

# Instrumentos de Financiación para Pymes

COEV 14/11/2013



**Jesús Casanova**  
Director General  
CEEI Valencia

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



EUROPEAN BUSINESS  
AND INNOVATION  
CENTRE NETWORK

170 CEI



El **CEEI Valencia** es una iniciativa promovida por la Generalitat Valenciana, a través del IVACE, para desarrollar actividades de:

## •Fomento del Emprendedurismo y la Innovación:

- **Motivación y fomento** entre colectivos capaces de crear empresas

*Actividades presenciales:*

- Charlas, Seminarios y Jornadas
- Cursos Creación Empresas
- Apoyo al Día de la Persona Emprendedora

*Actividades On Line:*

- Portales CEEI

## •Creación de Empresas:

- Orientación y **conocimientos básicos** sobre la empresa y su gestión
- **Asesoramiento financiero y tecnológico**
- Asesoramiento para elaboración del **Modelo de Negocio** y el **Plan de Empresa**

## •Crecimiento de Empresas:

- **Instalaciones y servicios** para desarrollo de proyectos empresariales ( Centro de Empresas, Centro de Negocios, Salas, etc.)
- Asesoramiento en nuevas líneas de negocio y planes de crecimiento

- **“Centro de Empresas Innovadoras”**

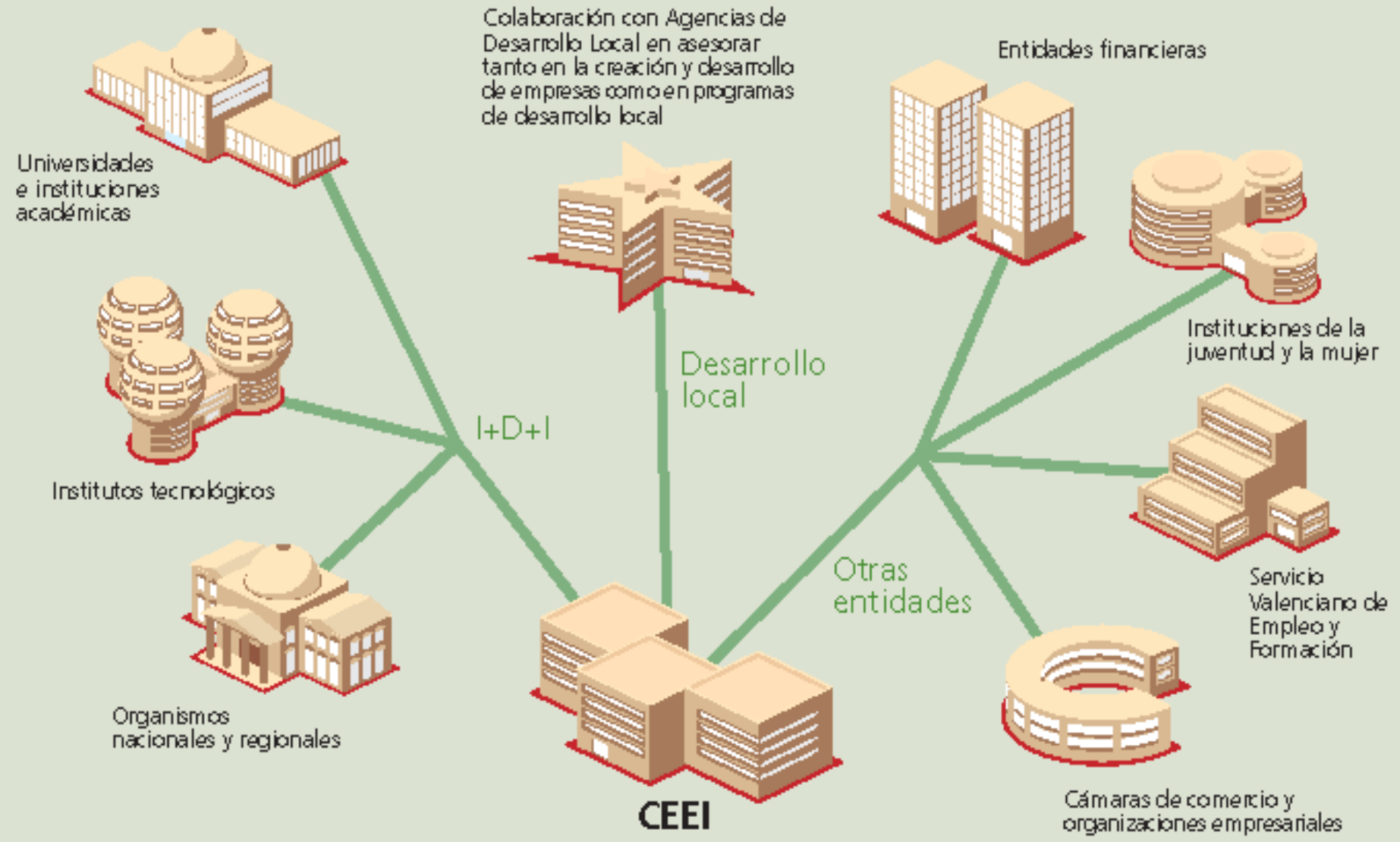
4000 m<sup>2</sup>

- Ofimática y Telecomunicaciones
- Servicios Logísticos
- Servicios Administrativos
- Locales de alquiler (entre 18 y 340 m<sup>2</sup>)

- **“Centro de Negocios”**  
para nuevos emprendedores



# COLABORACIONES



# Introducción

# La dificultad de las Pymes para acceder a la Financiación



© Can Stock Photo - cpt5066559



- **Falta de acceso** a los mercados de capital y a los mercados financieros internacionales.
- **La falta de garantías** suficientes para responder de estas operaciones a medio y a largo plazo.
- **El interés de las entidades financieras** que están más preocupadas, a la hora de conceder un crédito, del **patrimonio de la sociedad** y de las garantías adicionales que de la **viabilidad** del proyecto empresarial.



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

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





# Consejos para conseguir Inversión



1º.- Se suficientemente **Objetivo y Coherente**; para valorar si lo que uno se plantea como un negocio de éxito lo es en realidad o es sólo una ilusión.



