

Cómo conseguir financiación siendo una empresa relacionada con la cultura

Algunos datos

El sector de las Industrias Culturales y Creativas de la CAE suma un total de **15.437 empresas**.

Por territorios, las empresas culturales y creativas se concentran de forma mayoritaria en Bizkaia y en Gipuzkoa. El 51% de las empresas creativas y el 50,3% de las empresas culturales se localizan en Bizkaia; en Gipuzkoa representan el 36,4% y el 37,0% respectivamente. **En Araba se localizan prácticamente el 13% de las empresas del sector.**

Observatorio Vasco de la Cultura: “Valoración de intangibles en operaciones financieras con agentes culturales”

Es común escuchar a especialistas en economía que la apuesta por las industrias del ámbito cultural, es una **garantía de futuro: genera competitividad de los territorios** (la economía creativa sitúa en un papel central a los elementos intangibles ofreciendo un importante cambio de paradigma en las potencialidades de crecimiento de los territorios y las industrias).

Sin embargo, esta apuesta encuentra **dificultades de acomodo práctico en los sistemas financieros y esquemas tradicionales de valoración de riesgos**, concretándose en la dificultad de acceso de las empresas del a líneas de financiación.

Observatorio Vasco de la Cultura

“El acceso de las Industrias Culturales y Creativas a la financiación es limitado, ya que muchas empresas se enfrentan a **graves problemas para obtener una estimación adecuada de sus valores inmateriales**”.

Los inversores y los bancos necesitan una mejor sensibilización acerca del valor y el potencial económico de las ICC.

El mundo de la creación y el mundo de las finanzas **deben encontrar un lenguaje común**.

Observatorio Vasco de la Cultura

El objetivo es la formulación de **recomendaciones de carácter práctico dirigidas a las entidades financieras** para que, a partir de una adecuada valoración de los intangibles que presentan los proyectos y empresas culturales, puedan complementar las estimaciones de riesgo financiero de las operaciones crediticias.

Observatorio Vasco de la Cultura

Las entidades financieras se encuentran con dificultades a la hora de saber **medir el valor económico de la cultura, por un lado, y de medición de los activos intangibles.**

La dificultad en la valoración de los intangibles de las empresas culturales es uno de los motivos que hacen «del acceso a la financiación una barrera fundamental para el crecimiento de muchas empresas dentro de este sector».

Observatorio Vasco de la Cultura

No existen modelos de referencia en la evaluación de riesgos financieros que tengan en cuenta la valoración de los intangibles.

En las evaluaciones de las empresas lo más evidente son los activos tangibles (terrenos, edificios, maquinaria y equipo, mobiliario, etc.), es decir, los «fierros» y lo más difícil es determinar el valor de los factores «soft» como los conocimientos humanos, el talento, las relaciones, la trayectoria, etcétera.

Sumados los unos a los otros se obtendría el valor real de la empresa.

Observatorio Vasco de la Cultura

Las acciones creativas usualmente **se asocian a las de alto riesgo.**

Las entidades financieras tienen sus propios **métodos para la calificación de riesgos (rating de solvencia)** que suelen tener en cuenta factores vinculados a la solvencia de las empresas:

- endeudamiento,
- fondo de maniobra,
- garantías,
- tesorería, liquidez,
- etc.

Observatorio Vasco de la Cultura

Así, **se propone que las entidades financieras** realicen valoraciones en las que otorguen un peso del 25% a la valoración de intangibles y del 75% a las valoraciones según el método habitual de la entidad financiera en este tipo de operaciones.

$$\text{EVALUACIÓN GLOBAL} = \text{EVALUACIÓN DE RIESGOS} \times 0,75 + \text{EVALUACIÓN INTANGIBLES} \times 0,25$$

Observatorio Vasco de la Cultura

Activos intangibles

Estructura empresarial:

