. Aparte de obtener financiación se obtienen potenciales clientes gracias al boca oído.

## Inconveniente:



La necesidad de elevada divulgación del proyecto cuando aún se encuentra en fase muy temprana, lo que expone al promotor a que su idea sea copiada por otras empresas.



**PLATAFORMA DIGITAL QUE PERMITE A CREADORES DE PRODUCTOS FÍSICOS E INVENTOS, CONSEGUIR FINANCIACIÓN PARA HACER REALIDAD SUS PROYECTOS**

**¿Cómo Funciona?**

**1 TIENES UNA IDEA DE PRODUCTO:** Tienes una idea de producto físico y has realizado un prototipo para comprobar que es viable.

**2 CALCULAS TUS COSTES:** Debes calcular cuánto te costaría fabricarlo, así como el número de unidades que necesitarías vender para auto-financiarte.

**3 FROMLAB ESTUDIA TU PROYECTO:** Estudio de la viabilidad de tu idea y publican una ficha de producto en la plataforma.

**4 LOS USUARIOS TIENEN 40 DÍAS PARA FINANCIAR TU IDEA:** Los usuarios pueden realizar reservas de tu producto, abonando la cantidad a través de una pasarela de pago.

**5 AL TERMINAR CON ÉXITO, LO FABRICAS Y LO ENVÍAS:** Si consigues las reservas necesarias, recibirás la financiación, deberás fabricar el producto y enviarlo a los usuarios.



¿Te anticiparías al Alzheimer?

Fecha límite  
**15 de Marzo 2014**

Objetivo  
**1.000 €**

 [Conoce el proyecto](#) 

Y compártelo a través de las redes sociales



Cáncer de mama: Cómo predecir su agresividad con un análisis de sangre

Fecha límite  
**15 de Marzo 2014**

Objetivo  
**16.000 €**

 [Conoce el proyecto](#) 

Y compártelo a través de las redes sociales



Paremos los pies a las bacterias – Ayúdanos contra la sepsis

Fecha límite  
**15 de Marzo 2014**

Objetivo  
**10.000 €**

 [Conoce el proyecto](#) 

Y compártelo a través de las redes sociales



## MIT Technology Review

Publicado por Opinno

English | en Español | auf Deutsch | in Italiano | 中文 | em Português

INICIO	INFORMÁTICA	INTERNET	TELECOMUNICACIONES	ENERGÍA	MATERIALES	BIOMEDICINA
--------	-------------	----------	--------------------	---------	------------	-------------

NEGOCIOS

### El 'crowdfunding' español financia una investigación biomédica por primera vez a través de internet

*Un proyecto para detectar el alzhéimer ha recaudado 1.000 euros gracias a 25 donantes y a la plataforma de micromecenazgo de ciencia iLoveScience*

MIÉRCOLES, 19 DE FEBRERO DE 2014 | POR SERGIO FERRER

## Ejemplos:

- Pioneros: Grupo británico de rock Marillion

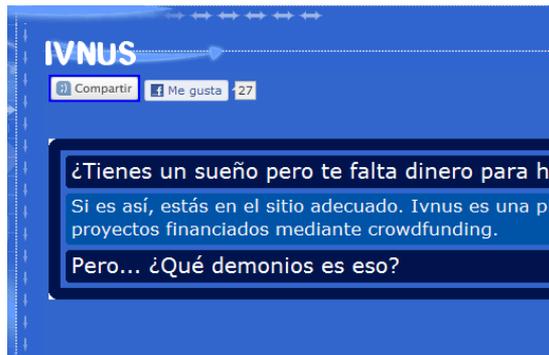
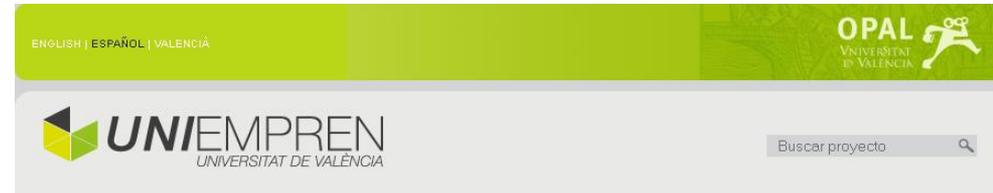
-1ª plataforma de crowdfunding en España: Verkami ([www.verkami.com](http://www.verkami.com))

En esta plataforma los proyectos tienen un límite de 40 días para conseguir recaudar dinero.