2º.- Toda persona que apueste por tu proyecto quiere **obtener un retorno** por su apuesta y debes ofrecérselo.

3º.- Muestra al inversor la **Capacidad** evidente del equipo para **liderar y gestionar** el negocio.

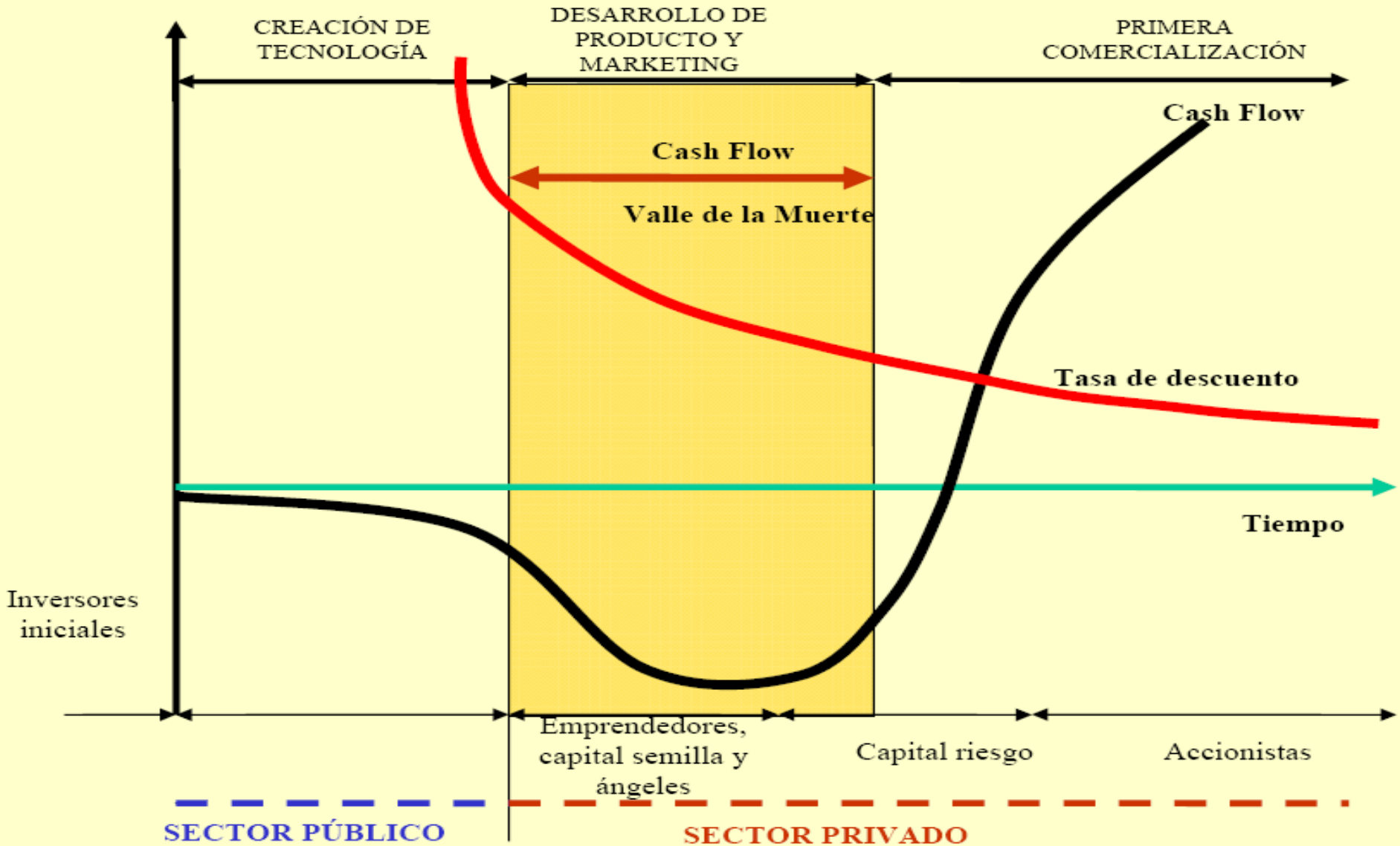
4º.- El emprendedor ha de comportarse desde el minuto uno **como un profesional**.



- **3 F's:** Friends, Family & Fools
- **RECURSOS PROPIOS** (Aportaciones de socios, Autofinanciación...)
- **MERCADO PRIVADO DE DEUDA** (Entidades financieras)
- **MERCADO DE CAPITALES** (Inversores Informales, Sociedades de Capital Riesgo)
- **AYUDAS Y SUBVENCIONES PÚBLICAS** (Regionales, Nacionales, Europeos)
- **CLIENTES / PROVEEDORES**