- **Trayectoria:** conocimientos adquiridos
- **Posición en el mercado:** capacidad de generar tendencias
- **Estructura de personal:** volatilidad y know-how adquirido
- **Capacidad relacional:** complicidades con redes de agentes
- **Éxito de los productos:** capacidad para lanzar productos de éxito

Observatorio Vasco de la Cultura

Activos intangibles

Creatividad:

- **Talento:** identificación del responsable con resultados reconocidos
- **Prescripción:** realizada por agentes especializados, medios de comunicación,... creadores de opinión
- **Popularidad:** presencia del creador en redes sociales, medios de comunicación,... genera interés
- **Innovación:** experimentación o clásico
- **Formato** o soporte del producto cultural: sustancia creativa y forma en cómo se presenta al público

Observatorio Vasco de la Cultura

ESTRUCTURA EMPRESARIAL	
Dimensión de los intangibles	Información necesaria
Trayectoria	Año de creación de la empresa
	Principales cambios o transformaciones de la empresa y justificación
Posición en el mercado	Presencia/participación en la cadena de valor cultural
	Influencia de la empresa en los cambios en el mercado
	Características de los últimos productos culturales lanzados al mercado y capacidad de adaptación a los cambios
Estructura de trabajadores	Estructura de trabajadores
	Formación de los trabajadores (previa al ingreso y adquirida durante la estancia en la empresa)
	Antigüedad en la empresa

Fuente: Observatorio Vasco de la Cultura. “Valoración de intangibles en operaciones financieras con agentes culturales”

Observatorio Vasco de la Cultura

Capacidad relacional	Reconocimientos recibidos por la empresa
	Participación en redes o asociaciones empresariales
	Participación en proyectos liderados por la administración pública
Éxito de los productos	Rendimiento de los últimos productos lanzados al mercado.
	Instrumentos de análisis de éxito o fracaso de los productos lanzados al mercado

Fuente: Observatorio Vasco de la Cultura. "Valoración de intangibles en operaciones financieras con agentes culturales"

Observatorio Vasco de la Cultura

CREATIVIDAD	
Dimensión de los intangibles	Información necesaria
Talento	Currículum de cada miembro del equipo creativo/ artístico que forma parte del proyecto con los principales éxitos o hitos de la trayectoria creativa
Prescripción	Críticas recibidas por parte del equipo creativo a las últimas propuestas realizadas
	Impacto en medios de comunicación de las últimas actividades creativas del equipo creativo
Popularidad	Participación del equipo creativo en medios de comunicación
	Presencia en redes sociales
Innovación	Caracterización del equipo creativo en relación a la innovación
	Ejemplos de actividad que configuren la seña de la identidad creativa que se va a desarrollar
Formato o soporte del producto cultural	Tipo de soporte para la creación y justificación de su uso

Observatorio Vasco de la Cultura

ESTRUCTURA EMPRESARIAL	Intervalos de puntuación máxima	CREATIVIDAD	Intervalos de puntuación máxima
Trayectoria	10-20	Talento	20-30
Posición en el mercado	10-20	Prescripción	5-10
Estructura de trabajadores	5-10	Popularidad	5-10
Capacidad relacional	5-10	Innovación	5-10
Éxito de los productos	5-10	Formato o soporte del producto cultural	5-10
TOTAL	50	TOTAL	50

Fuente: Observatorio Vasco de la Cultura. “Valoración de intangibles en operaciones financieras con agentes culturales

La valoración global de los proyectos por parte de las entidades financieras se sugiere que dependa en un 75% de la valoración de riesgos habitual

La **Nueva Agenda Europea para la Cultura** lo menciona expresamente y, en su dimensión económica, se plantea como objetivo **impulsar ecosistemas favorables para las industrias culturales y creativas, fomentando el acceso a la financiación**, la capacidad de innovación, la remuneración justa de autores y creadores y la cooperación intersectorial.

