

Recursos para la creación de empresas

Roger Fosas Ferrer

50 horas

Índice

Introducción	6
Objetivos	7
1. Los recursos en la iniciativa emprendedora	8
1.1. Los recursos clave	8
2. Los servicios de apoyo a la creación de empresas	10
2.1. Servicios de asesoramiento.....	10
2.2. Las herramientas para tomar decisiones.....	12
2.2.1. Para evaluar nuestras capacidades	12
2.2.2. Para madurar la idea	13
2.2.3. Para hacer el plan de empresa.....	14
2.2.4. Para decidir la forma jurídica	15
2.2.5. Otras aplicaciones TIC.....	16
3. Los recursos financieros	18
3.1. Fuentes de financiación externas.....	19
3.1.1. Préstamos y crédito	19
3.1.2. El capital riesgo.....	26
3.1.3. Inversores privados (business angels)	28
3.1.4. Otras formas alternativas de financiación	30
3.1.5. La capitalización del desempleo	31
3.2. Subvenciones y ayudas.....	33
3.2.1. Ayudas para la creación de empresas.....	33
3.2.2. Subvenciones para innovación empresarial	34
3.2.3. Ayudas a la internacionalización	35
3.2.4. Ayudas sectoriales.....	35
4. Otras medidas de apoyo para la creación de empresas	37
4.2. Viveros de empresas y parques tecnológicos.....	37
4.2.1. Los viveros de empresas	37
4.2.2 Los parques tecnológicos	38
4.3. Formación.....	38
4.4. Los premios a las iniciativas empresariales.....	39
4.5. Incentivos fiscales	40
4.6. Recursos para la emprendedoría social	41

5. Trabajar la red y en red	43
5.1. La red social.....	43
5.1.1. Las redes en línea.....	44
5.2. Trabajar en red.....	45
5.2.1. Redes para la empresa.....	47
6. Cómo y dónde encontrar los recursos	50
6.1. Selección de recursos, los buscadores.....	51
6.2. Los puntos de información clave.....	53
6.2.1. Administración pública.....	53
6.2.2. Cámaras de comercio.....	55
6.2.3. Organismos empresariales.....	55
6.2.4. Portales empresariales.....	56
6.2.5. Estadísticas y observatorios comarcales, municipales.....	56
Resumen	58
Actividades	60
Glosario	61
Bibliografía	63

Introducción

Crear una empresa, a pesar de lo que pueda parecer, no es realmente complicado. Lo que es difícil es mantenerla. Pero sí que es cierto que para crearla hacen falta recursos, a veces más, a veces menos, pero siempre son necesarios. Conseguirlos no siempre es fácil y no disponer de ellos ha frenado a lo largo del tiempo la puesta en marcha de muchos proyectos empresariales y ha sido una de las preocupaciones que han tenido siempre las personas emprendedoras.

Las políticas de apoyo a la creación de empresas desde los diferentes niveles de la Administración han generado una cantidad enorme de material y herramientas para mejorar la eficiencia de los procesos de creación de empresas. Asimismo, tanto la iniciativa pública como la privada ofrecen recursos dirigidos a diferentes colectivos y necesidades, lo que hace muy difícil para una persona emprendedora dominar todos los recursos que hay al alcance para la creación de empresas.

Estos recursos a veces son humanos, en forma de asesoramiento, otras veces en forma de herramienta para ayudarnos a valorar la idea empresarial que tenemos. A menudo son financieros para afrontar la inversión inicial, o pueden ser también recursos en forma de un espacio donde ubicar nuestro negocio. Las ayudas y las subvenciones son otro recurso disponible, como también lo son las herramientas TIC, que nos permiten estar en contacto con otras personas emprendedoras como nosotros, así como con otras empresas. Estos y algunos más los veremos a continuación con el objetivo de, además de saber que están ahí, saber dónde encontrarlos.

Objetivos

Este curso presenta como novedad la microempresa como elemento relevante de la economía del conocimiento, incidiendo especialmente en las relaciones en red, en el uso de las nuevas tecnologías y en las innovaciones organizativas que estas comportan.

Los objetivos de aprendizaje son:

- Conocer las fuentes de recursos de creación de empresa.
- Conocer las medidas de apoyo de la Administración a la creación de empresas.
- Saber buscar y discernir los recursos para la creación de empresas.
- Comprender el valor de aprovechar el conocimiento generado.
- Conocer las herramientas más adecuadas a cada caso concreto.
- Valorar la importancia de la información como recurso.

En definitiva, al acabar el curso debéis conocer la tipología de recursos que tenemos a nuestro alcance cuando creamos una empresa, y haber adquirido las competencias suficientes para saberlos buscar.

1. Los recursos en la iniciativa emprendedora

Entendemos como recursos los conjuntos de personas, bienes materiales, financieros y técnicos, de los que dispone y utiliza en este caso una persona, empresa u organización, para lograr sus objetivos y producir los bienes o servicios que son de su competencia. Dicho en otras palabras, en el caso que nos ocupa, los recursos deben facilitarnos nuestro objetivo, que aquí es la creación de una empresa. Ya señalábamos en la introducción que los recursos para crear empresas los encontraremos en forma de técnicos que nos pueden asesorar en todo el proceso de puesta en marcha, herramientas, espacios, préstamos, ayudas, subvenciones, redes sociales, cursos, premios, etc.

Dicho esto, ¿sabemos cuáles son los más importantes? Cada proyecto y cada persona pueden necesitar unos recursos diferentes, por lo tanto, parece difícil decir cuáles son los más valiosos. Hay algunos, no obstante, que independientemente del proyecto empresarial, parecen necesarios para ponerlo en marcha.

1.1. Los recursos clave

Lo primero que nos puede venir a la mente es que uno de los recursos básicos puede ser el económico. Sin dinero no hay proyecto. ¿Es siempre así? Todos hemos oído hablar muchas veces de personajes del mundo de la empresa que encabezan listas de las personas más ricas del mundo, que empezaron en garajes y sin prácticamente nada. Así pues, además de los preciados recursos financieros, ¿qué otros recursos de carácter no económico debemos tener muy presentes?

Uno de ellos, sin ningún tipo de duda, es la propia persona o equipo de personas que lideran el proyecto. Puede parecer una obviedad, pero es importante tenerlo presente. No negaremos que disponer de una cantidad mayor de recursos puede facilitar la obtención de mejores resultados o llegar a ellos más rápidamente, pero si no están bien dirigidos, hay un alto riesgo de que se derrochen.

¿Qué necesita esta columna vertebral para poder hacer bien su función? Para aguantar bien el proyecto empresarial, para dirigirlo a buen puerto, será importante que la persona o equipo fundador se sepa rodear de un buen entorno. Que se sepa (y se deje) asesorar, pueda identificar y utilizar adecuadamente los conocimientos, consejos, apoyos y sugerencias de personas clave en el funcionamiento de una empresa, como pueden ser los técnicos asesores en creación de empresas de las instituciones públicas, los responsables de entidades financieras, los clientes potenciales o reales, los empleados,

colaboradores o los proveedores. Toda esta red social que tenga alrededor puede condicionar el desarrollo futuro del proyecto empresarial, a la vez que debe ayudarle a conseguir los recursos que pueda necesitar. Dentro de esta red, no se puede olvidar a la gente más cercana de nuestro alrededor (familia, amigos,..), que siempre están ahí y que nos pueden apoyar en momentos difíciles, o que nos pueden facilitar el acceso a algún recurso.

Otro recurso clave en el mundo en el que vivimos es la información. Hay mucha y está muy extendida, pero es accesible. Tener la capacidad de saber cuál necesitamos y dónde la podemos encontrar también será clave, tanto en la fase de creación de la empresa como en la posterior de consolidación.

Por lo tanto, si tenemos a la persona emprendedora o el equipo fundador con un buen proyecto y la capacidad y ganas para sacarlo adelante; si tenemos la red social de esta persona o este equipo y sabemos identificar y gestionar adecuadamente la información, nos será más fácil acceder al otro gran recurso clave, como son los recursos monetarios.

Así pues, cuando hablamos de recursos clave, además de los recursos económicos, hablamos de la propia persona o equipo emprendedor, hablamos de la red social que esta persona o equipo tiene y hablamos de cómo identificar y gestionar la gran cantidad de información importante disponible.

2. Los servicios de apoyo para la creación de empresas

2.1. Los servicios de asesoramiento

Uno de los recursos importantes que las personas emprendedoras deben tener presente, y saber que existen, son los servicios de asesoramiento que ofrecen las diferentes administraciones.

En Cataluña, y también en España, esta función ha recaído en las agencias locales (ayuntamientos, consejos comarcales, agencias de desarrollo local, consorcios,...), gracias en parte a las transferencias recibidas de las administraciones superiores. En un primer momento, del Gobierno central; a partir de 1984, de las correspondientes comunidades autónomas; y, de manera muy destacada, a partir de 1986, de la Comunidad Europea. También ofrecen este servicio las cámaras de comercio, además de algunas organizaciones, principalmente fundaciones, sin ánimo de lucro.

En Cataluña, este conjunto de entidades se han agrupado en una red coordinada por el Departamento de Empresa y Empleo de la Generalitat, que actualmente se denomina INICIA: por la creación de empresas (antes Servicio de Creación de Empresas). Sin entrar demasiado en la historia de cómo se ha llegado hasta aquí, los servicios de creación de empresas de la red tienen como finalidad difundir el espíritu emprendedor y la cultura de empresa, fomentar la creación de la actividad empresarial, dar apoyo a la consolidación de la microempresa, así como a los trabajadores o trabajadoras autónomos y a las personas emprendedoras.

Los servicios que pueden encontrar a las personas emprendedoras se agruparían en:

- Sensibilización de la población sobre el fomento del espíritu emprendedor.
- Información y orientación a las personas emprendedoras.
- Asesoramiento sobre el proceso de creación de empresas.
- Formación dirigida a las personas emprendedoras.
- Programas de consolidación.
- Otros programas singulares.

Estos servicios se ofrecen por medio de más de 150 entidades distribuidas por toda Cataluña.

Cada entidad puede tener un catálogo de servicios más o menos amplio dependiendo de su estructura y tamaño, pero generalmente en cuanto a

Vídeo recomendado

Vídeo presentación Red INICIA: para la creación de empresas:

<http://www.youtube.com/watch?v=jfUT-6Atwcs>

servicios de asesoramiento para la persona emprendedora se puede conseguir información de trámites que hay que seguir para iniciar una empresa, normativas legales, formas jurídicas y otros temas relacionados con la creación de empresas. También se informa sobre las ayudas y subvenciones públicas, hay un asesoramiento y acompañamiento en la elaboración del plan de empresa y os pueden ayudar a evaluar vuestro proyecto empresarial. También se puede pedir información sobre cuestiones como marcas y patentes, fiscalidad, temas laborales, si bien debe tenerse presente que no hacen la función de gestoría. Todo este catálogo de servicios son subvencionados, por lo tanto, las personas emprendedoras no tienen que pagar por utilizarlos. Estos servicios de asesoramiento pueden ser presenciales o telemáticos, si bien normalmente hay que acudir personalmente al menos una vez a la sede de la entidad. Tanto en el ámbito catalán como español, encontraremos entidades públicas que hacen asesoramiento a personas emprendedoras repartidas por todo el territorio.

En el ámbito privado, hay también muchas gestorías, consultorías, asesorías que pueden ofrecer estos servicios.

Huelga decir que en los propios portales de todos estos organismos encontraremos toda la información que que podemos necesitar para montar una empresa.

En Cataluña, el portal web de referencia es el de la red INICIA: por la creación de empresas, que nació en el año 2009.

Descubre la empresa que llevas dentro

Bienvenido/a a inicia.gencat.cat, el portal de creación de empresas de la Generalitat de Catalunya.



Por todo el territorio europeo, también ofrecen servicios para los emprendedores y las empresas los **Centros Europeos de Empresas e Innovación (CEEI)** o European Community Business and Innovation Centres (EC BIC). Son organismos de apoyo a las pymes y a los empresarios innovadores, concebidos por la Dirección General XVI de Desarrollo Regional de la Unión Europea (Comisión Europea), que promovió el desarrollo de estos centros de apoyo, y su funcionamiento en red.

La Unión Europea desarrolló un modelo estándar de centro, y concede la marca CEEI / BIC a aquellas entidades que siguen este modelo de funcionamiento. Su función es de interés público y están constituidas por los principales agentes económicos de una zona o una región para ofrecer servicios integrados de orientación y acompañamiento de proyectos de pequeñas y medianas empresas innovadoras, y contribuir, de este modo, al desarrollo regional y local.

En Europa en el año 2011 hay más de 150 CEEI repartidos por todo el continente, y en España existen 26 CEEI repartidos por todo el territorio.

Web recomendada

<http://inicia.gencat.cat/inicia/es/index.jsp>

La propia web de INICIA dispone de un localizador de entidades acreditadas por el Departamento de Empresa y Empleo.

INICIA: per la creació d'empreses

Para saber más

Asociación Nacional de CEEI:
<http://www.ances.com>

2.2. Las herramientas para tomar decisiones

Además de los asesoramientos personalizados que hemos visto, las personas emprendedoras también tienen a su disposición una serie de herramientas que las pueden ayudar en esta fase de creación de la empresa. Son herramientas útiles, dependiendo de la fase del proyecto en la que estamos, para tomar determinadas decisiones, algunas tan importantes como decidir si creamos o no creamos la empresa.

2.2.1. Para evaluar nuestras capacidades

Un primer tipo de herramientas que podemos encontrar son tests o aplicaciones multimedia que nos permiten valorar si disponemos de las capacidades y habilidades suficientes para emprender un proyecto.

Para crear una empresa y tener posibilidades de éxito, tan importante como tener una buena idea es tener las actitudes y aptitudes necesarias para ser una persona emprendedora. Este tipo de herramienta puede servir para conocer cuáles son estas habilidades y descubrir cómo mejorarlas.

Se puede encontrar en forma de tests, más o menos extensos, donde aparecen preguntas con respuestas alternativas, pequeños casos o afirmaciones, que hay que responder en grado de si se está más o menos de acuerdo.

En definitiva, son ejercicios que permiten reflexionar sobre el grado de coherencia del perfil como persona emprendedora con la idea de negocio y el mercado, y pueden dar un resultado del perfil emprendedor de acuerdo con las respuestas que se dan.

Un ejemplo lo encontraremos en la web de la Dirección General de la Pequeña y Mediana Empresa, donde hay un cuestionario de 25 preguntas cerradas, distribuidas en siete características del emprendedor (motivación, iniciativa y energía personal, perfil psicológico, capacidad de relación, capacidad de análisis, innovación y creatividad y propensión al riesgo).

Mediante la cumplimentación del cuestionario se obtiene una valoración, en forma de barómetro, que indica si vuestras características y vuestra actitud ante determinadas cuestiones empresariales se corresponden con las identificadas con los emprendedores que ya han iniciado su actividad empresarial.

Asociadas a este barómetro, el sistema facilita una serie de recetas o recomendaciones de actuación, un sistema de información y unas herramientas de formación en línea.

Para realizar este autodiagnóstico hay que estar registrado, lo que permite ir guardando las valoraciones parciales que se vayan obteniendo y conseguir un informe impreso con los resultados finales.

**ACTITU
EVALUACIÓN
AUTO** **D** **ES EMPRENDEDORAS
E IDEAS DE NEGOCIO
IAGNÓSTICO**

Algunas aplicaciones

Podéis acceder a la aplicación [Les claus per emprendre](#) y descubriréis si sois personas emprendedoras en la web www.inicia.gencat.cat.

Otro test lo podemos encontrar en la web del Ministerio de Trabajo e Inmigración. www.redtrabaja.es

2.2.2. Para madurar la idea

Una vez analizada la persona y sus habilidades, encontraremos también herramientas de reflexión que permiten a la persona emprendedora poder evaluar, de la manera más consistente posible, la viabilidad técnica y económica del proyecto que se quiere llevar a cabo. Esta herramienta es el plan de empresa.

Sin embargo, se puede hacer un análisis previo, antes de arremangarnos de verdad, para hacer una primera evaluación de esta idea, que nos dé pistas sobre su viabilidad y consistencia. Esta primera evaluación debe referirse principalmente a aspectos comerciales y, en menor medida, a aspectos más financieros.

Algunas herramientas lo plantean para reflexionar sobre tres cuestiones básicas:

- El concepto de producto, de servicio o de negocio.
- La estrategia comercial.
- Cálculo del punto de equilibrio.

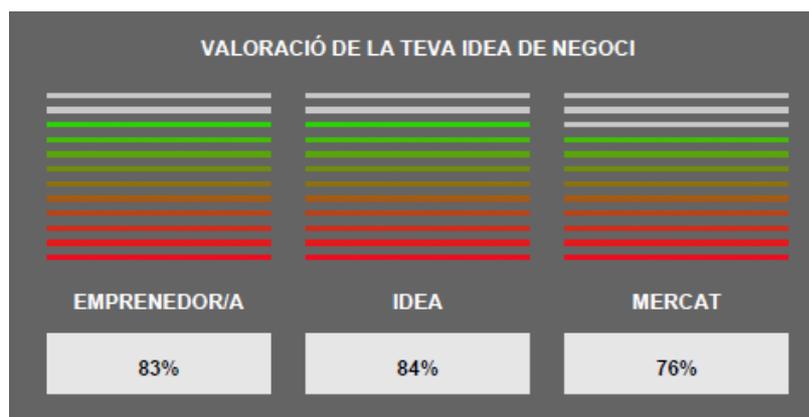
El análisis de estas tres cuestiones es lo que denominaremos “la prueba del tres”.

El [test IDEA](#) es el aplicativo que encontraréis en la web de la red INICIA, que os hará reflexionar sobre vuestro proyecto y la manera como lo queréis desarrollar. Son 20 o 25 preguntas para haceros recapacitar sobre el proceso de emprender un negocio y ayudaros a identificar los principales puntos fuertes de vuestra propuesta, y los puntos débiles, para que los podáis reorientar.

