



Funded by the
European Union



UNIVERSIDAD
DE BURGOS

SEED FUND

GUÍA WP2

Contenido

Introducción.....	7
1. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL - BULGARIA.....	7
1.1. Opciones de financiación de capital privado	9
1.1.1. Aceleradoras de startups	9
1.1.2. Capital privado y capital de riesgo	11
1.1.3. Business Angels	12
1.2. Opciones de financiación pública. El papel del gobierno.....	12
1.2.1. Fondo de fondos	13
1.2.2. Agencia Búlgara de Promoción de las Pymes (BSMEPA)	13
1.2.3. Banco Búlgaro de Desarrollo	13
1.2.4. Programas Europeos	13
1.2.5. Programas de subvenciones.....	14
1.3. Cómo la Universidad de Economía Nacional y Mundial, Sofia (UNWE) apoya a los estudiantes y graduados para poner en marcha una nueva idea de negocio	15
1.3.1. Talleres, conferencias, reuniones, debates.....	15
1.3.2. Startups exitosas de los graduados de la UNWE:.....	17
1.4. Datos cuantitativos relativos en lo que respecta a Bulgaria	17
2. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – CHIPRE.....	20
2.1. Herramientas e iniciativas de financiamiento del país	20
2.1.1. Origen de los programas cofinanciados para la nueva actividad empresarial	21
2.1.2. Fuente de los subsidios estatales	21
2.1.3. Fuente de financiación bancaria y préstamos pertinentes	21
2.1.4. Origen de los mecanismos alternativos de financiación	21
2.2. El papel del gobierno, la sociedad civil, las universidades, los centros y la industria ..	22
2.2.1. Información sobre el papel de la administración y los organismos gubernamentales en la promoción de herramientas de financiación para las startups.	22
2.2.2. Información sobre el papel de la industria en el impulso de herramientas de financiación para startups.....	23
2.2.3. Información sobre el papel de los centros de incubación y aceleración en la promoción de herramientas de financiación para las empresas emergentes	24
2.2.4. Información sobre el papel de las universidades en el impulso de herramientas de financiación para las empresas emergentes	24

3. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – FRANCIA	25
3.1. Fuentes de financiación en Francia.....	25
3.1.1. Herramientas de financiación de las que pueden beneficiarse los estudiantes y jóvenes emprendedores	25
3.2. Papel del gobierno y otras instituciones	27
3.3. Datos cuantitativos relacionados con los estudiantes emprendedores	29
4. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – GRECIA	29
4.1. Herramientas de financiamiento del país e iniciativas para startups	29
4.2. El papel del gobierno, la sociedad civil, las universidades, los hubs y la industria	30
4.2.1. El gobierno griego y la administración autonómica local.....	30
4.2.2. Las Universidades Griegas	31
4.3. Instrumentos financieros que se han utilizado para las startups y para las pymes existentes.....	32
4.3.1. Financiación mediante préstamos	32
4.3.2. Capital privado	34
5. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – POLONIA.....	35
5.1. Mapeo de las herramientas e iniciativas de financiamiento del país que pueden ser utilizadas por los estudiantes de posgrado para financiar sus emprendimientos.....	35
5.2. Información sobre el papel del gobierno, la sociedad civil, las universidades, los hubs y la industria en la promoción de herramientas de financiación para las startups.....	36
5.3. Captura de los instrumentos financieros que se han utilizado en nuestro país para las nuevas empresas y para las pymes existentes	38
5.4. Datos cuantitativos relativos en lo que respecta a Polonia	39
5.5. Resumen de los resultados de la investigación principal.....	39
6. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – ESPAÑA	44
6.1. Mapa de herramientas de financiación	44
6.1.1. Business Angels	44
6.1.2. Capital de Riesgo	45
6.1.3. Inversores corporativos.....	46
6.1.4. Eventos empresariales para emprendedores	47
6.2. Papel del gobierno y otras instituciones	47
6.2.1. Gobierno español	47
6.2.2. Gobiernos regionales	48