No obstante, **su singularidad hace que necesiten alternativas de financiación acordes** a sus especificidades:

El tamaño pequeño de las empresas culturales y creativas, la incertidumbre acerca de la demanda de sus productos, la complejidad de sus planes de negocio y su falta de activos tangibles son los obstáculos para la obtención de financiación externa.

Dificultades de acceso a productos financieros

En la economía del conocimiento y la economía creativa, **el valor y la riqueza se encuentran en el capital intangible** (conocimiento, know-how, propiedad intelectual, capital relacional, posicionamiento, talento, etc.). Se suele insistir en que su aportación es **difícilmente cuantificable** por estar basada precisamente en intangibles.

Es un **sector más impredecible** y más arriesgado que otros en los que la inversión aporta escenarios de futuro más garantizados. **Las entidades financieras prefieren operar en sectores que, a priori, ofrezcan más garantías de solvencia y que respondan mejor a sus criterios tradicionales.**

Dificultades de acceso a productos financieros

Rasgos propios de su actividad: **falta de garantías, alta incertidumbre** de la demanda del mercado, generación de valor durante períodos de tiempo largos, etc.

Rasgos propios de sus organizaciones y agentes emprendedores: **habilidades empresariales insuficientes, dependencia de ayudas públicas**, miedo a perder el control de su negocio, etc.

Dificultades de acceso a productos financieros

Rasgos propios del mercado: **tamaño del mercado** (por ejemplo, fragmentación cultural y lingüística en toda Europa), falta de conocimiento del mercado, **cambios en los modelos de negocio existentes** (debido al cambio digital, entre otros), etc.

Dificultades de acceso a productos financieros

Más específicamente, señalan también las siguientes dificultades de estos sectores en el acceso a la financiación:

- **La falta de información** sobre las fuentes de financiación existentes
- **La falta de estudios de mercado sobre modelos de negocios de la industria creativa**, tanto pasados como sobre tendencias.
- Temas vinculados a la **valoración de la propiedad intelectual**.
- **Poco conocimiento del sector por parte de las entidades financieras.**
- Las pymes tienen **poca capacidad de planificar sus finanzas a medio y largo plazo.**

Dificultades de acceso a productos financieros

- Las pymes de los sectores culturales y creativos **tienden a buscar financiación para proyectos concretos, no para el negocio en general.**

Según un estudio elaborado para la Comisión Europea, una de las razones principales que explica el limitado éxito comercial de los sectores culturales y creativos es la tendencia a centrarse en financiar proyectos en lugar de que la propia empresa.

Dificultades de acceso a productos financieros

Los estudios indican que a las pymes creativas no les falta ambición para abrir nuevos mercados, desarrollar nuevos productos o servicios.

En este sentido, se insiste en la necesidad de **mejorar sus habilidades y capacidades de gestión**, teniendo en cuenta que es un sector muy dispar en cuanto al tamaño y las características de sus empresas, con un gran número de agentes muy pequeños y pocas empresas grandes.

