

# Fuentes de Financiación para Emprendedores en Aragón \*

Laura Andreu

Lidia Lobán \*\*

Luis Vicente (IP)



**Universidad**  
Zaragoza

\* Convocatoria de Proyectos de Investigación 2017, Cátedra Emprender.

\*\* Beca de Investigación 2017, Cátedra Emprender.

**II Workshop sobre Investigación en Emprendimiento**



# Motivación del trabajo

La estructura de financiación de la actividad empresarial



Elemento clave en el éxito/fracaso actividad empresarial

- Una adecuada gestión de dichas fuentes financieras es condición necesaria (no suficiente) para el éxito del emprendimiento.
- En un contexto de eficiencia:
  1. Los emprendedores son conocedores de todas las alternativas de financiación existentes
  2. Los financiadores seleccionan eficientemente las actividades de emprendimiento con mayor potencial

# Motivación del trabajo

La estructura de financiación de la actividad empresarial



Elemento clave en el éxito/fracaso actividad empresarial

- Una adecuada gestión de dichas fuentes financieras es condición necesaria (no suficiente) para el éxito del emprendimiento.
- En un contexto de eficiencia:
  - 1. Los emprendedores son conocedores de todas las alternativas de financiación existentes**
  2. Los financiadores seleccionan eficientemente las actividades de emprendimiento con mayor potencial

# Objetivos

- Contribuir a la Estrategia Aragonesa de Emprendimiento 2015-2020 (Apartado 2.5 Financiación):
  - I. **Recopilación** detallada de las principales fuentes de financiación del emprendimiento en Aragón.
  - II. **Ordenación** de dichas fuentes de financiación a través de matrices de búsqueda que faciliten al emprendedor la localización rápida e intuitiva de las fuentes de financiación más apropiadas para su proyecto.
  - III. **Propuestas** que faciliten al emprendedor la identificación, selección y acceso a las fuentes de financiación más idóneas para su iniciativa.

# Recopilación

- Basada en la agrupación propuesta por la EAE 2015-2020
  - **Friends, Family and Fools**
  - **Business Angels**
  - **Capital Riesgo (Venture Capital & Private Equity)**
  - **Instituciones públicas de apoyo financiero**
  - **Entidades Financieras**
  - **Sociedades de Garantía Recíproca**
  - **Crowdfunding**

# Recopilación (Estructura)

## BLOQUE I

- **Definición**
- **Ventajas e Inconvenientes**
- **Tipo de Financiación:** *Profesional/No Profesional*
- **Importe de la Financiación**
- **Etapas:** *Semilla/Lanzamiento/Crecimiento/Expansión*

## BLOQUE II

- **Principales Financiadores en Aragón**
- **Principales Financiadores en España**

# Recopilación (ejemplo)

## 2. Business Angels

---

**Definición:** Son personas físicas o jurídicas que toman sus propias decisiones de inversión y que aportan su propio dinero, y en ocasiones su tiempo, a empresas no cotizadas promovidas por personas que les son ajenas.

- Aunque responden a un perfil heterogéneo y por tanto difícil de tipificar, existen algunas características que son comunes a todos ellos y que sirven para diferenciarlos de otro tipo de financiadores:
- Financian con su propio dinero, a diferencia del Capital Riesgo que puede financiar con el dinero de terceros, lo que conlleva una implicación más personal en el proyecto.
- Toman sus propias decisiones.
- Financian proyectos con cuyos promotores no tienen una relación previa.
- Buscan ganar dinero (rentabilizar la inversión), aunque ésta no sea su única motivación, ni siquiera la principal.

### Ventajas:

- Son empresarios y grandes profesionales. Te aportarán experiencia y un gran conocimiento empresarial, guiándote en el camino y dándote los mejores consejos. No solo se limitarán a financiar tu proyecto.
- Son empresarios que llevan muchos años trabajando en su sector y son muchas las personas que conocen de diversos ámbitos por lo que la red de contactos que poseen es muy válida.
- Normalmente, este tipo de financiación presenta unos costes más bajos y mayor flexibilidad en comparación con la financiación bancaria: desde plazos hasta tipos de interés.

# Recopilación (ejemplo)

## 2. Business Angels

---

### Desventajas:

- El Business Angel puede llegar a tener un excesivo control sobre la empresa por lo que pierdes libertad y decisión sobre tu propio negocio. Deberás ceñirte a las pautas que el financiador te marque, pudiendo quedar tu poder de decisión bastante mermado.
- Altas exigencias precisamente por este alto riesgo que deben afrontar, pudiendo llegar a exigir también un alto retorno de la inversión y no muy alejado en el tiempo.

