

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

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

Contacto: 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

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

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

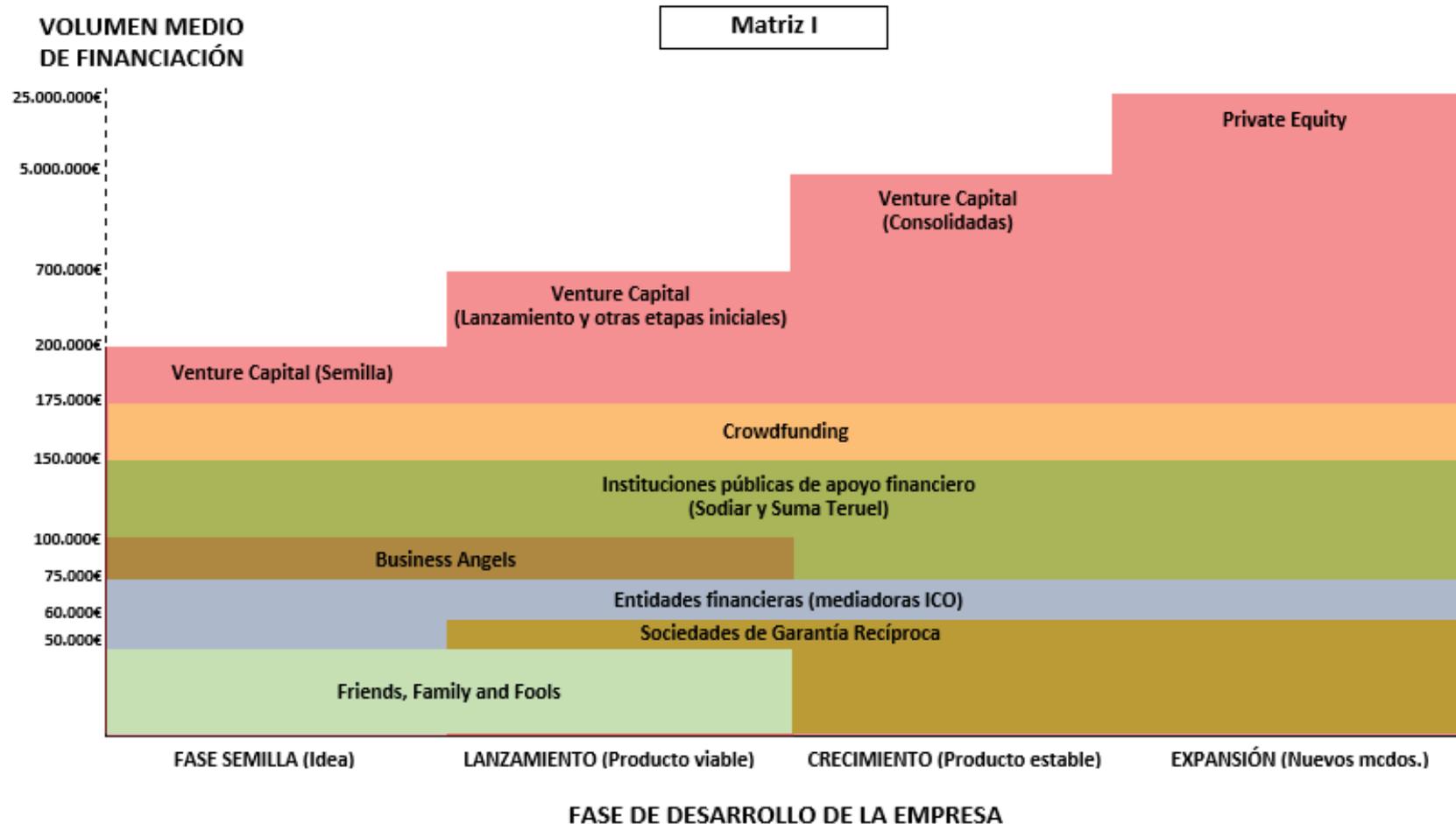
- **Matriz I.c**

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