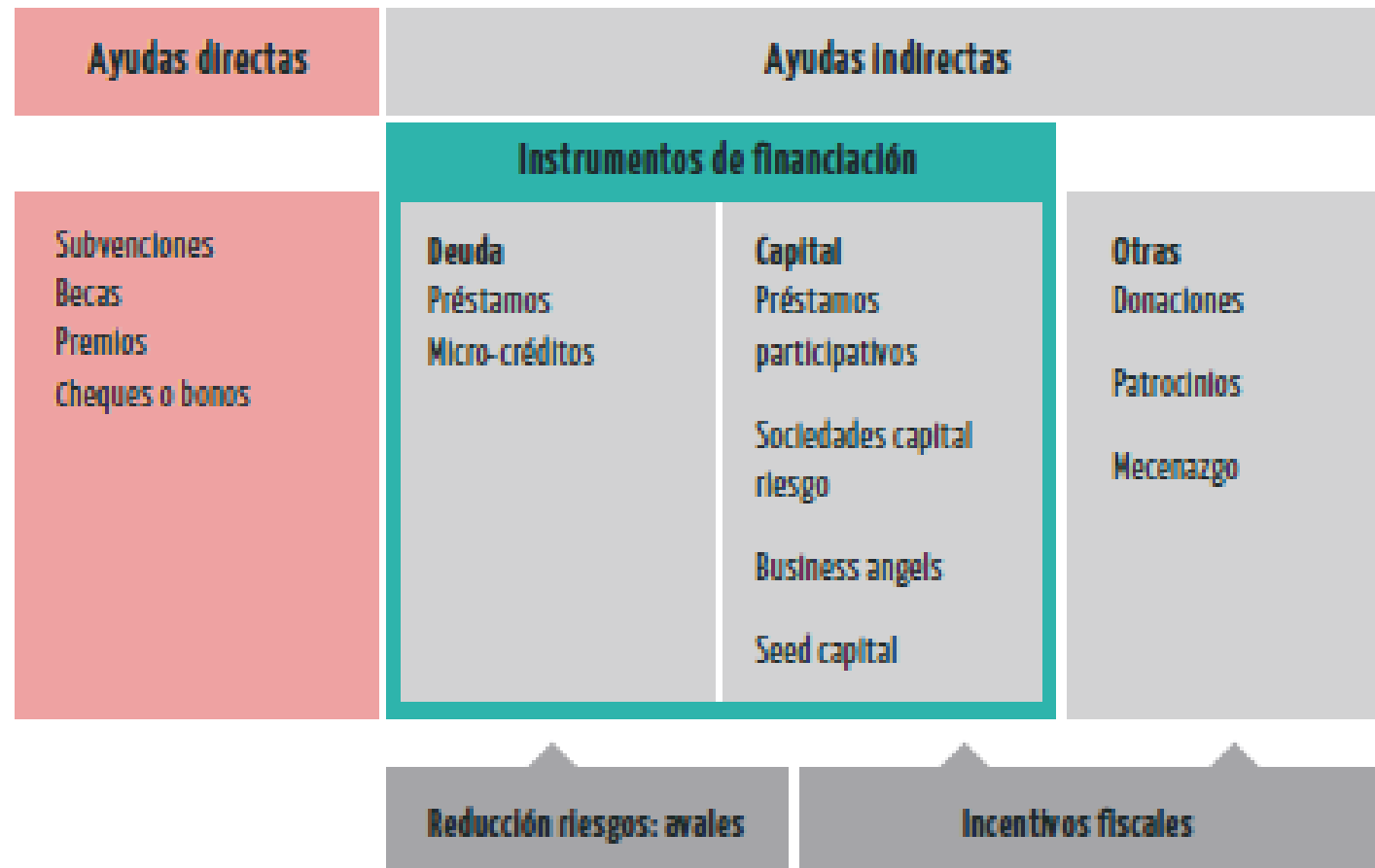
Modelos de apoyo público

Las peculiaridades de los sectores culturales y creativos, en especial, el carácter deficitario de algunos de sus sectores, han conducido a que el **modelo de ayuda predominante desde las administraciones públicas sea de tipo directo**, principalmente a través de subvenciones.

En todo caso, existen otras fórmulas de **apoyo de tipo indirecto**, sea mediante instrumentos de financiación bien de deuda o de capital, mediante garantías o mediante incentivos fiscales.

A éstos se podrían añadir **otras fórmulas de acompañamiento público** a empresas que suelen completar este tipo de apoyos.

Modelos de apoyo público



Fuente: Observatorio Vasco de la Cultura

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS DIRECTAS: SUBVENCIONES

Son disposiciones dinerarias realizada por las Administraciones Públicas, a favor de personas públicas o privadas. **Existen dos tipos de subvenciones: las de concurrencia competitiva y las directas o nominativas.**

El argumento en el que se basan es su capacidad de aportar beneficios a la ciudadanía y al conjunto de la sociedad. Una de las especificidades del uso de subvenciones en el ámbito cultural es que son esenciales para el mantenimiento y la sostenibilidad de los sectores culturales.