6.2.3. Universidades	48
6.2.4. Otras entidades	48
6.3. Datos cuantitativos	49
7. MEJORES PRÁCTICAS – BULGARIA	50
7.1. LAUNCHHUB	50
7.2. Asociación Búlgara de Capital Privado y Capital Riesgo (BVCA).....	50
7.3. Eleven Ventures	50
7.4. "Fomento del espíritu empresarial"	51
7.5. "Technostart 3 – Promoción de actividades de innovación de los jóvenes en Bulgaria"	51
7.6. Parque Tecnológico de Sofía (Sofia Tech Park)	52
7.7. Start It Smart.....	53
7.8. Empower capital	53
7.9. Postscriptum Ventures.....	54
7.10. AEVentures	54
8. MEJORES PRÁCTICAS - CHIPRE	55
8.1. El caso de Enterprise Europe Network Cyprus (EEN-Cy).....	55
8.2. El caso del Banco de Chipre	55
8.2.1. Incubadora de startups IDEA.....	55
8.2.2. Hackathon BOC	55
8.2.3. Factoraje.....	56
8.3. El caso del proyecto europeo "Scale-Up" en Chipre	56
8.4. El caso de Deloitte Financial Advisory en Chipre	56
8.5. El caso del Programa Nacional de Reformas (NRP).....	56
8.6. Régimen de Préstamos Directos/Garantía Gubernamental del Banco Europeo de Inversiones (BEI) para pymes y empresas de mediana capitalización	57
8.7. Plataformas de financiación participativa (crowdfunding).....	57
8.8. Préstamos P2P	57
9. MEJORES PRÁCTICAS - FRANCIA.....	58
9.1. Centros Estudiantiles para la Innovación, la Transferencia y el Emprendimiento (Pépites)	58
9.2. La Joven Empresa Universitaria (J.E.U.)	58
9.3. Región Grand Est – Programa Be EST Entrepreneurship#FINANCING	59

9.4. Región de la Isla de Francia (parisina) - Programa Emprendedor#LEADER.....	59
10. MEJORES PRÁCTICAS - GRECIA.....	60
10.1. La Incubadora de Atenas para Startups	60
10.2. El Nodo de Enlace de Investigación y Emprendimiento EPI.noo / EPISEI-NMP	60
10.3. EkinisiLab - Emprendimiento Juvenil	61
10.4. Metavallon	61
10.5. i4G - Incubation4Growth	62
10.6. Centro de Emprendimiento e Innovación de Atenas (ACEin)	62
10.7. Incubadora de Empresas Emergentes de Atenas (Th.E.A.)	62
10.8. Parque de las Ciencias de Patras.....	62
10.9. Parque Científico y Tecnológico de Creta (STEP-C)	63
10.10. Corporación de Gestión y Desarrollo del Parque Tecnológico de Tesalónica S.A (TTP)	63
11. MEJORES PRÁCTICAS – POLONIA	63
11.1. Centro de Silesia para el Emprendimiento (ŚCP)	63
11.2. Aceleradora de emprendimiento del mercado de Alta Silesia (GAPR)	63
11.3. Cámara Regional de Comercio de Katowice (RIG)	64
11.4. Fondo de Alta Silesia	64
11.5. Fundación Polaca para el Emprendimiento	65
11.6. Incubadora Municipal de Empresas Rawa.Ink	65
11.7. Fundación de la Agencia Regional de Promoción del Empleo	65
11.8. Lewiatan Business Angels (LBA)	66
11.9. Parque Científico y Tecnológico «Technopark Gliwice»	66
11.10. BiznesHub PGE Narodowy	67
11.11. Fundación de Startups de Silesia	67
11.12. Google for Startups Varsovia	67
12. MEJORES PRÁCTICAS - ESPAÑA.....	68
12.1. Programa de aceleración Wolaria.....	68
12.2. WAYRA	68
12.3. Lanzadera	68
12.4. SeedRocket	69
12.5. Tetuan Valley	69