Es muy importante la sinceridad. No se trata de un examen sino al contrario, de un ejercicio individual para ayudaros a consolidar vuestro proyecto. Finalmente, se puede obtener una valoración de la idea:

Punto de equilibrio...

o **punto muerto** es el volumen de ventas que hay que conseguir para cubrir todos los costes. Si no hay mercado suficiente para llegar al punto muerto, entonces la idea empresarial no es viable.



Leyenda traducción castellano: Valoración de tu idea de negocio / Emprendedor/a Idea / Mercado

También podemos encontrar herramientas con la misma finalidad en forma de juego o competición.

Por ejemplo, desde la Dirección General de Política de Pequeña y Mediana Empresa se puede acceder a un juego de simulación empresarial llamado SIMULA:

<http://servicios.ipyme.org/simulador/intro.htm>



Otros materiales de autodiagnóstico

Desde la Diputación de Barcelona también se ha editado una serie de materiales de autodiagnóstico para la consolidación de empresas de reciente creación, que permiten evaluar los mercados y la fidelización de clientes, la planificación financiera o el grado de internacionalización de las empresas.

Más información en: www.diba.cat.

2.2.3. Para hacer el plan de empresa

Ya hemos llegado a la herramienta estrella de la que puede disponer una persona emprendedora que se plantee seriamente crear una empresa. El famoso plan de empresa.

El plan de empresa es la herramienta principal que debe utilizarse para decidir si el proyecto es lo bastante sólido para crear la empresa, o bien si es necesario que se reconduzca algún aspecto comercial, productivo, de organización o financiero. También permitirá analizar la futura situación de la empresa ante el mercado real y sus competidores, así como determinar el modelo de dirección y organización adecuado para lograr los objetivos fijados.

¿Qué es el plan de empresa?

El **plan de empresa** es un documento escrito en el cual se explica y se detalla el proyecto de una nueva empresa, teniendo en cuenta todos los elementos relevantes, recursos necesarios y acciones que deben llevarse a cabo para la puesta en marcha del nuevo proyecto empresarial.

Dada la importancia que puede tener elaborar un plan de empresa, es bueno que conozcamos que existen herramientas para hacerlo, donde ya tenemos de forma pautada todo lo que ha de contener. En algunos casos lo encontraremos directamente en la Red, y lo podremos hacer nosotros mismos sin más. En otros casos, nos pueden pedir códigos de acceso para utilizarlos. Estos códigos se pueden conseguir directamente mediante las entidades

públicas que ofrecen este servicio y permitirán a la vez un posterior asesoramiento en línea. Estas herramientas incorporan el guión en el que se basa el plan de empresa, como es la persona emprendedora o equipo promotor, el plan de marketing, el plan de producción o de operaciones, el plan de organización, el plan jurídico-fiscal y el plan económico y financiero, habitualmente con una hoja de cálculo incorporada que permitirá desarrollar los principales documentos contables que se suelen requerir. Muchas de estas aplicaciones también traen incorporados conceptos, ejemplos y enlaces con fuentes de información relacionadas con la parte del plan que se trate.

En el aplicativo “Plan de empresa en línea” de la red INICIA, además se puede recibir el asesoramiento en línea por parte de un asesor de la entidad a la que hayáis ido, y dispone de un apartado para hacer comentarios.



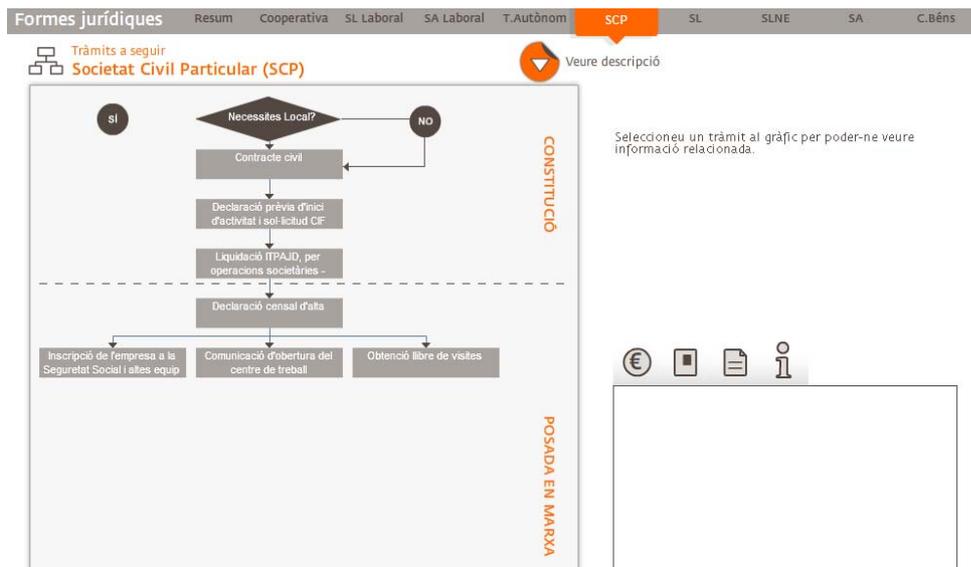
Traducción en castellano:

http://inicia.gencat.cat/inicia/es/aplicatiu/index_home_pol.jsp

2.2.4. Para decidir la forma jurídica

A la hora de decidir la forma jurídica, también encontraremos aplicaciones que nos pueden guiar qué escoger si le vamos indicando nuestras preferencias. A partir de aquí nos dirán qué trámites debemos seguir.

La aplicación que se puede encontrar en la web de la red INICIA nos va guiando sobre los trámites y pasos a seguir en cada momento dependiendo de nuestras prioridades y de la forma jurídica que escojamos.



Traducción en castellano:

http://inicia.gencat.cat/inicia/es/aplicatius/index_home_pol.jsp

También se pueden encontrar en Internet multitud de guías para escoger la forma jurídica. Normalmente, además de la web de la red INICIA, las entidades que forman parte de esta (ayuntamientos, cámaras de comercio, consorcios,..), así como otros muchos portales de empleos privados, portales de empresa, etc., tienen también sus propias webs con información relativa a las formas jurídicas. En el último tema veremos los puntos clave donde encontrar información.

En Cataluña, la cooperativa Ara_Coop, S.C.C.L., participada por la Generalitat, la Confederación de Cooperativas de Cataluña y Federación de Cooperativas de Trabajo trabaja para estimular la creación de empresas cooperativas de todo tipo (trabajo asociado, servicios y transportistas, viviendas, enseñanza, consumidores y usuarios, agrarias) y ayudarles durante el proceso de constitución. En su web se puede encontrar también mucha información relacionada con esta forma jurídica. www.aracoop.coop

2.2.5. Otras aplicaciones TIC

Un recurso también importante, ya sea cuando estamos pensando en crear una empresa, o una vez que ya la hemos creado, puede consistir en todas aquellas aplicaciones que nos faciliten el ahorro de tiempo y costes. Cuando estamos en la fase de proyecto podemos encontrar aplicaciones que nos ayudan a hacer un estudio de mercado (encuestas en línea, por ejemplo), pero sobre todo encontraremos aplicaciones que nos facilitan el día a día y que nos permitirán externalizar una parte del trabajo a costes reducidos o facilitar el trabajo en red.

Hay una gran cantidad de herramientas avanzadas de bajo coste, incluso gratuitas algunas de ellas, que permiten trabajar de manera ágil sobre:

- gestión de clientes,
- facturación y contabilidad,
- contratos,
- búsqueda de personas y de oportunidades,
- gestión de espacios,
- videoconferencia,
- entornos colaborativos,
- redes privadas,
- material de marketing,
- envío de cartas y campañas vía mail,
- encuestas,
- evaluaciones,
- gestores de actividad comercial,
- notas de gastos,
- gestión de entradas y acontecimientos,
- introducción de tiempo,
- gestión de proyectos e incidencias,

Muchas de estas aplicaciones las podremos encontrar directamente en Internet sin tenernos que instalar ningún programa, ya sea vía *cloud computing* o lo que se denomina SaaS (*software as a service*), sin necesidad de instalar nada en nuestro ordenador y pudiendo trabajar desde cualquier ordenador. En otros casos, sí es necesario hacer esta instalación. Muchas administraciones y también organizaciones, sin ánimo de lucro, ponen a disposición de las personas emprendedoras software libre de forma gratuita.

EinesTIC - La Generalitat de Catalunya, por ejemplo, ha puesto a disposición un conjunto de herramientas informáticas (dentro del Plan PIMESTIC) para cubrir las necesidades básicas informáticas de los trabajadores autónomos y las pequeñas empresas, y facilitar de este modo la introducción de las tecnologías de la información y las comunicaciones (las TIC) en la gestión de estos negocios. El software tiene varias funcionalidades, como la gestión de clientes, proveedores, agentes comerciales, presupuestos, pedidos, albaranes, facturas y productos. También permite la impresión de ofertas, pedidos, albaranes y facturas con las plantillas seleccionadas en EinesTIC. Incorpora una aplicación de punto de venta (permite control y sincronización de las facturas generadas desde el TPV) y también incorpora el OpenOffice para cubrir todas las funcionalidades de ofimática, entre otras cosas. <http://einesitic.pimestic.cat>

Existen multitud de cursos tanto de origen público como privado que permiten conocer qué herramientas hay disponibles y cómo utilizarlas. A la vez, muchas administraciones y fundaciones ofrecen servicio de orientación en este tipo de tecnologías para la empresa.

El servicio de orientación PIMESTIC es un servicio subvencionado facilitado por la Generalitat de Catalunya por medio del cual una persona experta en orientación en tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y en procesos de negocio, homologada por la Generalitat, analiza el nivel de implantación y el uso de las TIC en vuestra empresa a partir de una entrevista personal. Actualmente, se encuentra en un proceso de redefinición. Podéis encontrar más información del programa en general en www.pimestic.cat.

Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) son un conjunto de servicios, redes, programas y aparatos que tienen como finalidad la mejora de la calidad de vida de las personas dentro de un entorno, y que se integran en un sistema de información interconectado y complementario.

La computación en la nube o informática en la nube o nube de conceptos, del inglés *cloud computing*, es un término que se define como una tecnología que ofrece servicios por Internet. Los usuarios de este servicio tienen acceso de forma gratuita o de pago, dependiendo del servicio que se necesite.

SaaS, software como servicio (del inglés *software as a service*, SaaS), es un modelo de distribución de software en el que este y los datos que tiene se alojan en servidores de la compañía de tecnologías de información y comunicación (TIC) y se accede a ellos con un navegador web por Internet. La empresa TIC provee el servicio de mantenimiento, operación diaria, y soporte del software usado por el cliente. Regularmente, el software puede ser consultado en cualquier ordenador, esté presente en la empresa o no.

3. Los recursos financieros

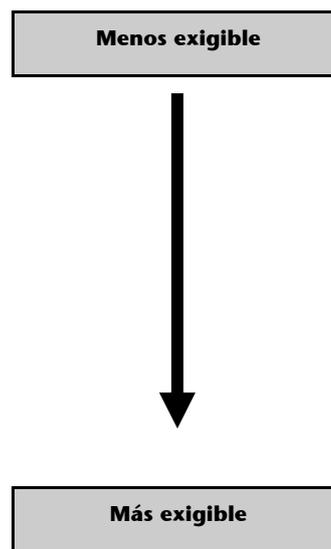
Tener una buena idea y ser capaz de convertirla en una empresa viable es fundamental para lograr el éxito con un proyecto empresarial. Pero con eso normalmente no es suficiente: hay que conseguir también dinero para hacer frente a la inversión inicial y a los gastos que genera nuestro negocio, puesto que, una vez iniciado, muy a menudo también requiere recursos financieros.

La obtención de estos ha sido una de las principales dificultades a las que han hecho referencia las personas emprendedoras en el momento de poner en marcha la propia iniciativa. También ha sido reconocido como uno de los factores que desaniman más a la hora de iniciar una aventura empresarial.

Por lo tanto, hay que tener presente que la obtención de estos recursos puede ser clave para conseguir salir adelante con el negocio una vez que hayamos hecho el plan de empresa y estudiado su viabilidad. Siempre será recomendable empezar el proyecto financiando, como mínimo, una parte de la inversión con recursos propios, y conseguir pagar los gastos que se generan con las fuentes de financiación internas. Esto, desgraciadamente, no siempre es así al inicio y es entonces cuando hay que recurrir a fuentes de financiación externas.

Para situarnos, esbozamos un apunte sobre los recursos financieros que tienen las empresas según el grado de exigibilidad:

1. Capital:
 - > Aportación del emprendedor
 - > Ayudas de la familia, amigos y entorno en general
 - > Inversores financieros: *bussines angels* y capitales riesgo
2. Deuda financiera a largo plazo:
 - > Hipotecas
 - > Préstamos
 - > *Leasings*
3. Deuda financiera a corto plazo:
 - > Pólizas de crédito
 - > Pólizas de descuento comercial
4. Pasivo circulante:
 - > Financiación de proveedores
 - > Financiación de administraciones públicas (Hacienda,...)



Financiar una empresa es dotarla de dinero y de crédito, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las funciones de la empresa.

Fuentes de financiación internas o autofinanciación son las fuentes que genera la propia empresa con el ejercicio de su actividad y que utiliza para financiar algún gasto o inversión.

Los **recursos propios** son los constituidos por aportaciones de los propietarios de la empresa, por beneficios no distribuidos, o por determinadas provisiones y previsiones, los cuales financian normalmente parte del activo fijo de la empresa.

En este capítulo veremos recursos disponibles de los tres primeros puntos aquí mencionados.

3.1. Fuentes de financiación externas

Formarían parte de lo que se denomina el sistema financiero, que es el conjunto de instituciones, medios y mercados que canalizan el ahorro de las personas y entidades hacia las personas o entidades que necesitan financiación.

El sistema financiero comprende:

- los instrumentos financieros (dinero, acciones...),
- las instituciones financieras (bancos, cajas de ahorros...),
- los mercados financieros (bolsa...).

El actor más conocido del sistema financiero de nuestro país son los bancos y las cajas de ahorros, pero no son los únicos: están las bolsas, las sociedades de garantía, las sociedades de capital riesgo, los inversores privados,...

La función del sistema financiero es facilitar las relaciones entre las personas que tienen excedente de dinero y las que tienen necesidad de dinero.

Es decir, como elemento primario, una entidad financiera debe hacer la función de intermediación financiera entre los ahorradores y los financiados.



3.1.1. Préstamos y crédito

Los préstamos son uno de los recursos más habituales cuando hablamos de financiación bancaria, y se utilizan para obtener financiación a medio y largo plazo, como por ejemplo, compras de inmovilizado (maquinaria, instalaciones...), necesidades fijas de capital (inicio o ampliaciones de negocios, nuevas actividades...), e inversiones a largo plazo o permanentes (inmuebles, refinanciación a largo plazo).

Las principales ventajas que tiene pedir un préstamo es que la empresa puede disponer de fondos a medio y largo plazo para llevar a cabo inversiones en activos fijos, que permitan generar rendimientos superiores al coste efectivo del préstamo. Otra característica importante es que el banco, aunque

¿Qué diferencia hay entre inversión y gasto?

Inversión es todo bien que necesitamos para disponer de los equipos e infraestructura necesarios para poder desarrollar la actividad del negocio; normalmente son bienes con una vida larga (maquinaria, instalaciones, edificios...). **Gastos** son las salidas de dinero de las empresas destinadas al ciclo normal o de explotación diaria del negocio, y tienen una duración no superior a un año (nóminas, suministros, materias primas, etc.).

Los **préstamos** son operaciones en las que recibimos financiación de una sola vez, y devolvemos periódicamente su importe íntegro más los intereses.

El inmovilizado es la parte del activo de una empresa materializada en bienes o derechos no convertibles inmediatamente en disponibilidades líquidas.

exigirá la devolución del dinero prestado más los intereses, no intervendrá en la gestión del negocio, por lo tanto, nosotros seremos quienes tendremos el control.

Eso sí, si la empresa o persona emprendedora escoge un préstamo como alternativa de financiación, es muy importante que conozca exactamente cuánto dinero necesita, cuándo lo utilizará, durante qué plazo y cómo lo podrá reembolsar. Hay que valorar previamente si seremos capaces de devolver lo que hemos pedido, de acuerdo con el importe y periodicidad establecidos, puesto que, en el peor de los casos, la no devolución puede llegar a representar la ejecución por parte de la entidad de las garantías aportadas por la sociedad o sus socios/as.

Otro inconveniente que cabe considerar detenidamente a la hora de establecer el importe del préstamo es que la empresa o la persona emprendedora tiene que pagar las cuotas periódicas, que incluyen la parte de amortización y la de intereses por el total del importe pendiente de devolver, aunque la empresa o la persona emprendedora no utilice inmediatamente la totalidad de los fondos prestados. En este sentido, las partes pueden establecer un calendario de desembolsos paralelo a la consecución de cada una de las fases de ejecución del proyecto.

Como esta situación se puede prever en la negociación previa del contrato con la entidad financiera, la empresa o la persona emprendedora puede pedir un periodo inicial de carencia en la amortización del principal, durante el cual la empresa o la persona emprendedora solo paga intereses (todavía no se devuelve capital).

Desde un punto de vista financiero, los préstamos sufren el riesgo del tipo de interés. Eso quiere decir que un préstamo a tipo variable presenta el riesgo de subida del tipo de interés durante la vida del préstamo. Este hecho aumentará los costes financieros del préstamo con relación al tipo de interés inicial.

Inversamente, un préstamo a tipo fijo también tiene un riesgo derivado de la baja del tipo de interés durante el periodo de préstamo, aunque se trata de un coste de oportunidad y no de un aumento del coste financiero.