The screenshot shows the Verkami website interface. At the top right, there are language options for 'Español' and 'Català'. The main navigation bar includes 'verkami', 'proyectos', 'qué es verkami', 'FAQ', 'empieza tu proyecto', and 'iniciar sesión'. The main content area features a blue sidebar with the text 'Apoya ideas diferentes y artistas innovadores' and a description of Verkami as a crowdfunding platform for independent creators. The main part of the page displays a project titled 'Voramar' with a progress bar showing 'RECAUDADO 200€' out of a goal of '2.500€'. Below the progress bar, it indicates 'QUEDAN 36 DIAS'. The background of the project card is a photograph of a beach scene.

## Otros ejemplos:

**KickStarter (kickstarter.com),  
Lánzanos (lanzanos.com)  
Ivnus (ivnus.com),  
Fandyu (fandyu.com)  
Volanda (volanda.com)  
Uniempre (uniempren.es)**



# Deducciones fiscales por I+D

**Derecho:** que tienen las empresas

**Objeto:** apoya proyectos de **I+D+i**.

**Ayuda:** hasta el **42%** en proyectos de I+D y **12%** en proyectos de IT

**Limitación:** **no existe limitación**

**Ventajas:**

- La empresa tiene hasta **18 años** para aplicarse la deducción.
- Es totalmente **vinculante** con Hacienda.
- Los proyectos pueden ser **multiobjetivo y plurianuales**.
- Incluye una **partida de gastos** bastante amplia.
- Es **compatible** con otras ayudas como CDTI.
- El **calendario** es claro (periodo vencido).
- **No tributa**

COSTE DEDUCIBLE	I+D	IT
Gastos asociados al proyecto	25%	12%
Personal investigador con dedicación exclusiva	+ 17%	
Inversiones en inmovilizado (activos aceptados completos. Excluidos inmuebles y terrenos)	8%	
Empresas que no han aplicado deducciones en años anteriores	+ 17%	

# Premios

- Premios CEEI IVACE VALENCIA
- Premios DÍA DE LA PERSONA EMPRENDEDORA
- Premios VALENCIA EMPRENDE
- Premio de la Revista EMPRENDEDORES
- Premio La Caixa “Emprendedor XXI”.
- Premios Rey Jaume I

Fondos, y sobre todo, prestigio y notoriedad



# ...OTROS PREMIOS...



# Bootstrapping



# Financiación reembolsable

# Préstamos Convencionales



Instituto de Crédito Oficial



SabadellCAM



BBVA

Bankia



- **Importe 100% reembolsable**
- **Exigen garantías en función de la calificación de riesgo definida por la entidad financiera**
- **El tipo de interés es de mercado**

# Microcréditos



Acceso ruralvía

- ▶ Acceso **dni**
- ▶ Recomendaciones de Seguridad

Canales disponibles



Productos de Ahorro

Préstamos

- Tarjetas ▶
- Jóvenes
- Banca Privada ▶
- Fondos de Inversión
- Planes de Pensiones y Previsión ▶
- Bolsa y Mercados ▶
- Seguros ▶
- Comercios ▶
- Responsabilidad Social ▶
- Videos ▶

Empresas ▶ Catálogo de Productos ▶ Préstamos

◀ Compartir ▶ ▶ Imprimir

Con los créditos y préstamos de Caixa Popular, podrás financiar todas tus necesidades en las mejores condiciones. Tenemos el préstamo que mejor se adapta a tus necesidades de financiación a corto, medio y largo plazo.

[Simulador Préstamos](#)



## Préstamos Personales

Para que nada te frene en **Caixa Popular** te ofrecemos una **amplia variedad de préstamos** que te harán más fácil

The screenshot shows the MicroBank website interface. At the top, there's a navigation bar with 'LOCALIZADOR DE OFICINAS | CASOS REALES | CAS | CAT | ENG' and a search bar containing 'en "La Caixa"'. Below this is a menu with 'CONOCE MICROBANK', 'MICROCRÉDITOS' (highlighted), 'CUENTAS', 'AHORRO E INVERSIÓN', 'SERVICIOS', and 'MONTE PIEDAD'. The main content area features a large banner with the text 'NUESTROS MICROCRÉDITOS' and 'En MicroBank queremos atender tus necesidades y apoyarte en tus proyectos.' Below the banner are four categories of microcredits: 'MICROCRÉDITO PARA EMPRENDEDORES' (with a lightbulb icon), 'MICROCRÉDITO PERSONAL Y FAMILIAR' (with a family icon), 'ECO MICROCRÉDITO' (with a leaf icon), and 'CRÉDITO EMPRESA SOCIAL' (with a person icon).



