Training fiche

|  |  |
| --- | --- |
| **Título** | **Conocimientos digitales para gestionar las finanzas de una nueva empresa** |
| **Palabras clave** | **Gestión financiera, conocimientos digitales, bootstrapping, crowdfunding, business angels, capital de riesgo, aceleradoras de empresas, instituciones de financiación para el desarrollo, incubadoras de empresas, recursos tradicionales de financiación de nuevas empresas** |
| **Creado por** | **Universidad de Tecnología y Gestión de la Información en Rzeszów, Instituto de Investigación y Análisis financieros** |
| **Idioma** | **Español** |
| **Área** | **Conocimientos digitales para gestionar las finanzas de una start-up** |
| **Objetivos / metas / resultados del aprendizaje** | |
| El objetivo principal del curso es educar a los participantes en los conocimientos digitales necesarios para administrar las finanzas de las nuevas empresas. Para llegar a los objetivos del curso desarrollaremos las siguientes actividades, que incluyen:   1. Presentación y debate sobre las formas tradicionales e innovadoras de financiamiento de startups; 2. El análisis de los beneficios y costes (ventajas y desventajas) de las formas individuales de financiamiento de las actividades comerciales; 3. Adecuar las formas de financiación a las actividades económicas planificadas.   Después de familiarizarse con los materiales presentados, los participantes del curso podrán distinguir no solo los métodos de financiamiento de las empresas de negocios y analizar sus características, sino también indicar la legitimidad de utilizar métodos concretos de financiación de actividades comerciales en relación con el concepto comercial diseñado. Cada uno de los métodos se presentará en una unidad temática individual con comentarios, instrucciones y referencias a ejemplos prácticos, que harán muy prácticos los conocimientos adquiridos. | |
| **Descripción** | |
| Este curso proporciona una respuesta a dos problemas básicos relacionados con el inicio de una actividad empresarial innovadora. En primer lugar, es la conceptualización. Un aspecto clave en este sentido son las competencias digitales, a las que se hará especial hincapié en este material. El segundo aspecto del comienzo de las empresas de negocios es su financiación. Dada la multitud de fuentes de financiación que operan en el entorno económico de las empresas, conocerlas es fundamental para tomar decisiones comerciales bien informadas. El material desarrollado no solo está destinado a indicar posibles alternativas de financiamiento de proyectos económicos. Su función es también comentar sus particularidades, así como aportar características que permitan optimizar la selección de fuentes de financiación en relación con los emprendimientos económicos planificados. | |
| **Contenidos organizados en 3 niveles** | |
| 1. **Módulo: Conocimientos digitales para gestionar las finanzas de una nueva empresa**    1. Unidad: Recursos tradicionales de financiación       1. Sección: Fuentes de financiación informales e internas       2. Sección: Conceptos de capital privado y extranjero       3. Sección: Financiación en primera línea       4. Sección: Fuentes externas de financiación: préstamos bancarios       5. Sección: Fuentes externas de financiación: subvenciones públicas       6. Sección: Fuentes externas de financiación: préstamos para nuevas empresas       7. Sección: Fuentes tradicionales de financiación: Instituciones locales/ Agencias emprendedoras (Autoridades locales)    2. Unidad: Crowdfunding       1. Sección: ¿Qué es el crowdfunding?       2. Sección: Tipos de crowdfunding       3. Sección: ¿Cuándo optar por el crowdfunding?       4. Sección: Ventajas y desventajas del crowdfunding       5. Sección: Factores de éxito de los proyectos de crowdfunding       6. Sección: Crowdfunding en la práctica    3. Unidad: Capital riesgo       1. Sección: Definición de capital riesgo       2. Sección: Los principios del capital riesgo       3. Sección: La esencia del capital riesgo       4. Sección: Fases del desarrollo empresarial y compromiso de capital de los fondos de capital riesgo       5. Sección: Ventajas y desventajas del capital riesgo       6. Sección: Capital riesgo en la práctica    4. Unidad: Business Angels       1. Sección: ¿Quiénes son los business angels?       2. Sección: Criterios para clasificar los proyectos de inversión       3. Sección: Proceso para la financiación de proyectos       4. Sección: Ventajas y desventajas de la financiación gracias a business angels       5. Sección; Business angels en la práctica    5. Unidad: Aceleradoras de empresas       1. Sección: ¿Qué es una aceleradora de empresas?       2. Sección: Tipos de aceleradoras de empresas       3. Sección: Factores para elegir la aceleradora adecuada       4. Sección: Ventajas y desventajas de las aceleradoras de empresas       5. Sección: Aceleradoras de empresas en la práctica    6. Unidad: Incubadoras de empresas       1. Sección: ¿Qué son las incubadoras de empresas?       2. Sección: Ventajas y desventajas de las incubadoras de empresas    7. Unidad: Boostrapping       1. Sección: ¿Qué es el boostrapping?       2. Sección: Ventajas y desventajas del boostrapping       3. Sección: Estrategias para ser independiente.       4. Sección: ¿Qué herramientas de gestión financiera usa el boostrapping?       5. Sección: Boostrapping en la práctica    8. Unidad: Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario       1. Sección: Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario       2. Sección: Empresas que pueden benerficiarse de las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario       3. Sección: Sectores de las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario       4. Sección: Ventajas y desventajas de las instituciones financieras de desarrollo comunitario       5. Sección: Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario en la práctica | |
| **Contenidos (desarrollados en 3 niveles)** | |
| 1. **Módulo:** **Conocimientos digitales para gestionar las finanzas de una nueva empresa**   La estrategia y las fuentes de financiamiento deben ajustarse a la fase de desarrollo de la startup, incluidas las necesidades de la empresa. Hay que tener en cuenta que en las etapas iniciales de la operativa de la empresa, las fuentes tradicionales de financiación juegan un papel importante, sin embargo, la obtención de financiamiento externo en forma de deuda (préstamo de inversión tradicional) en las empresas de nueva creación, se convierte muchas veces en una tarea difícil. Las alternativas a dicha financiación son el bootstrapping, el crowdfunding, los business angels, el capital de riesgo y otras fuentes que describiremos en este módulo.   * 1. **Unidad: Recursos tradicionales de financiación**      1. **Sección: Fuentes de financiación informales e internas**   En la etapa inicial de actividad, cuando el riesgo de fracaso empresarial es alto, los empresarios utilizan sus propios ahorros. Esta es la fuente más obvia de financiamiento empresarial, especialmente para una startup.  Este tipo de capital se llama capital social, pero no significa que no cueste nada utilizarlo. Como todo capital, el capital social también tiene un precio. A menudo es una fuente de financiación más cara que el capital extranjero (por ejemplo, un préstamo), pero es la única que se puede utilizar.  También sucede que hace falta en el momento de solicitar financiamiento externo para las operaciones de la empresa, brinda seguridad adicional a las inversiones. El uso de capital social se trata como una inversión y no como un pasivo como en el caso de la deuda.   * + 1. **Sección:** Conceptos de capital privado y extranjero        1. Capital privado (capital social)   Es una contribución financiera (o en especie) del propietario o propietarios de la empresa, socios o accionistas. El patrimonio también incluye las ganancias generadas por la empresa en el curso de las operaciones de la empresa; este tipo de fondos se denominan patrimonio interno. Los propietarios deciden de forma independiente en qué cantidad y para qué se asignarán los fondos.  Su coste generalmente se identifica con el llamado coste alternativo: oportunidades u oportunidades perdidas, es decir, la tasa de rendimiento que se esperaría si se invirtiera el mismo "euro" en otros activos / inversiones. Debido al riesgo de no recuperación del capital invertido, su coste es relativamente más alto que cuando se usa capital externo (en caso de una posible quiebra, los acreedores de la empresa tienen prioridad en la recuperación de fondos y los propietarios son los últimos).   * + - 1. Capital extranjero (capital de deuda)   El capital extranjero es el capital utilizado durante el período especificado en el contrato. Al igual que en el caso de las partidas crediticias, existen costes adicionales en forma de intereses asociados al capital puesto a disposición de la empresa. Este tipo de capital es tratado por la empresa como un pasivo que debe ser devuelto a la entidad crediticia una vez finalizado el contrato, junto con comisiones adicionales (según la tasa de interés del préstamo). Su ventaja es que se pueden obtener fondos sin tener que compartir la empresa.  A diferencia del capital social, el capital extranjero permite reducir los costes deducibles de impuestos, lo que se traduce en una rebaja del impuesto sobre la renta de las personas físicas o jurídicas, lo que en última instancia conduce a una situación en la que el capital extranjero se convierte en una fuente "más barata" de financiación del emprendimiento.   * + 1. **Sección: Financiación en primera línea**   En la fase inicial de la actividad, cuando el riesgo de que el negocio fracase es alto y los creadores / fundadores del negocio no tienen ahorros, buscan la fuente de financiación más obvia: familiares y amigos. Del inglés - 3F (founders-familiy-friends), que significa fundadores, familiares, amigos y otros que creen ingenuamente en el éxito de la iniciativa. Según una investigación realizada por la OCDE, es, justo después de los propios ahorros, la fuente más popular de financiación de las nuevas empresas, independientemente del grupo de encuestados (género, edad, educación, etc.).  Antes de que el emprendedor recurra a posibles inversores serios, vale la pena invertir en el desarrollo de su idea de negocio. El objetivo principal de este tipo de financiación de proyectos es demostrar que el emprendedor cree en su idea, además, que su familia y amigos están dispuestos a arriesgarse e invertir también en el desarrollo de la idea. En los Estados Unidos, es la fuente de financiación de la mayoría de las empresas tecnológicas. Sin embargo, conviene recordar que estas inversiones deben realizarse con el mismo cuidado y formalidad que en el caso de los inversores externos.  La ventaja de dicha financiación es que los costes de préstamo de capital son más bajos que en las fuentes formales de financiación. Las desventajas incluyen el riesgo de malos entendidos, la necesidad de devolverlo en acciones de la empresa o distribuir beneficios.   * + 1. **Sección: Fuentes externas de financiación: préstamos bancarios**   Probablemente sea la fuente tradicional más antigua de financiación de proyectos empresariales. Cabe señalar que los términos coloquiales crédito y préstamo se utilizan indistintamente, sin embargo, no es muy correcto. Los préstamos bancarios (créditos) son otorgados solo por los bancos para el propósito especificado en el contrato y teniendo en cuenta las disposiciones de la Ley Bancaria, otras instituciones (no solo financieras) pueden otorgar préstamos si solo cuentan con dichos fondos, teniendo en cuenta las disposiciones del (solo) Código Civil.   * + - 1. Política de préstamos   Como parte de su política, los bancos intentan eliminar el riesgo de inversión, lo que en la práctica significa que la situación de la persona / institución que solicita un préstamo se evalúa estrictamente. Al solicitar un préstamo bancario, debe mostrar un historial de créditos apropiado, a menudo también una garantía (por ejemplo, bienes raíces). Por lo tanto, debido a la naturaleza del negocio, así como a la edad promedio de los fundadores, las startups tienen dificultades para obtener un préstamo bancario. Cada banco tiene su propia política crediticia ajustada a la situación actual de la economía, las regulaciones del mercado de arriba hacia abajo, así como las actividades de la competencia. Además, cada banco analiza el riesgo crediticio de acuerdo con sus propias estrategias y también determina sus propios requisitos de solvencia. Como todas las empresas, los bancos también suelen definir un grupo objetivo de clientes y desarrollar productos financieros para este grupo. Sin embargo, los bancos no pueden dictar los precios libremente, porque todas las actividades de estas instituciones están reguladas por la legislación nacional y de la UE. Por ejemplo, en Polonia, la Autoridad de Supervisión Financiera de Polonia contribuyó a determinar el monto de la contribución propia para un préstamo hipotecario del 20%.   * + - 1. Solvencia   La solvencia es la capacidad de pagar una deuda potencial (crédito / préstamo con intereses y otras tarifas).  