Diferencias entre préstamo y crédito

- La diferencia esencial entre ambas operaciones radica en el hecho de que en el préstamo la entrega del dinero es simultánea a la firma del contrato, mientras que en las operaciones de crédito lo que reconoce el prestamista es un compromiso de entrega de dinero hasta un límite máximo mediante su disposición para el prestatario en la cuenta corriente abierta a este efecto.
- Como instrumento de financiación, el crédito personal y el empresarial de inversión se suelen utilizar de manera inmediata para los fines para los que se van a solicitar, por lo cual se opta por el préstamo.
- Cuando lo que se quiere financiar es circulante o para procesos largos de inversión, normalmente se solicitan créditos en cuenta corriente.

Otros conceptos importantes

Viabilidad: capacidad que tiene un proyecto para generar beneficios y liquidez suficientes a medio y largo plazo.

Avalador: persona que garantiza, mediante un contrato por escrito, que otra responderá de sus obligaciones contractuales o, en caso contrario, será ella misma quien lo hará.

Tipo de interés: precio en porcentaje que se paga como remuneración por la disponibilidad de una suma de dinero determinada.

Activo circulante: activo de la empresa formado por aquellos bienes y derechos que genera el día a día de la empresa, por ejemplo, por las existencias, clientes o la propia tesorería.

Activo fijo: activo de la empresa que se incorpora al proceso productivo en un periodo superior a un año. Está formado por el activo intangible (marcas, patentes, licencias...) y por el activo material (terrenos, construcciones, mobiliario, maquinaria, elementos de transporte, utillaje...).

Pasivo: suma de todas las deudas que en un momento determinado tiene pendientes una empresa.

Préstamo con avales a bajo tipo de interés

Sin duda, el recurso financiero más habitual al que podemos optar de los que tienen intervención de la Administración pública son los préstamos con algún tipo de garantía o aval. Aunque normalmente tendremos que recurrir principalmente a la banca comercial, o al menos tramitarlos en oficinas bancarias, debemos saber que existe la posibilidad de pedir préstamos a tipos de interés inferiores de los que hay en el mercado o préstamos con otras características, que los hacen más atractivos que los existentes en el sistema financiero tradicional. Es lo que denominamos financiación preferente. Para conseguirlo, deberemos reunir una serie de requisitos, que en muchos casos, entre otras cosas, puede ser presentar un plan de empresa validado por alguna entidad acreditada por los servicios públicos de creación de empresas.

El **préstamo participativo** es un elemento de financiación a largo plazo que tiene como principal característica el hecho de ser considerado capital a todos los efectos. Disfruta de un tipo de interés variable, relacionado con la evolución de la empresa, y normalmente tiene la posibilidad de poder incorporar periodos de carencia.

Por lo tanto, la peculiaridad de esta financiación es que tienen condiciones más ventajosas para las personas emprendedoras y las empresas. Estas condiciones más ventajosas pueden ser un tipo de interés inferior al de los productos existentes, mayor plazo de carencia o menos comisiones.

Los principales préstamos con intervención de la Administración que podemos encontrar en la actualidad para financiar activos fijos son:

- Préstamo INICIA: por la creación de empresas:

Las personas beneficiarias son personas que tienen una idea empresarial, la desarrollan por medio del asesoramiento de cualquier entidad de asesoramiento de la Red Inicia y obtienen el certificado conforme su plan de empresa es viable.

Más información: Dpto. de Empresa y Empleo. Generalitat de Catalunya.

www.inicia.gencat.cat

- ICF Línea Economía Cooperativa:

Línea de financiación para sociedades cooperativas, sociedades laborales y estructuras representativas de la economía cooperativa que hagan inversiones en activos fijos de inmovilizado material.

Más información: Instituto Catalán de Finanzas. www.icfinances.com

- Plan Avanza:

Préstamos para personas emprendedoras y empresas que hagan inversiones relacionadas con las TIC.

Más información: Instituto de Crédito Oficial. www.planavanza.es

- ICO Inversión, ICO Inversión Sostenible, ICO SGR:

Pueden optar a ellos tanto empresas como personas emprendedoras. Finanzan hasta el 100% de los activos fijos.

Más información: Instituto de Crédito Oficial. www.icodirecto.es

- ICF Crédito 2011:

Las beneficiarias son pequeñas y medianas empresas de Catalunya.

Más información: Instituto Catalán de Finanzas. www.icfinances.com

- Líneas ENISA para emprendedores y para empresas innovadoras:

Estas líneas también pueden financiar activo circulante, y están planteadas como préstamos participativos.

Más información: Empresa Nacional de Innovación, S.A. www.enisa.es, AIJEC www.aijec.es (línea para jóvenes emprendedores).

Como decíamos, cualquiera de estos préstamos puede servir para financiar generalmente activos fijos, ya sea de proyectos que todavía han de empezar o proyectos ya iniciados. Hay que ver las condiciones específicas de cada

uno de ellos. Se debe tener presente que las condiciones y garantías exigidas pueden cambiar, por lo tanto, hay que ver las condiciones que se ofrecen en el momento en el que lo necesitamos.

Financiación de circulante

La financiación de circulante nos permite cubrir a corto plazo el movimiento que genera la propia dinámica del día a día de la empresa, como por ejemplo el pago de las mercancías y materias primas, suministros, sueldos, etc.

Para conseguir financiación de circulante, deberemos reunir una serie de requisitos y, normalmente, será la misma entidad que nos financia el proyecto de inversión la que nos ofrecerá la opción de financiar también esta parte (circulante).

Como productos que tienen intervenciones desde la Administración pública, encontraremos a día de hoy:

- Financiación del circulante, del servicio Inicia: por la creación de empresas: Tiene por objeto la financiación del circulante de empresas de reciente creación que han sido asesoradas por una entidad acreditada de la red.

Más información: Dpto. de Empresa y Empleo. Generalitat de Catalunya.
www.inicia.gencat.cat

- ICO Liquidez:

Está destinado a empresas en funcionamiento con el objetivo de permitir a estas realizar sus proyectos de inversión, así como otras financiaciones complementarias.

Más información: Instituto de Crédito Oficial. www.icodirecto.es

- ICF Crédito 2011 - Circulante:

Financiación del circulante para pymes y autónomos que contribuyan al fomento de la competitividad de la empresa catalana mediante la innovación tecnológica, la eficiencia energética, la apertura de nuevos mercados y la mejora de la productividad.

Más información: Instituto Catalán de Finanzas. www.icfinances.com

Financiación para la innovación

Los proyectos con un alto componente tecnológico o que aporten innovaciones en su sector tienen la opción de optar a recursos financieros para tal efecto. Este tipo de proyectos, sobre todo los de componente tecnológico, muchas veces necesitan grandes inversiones de capital, a veces en forma de otros instrumentos financieros, como el capital riesgo o la inversión privada que ya veremos más adelante. De momento nos quedamos con que existen préstamos para financiar la innovación, no siempre tecnológica.

Como principales préstamos, tenemos:

- ICF Internalización e Innovación:

Línea promovida conjuntamente con ACCIÓ para financiar inversiones que fomenten la internalización, la innovación, la industrialización y el turismo.

Más información: Instituto Catalán de Finanzas. <http://www.icfinances.com>

- Préstamos ENISA:

Financiación de proyectos empresariales innovadores. Tienen una línea de préstamos participativos.

Más información: Empresa Nacional de Innovación, S.A. www.enisa.es

Activo circulante: activo de la empresa formado por aquellos bienes y derechos que genera el día a día de la empresa, por ejemplo, por las existencias, clientes o la propia tesorería.

Póliza de crédito: instrumento financiero por el cual recibimos la posibilidad de endeudarnos con una entidad financiera hasta una determinada cantidad durante un tiempo fijado, pagando intereses tan solo de la parte efectivamente prestada.

El contrato de crédito de cuenta corriente es aquel por el cual la entidad financiera se obliga a poner a disposición del cliente fondos hasta un límite determinado y por un plazo prefijado, percibiendo periódicamente los intereses sobre las cantidades dispuestas, movimientos que se reflejarán en una cuenta corriente.

La **innovación** es la capacidad que tienen las empresas para transformar ideas y convertirlas en nuevos productos o servicios de manera continua.

- Préstamo Neotec:

Los beneficiarios son equipos de personas emprendedoras, pluridisciplinarios, en fase de constituir su empresa de base tecnológica y empresas tecnológicas de nueva creación.

Más información: CDTI. <http://www.cdti.es>

- Banca CDTI (Innoempresa Sistematización):

Financiación para la incorporación de capital físico innovador que mejore la competitividad de las empresas, siempre que la tecnología sea emergente.

Más información: CDTI. <http://www.cdti.es>

Estas son las principales entidades que facilitan esta financiación específica, pero como hemos mencionado anteriormente, habrá que ver en cada momento qué préstamos hay disponibles.

Préstamos sectoriales

Dependiendo del sector al cual pertenezca nuestra actividad económica, tenemos la posibilidad de obtener financiación preferente adecuada a las necesidades y peculiaridades del propio sector.

- Crédito Cultura:

Para empresas del sector cultural.

Más información: Instituto Catalán de las Industrias Culturales.

<http://www.gencat.cat/cultura/icic>

- ICO Producción Cinematográfica:

Financiación dirigida a empresas privadas de producción cinematográfica de toda España.

Más información: Instituto de Crédito Oficial. www.icodirecto.es

- ICO Sector Manufactura:

Financiación dirigida a autónomos y empresas industriales de varios sectores, con el fin de la mejora de la competitividad de la empresa y la introducción de la innovación en los procesos destinados a la diversificación o especialización de la empresa en segmentos de mercado menos afectados por la competencia mundial.

Más información: Instituto de Crédito Oficial. www.icodirecto.es

- ICF Línea Audiovisual:

Financiación dirigida a la industria de largometrajes, series, TV *movies*, documentales, animación, cortometrajes y/o cualquier otro tipo de producción audiovisual. Este producto es resultado de un convenio con el Instituto Catalán de las Industrias Culturales y cuenta con el apoyo de las Asociaciones de Productores de Cataluña.

Más información: Instituto Catalán de Finanzas. www.icfinances.com

- Préstamos para la agricultura, la ganadería, la pesca y la industria agroalimentaria:

Más información: Instituto Catalán del Crédito Agrario.

<http://www.gencat.cat/economia/icca/>

Avales y garantías

A veces, para conseguir muchos de los préstamos que hemos visto hasta el momento, la entidad financiera nos pedirá una garantía o un aval por si no podemos devolver lo que hemos pedido. La Administración pública también interviene como facilitador de este tipo de recursos mediante las sociedades de garantía recíproca en las que participa.

Un aval es un importe que queda depositado en la entidad financiera durante todo el periodo del préstamo. Normalmente, quien quiere recibir un

Las **sociedades de garantía recíproca** (SGR) son entidades financieras sin afán de lucro y ámbito de actuación específico (por autonomías o en menor medida por sectores) con el objeto principal de procurar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas y personas emprendedoras y mejorar, en general, sus condiciones de financiación, mediante la prestación de avales ante bancos y cajas de ahorro, entre otros.

préstamo necesita a alguien que lo avale, es decir, necesita demostrar al banco o a la entidad prestataria que, en caso de no poder devolver el préstamo según los pagos acordados, dicha entidad podrá reclamar el pago e incluso los bienes tanto de la persona avalada como del avalador, para cubrir el resto del préstamo no devuelto.

Fianza: fondo depositado en calidad de garantía.

Aquí planteamos un caso particular en el que el avalador es una entidad que se denomina sociedad de garantía recíproca (SGR). Este aval es un instrumento mediante el cual la SGR, en este caso (avalador), se compromete a cubrir el pago del crédito y sus intereses en el supuesto de que la persona deudora (avalado) incumpla lo que le corresponde. A cambio, la persona emprendedora tiene que convencer a la SGR de la viabilidad del proyecto (imprescindible un plan de empresa) y normalmente tiene que aportar una mutualidad (normalmente del 1,5% a 4% sobre el importe del aval en función del plazo), y hay unas comisiones por apertura y riesgo, que pueden variar dependiendo del tipo de aval, entidad y coyuntura.

En Cataluña, la sociedad de garantía recíproca que opera, y que está participada por la propia Generalitat de Cataluña, que fue la impulsora, se llama Avalis Catalunya, SGR. Podéis encontrar más información en www.avalis.cat.



Para conseguir este tipo de avales, normalmente es necesario aportar una parte del capital al proyecto. Difícilmente nos avalarán un proyecto donde no hayamos puesto nada.

En el ámbito español, ha aparecido el programa de avales para emprendedores mediante CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.). Se trata de un nuevo programa que nace en el 2011 con el objetivo de impulsar la creación de pequeñas empresas facilitando a los emprendedores la concesión de 200 millones de euros anuales en garantías financieras proporcionadas por las sociedades de garantía recíproca (SGR) para nuevos proyectos empresariales.

Existen avales para personas emprendedoras en general, para emprendedores en economía social o específicos para cooperativas.

Veamos algún ejemplo de los avales disponibles para emprendedores/as de Cataluña:

- Avales financieros de AVALIS:

Su objetivo es el de poner a disposición de las pequeñas y medianas empresas, de los autónomos y de los profesionales un conjunto de operaciones financieras en condiciones preferenciales de coste, plazo y garantías. Así, están destinados a garantizar una amplia gama de productos financieros que pretenden dar respuesta a todo tipo de necesidades de las pequeñas y medianas empresas, de los autónomos y de los profesionales.

Responden de préstamos o *leasings*, otorgados por las entidades (públicas o privadas) para la financiación de inversiones en activo fijo (material, inmaterial y financiero).

Más información: AVALIS de Catalunya, SGR. www.avalis-sgr.cat

Para cooperativas podemos encontrar:

- Fondos de avales cooperativos - AVALIS:

Se avalan préstamos de cualquier garantía destinados a proyectos de inversión en activo fijo, así como las inversiones destinadas a la refinanciación de pasivos, compra

de mercancías y circulante en general, con el periodo de carencia que se pacte. Pueden acceder a ellos las cooperativas inscritas en el Registro de Cooperativas y federadas en las respectivas federaciones y las federaciones de cooperativas de Cataluña. Más información: AVALIS de Catalunya, SGR. www.avalis-sgr.cat

Microcréditos

Los microcréditos son pequeños préstamos destinados a personas emprendedoras que quieren poner en marcha un proyecto pero no cuentan con avales para poder recurrir al sistema financiero ordinario. En este caso, a diferencia de lo que hemos visto hasta ahora, sí que podríamos conseguir un pequeño préstamo aunque nosotros no podamos garantizar su devolución. Aquí el plan de empresa que justifique la viabilidad del proyecto será un elemento clave para su concesión.

¿Cuáles podemos encontrar en el año 2011 en Cataluña?

- Microcrédito Microbank ("La Caixa"):

Personas en situación de empleo o de paro que quieren crear su propia empresa mediante su participación en el programa INICIA: por la creación de empresas y que cuenten con el correspondiente informe favorable de viabilidad.

Más información: www.inicia.gencat.es

Obra Social de "La Caixa": www.microbanklacaixa.com

- Microcréditos mujeres sin avales (FIDEM - Fundación Internacional de la Mujer Emprendedora):

Creación de empresas por parte de mujeres.

Más información: www.fidem.net

- Ayudas ASCA (Associació Solidaria contra l'Atur):

Más información: Asociación Solidaria Contra el Paro. www.acciosolidaria.cat

- Microcrédito IFEM (Instrumentos Financieros para Empresas Innovadoras):

Los microcréditos gestionados por IFEM (sociedad filial del ICF).

Más información: Instituto Catalán de Finanzas. www.icf.cat/ifem

En el último capítulo del curso ya veremos las diferentes entidades públicas que trabajan para facilitar la financiación tanto a la ciudadanía como a las empresas.

La banca ética

Dejamos también un apartado para este tipo de banca que ha ganado peso los últimos años y que seguramente lo irá ganando en los próximos.

Las características que debe tener un banco para poder ser llamado ético son las siguientes:

- Financiar microcréditos (orientados a proyectos sociales) teniendo como beneficiarias a personas necesitadas pero con proyectos viables.
- Invertir en comercio justo, energías renovables.
- No invertir en sectores poco o nada éticos, como cualquier empresa que trate con armas, tabaco, alcohol, energía nuclear, especulación financiera... Estas inversiones serán vetadas por estos bancos.

¿Sabíais que...

en la Unión Europea existe un consenso para que la cuantía del microcrédito sea inferior a los 25.000 euros? Esta cuantía servirá para financiar principalmente el activo fijo inicial de la empresa.

Pinceladas sobre la banca ética

La banca ética y la banca tradicional no solo se diferencian en lo que hacen sino también en la manera como lo hacen. Hay productos, operaciones y actitudes de los que la banca ética no participa. Esto, de hecho, incide en los beneficios económicos, que suelen ser inferiores a los de la banca tradicional. Según el código ético, el beneficio de la banca ética solo se justifica para asegurar la viabilidad del proyecto, y no para remunerar a los accionistas; las operaciones son más costosas (por cuanto son más inestables y de riesgo) y es por eso por lo que a menudo hay que ofrecer apoyo administrativo, organizativo...; las comisiones que cobran a sus clientes se ajustan al coste real.

- No operar en paraísos fiscales.
- Practicar la transparencia total y la responsabilidad social.

Continuamos hablando de un banco, por lo tanto, tiene que ser capaz de asegurar la devolución de sus fondos a los depositantes y tiene que poder garantizar su propia continuidad. Teniendo en cuenta esto, mantienen un doble objetivo:

- Financiar actividades económicas que tengan un impacto social positivo.
- Ser viable económicamente: obtener beneficios.

En Cataluña, desde hace tiempo, hay entidades que ofrecen diferentes servicios de financiación ética. Por un lado existen cooperativas de crédito que ofrecen servicios financieros, cooperativas financieras socialmente responsables y fundaciones que prestan microcréditos (hemos visto algunos). Por otro lado hay entidades financieras tradicionales que no son entidades financieras éticas, pero que ofrecen algunos productos y servicios que siguen criterios éticos.

Actualmente, en España ya existe una réplica local del ya conocido banco Triodos; se trata del banco ético catalán Fiare, que está asociado con la Banca Popolare Italiana, la pionera en banca ética en Italia.