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS DIRECTAS: OTRAS

Respecto a las becas o ayudas al estudio, son una ayuda económica vinculadas necesariamente a la formación.

Los premios o reconocimientos que conceden las administraciones por méritos o servicios, se consideran acciones de fomento, normalmente suelen estar acompañados por entregas dinerarias.

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS DIRECTAS: OTRAS

Respecto a las políticas de cheques o de bono, consisten en pequeñas líneas de crédito que se ofrecen a las pequeñas empresas y emprendedores para comprar servicios a proveedores.

Proporcionan derecho al pago de un servicio gratuito, normalmente relacionado con la incorporación de la innovación en la empresa. Es una fórmula de subvenciones monetaria en forma de bonos de gasto para ser invertidas en servicios innovadores ofrecidos por instituciones o empresas especializadas. *SPRI. Inplantariak. Venta online, posicionamiento, gestión, promoción,...*

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS DIRECTAS: OTRAS

Aportaciones reintegrables Son ayudas económicas en forma de cofinanciación que permiten a la empresa disponer de financiación para un proyecto cultural. Son una apuesta innovadora que consiste en la aportación de ayudas económicas que permiten a la empresa disponer de liquidez para emprender un proyecto cultural y que se facilitan en la doble modalidad de subvención más préstamo.

SPRI: Programa Gauzatu

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS INDIRECTAS:

Avalar: facilitan el acceso a la financiación privada ya que la entidad bancaria o financiera y la Administración comparten el riesgo de la financiación de un proyecto creativo. (*línea EaSI Economía Social LK. Préstamo/línea de crédito*)

Financiar la deuda: facilita el acceso a la financiación a través de **préstamos o micro-créditos**. Es la forma que las empresas tienen para obtener el capital que necesitan para abrir y operar un negocio existente. (Inversión y/o Circulante, línea de crédito, préstamo anticipo)

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS INDIRECTAS:

Financiar la deuda

En Euskadi, el instrumento de política financiera y de crédito público impulsado por el Gobierno Vasco es el Instituto Vasco de Finanzas (IVF-FEI), herramienta al servicio de las políticas de desarrollo económico y social definidas en el seno del Gobierno.

Apoya a los sectores productivos en la consolidación de sus necesidades financieras, siempre con el espíritu de colaborar con el resto de agentes económicos y financieros del entorno

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

Financiar la deuda

Por otra parte, se puede señalar que ELKARGI cuenta con un fondo de financiación de innovación para circulante del Gobierno Vasco para pymes y autónomos, así como un programa de financiación (**Aurrera**) en colaboración con el IVF-FEI y los centros de empresas e innovación BIC del territorio, dirigidos a facilitar financiación a largo plazo a las pequeñas y medianas empresas emprendedoras de nueva creación.

A destacar también los dos nuevos productos que ofrecen específicamente a las Industrias Culturales y Creativas: los préstamos **LANDU** y **ERAIKI**, sea para obtener la liquidez necesaria que requiere la actividad de la empresa o bien para financiar grandes proyectos.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

AURRERA

Podrán solicitar esta financiación empresas privadas, ya sean personas físicas o jurídicas, que tengan la categoría de pyme, que desarrollen una actividad del ámbito de la sociedad de la información y las comunicaciones, que se consideren de base tecnológica y/o innovadoras.

comunicación o adquisición de conocimientos que permiten ampliar o precisar los que se poseen sobre una materia determinada

- *Al menos un 30 % de la inversión total deberá ser cubierta con fondos propios*
- *Con un Proyecto Empresarial que genere al menos 3 empleos en un horizonte de 3 años*

¿QUIÉN ES QUIÉN?