# Préstamos Participativos

- **Importe 100% reembolsable**
- **No exigen garantías**
- **Interés variable en función de la evolución de la actividad de la empresa e interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.**
- **Suelen exigir cierta “madurez comercial”**
- **Se suelen recibir antes de ejecutar y pagar**

# Préstamos P2P

(Peer to Peer – persona a persona)



- Surgen como modelo alternativo de inversión en Internet
- Nacieron en Londres y en la actualidad cuenta con mucha popularidad en el mercado estadounidense.

≡ Modelo de crédito en el que prestamistas y prestatarios individuales participan en un mercado de subastas a través de Internet para determinar los tipos de interés de los préstamos

**Una práctica común en una de las plataformas:**

**“Soy empleado de banca y necesito 1.400 euros para afrontar mis gastos en Navidad”.**

Es la carta de presentación de un usuario de una plataforma de P2P para solicitar un préstamo en Internet

**Ha establecido la duración del mismo a su antojo, 12 meses, y el tipo de interés que le gustaría pagar, el 6,5%.**

En uno de los grandes bancos tradicionales el interés hubiera podido llegar al 9%.

**Trato hecho, préstamo concedido y aceptado, todo por Internet y sin verse las caras.**

## Características:

Prestamistas y prestatario pactan condiciones de devolución, tipos de interés y el riesgo es asumido por el prestamista particular.

- La concesión de este tipo de préstamos, está sujeta a un **estudio de riesgo de la solicitud**, una vez que sea aceptado
- Se amortiza en **cuotas mensuales** en un plazo de entre un año y tres
- Los **intereses son más beneficiosos** que los que ofrecen las entidades tradicionales o financieras de crédito
- El particular que ofrece el préstamo también obtiene una **mayor rentabilidad económica** en equiparación con lo que recibiría depositando su capital en un método de inversión habitual

En UK:

**ZOPA**

<http://uk.zopa.com>

- Pionera de los **préstamos 2P2**
- En pleno apogeo de éxito y expansión internacional

The screenshot shows the Zopa website interface. At the top, there is a navigation bar with the Zopa logo and links for 'Get a loan', 'Lend money', 'Listings', 'About Zopa', 'Community', and 'My Zopa'. Below the navigation bar, a 'Hello!' message welcomes users, stating that Zopa is a peer-to-peer lending platform that bypasses banks. The main content area features a 'Get a loan' section with a list of benefits: getting a loan quote without damaging credit scores, no application fees, the ability to reduce interest by repaying early, and interest payments going to real people. To the right of the benefits is a 'Check today's rate' section with a form to input the loan amount (set to 5000) and the term (set to 36 months). A 'GET A QUICK QUOTE' button is located at the bottom of the rate checker. On the left side of the main content area, there are logos for 'one show', 'newsnight', 'Telegraph', and 'Daily Mail', along with a 'Most Trusted' badge and a testimonial from 'biscuit@'.

En EEUU:

**PROSPER**

[www.prosper.com](http://www.prosper.com)

-Puedes solicitar un crédito de hasta 25.000 \$.

- Cuenta con una comunidad de 850.000 usuarios y un volumen crediticio de 179 millones de dólares.

- Ellos se encargan de analizar tu historial crediticio y de darte un “rating”

- Posteriormente, publican tu solicitud incluyendo el tipo máximo que estas dispuesto a pagar



The screenshot shows the Prosper website header. At the top right, there are links for 'Sign In', 'Join Now', and 'Help'. The main navigation bar includes 'Invest', 'Borrow', 'How It Works', and 'About Us'. Below the navigation bar, it displays '1,060,000 members' and '\$226,000,000 in personal loans funded'. Social media icons for Facebook, Twitter, and RSS are also present.