# Sector Público vs Sector Privado

## Death Valley



## TRADICIONALES

### CORTO PLAZO

- Descuento Comercial
- Póliza de crédito
- Factoring
- Confirming a proveedores

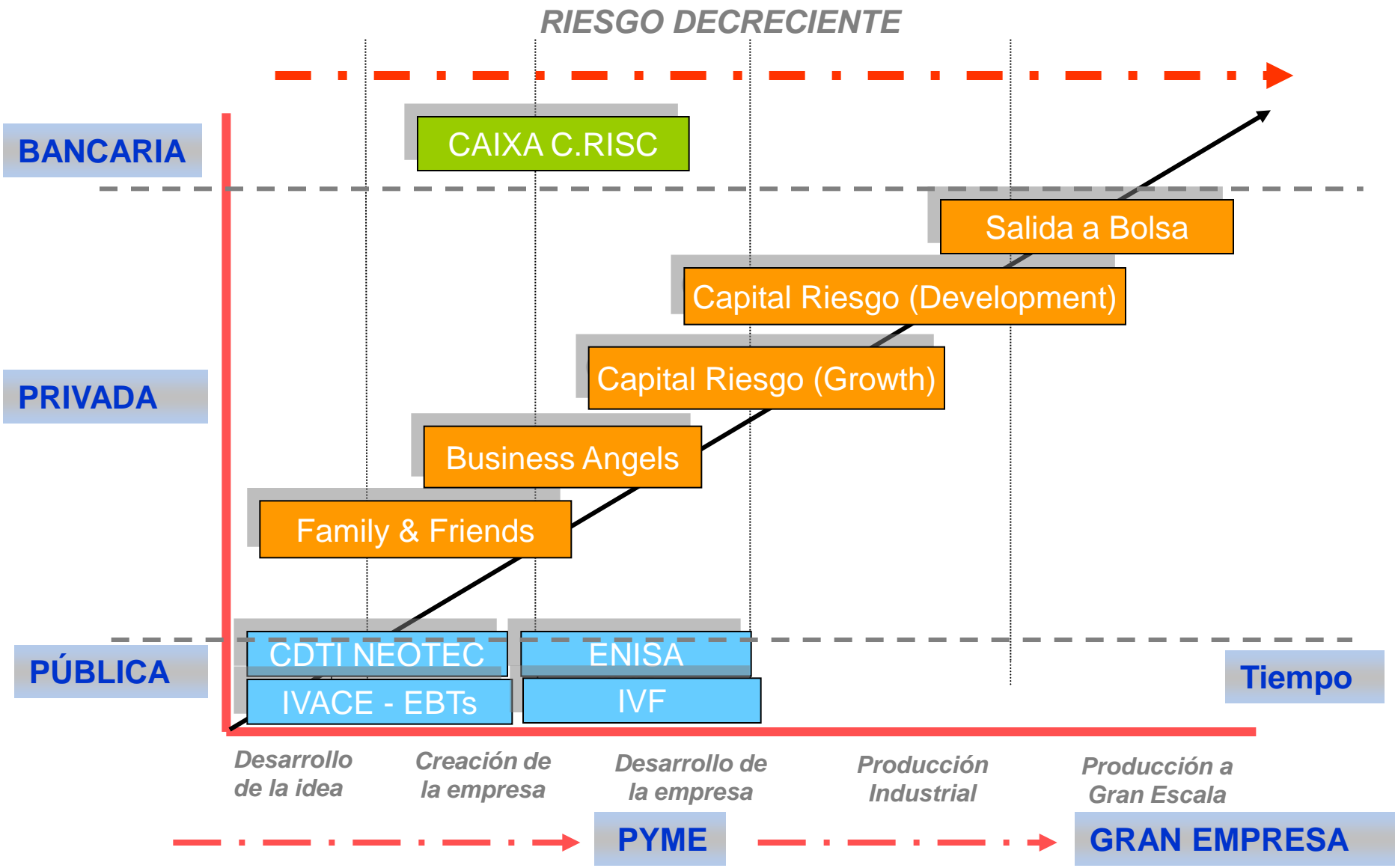
### LARGO PLAZO

- Préstamos (Hipotecarios o de Garantía Personal)
- Préstamos ICO (Instituto de Crédito Oficial)
- Microcréditos
- Leasing / Renting

## NUEVOS

- Avals (SGR)
- Préstamos Participativos
- Capital Riesgo
- Business Angels

# La RECTA de la Financiación



# Financiación Pública Regional y Nacional

- Se consideran préstamos participativos aquellos que:
  - La entidad prestamista recibirá un **interés variable** que se determinará **en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria**. Además podrán acordar un interés fijo con independencia de la evolución de la actividad.
- Los préstamos participativos en **orden a la prelación** de créditos se situarán después de los acreedores comunes.
- Los préstamos participativos se **consideran patrimonio** contable a los efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades, previstas en la legislación mercantil.
- Todos los intereses pagados son **deducibles en el Impuesto de Sociedades**.

## ● Préstamos IVF:

- ☒ Empresas privadas que realicen actividades productivas y servicios para la financiación de inversiones
- ☒ Financiar inversiones de la Comunidad Valenciana, entre **150.000 y 1.000.000 €**
- ☒ Máximo 50% del proyecto
- ☒ Plazo máximo **15 años, carencia máxima 3 años**

## ● Préstamos participativos IVF:

### **IVF Emprendedores** (sin garantías)

- ☒ Microempresas y Pymes innovadoras
- ☒ Entre **20.000 y 120.000 €**
- ☒ Aportación del 15% del importe solicitado
- ☒ Plazo hasta **7 años, carencia máxima 3 años**

### **IVF Business Angels** (sin garantías)

- ☒ Microempresas y Pymes innovadoras
- ☒ Entre **20.000 y 200.000 €**
- ☒ Inversión por parte de un BA de CVBAN
- ☒ Plazo hasta **7 años, carencia máxima 3 años**

### **IVF Proyectos Estratégicos** (sin garantías)

### **IVF Crecimiento Empresas Innovadoras** (sin garantías)





La **S.G.R.** de la Comunidad Valenciana es una Entidad Financiera constituida por pequeños y medianos empresarios (Pyme)



## AVAL

- Consiste en **afianzar** mediante firma al cliente determinadas deudas u obligaciones que este pueda tener frente a terceros.
- Permite **garantizar** las obligaciones de pago para presentarse a concursos públicos o licitaciones, así como las derivadas de operaciones comerciales o financieras. A cada finalidad le corresponde una modalidad de aval.

## Aval Financiero **ante entidades de crédito**

### **Finalidad:**

Garantizan riesgos dinerarios ante Entidades Financieras.

### **Operaciones vinculadas:**

Préstamos, Créditos y Leasing.

## Aval Financiero **ante empresas y administración**

### **Finalidad:**

Garantiza las obligaciones de pago asumidas por el avalado.

### **Operaciones vinculadas:**

Aplazamientos de pago, permutas y préstamo de la administración.

## Aval **Técnico**

### **Finalidad:**

Suelen actuar como fianzas que entregan las empresas para garantizar sus obligaciones ante terceros (Ministerios, Ayuntamientos, Diputaciones, Organismos Públicos, Empresas privadas en general, ...)

- **PROGRAMA DE CREACIÓN DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA**

**Subvención a fondo perdido** hasta el **75% de los costes** subvencionables en 1ª y 2ª anualidad, limitación máxima de **1.250.000 €** por empresa. Última fecha cierre: 06/02/2013

- **PROGRAMA DE APOYO AL CRECIMIENTO DE EMPRESAS INNOVADORAS DE RECIENTE CREACIÓN**

**Subvención a fondo perdido** de hasta el **75% del coste** de los trabajos de **consultoría** para definir el Plan de Crecimiento y las vías de captación de los recursos necesarios y Due Diligence.