AURRERA

- Instrumento: préstamo con aval de SGR.
- Importe de la línea: tiene un límite máximo de 10 millones de euros
- Nominal por operación: mínimo de 50.000 euros y máximo de 250.000 euros.
- Plazo: Hasta 7 años.
- Carencia: Hasta 2 años.
- Tipo de interés: Euribor a 12 meses + 1,25 %, con un mínimo del 1,25 %.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

ELKARGI (SGR)

Industrias Culturales y Creativas

PRÉSTAMOS LANDU

- Hasta 100.000€
- Hasta 3 años
- Préstamos de liquidez para hacer frente a las necesidades de tu actividad
 - Liquidez hasta el cobro de sus subvenciones
 - Hacer frente a compromisos con proveedores
 - Financiar tus proyectos
 - Otras vinculadas a la actividad

¿QUIÉN ES QUIÉN?

ELKARGI (SGR)

Industrias Culturales y Creativas

PRÉSTAMOS ERAIKI

- Hasta 1.500.000€
- Hasta 10 años
- Préstamos de liquidez e inversión para financiar tus grandes proyectos
 - Adquisición y acondicionamiento de locales
 - Inversión en tecnología
 - Compra de elementos productivos
 - Lo necesario para materializar el proyecto

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS INDIRECTAS:

Financiar el capital: es poco habitual entre las empresas culturales y creativas. Las vías para este tipo de financiación son: a través del **préstamo participativo**, **capital riesgo** (sociedades anónimas que se dedican a invertir sus propios recursos en la financiación temporal de pymes, generalmente innovadoras), o mediante **inversores privados** (business angels) interesados en respaldar y participar en nuevos negocios. También **Crowdfunding** como inversión de capital.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CAPITAL RIESGO (Venture Capital)

Entidades (sociedades anónimas) que toman una participación minoritaria en empresas que empiezan su andadura y/o tienen grandes posibilidades de desarrollo y dificultades de acceso a la financiación

Estas entidades aportan capital a las empresas que suponen un alto riesgo (y previsión de alta rentabilidad) obteniendo el beneficio mediante la venta posterior de esa participación que tomaron

Pueden participar en la gestión pero en general prestan asesoramiento en materia empresarial y financiera

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CAPITAL RIESGO (Venture Capital)

Se puede distinguir entre las iniciativas privadas y las promovidas por las entidades públicas.

Entre las primeras está **TALDE** Promoción y Desarrollo, S.A., gestora de capital privado constituida en 1976 con el objetivo de apoyar el desarrollo de las PYMES aportando recursos financieros y apoyo a la gestión en el diseño y ejecución de planes estratégicos enfocados principalmente al crecimiento y la consolidación sectorial.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CAPITAL RIESGO (Venture Capital)

En Euskadi, el sector público reforzó el capital riesgo con la fundación en 1985 de la **empresa Gestión de Capital Riesgo del País Vasco SGEIC**, desde la agencia de desarrollo empresarial del Gobierno Vasco SPRI.

Invierten con especial incidencia en proyectos de emprendizaje con alto componente innovador, proyectos alineados con las estrategias europeas, y proyectos que fomenten la internacionalización, el crecimiento y la innovación de las empresas vascas.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CAPITAL RIESGO (Venture Capital)

A destacar que en 2019 el Gobierno Vasco pondrá en marcha una nueva entidad de capital riesgo con una aportación inicial de 125 millones este año y que será ampliable hasta los 250 millones de euros.

Invertirá en grupos empresariales tractores, con necesidad de expansión y transformación mediante innovación e internacionalización. Es un producto de la colaboración público-privada, con amplia mayoría de la privada.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

BUSINESS ANGELS Es el capital riesgo informal

Son personas particulares, empresarios con experiencia y con un importante patrimonio, que adquieren una participación minoritaria en una empresa en su fase inicial.