We connect people who want to **invest money** with people who want to **borrow money**

[Learn More](#)

I WANT TO INVEST MONEY

ACTUAL RETURNS\*

**10.1%**

- Earn great return
- Diversify your portfolio
- Control your investment

I WANT TO BORROW MONEY

RATES STARTING AT\*\*

**5.9%**  
APR

- Low fixed rates
- Easy monthly payments
- No hidden fees or hassles

Check your rate

En España:

**COMUNITAE**

[www.comunitae.com](http://www.comunitae.com)

Ofrece la posibilidad de prestar su propio dinero (a partir de 25 €) a través de un sistema de subasta

Para usuarios que pidan préstamos personales de entre 3.000 y 15.000 euros, a un plazo de dos a cuatro años

The screenshot shows the Comunitae website interface. At the top, there is a navigation bar with the following options: "Quiero un préstamo", "Quiero prestar", "Grupos", "Recomendar Comunitae a un amigo", "Sobre Comunitae", "Blog", and "Ayuda". Below the navigation bar, there is a section titled "Para disfrutar de este sitio" (To enjoy this site). This section is divided into two main areas: "Consigue financiación: Sencillo y transparente, deja que la gente te financie." (Get financing: Simple and transparent, let people finance you.) and "Encuentra rentabilidad: Presta dinero a gente solvente, de forma segura y rentable." (Find profitability: Lend money to solvent people, safely and profitably.). The first area features a button "Pide un préstamo" (Request a loan) with a subtext "TAEs desde el 7,2%" (TAEs from 7.2%) and an image of a woman and a child. The second area features a button "Presta dinero ahora!" (Lend money now!) with a subtext "Rentabilidades medias anuales 7,1%" (Annual average returns 7.1%) and an image of a man. Below this, there is a section titled "Subastas Destacadas" (Highlighted Auctions) with a link "Ver más subastas" (View more auctions). It displays details for a loan by "diego": "6.000 euros al 11,00% (48 meses)", "2.075 € financiados, 34,58 % cubierto", "7 días 9 horas 27 minutos", "33 pujas", and "Clasificación: B". To the right of this section, there is a box stating "En Comunitae se han prestado 792.650 € y hay 863 usuarios dispuestos a prestar dinero." (In Comunitae, 792,650 € have been lent and there are 863 users ready to lend money.) with a link "Ver estadísticas" (View statistics) and a large number "Ya somos 24.490 usuarios" (We now have 24,490 users).

**Comisión:** Al prestador le exige un 1% anual por el saldo prestado, y al prestatario le cobra un 1,5% del capital solicitado a la hora de aperturar el crédito, con un mínimo de 60 €. Rentabilidad media anual es del 10,3%



## Inconveniente:

Vacío legal para su desarrollo

## Ventajas:

- Para el **prestamista**: una rentabilidad atractiva y una alternativa de inversión no accesible hasta ahora al mercado minorista
- Para el **prestatario**: la persona que solicita el préstamo decide el tipo de interés al que está dispuesto a endeudarse, pudiendo conseguir tipos de interés inferiores a los de la banca tradicional
- Para **ambos**: la eliminación del banco como intermediario



# Crowdlending o P2B Lending

Préstamos a empresas, proyectos o a personas por numerosos financiadores, en lugar de por un único o un número limitado de inversores.

The screenshot displays the Arboribus website interface. At the top left is the Zencap logo. The main navigation bar includes links for 'Empresas', 'Inversores', 'Proyectos de préstamo', 'Cómo funciona', and 'Blog'. The central header features the Arboribus logo with the tagline 'Conectando empresas e inversores' and a search bar. Below the header, a blue navigation bar lists 'Inversores', 'Empresas', 'Cómo funciona', 'Subastas', 'Quiénes Somos', 'Estadísticas', and 'Blog'. The main content area is divided into several sections: a 'QUIERO INVERTIR' section with a 'Para emprender' sidebar, an 'Inversores' section with the text 'Invierte en negocios sólidos y obtén una buena rentabilidad', and an 'Empresas' section with 'Solicita la financiación que necesitas para tu empresa'. A 'Subastas activas' section is visible at the bottom, showing a table with columns for 'Nombre del préstamo', 'Solvencia', 'Importe', 'Plazo', 'Interés', 'Fondos', and 'Tiempo restante'. The footer includes the text 'Financiación para activo fijo'.