**No son subvencionables las inversiones** necesarias para ejecutar el Plan de Crecimiento. Límite por empresa de **25.000 euros** por proyecto planteado y de **75.000 euros** en un período de dos anualidades.

## PROGRAMA DE INNOVACIÓN EMPRESARIAL

- **Objetivo:** Financiación de proyectos de carácter innovador basados en desarrollo o modificación de productos o procesos, mediante la incorporación, adaptación de tecnología o compra de bienes de equipo.
- **Requisitos de los Proyectos:**
  - Presupuesto total subvencionable: entre **15.000 y 175.000 euros**
  - Plazo de ejecución: **máximo 5 meses** desde la fecha de la notificación de concesión
  - Cada empresa podrá presentar únicamente **un proyecto**
  - Los proyectos deberán realizarse en el **territorio de la Comunitat Valenciana**
  - Los proyectos deberán haberse **iniciado** con posterioridad al **1 de enero de 2013** y **finalizar el 30 de mayo de 2014**
- **Tipo de Financiación:**
  - 1. Préstamo bonificado de hasta el 100%**
    - Importe: máximo de **40.000 euros**, a un
    - Tipo Interés: **0%**
    - Devolución Préstamo: **2 Plazos**
      - 1) 50% el 30 de noviembre de 2014
      - 2) 50% restante, el 30 de mayo de 2015
  - 2. Subvención a fondo perdido equivalente al 20%** del préstamo bonificado, con un **máximo de 8.000 euros** por beneficiario.

# Financiación Pública Nacional para la Innovación

Préstamos ofrecidos por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI-Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación) para la financiación de proyectos de I+D+i.

## Algunos Ejemplos

				TRAMO REEMBOLSABLE	
Parcialmente Subvencionado	Duración Proyectos	Presupuesto mínimo	% Financiación	Interés	Plazo máximo
Proyectos de Investigación y Desarrollo (PID)	De 12 a 36 meses	175.000	Hasta 75%	Euribor + 0.1%	10 años

100% Reembolsable	Duración Proyectos	Presupuesto mínimo	% Financiación	Interés	Plazo máximo
Línea Directa de Innovación	Máximo 18 meses	175.000	Hasta 75%	2 %	5 cuotas semestrales

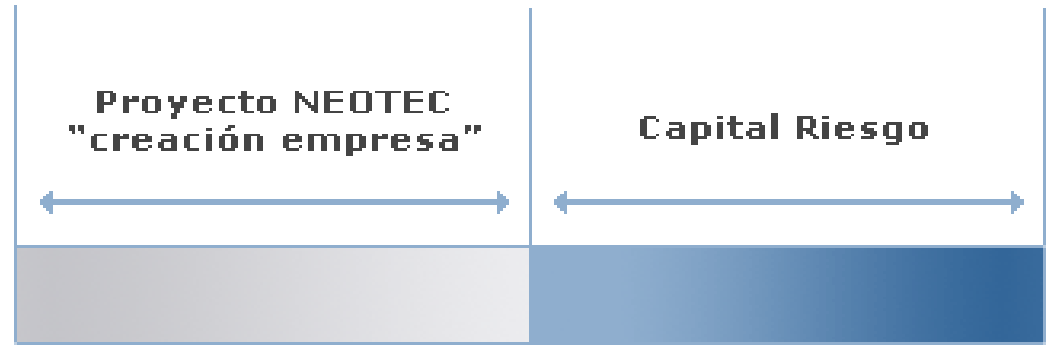
# CDTI: Iniciativa NEOTEC

**Financiación ofrecida por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI-Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Ciencia e Innovación) para la financiación de proyectos de I+D.**

	Tipo Empresa	Presupuesto Mínimo	Volumen máximo	% Fin	Interés	Devolución (años)	
						0 a 7 y	8 a 15
<b>INICIATIVA NEOTEC (CREACIÓN)</b>	EBT < 4 años	175.000	250.000	70%	Euribor + 0.1%	Cash-Flow positivo	Cuotas lineales

Creación empresa

1ª Ronda de Negociación



Créditos "semilla" para la puesta en marcha de la empresa

Programa NEOTEC Capital Riesgo

## **CAMBIOS**

- **Antes:** Sin Garantía
- **Ahora:** Exigencia de Garantías, excepto:

**Pequeñas Empresas hasta un importe máximo de 250.000 euros por empresa y conjunto de empresas vinculadas o asociadas, condicionado al análisis financiero de la entidad.**

**Esta medida estará vigente hasta diciembre de 2013.**



La **Empresa Nacional de Innovación** es una entidad de capital público dependiente del Ministerio a través de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa

## Características de los préstamos participativos concedidos por ENISA

- Vencimiento a largo plazo (entre 4 y 9 años).
- Largo período de carencia (entre 5 y 7 años).
- Tipo de interés fijo (Euribor + diferencial) + variable, con un mínimo y un máximo.
- Cuantía desde 25.000 hasta 75.000 € (Línea jóvenes emprendedores/ emprendedores sociales).
- Cuantía entre 75.000 y 1.500.000 € (Resto de líneas).
- Válidos para todos los sectores de actividad, excepto inmobiliario y financiero, y para todo el territorio nacional.



## Requisitos para acceder a la **financiación** de ENISA

- Ser PYME con forma societaria conforme a la definición de la UE.
- Presentar un proyecto, viable técnica y económicamente, promovido por un equipo de demostrada solvencia profesional.
- La financiación de ENISA estará vinculada a la estructura financiera y económica de la empresa, así como a su solvencia.
- Contar con estados financieros auditados y/o cuentas depositadas en el Registro.



### ENISA Jóvenes Emprendedores

Estimular la creación de empresas promovidas por jóvenes empresarios, facilitando el acceso a una financiación preferente con la única garantía de su proyecto empresarial.