12.6. Programa España-Emprende	69
12.7. Plataforma Acelera Pyme.....	69
12.8. ENISA.....	70
12.9. El Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI)	70
12.10. South Summit	70
12.11. Startup OLÉ	70
13. RESULTADOS - BULGARIA	71
13.1. Principales obstáculos en la falta de financiación a los jóvenes emprendedores	71
13.2. Dar a conocer las herramientas de financiación alternativas	72
13.3. Intervenciones políticas de las autoridades reguladoras y el gobierno para apoyar los instrumentos de financiación de las pymes.....	72
13.4. El papel de las universidades en la mejora de las competencias financieras de los directivos de las pymes.....	73
14. RESULTADOS – CHIPRE.....	73
14.1. Registro de los principales obstáculos en la falta de acceso a la financiación de las pymes	73
14.2. Dar a conocer las herramientas de financiación alternativas	74
14.3. Intervenciones políticas de las autoridades reguladoras y el gobierno para apoyar los instrumentos de financiación de las pymes.....	75
14.4. El papel de las universidades en la mejora de las competencias financieras de los directivos de las pymes.....	75
15. RESULTADOS - FRANCIA.....	76
15.1. Principales obstáculos en la falta de financiación de los jóvenes emprendedores ...	76
15.2. El papel de las universidades en la mejora de las competencias de los jóvenes empresarios	77
16. RESULTADOS – GRECIA	79
16.1. Registro de los principales obstáculos en la falta de acceso a la financiación de las pymes.	79
16.2. Dar a conocer las herramientas de financiación alternativas	79
16.3. Intervenciones políticas de las autoridades reguladoras y el gobierno para apoyar los instrumentos de financiación de las pymes, garantizando al mismo tiempo la estabilidad financiera y la protección de los inversores	80
16.4. El papel de las universidades en la mejora de las competencias financieras de los directivos de las pymes.....	80

17. RESULTADOS - POLONIA	81
17.1. Iniciativas	81
17.2. Lecciones clave	83
17.3. Limitaciones	84
17.4. Tendencias futuras.....	84
18. RESULTADOS – ESPAÑA	85
18.1. Estudiantes	85
18.2. Jóvenes graduados, empresarios y representantes empresariales	85
18.3. Académicos de finanzas.....	86
Conclusión	86
19. REFERENCIAS - GRECIA.....	87
20. REFERENCIAS - POLONIA.....	87

Introducción

El objetivo de este estudio es presentar el paquete de trabajo número 2 que está relacionado con el proyecto SeedFund. El proyecto SeedFund tiene como objetivo dar a conocer las oportunidades de financiación de las pymes en los diferentes países que participan en el proyecto. En este paquete de trabajo se presentan los siguientes temas: investigación documental sobre la situación actual de las oportunidades de financiación de las pymes en los seis países que participan en el proyecto, Bulgaria, Chipre, Francia, Grecia, Polonia y España. A continuación, el estudio se centra en las mejores prácticas que cada país ha implantado para el tema antes mencionado. En la última parte de este estudio se presentan los resultados en cada país. Estos resultados se concentran en los principales obstáculos relacionados con el acceso al financiamiento de las pymes, el diálogo relacionado con los instrumentos alternativos de financiamiento, las políticas públicas seguidas en cada país y finalmente el papel crítico de las universidades en relación con este tema.

1. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL - BULGARIA

Las empresas emergentes (startups) desempeñan un papel vital para el desarrollo de cada economía nacional, para el ajuste del mercado laboral y para la introducción de la economía digital. También son los principales impulsores de las innovaciones y un segmento clave del ecosistema de innovación a nivel nacional y pan nacional (Kopeva, D., Shterev, N., 2018). Bulgaria ocupa el primer lugar entre los principales ecosistemas de los