## Ejemplo de Crowdlending a través de la subasta de pagarés



Listado de subastas de pagarés en la plataforma Circulantis

Sector	Importe	Días	Interés medio ↕	Rating ↕	Opinión crédito ↕	Financiado	Fin	
Construcción y Actividades Diversas <a href="#">Ver</a>	2.129,34€	145	9,95%	13	2.600.000€	<div style="width: 53.79%;"><div style="width: 53.79%;"></div></div> 53.79%	6d.19h.48m.38s.	<a href="#">i</a>
Electricidad - Electrónica y alta Tecnología <a href="#">Ver</a>	6.931,20€	126	9,97%	16	1.400.000€	<div style="width: 70.4%;"><div style="width: 70.4%;"></div></div> 70.4%	4d.19h.48m.38s.	<a href="#">i</a>
Construcción y Actividades Diversas <a href="#">Ver</a>	5.191,60€	108	9,85%	13	6.000.000€	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 100%	Finalizada	<a href="#">i</a>
Construcción y Actividades Diversas <a href="#">Ver</a>	14.447,43€	130	12,35%	9	6.000.000€	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 100%	Finalizada	<a href="#">i</a>
Química, Petroquímica, Caucho y Plástico <a href="#">Ver</a>	3.055,01€	54	11,01%	15	700.000€	<div style="width: 100%;"><div style="width: 100%;"></div></div> 100%	Finalizada	<a href="#">i</a>

# LOVE MONEY

**Dinero de FAMILIA o dinero de las personas CERCANAS  
que me quieren**



## Dinero de familia o dinero de las personas Cercanas que me quieren



- Financiación de proximidad
- Puede servir para ayudar a crear o a desarrollar una empresa
- La aportación no representa un préstamo, sino una suscripción de capital social por la que los inversores se convierten en accionistas

# Comunidades autofinanciadas

## Características:

- Son grupos de personas afines (lo habitual es que les unan lazos familiares o de amistad)
- Crean un fondo común con aportaciones de entre 20 y 30 euros para resolver ellos mismos los aprietos que la crisis les presenta mediante microcréditos (en torno a los 300 euros).

## TRANSFORMANDO

[www.transformando.org](http://www.transformando.org)

ONG encargada de poner en marcha las CAF en Madrid

**Transformando**  
Cooperativa de Iniciativa social  
Calle Silva, 2 3º-3 28013 Madrid  
Tel.: +34 91 542 61 01

+ Inicio  
+ Inglés / Francés  
+ Contacto

Construyendo Economía Solidaria

Servicios para la generación de ingresos y autoempleo | Servicios para agentes sociales | Trans formando | Equipo | Trabajos realizados | Noticias | Economía Solidaria | Redes | Participa | USUARIOS/AS

**SERVICIOS PARA LA GENERACIÓN DE INGRESOS Y AUTOEMPLEO**  
Diseñamos y realizamos acciones que facilitan que personas, en situación o riesgo de exclusión, puedan iniciar y consolidar sus iniciativas de negocio, a través de itinerarios de atención personalizados.  
+ Formación para la creación y gestión de empresas  
+ Orientación y asesoramiento para la creación y gestión de empresas  
+ Microcréditos  
+ Formación de formadores-as y de técnicos-as de empleo  
+ Estudios y consultoría  
+ Publicaciones

**SERVICIOS PARA AGENTES SOCIALES**  
Prestamos servicios profesionales de consultoría y formación a las Entidades No Lucrativas, Escuelas de formación y Administración Pública.  
+ Formación  
+ Diseño y Evaluación de proyectos  
+ Planificación Estratégica  
+ Calidad  
+ Estudios sociales  
+ Comunidades Autofinanciadas (CAF)  
+ Programa de Participación a través del Asociacionismo

Quiero crear una asociación | *transformando* | Conoce los servicios que ofrecemos a nuestros/as usuarios/as + inicio | Cómo crear mi propia empresa

# Préstamos sociales

**KIVA** Lend Zip About Teams Updates Sign in Portfolio

Empower people around the world with a \$25 loan [How it works >](#)

**MATCH MADNESS**  
TODAY ONLY, MAKE YOUR LOAN COUNT TWICE!

**How It Works** [Learn more](#)

- 1 Choose a borrower
- 2 Make a loan

**15,565**  
new lenders joined this week.

Follow: [f](#) [t](#) [y](#) [r](#)

Since Kiva was founded in 2005:	We work with:
<b>1,087,357</b> Kiva lenders	<b>243</b> Field Partners
<b>\$538,689,925</b> in loans	<b>450</b> volunteers around the world
<b>98.97%</b> Repayment rate	<b>73</b> different countries

[www.kiva.com](http://www.kiva.com)

Permite a internautas en todo el mundo prestar dinero a personas en países en desarrollo para crear su propio negocio

# Financiación mixta

# Préstamos Bonificados

- **Importe 100% reembolsable**
- **Puede incorporar una parte de subvención a fondo perdido**
- **Suelen exigir garantías**
- **El tipo de interés es inferior al de mercado (tipo de interés bonificado)**

# 3Fs

## Familiares, Amigos & Locos



Conjunto de **personas** que pueden estar interesadas en invertir en tu negocio, bien porque formen parte de tu **círculo directo** de relaciones y quieran apoyarte porque **confíen en ti**, o bien porque **tu proyecto les resulte atractivo** y estén dispuestos a respaldarlo.