La empresa que solicita un préstamo debe proporcionar a la institución los documentos registrales y financieros, como el balance, la cuenta de pérdidas y ganancias y el estado de flujo de efectivo, así como el cumplimiento de las obligaciones con las instituciones públicas y legales (impuestos, seguros, impuestos sociales). Las personas físicas, sin embargo, deben presentar su perfil de prestatario seguro, incluyendo, entre otras, declaraciones sobre sus obligaciones crediticias, así como el monto de los ingresos obtenidos. Uno de los principales factores que los bancos tienen en cuenta al evaluar la solvencia crediticia son: el valor de las propiedades que poseen, la estructura de la empresa, el capital, los pasivos, incluidas las fuentes de financiación. También son importantes desde el punto de vista de la operativa de la empresa factores como la competitividad, el nivel de ingresos junto con los costes operativos. .   * + - 1. Ventajas y desventajas de la financiación de préstamos bancarios   La deuda tiene sus ventajas: en primer lugar, se conocen sus gastos y, al mismo tiempo, no cedemos acciones de la empresa a cambio de usar capital (al final, no significa nada más, pero no es necesario compartir las ganancias en la empresa). Es un capital extranjero, por lo que su coste es relativamente menor que en el caso del capital social. Las mayores desventajas del financiamiento de la deuda incluyen la necesidad de asegurar el valor del préstamo, demostrar un historial crediticio apropiado y mantener la liquidez financiera en un nivel apropiado.  Resumiendo:  **Ventajas**:  - productos bancarios ajustados al tamaño y naturaleza de la empresa [ofertas dirigidas a la empresa],  - la posibilidad de recibir el llamado préstamo de inversión para inversiones más complejas,  - recibir una opinión del banco sobre nuestro proyecto,  - costes de financiación previamente conocidos.  **Inconvenientes**:  - la necesidad de garantizar el valor del préstamo,  - la necesidad de tener un historial crediticio adecuado,  - la necesidad de mantener la liquidez financiera en un nivel adecuado.   * + 1. **Sección: Fuentes externas de financiación: subvenciones públicas**        1. ¿Qué son las subvenciones públicas?   Las subvenciones públicas son dinero que el gobierno otorga a una empresa para ayudarla a crecer durante un período de tiempo. Las subvenciones proporcionan recursos financieros que se pueden utilizar (según el programa) para iniciar un negocio, desarrollar un nuevo producto o comprar el equipo necesario. La mayor ventaja de la subvención es que se trata de una ayuda no retornable, es decir, no tienes que devolverla ni pagar intereses sobre la cantidad recibida.  Recibir una ayuda a menudo puede considerarse como un proceso extremadamente lento y complicado y, además, hay muchos que nos dirán que nuestra idea no recibirá apoyo. Además, las subvenciones pueden estar dirigidas a sectores concretos, nichos de mercado, lo que puede hacer que sea muy difícil recibir una subvención, o incluso encontrar un programa en el que nuestro proyecto pueda presentarse para evaluación. La propia recepción de una subvención también está asociada a la necesidad de gastar el dinero asignado, existen criterios para usar los fondos recibidos, que deben ser estrictamente monitorizados. También es muy importante que la subvención se asigne normalmente a un proyecto concreto, propósito, menos para la llamada "puesta en marcha". Dependiendo del programa de subvenciones del gobierno, la empresa tiene que preparar una serie de documentos, sin embargo, los más comunes incluyen un plan de negocios (como un documento que muestra los supuestos multidimensionales de la empresa), así como la descripción de la propia idea de la empresa.  Las subvenciones gubernamentales también implican a menudo gastar dinero antes de recibir la subvención y así obtener un reembolso. También existen soluciones en las que la subvención se otorga desde el inicio de la actividad.   * + - 1. Actividades destinadas a obtener financiación   Los pasos detallados y los requisitos para solicitar subvenciones públicas pueden variar de un programa a otro. Sin embargo, hay pasos / actividades básicos que se deben seguir para solicitar fondos de subvenciones del gobierno. Antes de comenzar el proceso de solicitud, debe examinar cuidadosamente los requisitos de la autoridad otorgante. Cabe recordar que el proceso en sí requiere mucho tiempo, por lo que desde el principio es bueno determinar si esta financiación es adecuada para nuestra idea. Al solicitar una subvención, tendremos que demostrar que la idea de negocio que estamos describiendo merece un apoyo en forma de subvención. Por lo tanto, deberemos preparar una descripción muy detallada del proyecto, el propósito y cómo la subvención afectará a su realización. Además, debemos incluir información sobre la empresa y las personas que la representan, quienes solicitan financiación - incluyendo experiencia, conocimientos, habilidades - especialmente en el área cubierta por la inversión futura, así como la trayectoria de la empresa en el mercado. Lo último, pero no menos importante, es la valoración del proyecto: los gastos de implementación del proyecto y la cantidad de la ayuda solicitada. Además, en el proceso de solicitud de fondos, debemos indicar la duración del proyecto, así como demostrar en qué medida y cómo responde a los supuestos del programa de subvenciones -en una palabra- para demostrar por qué nuestra empresa puede y debe recibir este dinero.   * + - 1. Ventajas y desventajas de la financiación mediante subvenciones, incluidas las subvenciones públicas:   **Ventajas:**  - normalmente no hay que devolver nada,  - tienen un impacto positivo en el desarrollo de las empresas,  - mejoran la competitividad de las empresas en el mercado local y extranjero,  - se pueden asignar (según el programa) para la compra de equipos, tecnologías innovadoras, formación de empleados,  - "obligan" a las empresas a pensar a largo plazo, en el desarrollo de la empresa (sin apoyo, muchas empresas no se decidirían por inversiones cruciales para su desarrollo).  **Inconvenientes:**  - los procedimientos de presentación son complejos,  - el proceso de solicitud de fondos requiere de mucho tiempo (preparación de la solicitud, así como el período de evaluación),  - la documentación del proyecto suele ser extensa y el vocabulario complicado (tanto antes de recibir la subvención, como durante la implementación del proyecto y después de su finalización),  - la necesidad de seguir directrices y reglas de forma continua,  - la necesidad de ceñirse a los planes e indicadores asumidos que deben implementarse,  - no está disponible para todas las formas y tipos de actividad, a menudo se dirigen a empresas e industrias muy concretas,  - puede ser necesario aportar su propia contribución y seguridad.   * + 1. **Sección: Fuentes externas de financiación: préstamos para nuevas empresas**        1. Origen de los préstamos para nuevas empresas   Existen programas nacionales que ofrecen préstamos que brindan asistencia financiera máximo un año a personas de todas las edades para iniciar o desarrollar un negocio que opere en el mercado. Es importante destacar que, además del apoyo financiero, estos programas también brindan un apoyo sustantivo.  También en el contexto de los fondos de la Unión Europea, se crean programas que son implementados por gobiernos locales u otras instituciones, ofreciendo préstamos en condiciones preferenciales, pero a menudo dirigidos a grupos muy concretos de futuros emprendedores.   * + - 1. Ventajas y desventajas de la financiación de préstamos para nuevas empresas:   **Ventajas:**  - cantidades relativamente altas del préstamo,  - condiciones favorables,  - un amplio abanico de beneficiarios,  - poco tiempo para obtener la financiación,  - la posibilidad de recibir apoyo de mentores,  - financiación destinada a nuevas empresas emergentes.  **Inconvenientes:**  - los fondos recibidos se deben devolver,  - piden una garantía de préstamo,  - cada programa cuenta con distintos requisitos, y a menudo también plazos para enviar los solicitudes,  - grupos de beneficiarios a menudo definidos con mucha precisión (estudiantes de último año, graduados de secundaria, desempleados).   * + 1. **Sección: Fuentes tradicionales de financiación: Instituciones locales/ Agencias emprendedoras (Autoridades locales)**   También existen oportunidades de apoyo financiero a nivel local. Muchas autoridades locales crean unidades cuya tarea es apoyar el emprendimiento local; si no ofrecen financiamiento, seguramente tendrán espacio de oficina para nuevos emprendedores o indicarán otras fuentes locales de apoyo financiero. Comuníquese con su ayuntamiento o una institución, como una agencia empresarial, para averiguar si existen tales soluciones en su ciudad o vecindario.  Además, si depende de la expansión fuera del país, obtendrá mucha información útil de los puntos locales de la red Europea de Empresas (<https://een.ec.europa.eu/>).   * 1. **Unidad: Crowdfunding**       1. **Sección: ¿Qué es el crowdfunding?**          1. El crowdfunding es una forma de financiación de distintos proyectos por parte de la comunidad, que se organiza o se organizará en torno a estos proyectos. En tal caso, el proyecto se financia mediante una gran cantidad de pequeños pagos únicos realizados por personas interesadas en un determinado proyecto.   El crowdfunding implica tener acceso a Internet. El emprendedor solicita su apoyo financiero a los usuarios de Internet y, a cambio, ofrece ciertos beneficios. Dependiendo de la forma de crowdfunding, incluyen un producto terminado, un descuento en su compra (cuando esté disponible para la venta), un retorno del capital invertido más intereses y otros beneficios. En la práctica, también existen otras formas de gratificación. Internet ofrece actualmente una serie de servicios populares que hacen posible atraer a la comunidad y recaudar dinero para un propósito concreto. También es interesante que el alcance de los proyectos financiados de esta manera no esté sujeto a restricciones. Cabe mencionar aquí proyectos tan diversos como juegos de ordenador, dispositivos móviles o inventos y productos innovadores de uso diario.   * + - 1. Este modelo de financiación de proyectos empresariales se asemeja a una especie de trío, que consiste en: 1) una persona (emprendedor) que informa de una necesidad de recursos financieros, 2) personas interesadas en involucrarse en esta empresa y dar apoyo financiero para una idea de negocio, 3) plataforma online / organización de crowdfunding que conecta a ambas partes.     1. **Sección: Tipos de crowdfunding**        1. En la práctica, existen cuatro principales tipos de crowdfunding:  1. Crowdfunding con donaciones, 2. Crowdfunding con recompensas, 3. Crowdfunding con préstamos, 4. Crowdfunding de capital.   **Crowdfunding con donaciones** se basa en donaciones. Ocurre cuando las personas donan dinero a una campaña, empresa o persona específica sin recibir nada a cambio. Un ejemplo sería cuando está creando una campaña de crowdfunding para comprar nuevos equipos para su negocio. Las personas que donan fondos para este propósito quieren brindar apoyo para el desarrollo de la empresa y no esperan ningún beneficio a cambio.  **Crowdfunding con préstamos** se trata de préstamos, que son una forma de financiación social. En el caso de las donaciones basadas en deudas, el dinero prometido por los patrocinadores es un préstamo y debe reembolsarse con intereses dentro de un período específico.  **Crowdfunding con recompensas** ocurre cuando los donantes (personas que apoyan financieramente un proyecto determinado) reciben algo a cambio de su donación. Debido al hecho de que las recompensas recibidas varían según el tamaño de la donación, se anima a las personas que participan en el crowdfunding a realizar contribuciones más altas. La cantidad de la remuneración (tanto en efectivo como en artículos) depende de la cantidad invertida en el proyecto (cuanto mayor sea la cantidad, más valiosa será la recompensa o mayor la remuneración).  **Crowdfunding de capital** es distinta a las anteriores. Aunque algunas campañas de crowdfunding no permiten que los patrocinadores sean propietarios de una parte del negocio (que ellos apoyan), este crowdfunding permite que las pequeñas y nuevas empresas cedan parte de sus acciones a cambio de financiación. Este tipo de donación es una especie de inversión en la que sus participantes reciben acciones de la empresa en función del valor de la financiación aportada.   * + 1. **Sección: ¿Cuándo optar por el crowdfunding?**         1. El crowdfunding es una solución adecuada en una situación en la que un emprendedor: * tiene como objetivo financiar un solo proyecto, es decir, no trata el crowdfunding como una fuente ininterrumpida de financiación de sus actividades; * tiene y sigue desarrollando un modelo de negocio y sabe cómo producirá y distribuirá sus productos / servicios; * trata el crowdfunding como una especie de preventa, gracias a la cual puede recaudar dinero por adelantado para un producto que solo producirá e introducirá en el mercado; * asume la popularización del proyecto a través de la financiación colectiva y cree en el valor de marketing de este tipo de campaña; * es consciente de que no se trata de dinero fácil y de que solo las empresas profesionales en todos los aspectos pueden hacer frente a la presión del tiempo y de miles de inversores.   + - 1. Una campaña de crowdfunding exitosa requiere mucho trabajo y al mismo tiempo su lanzamiento no garantiza el éxito. Es importante asegurarse de que el mensaje de marketing esté bien pensado y de que los métodos para promocionar la campaña y recompensar a los patrocinadores (en el caso del crowdfunding de recompensas) sean rentables.       2. Las plataformas más conocidas de crowdfunding son:   1) GOFUNDME (<https://www.gofundme.com/>)  2) INDIEGOGO (<https://www.indiegogo.com/>)  3) KICKSTARTER (<https://www.kickstarter.com/>)  4) FUNDLY (<https://fundly.com/>)  5) JUSTGIVING (<https://www.justgiving.com/>)   * + 1. **Sección: Ventajas y desventajas del crowdfunding**        1. Los inversores pueden ganar mucho invirtiendo dinero en cámaras de financiación colectiva. En primer lugar, los inversores aprecian las empresas comerciales de bajo riesgo y el crowdfunding hace precisamente eso. Al mismo tiempo, debido a que es parte del mercado financiero, los inversionistas no tienen que preocuparse por el impacto de la condición de la economía o la bolsa de valores en sus inversiones. En tercer lugar, la facilidad de unirse a una campaña de crowfunding significa que los inversores pueden donar dinero a un proyecto o empresa directamente online. En última instancia, el crowdfunding de capital permite a los inversores financiar más de una campaña, lo que a su vez les ayuda a ampliar sus oportunidades financieras y diversificar sus carteras de inversión.        2. En la siguiente tabla se presenta una descripción detallada de las ventajas y desventajas de este método de financiación de proyectos empresariales, tanto desde la perspectiva de la entidad solicitante de capital como de los posibles inversores (diciembre de 2015).  |  |  | | --- | --- | | **Ventajas** | **Inconvenientes** | | Posibilidad de obtener financiación sin tener ningún activo financiero; | Muchos inversores tienen dificultades en la comunicación y el cumplimiento oportuno de las obligaciones que les incumben; | | La calidad de los productos ofrecidos a través del crowdfunding es normalmente alta; | Asimetría en el acceso a la información entre inversores y emprendedores; | | Bajo riesgo de perder el control sobre la empresa por parte del emprendedor; | Costes relativamente altos al prestar servicios a inversores distribuidos; | | Usar la "sabiduría de la multitud" (obtener comentarios de utilidad de los participantes de la campaña); | El riesgo de no hacer coincidir el producto con las expectativas de los usuarios de Internet; | | Crear un grupo de destinatarios leales de futuros productos y servicios; | El riesgo de plagio del producto sobre la base de la información disponible sobre el mismo en la red; | | Reducción de los costes de distribución (la oferta está dirigida a muchas personas al mismo tiempo); | Riesgo de especulación (muchos inversores buscan oportunidades de inversión y no todos los proyectos se pueden implementar); | | Bajos costes de preparar una campaña de crowdfunding; | Puede haber una cantidad de inversión superior limitada o el número de contribuciones realizadas por un individuo; | | Minimizar las restricciones geográficas para los inversores; | Condiciones legales no demasiado claras; | | Resultados positivos del marketing boca a boca combinados con las oportunidades que ofrecen las plataformas de crowdfunding; | Cierto grado de "dependencia" de un gran número de inversores comunitarios individuales; | | Crear relaciones duraderas con inversores gracias a la transparencia de los proyectos. | No todos los proyectos son elegibles para el crowdfunding (los más apropiados son los que valen entre 5,000 y 15,000 dólares). |  * + 1. **Sección: Factores de éxito de los proyectos de crowdfunding**        1. Cabe señalar que no existe un enfoque universal para iniciar y ejecutar un proyecto de crowdfunding, como lo demuestran las formas numerosas y altamente diversificadas de implementar dichos proyectos. Sin embargo, hay tres áreas clave que deben verse como el comienzo del camino hacia el éxito.   **1. Comunicarnos con nuestros seguidores**  En el crowdfunding, la transparencia de las acciones que se tomen y su comprensión por parte de los patrocinadores es importante. Este enfoque se aplica tanto al proceso de la campaña como al período posterior a su finalización. La transparencia de los mensajes genera confianza en las actividades realizadas durante el desarrollo e implementación del proyecto. A su vez, la campaña de financiación colectiva completada con éxito se centra en el desarrollo de relaciones con personas que apoyen el éxito de la empresa financiada.  **2. Crear materiales de marketing relevantes y atractivos**  Material de marketing relevanteby atractivo le permitirán distinguir eficazmente su campaña de otras. La clave aquí es establecer una relación emocional entre el financiador y el producto objeto de la campaña. Este vínculo determina no solo la atención al producto en el momento de la inversión, sino también la posterior fidelidad al producto y la marca. Debido al hecho de que todos los días se lanzan nuevas campañas de crowdfunding, es crucial distinguirnos de los demás. La creación de material promocional distintivo y su difusión en una línea eficaz suelen ser las dos mejores formas de obtener reconocimiento.  **3. Prepararse para la campaña antes de que se publique**  Para obtener resultados óptimos de crowdfunding, prepárese para una campaña de crowdfunding antes de lanzarla. Para ello, es necesario informar a nuestros allegados sobre ello e intensificar la actividad en las redes sociales informando sobre el emprendimiento planificado. Este enfoque no solo permitirá a los participantes potenciales encontrar la campaña online, sino que también les permitirá involucrarse financieramente en su implementación. Estas actividades requieren tiempo y preparación tanto de los materiales como del propio emprendedor para lanzar y realizar una campaña eficaz. Las acciones ad hoc no serán efectivas. Como consecuencia, el escaso interés en el proyecto se traducirá en su fracaso, lo que bloqueará la posibilidad de llegar efectivamente a este tipo de fondos en el futuro.   * + - 1. La recaudación de fondos eficaz a través del crowdfunding requiere del diseño e implementación de las siguientes actividades:   1. Elegir una plataforma de crowdfunding adecuada (adaptada a las características de un proyecto concreto).  2. Establecer un objetivo realista (por ejemplo, la cantidad de fondos esperados) así como la duración de la campaña.  3. Desarrollar materiales de marketing (preferiblemente hechos a medida y debidamente refinados).  4. Elaborar una serie de premios diferenciados por el nivel de financiación aportado, y al mismo tiempo incentivar el mayor compromiso de capital en el proyecto.  5. Difundir información sobre la campaña, primero entre familiares y amigos, y luego en el entorno externo.  6. Mantener el contacto con las personas que hicieron pagos durante la campaña de crowdfunding así como después de su finalización.   * + 1. **Sección: Crowdfunding en la práctica**         1. Existen muchas plataformas de crowdfunding en internet que se pueden utilizar para iniciar un negocio. Aquí tenemos 5 ejemplos de las mejores campañas empresariales de crowdfunding de todos los tiempos, clasificadas por Forbes.  1. **Pebble E-Paper Watch**, es uno de los primeros relojes inteligentes económicos del mercado. El proyecto recaudó 10.266.845 de dólares en solo 37 días. 2. La consola de juegos de código abierto **Ouya** ganó a la comunidad de jugadores por asalto, recaudando más de 8.5 millones de dólares en 29 días. 3. **Pono Music** es un proyecto de un reproductor de música de alta resolución que brinda una experiencia auditiva acorde con las intenciones del artista. En 30 días, el proyecto recaudó más de 6 millones de dólares. 4. **Bitvore** es la respuesta a los dilemas de Big Data. Es una solución basada en inteligencia artificial que proporciona información sobre los principales indicadores de sentimiento empresarial y los riesgos económicos relacionados. La campaña de crowdfunding de Bitvore terminó con 4.500.000 dólares. 5. El **Dash** es el primer auricular inalámbrico inteligente del mundo. La solución combina la función de un reproductor de música y un rastreador de ejercicios físicos. El proyecto Dash recaudó 3.390.551 de dólares en 50 días.    1. **Unidad: Capital de riesgo**       1. **Sección: Definición de capital de riesgo**          1. El capital de riesgo es un término que a menudo se equipara o incluso se usa indistintamente con el término capital privado. En la práctica, a menudo se habla del mercado de capital privado / capital riesgo. El fenómeno de confundir estos conceptos, o usarlos indistintamente, es incluso común en Europa. Si bien se puede acordar que ambos términos definen formas modernas de financiamiento de empresas, ya se pueden notar diferencias fundamentales cuando se trata del momento en que el capital ingresa a la empresa financiada y el riesgo relacionado.   El mercado de capital privado cubre tipos de financiamiento corporativo como: capital de riesgo, capital de compra (financiamiento de adquisiciones por parte de la gerencia), capital mezzanine o fondos inmobiliarios específicos[[1]](#footnote-1).  Al implementar el capital privado, los inversores transfieren su capital a empresas con un alto potencial de crecimiento. Esta financiación está dirigida no solo a la creación y desarrollo inicial de la entidad, sino también a las etapas posteriores del desarrollo de la empresa. El capital privado consiste en el compromiso de capital a medio o largo plazo, además, el inversor puede involucrarse en la administración de la empresa objeto de la inversión  En teoría, el capital de riesgo es un concepto más restringido, ya que es solo uno de los segmentos de capital privado. Sin embargo, en la práctica, la distinción entre capital privado y capital riesgo debería ser bastante suave, ya que a menudo es muy difícil identificar dónde termina la fase de maduración del capital riesgo y dónde comienza la fase de crecimiento financiada por capital privado.  El capital de riesgo es una forma de inversión a medio plazo en las acciones de una empresa en una etapa temprana de su desarrollo. El alto riesgo asociado con la inversión se compensa con la mayor tasa de retorno esperada de la inversión. El capital riesgo es uno de los segmentos especializados del mercado de capital riesgo.  El capital de riesgo es una inversión realizada por individuos privados, fondos especiales o instituciones en una etapa temprana del desarrollo empresarial, cuando todavía existe un riesgo relativamente alto de fracaso del riesgo a cambio de una participación en acciones en esta idea. De esta forma, los inversores ayudan en el período más difícil del desarrollo empresarial, es decir, los comienzos, hasta que alcanza la madurez suficiente para poder canjear las acciones con beneficios o introducirlas en la bolsa de valores[[2]](#footnote-2).  El enfoque tradicional para entender el concepto de capital de riesgo está representado por J. Węcławski. Según este autor: "El capital de riesgo puede definirse como capital social aportado durante un período limitado por inversores externos a pequeñas y medianas empresas para un producto innovador, método de producción o servicio que aún no ha sido introducido ni verificado por el mercado, y por lo tanto presenta un alto riesgo de fracaso de la inversión, pero al mismo tiempo en el caso de un emprendimiento de éxito, apoyado en la gestión por inversores, asegurar un aumento significativo en el valor del capital invertido, que se lleva a cabo mediante la venta de acciones ”.[[3]](#footnote-3)  El inversor puede ayudar en la gestión de la entidad, lo que puede manifestarse, por ejemplo, en la asistencia en la implementación de estudios de mercado, determinación de la estrategia de desarrollo, estrategia de mercado, contactos con clientes potenciales, negociaciones, gestión y control contable, contratación de empleados, gestión de riesgos, asistencia jurídica u otros [[4]](#footnote-4).   * + 1. **Sección: Los principios del capital riesgo**   Varios autores describen los inicios del capital riesgo de diferentes formas. Algunos sitúan los orígenes de este tipo de financiación en la Edad Media y más tarde, cuando se financiaban los viajes por mar, ya sea para encontrar nuevas rutas comerciales o comerciar con tierras lejanas. Cualquiera que sea el propósito de tales expediciones, no siempre se corre el riesgo de no lograrlas. Uno de los ejemplos es el viaje de Cristóbal Colón en busca de un nuevo camino hacia la India. Su idea revolucionaria, basada en el supuesto de que la tierra era redonda (y revolucionaria en ese momento), era un riesgo enorme, porque en ese momento era posible creerlo, pero no estaba probado. Después de muchas aventuras, Colón finalmente logró encontrar un "inversor" en la persona de la Reina Católica de España, Isabel I, que se atrevió a financiar este tipo de proyectos. Cabe suponer que la reina, al invertir considerables recursos, esperaba que después de encontrar un nuevo y mejor camino a la India, pudiera beneficiarse de él. Ahora sabemos que Colón finalmente no encontró el camino a la India, pero España durante muchas décadas obtuvo enormes ganancias de sus colonias[[5]](#footnote-5).  