Balcanes según el informe anual de Startup Blink: "Global Startup Ecosystem Index 2023". Bulgaria también recibe la puntuación empresarial más alta, lo que demuestra que el entorno empresarial es el más favorable para el desarrollo de las empresas jóvenes. La escena de las startups búlgaras atrae a emprendedores europeos y nómadas digitales gracias al bajo coste de la vida y a las exenciones fiscales que ofrece el sector público. Según los datos, el año pasado se cerraron en nuestro país 29 operaciones por valor de más de 81 millones de dólares. A modo de comparación, la financiación en 2021 alcanzó los 26,7 millones de euros en 62 operaciones, y en 2020, los 18,3 millones de euros en 37 operaciones. Bulgaria ocupa el puesto 38 en el prestigioso ranking Global Startup Ecosystem Index 2023, un año antes el país ocupaba el puesto 36 entre los 100 primeros países.

El gobierno también está tomando medidas más prometedoras para crear nuevas agencias que promuevan el emprendimiento y atraigan nuevas empresas globales, como Invest Sofia, así como para lanzar iniciativas como el visado de startups. La [Asociación Búlgara de Emprendimiento](#) (BESCO) es un ejemplo interesante del ecosistema de startups que "ayuda al sector público a dar forma a las políticas relacionadas con las empresas jóvenes y un entorno macroeconómico que apoya el crecimiento".

Se presentarán las principales posibilidades de financiación de ideas emergentes de estudiantes de posgrado, que se pueden dividir en privadas y públicas.

CAPITAL PRIVADO	EQUIDAD PÚBLICA
• Aceleradoras de startups: capital privado • Fondos de capital privado y Venture Capital (capital riesgo) • Business Angels • Inversores corporativos • Capital propio del fundador • Family, Friends and Fools (Familia, amigos y locos) • Crowdfunding (Financiación colaborativa)	• Instituciones públicas • Programas europeos y nacionales • Fondos europeos y nacionales • Préstamos bancarios • Aceleradoras: capital público

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Bootstrapping (Autofinanciación con fondos propios) • Préstamos bancarios | |
|--|--|

1.1. Opciones de financiación de capital privado

1.1.1. Aceleradoras de startups

Las aceleradoras de startups son un tipo relativamente nuevo y "moderno" de incubadora de empresas con fines de lucro que atrae a equipos más pequeños de personas a través de un sistema de inscripción abierta y proporciona financiación, tutoría y capacitación a un número selecto de empresas nuevas y sin experiencia para iniciar sus negocios. Las aceleradoras seleccionan a un grupo de fundadores de empresas en fase inicial para que participen en un programa de desarrollo con mentores. Esta es una buena opción para startups sin contactos. También es posible una inyección de liquidez después de la finalización del programa a cambio de una parte del capital. Las aceleradoras son programas para empresas de nueva creación, con mayor frecuencia en los sectores de tecnología, web y móvil. Proporcionan a los equipos capital inicial para comenzar, ayuda de mentores y socios, y algunos de ellos, un lugar de trabajo en una incubadora. La inversión monetaria inicial que realizan varía desde los 20 mil euros hasta los 50 mil euros. Algunas aceleradoras ofrecen la oportunidad de una próxima ronda de inversión de hasta 200.000 euros. Es importante que algunas aceleradoras están financiadas por capital de riesgo, por lo que hay algunas funciones mixtas. Los siguientes son ejemplos de algunas aceleradoras exitosas

- ***Innovation Starter Accelerator***

Esta aceleradora de innovación es un programa de aceleración educativa para startups en la fase presemilla (pre-seed). La aceleradora está impulsada por el equipo de la primera agencia de innovación búlgara, Innovation Starter, que opera los proyectos Innovation Explorer Forum y Innovation Academy, así como por el apoyo de socios corporativos. Su visión es centrarse en los sectores clave de alta prioridad en la economía local con potencial para la innovación disruptiva y escalable, incluidos la atención médica, la educación, el cuidado de las personas mayores, el transporte y la logística, la digitalización de fronteras, la industria alimentaria, la ecoinnovación, y apoyar su transformación a través de la gestión profesional de la innovación en empresas emergentes de alto potencial. El programa de aceleración opera íntegramente con capital privado con un importe inicial orientativo de 1 millón de euros e invierte entre 10.000 y 25.000 euros en una empresa.