**No siempre** su apoyo consiste en **aportaciones de dinero**, puede que sea el aval que necesitas para que sea el banco el que te facilite el dinero o alguna aportación en especie (maquinaria, local...).

**Lo más conveniente para ti es un simple préstamo privado sin intereses**

# **Autotest:**

## **8 preguntas básicas antes de empezar a buscar financiación**

1. ¿Para **qué** quiero la financiación?
2. ¿Qué **importe** necesito? ¿Tengo financiación **adicional**?
3. ¿Lo necesito todo **de una** o **por fases**?
4. ¿Para **cuándo** la necesito?
5. ¿Podré **devolver** el dinero o no?
6. ¿Tengo **garantías** (inmuebles, etc.)?
7. ¿Quiero aceptar **nuevos socios**?
8. ¿En qué **fase de desarrollo** está mi empresa?

# Principales errores en la búsqueda de financiación

# Rellenar un formulario en vez de hacer plan financiero







# No analizar "rangos de supervivencia"



# No pensar en un Plan B





# No contemplar tiempos de preparación y tramitación



# Infravalorar las consecuencias si las cosas van mal

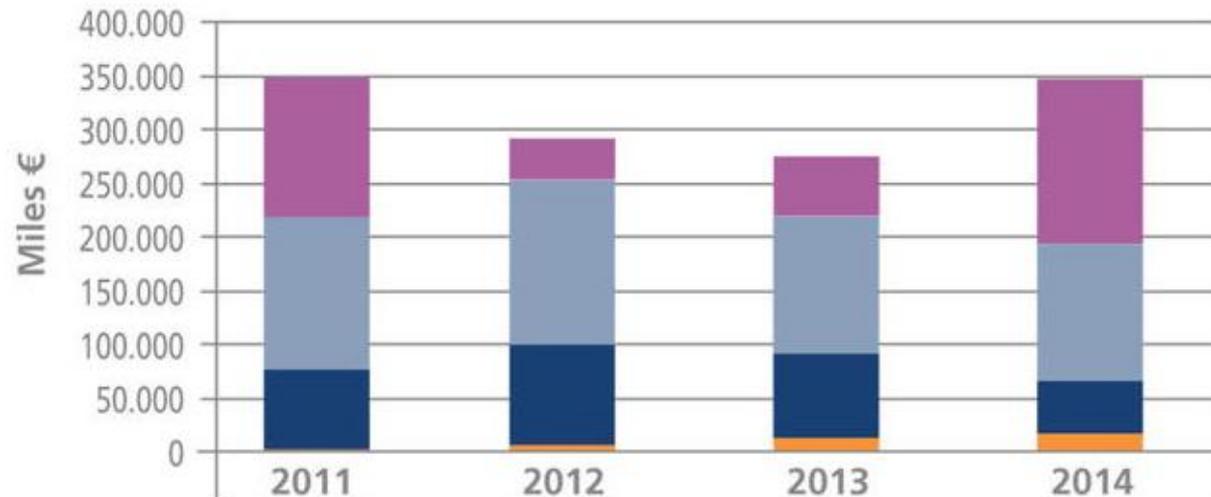


# Consideraciones de Interés

# Complementan, no sustituyen



## Evolución de la inversión en primeras etapas (según tipo de inversor)

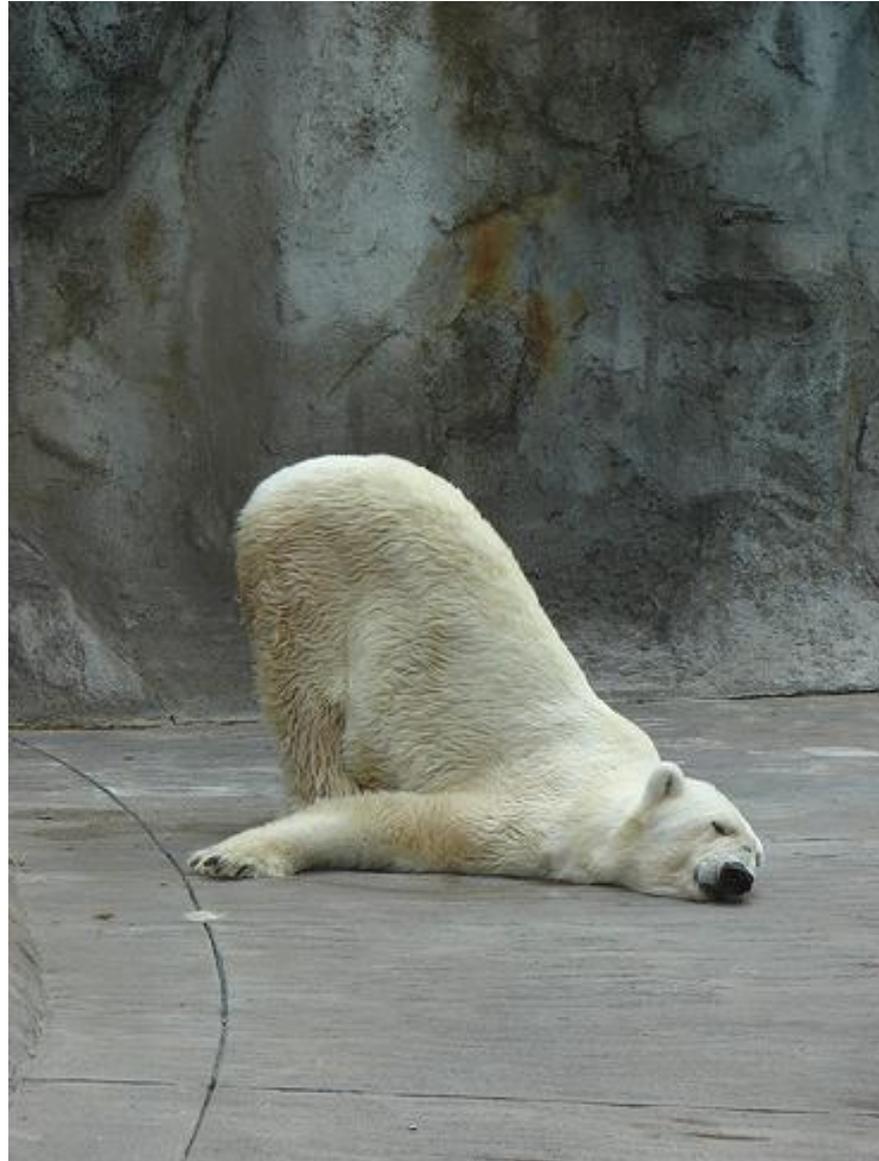


	2011	2012	2013	2014
■ ECR internacionales	130.096	38.770	56.764	152.910
■ ECR nacionales	141.945	153.150	127.493	127.174
■ CDTI, ENISA y ent. Similares	74.525	92.676	77.210	48.940
■ Aceleradoras y BAN	2.891	6.989	13.810	17.932