Otros autores, a su vez, señalan como los inicios del capital riesgo formas de inversión más desarrolladas que tuvieron lugar en Estados Unidos y países desarrollados de Europa Occidental con el inicio de la primera revolución industrial. En ese momento, especialmente los bancos, pero también las familias ricas, decidieron financiar empresas de industrias de rápido desarrollo que prometían grandes ganancias.  Los orígenes del capital riesgo tienen sus raíces en Europa, pero de hecho esta forma de financiación se desarrolló en las décadas de 1820 y 1830 en los Estados Unidos[[6]](#footnote-6). El desarrollo real del capital riesgo se inició justo después del final de la Segunda Guerra Mundial en los EE. UU. RE Flanders, el presidente del Federal Reserve Bank en Boston, es considerado el padre de la creación de una idea de capital riesgo real, quien, viendo la desaceleración económica en los EE. UU. como resultado de regulaciones legales muy restrictivas, que impedían la inversión de capital público en empresas de reciente creación, decidió convencer de su nueva idea a representantes de la ciencia. Se las arregló para ganarse a los representantes de la Universidad de Harvard y el Instituto de Tecnología de Massachusetts, que fundaron el Desarrollo de Investigación Estadounidense (ARD) en 1946. Esta institución decidió apoyar empresas recién creadas, desconocidas y no probadas anteriormente. La idea de establecer una organización de este tipo parecía muy simple para reunir el capital apropiado, invertir en empresas recién establecidas y esperar beneficios. Desafortunadamente, durante los primeros años de su operación, ARD luchó con importantes problemas financieros. Solo la inversión en Digital Equipment Corporation (DEC) permitió alcanzar un éxito espectacular y, de hecho, marcó tendencias en el desarrollo futuro del capital riesgo[[7]](#footnote-7).  El éxito de la ARD fue una clara señal de que el rápido desarrollo de la economía era posible proporcionando financiamiento y, por lo tanto, desarrollo a las nuevas empresas.  El desarrollo del capital riesgo se desaceleró un poco en la década de 1970, lo que se debió a la recesión provocada por las crisis del petróleo, pero en la década de 1980 y posteriormente se volvió a la senda rápida de crecimiento entendida como un aumento en el número de empresas financiadas y capital invertido en forma de capital riesgo.   * + 1. **Sección: La esencia del capital riesgo**   Los fondos de capital riesgo buscan nuevas empresas prometedoras o personas con una idea innovadora. Es muy común que estos fondos busquen nuevos negocios en industrias de rápido crecimiento. Después de encontrar una entidad adecuada, a cambio de participaciones en ella, aportan capital que permite a esta entidad iniciar y desarrollar su negocio. Los fondos de capital de riesgo no suelen comprar una participación mayoritaria en una entidad. Su propósito no es hacerse cargo ni administrar dicha entidad. Estas instituciones asumen que el fundador no debe ser despojado de su legado porque, al no ser el dueño de la entidad, no buscará su desarrollo con todas sus fuerzas y determinación. Solo los propietarios con una influencia real en la gestión tienen el enfoque y la determinación adecuados para desarrollar la entidad. Por supuesto, esto no significa que el fondo no esté completamente interesado en el destino de la empresa una vez que se libera el capital. Las entidades recapitalizadas pueden contar con una asistencia debidamente focalizada en un ámbito multidimensional. Para el fondo, en la etapa inicial, lo que cuenta es el hombre (equipo) que tiene la idea correcta, que está justo antes o acaba de iniciar un negocio. En esta etapa inicial, la creatividad, el conocimiento de las cosas o la experiencia en el campo específico en el que se basa la idea del proyecto es muy importante. Se buscan visionarios, pero el fondo se da cuenta de que esas personas tienen sus defectos. No es necesario que estén familiarizados con la gestión de una empresa. Además de proporcionar capital, el fondo también puede proporcionar el conocimiento sustantivo necesario en áreas seleccionadas de las operaciones de la empresa, cooperando así con el emprendedor. Algunos ejemplos de posibles ayudas se enumeran arriba.  El fondo invierte capital a medio plazo. Espera que los fondos invertidos y las ayudas ofrecidas permitan el desarrollo dinámico de la empresa y un aumento de su valor, de modo que, transcurrido un tiempo, el fondo pueda vender sus acciones con beneficio. Muy a menudo, la propuesta de recompra de acciones se dirige primero al emprendedor. Si no quiere recomprar, el fondo busca otros compradores en el mercado abierto.  Adquirir un inversor en forma de fondo de capital riesgo es también un prestigio específico para la propia entidad. Esto significa que una institución profesional especializada en la búsqueda de "perlas de innovación" decidió apoyar el desarrollo de la entidad. La entidad podrá contar con la asistencia sustantiva adecuada, pero también aumentará su poder de negociación en los contactos con otros agentes del mercado. Será más fácil encontrar contratistas y hablar con instituciones financieras o proveedores. Cuando un fondo deja la empresa vendiendo sus acciones, no requiere el reembolso de los fondos invertidos, la empresa puede continuar desarrollándose.   * + 1. **Sección: Fases del desarrollo empresarial y compromiso de capital de los fondos de capital riesgo**   Tenemos cinco fases del desarrollo empresarial que pueden ser de interés para los fondos de capital riesgo[[8]](#footnote-8).  **1. Etapa embrionaria** – creación de una idea o concepto empresarial. Es una inversión en una etapa muy temprana, con mucho riesgo para el fondo, a pesar de que no es necesario aportar un capital elevado en esta etapa, se amortizará en un período de tiempo relativamente largo; Es difícil obtener financiamiento de capital de riesgo en esta etapa de la inversión, ya que la empresa aún no se ha establecido. En esta etapa, conviene dirigirse a un único inversor, por ejemplo, un business angel.  **2. Etapa de puesta en marcha -** una empresa inicia su actividad, la idea y los productos están sujetos a verificación de mercado, existen necesidades financieras para inversiones en el desarrollo de productos y es difícil o incluso imposible obtener financiamiento de fuentes tradicionales. La empresa aún no genera ingresos significativos y necesita capital. En esta etapa del desarrollo de la empresa, los fondos de capital riesgo aparecen muy raramente, el riesgo sigue siendo demasiado alto para estos inversores, tienen muy pocos datos financieros y de mercado. Aunque el producto ya está en el mercado, aún no ha sido totalmente aprobado, sus ventas son pequeñas. No hay indicios de que vaya a ser bien recibido por una amplia gama de clientes.  **3. Etapa de desarrollo** – la empresa ha estado operando durante algún tiempo y su oferta ha sido aceptada por el mercado, por lo que existe la necesidad de desarrollar la entidad y mejorar su posición en el mercado. Los ingresos por ventas aún no cubren los gastos de sus operaciones, y las necesidades financieras son enormes y siguen creciendo. Debido a su corta historia y la falta de resultados financieros positivos, la empresa tiene pocas oportunidades de obtener fondos de las formas tradicionales de financiación, a menudo la única alternativa posible es un fondo de capital de riesgo. La situación de la empresa es incierta, los fondos de capital riesgo tienen escasos datos financieros de la entidad, pero aún es posible comprar acciones de la empresa a un precio relativamente bajo, por lo que la operación de recapitalización parece rentable. El fondo debe evaluar el potencial de crecimiento y las oportunidades de mercado. A pesar de que la empresa ya existe y funciona, los fondos seguirán invirtiendo con cautela. En esta etapa de desarrollo aparecen solo los fondos de capital de riesgo, sin embargo, las inversiones en empresas en esta etapa de desarrollo representan menos del 10% de las operaciones de estos fondos.  **4. Etapa de expansion** - la empresa opera con éxito en el mercado, la producción aumenta y genera ganancias. Sin embargo, las ganancias son tan pequeñas y las necesidades de capital necesarias para el desarrollo de la empresa, el producto o el mercado, son tan grandes que la empresa necesita fondos para su posterior desarrollo. Aparte de los inversores informales y los fondos de capital riesgo, las instituciones que ofrecen fuentes tradicionales de financiación también aceptan subvencionar la empresa. Las empresas pueden elegir dónde obtener capital para el desarrollo, siempre que generen beneficios. Aproximadamente dos tercios de las inversiones de los fondos de capital riesgo son inversiones en empresas en esta etapa de desarrollo.  **5. Fase de entrada de un inversor estratégico o salida a bolsa** - en esta etapa de desarrollo, la empresa tiene una posición adecuada en el mercado, genera ingresos y beneficios y, por tanto, permite a los inversores menos propensos al riesgo adquirir acciones de la empresa. En esta etapa, los fondos de capital riesgo venden sus acciones y se realizan la mayoría de las inversiones de capital privado.  Las industrias, productos o servicios individuales se caracterizan por diferentes características en términos de desarrollo o expansión del mercado, y las necesidades de recapitalización también son diferentes. Sin embargo, con mayor frecuencia, con la transición a la siguiente fase de desarrollo, las necesidades de capital aumentan y el riesgo disminuye. Cada inversor analiza estos dos factores junto con la cantidad de beneficios potenciales. Los fondos de capital riesgo son fondos de alto riesgo que invierten en empresas en las primeras etapas de desarrollo, de las que en ciertos casos obtienen beneficios superiores a la media, ya que en las primeras etapas del desarrollo las empresas suelen desarrollarse mucho más rápido.   * + 1. **Sección: Ventajas y desventajas del capital de riesgo**   Los fondos de capital riesgo son fondos que participan en el mercado extrabursátil de pequeñas y medianas empresas en las primeras etapas de su desarrollo. A pesar de que es una forma atractiva de obtener capital por parte de una empresa, no está disponible para todos.  Las principales ventajas y desventajas de este tipo de financiación se muestran a continuación:  **Ventajas:**   1. La empresa obtiene capital para inversiones sin necesidad de presentar garantía. Esto es especialmente importante para las entidades que se encuentran en las primeras etapas de desarrollo, cuando no tienen ningún activo o historial financiero, cuando las necesidades financieras son extremadamente grandes y las fuentes tradicionales de financiamiento no están disponibles. Gracias a estos fondos, la empresa puede lograr sus objetivos de desarrollo. 2. La empresa no está obligada a devolver las cantidades recibidas, el fondo no está interesado en los beneficios, gracias a lo cual puede utilizar los recursos financieros generados para su desarrollo. 3. Apoyo no financiero recibido de un fondo de capital riesgo. Al adquirir acciones en la empresa, el fondo se convierte en su copropietario, por lo que el fondo y el propietario se esfuerzan por lograr objetivos comunes: tener éxito y aumentar el valor de la empresa. Ambas partes están involucradas en el desarrollo de la empresa, por lo que puede recibir acceso a especialistas y a la sabiduría de los inversores. 4. Incremento del patrimonio de la empresa que le permita acceder a fuentes tradicionales de financiación. 5. Mejorar la imagen de una empresa: para el entorno, la adquisición de acciones en la empresa significa que una gran empresa especializada ve el potencial de desarrollo de esta empresa. 6. Mejorar la credibilidad de la empresa: el potencial de desarrollo está creciendo, el capital está creciendo, el copropietario es una gran institución especializada y fuerte en capital, todas las actividades de la entidad están validadas por el fondo de capital de riesgo. 7. Posibilidad de obtener capital sin publicar información sensible para la empresa, lo que no sería posible si quisiera obtener capital a través de una oferta pública, que requiere la publicación de datos de la entidad. 8. Los propietarios de la empresa recaudan capital sin perder el control sobre ella, el fondo de capital riesgo es un accionista minoritario, por lo que no tiene influencia en las operaciones actuales. 9. Un fondo de capital riesgo compra acciones de pequeñas y medianas empresas, cuyos propietarios suelen ser entusiastas, especialistas en su campo, pero pueden no estar familiarizados con los secretos de la gestión de una empresa, especialmente en términos de contabilidad o derecho. El fondo ayuda sustancialmente en el funcionamiento de la empresa. 10. Los propietarios pueden beneficiarse de la experiencia y los contactos comerciales del fondo, que no solo cuenta con capital, sino también con una amplia gama de clientes y entidades cooperantes.   **Inconvenientes:**   1. Pérdida parcial de control sobre la empresa. La necesidad de compartir beneficios y poder. 2. Mucho tiempo para encontrar un inversor, contado en meses. Esto suele llevar de seis a doce meses. 3. Muchos trámites cuando el inversor entra en la empresa (burocracia). 4. Ninguna influencia sobre a quién se venderán las acciones o acciones por parte del fondo que abandona la empresa. Puede resultar que las acciones hayan sido compradas por competidores u otras personas indeseables. 