“Como todos los inversores buscan el beneficio, pero también pretenden devolver a la sociedad parte de lo que han obtenido y adquirir prestigio por el acierto de sus elecciones”

Se implican personalmente en la inversión, aportan un valor a la empresa y su experiencia corporativa.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

BUSINESS ANGELS Es el capital riesgo informal

En la CAE, existen iniciativas como **Creceer+**, de ORKESTRA Instituto Vasco de Competitividad, cuyo objetivo es generar un ecosistema emprendedor que apoye tanto a las start ups en su búsqueda de financiación, como a los inversores interesados en invertir y apoyar proyectos emprendedores con alto potencial de crecimiento. Se trata de un proyecto que, desde 2011, cuenta con una red consolidada de inversores y business angels y que es la principal red abierta del País Vasco.

Otro ejemplo es **Keiretsu Forum Euskadi**, que cuenta con el apoyo de Fomento de San Sebastián para la organización de Foros de financiación.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CAPITAL SEMILLA (SEED CAPITAL)

Son fondos destinados a la creación o lanzamiento de nuevos negocios que no deben ser devueltos. Suelen destinarse a start ups con negocios innovadores, que tengan oportunidades de crecimiento.

Se distingue del capital riesgo en que las inversiones del capital semilla son mucho menores pero el riesgo es más alto, dado que el inversor no cuenta con precedentes para evaluar su financiación. Por eso, las inversiones suelen ser normalmente inferiores a las de capital riesgo para los mismos niveles de participación y accionariado en la empresa.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CAPITAL SEMILLA (SEED CAPITAL)

En Álava, **Hazibide**, empresa de Capital Semilla creada en 1998 por la Diputación Foral de Álava, el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz, Kutxabank, Talde y Erkide.

Tiene por objeto social la promoción y el fomento de empresas de ese territorio, mediante la participación temporal en su capital. Proporciona respaldo económico a las PYMES alavesas, nuevas o de reciente creación, mediante la fórmula de la participación en el Capital Social, de manera temporal y minoritaria, con una aportación máxima de 120.000 euros.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CROWDFUNDING

Denominada financiación conjunta es ahora una de las más populares formulas de financiación. Normalmente se hace con la ayuda de Internet

Este sistema se basa en el esfuerzo colectivo que realizan muchos individuos que ponen en común sus recursos para apoyar un proyecto concreto que han iniciado otras personas u organizaciones.

Alguna de las ventajas de este modelo es que permite financiar sectores y actividades complicados por la falta de retorno y micro proyectos que no podrían acceder a otras vías

¿QUIÉN ES QUIÉN?

CROWDFUNDING

Dos tipos:

- **Crowdfunding de donación/recompensa:** el dinero no se invierte, sino que se dona.
- **Crowdfunding como inversión:**
 - **Crowdfunding de capital:** se invierte dinero en una empresa a cambio de participar en su capital
 - **Crowdlending (préstamo):** el inversor presta dinero y el dinero de su inversión le es devuelto de forma mensual y añadiendo un tipo de interés pactado con anterioridad.

¿QUIÉN ES QUIÉN?

SOCIEDADES DE GARANTIA RECIPROCA (SGR)

Son entidades financieras sin ánimo de lucro y ámbito de actuación específico

Su objeto principal es procurar el acceso al crédito de las PYMES y mejorar sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante Entidades Financieras

Las SGR aportan el valor añadido del estudio y seguimiento de la viabilidad de la operación. La PYME, por su parte, tiene la obligación de adquirir una cuota social de la SGR.

¿QUIÉN ES QUIÉN? (apoyo público)

AYUDAS INDIRECTAS:

Beneficios fiscales: entre los instrumentos de orden tributario para estimular a los sectores culturales y creativos, el incentivo indirecto más relevante es el de los beneficios fiscales. Consisten en la aplicación de **excepciones, deducciones o desgravaciones fiscales a actividades, bienes o servicios beneficiosos para la sociedad**. Se aplican al IVA, el IRPF, el Impuesto sobre Sociedades,... A diferencia de las subvenciones, no se produce un desembolso efectivo de dinero público sino una minoración de los ingresos, puesto que hay una pérdida de recaudación que indirectamente se puede reinterpretar como un gasto.