- ***Aceleradora IBM Sofia***

La aceleradora IBM Sofía ofrece un programa profesional intensivo de 12 semanas diseñado para fomentar el desarrollo de soluciones dirigidas, pero no limitadas al mercado empresarial. El programa está dirigido a empresas que ya han recibido financiación en las etapas posteriores a la semilla y la ronda A, con el objetivo final de establecer asociaciones tecnológicas y comerciales duraderas con IBM a escala global. El objetivo del programa es proporcionar a las startups conocimientos de la industria y tecnologías emergentes, permitiéndoles ampliar las perspectivas de negocio y atraer el apoyo de los inversores.

- ***Aceleradora Tech2Impact***

El programa está dirigido a fundadores de startups que trabajen en proyectos con impacto social (impact startups). El organizador de la aceleradora es la red internacional de startups tech2impact. El programa está dirigido a fundadores de startups que trabajan para resolver retos sociales clave utilizando nuevas tecnologías. Los proyectos deben trabajar hacia uno o más de los diecisiete Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de la ONU.

- ***Aceleradora de startups de Sofía***

Es una aceleradora de 3 meses del Municipio de Sofía, financiada por el erario público. Proporciona tutoría, apoyo institucional y acceso a un espacio de trabajo compartido. Las startups también reciben subvenciones de hasta 5000 euros por proyecto y ayuda en su proceso de preparación para la solicitud de financiación de bancos e inversores. Se apoyan 625 pymes, la cartera total de garantías es de 60 millones de euros.

- ***Start It Smart (Empieza de forma inteligente)***

Representa una preaceleradora de 10 semanas, ofreciendo un programa de mentoría de más de 40 capacitaciones y un espacio de trabajo cooperativo. Start It Smart ha ayudado a más de 300 startups. Apoyan a los jóvenes en la creación de startups exitosas. Start It Smart es la fundadora del primer programa educativo preacelerador en Bulgaria: Start It Smart | Pre-Accelerator y de muchos otros proyectos con los que apoyan e inspiran a los emprendedores: talleres, eventos, servicios de consultoría, concursos de pitching (lanzamiento), capacitaciones, mentorías, etc. Su cartera de proyectos está creciendo junto con la propia organización y han iniciado con éxito más de 300 proyectos dirigidos a emprendedores y aspirantes a emprendedores.

- ***Instituto Fundador Sofía***

El Instituto Fundador es una aceleradora de startups presemilla de 3,5 meses que ha ayudado a sus startups a recaudar más de 700 millones de dólares. Es una red que convierte las ideas en startups financiables, y las startups en negocios globales. Más de 3.500 startups con una capitalización bursátil total de 30.000 millones de dólares han finalizado con éxito su programa de aceleración.

1.1.2. Capital privado y capital de riesgo

Es importante mencionar que existe una Asociación Búlgara de Capital Privado y Capital de Riesgo (BVCA), que es un punto focal de inversores privados, fondos de capital de riesgo y la comunidad empresarial en Bulgaria. La asociación trabaja junto a sus miembros para mejorar el entorno empresarial e impulsar la innovación y el crecimiento en el país y en la región de Europa Central y Oriental (CEE). La BVCA recopila datos sobre las actividades de los miembros en capital privado y capital de riesgo e identifica a los actores de la industria en el ecosistema. Al dar voz a la comunidad que representa, la BVCA aboga en nombre de la industria para garantizar una política pública sólida que fomente un entorno de inversión favorable. Todos los ejemplos de capital privado y capital de riesgo de los presentadores son apropiados para ser utilizados como opciones de financiación para nuevas empresas de estudiantes graduados y están abiertos a los solicitantes.