5. Esta financiación está destinada únicamente a pequeñas y medianas empresas resilientes, ambiciosas y prometedoras. No todo el mundo tiene acceso a financiación. 6. Es una de las formas de financiación más caras, una vez que la empresa crece, puede resultar que las acciones se hayan vendido a bajo precio.    * 1. **Capital de riesgo en la práctica**   A pesar de las muchas desventajas del capital riesgo, existe evidencia de que este tipo de financiación funciona. Muchas empresas, gigantes en la actualidad en el mercado mundial, se beneficiaron de este tipo de apoyo.  Los fundadores de Google, Larry Page y Sergei Brin, que se conocieron en la Universidad de Stanford y comenzaron un proyecto para probar nuevos algoritmos allí, rápidamente se dieron cuenta de que no podrían hacer frente sin apoyo adicional. Antes de fundar Google, recibieron un generoso cheque de Sun Microsystems. En total, se estima que todos los inversores han contribuido aproximadamente con 1,1 millones de dólares a Google. En la siguiente etapa, cuando se estableció la empresa, recibió 25 millones de dólares.  Fue similar con Facebook. Mark Zuckerberg y sus colegas al comienzo de su existencia recibieron la ayuda de numerosos inversores, incluido Peter Thiel, quien contribuyó con 500.000 dólares al presupuesto de la empresa.  Steven Jobs y Steven Wozniak (creadores del gigante informático Apple) no habrían tenido la oportunidad de un desarrollo tan dinámico si no fuera por dinero externo. El capital necesario para el inicio fue proporcionado por Arthur Rock, un inversor de capital de riesgo, y Mike Markkula. Este último invirtió 92.000 dólares en Apple y aseguró préstamos, y fue el CEO durante algún tiempo.  Ejemplos de otras empresas que se han beneficiado de la financiación de capital de riesgo incluyen Amazon, Twitter, Gupon, Intel, Microsoft, Hewlett Packard, Compaq, Lotus y Xerox.   * 1. **Unidad: Business Angels**       1. **Sección: ¿Quiénes son los business angels?**          1. Son inversores privados (normalmente con amplia experiencia empresarial) que invierten en empresas en sus primeras etapas de desarrollo a cambio de suscribir algunas de sus acciones o participaciones. A diferencia de los fondos de capital riesgo que gestionan un conjunto de fondos que les confían otras entidades o personas, los business angels invierten sus propios fondos y se comprometen a apoyar personalmente el desarrollo de una startup.         2. Los business angels suelen ser inversores experimentados, empresarios de hace tiempo o actuales con un alto nivel financiero. Buscan oportunidades nuevas y atractivas para invertir su capital acumulado (Rob-erts et al., 1993 y Van Osnabrugge y Robinson, 2000). Estos inversores se inclinan por ideas y proyectos que no solo son innovadores, sino que a menudo son audaces y, al mismo tiempo, prometen positivamente en términos de éxito futuro en el mercado.         3. Los business angels actúan de dos formas. La primera es rodearse de la ayuda de asesores de inversiones, abogados y analistas comerciales y prestar servicios a través de ellos. El segundo implica la participación independiente en el apoyo sustantivo en relación con las empresas en cuyos proyectos deciden invertir su capital. Entre las empresas que se han beneficiado de este tipo de apoyos económicos para sus actividades, cabe mencionar, por ejemplo, gigantes como Google, Skype o Yahoo. Otras empresas de TI que se han beneficiado de esta forma de apoyo financiero son las conocidas Apple, Cisco y Dell. Como se ha demostrado, los business angels están muy dispuestos y, a menudo, apoyan a las nuevas empresas que operan en el área de áreas de la economía en desarrollo dinámico. Debe incluir TI y nuevas tecnologías, así como biotecnología, proyectos de Internet, ingeniería médica y farmacia. Los proyectos innovadores e incluso revolucionarios son de especial interés aquí.      2. **Sección: Criterios para clasificar los proyectos de inversión**         1. Los criterios de inversión utilizados por los business angels son coherentes en su esencia, pero al mismo tiempo cada uno de ellos individualiza el enfoque para seleccionar proyectos empresariales prometedores. B.H. Payne, uno de los business angels más conocidos, ha desarrollado una metodología para evaluar el atractivo de un proyecto empresarial (es decir, una inversión) que incluye siete elementos complementarios. La siguiente tabla presenta no solo las áreas de puntuación, sino también los pesos asignados a ellas.  |  |  | | --- | --- | | **Criterios de evaluación** | **Peso %** | | Equipo de gestión | 30% | | Perspectivas de mercado | 25% | | Producto y tecnología | 15% | | Canal de ventas | 10% | | Ventaja competitiva | 10% | | El tamaño de la ronda de inversión | 5% | | Necesidad de más financiación | 5% | | **Total** | **100%** |  * + - 1. El análisis del funcionamiento y desarrollo del mercado de business angels permite formular algunos hallazgos interesantes. Los inversores informales invierten principalmente en proyectos de alta tecnología. A menudo sucede que están relacionados con la industria en la que han logrado el éxito y, por lo tanto, son expertos en ella. Las inversiones suelen afectar a empresas en una fase temprana de su desarrollo. Finalmente, los business angels invierten principalmente en proyectos ubicados en las inmediaciones de la residencia del business angel.   El dinero no es la única contribución de un business angel. Además del dinero, éstos suelen ofrecer un apoyo sustancial. Ofrecen su saber hacer en el campo en el que se especializan a cambio de acciones de la empresa. La práctica de este modelo de negocio muestra que después de unos años (generalmente alrededor de 3-6), cuando un negocio determinado aumenta significativamente su valor, los business angels se retiran del proyecto y venden sus acciones con una ganancia. Los fondos así obtenidos constituyen una fuente de financiación para proyectos posteriores.   * + 1. **Sección** **Proceso para la financiación de proyectos**        1. El diagrama que describe el proceso de obtención de financiación de un business angel incluye varias etapas. Su presentación resumida se proporciona a continuación.  1. **Fase nº 1**, incluye la aplicación del emprendedor a la red de business angels con el concepto de proyecto empresarial. 2. **Fase nº 2**, es un análisis preliminar del proyecto presentado. En caso de un resultado positivo, el siguiente paso es presentar el plan de negocios del proyecto. 3. **Fase nº 3** La aprobación del plan de negocio abre el camino a la recomendación del proyecto por parte de la red de business angels a sus inversores. En esta etapa, puede ocurrir lo siguiente:  * presentación del concepto general del proyecto frente a business angels, * pitching (es decir, una reunión breve durante la cual el emprendedor presenta su idea de negocio).  1. **Fase nº 4**, incluye la negociación de los términos de cooperación, así como un análisis comercial en profundidad del concepto, el proyecto y, a veces, el prototipo desarrollado. 2. **Fase nº 5**, incluye un escenario en el que, tras el acuerdo de ambas partes sobre los términos de cooperación, se firma un contrato y el business angel paga una cantidad fija a cambio de la transferencia de una parte de las acciones.    * + 1. La información presentada hasta ahora indica que el compromiso de capital de los business angels está estrechamente relacionado con la etapa de desarrollo empresarial. En el caso de alto riesgo que acompaña a la iniciación empresarial, las fuentes de financiación son amigos, familiares y amigos (semilla), en el caso de startups en las que existe un problema de capital, la financiación la aportan los business angels. En el crecimiento inicial de una empresa, el papel del financiamiento es asumido por el capital riesgo y las acciones privadas, luego, en la fase de expansión, el financiamiento se lleva a cabo con el uso de OPI (Oferta Pública Inicial).        2. Como complemento a la información anterior, cabe agregar que si quieres convertirte en business angel, no tienes que ser millonario, pero sin embargo se necesita mucho capital para este tipo de inversión. Es más, debería ser un capital que podamos arriesgar. Por ejemplo, el análisis del mercado de business angels en Polonia muestra que las inversiones individuales suelen oscilar entre 50.000 y 400.000 PLN, y el riesgo de pérdida irrecuperable de fondos es muy alto.      1. **Ventajas y desventajas de la financiación gracias a business angels**         1. Al igual que cualquier fuente de financiación, la implicación de business angels en proyectos económicos está asociada tanto a beneficios como a costes. Un resumen de ambos lados de este tipo de financiación (diciembre de 2015) se puede ver en la siguiente tabla.  |  |  | | --- | --- | | **Ventajas** | **Inconvenientes** | | Los B.A. aportan valor añadido a las empresas no solo en forma de capital, sino también en conocimientos técnicos. | Dificultades para obtener posteriores tramos de capital para financiar el desarrollo del proyecto. | | Costes de consecución de capital relativamente bajo. | No todos los B.A. juegan un papel activo en el proyecto en el que se ha invertido capital. | | Apoyo a entidades en etapa inicial de desarrollo con énfasis en empresas con alto potencial tecnológico (alta tecnología). | Las expectativas de los B.A. de influir en las operaciones de la empresa. | | Bonificaciones adicionales: efecto de apalancamiento, garantías de préstamos, tarifa de inversión no demasiado alta. | Emisión no regulada de la cantidad de acciones en la empresa respaldada |  * + - 1. Complementando la esfera de ventajas de esta modalidad de financiación, cabe destacar que las estadísticas demuestran que las empresas gestionadas con el apoyo de un business angel tienen una tasa de supervivencia en el mercado mucho más alta que las empresas que no utilizan dicho apoyo. Además, gracias a los business angels, los emprendedores tienen la posibilidad de implementar una idea que, debido a la innovación, a menudo puede conllevar un riesgo importante. Tal cooperación tiene como resultado que excluye el financiamiento a través de productos bancarios. En última instancia, con el apoyo de un business angel, no se necesita un estado de resultados, todo lo que necesita es una idea innovadora y un buen plan de negocios.       2. En cuanto a las desventajas, se debe enfatizar que el apoyo de un business angel no tiene muchas desventajas en sí mismo. No obstante, hay que recordar que se trata de ceder al inversor (business angel) una parte importante de las acciones de su empresa. Como resultado, cuando tiene éxito, solo una parte de las ganancias va al bolsillo del propietario. La desventaja es que ese apoyo no es tan fácil de conseguir. Debido al hecho de que hay muchos más creadores de proyectos de los que es posible para implementar proyectos de inversión de business angels, solo los creadores de los mejores proyectos de negocios los reciben.     1. **Business angels en la práctica**        1. Entre los sitios web y blogs más populares para business angels, los siguientes 5 sitios web llaman la atención. Su selección se ha realizado según varios criterios. El primero es la variedad de formas de financiación que se ofrecen, el segundo es la variedad de proyectos con apoyo financiero de business angels y el tercero es el carácter internacional de las actividades de inversión.        2. **Funded** – USA (<https://www.funded.com/blog/>).        3. **Angel Capital Association (ACA)** – USA (<https://www.angelcapitalassociation.org>).        4. **iAngels** – Israel (<https://www.iangels.com/>).        5. **Angel Investment Network Blog** – United Kingdom (<https://www.angelinvestmentnetwork.net/>).        6. **SeedInvest** – USA(<https://www.seedinvest.com/blog>).        7. ¿Cómo encuentramos business angels que quieran invertir en su negocio con mayor probabilidad? Es necesario prestar atención a varios puntos.   **Primero**, necesitamos saber qué tipo de inversor estamos buscando. Nuestras posibilidades de trabajar con un business angel aumentarán si recordamos el perfil de un ángel "típico". Por lo general, se trata de una persona con ingresos superiores a 100.000 dólares, entre 40 y 60 años de edad y con un patrimonio neto de más de 1.000.000 de dólares. Un business angel tiene experiencia empresarial y espera que la inversión se mantenga durante 5-7 años. Le gusta asesorar a emprendedores. Por lo general, invierte hasta 150.000 dólares, pero puede participar en un consorcio con otros ángeles, multiplicando el valor de sus inversiones individuales.  **Segundo**, mire más cerca de casa. A muchos business angels les gusta desempeñar un papel activo en el negocio en el que invierten. Prefieren invertir en negocios cercanos a casa, ya que les da la posibilidad de un contacto directo y rápido con la empresa en la que han invertido.  **Tercero**, redes sociales, redes sociales y redes sociales. Si desea encontrar busines angels, necesita conocer a la persona adecuada (la que puede dirigirlo al ángel que está buscando), lo que significa sumergirse en la comunidad empresarial local y la red que crea. Concéntrese en los dueños de negocios. Estas son personas que pueden ser o convertirse en business angels o conocerlos. Únase a organizaciones comerciales y empresariales y asista a reuniones. Unirse a organizaciones cívicas y comunitarias también es una excelente manera de hacer contactos. Participa en ferias y eventos. Muestre su rostro y su nombre y conozca a tantas personas como sea posible.  **Cuarto**, date cuenta de que muchos ángeles no vuelan solos. Si bien algunos invierten completamente por su cuenta, muchos operan dentro de una red informal o sindicato donde pueden poner en común sus recursos y compartir su riesgo. Por tanto, es muy importante comprobar si existe un grupo activo de business angels en el entorno empresarial del entorno en el que vive.  **Quinto**, aprovechar los servicios que conectan a los business angels con los inversores disponibles en Internet (consulte Gust, Carrefour Capital Connexion, Canadian Investment Network, The BC Angel Forum y otros). Puede ponerse en contacto con el inversor a través de una de las webs mencionadas anteriormente, lo que le permitirá comprobar su idoneidad como empresario y el business angel que está considerando.  **Sexto**, la caza de business angels bien vale la pena. Conocer a un business angel no es una tarea particularmente fácil, pero el esfuerzo realmente dará sus frutos cuando encuentre un inversor que esté dispuesto a invertir en su negocio y le otorgue un crédito de confianza. Además de proporcionar el capital que su empresa necesita, puede contar con el asesoramiento y el conocimiento de los business angels, que pueden resultar la clave para moldear el éxito de su empresa.   * 1. **Unidad: Aceleradoras de empresas**      1. **Section title: ¿Qué es una aceleradora de empresas?**   El apoyo al desarrollo de una empresa se puede implementar de varias formas. Para constituir una entidad económica y su posterior desarrollo, se necesitan los siguientes recursos:   * personas con un perfil y conocimientos concretos que tengan una idea específica, dispuestas a asumir el riesgo asociado a su comercialización, * habilidades para gestionar y administrar una empresa, * compradores dispuestos a incurrir en gastos específicos relacionados con la compra de un producto o servicio ofrecido por la empresa, * los recursos financieros necesarios para iniciar y desarrollar un negocio, para proporcionar a la empresa un capital fijo y de trabajo adecuado, así como para emprender actividades destinadas al desarrollo de la entidad[[9]](#footnote-9).   Los programas de aceleración, comúnmente conocidos como aceleradoras, apoyan a las empresas en las primeras etapas de desarrollo. A veces su área de interés son los equipos humanos que ya tienen un producto o servicio desarrollado que pretenden comercializar. La asistencia puede incluir tanto financiación como apoyo fundamental en diversas áreas, como por ejemplo derecho, contabilidad, marketing o gestión. Las incubadoras también pueden proporcionar a las entidades el espacio y la infraestructura necesarios en forma de espacio de oficina, equipo o suministros de oficina.  Estas instituciones buscan personas, empresas con una idea empresarial innovadora concreta. Fueron creadas para apoyar el desarrollo de empresas innovadoras.  Las aceleradoras intentan reunir en un solo lugar un grupo de empresas prometedoras y luego permitirles obtener el capital y los conocimientos necesarios para su desarrollo, así como permitirles aprovechar sus tutorías, es decir, personas con experiencia que pueden ayudar a elegir un camino específico de desarrollo. Las aceleradoras brindan a las empresas jóvenes la infraestructura necesaria, el apoyo necesario y la formación que estas empresas, en su período de desarrollo actual, simplemente no podrían permitirse.  Usar una aceleradora es una colaboración a corto plazo. La mayoría de las veces dura de dos a seis meses.   * + 1. **Tipos de aceleradoras de empresas**   Las aceleradoras de empresas emergentes son creadas por varias instituciones, y los objetivos de su creación también son diferentes. A continuación se presentan algunos ejemplos.  **1. Aceleradoras gestionadas por fondos de inversión**: instituciones comerciales que apoyan el desarrollo de empresas en una fase temprana. La actividad realizada consiste en realizar un cribado del mercado de startups para identificar los proyectos más prometedores.  **2. Aceleradoras corporativas**: buscan empresas de nueva creación en las industrias relacionadas con aquella en la que opera la corporación. Estas aceleradoras están diseñadas para encontrar soluciones innovadoras y modernizar la empresa. Por ejemplo, en lugar de llevar a cabo su propia investigación a gran escala, los resultados y logros de otros son apoyados y, a veces, adoptados.  **3. Aceleradoras públicas (de la UE, gubernamentales o locales) y las creadas por instituciones no gubernamentales**: su objetivo es mejorar el entorno general en un área específica. Puede tratarse de reducir el desempleo, aumentar la capacidad de innovación de la economía, igualar las oportunidades entre regiones y aumentar el acceso al conocimiento.  **4. Aceleradoras académicas** - promoción de actitudes emprendedoras entre estudiantes y empleados, activación de círculos académicos o mejora de la cooperación entre el entorno universitario y los emprendedores[[10]](#footnote-10).   * + 1. **Factores para elegir la aceleradora adecuada**   Al decidir utilizar una aceleradora, preste atención al área de sus intereses, tanto territoriales como sustantivos. Existen entidades que se especializan en sectores concretos de actividad. Este tipo de institución tiene conocimientos especializados, pero al mismo tiempo limitados hasta cierto punto. Si su especialización corresponde exactamente al área en la que opera la empresa, entonces no hay por qué preocuparse. Gracias a ello, la startup tendrá acceso a expertos de alto nivel que podrán resolver de forma rápida y eficaz incluso problemas muy concretos de la entidad. Otro grupo son las aceleradoras sin especialización. Operan para apoyar el desarrollo de empresas innovadoras y tratan de identificar diamantes en bruto con un alto potencial de crecimiento de un grupo amplio. Otro grupo son las aceleradoras regionales, cuyo objetivo es apoyar el desarrollo de la región, es decir, entidades que operan en un área o territorio específico. A menudo, estos últimos utilizan la ayuda de autoridades gubernamentales o locales.  Al decidir elegir un programa de aceleración específico, también vale la pena prestar atención a los siguientes aspectos:   * Valor de la cartera de nuevas empresas de una aceleradora determinada: qué empresas han utilizado los servicios de una aceleradora determinada y cuál es su valor actual. Debe comprobarse en ejemplos específicos si las entidades con las que cooperó anteriormente el acelerador obtuvieron beneficios cuantificables de esta cooperación. * El tamaño de la cartera de empresas emergentes de una aceleradora determinada, que actualmente utilizan los servicios de una aceleradora determinada. Cuanto más extensa sea la estructura, más entidades de valor ingresan en ella, y mayores beneficios se pueden obtener. * Supervivencia de las empresas emergentes: un gran porcentaje de empresas jóvenes finalizan sus actividades en los primeros años después de su creación. Por supuesto, la aceleración aumenta la probabilidad de supervivencia, pero aún vale la pena verificar qué porcentaje de empresas que cooperan con un acelerador determinado funciona después de, por ejemplo, un año, dos o cinco después de la finalización del proceso de aceleración. * Satisfacción de las entidades que han terminado la cooperación con la aceleradora. Vale la pena aprovechar las opiniones de sus predecesores sobre si y con qué estaban satisfechos con la cooperación con el acelerador. ¿Cuáles fueron las desventajas de trabajar juntos?   Algunas aceleradoras operan sobre una base comercial, proporcionando financiación y apoyo, tanto en términos de contenido como de infraestructura, a cambio de adquirir acciones en la empresa subvencionada. La mayoría de las veces se hacen cargo de una pequeña parte de ellas, de varias a varios por ciento, con la esperanza de un aumento de su valor en el futuro.  La mayoría de las veces, no es fácil usar una aceleradora, especialmente si es una entidad respetable. Este tipo de instituciones tienen criterios de selección extremadamente altos, lo que significa que solo una de cada cien empresas puede utilizar la aceleradora.   * + 1. **Sección: Ventajas y desventajas de las aceleradoras de empresas**   Las aceleradoras de startups, como cualquier forma de inversión, tienen sus ventajas y desventajas.  Entre las **ventajass** tenemos:  1. Aumento del valor de la empresa a la que contribuyen con la entrada y apoyo financiero del inversor.  2. Aumentar los conocimientos de los fundadores de una empresa: al participar en el proceso de formación intensivo, los propietarios mejoran sus competencias en las áreas necesarias para administrar una empresa.  3. Acceso a mentores: la aceleradora te permite utilizar el conocimiento y la experiencia de las personas, gracias a lo cual es posible evitar cometer errores o encontrar una forma mejor y más corta de lograr los objetivos establecidos.  4. Posibilidad de utilizar una red de contactos - el inversor tiene una extensa red de empresas con las que trabaja o colabora, le da la oportunidad de atraer nuevos clientes, socios comerciales o nuevos inversores. También permite lograr un efecto de sinergia cuando resulta que los productos de dos entidades distintas pueden complementarse entre sí, creando un efecto de sinergia con la cooperación. Si una startup opera en una industria relacionada con aquella en la que opera la aceleradora, da la oportunidad de llegar inmediatamente a un gran cliente con su oferta.  5. Asistencia en la verificación de la efectividad del modelo de negocio actual, posibilidad de verificar los supuestos operativos adoptados previamente.  6. Posibilidad de utilizar las infraestructuras de la aceleradora: salas, equipos, etc.  **Inconvenientes:**  1. Necesidad de compartir acciones o activos, admitiendo un nuevo propietario en la empresa.  2. Cooperación intensa y breve que dura sólo unos meses.  3. Posibilidad de interrumpir el desarrollo actual del producto / servicio. En lugar de centrarse en lo que los propietarios hacen hasta ahora, dedican tiempo a adquirir conocimientos y habilidades que no son necesarios para ellos.   * + 1. **Sección: Aceleradoras de empresas en la práctica**   Existe una enorme cantidad de aceleradoras de empresas en el mundo. A partir de la base de datos de aceleradoras publicada por Seed-DB, fuente de información sobre aceleradoras y startups que han utilizado sus servicios, es posible identificar las mayores entidades de este tipo en el mundo. A continuación se muestran algunas de las empresas más grandes en términos de financiación y el número de entidades atendidas.  **Nombre: Y Combinator**  Ubicación: Silicon Valley, California, USA  Número de startups: 1801  Financiación total: $48,168,741,774  **Nombre: Techstars**  Ubicación: worldwide  Número de startups: 1336  Financiación total: $12,421,464,540  **Nombre: 500startups**  Ubicación: Silicon Valley, California, USA  Número de startups: 686  Financiación total: $3,750,700,039  **Nombre: AngelPad**  Ubicación: San Francisco, California, USA/New York, NY, USA  Número de startups: 153  Financiación total: $244,634,963  **Nombre: Seedcamp**  Ubicación: London, UK  Número de startups: 118  Financiación total: $1,495,336,167  **Nombre: DreamIT Ventures**  Ubicación: USA, Israel  Número de startups: 197  Financiación total: $1,075,742,702[[11]](#footnote-11)   * 1. **Unidad: Incubadoras de empresas**      1. **Sección: ¿Qué son las incubadoras de empresas?**   Las incubadoras de empresas son instituciones de distintas formas jurídicas, cuyo propósito es apoyar el espíritu empresarial en su etapa inicial.  Los principales grupos destinatarios que se benefician del apoyo proporcionado por las incubadoras son los empresarios en ciernes, los jóvenes y los estudiantes, así como los agentes de la economía social.  En los documentos, entre los supuestos básicos de este tipo de apoyos, se enfatiza que las incubadoras deben contribuir al uso del potencial intelectual, las habilidades y los conocimientos de la comunidad local, aportando nuevas soluciones que se adapten a las necesidades del entorno externo y en base a ellos construir un negocio. Sucede que el alcance de la actividad de las incubadoras de empresas está asociado solo con el espacio de trabajo, tales situaciones ocurren en el caso de las incubadoras que no están activas. También se debe enfatizar que algunas incubadoras se enfocan en áreas específicas de la economía.  Una gran ventaja de las incubadoras de empresas es la provisión de apoyo sustantivo y práctico para las personas que comienzan a administrar su propio negocio, en términos de asistencia legal y contable, así como un lugar para trabajar o el equipo necesario, por una tarifa relativamente pequeña. Si bien la solución está dirigida al grupo de jóvenes, la edad no importa aquí, porque todos pueden beneficiarse de las actividades de emprendedores en incubadoras, independientemente de la edad o la profesión. La gran ventaja es que no es necesario definir el período de implementación del proyecto, lo que en la práctica significa libertad para terminar la actividad en caso de una idea equivocada. También hay incubadoras que otorgan personalidad jurídica al emprendedor principiante al tiempo que permiten la libertad de tomar decisiones comerciales.  