### Tipo de financiación: Profesional

**Importe de la financiación:** Cubre un amplio espectro de inversión. De acuerdo a la Asociación Española de Business Angels (AEBAN), el 85% de los Business Angels busca invertir menos de 50.000€ por empresa y solo un 4% estaría dispuesto a invertir más de 100.000€.

**Etapas de financiación:** Semilla y Lanzamiento.



## Redes de Business Angels en Aragón:

Existen tres redes de Business Angels presentes en Aragón que han sido reconocidas por la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. De acuerdo a esta institución, estas redes de Business Angels desarrollan servicios de intermediación entre empresas emprendedoras y potenciales inversores privados:

### 1. Asociación de Empresarios Gallegos De Aragón Y Riberas Del Ebro:

Su objetivo principal es el fortalecimiento de las relaciones entre los empresarios y emprendedores gallegos radicados en Aragón y las riberas del Ebro

Web: <http://aegare.blogspot.com.es/>

Contacto: [aegare.inno@gmail.com](mailto:aegare.inno@gmail.com)

### 2. INNOVANETT-Asociación para el desarrollo y la aplicación de la innovación estratégica empresarial:

Contacto: [egallegolana@gmail.com](mailto:egallegolana@gmail.com)

### 3. Asociación de Jóvenes Empresarios de Aragón:

Representan y defienden los intereses profesionales de los jóvenes empresarios y emprendedores de la Comunidad Autónoma de Aragón, a la vez que fomentan la iniciativa y la creación de nuevas empresas ofreciendo oportunidades de desarrollo empresarial local, regional, nacional e internacional a través de diferentes servicios, actividades y programas.

Web: <http://www.ajeaaron.com>

Contacto: [comite.formacion@ajeaaron.com](mailto:comite.formacion@ajeaaron.com)

## **Redes de Business Angels en España:**

1. Mapa de registro de Business Angels de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa:

A nivel nacional se cuenta con un registro oficial en el que podemos encontrar información sobre los Business Angels reconocidos por la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa. Dicha información está suministrada de forma geográfica en el siguiente link:

<http://www.ipyme.org/es-ES/Financiacion/RedesBusinessAngels/Paginas/MapaRedesBA.aspx>

2. Asociación Española de Business Angels:

AEBAN es la Asociación de redes de Business Angels de España. Constituida en noviembre del año 2008 al amparo de la Ley 1/2002. AEBAN tiene como misión principal promocionar la actividad de los Business Angels y de redes de Business Angels en el territorio español.

Ofrece un listado de disponibilidad de redes de Business Angels por localización geográfica:

<http://www.aeban.es/socios/mapa-de-redes>

Web: <http://www.aeban.es/>

Contacto: [info@aeban.es](mailto:info@aeban.es)

# Ordenación

- La principal conclusión a partir de la recopilación anterior es:  
*La selección e identificación de las fuentes de financiación más idóneas para una iniciativa emprendedora no es un proceso sencillo, cuya primera dificultad radica en la gran y heterogénea oferta existente*



Necesidad de ordenar dichas fuentes financiación

- ✓ Visual
- ✓ Intuitiva

- Matrices de búsqueda basadas en dos vectores de ordenación:
  - Fase de desarrollo de la empresa
  - Volumen medio de financiación

# Matrices de ordenación

- **Matriz I**

*Volumen medio de financiación vs Fase de Desarrollo de la Empresa*

- **Matriz I.a**

*Volumen medio de financiación (que generalmente se instrumenta en participación en el capital de la empresa) vs Fase de Desarrollo de la Empresa*

- **Matriz I.b**

*Volumen medio de financiación (que generalmente NO se instrumenta en participación en el capital de la empresa) vs Fase de Desarrollo de la Empresa*