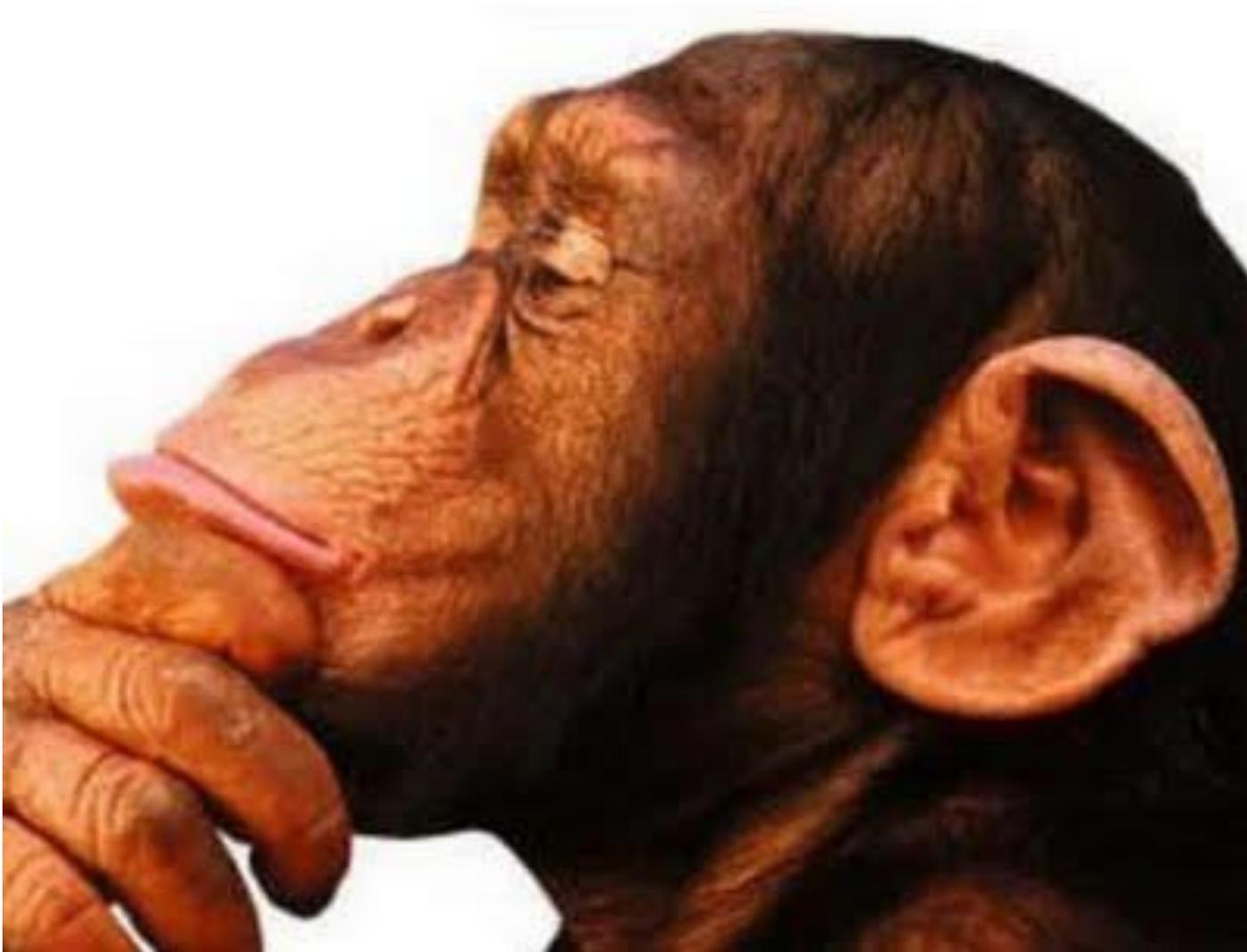
- **ECRs internacionales** (*International entity*)
- **ECRs nacionales** (*Domestic entity*)
- **CDTI, ENISA y ent. Similares**
- **Aceleradoras y BAN**

Fuente: ASCRI / webcapitalriesgo

# Presentarse a todo no es opción



# Reflexiona...



...elige las opciones...



# SUMMARY

	IVF	ENISA	ICO	CDTi	Micro CREDITO	Business Angels	Capital Riesgo	Banca
Sin Garantías				 				
No Innovación Tecnológica								
No quiero Nuevos Socios								
Fase inicial (seed – startup)						 		

...prepara...



...apunta...

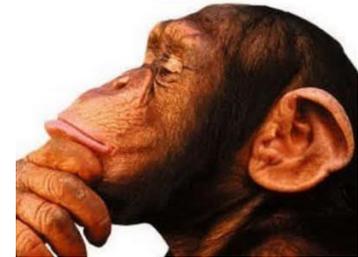


...y dispara!



En todo esto no estás sol@...





# ¿Cómo AYUDA el CEEI Valencia?

- Análisis de la **combinación de los productos financieros más adecuados** al tipo de empresa y a su situación.
- Asesoramiento en el **proceso de solicitud y tramitación**.
- Apoyo en la **elaboración de la documentación** (plan de empresa, memorias, etc.).
- Acompañamiento en las **reuniones** de preparación y de presentación a inversores.
- Colaboración durante los **procesos de negociación** con inversores.
- **Seguimiento** de la situación empresarial tras la recepción de la inversión.

# A veces se gana y a veces se pierde...



# Try it again, Sam.



# CEEI Valencia

València Parc Tecnològic

[informacion@ceei.net](mailto:informacion@ceei.net)

[www.ceei-valencia.com](http://www.ceei-valencia.com)



[ceeivalencia](https://www.facebook.com/ceeivalencia)



[@ceeivalencia](https://twitter.com/ceeivalencia)

Gracias por su  
atención...