El término incubadora de empresas se utiliza indistintamente con el término aceleradora de empresas, sin embargo, conviene enfatizar que, a pesar de supuestos de actividad indudablemente similares, ambas instituciones difieren en el grupo objetivo debido a la etapa de avance de la empresa. En la incubadora, podemos trabajar sobre los supuestos del proyecto antes de estar seguros de la solución propuesta.   * + 1. **Sección: Ventajas y desventajas de las incubadoras de empresas**   **Ventajas:**  - organización del lugar de trabajo (espacio de oficina equipado disponible),  - condiciones de arrendamiento favorables (costes relativamente bajos),  - la posibilidad de iniciar una empresa sin registrarla (la incubadora otorga personalidad jurídica),  - asistencia sustantiva y organizativa (incluida la asistencia jurídica y contable) de la incubadora,  - sin restricciones en relación con el grupo destinatario (en términos de edad, profesión),  - libertad para poner fin a las actividades en caso de una mala idea.  **Inconvenientes:**  - demasiadas facilidades (no es necesario ocuparse de cuestiones financieras, asistencia jurídica, concesión de personalidad jurídica) pueden hacer que el empresario principiante no aprenda a gestionar la empresa,  - el uso de personalidad jurídica hace que la empresa sea "anónima", existe el riesgo de que la empresa sea irreconocible en el mercado.   * 1. **Unidad: Bootstrapping**       1. **Sección: ¿Qué es el boostrapping?**          1. Bootstrapping es un método que describe la financiación de las actividades de puesta en marcha únicamente con los recursos propios del emprendedor, basado en un enfoque muy riguroso de la gestión de costes y liquidez.   El término "bootstrap" denota a un emprendedor que, en relación con la actividad realizada, no utiliza ningún financiamiento externo o la participación de este tipo de financiamiento en la actividad económica es muy pequeña.  El principio básico del bootstrapping es que si existe la posibilidad de construir una empresa lentamente (sin prisas y concentrándose en un resultado rápido), es decir, solo con el uso de recursos privados y, por lo tanto, sin una amenaza significativa de la competencia del mercado, entonces vale la pena esperar el momento de hablar con un inversor externo (etapa posterior de desarrollo). Bootstrapping es una solución basada en construir una empresa desde cero, únicamente con ahorros personales y posiblemente también con efectivo de la primera venta de productos o servicios manufacturados.   * + - 1. El bootstrapping como modelo de financiación empresarial no es fácil ni está exento de riesgos. En este caso, todo el riesgo financiero se transfiere al empresario. Además, debe recordarse que los recursos financieros limitados pueden ser un factor que tenga un impacto negativo en el crecimiento y desarrollo de una empresa. Es más, pueden ser responsables de las deficiencias de la actividad promocional (la limitación de los recursos económicos provoca que la promoción pase a un segundo plano en la estructura de la actividad financiera de la entidad). Por último, conviene señalar que el bootstrapping puede socavar la calidad y la integridad del producto o servicio previsto.   Al mismo tiempo, conviene señalar las ventajas de este método de financiación empresarial. Ciertamente, incluyen el control total sobre todas las decisiones tomadas en relación con la actividad realizada y todo el negocio en general. Gracias a esta ubicación del centro de gravedad en la financiación de la actividad económica, toda la energía que el emprendedor tiene a su disposición, en lugar de centrarse en animar a los inversores a financiar el producto creado, se puede trasladar a su creación, cooperación o promoción.  Bootstrapping y start-ups están estrechamente relacionados. Se puede decir que forman un todo integral. Los datos del mercado relacionados con emprendimientos empresariales innovadores muestran que más del 80% de todas las operaciones realizadas por las empresas emergentes se financian con fondos personales de los fundadores. Esta solución depende de varias variables. Una de ellas es la innovación del producto, que por el riesgo asociado a la creación de un nuevo producto / servicio, hace que el emprendimiento esté sujeto a riesgos y, por lo tanto, es muy difícil convencer a los inversores y obtener capital. Para el propietario de la idea (idea de un nuevo producto), la elección de este modelo de financiación se debe al deseo de retener todos los derechos sobre el concepto del producto en desarrollo y los beneficios relacionados con su posterior comercialización. Sin decidir qué motivo de decisión prevalece en la realidad empresarial, las habilidades digitales siguen siendo clave en ambos casos. Son deseables tanto en el estudio como en el trabajo, y determinan la posibilidad de ser activo (incluida la actividad económica) en una sociedad. Cabe añadir que estas competencias son una de las ocho competencias clave en el proceso de aprendizaje permanente. Su función es utilizar consciente y plenamente el espectro de tecnologías digitales disponibles que permiten obtener información, comunicarse y resolver problemas básicos relacionados con todos los aspectos de la vida (tanto sociales como económicos).   * + 1. **Sección: Ventajas y desventajas del bootstrapping**         1. El bootstrapping casi nunca es una forma rápida de obtener ganancias. Sin embargo, esta forma de financiar empresas puede ser una forma ideal de generar ingresos lentamente y crear una especie de plataforma que sea una fuente de financiación para futuras inversiones en negocios.   El bootstrapping también tiene otra ventaja, a saber, permite a los propietarios de empresas innovadoras experimentar mucho más con su marca y el producto que crea. Esto se debe a que el emprendedor no está bajo la presión de los inversores y tiene mucha mayor flexibilidad en sus acciones, definiendo metas y marcando direcciones en las que se desarrollará el negocio que inicia.  Sin embargo, cabe señalar que esta forma de financiación de actividades, a pesar de sus ventajas, está asociada a un cierto tipo de presión sobre los resultados y una gran dosis de estrés. El empresario invierte con sus propios activos y, a veces, también con los de sus familiares. Este tipo de financiación, por tanto, no puede durar siempre, y las expectativas de beneficio diferido deberán cumplirse tarde o temprano. Una desventaja igualmente significativa del bootstrapping es la falta de credibilidad de un emprendedor que solicita financiación de fuentes externas. Por lo tanto, contrariamente al bootstrapping, la participación en actividades de financiación de inversionistas externos no solo puede brindar a una empresa una mejor visibilidad del mercado, sino también una mayor credibilidad por parte de proveedores y clientes y, lo que es igualmente importante, acceso al capital.   * + 1. **Sección: Estrategias para ser independiente**        1. Bootstrapping se describe a menudo como la estrategia de una empresa para valerse por sí misma. Los supuestos de esta estrategia son relativamente simples y pueden describirse como sigue: * El modelo de negocio debe adaptarse a los principales supuestos conceptuales y al marco de inicio; * Importante determinación para recaudar fondos propios que constituyen la fuente básica de financiación empresarial; * Énfasis en un lanzamiento de ventas relativamente rápido que le permita generar sus propios recursos financieros; * Prestar especial atención a los productos y servicios con altos márgenes de beneficio; * Renuncia a la participación de recursos del factor laboral (es decir, "gente querida") en la actividad a realizar; * Prestar especial atención al control de la tasa de crecimiento de una empresa en la fase de puesta en marcha; * Centrarse en maximizar el flujo de caja en lugar de las ganancias de la empresa; * Basar el modelo de negocio en el uso de técnicas operativas totalmente probadas.   ¿Qué requiere el boostrapping? Operar sobre la base de este método requiere un cobro eficiente y totalmente efectivo, el aplazamiento de los pagos, así como la minimización de los gastos de inversión y empleo. El bootstrapping también está muy relacionado con el uso de infraestructura común, lo que permite reducir costes y así crear un espacio adicional de ahorro tan importante en este modelo de negocio.   * + 1. **Sección:** **¿Qué herramientas de gestión financiera usa el boostrapping?**         1. En el bootstrapping se utilizan dos grupos básicos de instrumentos de gestión financiera. El primero es la gestión de efectivo y el segundo es la reducción de los costes de las operaciones de la empresa.        2. La **gestión de efectivo** para el bootstrapping incluye las siguientes actividades: * concentración de operaciones en ingresos en efectivo o ingresos con un ligero aplazamiento de los plazos de pago, * uso de factoring en el caso de ingresos con un plazo de pago extendido, * realizar negociaciones encaminadas a obtener los plazos de pago más largos posibles para los equipos, servicios, productos, etc. adquiridos, * negociar pagos mediante cuotas, especialmente al realizar compras más importantes, * utilizar el leasing como parte de la actividad realizada, * dirigir un negocio con especial énfasis en evitar sanciones contractuales y altas tasas de interés, * el uso del trueque en transacciones comerciales.   + - 1. La **reducción de costes** en el bootstrapping se realiza diseñando y tomando las siguientes acciones: * uso de espacio de oficina económico, incluyendo los espacios compartidos, * compra de muebles usados (para las necesidades de mobiliario, por ejemplo, u oficinas) o muebles a la venta a un precio mucho más bajo que el precio de mercado, * hacer hincapié en reducir los gastos de marketing y las actividades de relaciones públicas, * creación de la página web de la empresa usando plantillas gratuitas (por ejemplo, WordPress), * evitar gastos relacionados con la realización de actividades que impliquen la contratación, * si es necesario utilizar servicios legales, reducir gastos, * realizar actividades destinadas a reducir los costes de los servicios contables.   + 1. **Sección: Bootstrapping en la práctica**         1. La investigación realizada por Forbes en 2015 encontró que el 90% de todas las empresas emergentes fracasan. La tasa de supervivencia del 10% es una prueba de fuego no solo para el concepto empresarial desarrollado, sino también para el método de gestión de la empresa. Es por eso que el bootstrapping como método de financiación ha tenido sus grandes triunfadores. Cabe recalcar en este punto que no se trata de una cuestión de felicidad, sino de una mezcla de grandes ideas, abnegación y trabajo aburrido. ¿Quiénes son los mayores triunfadores del bootstrapping?   Entre los ejemplos más exitosos de proyectos económicos que combinan eficazmente conceptos de negocio con habilidades digitales, y al mismo tiempo financiación basada en bootstrapping, cabe mencionar, entre otros, Facebook, Dell, Apple, HP o Microsoft. Además de estas marcas reconocidas a nivel mundial, el bootstrapping ha sido una fuente de financiamiento para una serie de otros proyectos que ahora son conocidos por todos. Hablamos de eBay, Oracle, TechCrunch, GitHub y Mail-Chimp.   * 1. **Unidad: Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario**      1. **Seccion: Características de las instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario**   Las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario son instituciones financieras privadas que brindan financiación y educación financiera a personas o comunidades locales que han sido excluidas del sistema financiero comercial tradicional debido a sus bajos ingresos.  Estas instituciones son muy concretas y están bien desarrolladas, especialmente en los EE. UU. Y el Reino Unido.  La Banca de Desarrollo Social fue establecida por el Congreso de los Estados Unidos en 1994 para ayudar a los consumidores que no son atendidos por el sistema bancario de los Estados Unidos debido a sus bajos ingresos. Las IFDC ponen menos énfasis en la evaluación de la solvencia, la experiencia o el historial, y dedican más tiempo a construir relaciones a largo plazo con los clientes. Están involucrados en el desarrollo de las comunidades locales, mejoran la educación financiera, otorgan préstamos a bajo interés y son responsables de la implementación de servicios financieros en áreas afectadas por la exclusión financiera. A través de sus actividades, las IFDC tienen como objetivo mejorar la calidad de vida de las comunidades locales con bajos ingresos, apoyarlas y devolver a sus miembros a la corriente económica principal.   * + 1. **Sección: Empresas que pueden benerficiarse de las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario**   Las IFDC se enfocan en el apoyo financiero para empresas que encuentran dificultades para obtener dicho apoyo debido a la falta de historial o activos que puedan utilizarse como garantía.  Las entidades que pueden acceder al financiamiento de las IFDC son:   * entidades que no tienen acceso a fuentes tradicionales de financiación, * entidades que operan en zonas que sufren de pobreza, en situaciones difíciles, * entidades gestionadas por personas de una comunidad desfavorecida.   