- ***LAUNCHub***

LAUNCHub es un fondo de capital riesgo líder en fase inicial centrado en invertir en startups en Europa Sudoriental (SEE) y Europa Central y Oriental (CEE). Desde 2012, hemos estado involucrados en la región y su diáspora, ayudando a equipos excepcionales a crear la próxima generación de empresas que cambian las reglas del juego. Actualmente estamos invirtiendo en nuestro tercer fondo, con un tamaño de 74 millones de euros, dedicado a fundadores ambiciosos en fase inicial. El enfoque de LAUNCHub es la inversión presemilla y semilla con tickets iniciales entre €0.3 - 3M. El 75% de las empresas de su cartera captan financiación de seguimiento por parte de capitales de riesgo excepcionales de nuestra red de coinversores, recaudando más de 400 millones de euros de capital en total.

- ***Eleven Capital***

Eleven es una empresa de capital riesgo en fase inicial que invierte en empresas tecnológicas de Europa Central y Oriental (CEE). La empresa Eleven Capital es un inversor de capital centrado en empresarios de Bulgaria y la región. El equipo de la compañía es uno de los pioneros en la inversión en fase inicial en Europa del Este y está formado por empresarios y profesionales de éxito con amplia experiencia en inversiones de capital.

- ***Sofía Angels Ventures***

Sofía Angels Ventures es un fondo de capital riesgo de coinversión de 13 millones de euros respaldado por el Fondo Europeo de Inversiones para coinvertir operación a operación junto con coinversores privados (business angels, family offices, fondos y otras instituciones privadas).

- ***Vitosha Venture Partners***

Vitosha Venture Partners invierte entre 25.000 y 1.000.000 de euros en empresas en fase inicial y de crecimiento con sede en Bulgaria o relacionadas con ella. Buscan fundadores ingeniosos, ideas que importen y una ejecución sólida, y se centran en aprovechar nuestra experiencia en inversiones, nuestra red global y nuestro acceso al mercado, ayudando a convertir a los empresarios en campeones.

1.1.3. Business Angels

Los inversores angélicos son personas adineradas que invierten su propio capital en empresas de nueva creación (normalmente en una fase inicial) a cambio de una participación en acciones del capital. Cuentan con una amplia experiencia de gestión a sus espaldas y, además de capital, apoyan a los emprendedores con conocimientos y contactos. Invierten principalmente en software, productos sanitarios, productos biotecnológicos y otras industrias de alta tecnología. La mayoría de estos inversores en Bulgaria esperan un retorno de la inversión de 2 a 40 veces en un período de 3 a 8 años. El monto de la inversión puede variar desde los 20 mil euros hasta los 500 mil euros, dependiendo de las necesidades de la empresa. Los fondos en los que invierten son personales. El business angel participa en la gestión estratégica y el desarrollo activo de la empresa de nueva creación. En Bulgaria, hay varios grupos que reclutan inversores de este tipo y apoyan la estratificación de ideas de negocio innovadoras.

La Asociación Búlgara de Business Angels es una organización nacional no gubernamental que busca apoyar y desarrollar el ecosistema empresarial búlgaro, a través del poderoso apoyo de los Business Angels, la Asociación apoya iniciativas destinadas a crear el propio negocio, brindando apoyo financiero de Business Angels, instituciones y empresas.

El Club Búlgaro de Business Angels es un grupo de altos ejecutivos y empresarios que invierten su propio dinero en empresas de nueva creación a cambio de una participación en el capital para obtener beneficios. El Bulgarian Angels Club está buscando startups en etapa inicial (generalmente después de estar en una aceleradora/incubadora) que tengan el potencial de crecer muy rápidamente. Los emprendedores deben ser capaces de mostrarnos cómo, en base a nuestra inversión única, su empresa: 1) puede alcanzar una fase en la que sea autosostenible (punto de equilibrio) 2) O puede tomar una próxima inversión más grande de un inversor más grande (por ejemplo, un fondo) en los próximos 12-24 meses. Las startups que consideran tienen un pequeño equipo ya formado (de 2 a 5 personas) que tiene una gran experiencia en un área determinada y un producto que ya se ha lanzado al mercado o tiene una versión beta lista con un número significativo de usuarios.