- Emprendedores < 40 años (mayoría capital social)
- Constituida máx. 24 meses antes de solicitud
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- Aportaciones de los socios del 15/30% del préstamo solicitado
- Tramitación: Asociaciones de Jóvenes Empresarios.  
**CEEI's de ANCES** (Asociación Nacional de CEEIs)  
Agencias de Desarrollo Regional

***Importe: Entre 25.000€ y 75.000€***

***Amortiz.: 4 años. Carencia: 1 año***

### ENISA Emprendedores

Apoyar financieramente a las pymes promovidas por emprendedores, para acometer las inversiones necesarias en sus primeras fases de vida y llevar a cabo su proyecto empresarial.

- Constituida máx. 24 meses antes de solicitud
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- Estructura financiera equilibrada y Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro
- Aportaciones de capital por parte de los socios por un importe, como mínimo, igual a la cuantía del préstamos solicitado a ENISA.

***Importe: Entre 25.000€ y 300.000€***

***Amortiz.: 6 años. Carencia: 2 años***

### ENISA Tecnología

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

- Ser una PYME en forma societaria
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- Estructura financiera equilibrada y Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro
- Nivel de Fondos Propios como mínimo, igual a la cuantía del préstamos solicitado

***Importe: Entre 75.000€ y 1.500.000€***

***Amortiz.: 7años. Carencia: 5 años***

### ENISA Competitividad

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

- La mejora competitiva de sistemas productivos y/o cambio de modelo productivo.
- La expansión mediante ampliación de la capacidad productiva, aumento de gama de productos/servicios, diversificación de mercados...
  
- Ser una PYME en forma societaria
- Estructura financiera equilibrada y Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro
- Nivel de Fondos Propios como mínimo, igual a la cuantía del préstamos solicitado

**Importe: Entre 75.000€ y 1.500.000€**

**Amortiz.: 9 años. Carencia: 7 años**

### ENISA Mercados Alternativos

Financiar proyectos de consolidación, crecimiento e internacionalización, que busquen capitalización y/o deuda a través de un mercado regulado, el MAB y el futuro MARF.

- Ser una PYME en forma societaria
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- Estructura financiera equilibrada y Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro
- Nivel de Fondos Propios como mínimo, igual a la cuantía del préstamos solicitado

**Importe: Entre 300.000€ y 1.500.000€ Amortiz.: 9 años. Carencia: 7 años**

### ENISA Fusiones y Adquisiciones

Financiar proyectos empresariales promovidos por pymes que contemplen una operación societaria (fusión, adquisición o escisión) dirigida a incrementar la competitividad de la empresa.

- Ser una PYME en forma societaria
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- Estructura financiera equilibrada y Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro
- Nivel de Fondos Propios como mínimo, igual a la cuantía del préstamos solicitado

**Importe: Entre 300.000€ y 1.500.000€ Amortiz.: 9 años Carencia: 7 años**



Dirigida a apoyar financieramente la puesta en marcha y desarrollo de **proyectos empresariales en el ámbito de las TIC**, con objeto de impulsar el desarrollo y el lanzamiento de nuevos productos y servicios, contribuyendo a la generación de empleo y riqueza en un sector con alto potencial de crecimiento.

- Ser una PYME en forma societaria
- Modelo de negocio innovador/novedoso
- Estructura financiera equilibrada y Profesionalidad en la gestión
- Calidad y viabilidad del proyecto empresarial
- Estados financieros auditados o cuentas depositadas en registro
- Aportaciones de capital por parte de los socios por un importe, como mínimo, igual a la cuantía del préstamos solicitado a ENISA.

***Importe: Entre 25.000€ y 300.000€***

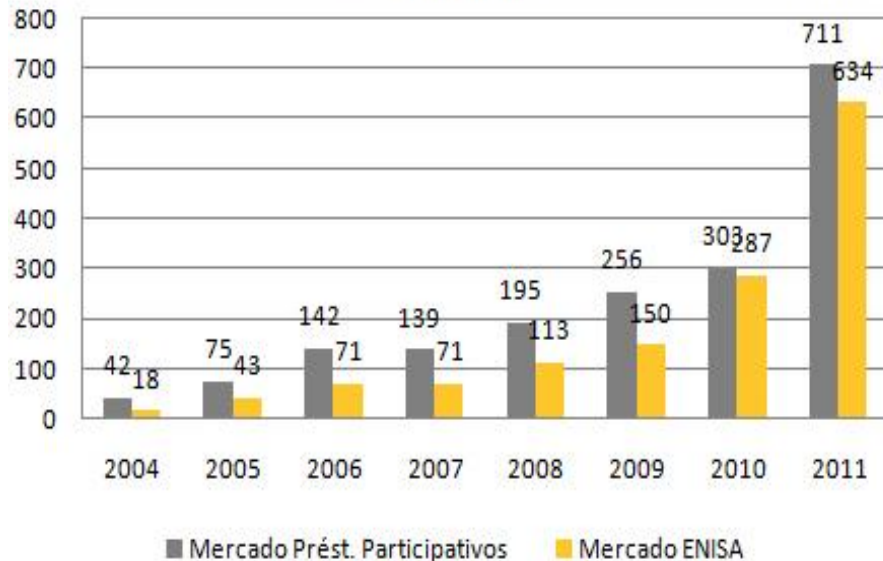
***Amortiz.: 6 años. Carencia: 2 años***



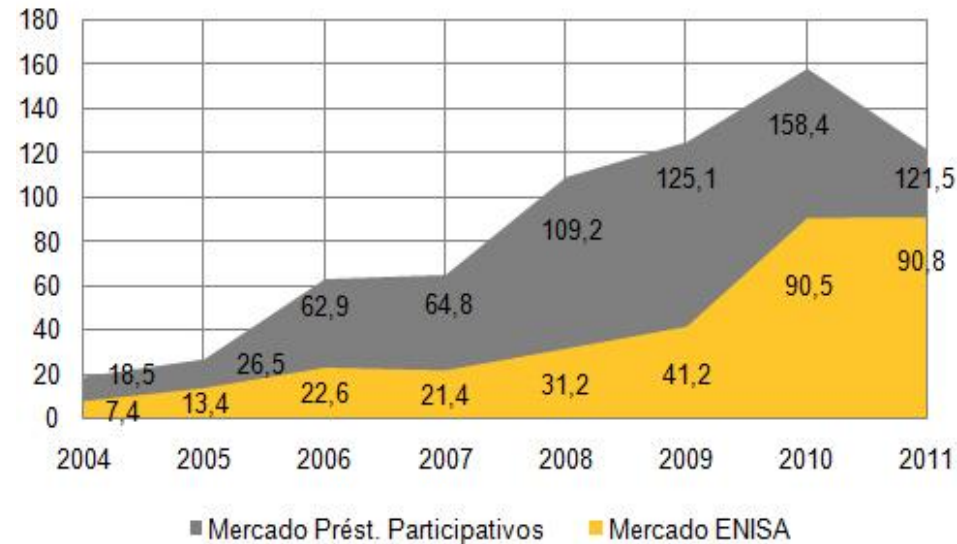
En **2012** han formalizado **685** operaciones, frente a las **634** de **2011**, por un importe de **105M€**, superior a los **90M€** de **2011**.