Este nuevo modelo de banca pretende concienciar del efecto transformador que puede tener incorporar la ética a todas las decisiones diarias de ahorro, inversión o de movimientos bancarios en general.

Por lo tanto, es una opción apostar por este tipo de financiación cuando tenemos que afrontar una inversión si la filosofía de nuestro negocio encaja con la filosofía de este tipo de banca.

3.1.2. El capital riesgo

El capital riesgo sería una aportación minoritaria y temporal de fondos a una empresa a cambio de participaciones en esta sociedad. Puede ser una fuente de financiación adecuada para una determinada tipología de empresa, que opera con unos sectores innovadores y tiene unos socios abiertos a la presencia de este nuevo "compañero de viaje" y unas perspectivas de elevada rentabilidad o de gran crecimiento. Por lo tanto, no es adecuada ni accesible para cualquier tipo de empresa.

Diferencias entre el capital riesgo y la financiación bancaria

El capital riesgo no requiere garantías ni avales personales de las personas emprendedoras que forman parte del capital de las empresas en las que invierte, sino que supone tener un socio más en la empresa. La financiación bancaria normalmente pide garantías y no se involucra en la gestión.

¿Qué buscan las empresas de capital riesgo?

Las empresas de capital riesgo, y los *business angels*, buscan:

- Un excelente equipo de personas con la formación y motivación adecuada y, evidentemente, involucradas al máximo en el proyecto.
- Un plan de negocio claro y con unos objetivos ambiciosos pero alcanzables.
- Factores diferenciales sobre la competencia.
- Un mercado lo más grande posible.
- Una tecnología propia patentada o patentable.

Para saber más

Financiación Ética y Solidaria (FETS). Esta entidad reúne numerosas asociaciones, fundaciones, cooperativas... que quieren promover la financiación ética y solidaria en Cataluña. En su web explican qué son las finanzas éticas y qué iniciativas de este tipo funcionan en Cataluña.
<http://www.fets.org>

¿Sabíais que...

desde la agencia ACC10 ayudan a definir la mejor estrategia de financiación para los proyectos de inversión en innovación, I+D, internacionalización y crecimiento empresarial? Más información en el Servei d'Orientació Financera (SOF), en www.acc10.cat.

- Que la inversión sea escalable, es decir, que se pueda llevar a cabo por tramos en función del cumplimiento de los planes previstos.
- Una salida (desinversión) lo más clara posible.
- Una ratio rentabilidad/riesgo más que razonable

Las aportaciones, en el caso del capital riesgo, son normalmente en forma de capital, por lo cual no hay que pagar intereses, pero sí dividendos en caso de que la empresa tenga beneficios y decida repartirlos.

El capital riesgo aporta una participación activa en los consejos de administración y en el seguimiento de las empresas participadas. En el caso de la financiación bancaria, la empresa no tiene a la entidad financiera en su consejo de administración, sino que se trata solo de un proveedor de dinero a un tipo de interés pactado, sin cesión de acciones.

Normalmente, las fases que deben seguirse hasta obtener la financiación serán estas:

1. Siempre es necesario haber elaborado un plan de negocios completo y detallado. El plan debe contener las previsiones para los próximos 3-5 años, y sobre todo, indicar cuánto dinero se necesitará y por qué.

2. Una vez que tengamos definido el plan de negocios, debemos identificar las empresas de capital riesgo que más se adecuan a nuestro perfil (pequeñas, medias o grandes) y presentarlo. También debemos tener presente el valor añadido que nos pueden aportar. Así, si por ejemplo queremos desarrollar una tecnología para la telefonía móvil, iremos a buscar una empresa de capital riesgo que esté participada por un operador, porque estará más interesado en nuestro producto y nos aportará más valor, conocimientos y contactos.

3. Normalmente, las empresas de capital riesgo (también los *business angels*, que veremos a continuación), firmarán un contrato de confidencialidad, con lo que podremos estar tranquilos respecto a la propiedad intelectual.

4. En un corto plazo de tiempo, nos dirán si están o no interesados en el proyecto. Si lo están, empezarán los análisis a fondo con varias reuniones con objeto de conocer el negocio y el equipo directivo.

5. Posteriormente, se establecerá una valoración de la empresa y se presentará el proyecto a su comité de inversiones. Si este es aprobado, se iniciará un proceso con varias etapas:

- *due diligence*, o auditoría técnica y tecnológica de la empresa, patentes, etc.,
- auditorías contables,
- contrato de accionistas,
- entrega del dinero.

Se trata de un proceso largo, de no menos de tres meses, pesado, y normalmente solo se acaba invirtiendo en un 3% de los contactos iniciales.

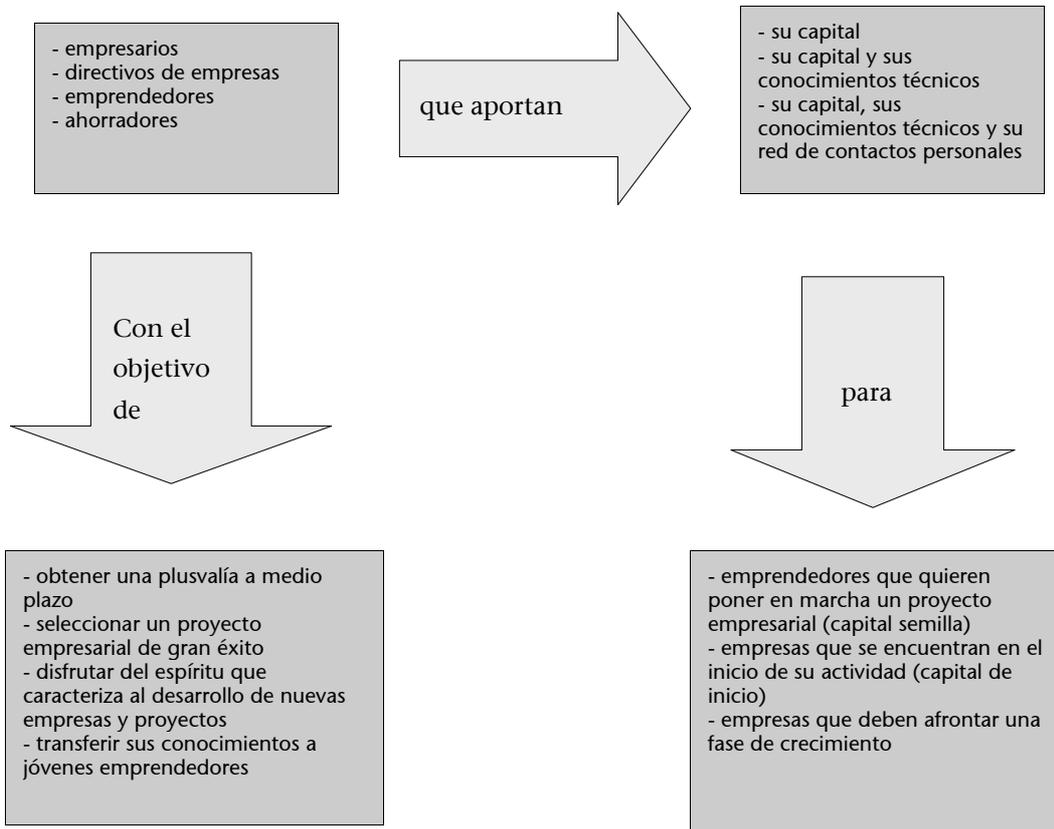
En el portal www.gencat.cat/finempresa se pueden encontrar hasta agosto del 2011 dieciocho fondos de capital riesgo, algunos de ellos totalmente privados y otros en colaboración con las administraciones públicas. Algunos pensados para invertir en todos los sectores y otros con vocaciones concretas.



3.1.3. Inversores privados (*business angels*)

Lo que se conoce como *business angel* (ángel inversor) es aquella persona física o jurídica que invierte capital riesgo en una empresa, en la cual participa como accionista y asesor. Es decir, cogemos el mismo concepto del capital riesgo pero, en lugar de ser una sociedad con una serie de socios o socias que depositan fondos, aquí hablamos de una sola persona. Los ángeles típicamente invierten sus propios fondos, no como las entidades de capital riesgo, que administran profesionalmente dinero de terceros por medio de un fondo. Un número creciente de ángeles inversores se están organizando en redes, grupos o clubes de ángeles para compartir esfuerzos y unir sus capitales de inversión.

Podemos definir los *business angels* como inversores individuales, ya sean:



Los *business angels* acostumbran a financiar proyectos más pequeños que las sociedades de capital riesgo, y normalmente invierten entre 25.000 euros y 250.000 euros (o alrededor del 25% de su capital a disposición), en sociedades con perspectivas de crecimiento rápido que permitan una desinversión a medio plazo, entre 3 y 5 años.

El acercamiento entre las personas emprendedoras y las inversoras se hace siguiendo una serie de fases, muy parecidas a las que ya hemos visto que siguen las empresas de capital riesgo.

Existen redes de *business angels* que ponen en contacto a inversores potenciales y empresas o emprendedores que buscan financiación, realizando una selección de los proyectos a financiar para cada inversor, ofreciendo y garantizando la información de los proyectos a los inversores, permitiendo mantener el anonimato de las partes hasta el momento del primer contacto y posibilitando un marco formal para la negociación y los intercambios entre ellas, generando así una mayor confianza en todo el proceso.

En Cataluña se puede encontrar una red de inversores privados que se coordina desde la agencia ACCIÓ de la Generalitat de Cataluña.

Programa XIP de ACCIÓ

La XIP (Xarxa d'Inversors Privats, 'Red de Inversores Privados') es un programa diseñado por el CIDEM (ahora ACCIÓ) en el 2004 con el objetivo de ser una plataforma de difusión y apoyo a la emprendeduría y la inversión privada en Cataluña.

Las redes funcionan con unos protocolos y código deontológico de trabajo comunes. Su función es filtrar los proyectos con necesidades de financiación y elevado potencial de crecimiento para ponerlos en contacto con inversores privados.

Los inversores privados están dispuestos a ceder recursos, experiencia y conocimientos a proyectos que demuestren claramente:

- mercado existente y con alto potencial de crecimiento,
- equipo comprometido y competente,
- proyecto innovador,
- producto escalable,
- alta expectativa de éxito en la salida del inversor.

Las XIP de ACCIÓ se encuentran dentro del marco de instrumentos de financiación ofrecidos a las empresas en etapas iniciales de vida.

En este ámbito se enmarca la creación de la red española de *business angels*. Esta red, constituida como fundación privada, actúa como red de redes en España y, a su vez, se integra como primera red nacional en la EBAN, European Business Angels Network. La red europea EBAN está formada por más de 46 redes, representando a 21 países, de los cuales España cuenta en el 2011 ya con cinco redes asociadas: dos en Cataluña (BANC y XIP), dos en Galicia (BANG y UniBA) y una en Madrid (BANM).

Para saber más

Se puede obtener información sobre estas [Redes de Inversores Privados](#) en la web www.acci0.cat.

Enlace recomendado

El portal FINEMPRESA www.gencat.cat/finempresa es un portal de financiación para empresas y emprendedores, promovido y coordinado por la Secretaría de Economía del Departamento de Economía y Finanzas de la Generalitat de Cataluña). Aparecen actualizadas todas las fuentes de financiación disponibles.

3.1.4. Otras formas alternativas de financiación

Además de las fuentes financieras que hemos visto hasta ahora, también hay otras alternativas, algunas de ellas pasando también por el sistema bancario, y otras más imaginativas que consiguen evitarlas, a pesar de que no siempre es posible.

Leasing

Es una forma de financiación de inmovilizado que también pasa por el sistema bancario, mediante el concepto de arrendamiento o alquiler del bien mueble o inmueble. El contrato con una sociedad de *leasing* –generalmente una entidad financiera–, propietaria del bien da los derechos de uso a la empresa a cambio de una cuota. Al final de la vida del alquiler, hay una cláusula u opción para la empresa que disfruta de los derechos de uso, de comprarlo por un valor residual o de renunciar al bien. Suele tener unos intereses superiores a los préstamos.

El contrato de *leasing* tiene que incluir obligatoriamente una opción de compra del bien, que la empresa o emprendedor puede ejercer finalizado el periodo establecido de arrendamiento. En caso de que a aquellos no les interese adquirir la propiedad del bien, no ejercerán la opción de compra y lo devolverán a la entidad de *leasing* o bien renovarán el contrato de alquiler. Habitualmente, cuando se trata de un *leasing*, el objetivo es la adquisición del bien mediante la ejecución de la opción de compra. Por eso la finalidad principal suele ser la de obtener financiación para adquirir el bien.

Renting

Es un alquiler a medio o largo plazo que se instrumenta en un contrato mercantil de arrendamiento no financiero, es decir, un contrato de alquiler. Mediante este contrato, la entidad arrendadora (generalmente la entidad financiera.), siguiendo instrucciones del arrendatario (cliente), adquiere un bien, previamente determinado por este, cediéndole su uso por el pago de una renta periódica y durante un plazo definido. La empresa arrendataria, a la hora de contratar, podrá elegir, como servicio adicional, la contratación del mantenimiento y/o el seguro.

¿Cuándo utilizar el *leasing*?

Si se necesita equipamiento, vehículos, muebles, un local, una nave o cualquier otro bien, no hace falta que realicemos un gran desembolso y puede ser interesante en aquellos casos en que la empresa o emprendedor desee ejercer la opción de compra. Se trata, por lo tanto, de un instrumento adecuado para financiar a medio y largo plazo la adquisición de bienes materiales por parte de las empresas.

¿Cuándo utilizar el *renting*?

Se puede financiar por *renting* la compra de bienes inmuebles intangibles (patentes, marcas, licencias, derechos...) y bienes inmuebles tangibles (maquinaria, mobiliario, instalaciones, equipos informáticos, coches...). El *renting* se utiliza a menudo sobre todo para coches y para equipos informáticos.

Además de considerar las ventajas que nos puede proporcionar el *renting* sobre otras alternativas, para la empresa puede resultar interesante elegir el *renting* siempre que la utilización del bien proporcione un rendimiento superior al coste de las cuotas periódicas de *renting*.

Hay que tener en cuenta que la operación de *renting* no puede permitir la opción de adquisición del bien por parte de la empresa. Si así fuera, se asimilaría al *leasing* a todos los efectos contables y fiscales.

Factoraje (*factoring*)

Todavía dentro del sistema bancario, es una fuente potencial de financiación que puede servir a las pequeñas empresas para cobrar y asegurar los créditos difíciles de cobrar. De una manera muy simple, podemos decir que mediante el factoraje el empresario puede "vender" los ingresos pendientes. De este modo, obtiene ayuda en cuestiones relacionadas no solamente con la financiación, sino también con la cobertura de riesgos, cobro y administración de facturas.

Alternativas fuera del sistema bancario

La otra gran alternativa a la financiación bancaria es sencillamente no tener que financiar nada, es decir, adaptar el proyecto a los medios que se tienen a disposición. Eso no quiere decir que se pueda hacer lo que se quiera simplemente invirtiendo menos. Habrá que hacer igualmente una estimación cuidadosa de la inversión necesaria para el proyecto que sea, pero sabiendo de entrada que es un proyecto de reducida inversión.

Siempre es recomendable la minimización de gastos y estudiar la posibilidad de compartir servicios externos, negociar con proveedores el pago a plazos lo más largos posible, comprar activos de segunda mano, conseguir financiación directamente de algún proveedor, realizar compras conjuntas con otras empresas...

En las primeras etapas de una empresa, muchos empresarios utilizan dinero "de amigos y familiares". Es lo que se denomina en inglés *friends, family and fools*, que literalmente quiere decir 'amigos, familia y tontos'. En estos casos, el fracaso del proyecto, además de perder el dinero, puede suponer también la pérdida de la amistad y alguna que otra discusión familiar. Hay que tener cuidado, contemplar todos los escenarios posibles y hablarlo bien desde un principio.

3.1.5. La capitalización del desempleo

Como fuente de financiación externa, pero que casi podríamos considerar como fondos propios, tenemos la capitalización del desempleo.

La capitalización es el pago único de la prestación contributiva por desempleo que pretende facilitar la puesta en marcha de iniciativas de autoempleo. Estas consisten en iniciar una actividad laboral como trabajador/a por cuenta propia, o en incorporarse como persona socia trabajadora o de trabajo en cooperativas o sociedades laborales en funcionamiento o de nueva creación.

El objetivo es fomentar el autoempleo, puesto que la persona sin trabajo puede disponer, en el momento inicial, de dinero para invertirlo en una actividad por cuenta propia.

Dependiendo de la forma jurídica que se elija, se puede utilizar este dinero que queda pendiente de cobro en forma de prestación por desempleo para

Para saber más

Es una línea de ayuda que se coordina en el ámbito español desde el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE) (antiguo INEM). Para información sobre la capitalización de la prestación por desempleo: www.redtrabaja.es.

En Cataluña se puede encontrar información detallada sobre los requisitos y documentación necesaria en la web del [Departamento de Empresa y Empleo](#) o directamente en la página del Servicio de Empleo de Cataluña, que depende del mismo departamento de la Generalitat. www.oficinadetreball.cat

Entre otras cosas, además de justificar el alta en la Seguridad Social, las inversiones (si es el caso), o el desembolso del capital social (en las sociedades laborales o cooperativas), siempre que avancemos el pago habrá que presentar también una memoria económica o plan de empresa.

cubrir las cuotas de la Seguridad Social si se crea una S.L. o S.A.; hasta un 60% (hasta un 80% para hombres de hasta 30 años y mujeres de hasta 35, de acuerdo con una medida aprobada en el 2010, vigente en el 2011) como pago adelantado si se crea la empresa en forma de empresario/a individual – la parte no adelantada servirá igualmente para cubrir las cuotas a la Seguridad Social hasta que se agote la cantidad pendiente de cobro. Se puede llegar hasta un 100% si nos incorporamos como socio/a trabajador/a en las sociedades laborales y cooperativas (ya sea nueva o en funcionamiento), siempre y cuando este dinero se deposite como capital social adentro de la empresa a la que nos incorporamos, tal como se puede ver en el siguiente cuadro resumen realizado por el Departamento de Empresa y Empleo de la Generalitat de Cataluña. En todos los casos, y siempre que cumplamos con los requisitos que se piden, se puede aprovechar el 100% del paro que queda por cobrar, sea de una forma o de otra.