1.2. Opciones de financiación pública. El papel del gobierno

La política de innovación es un factor clave para aumentar el crecimiento económico del país, mantener la competitividad de la economía búlgara, crear mejores puestos de trabajo y mejorar la calidad de vida. La innovación está en el centro de la transición hacia una economía verde y digital. Bulgaria cuenta con investigadores e innovadores exitosos,

tradiciones en educación y ciencia y potencial para el desarrollo de tecnologías modernas. El principal objetivo del Ministerio de Innovación y Crecimiento, que organiza, coordina y controla la aplicación de la política estatal en el ámbito de la innovación, el desarrollo tecnológico y económico y el crecimiento de la República de Bulgaria, es la mejora de estos cimientos de la política de innovación. El objetivo final es lograr una Bulgaria innovadora con una economía basada en el conocimiento y el crecimiento inteligente a través de medidas en el campo de la educación, las habilidades digitales, la ciencia, la innovación, la tecnología y las interrelaciones entre ellas.

1.2.1. Fondo de fondos

El Fondo de Fondos apoya a las empresas emergentes a través de instrumentos de deuda de capital y microcrédito. El valor total de los recursos proporcionados a través de los instrumentos para inversiones de capital es de 279 millones de BGN (leva búlgara), recursos públicos, y se han atraído recursos privados por otros casi 80 millones de BGN. Las inscripciones para participar en la tercera edición del concurso nacional "Mejor Startup de Jóvenes de Bulgaria" están abiertas. El concurso está organizado por el Fondo de Fondos y la Facultad de Economía de la Universidad de Sofía y cuenta con el patrocinio del Ministro de Innovación y Crecimiento y el rector de la Universidad de Sofía. Las postulaciones de jóvenes de todo el país se aceptan a través del sitio web del concurso <https://www.startup-competition.fmfib.bg/> hasta el 15 de marzo de 2024.

1.2.2. Agencia Búlgara de Promoción de las Pymes (BSMEPA)

La Agencia está teniendo más funciones de consultoría y apoyo para conectar las ideas de las startups con la parte financiadora. BSMEPA está uniendo fuerzas con Plug and Play, la plataforma de innovación y aceleradora de startups más grande del mundo, para brindar una oportunidad exclusiva para que las pymes y startups búlgaras participen en las 4 áreas diferentes del taller. Plug and Play, con una red de 70.000 startups, 500 corporaciones globales líderes y cientos de firmas de capital de riesgo, universidades y agencias gubernamentales en todo el mundo, será su nueva puerta al mercado. La agencia apoya a una serie de pequeñas y medianas empresas en su participación en diversos foros y concursos para la financiación de startups.

1.2.3. Banco Búlgaro de Desarrollo

El Banco Búlgaro de Desarrollo, en colaboración con el Fondo Paneuropeo de Garantía (EGF), ofrece un nuevo préstamo para las empresas de nueva creación en las condiciones más suaves posibles: importes de hasta 125 000 EUR, con un mínimo del 10% de deducible. La financiación procede del Instrumento de Garantía del EGF, ejecutado por el Fondo Europeo de Inversiones (FEI) con el apoyo financiero de los Estados miembros de la Unión Europea, que contribuyen al Fondo Paneuropeo de Garantía.

1.2.4. Programas Europeos

La Unión Europea ofrece una serie de oportunidades de financiación de subvenciones para empresas de nueva creación 2021-2027. Los potenciales beneficiarios de los fondos de los

programas operativos pueden ser organismos e instituciones estatales, ONG, organismos gubernamentales centrales y locales, sector privado, etc.:

- Programa "Competitividad e innovaciones en las empresas para el periodo 2021-2027"
- Programa operativo de desarrollo de recursos humanos para el período 2021-2027
- Programa de Desarrollo Rural, 2021-2027
- Programa Marítimo y Pesquero
- Programa "Desarrollo de innovaciones en las empresas"

1.2.5. Programas de subvenciones

¿A qué programas de subvenciones pueden solicitar las pequeñas y medianas empresas (pymes) en 2024? Pues tienen acceso a una serie de programas de subvenciones proporcionados por la Unión Europea en 2024. Estos programas son diversos y están diseñados para apoyar diferentes tipos de actividades comerciales, innovación y crecimiento.