Previsión para **2013**: **126M€** y **1.000** operaciones.

Nº operaciones



Volumen de inversión  
(millones de €)



- **Entidad pública empresarial** (adscripción ministerial), que tiene consideración de Agencia Financiera del Estado.
- **Objetivos:** **sostener y promover** aquellas **actividades económicas** que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y en especial, aquéllas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención prioritaria.

## Línea ICO – Emprendedores y Empresas

Financiación, orientada a **empresas y autónomos**:

**Importe de la operación:** máximo de 10 millones por cliente

**Modalidad:** Préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.

**Amortización y carencia:**

- Liquidez: hasta 3 años con carencia 1 año.

- Inversión: hasta 20 años con hasta 2 años de carencia.

## Línea ICO – Garantía SGR

Financiación, orientada a **empresas, autónomos** que cuenten con el **aval** de una Sociedad de Garantía Recíproca (**SGR**)

**Importe de la operación:**

- hasta 1 millón de euros para operaciones avaladas al 100%

- hasta 60.000 euros para operaciones avaladas en un 50%

**Modalidad:** Préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.

**Amortización y carencia:** hasta 15 años con hasta 2 años de carencia.

## Línea ICO – Internacional

Financiación, orientada a **empresas y autónomos** que acometan proyectos de **inversión en el exterior**.

**Importe de la operación:** máximo de 10 millones por cliente

**Modalidad:** Préstamo/leasing para inversión y préstamo para liquidez.

**Amortización y carencia:**

- Liquidez: hasta 3 años con carencia 1 año.

- Inversión: hasta 20 años con hasta 2 años de carencia.

# Ayudas Públicas

- Objeto y actuaciones apoyables
- Ámbito de actuación
- Organismo concedente
- Beneficiarios
- Costes elegibles
- Compatibilidad con otras ayudas
- Plazos de admisión de solicitudes
- Requisitos y valoraciones por programa
- Documentación a presentar



# Financiación NO tradicional

## ¿Qué es un Business Angel?

- El término “Business Angels” surge en **Broadway**
- Gente con **gran bagaje** empresarial
- Invierten tanto su **experiencia** profesional, como su **capital**
- Supervisan, apoyan la gestión y contribuyen a la **evolución del proyecto**
- Suelen realizar inversiones de **carácter local**
- **Iniciativas** nuevas en vías de desarrollo



## Algunos tipos de BA:

- 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.).

**AEBAN** ASOCIACION ESPAÑOLA  
BUSINESS ANGELS

Comunidad Valenciana  
Business Angels Network



## ¿cómo participar?

**1º.- Estar registrado en el portal <http://www.ceei-valencia.com>, hasta el nivel requerido:**

- a) **Emprendedores:** registro exigido de nivel “asociado”.
- b) **Inversor:** registro exigido a nivel “miembro”.
- c) **Talent pool:** registro exigido a nivel de “miembro”.

**2º.- Cumplimentar los formularios exigidos:**

- a) **Emprendedores:** formulario de **perfil ciego "proyecto empresarial"**.
- b) **Inversor:** formulario **"perfil inversor"**.
- c) **Talent pool:** formulario **"perfil consultor"** y tener un convenio de colaboración con el CEEI Valencia para la participación en el proyecto.

**3º.- Aceptar las condiciones de participación y el código deontológico de la red.**

- **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)**
- **Ejemplos en la C.V.: Atitlan Capital, Valcapital, TALDE,...**

Estimula la promoción y el impulso de la creación de entidades que tomen participaciones temporales en el capital de empresas no financieras cuyos valores no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores.

## OBJETIVOS

- Colaborar con la Administración para establecer y desarrollar el marco jurídico, fiscal y financiero adecuado para los inversores de capital de riesgo, así como para los destinatarios de la inversión.
- Facilitar la posibilidad de inversiones conjuntas de los socios de la Asociación para las operaciones de capital riesgo.
- Desarrollar y mantener un alto nivel ético y profesional en la gestión de todos los socios de conformidad con el Código de Conducta aprobado.
- Organizar conferencias, seminarios, coloquios o cualesquiera tipo de reuniones relacionadas, directa o indirectamente, con la actividad de capital riesgo
- Realizar y publicar informes, boletines, libros o estudios elaborados o financiados por la propia Asociación, o por aquellas entidades con las que la Asociación preste de algún modo su colaboración.

- **Gestionado por Clave Mayor**
- **Es un Fondo de Emprendedores y como tal se dirige a proyectos que, independientemente del sector de actividad empresarial en el que se encuadren, se encuentren en sus etapas iniciales (semilla, Start Up y primeras fases de asentamiento).**
- **En cuanto a su ámbito territorial, las empresas participadas por el Fondo deberán estar vinculadas con la Comunidad Valenciana, por su instalación o domiciliación en este territorio.**



- **Gestionado por Riva y García**
- **Tirant invertirá, principalmente, en empresas radicadas en la Comunidad Valenciana. Complementariamente, el fondo puede invertir en otras áreas geográficas.**
- **Fondo de carácter generalista y bien diversificado, destinado tanto a consolidar sectores existentes, como a fomentar crecimiento en sectores emergentes.**
- **La aportación de Tirant a las empresas será en principio minoritaria (la inversión mínima se sitúa en €1,5M de Euros y en €8M la máxima).**
- **El Fondo invertirá aproximadamente un 70% del mismo en compañías en fase de Capital Expansión y un 30% en compañías en fase de Early Stage.**

## **ANGELS CAPITAL, F.C.R.**

Destinado a la financiación de proyectos en sus fases iniciales:  
**capital semilla y start up**

Gestiona: Gestiona: Atitlan Capital, SGEGR, S.A.