Modalidades de capitalización	Forma jurídica de la empresa		
	Creación de empresa nueva		Asociación de empresa existente
	Trabajo autónomo o sociedad civil (S.C.P)	Cooperativa o sociedad laboral (S.L.L. o S.A.L.)	Cooperativa o sociedad laboral (S.L.L. o S.A.L.)
1- Pago único avanzado de lo que queda para cobrar en concepto de prestación contributiva por desempleo descontado al interés legal del dinero	60% como máximo del total*	100% pero como máximo el importe del capital escriturado que corresponda a la persona que capitaliza	
	100% si se tiene una disminución reconocida del 33%		
2. Devolución de las cuotas de la Seguridad Social a cuenta de la cuantía pendiente de prestación contributiva	Debe solicitarse antes de darse de alta del IAE - Declaración censal y el alta de autónomo en la Seguridad Social. En el caso de las S.L.L., S.A.L. o S.C.C.L., debe presentarse un proyecto de estatutos		Se debe solicitar antes de asociarse
	La totalidad de la cuantía capitalizada debe destinarse a la empresa		
	Esta modalidad se puede utilizar en los tres casos anteriores para las cuantías que no se hubiesen podido o querido capitalizar por la modalidad 1 y es la única que pueden utilizar las sociedades mercantiles (S.L. y S.A.).		
	Consiste en un pago mensual que devuelve las cuotas de la Seguridad Social de autónomos o el importe de la aportación íntegra del trabajador/a a la cuota del Régimen General en el caso de socios/as trabajadores/as de cooperativas y sociedades laborales, a cuenta de la cuantía pendiente de prestación contributiva hasta que esta se agote.		

* Para la modalidad de la capitalización 1 (pago único avanzado de la prestación), el porcentaje aumentará hasta un máximo del 80% de la prestación contributiva por desempleo para hombres de hasta 30 años y mujeres de hasta 35 años.

3.2. Subvenciones y ayudas

¿Tengo derecho a alguna subvención? Suele ser una de las preguntas estrella en los servicios de asesoramiento públicos. Esta visión de la Administración como facilitadora de subvenciones a veces hace que queden en segundo plano otros recursos seguramente mucho más necesarios, partiendo de la base de que cualquier empresa se tendría que poder sostener con lo que genere ella misma. Las subvenciones hay que plantearlas como un apoyo extra que puede ayudar en determinados momentos difíciles de cualquier empresa, que normalmente va vinculado a las inversiones que esta hace al inicio de su actividad o cuando quiere crecer. Así pues, normalmente estas subvenciones irán unidas a una inversión previa en el momento de la creación de la empresa, para afrontar su internacionalización y en general para la innovación que aporte valor. Al igual que los préstamos, también encontraremos ayudas y subvenciones específicas para determinados sectores. En todos los casos, siempre habrá que ver, en las bases publicadas que hacen referencia a la subvención en cuestión, cuáles son los beneficiarios, los requisitos y documentación que debe, las cuantías a las que se puede optar, y el plazo de presentación de dicha subvención.

En términos generales, las **subvenciones** son aportaciones a fondo perdido que las administraciones otorgan a los emprendedores y empresas para fomentar el cumplimiento de algún objetivo determinado.

De acuerdo con el artículo 152 del Estatuto de autonomía de Cataluña, corresponde a la Generalitat la competencia para la promoción de la actividad económica y su desarrollo en su ámbito territorial.

Estas líneas se canalizan por medio del Departamento de Empresa y Empleo, y más concretamente por medio de la Dirección General de Industria y ACCIÓ, la agencia para la competitividad de la empresa catalana, y se articulan en diferentes programas en forma de ayudas directas o bien en concepto de líneas de financiación como las que hemos visto.

En muchos casos, estas subvenciones llegarán con fecha posterior al desembolso inicial monetario que hay que hacer para afrontar la inversión, lo que significa que, a pesar de que podamos optar a ellas, posiblemente se necesite alguna otra de las fuentes de financiación que hemos visto anteriormente.

3.2.1. Ayudas para la creación de empresas

En cuanto al apoyo a las personas emprendedoras que inician su aventura empresarial, siempre hay que ver si existen ayudas por el simple hecho de constituirse de nuevo. Normalmente las hay, pero suelen ir vinculadas a una inversión previa, y pueden tener otros condicionantes como la forma jurídica o la localización geográfica. A veces los propios entes locales tienen líneas de ayuda para la creación de negocios en determinadas zonas de la ciudad, para dinamizarlas. Con la misma filosofía, también existen ayudas para establecerse en entornos rurales o en zonas donde haya algún proceso de reconversión fruto de la crisis de un determinado sector.

Aunque reciben la cofinanciación del Fondo Social Europeo y se regulan mediante una orden ministerial del Ministerio de Trabajo de España, son las comunidades autónomas quienes las gestionan, en Cataluña mediante el Departamento de Empresa y Empleo.

Existen esencialmente dos líneas de ayudas dependiendo de la forma jurídica por la que la empresa en cuestión finalmente opte. Hay pues una línea para las formas personalistas, como son los empresarios y empresarias individuales, las sociedades civiles y las comunidades de bienes, y una segunda línea para las sociedades laborales y las cooperativas. Actualmente no existe ninguna línea de ayuda específica para la creación de sociedades limitadas y sociedades anónimas.

Hay que tener presente que son líneas que pueden cambiar cada año, dependiendo sobre todo de las restricciones presupuestarias que pueda haber y de lo que se pretenda priorizar.

- Subvenciones para la promoción del empleo autónomo

Subvención para el establecimiento como trabajador autónomo o por cuenta propia: facilitar a las personas desocupadas el inicio de la actividad como personas trabajadoras autónomas o por cuenta propia.

Subvención financiera: subvención para reducir los intereses de los préstamos destinados a financiar inversiones para la creación y puesta en marcha de una actividad empresarial como persona trabajadora autónoma.

Promoción del empleo autónomo: ayudas para asistencia técnica: subvención para financiar parcialmente la contratación, durante la puesta en marcha de la empresa, de los servicios externos necesarios para la mejora del ejercicio de la actividad empresarial en las áreas de organización, comercialización, producción, financiación u otras de naturaleza análoga, con especial atención a las acciones destinadas al fomento de las agrupaciones de carácter empresarial y las colaboraciones entre personas trabajadoras autónomas.

- Subvenciones para la economía cooperativa

Subvenciones para la incorporación de personas socias trabajadoras o de trabajo en cooperativas y sociedades laborales.

Subvenciones para la creación de empresas de economía cooperativa. El proyecto puede subvencionar desde gastos de constitución hasta asesoramiento externo, contratación de personal directivo e inmovilizado, etc.

Subvenciones para el fortalecimiento de empresas de economía cooperativa y la intercooperación.

Subvenciones para el fomento y la promoción de la economía cooperativa.

Subvención de cuotas de la Seguridad Social.

3.2.2. Ayudas a la innovación empresarial

En cuanto a la innovación, existen iniciativas dirigidas, entre otras cosas, a impulsar el crecimiento y el cambio del modelo de negocio empresarial mediante el diseño y la implementación de mejoras operativas, así como ayudas para estimular la emprendeduría en la universidad y la comercialización de tecnología universitaria, así como incentivos al desarrollo innovador de nuevos productos por parte de las pymes y proyectos de innovación tecnológica.

En Cataluña, estas ayudas las gestiona ACCIÓ, que es la agencia de apoyo para la competitividad de la empresa catalana experta en innovación e internacionalización, adscrita al Departamento de Empresa y Empleo de la Generalitat de Cataluña.

Se impulsa la innovación en la empresa, la realización de proyectos de I+D y el crecimiento de las empresas de base tecnológica. Existen líneas para em-

Más información en

Podéis encontrar información permanentemente actualizada en el [Departamento de Empresa y Empleo](#) de la Generalitat de Cataluña.

Más información en

[Dirección general de Economía Social Cooperativa y Trabajo Autónomo del Departamento de Empresa y Empleo](#)

www.aracoop.coop

[Finempresa](#): portal de la financiación para empresas y personas emprendedoras.

[FISUB](#): base de datos de ayudas y subvenciones.

presas y para entidades. Hay que insistir en que son líneas de ayuda que tal vez, como todas, cambien año tras año.

A modo de ejemplo, en agosto del 2011 hay lo siguiente:

- **Innoempresa Desarrollo Individual.** Ayuda para proyectos individuales de desarrollo de nuevos productos diferenciales que aporten ventajas competitivas a la empresa.
- **Innoempresa Codesarrollo.** Ayuda para proyectos colaborativos de desarrollo de nuevos productos diferenciales que aporten ventajas competitivas a la empresa.
- **Innoempresa Sistematización.** Ayuda para gestionar el proceso de innovación de forma sistemática, de modo que la empresa desarrolle su propio modelo de gestión de la innovación con la ayuda de un asesoramiento externo.
- **Inversiones Empresariales de Alto Impacto.** Ayuda para proyectos de inversión innovadores considerados de alto impacto y que generen empleo estable –mínimo quince puestos de trabajo– o que supongan una inversión mínima de un millón de euros.

Más información en

www.acc10.cat

3.2.3. Ayudas a la internacionalización

En cuanto a la internacionalización, existen diferentes programas de cooperación empresarial para la internacionalización. En la economía global en la que vivimos, las empresas tienen que apostar por abrirse a los mercados exteriores, a pesar de que muchos pequeños negocios locales no siempre pueden hacerlo. En general, no obstante, es una línea de ayudas estratégica por la que los gobiernos, en sus diferentes niveles, apuestan.

En el ámbito catalán, es también la agencia ACCIÓ la encargada de gestionar estos recursos, que han de ayudar a afrontar todas las fases de la actividad internacional: iniciación, expansión y consolidación. Se pueden encontrar soluciones para los diferentes ámbitos, como por ejemplo el asesoramiento internacional, la prospección de nuevos mercados, el acceso a financiación en las mejores condiciones, la creación de sociedades en el exterior, la formación en comercio internacional, etc. También se puede acceder a los instrumentos más especializados como los relacionados con las nuevas tecnologías, la transferencia tecnológica internacional, la propiedad industrial, la fiscalidad, la contratación pública internacional o la cooperación al desarrollo.

Algunos ejemplos actuales:

- **Primera Exportación.** Asesoramiento y ayuda a empresas que no han exportado nunca o muy poco con el objetivo de acceder a las primeras fases del proceso exportador y a diseñar la propia estrategia de actuación en los diferentes mercados.
- **Nuevos Exportadores (NEX-PIPE).** Asesoramiento y ayuda a empresas con cierta experiencia exportadora con el objetivo de ayudar a la creación de un departamento comercial internacional para consolidar las exportaciones.
- **Inversión Directa al Exterior (IDE).** Ayuda para la creación de filiales en el exterior en la fase de análisis de viabilidad y de implantación.
- **Línea i+i.** Línea de ayudas en forma de garantía para la financiación de proyectos de innovación, internacionalización e industrialización.

Inmovilizado: dicho de la parte del activo de una empresa materializada en bienes o derechos no convertibles inmediatamente en disponibilidades líquidas. Tanto el activo fijo como el ficticio forman parte del inmovilizado.

3.2.4. Ayudas sectoriales

Tal como ya sucedía en la financiación, también existen ayudas específicas en determinados sectores, como puede ser el agrícola, el cultural, el comercio, la industria o el turismo. Normalmente son ayudas o subvenciones para empresas que ya lleven un mínimo de tiempo funcionando, aunque hay ex-

cepciones y siempre conviene estudiar detenidamente las bases de la convocatoria de la subvención que nos interese.

Para ver lo que hay en cada momento, lo recomendable es establecer contacto con cualquier entidad pública de asesoramiento para la creación de empresas o con el propio departamento del gobierno autonómico que afecte al sector que se está estudiando.

Del mismo modo que la mayoría de las ayudas que hemos visto, normalmente también las ayudas sectoriales irán unidas a una inversión, generalmente en inmovilizado.

Enlace recomendado

[FISUB](#): base de datos de ayudas y subvenciones promovida y coordinada por ACCIÓ.

4. Otras medidas de apoyo para la creación de empresas

La Administración, en sus diferentes niveles, además de los que ya hemos visto, pone a disposición de las personas emprendedoras y de las empresas otras medidas de apoyo con el objetivo de contribuir a la reactivación económica y favorecer así la creación de empleo. Hemos visto préstamos y ayudas destinadas a fomentar la innovación, la exportación, la internacionalización y la emprendeduría, así como a consolidar y mejorar la competitividad de determinados sectores productivos. Nos queda ver también otras medidas que no siempre son monetarias pero que pueden ser igualmente importantes.

4.2. Viveros de empresas y parques tecnológicos

Otro recurso importante, en este caso no en forma de recurso monetario, es lo que se denominan viveros de empresas (también llamados incubadoras de empresas) y los parques tecnológicos. Vamos a ver qué son.

4.2.1. Los viveros de empresas

Como ya se deduce del nombre, los viveros de empresas son espacios destinados a las personas emprendedoras que quieren iniciar un negocio y que requieran de un local donde ubicarse. Espacios para hacer crecer empresas. En muchos casos, las incubadoras o viveros de empresas son proyectos de iniciativa pública, aunque también los hay privados, establecidos con el objetivo de fomentar la creación de nuevas empresas en una zona geográfica concreta. Las incubadoras suelen apoyar a los nuevos empresarios tanto en aspectos de gestión empresarial (plan de negocio, marketing, finanzas, etc.), como en el acceso a instalaciones y recursos (local, teléfono, etc.) a precios más reducidos que los que ofrece el mercado. Con este apoyo se pretende disminuir el riesgo inherente a la creación de un nuevo negocio.

En general, se pueden encontrar los siguientes servicios:

- espacios modulares donde instalarse con servicios tecnológicos avanzados,
- servicios logísticos y administrativos compartidos (centralita, copistería, contabilidad, etc. dependiendo de la entidad),
- apoyo del personal experto en creación de empresas (acompañamiento, plan de consolidación, búsqueda de financiación, formación...),
- servicios de información telemáticos,

¿Sabíais que...

en el ámbito europeo, nace en el 2011 el proyecto Creamed, enfocado a la creación de sinergias entre viveros de empresas en Cataluña, Islas Baleares, Languedoc-Rosellón y Mediodía-Pirineos? El proyecto que lidera la Eurorregión Pirineos-Mediterráneo pretende estimular la innovación, los intercambios y el desarrollo de las empresas.

El objetivo global del proyecto es estructurar y hacer atractivo el territorio eurorregional organizando de manera coherente y complementaria los dispositivos de ayuda al desarrollo de los viveros de empresas de las cuatro regiones participantes.

www.eurocreamed.eu

Más información

sobre [viveros de empresas](#) en Cataluña podéis encontrarla en la web del Departamento de Empresa y Empleo de la Generalitat.

- red de emprendedores,
- ...

Estos equipamientos incrementan las posibilidades de supervivencia del proyecto empresarial, por lo tanto, solo se dirigen a los primeros años de su puesta en marcha. Una vez transcurrido el plazo máximo establecido, que suele ser de 2 o 3 años, hay que buscar un nuevo espacio para desarrollar la actividad. No todos los negocios tienen cabida, puesto que muchos por su propia naturaleza necesitan estar ubicados cerca de su potencial, en zonas mayoritariamente comerciales.

La gran mayoría de los viveros de empresa son oficinas destinadas a empresas de servicios, a pesar de que también podemos encontrar algunos viveros industriales para empresas productivas, normalmente también micro o pequeñas empresas.



4.2.2 Los parques tecnológicos

Los parques tecnológicos o científicos no dejan de ser una especialización sectorial de estos viveros de empresas, centrados sobre todo en fomentar las empresas de base tecnológica.

Así pues, un parque tecnológico estimula y gestiona el flujo de conocimiento y tecnología entre universidades, instituciones de investigación, empresas y mercados, impulsa la creación y el crecimiento de empresas innovadoras mediante mecanismos de incubación y de generación centrífuga (*spin-off*), y proporciona otros servicios de valor añadido, por ejemplo espacios e instalaciones de gran calidad.

En Cataluña existe la Red de Parques Científicos y Tecnológicos de Cataluña, que agrupa grandes espacios de producción, transferencia, difusión y uso del conocimiento y actúa de punto de contacto entre la comunidad investigadora y la innovadora. En su sistema se integran grupos y centros de investigación universitarios, centros tecnológicos, incubadoras de empresas, grandes empresas con sus centros de I+D asociados, empresas focalizadas en la innovación y nuevas empresas basadas en el conocimiento. Más información en www.xpcat.net.



4.3. Formación

Otro de los recursos que las personas emprendedoras tienen a su alcance es la formación. Se puede encontrar una gran cantidad de cursos dirigidos específicamente a personas que quieren crear una empresa o que ya la han creado, ofrecidos desde la Administración y también desde centros privados; los hay gratuitos y de pago.

Ofreciendo formación tanto para la creación de empresas como en lo referente a la consolidación, podemos encontrar entidades públicas y privadas de ámbito local, autonómico, estatal o comunitario:

- administraciones públicas,
- corporaciones de derecho público,
- centros de formación y transferencia tecnológica,
- entidades sin ánimo de lucro,
- empresas privadas.

Las principales líneas de actuación de esta formación en el ámbito de creación de empleos son:

- sensibilización y fomento del espíritu empresarial,
- desarrollo del perfil emprendedor y de conocimientos,
- generación y definición de la idea de negocio,
- mercado y marketing,
- análisis de viabilidad y plan de empresa,
- búsqueda de financiación,
- otras.

Normalmente, en cuanto a formación para empresas ya creadas, es decir, con el objetivo principal de la consolidación, encontraremos las siguientes líneas de trabajo:

- habilidades directivas,
- innovación,
- *networking*,
- cooperación empresarial,
- mercado y fidelización de clientes,
- planificación financiera,
- internacionalización,
- otras.