¿CÓMO AFRONTAR UNA RONDA DE INVERSORES PRIVADOS CON GARANTÍAS?

- **Mercado:** oportunidad que tu empresa va a aprovechar, el cliente y los volúmenes de mercado
- **Equipo:** todos los inversores están de acuerdo en que la confianza en el equipo es primordial a la hora de tomar la decisión de inversión
- **Producto y Empresa:** El estado de madurez del producto y las ventajas competitivas de la empresa son otros puntos clave
- **Área financiera:** Cuando ofreces una parte del capital de tu empresa a un inversor privado estás vendiendo un producto financiero y por tanto es fundamental estar preparado en esta área
- **Comunicación:** Se trata de la venta de una parte de tu empresa , cuidar los aspectos de una buena comunicación

¿A QUIÉN LE VOY A PRESENTAR MI IDEA?

El conocimiento mutuo es fundamental

- Quién es
- Qué quiere oír
- Dónde pongo el énfasis



¿A QUIÉN LE VOY A PRESENTAR MI IDEA?

- Saber de forma concreta qué necesitamos de la entidad financiera y si es posible cuando. Además, conocer la información y requisitos que demandará la entidad financiera.
- Anticiparnos a las necesidades financieras de la empresa. Negociar con margen, anticipar y prevenir nuestras necesidades
- Encontrar el interlocutor adecuado en cada momento y tipo de operación. No ocultar información al banco
- Negociar en términos de paquete, es decir, todos los servicios bancarios que vamos a necesitar en un bloque
- Negociar siempre con más de un banco. Comparar e ir mejorando condiciones de financiación y comisiones
- Realizar el seguimiento de las negociaciones

¿CUÁL ES TU IDEA?

- Qué producto vas a vender o qué servicio vas a prestar
- ¿Supone una propuesta de valor al cliente?
- Qué la hace diferente respecto al resto de soluciones que ya existen en el mercado



¿QUIÉN ERES?

- Quién te acompaña. Tu equipo.
- Competencias
- En qué te diferencias
- Qué otros proyectos has llevado adelante
- Con qué recursos cuentas



¿TIENES CLIENTES?

- Quiénes son tus clientes, cómo se comportan
- Has hecho un test de mercado
- Cuáles son sus criterios de compra
- Cuentas con cartera de clientes
- Hay competencia y cuáles van a ser tus herramientas y argumentos para diferenciarte de ella



¿CON QUÉ RECURSOS CUENTAS Y QUÉ NECESITAS?

- Qué necesitas para poner en marcha la idea de negocio
- Si necesitas financiación ajena, está bien dimensionada y bien justificado para qué quiero el dinero.
- Cómo va a repercutir en los beneficios esperados
- Cuándo prevés el retorno de las inversiones
- Solvencia cualitativa y cuantitativa del equipo
- Qué garantías puedo aportar



¿HAY VIABILIDAD TÉCNICA Y ECONÓMICA?

- Recursos humanos y materiales
- Homologaciones, licencias, permisos, contratos...
- Cómo vas a monetizar tu idea de negocio
- Balance de situación, cuenta de resultados, cuadro de tesorería
- Cash Flow suficiente para hacer frente para hacer frente a las obligaciones contraídas



¿HAY PLAN B?


- Y si no vendes tanto como lo previsto
- Y si el mercado te obliga a adaptar tu idea
- Y si todo sale mal



EN DEFINITIVA

- Sabes lo que quieres y cómo lo quieres
- Lo explicas claramente
- Lo documentas perfectamente
- Dejas claro tu capacidad de pago
- Aportas garantías adecuadas




LABORAL
kutxa
Gaztenpresa Fundazioa

Zure enpresaren etapa
guztietan lagunduko dizugu
Esaguzu zein den
zure proiektua.
Te ayudamos en todas
las etapas de tu empresa.
Cuéntanos tu proyecto.

**Eskerrik
Asko**