Más información en: [www.angelscapital.es](http://www.angelscapital.es)

## **SANTANGEL FONDO I, F.C.R.**

Destinado a la financiación de **proyectos de desarrollo, expansión e internacionalización** empresarial.

Gestiona: Santángel Inversiones, SGEGR, S.A.

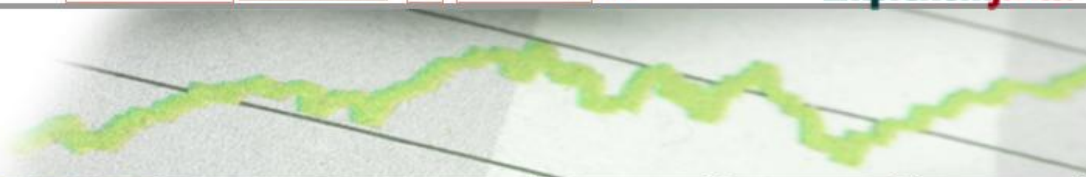
Más información en: [www.galafundmanagement.com](http://www.galafundmanagement.com)

1. **Escuela de emprendedores:** Enseñando a los emprendedores a relacionarse con este mecanismo de financiación poco habitual
2. **Escuela de inversores:** Enseñando a los potenciales inversores a invertir en empresas
3. **Foros de financiación :** Creando puntos de encuentro entre inversores y emprendedores
4. Creando la **Red de inversores** privados de proximidad de los CEEI CV
5. Creando una Red de **“Talent Pool”**



## LONJA DE INVERSIÓN

Perfiles de inversión e inversores



Consultas  
Sugerencias

¿No estás  
registrado?

Quiénes  
somos

Portada

Inversores/proyectos

Participación

Buscador

### Inversores



Léolo



peperris



Katsumoto



Winner  
Lean  
constructor



JMA



NEXT



MOBILIA



Juan  
manuel



Eduardo  
Perez



Japerez



nave



open space  
comarcal

### Proyectos que buscan inversores



Creación



Crecimiento  
a través de



Técnicas de  
cultivo de



hotel con  
encanto



Sin imagen

Fabricación  
de



Sin imagen

COMERCIO  
SISTEMA



Bubot:  
Online



Crecimiento



TWINSMS &  
TWINMOBIL



plataforma  
de



Sin imagen

HereAPP



Academia  
de idioma

### Agenda

<< septiembre >>

2012

Lu	Ma	Mi	Ju	Vi	Sá	Do
					1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

### Próximos Eventos

**Hoy 10:00**

Escuela de inversores

**Mañana 10:00**

Escuela de emprendedores ADESP  
Petrer: "Mi proyecto es una  
STARTUP"- 26 de septiembre

**27/09/2012 09:00**

Curso: Aspectos Financieros del 7PM  
de la UE

**28/09/2012 09:00**

Curso sobre Fondos europeos y  
proyectos estratégicos 2014-2020

**04/10/2012 11:00**

# Financiación Tradicional

- Préstamos hipotecarios
- Préstamos personales
- Leasing
- Renting
- Descuento comercial
- Póliza de crédito
- Tarjeta de crédito
- Factoring
- Confirming a proveedores



**BBVA**



**SabadellCAM**



**Bankia**



**caixa  
popular**



**Santander**

# OTROS tipos de Financiación

MICROMECENAZGO o Crowdfunding

LOVE MONEY

MICROCRÉDITOS

PRÉSTAMOS P2P

OTROS

(Préstamos Sociales, Deducciones y Premios)



# Micromecenazgo o Crowdfunding

# CROWDSOURCING

*Crowd* (masa) y *Sourcing* (externalización)

*El **crowdsourcing** consiste en externalizar tareas que, tradicionalmente, realizaba un empleado o contratista, a un grupo numeroso de personas o una comunidad (masa) a través de una convocatoria abierta.*

## 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.

## Ejemplos:

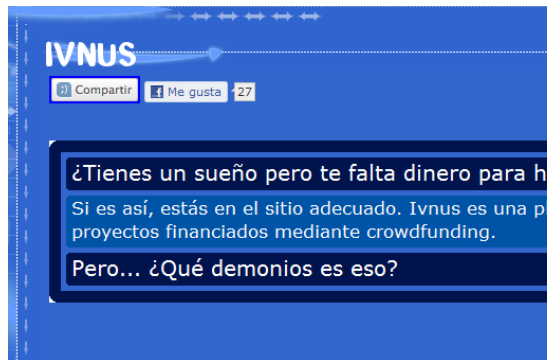
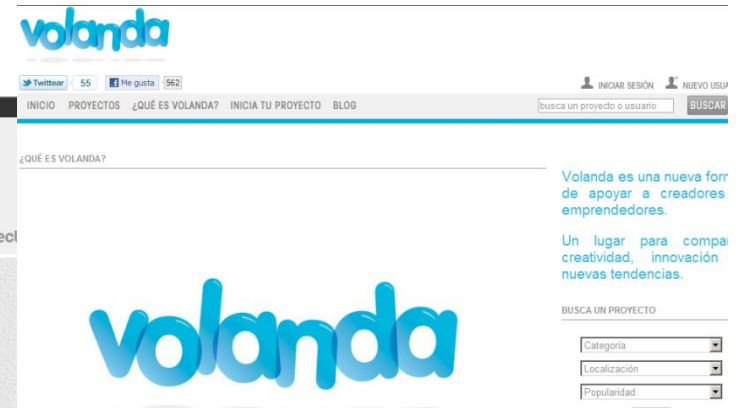
- Pioneros: Grupo británico de rock Marillion. 1997.
- 1ª plataforma de crowdfunding en España: Verkami ([www.verkami.com](http://www.verkami.com))

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€'. A timer indicates 'QUEDAN 36 DIAS'. The background image is a beach scene.