4.4. Los premios a las iniciativas empresariales

Periódicamente, y desde diferentes entidades tanto públicas como privadas, se convocan premios a las mejores iniciativas empresariales, destinados a galardonar iniciativas emprendedoras de cierto valor añadido e impacto social. Se premian diferentes aspectos relacionados con la creación de empresas: la innovación, la trayectoria, la estrategia de internacionalización, etc. Las convocatorias parten de los propios gobiernos estatales, autonómicos, diputaciones, ayuntamientos, fundaciones de cajas y bancos, cámaras de comercio, patronales, asociaciones de empresarios, escuelas de negocios, universidades, fundaciones, grandes consultorías, revistas especializadas en

emprendería, etc., y pueden encontrarse premios de ámbito local, estatal y europeo.

Normalmente, tienen como objetivo la dinamización y promoción de la iniciativa emprendedora al ámbito geográfico al que hagan referencia (ciudad, comarca, provincia,..) y el reconocimiento de la aportación que las nuevas iniciativas empresariales hacen como herramienta de dinamización de la actividad socioeconómica y de creación de puestos de trabajo. Es importante el efecto sensibilizador que puede tener en la sociedad a la vez de incentivar la creación de empresas y crear referentes para el resto de los ciudadanos.

Se suele valorar el grado de innovación del proyecto, la justificación de su viabilidad, el potencial de crecimiento, los puestos de trabajo creados, el respeto al medio ambiente, la responsabilidad social del proyecto,... dependiendo un poco de la categoría del premio al que se opte. Habrá que tener presente la disponibilidad presupuestaria de las diferentes entidades que los convocan, lo que puede hacer que algunos de los que existen se suspendan.

A modo de ejemplo, el Servei de Teixit Productiu (Servicio de Tejido Productivo) de la Diputación de Barcelona convoca anualmente los premios a las mejores iniciativas empresariales, destinados a galardonar empresas surgidas en el entorno local y vinculadas a él, sirviendo también como reconocimiento de la tarea de apoyo a la actividad empresarial que realizan los entes locales. En este caso las diferentes categorías son:

- Premio a la Mejor Iniciativa Empresarial,
- Premio a la Mejor Iniciativa Empresarial Promovida por Mujeres,
- Premio a la Mejor Iniciativa Empresarial con Microcrédito,
- Premio a la Iniciativa Empresarial más Innovadora,
- Premio a la Iniciativa Empresarial con Mayor Responsabilidad Social Empresarial,
- Premio a la Iniciativa Empresarial por su Internacionalización.

Presentarse a una de estas convocatorias puede reportar varios beneficios a las nuevas empresas:

- Obtención de financiación para desarrollar el proyecto.
- Presentación de la empresa a posibles inversiones (capital riesgo, *business angels*,...).
- Notoriedad, marketing para captar clientela y darse a conocer en general.
- El reconocimiento que supone el premio puede ser una garantía ante terceras personas cuando la empresa empieza y todavía no tiene trabajos que la avalen.

4.5. Incentivos fiscales

Los incentivos fiscales son medidas aplicadas por el Gobierno para estimular determinadas acciones por parte de las empresas (I+D+i, forma jurídica, contratación de personal, etc.).

A su vez, las bonificaciones fiscales son compensaciones existentes por los diferentes impuestos, para reducir la cuantía total a pagar.

Aunque no son recursos en sí mismos, sí que permiten una mayor disponibilidad de los propios que ha generado la empresa.

Es importante ver en cada momento qué incentivos fiscales de acuerdo con la actual legislación nos pueden beneficiar, teniendo presentes los impuestos más habituales que suelen pagar las empresas (impuesto sobre sociedades, IRPF, ITP/AJD...).

En el 2011, se puede contar, por ejemplo, con la posibilidad de deducirse las inversiones y la cuota por gastos de introducir TIC en la empresa; existen también deducciones por exportación, por contratación de trabajadores con discapacidad, deducciones por tener gastos de formación o por tener gastos en investigación + desarrollo.

A su vez, también hay que estudiar qué bonificaciones para la contratación de determinados perfiles de personas trabajadoras nos pueden beneficiar.

En la página web de la Seguridad Social, podremos ver en cada momento las bonificaciones para la contratación de personal vigentes para toda España.

4.6. Recursos para la emprendeduría social

Actualmente está surgiendo un número reducido pero significativo de recursos, que dan apoyo específico a las iniciativas emprendedoras sociales, entendiendo como emprendedor social aquel que crea entidades o empresas para solucionar problemas sociales o medioambientales existentes.

Hay recursos de diversa tipología que obedecen a necesidades diferentes. Se pueden encontrar recursos orientados al acompañamiento integral, premios para iniciativas emprendedoras sociales, oferta formativa especializada, fuentes de financiación, viveros de empresa especializados, etc., además de poder optar igualmente a muchos de los recursos que hemos visto hasta el momento.

Existe un programa para impulsar la emprendeduría social en Cataluña, promovido por la Generalitat de Cataluña, con la financiación del Fondo Social Europeo y la participación de instituciones y entidades vinculadas a la promoción de la emprendeduría social. El programa se propone posicionar, extender y dinamizar la emprendeduría social en el conjunto de la sociedad catalana; identificar iniciativas emprendedoras sociales y potenciar su viabilidad; crear un ecosistema facilitador del acceso a herramientas y recursos por parte de las personas emprendedoras, y de la interacción entre los diferentes actores de la emprendeduría social en Cataluña. Entidades como Barcelona Activa, ESADE y Fundación Seira (gestoras del programa y dinamizadoras de todos sus contenidos), Acción Solidaria Contra el Paro, Alumni de la Universidad de Barcelona, Ara_Coop, Credit Cooperatif, Microbank, Federació Catalana de Cooperatives de Treball y FETS han colaborado con el programa.



Enlaces recomendados

www.aeat.es

www.seg-social.es

Para saber más

En el libro naranja editado por la Generalitat de Cataluña se encuentran todos los recursos disponibles para la emprendeduría social en Cataluña en el año 2011. http://inicia.gencat.cat/inicia/images/cat/Recull%20recursos_FINAL_tcm124-88783.pdf

Así, encontraréis recursos orientados al acompañamiento integral: Momentum Project, la Red CX Agrosocial, el Programa Ashoka, el Concurso Emprendedor Social del Año, los Premios Skoll para la Emprendeduría Social, y el Unreasonable Institute. Dos fuentes de financiación de iniciativas emprendedoras sociales: CREAS Fondo Social e ISIS Capital. Oferta formativa especializada en emprendeduría social: el MBA Social Entrepreneurship y el posgrado de Emprendedores sociales. Y finalmente, un conjunto de recursos varios: el UpSocial, para la ubicación, intercambio y escalabilidad de iniciativas emprendedoras sociales, Jóvenes Changemakers Ashoka, orientado a la promoción del espíritu emprendedor social; Emprendedor.tv e IUMap, que son webs dedicadas a la difusión de experiencias a replicar.

5. Trabajar la red y en red

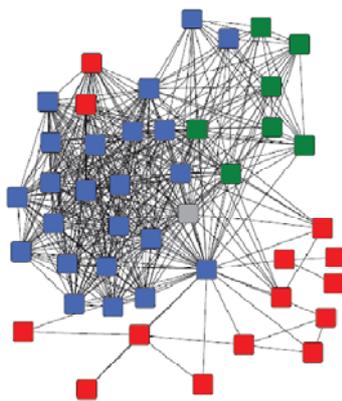
Ya vimos en el primer capítulo, cuando hablábamos de recursos clave, que además de los recursos monetarios, la información y la capacidad de la persona emprendedora o del equipo promotor, era muy importante la red social que estos tuvieran y cómo la supieran gestionar. Por lo tanto, es necesario que las personas emprendedoras se sepan relacionar y que cultiven estas relaciones adecuadamente. Pero veremos que hay muchas maneras de hacer red con objetivos diferentes.

5.1. La red social

Hoy en día parece que hablar de redes sociales va inevitablemente unido a marcas como Facebook, LinkedIn, MySpace, Twitter,... Pero ¿a qué nos referimos exactamente cuando hablamos de redes sociales? ¿Son solo estos portales web? La respuesta es no.

Las redes sociales son estructuras sociales compuestas de grupos de personas, las cuales están conectadas por uno o varios tipos de relaciones, como por ejemplo amistad, parentesco, intereses comunes o que comparten conocimientos.

Se puede considerar la red social constituida por las relaciones de los individuos de una familia. Pero también se pueden considerar como red social, a otro nivel, las relaciones de diferentes familias dentro de una población. Incluso podemos considerar redes sociales a las relaciones entre países enteros. Pero aquí nos interesa analizar las redes sociales en el contexto emprendedor, donde estas relaciones incluyen procesos sociales que giran en torno a una actividad comercial.



Concretamente, en estos casos, la red social es también el conjunto de relaciones directas e indirectas que el emprendedor mantiene con diferentes personas del entorno socioeconómico y familiar y que le pueden facilitar el acceso a determinados recursos, sean monetarios o no. Estas son las redes realmente importantes en esta fase.

¿Sabíais que..

el software germinal de las redes sociales parte de la "teoría de los seis grados de separación", según la cual toda la gente del planeta está conectada a través de no más de seis personas. De hecho, hay una patente en los EE.UU. conocida como *six degrees patent*, por la cual ya han pagado las plataformas Tribe y LinkedIn. Hay muchas patentes que protegen la tecnología para automatizar la creación de redes y las aplicaciones relacionadas con estas.

¿Sabíais que...

según estudios hechos (J. Molina, 2005) en nuestras redes personales, de media, la proporción de familiares es del 30%, el trabajo proporciona más de un 20 de los contactos y los vecinos representan en torno al 5% de las personas con las que nos relacionamos? Para saber más: www.eqolab.cat.

Por lo tanto, en este sentido podemos hablar de dos tipos de redes:

- **Red formal.** Incluye los organismos e instituciones públicas de un ámbito determinado, como por ejemplo la Administración central, la autonómica, los organismos de desarrollo local, las entidades financieras, las cámaras de comercio, etc. Nos pueden facilitar el acceso a recursos públicos, financiación, información, etc.
- **Red informal.** Está integrada por miembros de la familia, amigos, antiguos compañeros de trabajo o jefes, etc. Nos pueden facilitar el acceso a financiación (haciendo de avaladores, dejando directamente el dinero...), nos pueden ayudar a definir la idea empresarial; en definitiva nos pueden echar una mano en lo que sea necesario.

Por lo tanto, las webs que permiten establecer redes sociales en Internet son solo una de las maneras que tenemos de hacer red, tanto formal como informal, y lo cierto es que pueden facilitar mucho esta misión, pero son solo herramientas.

5.1.1. Las redes en línea

Además del acceso a recursos, ¿para qué más nos puede servir cuidar nuestras redes sociales?

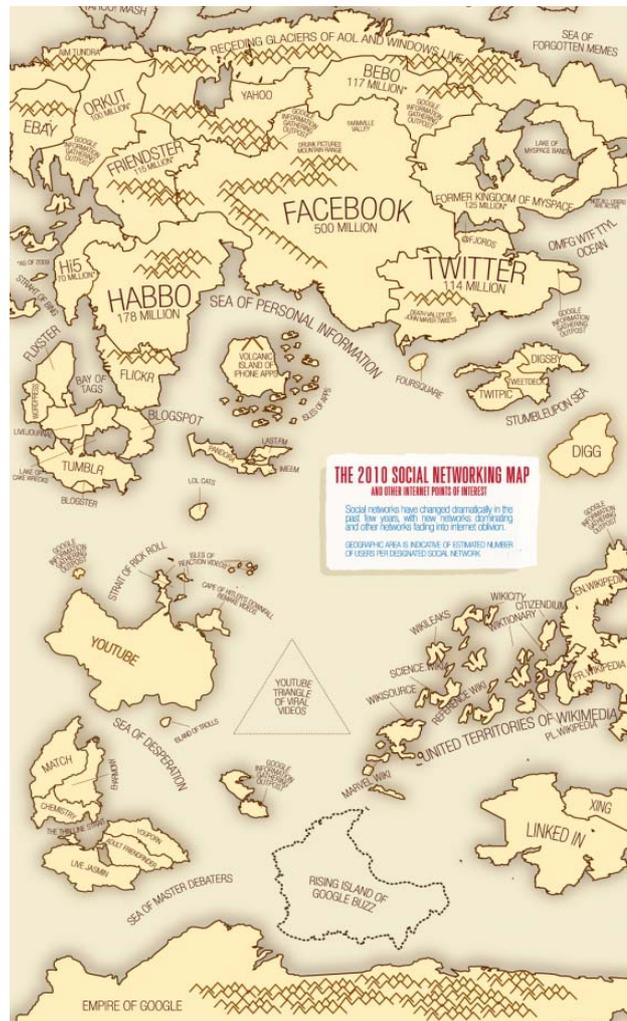
En nuestros tiempos, que una empresa pueda dejar de lado las tecnologías de la información y la comunicación parece una temeridad, al menos si pretendemos comunicarnos con nuestros potenciales compradores. Como mínimo, estaríamos dejando de lado un recurso muy útil que nos puede acercar a quienes nos pretendemos acercar y nos permite también mantener una comunicación permanente con estos.

En este sentido, tenemos una serie de herramientas, a día de hoy casi inacabables, que lo que hacen es básicamente facilitar lo que hemos visto al empezar el capítulo. Es decir, facilitan el contacto entre los grupos de personas con intereses comunes.

Las principales que podemos encontrar:

Redes sociales horizontales: para todo tipo de usuarios y sin una temática definida. Ejemplos: Facebook, Twitter.

Redes sociales verticales: concebidas sobre la base de un eje temático generador. Se mueven en torno a una



temática definida con el objetivo de atraer a un colectivo concreto. Ejemplos: LinkedIn, Xing.

Redes sociales humanas: fomentan las relaciones entre personas uniéndolas según su perfil social y en función de sus gustos, aficiones, trabajo... Ejemplo: Tuenti.

También encontraremos infinidad de herramientas que nos permiten mantener una red social interna dentro de la empresa optimizando recursos, como pueden ser las intranets o cualquier sistema que facilite el contacto entre los trabajadores de la propia organización.

Hay que tener claro qué es lo que se quiere conseguir, cuál es el polo de atracción, cuáles son las reglas que la comunidad acepta o rechaza.

Este tipo de herramientas para hacer red nos podrá servir sobre todo para acercarnos a nuestros clientes potenciales; por lo tanto, es un recurso que debemos considerar, y más si tenemos en cuenta que cada vez hay más personas en las redes sociales, que cada vez habrá más y que estudios realizados nos muestran que las personas confían más en lo que dicen los amigos que en lo que dice la empresa.

Por lo tanto, parece interesante que las empresas y las organizaciones en general utilicen la Web 2.0, básicamente porque tiene potencial para:

- Actuar en el mercado (exterior):
 - Para vender
 - Para posicionarnos
- Para actuar en la propia organización (interior):
 - Para aprovechar recursos
 - Para cohesionar

Y si utilizamos estos recursos tanto en el ámbito interno como externo, nos será útil para escuchar, para aprender, para informar y para influenciar. Es decir, para tejer la tan preciada red social que hemos visto.

Ya tenemos claro que la redes sociales nos pueden ayudar a obtener recursos para iniciar la actividad, que las redes sociales en línea nos permiten mantener vivas nuestras redes sociales y a la vez es una herramienta muy potente (y puede ser también relativamente económica) para llegar directamente a nuestros clientes potenciales. ¿Podemos ir aún algo más allá?

5.2. Trabajar en red

De las redes que hemos visto, la red informal, es decir, los amigos, la familia, compañeros, etc., a pesar de que se puede trabajar en el día a día de forma

El término **Web 2.0** se asocia habitualmente con las aplicaciones web que facilitan la compartición interactiva de información, el diseño centrado en el usuario y la colaboración dentro de la World Wide Web. Algunos ejemplos de la Web 2.0 serían las comunidades basadas en web, las redes sociales, los lugares de P2P, los wikis y los blogs. Un sitio Web 2.0 permite a sus usuarios interactuar con otros usuarios o cambiar el contenido del sitio; frente a los lugares web no interactivos, donde los usuarios se limitan a mirar pasivamente la información que se les proporciona.

consciente, podemos decir que ya la tenemos, al menos la parte más cercana. En todo caso habrá que cuidarla y mantenerla. Cuando haya que recurrir a las redes formales, a las personas que no son tan próximas las tendremos que trabajar de una manera proactiva, puesto que no se harán solas. Esta proactividad habrá que emplearla todavía más cuando vayamos a crear una red que no tenemos o que hay que potenciar.

Por tanto, antes de nada, habrá que tener muy claro qué personas pueden ser clave para el desarrollo del proyecto empresarial. Debemos mirar dentro de la empresa y fuera. Es decir, puede haber unos puestos de trabajo clave en la empresa que queremos crear, y ahí tendremos que buscar a las personas adecuadas, y la red será un recurso para conseguirlas. También será clave cuando tengamos que buscar fuera de la empresa, ya sea para conseguir financiación, un proveedor clave, un buen asesor, o para obtener consejo e información de alguna persona importante dentro del sector donde entramos, entre otras muchas situaciones. En este apartado veremos pues la importancia de trabajar en red.

Debemos tener presente que trabajar la red y trabajar en red serán también elementos clave una vez que ya hayamos constituido la empresa y estemos compitiendo en el mercado. Es lo que se conoce como *networking* –del inglés *network*, ‘red’, ‘malla’, ‘intrínquilis’. Es un concepto que se ha asociado normalmente a una actividad individual de conexión con personas que nos pueden ser útiles tanto desde el punto de vista personal, como profesional y empresarial. Decimos personal porque nos sirven para crecer como individuos. Decimos profesional puesto que nos permiten avanzar en nuestra carrera profesional, y decimos también empresarial según sirvan a los objetivos de la empresa que queremos crear.