Al financiar este tipo de proyectos, las IFDC tienen como objetivo no solo estimular económicamente a las áreas excluidas y mejorar su situación financiera, sino también tener en cuenta los beneficios sociales y ambientales.  Gracias a las IFDC, se ha llenado un vacío financiero en algunas comunidades.   * + 1. **Sección: Sectores de las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario**   En las comunidades económicamente excluidas, a pesar de su difícil situación, se puede observar la demanda de una variedad de productos financieros, similares o incluso iguales que en el caso de las comunidades normales no excluidas. La respuesta a esta demanda fue la creación de cuatro sectores que integran las IFDC.  **Bancos de desarrollo comunitario**: corporaciones con fines de lucro que brindan préstamos y créditos a bajo interés a miembros de comunidades locales excluidas financieramente.  **Cooperativas de ahorro y crédito para el desarrollo**: cooperativas financieras sin ánimo de lucro propiedad de sus miembros. Se encargan de los servicios financieros para las comunidades desfavorecidas proporcionando préstamos, créditos y otros servicios financieros de bajo coste.  **Fondos de préstamos para el desarrollo de la comunidad**: sirven a los operadores económicos en las zonas donde viven comunidades excluidas financieramente, proporcionan financiación y servicios financieros a las empresas.  **Fondos de capital de riesgo para el desarrollo comunitario**: subvencionan ​​proyectos de capital de riesgo en áreas o en comunidades financieramente excluidas.  A menudo, los miembros de una determinada comunidad forman parte de las juntas directivas de estas instituciones, gracias a las cuales conocen muy bien a sus clientes. Saben perfectamente si se puede confiar en ellos o no. Este tipo de factor no medible es de gran importancia a la hora de otorgar un préstamo, pues a pesar de que el prestatario no cuenta con garantías ni solvencia adecuadas, este conocimiento adicional le permite finalizar una transacción segura. Sin este factor adicional, el riesgo de financiación sería demasiado alto.   * + 1. **Sección: Ventajas y desventajas de las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario**   Las IFDC son instituciones financieras, bancos, uniones de crédito o fondos de capital de riesgo típicos, pero se centran en un cliente específico. Su principal ventaja es que puede recibir financiación allí incluso cuando las instituciones financieras tradicionales se han negado a hacerlo. Sin embargo, la condición para recibir asistencia es que la persona o entidad tenga su sede en áreas excluidas o provenga de comunidades excluidas.   * + 1. **Section title: Las Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario en la práctica**   En el caso de las IFDC, es difícil hablar de grandes éxitos porque generalmente se centran en las comunidades locales. Sin embargo, las IFDC se jactan de la ayuda que han brindado.  Por ejemplo, en la página web de Opportunity Finance Network (OFN), la Asociación Nacional de Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario, puede encontrar muchos ejemplos que hacen que estas instituciones cobren importancia (consulte: https://cdfistory.ofn.org/ ). | |
| **5 términos de glosario** | |
| **Aceleradoras de empresas**, comúnmente conocidos como aceleradoras, apoyan a las empresas en las primeras etapas de desarrollo. Su asistencia puede incluir tanto financiación como apoyo sustantivo en distintas áreas como derecho, contabilidad, marketing o gestión. Las incubadoras también pueden proporcionar a las entidades el espacio y la infraestructura necesarios en forma de espacio de oficina, equipo o suministros de oficina.  **Incubadoras de empresas**: instituciones de diversas formas jurídicas, cuyo propósito es apoyar el espíritu empresarial en su etapa inicial. Las incubadoras brindan espacio para trabajar, así como apoyo sustantivo, legal y contable. En comparación con las aceleradoras de empresas, el emprendedor testea su idea en la incubadora.  Las **Instituciones Financieras de Desarrollo Comunitario** son instituciones financieras privadas que brindan financiación y educación financiera a personas o comunidades locales que han sido excluidas del sistema financiero comercial tradicional debido a sus bajos ingresos.  **Oferta pública inicial (OPI)**: una oferta pública de valores concretos realizada por primera vez.  **Capital privado** (capital social): un tipo de inversión de capital que constituye una fuente externa de financiamiento para empresas no admitidas a cotización pública; es una contribución financiera (o en especie) de los propietarios, socios o accionistas, en el curso de la gestión del negocio, donde el capital social también se considera ganancia. Debido al riesgo de no recuperar el capital invertido, su coste es relativamente mayor que cuando se utiliza capital extranjero. Su coste generalmente se identifica con el llamado gasto alternativo: ocasiones u oportunidades perdidas, es decir, la tasa de rendimiento que se esperaría en el caso de invertir el mismo "euro" en otros activos / inversiones.  **Capital riesgo**: inversiones a mediano y largo plazo en empresas no públicas en sus primeras etapas de desarrollo, realizadas por entidades especializadas. | |
| **Bibliografía y otras referencias** | |
| Beck T., Demirguc-Kunt A., Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as Growth Constraint, Journal of Banking & Finance, 2006, Vol. 30(11), DOI: https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2006.05.009, s. 2931–2943,  Brealey R.A., Myers S.C., Principleof Corporate Finanse, Mc Graw-Hill/Irwin, New York 1991.  Bygrave W. D., Timmons J. A., Venture capital at the Crossroads, Harvard Bussines School Press, Boston 1992.  Dec P., Nowoczesne metody finansowania działalności przedsiębiorstw, [w:] J. Grzywacz (red.), Struktura kapitału w przedsiębiorstwie w warunkach ekspansji, kryzysu i zjawisk upadłościowych, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2015, ss. 169-196.  Dziekoński K., Ignatiuk S., Venture capital and private equity investment preferences in selected countries, e-Finanse: Financial Internet Quarterly, Vol. 11, Iss. 3.  Grycuk A., Wybrane narzędzia narzędziowe startupów w Polsce, Studia BAS, Nr 2(58) 2019.  Grzywacz J, Okońska A., Venture capital a potrzeby kapitałowe małych i średnich przedsiębiorstw, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2005.  Hazudin S., Kader M., Tarmuji N., Ishak M., Ali R., Discovering Small Business Startup Motives, Success Factors and Barriers: A Gender Analysis, “Procedia Economics and Finance” 2015, Vol. 31, DOI: https://doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01218-6, s. 436-443,  Klačmer Čalopa, M., Horvat, J., & Lalić, M. (2014). Analysis of financing sources for start-up companies. Management: journal of contemporary management issues, 19(2), 19-44.  Kornasiewicz A., Venture capital – historia, Bank, Nr 6/1995.  Kornasiewicz A., Venture capital w krajach rozwiniętych i w Polsce, CeDeWu, Warszawa 2004.  Mikołajczyk B., Venture capital a Stanach Zjednoczonych, w: Jajuga K., Łuszczak M. (red.), Finanse, bankowość i ubezpieczenia, Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 899, t. I, Wrocław 2001.  Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Przedsiębiorczość startupowa. Bank pomysłów dla polityków i samorządowców, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2017.  Roberts, M.J., Stevenson, H.H., Morse, K.P., Angel Investing, Harvard Business School Publishing, Boston 1993.  Van Osnabrugge, M., Robinson, R.J., Angel Investing: Matching Start-Up Funds with Start-Up Companies. The Guide for Entrepreneurs, Individual Investors, and Venture Capitalists, Jossey-Bass, 2000.  Węcławski J., Venture capital.Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997.  Zasępa P., Venture capital – sposoby dezinwestycji, CeDeWu, Warszawa 2010 | |
| **Material relacionado** | Private capital, foreign capital (exercise materials i.e. Case Study\_private and foreign capital)  Startup loans (exercise materials i.e. Case Study\_Startup loans)  Bootstrapping (exercise materials 1-4)  Crowdfundding (exercise materials 1-3)  Aniołowie Biznesu (exercise materials 1-3)  Venture capital (exercise materials 1-3)  Startup accelerators (exercise materials 1-3)  Community Development Finance Institutions (exercise materials 1-3) |
| **PPT** | **Conocimientos digitales para gestionar las finanzas de una nueva empresa** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Enlaces de referencia** | <https://www.businessmanagementideas.com/essays/foreign-capital/essay-on-foreign-capital-india-business/17177>  <https://6krokow.pl/kapital-wlasny-kapital-obcy/>  <https://wethecrowd.pl/zrodla-finansowania-startupow-1/>  <https://www.nibusinessinfo.co.uk/content/advantages-and-disadvantages-equity-finance>  <https://efinancemanagement.com/sources-of-finance/benefits-and-disadvantages-of-equity-finance>  <https://vittana.org/19-advantages-and-disadvantages-of-debt-financing>  <https://www.thebalancesmb.com/what-is-equity-financing-2890134>  <https://www.oecd.org/cfe/leed/Finacing%20inclusive%20entrepreneurship%20policy%20brief%20EN.pdf>  <https://direct.money.pl/artykuly/porady/polityka-kredytowa-wszystko-co-musisz-o-niej-wiedziec.html>  <https://www.standardledger.co/six-sources-of-funding-that-can-help-your-startup-grow/>  <https://www.sthelenschamber.com/assets/0001/8982/A_Guide_to_Applying_for_a_Business_Grant.pdf>  <https://startupacademy.pl/akcelerator-a-inkubator-czym-sie-roznia/>  <https://pfr.pl/slownik/slownik-bootstrapping.html>  <http://www.private-equity.pl/bootstrapping-czyli-jak-to-zrobic-bez-inwestora/>  <https://www.investopedia.com/terms/b/bootstrap.asp>  <https://www.schooleducationgateway.eu/pl/pub/resources/tutorials/digital-competence-the-vital-.htm>  <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=celex:32006H0962>  <https://richtopia.com/effective-leadership/10-successful-companies-started-bootstrapping-case-studies/>  <https://www.investopedia.com/terms/b/bootstrap.asp>  <https://www.businessnewsdaily.com/4134-what-is-crowdfunding.html>  <https://www.crowdfunding.com/>  <https://www.forbes.com/sites/wilschroter/2014/04/16/top-10-business-crowdfunding-campaigns-of-all-time/?sh=551ac3453e9f>  <https://pl.wikipedia.org/wiki/Anio%C5%82_biznesu>  [www.lba.pl](http://www.lba.pl)  <https://paniala.pl/wiedza/aniolowie-biznesu/>  <https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/funding-policies/business-angels_en>  <https://www.angelcapitalassociation.org/>  <https://www.eban.org/>  <https://www.coursera.org/learn/finance-for-startups>  <https://www.investopedia.com/terms/v/venturecapitalist.asp>  <https://psik.org.pl/pl/o-private-equity/case-studies>  <https://ofn.org/>  <https://cdfistory.ofn.org/>  <https://ofn.org/CDFIs>  <https://www.nerdwallet.com/article/banking/what-is-community-development-financial-institution-cdfi>  <https://en.wikipedia.org/wiki/Community_development_financial_institution> |

|  |  |
| --- | --- |
| **Video YouTube**  **(si fuera el caso) (YouTube link)** | <https://www.youtube.com/watch?v=jEpJiwkN-Dw>  <https://www.youtube.com/watch?v=koIhlqM0sSc>  <https://www.youtube.com/watch?v=nwG2vWZNOWM>  <https://www.youtube.com/watch?v=2E_XL731LQc>  <https://www.youtube.com/watch?v=voF1plqqZJA>  <https://www.youtube.com/watch?v=1b8YLBFQy44>  <https://www.youtube.com/watch?v=MYVL1XHeB74>  <https://www.youtube.com/watch?v=_vpehy2vuGQ>  <https://www.youtube.com/watch?v=c8hIwQ5xFY8>  <https://www.youtube.com/watch?v=wEK8WJoZi9I> |

1. Zasępa P., Venture capital – sposoby dezinwestycji, CeDeWu, Warszawa 2010, s.13. [↑](#footnote-ref-1)
2. Brealey R.A., Myers S.C., Principleof Corporate Finanse, Mc Graw-Hill/Irwin, New York 1991, s. 339. [↑](#footnote-ref-2)
3. Węcławski J., Venture capital. Nowy instrument finansowania przedsiębiorstw, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1997, s. 17. [↑](#footnote-ref-3)
4. Dziekoński K., Ignatiuk S., Venture capital and private equity investment preferences in selected countries, e-Finanse: Financial Internet Quarterly, Vol. 11, Iss. 3, s. 129. [↑](#footnote-ref-4)
5. Mikołajczyk B., Venture capital a Stanach Zjednoczonych, w: Jajuga K., Łuszczak M. (red.), Finanse, bankowość i ubezpieczenia, Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, nr 899, t. I, Wrocław 2001, s. 335. [↑](#footnote-ref-5)
6. Kornasiewicz A., venture capital – historia, Bank, Nr 6/1995. [↑](#footnote-ref-6)
7. Bygrave W. D., Timmons J. A., Venture capital at the Crossroads, Harvard Bussines School Press, Boston 1992, s. 17 I dalsze. [↑](#footnote-ref-7)
8. Zasępa P., Venture capital – sposoby dezinwestycji, CeDeWu, Warszawa 2010, s.47 i dalsze. [↑](#footnote-ref-8)
9. # Grycuk A., Wybrane narzędzia narzędziowe startupów w Polsce, Studia BAS, Nr 2(58) 2019, s. 158.

   [↑](#footnote-ref-9)
10. Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Przedsiębiorczość startupowa. Bank pomysłów dla polityków i samorządowców, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa 2017, s. 31-32. [↑](#footnote-ref-10)
11. [https://www.seed-db.com/accelerators#](https://www.seed-db.com/accelerators), (Access: 15.01.2021) [↑](#footnote-ref-11)