## Otros ejemplos:

KickStarter (kickstarter.com),  
Lánzanos (lanzanos.com)  
Ivnus (ivnus.com),  
Fandyu (fandyu.com)  
Volanda (volanda.com)







**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.

# LOVE MONEY

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



## 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**

***Love Money Capital*** permite financiar empresas con perspectivas de crecimiento

## ¿Cómo funcionan?

Generalmente entre 50 y 100 personas invierten individualmente sumas comprendidas entre 100 y 20.000 euros,

**Esto permite llevar a término proyectos cuyas necesidades de capital si sitúen entre 75.000 y 500.000 euros.**

Además, una Asociación local se encarga de seleccionar los proyectos ayudando a los promotores y dando a los inversores garantías de información y de transparencia



## 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 | Transformando | 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

# microCRÉDITOS

- **¿A QUIÉN va dirigido?**

- A **emprendedores y autónomos** con rentas anuales inferiores a 60.000 €
- A **microempresas** (persona jurídica) que tengan menos de 10 empleados y con una facturación anual inferior a 500.000 €

- **¿QUÉ se puede financiar?**

- Inicio, consolidación o ampliación de negocio
- Atender necesidades de circulante

- **CONDICIONES de financiación:**

- **Importe máximo:** 25.000 €, 100% del proyecto
- **Tipo de interés:** fijo durante toda la vida de la operación
- **Plazo de amortización:** 5 años y hasta 6 meses de carencia incluidos
- **Sin garantía real**
- **Solicitud:** presentación de un plan de empresa



- **¿A QUIÉN va dirigido?**

A **emprendedores o microempresas** que quieren dar respuesta a necesidades sociales.

- **¿QUÉ se puede financiar?**

- Empresas de inserción sociolaboral
- Empresas que desarrollan su actividad en sectores sociales

- **CONDICIONES de financiación:**

- **Importe máximo por beneficiario:** 50.000 €.
- **Tipo de interés:** fijo durante toda la vida de la operación.
- **Plazo de amortización:** 8 años con hasta 6 meses de carencia incluidos.
- **Sin garantía real.**
- **Solicitud:** presentación de un plan de empresa

# 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 several menu items: "Get a loan borrow at Zopa", "Lend money getting a return", "Listings a new way for money", "About Zopa who we are", "Community meet some members", and "My Zopa access your account". A search bar and "GO" and "SIGN IN" buttons are also present.

Below the navigation bar, a "Hello!" message is displayed, followed by a welcome text: "Welcome to Zopa. This is where people get together to lend and borrow money directly with each other, sidestepping the banks for a better deal. Everyone wins except the fat cats."

The main content area features a "Get a loan" section. On the left, there are logos for "one show", "newsnight", "Telegraph", and "Daily Mail". Below these is a "Most Trusted" badge and a quote: "Friendly staff, very fast service and I would recommend to my friends." - biscuit0.

The "Get a loan" section includes a list of benefits:

- ✓ Getting a Zopa loan quote won't damage your credit score because we use a credit-file friendly search.
- ✓ Applying for a loan costs nothing. Only successful borrowers are charged a fee of £130 which is added to the cost of the loan and is included in all our APR quotations. And that's it; no other fees.
- ✓ You can pay less interest on your loan by making overpayments or repaying your loan early, and we don't charge any penalty or admin fee for that.
- ✓ Your interest payments go to real people, not bankers' bonuses.

To the right of the benefits is a "Check today's rate" section. It asks "How much do you want to borrow?" with a text input field containing "5000" and a range of "(£1000 - £15000)". Below this, it asks "Over how many months?" with radio buttons for "36" and "60" (selected), and a note "(no early repayment fees)". A "GET A QUICK QUOTE" button is at the bottom.

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. It features the Prosper logo with the tagline 'INVEST. BORROW. PROSPER.' and navigation links for 'Invest', 'Borrow', 'How It Works', and 'About Us'. There are also links for 'Sign In', 'Join Now', and 'Help'. Below the header, 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 "TAEs desde el 7,2%" (TAEs from 7.2%) and an image of a woman and child. The second area features a button "Presta dinero ahora!" (Lend money now!) with "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 shows a listing for "diego" with details: "6.000 euros al 11,00% (48 meses)", "abierta" (open), "2.075 € financiados, 34,58 % cubierto" (2,075 € financed, 34.58% covered), "7 días 9 horas 27 minutos" (7 days 9 hours 27 minutes), "33 pujas" (33 bids), and "Clasificación: B" (Rating: 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 willing to lend money.) with a link "Ver estadísticas" (View statistics) and "Ya somos 24.490 usuarios" (We are now 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



# OTROS

## Otra tendencia de financiación en Internet



[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

La idea ha logrado atraer a **174.000 inversores** y un volumen de préstamos de **16,5 millones de dólares**

The screenshot shows the Kiva website interface. At the top, there is a navigation bar with the KIVA logo on the left and links for "Lend", "About", "Community", "Updates", and "My Portfolio" on the right. In the top right corner, there are links for "GIFTS", "LOGIN", "REGISTER", and "MY BASKET". The main content area features a large banner with a photo of a smiling woman in a shop. To the right of the photo, the text reads: "Ending Poverty is a big task. At Kiva, your small loan helps a real person change their family's life in a BIG way." Below this is a three-step process: "1 Pick a Loan", "2 Sign Up", and "3 Lend!". A prominent green "Get Started" button is positioned below the steps. Further down, there is a section titled "Microfinance" with the tagline "small loans that make a BIG difference". Below this, there are two columns: "Why it Matters" with a globe icon and "How it Works" with a photo of a man and a circular arrow icon.

**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%	

- **Fundación BANCAJA**
- **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](#)



# Consideraciones de Interés

- ¿Para **qué** quiero la financiación?
- ¿Qué **importe** necesito?
- ¿Lo necesito todo de **golpe** o **por fases**?
- ¿Para **cuándo** la necesito?
- ¿Tengo **garantías** (inmuebles, etc.)?
- ¿Quiero aceptar **nuevos socios**?
- ¿En **qué fase** está la empresa: en fase de arranque, de crecimiento, de expansión, ...?
- ¿En **qué sector** opera mi empresa?

# 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)						 		



# ¿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.

# CEEI Valencia

València Parc Tecnològic

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

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

Gràcies per su  
atenció