El *networking* consiste en intercambiar información y establecer conexiones personales con quienes nos pueden ser de ayuda y a quienes podemos ser de ayuda.

Este intercambio incluye también el de servicios y el establecimiento de conexiones personales. Trabajar en red nos posibilitará aprender de los otros, lo que a la vez nos será muy útil en nuestra experiencia empresarial. Ya lo habíamos apuntado: captar información de personas que son referentes en el sector empresarial en el que nos movemos o donde nos moveremos en el futuro puede significar mejorar nuestras propias capacidades personales, profesionales y empresariales y nos puede ayudar mucho a la hora de tomar decisiones importantes, tanto presentes como futuras.

Networking: red de conexiones entre personas con orientación personal, profesional o empresarial, para intercambiar información (oportunidades, problemas comunes, aprendizaje, soluciones...) o servicios.

Para saber más

Guía de networking empresarial. (2008).

www.diba.cat/documents/172547/907179/networking.pdf

Guía de cooperació Empresarial (2008).

www.diba.cat/documents/172547/907179/cooperacioempresarial.pdf

“Consolidació d’empreses de recent creació”. Diputació de Barcelona.

Por lo tanto, trabajar en red es una forma de aumentar los recursos profesionales de un individuo o de una empresa, una forma de capital intangible, y puede llegar a ser uno de los recursos básicos de competitividad de nuestra empresa en la sociedad del conocimiento.

Todo esto obliga a saber pensar en red, a construir relaciones, cuidarlas, aumentarlas y mejorarlas en todos los ámbitos, tanto personales como empresariales, obliga a entender cómo crecen las redes, por qué lo hacen y para qué lo hacen. También quiere decir incluir la red y qué podemos obtener de ella cuando estemos diseñando la estrategia (a todos los niveles) de nuestra empresa.

Debemos recordar que el trabajo en red lleva implícito un intercambio de información que puede ser muy variada y que debemos saber valorar y registrar. Por lo tanto, debemos saber qué valor nos puede dar esa información. Habrá que definir bien qué ganancia esperamos de ese intercambio y tener claro que esa ganancia debe repartirse entre las partes implicadas: si no, la red se romperá.

A su vez, para que la red funcione tenemos que dejar las reglas del juego claras desde el principio y tener claras las aportaciones que puede hacer cada cual en esta red. Para mantenerla hará falta una guía o liderazgo constante, así como la evaluación de los resultados también de forma continuada. A partir de aquí habrá que ir marcando nuevos objetivos. Debemos tener claro por qué hacemos lo que hacemos.

5.2.1. Redes para la empresa

Hemos visto cómo algunos de los recursos que ofrecía la propia Administración ya estaban organizados en forma de red, de manera que diferentes entidades se coordinaban para ofrecer un mejor servicio, en este caso a las empresas y a las personas emprendedoras. Vimos la Red INICIA: por la creación de empresas, que ofrecía entre otras cosas asesoramiento e información a personas emprendedoras. Vimos redes de viveros de empresas, de centros tecnológicos, etc. Vimos también algunos recursos que ofrecen asociaciones de empresarios, de jóvenes empresarios, de mujeres,... Hay multitud de iniciativas, tanto públicas como privadas, en las que una de las máximas finalidades de este intercambio de información es que el resultado final de trabajar juntos sea superior al que se obtendría trabajando por separado.

Diferencias entre colaboración y cooperación

Cooperar: obrar junto con otro u otros para lograr una misma finalidad.

Colaborar: trabajar con otra u otras personas en la realización de una obra.

Mientras que en **la colaboración** cada uno tiene su propio objetivo complementario con el resto, en **la cooperación** (pese a existir un interés u objetivo propio) también hay una finalidad común y compartida por todos, que debe ser clara (los objetivos han de ser claros y, por eso, es útil explicitarlos y escribirlos, los propios y los comunes). Además, se actúa conjuntamente sobre el objeto de actuación. Eso hace que predomine más una visión a medio o largo plazo (y, si es con valores compartidos, mejor), puesto que la complejidad, el tiempo de gestación y los recursos involucrados son mayores e implican un proceso de pacto y de organización. La cooperación no es una acción puntual, esporádica o de poca duración, sino que requiere una visión de cierta estabilidad. Extraído de la *Guía de cooperación empresarial* (2008), Diputación de Barcelona.

Por lo tanto, una buena manera de alimentar la propia red social (en este caso la externa) es participando en estas redes que ya están funcionando.

A escala local, muchos ayuntamientos han creado microrredes para las empresas locales con el objetivo de que estas trabajen conjuntamente para defender los intereses comunes y de que se establezcan puentes para futuras colaboraciones, que puedan llegar a ser cooperaciones permanentes.

Hay redes más generalistas y otras que integran a empresas o personas con algún rasgo común principal.

Algunos ejemplos muy cercanos de redes lideradas por la Administración pueden ser:

La **Red de Emprendeduría Universitaria** – Generalitat de Catalunya. Nace en el 2011 con el objetivo de llevar a cabo, de manera coordinada, acciones de fomento de la emprendeduría, y de contribuir a la detección del talento emprendedor y a la creación de vocaciones empresariales en la comunidad universitaria.

Xarxactiva de Empresas – Ayuntamiento de Barcelona. Red para cooperar (nace en el 2004), aprender y hacer negocio, formada por empresas que han participado en programas de Barcelona Activa, dirigida a facilitar el crecimiento de las empresas de reciente creación desde el ámbito de la cooperación.

Red de empresas con proyectos de responsabilidad social – Ayuntamiento de Barcelona. La finalidad es fomentar la cultura de colaboración entre el sector público, agentes sociales y agentes económicos de la ciudad de Barcelona. Esta red ha sido impulsada por la Secretaría Técnica del Acuerdo, actuando como:

- Mecanismo de promoción y apoyo para el desarrollo de la responsabilidad social de la empresa.
- Instrumento de gestión y canalización de la colaboración entre las empresas y las iniciativas y proyectos del tejido social.
- Articulador de proyectos innovadores y estratégicos entre empresas, entidades sociales y Administración pública.

Objetivos 2011:

- Fomentar la cultura de colaboración y responsabilidad social de la empresa.
- Fomentar y facilitar la cultura de colaboración entre los agentes sociales y los agentes económicos de la ciudad de Barcelona.
- Buscar y establecer los mecanismos de cooperación para consolidar y sacar adelante este tipo de iniciativas enfatizando la cultura de la responsabilidad social empresarial.

Promoción y dinamización de los polígonos de actividad económica (PAE) – Diputación de Barcelona. Es un programa que se dirige a todos los entes locales de la provincia de Barcelona que quieran realizar actuaciones de promoción y dinamización de los PAE. El objetivo es que las empresas ubicadas en los polígonos industriales cooperen entre sí para trabajar conjuntamente con la finalidad de reducir las carencias que puedan tener.

Algunos ejemplos de otras redes de iniciativa privada:

Asociación Independiente de Jóvenes Empresarios de Catalunya. Ellos se definen a sí mismos como “la asociación que representa a los jóvenes empresarios de Catalunya, jóvenes emprendedores portadores de ilusión que convertimos nuestra vocación individual en una acción colectiva y sostenible en el tiempo”. www.aijec.es

La patronal PIMEC. Representa a las micro, pequeñas y medianas empresas y a los autónomos de Catalunya.

DEIM es una asociación de mujeres emprendedoras e innovadoras de Manresa y la Catalunya Central, a las que les une el objetivo de compartir inquietudes sociales,

empresariales y formativas. Un proyecto fruto de la ilusión de compartir y descubrir las realidades más cercanas y cambiantes.

[Grera.net](#). Red social para empresas. Portal de servicios para pymes, micropymes, instituciones de promoción económica y empresas de servicios.

Como estas, podríamos citar muchas otras. Hablaríamos, como hemos visto, de redes en un ámbito geográfico más grande o más pequeño, desde estatal hasta local (desde una patronal de ámbito estatal a una asociación de tenderos del barrio). Debemos ver de qué red o redes nos interesa más formar parte. Ver qué podemos dar y qué podemos obtener, pero esencialmente estas redes ya creadas nos han de servir para intercambiar información con otros agentes, para poder trabajar conjuntamente, y a partir de ahí establecer colaboraciones con el objetivo de poder cooperar en el futuro de forma permanente.

Antes de poder cooperar con otras empresas, es básico conocerlas y sobre todo tener la intención de avanzar hacia un objetivo común, aunque cada una mantenga también un objetivo propio. Para que la cooperación tenga éxito deberemos repartir la ganancia que obtenemos de esta cooperación, si no, no tendrá razón de ser ni futuro.

Para trabajar en red, primero hay que hacer red. Trabajar en la red social, ser proactivo, para conseguir la información y los contactos adecuados. Estos contactos y/o colaboraciones pueden dar lugar, mediante un proceso de adquisición de confianza y continuidad periódica de la relación, a un compromiso con objetivos compartidos a medio o largo plazo, es decir, a la cooperación de la que estamos hablando. Pero será necesario al mismo tiempo trabajar con los objetivos claros y con seriedad. Debemos gestionar esta red con profesionalidad y hace falta que nos lo creamos. Hay que visualizar los resultados que se pueden extraer de la colaboración de las partes implicadas y, para hacerlo, también es importante tener claras las reglas del juego y qué papel asume cada cual en este intercambio.

6. Cómo y dónde encontrar los recursos

Una vez visto el abanico de recursos que podemos encontrar si queremos crear una empresa, ahora veremos cómo y dónde los podemos encontrar. Ya hemos comentado que muchos de ellos, si bien la naturaleza será la misma, irán cambiando con el tiempo. Por lo tanto, es más importante saber cómo encontrar los recursos que saber exactamente cuáles hay en cada momento. Vale más saber pescar, tener las herramientas para hacerlo, saber adónde ir a pescar, que tener un cesto lleno de pescado.

Detengámonos pues en las fuentes de información, que deberemos entender como un recurso clave, como ya hemos visto en el primer tema del curso. Pero ¿conocemos la diferencia entre fuentes y recursos?

Una fuente de información es quien genera, elabora, recopila, analiza o difunde una información.

- Fuente primaria: cuando se trata de la fuente original, de primera mano.
- Fuente secundaria: aquella que interpreta o que se basa en la fuente primaria.

Ejemplos de fuente de información pueden ser un artículo, un informe, una revista, un diario, un experto, una asociación, un organismo, un gremio...

Los recursos de información son las herramientas que nos guían o que nos permiten localizar, llegar y/o acceder a las fuentes de información: un portal, una biblioteca, un centro de información, unas guías temáticas, aplicaciones informáticas, etc. pueden ser recursos de información

Además de las fuentes y los recursos de información, no tenemos que olvidar que existen los intermediarios de información: un documentalista, un investigador, un bibliotecario, un experto, un gestor... un asesor en creación de empresas...

Una vez que tenemos claros estos conceptos básicos, deberemos poner atención en otro aspecto importante, sobre todo en la era de la información en la que vivimos y donde esta es tan abundante. Es la calidad de la información que obtenemos en Internet. Siempre que consultamos una información

en la Red, deberemos tener clara la autoría de la información, si son datos fiables y quién tiene la responsabilidad de esta (¿una persona?, ¿una institución?, ¿una agencia?, ¿la Administración pública?...). Siempre es recomendable ser críticos, contrastar la información y no quedarnos con la información de una sola fuente.

6.1. Selección de recursos, los buscadores

Lo primero que debemos tener claro es que los buscadores no son fuentes de información, son recursos. Por lo tanto, los buscadores nos ayudarán a buscar las fuentes de información así como otros recursos que asimismo permitan llegar a la información que buscamos.

Todos conocemos una serie de buscadores convencionales que nos permiten buscar todo tipo de contenidos, también todos aquellos relacionados con la creación de empresas.

El más utilizado es Google. Veamos cuatro trucos para sacarle partido.

- Utilizar comillas (" ") para buscar frases exactas. Ejemplo: "informe sobre hábitos de consumo".
- Encontrar páginas que incluyan determinadas palabras, pero no otras: incluir el signo menos (-). Ejemplo: sector hostelería - bares.
- Buscar información exclusivamente dentro de una página, o bien solo de un determinado tipo de dominio: instrucción "site:". Ejemplo: site:inicia.gencat.cat "informe". Ejemplo: site:edu "posgrado" (aquí recordad los diferentes tipos de dominio: edu, es, cat, org, com, info...).
- Encontrar páginas que enlacen a una determinada dirección: instrucción "link:". Ejemplo: link:uoc.edu: recuperaremos webs que están enlazando el portal de la UOC.
- Buscar un determinado tipo de documento (pdf, doc, ppt...): instrucción "filetype:". Ejemplo: filetype:pdf "modelo contrato".
- Encontraréis más opciones en la página de "búsqueda avanzada" de Google: http://www.google.es/advanced_search?hl=es.

Pero aparte de los buscadores convencionales, podemos utilizar motores de búsqueda o buscadores avanzados para determinados recursos que nos pueden resultar prácticos cuando nos planteamos crear una empresa, como pueden ser la financiación y las subvenciones.

En Cataluña, para buscar cualquier tipo de ayuda, subvención o financiación, existe la **base de datos de ayudas y subvenciones FISUB**.

La FISUB es una base de datos elaborada por ACCIÓ que contiene ayudas y financiación de diferentes organismos y administraciones dirigidos a empresas y emprendedores ubicados en Cataluña, sea cual sea su actividad. Esta base de datos es exclusivamente de carácter informativo; en ningún caso la información facilitada tendrá carácter vinculante. En este sentido, hay que contactar con el organismo correspondiente para consultar la normativa y la tramitación adecuada.

Los buscadores más utilizados

www.google.es
www.yahoo.com
www.alltheweb.com
www.bing.com
www.altavista.com

Financiación

Guía de financiación comunitaria (funciona desde 1994) es un buscador sobre financiación europea y tiene como objetivo ofrecer información actualizada sobre los programas e iniciativas derivados de la actividad de la Unión Europea, también para las pymes.

<http://www.guiafc.com>

Cerca per paraules: Estat de la fitxa: Resultats per pàgina: 10 Número de fitxes:

Cerca per sectors:

<input type="checkbox"/> Indústria	<input type="checkbox"/> Turisme i Serveis	<input type="checkbox"/> Comerç
------------------------------------	--	---------------------------------

Cerca per finalitats:

<input type="checkbox"/> Assessorament, Assiat. Tècnica	<input type="checkbox"/> Comercialització	<input type="checkbox"/> Cooperació
<input type="checkbox"/> Creació d'Empreses	<input type="checkbox"/> Disseny	<input type="checkbox"/> Energia
<input type="checkbox"/> Finançament	<input type="checkbox"/> Formació	<input type="checkbox"/> Incentius Fiscals
<input type="checkbox"/> Internacionalització	<input type="checkbox"/> Inversions en Actius	<input type="checkbox"/> Laboral
<input type="checkbox"/> Medi Ambient	<input type="checkbox"/> Premis	<input type="checkbox"/> Programes Europeus
<input type="checkbox"/> Recerca, Desenvol. i Innovació	<input type="checkbox"/> Responsabilitat social empresarial	<input type="checkbox"/> Tecnologies de la Informació

2011-ACCIÓ | Pg. de Gràcia, 129, Barcelona T. 93.476.72.00
www.inicia.cat | agenda.acció.cat | www.catalonia.com

ACCIO Generalitat de Catalunya
Catalonia per l'empresa

Notes legals | Accessibilitat | www.acció.cat

Buscadores de ayudas y subvenciones

Si buscamos todo tipo de ayudas y financiación, no podemos dejar de lado el portal www.avudas.net.

Como tampoco la base de datos FISUB de la agencia catalana ACCIÓ.

<http://www.acció.cat/ACCIO/cat/ajuts-financament/ajuts-entitats-FISUB/>

Para buscar ayudas en todos los niveles de la Administración a escala europea, puede ser muy útil el buscador [avudas.net](http://www.avudas.net) de la Dirección General de la Sociedad de la Información de la Comisión de la Unión Europea, con el apoyo del CDTI y el Ministerio de Ciencia y Tecnología del Gobierno español.

Como buscador avanzado para la financiación en Cataluña, ya hemos visto también el portal **Finempresa**: www.gencat.cat/finempresa. A su vez, el portal dispone de un simulador para evaluar qué posibilidades reales de financiación puede tener una empresa.

Una buena manera de mantenerse informado es suscribirse a los boletines, recibir la información directamente en el propio correo. Los hay públicos y privados y de temáticas muy variadas. Los podemos encontrar sobre novedades en cuanto a fiscalidad, sobre ayudas, sobre las actividades que realizan las entidades, sobre todo lo que afecta a un determinado sector, etc.

Un **boletín informativo** es una publicación distribuida de forma regular, generalmente centrada en un tema principal que es del interés de sus suscriptores. Muchos boletines son publicados por administraciones, sociedades, asociaciones y negocios, para proporcionar información de interés a los potenciales usuarios de esa información. Actualmente, la gran mayoría de ellos son en formato electrónico.

Desde la red INICIA, la Generalitat de Catalunya tiene un servicio de suscripciones totalmente gratuita. Entre otros, se puede recibir periódicamente los boletines:

[Persones Emprenedores](#)
[Economia Cooperativa](#)

El portal [avudas.net](http://www.avudas.net) que hemos visto también ofrece la posibilidad de suscribirse a un boletín que informa periódicamente de las subvenciones que van saliendo en los ámbitos temáticos y geográficos que le hemos indicado previamente.

6.2. Los puntos de información clave

Ya tenemos las herramientas para pescar, ahora nos detendremos en el lugar donde podemos pescar información más relevante para el tema que nos afecta.

Esencialmente, la información sobre recursos disponibles la sacaremos de las siguientes fuentes:

- Administración pública,
- cámaras de comercio,
- organismos empresariales,
- portales empresariales,
- observatorios comarcales, municipales.

Donde encontraremos información sobre:

- apoyo a la creación de empresas,
- utilidades, ayudas y subvenciones,
- casos, experiencias, publicaciones,
- bases de datos de empresas,
- legislación,
- identificación de asociaciones, ferias,
- recomendaciones de enlaces,
- noticias, información de actualidad.