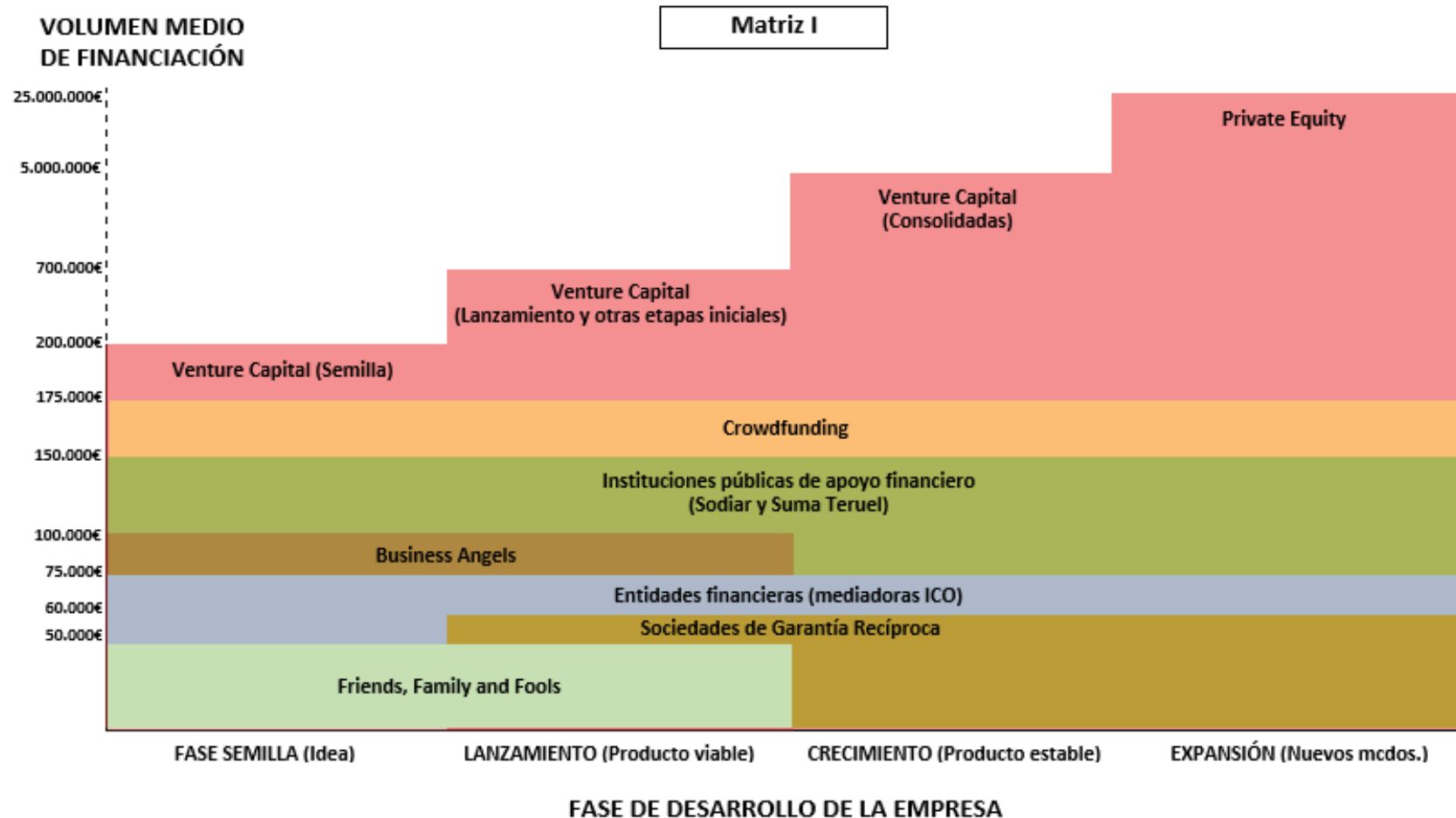
- **Matriz I.c**

*Volumen medio de financiación (Profesional) vs Fase de Desarrollo de la Empresa*

- **Matriz I.d**

*Volumen medio de financiación (No Profesional) vs Fase de Desarrollo de la Empresa*

# Ejemplo



# Conclusiones

- La financiación de iniciativas de emprendimiento cuenta con una amplia gama de alternativas susceptibles de ser aplicadas a cualquier fase de desarrollo empresarial.
- La recopilación y ordenación de dichas fuentes financieras es condición necesaria para facilitar el acceso por parte del emprendedor a las fuentes de financiación más apropiadas.
- La recopilación y ordenación de dichas fuentes financieras no es condición suficiente para un acceso eficiente de los emprendedores a las fuentes de financiación más apropiadas.



*Necesidad de propuestas de actuación específicas que mejoren la recopilación, ordenación y acceso a las fuentes de financiación*

# Fuentes de Financiación para Emprendedores en Aragón \*

Laura Andreu

Lidia Lobán \*\*

Luis Vicente (IP)



**Universidad**  
Zaragoza

\* Convocatoria de Proyectos de Investigación 2017, Cátedra Emprender.

\*\* Beca de Investigación 2017, Cátedra Emprender.

**II Workshop sobre Investigación en Emprendimiento**