6.2.1. Administración pública

Cuando hablamos de la Administración pública, esencialmente podremos encontrar información relevante en los ámbitos estatal, autonómico, provincial, comarcal, local e incluso europeo, aunque seguramente a este recurrirémos poco, pues desde Europa se acostumbra a transferir la gestión de los recursos a administraciones más cercanas a los ciudadanos y a las empresas.

Dirección General de Política de la pyme <http://www.ipyme.org/>

Coordina las políticas para pequeñas y medianas empresas, promueve el fomento y el crecimiento empresarial. Allí podremos encontrar:

- información sobre ayudas, subvenciones, normativa, anuncios y adjudicaciones de licitaciones;
- información sobre cómo hacer el plan de empresa;
- un simulador para la creación de una empresa;
- un autodiagnóstico para la internacionalización;
- puntos de asesoramiento e inicio de tramitación (PAIT);
- ...

Ministerio de Industria, Turismo y Comercio <http://www.mityc.es>

Incluye los ámbitos de turismo, comercio, innovación industrial, sociedad de la información, telecomunicaciones, medios audiovisuales, energía y minas. Allí encontraremos la siguiente información:

- estadísticas industriales, legislación, publicaciones, informes, planes;
- políticas de comercio interior, comercio exterior, observatorios industriales, registros de empresas;
- ...

A escala autonómica, cada comunidad trabaja en su ámbito geográfico. Nos centramos aquí en la **Generalitat de Cataluña** <http://www.gencat.cat>

- Grandes ámbitos temáticos: <http://www.gencat.cat/temes/cas/index.htm>

- empresa, industria y energía: creación de empresas, internacionalización, prospectiva industrial, ayudas...;
- comercio, consumo: artesanía, ferias, regulación comercial, estadísticas comerciales...;
- trabajo: relaciones laborales, empleo, convenios colectivos, cooperativas...;
- economía: tributos, legislación tributaria...

- Servicios y trámites para la empresa:

- Catálogo de servicios por temas. <http://www10.gencat.net/sac/AppJava/serveis.jsp>
- Oficina de Gestión Empresarial <http://www.gencat.cat/oge/>: “¿Qué hay que hacer para...? Abrir un restaurante” “Tasas”, “Documentos e impresos”, “Trámites por tema”...
- Servicios y trámites:
 - Oficina Virtual de Trámites (OVT): ciudadanos, empresas y entidades. <http://www.gencat.cat/ovt>
 - CAT365: empleados públicos y operadores telefónicos. <http://www.cat365.net>

- Portales para personas emprendedoras:

- **INICIA: por la creación de empresas.** Lo hemos visto repetidamente. Es un portal de referencia en Cataluña: ofrece toda la información para quien empieza, tiene una idea y necesita asesoramiento para crear su negocio/empresa. www.inicia.gencat.cat
- **ACC10:** agencia de apoyo a la actividad de la empresa catalana. Información y asesoramiento para la reorientación de la empresa-estrategia empresarial y procesos de internacionalización. <http://www.acc10.cat>

Oficinas comarcales, locales...

Es recomendable establecer contacto con las oficinas locales (ayuntamientos, consorcios, consejos comarcales...), puesto que cada municipio puede tener sus particularidades y es donde nos informarán con detalle, por ejemplo, de los trámites necesarios para una licencia de actividades en ese determinado municipio. Además, todas aquellas entidades que estén acreditadas en la Red INICIA: por la creación de empresas pueden ofrecer el amplio abanico de servicios que hemos visto al inicio del curso.

Comisión Europea

- Portal europeo para las pymes. http://ec.europa.eu/small-business/index_es.htm

- Enlaces rápidos por empresas: información y asesoramiento para hacer negocios en la UE.

http://europa.eu/quick-links/businesses/index_es.htm

- Europe Direct. http://ec.europa.eu/europedirect/index_es.htm

¿Sabíais que...

algunas entidades editan guías o catálogos donde se pueden encontrar todos los recursos para la creación empresarial que se ofrecen en ese ámbito territorial?

6.2.2. Cámaras de comercio

Las cámaras de comercio tienen como función principal defender los intereses generales de las empresas y proporcionar las actuaciones necesarias para el fomento del comercio y la industria.

Sus objetivos giran en torno a:

- la promoción de la actividad económica,
- la defensa de los intereses generales de las empresas,
- estudiar y analizar la realidad económica y territorial,
- hacer propuestas de actuación sobre las infraestructuras y la ordenación del territorio,
- internacionalizar a las empresas,
- informar y asesorar a las empresas,
- servir al comercio y al turismo,
- innovar y promover nuevos servicios,
- formar gente de empresa,
- estar en comunicación constante con las empresas,
- ser un punto de encuentro de las empresas.

Para encontrar información, podemos acceder a:

- **Consejo Superior de Cámaras de Comercio.** <http://www.camaras.org>.

Ahí se puede encontrar:

- acceso a las cámaras de comercio españolas por CC.AA.;
- estudios, informes;
- ...

- **Consejo General de Cámaras de Comercio de Cataluña.** <http://www.cambrescat.es/>

Entre otras cosas, encontraréis:

- acceso a todas las cámaras de comercio catalanas (13): información, estudios, indicadores, bases de datos, de empresas, propuestas y estudios de opinión;
- ...

6.2.3. Organismos empresariales

Las diferentes asociaciones de empresas a todos los niveles también pueden ser una buena fuente de información para ver los recursos disponibles para las empresas. Facilitar estos recursos es una de sus funciones.

- **CEOE. Confederación Española de Organizaciones Empresariales.** <http://www.ceoe.es>

Ahí encontraremos, entre otras cosas:

- acceso a las organizaciones empresariales miembros: asociaciones, federaciones, confederaciones (punto de partida para identificar asociaciones sectoriales en España);
- propuestas, opinión;
- ...

Otras patronales:

- CEPYME. Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa. <http://www.cepyme.es/>
- PIMEC. Patronal de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa de Cataluña. <http://www.pimec.org/>
- CECOT. <http://www.cecot.org>
- Fomento del Trabajo Nacional. <http://www.foment.com/>

6.2.4. Portales empresariales

Escuelas de negocios en colaboración con la Administración, fundaciones de bancos y cajas, revistas especializadas en emprendeduría, etc. Son entidades que también ponen recursos al alcance de las personas emprendedoras y de las empresas.

Algunos ejemplos:

- Portal Guía.me. <http://www.guiame.net>

Modelo de portal de información económica y sectorial, dirigido al ámbito empresarial y académico.

- Emprendedor XXI: el portal del emprendedor innovador. <http://www.emprendedorxxi.es/>

- Banespyme: iniciativa de la Fundación Cultural Banesto. <http://www.banespyme.org>

Herramientas, ideas, estudios, casos de éxito... para el desarrollo y la innovación en la pyme:

“Tú también puedes hacerlo”.

“21 Casos para el siglo XXI”

<http://www.banespyme.org/Banespymes.do?id=19&prefix=/publicaciones&page=/toFicha.do>

- EspacioPyme.com: portal de negocios para empresas. <http://www.espaciopyme.com/>

Se definen como “plataforma para acercar las nuevas tecnologías a las empresas y ayudarles a hacer negocios en Internet”.

- Portales de prensa económica: Expansión (suplemento “Cataluña”), Cinco Días, La Gaceta de los Negocios, El Economista, Món Empresarial, Financial Times, The Economist,...
- Revistas como *Emprendedores*, *Entrepreneurs*,...

6.2.5. Estadísticas y observatorios comarcales, municipales

Cuando buscamos información estadística (la podemos necesitar cuando hagamos un estudio de mercado de nuestro proyecto, por ejemplo), tendremos que acudir a los institutos de estadística públicos.

La web de la estadística oficial de Cataluña es el Instituto de Estadística de Cataluña. www.idescat.cat

El Idescat produce estadísticas oficiales de carácter económico, demográfico y social – como por ejemplo, la estimación del producto interior bruto de la economía catalana, las estadísticas de estructura de la población, el censo lingüístico de Cataluña– y hace el

seguimiento de otras actividades estadísticas que se llevan a cabo en Cataluña. Es la institución responsable de la difusión de todos los resultados estadísticos oficiales que se obtienen en Cataluña, que se publican por medio de la biblioteca, la web o atendiendo las demandas que llegan al Instituto.

En el ámbito español encontraremos el Instituto Nacional de Estadística. www.ine.es.

Cuando buscamos una información en un ámbito más local, podemos recurrir a los observatorios comarcales o municipales, donde accederemos también a datos socioeconómicos de población, dinámica laboral, contratación, y podemos encontrar asimismo estudios sectoriales (industria agroalimentaria, del metal, servicios avanzados en las empresas...) de ámbito local, muy útil para pequeñas empresas que empiezan en un mercado local.

Desde la Diputación de Barcelona se coordina la Red de Observatorios del Desarrollo Económico Local (XODEL). Más información en <http://www.diba.cat>.

Resumen

Para poner en marcha un proyecto empresarial habrá que utilizar recursos de todo tipo que tenemos a nuestro alrededor. Saber que están ahí, dónde buscarlos y cómo encontrarlos puede facilitar, en gran medida, la aventura de emprender y, seguramente, será el recurso más importante del que dispondremos. Muchos de estos son recursos que pone la Administración con el objetivo de favorecer la creación de empresas los encontraremos en forma de asesoramiento, en forma de convenio para acceder a una financiación en mejores condiciones (o incluso sin avales), en forma de subvenciones, en forma de locales donde ubicarnos, en forma de redes ya creadas de empresas... Pero primero habrá que tener un buen proyecto y haberlo redactado correctamente, para lo cual hay disponibles muchas herramientas y personal técnico que nos pueden ayudar. Tener un buen plan de empresa nos puede abrir la puerta a muchos recursos y nos servirá para confiar en él primero a nosotros mismos y después a quienes tenemos a nuestro alrededor, tanto a las personas más cercanas, los que forman parte de nuestra red social informal y que a la vez nos pueden posibilitar la obtención de recursos, como a los que forman parte de la red social formal, como puede ser el director del banco al que nos dirigimos.

Sin duda, el acceso a estos recursos monetarios puede resultar clave para la puesta en marcha de la actividad y tenemos que disponer de todos los demás recursos posibles que nos lo faciliten. Muchos de ellos están a nuestro alcance y será decisión nuestra aprovecharlos o no. Para ello, nos hará falta una actitud enérgica y diligente.

Hay varias puertas donde llamar. Podemos acudir al préstamo convencional, por el cual el banco básicamente nos pide que se lo devolvamos con intereses, pero no interviene en nuestra gestión. Las opciones sin embargo no acaban aquí: podemos intentar convencer a un inversor privado de que confíe en nuestro proyecto, que invierta su dinero y que nos aporte a la vez su experiencia empresarial. Encontraremos entidades que nos ayudarán a casar ideas y capital.

Existen subvenciones para la creación, para la innovación, para la internacionalización,... Siempre puede ser un recurso más a tener en cuenta, pero sin perder de vista que la empresa debe poder sostenerse por sí misma.

También hemos visto cómo explotar nuestra red social para decidir con qué actores contamos en nuestro proyecto; trabajar con ella, intercambiar la información para establecer puntos de colaboración y que esta colaboración

pueda llegar a ser una futura cooperación hará que nuestro proyecto empresarial tenga muchas más posibilidades de éxito.

Acabamos como hemos empezado el resumen, destacando la importancia de la propia información como recurso clave. Saber buscar y discernir los recursos para la creación de empresas era uno de los objetivos de este curso, y hemos visto que hay recursos para encontrar otros recursos. Una vez localizados, si los sabemos combinar y gestionar, harán más sencilla la siempre loable tarea de emprender.

Actividades

1. ¿Qué documento os pueden pedir si capitalizáis el desempleo, si vais a solicitar financiación a un banco o a un inversor privado, si queréis pedir una subvención...? ¿Quién debe elaborarlo y quién os puede ayudar a cumplimentarlo?
2. Imaginad que tenéis un proyecto en un sector tradicional, pero aportáis una innovación que os hace diferentes a la competencia. ¿A qué líneas de financiación podréis optar para financiar el inmovilizado de la primera inversión?
3. Imaginad que sois tres socios que os queréis constituir como cooperativa. ¿Adónde iríais a buscar la información para saber si tenéis derecho a algún tipo de ayuda?
4. ¿Para qué nos puede servir trabajar la red social?
5. ¿En qué se diferencian el *networking*, colaborar y cooperar?
6. Buscad y enumerad buscadores avanzados para encontrar financiación y subvenciones.

Glosario

activo *m* Conjunto de bienes y derechos de una empresa susceptibles de ser valorados económicamente.

activo circulante *m* Activo que puede transformarse en dinero en un periodo corto de tiempo, generalmente antes de un año.

auditoría *f* Examen de la situación económica y financiera de una sociedad hecho por auditores con objeto de garantizar que los estados financieros reflejan de manera fiable la realidad de la entidad.

banca comercial *f* Instituciones de crédito autorizadas por el Gobierno federal para captar recursos financieros del sector público y otorgar créditos destinados a mantener en operación las actividades económicas.

business angel *m* Véase **inversor privado**.

capital riesgo *m* Método de financiación que consiste en la participación en el proyecto empresarial, con carácter temporal y normalmente minoritario.

coste inicial *m* Coste que, por definición, es inevitable, por cuanto cubre los gastos del equipo necesario para el inicio del proceso productivo.

due diligence (diligencias) *f pl* Conjunto de trabajos de investigación o comprobación de las diferentes áreas de una sociedad realizado por el interés de un potencial inversor en el proceso de evaluación y valoración de una inversión en una empresa.

economía de escala *f* Conjunto de ventajas que obtiene un negocio gracias a su expansión. Son factores que hacen que el coste por unidad del productor disminuya a medida que la cantidad de producción se incrementa.

factoraje *m* Producto financiero que los bancos o cajas de ahorro ofrecen a las empresas. Significa dar dos servicios: administración de cobros y financiación. Con esta operación, una empresa o comerciante contrata con un banco o entidad financiera la gestión de todos los cobros y, si hace falta, su adelanto a cambio de un interés. En inglés, *factoring*.

factoring *m* Véase **factoraje**.

fianza *f* Fondo depositado en calidad de garantía.

gasto *m* Utilización y valor de los bienes o servicios necesarios para llevar a cabo una actividad económica de producción, consumo o acumulación.

inmovilizado *m* Parte del activo de una empresa materializada en bienes o derechos no convertibles inmediatamente en disponibilidades líquidas. Tanto el activo fijo como el ficticio forman parte del inmovilizado.

inversor privado *m y f* Inversor particular, normalmente empresario o directivo de empresa, que aporta su capital a título privado, así como conocimientos técnicos y su red de contactos personales, a los emprendedores que desean poner en marcha un proyecto empresarial o que lo acaban de poner en marcha, y a las empresas en crecimiento.

marketing *m* Conjunto de técnicas programadas, coherentes y dinámicas, orientadas a perfeccionar el proceso de comercialización mejorando la eficiencia en la producción, la distribución y la venta de productos o de servicios.

pasivo *m* Suma de todas las deudas que en un momento determinado tiene pendientes una empresa

previsión *f* Reserva constituida para cubrir una necesidad predeterminada.

recursos propios *m pl* Recursos constituidos por aportaciones de los propietarios de la empresa, por beneficios no distribuidos, o por determinadas provisiones y previsiones, los cuales financian normalmente parte del activo fijo de la empresa.

spin off universitaria *f* Empresa promovida por uno o varios investigadores y que se crea, con el apoyo de la universidad, con objeto de explotar los resultados y el conocimiento que estos investigadores han obtenido en un proceso de investigación. Por lo tanto, los investigadores pasan a desarrollar una actividad empresarial.

subvención *f* Entrega en dinero o en especie entre los diferentes agentes de las administraciones públicas, y de estos a otras entidades públicas o privadas y a particulares, sin contrapartida directa por parte de los entes beneficiarios; afectada a una finalidad, un propósito, una actividad o un proyecto específicos, con obligación por parte del destinatario de cumplir las condiciones y requisitos que se hubieran establecido para su obtención, o, en caso contrario, proceder a su reintegro.

Bibliografia

Aced, C. (2010). *Redes sociales en una semana*. Barcelona: Gestión 2000.

Barcelona Activa (2010). *Guia de recursos per emprendre i créixer 2010*. Barcelona: Ajuntament de Barcelona.

Castelló, A. (2010). *Estrategias empresariales en la Web 2.0. Las redes sociales online*. Alicante: Club Universitario.

Departament d'Empresa i Ocupació (2009). *Guia de finançament INI-CIA: per la creació d'empreses*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.

Generalitat de Catalunya (2011). *Recull de recursos per a l'emprenedoria social a Catalunya*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.

Martí, J. (2008). *Guia de Cooperació Empresarial. Consolidació d'Empreses de Recent Creació*. Barcelona: Diputació de Barcelona.

Maxé, V.; Muñoz, A. (2010). *Manual per a la gestió de polítiques de promoció econòmica i desenvolupament local*. Barcelona: Col·legi de Politòlegs i Sociòlegs de Catalunya / Direcció General de Promoció Econòmica de la Generalitat de Catalunya.

Mazón, F.; Olsina, F. X.; Aguilá, S. (2003). *Finanzas: de la planificación a largo a la gestión diaria de la tesorería*. Barcelona: Gestión 2000.

Minds on Fire, S. L. (2008). *Guia de Networking Empresarial. Consolidació d'Empreses de Recent Creació*. Barcelona: Diputació de Barcelona.

Molina, J. L. (2005). *El estudio de las redes personales: contribuciones, métodos y perspectivas*. Barcelona: Empiria.

Monge, P.; Contractor, N. (2003). *Theories of communication networks*. Oxford: Oxford University Press.

Urbano, D. (2005). *La creació d'empreses a Catalunya: organismes de suport i actituds cap a l'activitat emprenedora*. Barcelona: Generalitat de Catalunya.