- ***Programa del Mercado Único***

El programa del Mercado Único tiene como objetivo apoyar a las pymes en su búsqueda de integrarse de manera más efectiva en el mercado único de la UE. El objetivo es facilitar el acceso a nuevos mercados y a la financiación, crucial para el crecimiento y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Este programa permite a las pymes aumentar su visibilidad y competitividad dentro de la UE al ofrecer una variedad de herramientas y recursos para ayudar en este proceso. La gestión del programa está en manos de la Agencia Ejecutiva del Consejo Europeo de Innovación y las Pymes (EISMEA), que vela por que las políticas y medidas se adapten a las necesidades de las pequeñas empresas.

- ***Mecanismo «Conectar Europa» (MCE)***

El Mecanismo «Conectar Europa» (MCE) es extremadamente importante para las pymes que participan en proyectos digitales además de los de energía y transporte. Este mecanismo ofrece financiación para proyectos de infraestructura que son importantes para reforzar el mercado interior y apoyar el desarrollo económico general de la UE. El MCE actúa como catalizador para el desarrollo de sectores clave, al tiempo que ofrece oportunidades para que las pymes participen en proyectos importantes. El mecanismo está gestionado por dos agencias, la Agencia Ejecutiva Europea de Clima, Infraestructuras y Medio Ambiente (CINEA) y la Agencia Ejecutiva Europea de Salud y Digitalización (HADEA), que proporcionan un enfoque especializado en las diferentes áreas de apoyo.

- ***Horizonte Europa***

Horizonte Europa es el programa insignia de la UE para financiar la investigación y la innovación. Ofrece importantes oportunidades para las pymes que buscan un desarrollo innovador y la introducción de nuevas tecnologías. El programa apoya una amplia gama de actividades de investigación, que abarcan una variedad de áreas, desde la investigación

fundamental hasta el desarrollo científico aplicado. Horizonte Europa es el sucesor del exitoso programa Horizonte 2020 y sigue siendo un instrumento clave para apoyar la innovación científica en la UE, apoyando así el crecimiento y la competitividad de las pymes en toda la Unión Europea.

- ***Política de Cohesión Europea***

La Política de Cohesión Europea se centra en reducir las disparidades entre las diferentes regiones de la UE y apoyar el desarrollo económico de las regiones menos desarrolladas. Proporciona importantes recursos financieros para la inversión en el desarrollo regional, que incluye el apoyo a las pymes. La política de cohesión desempeña un papel clave a la hora de estimular el crecimiento y la creación de empleo, al tiempo que aborda los retos sociales y económicos. Las pymes de las diferentes regiones de la UE pueden beneficiarse de esta política recibiendo apoyo para ampliar sus actividades y aumentar su competitividad a nivel local y nacional.

- ***Mecanismo de Microfinanzas Progress***

Este mecanismo es una herramienta importante para las pymes, especialmente para aquellas que recién están iniciando su negocio o expandiendo sus actividades. Ofrece microcréditos por valor de hasta 25.000 euros, especialmente indicados para pequeñas empresas y autónomos. El mecanismo trabaja en colaboración con varios proveedores de microcréditos de toda la UE, facilitando así el acceso a la financiación a los empresarios que a menudo se enfrentan a dificultades para obtener financiación bancaria tradicional. Este mecanismo es especialmente útil para los emprendedores de nueva creación y las microempresas que buscan formas de financiar sus emprendimientos.

1.3. Cómo la Universidad de Economía Nacional y Mundial, Sofia (UNWE) apoya a los estudiantes y graduados para poner en marcha una nueva idea de negocio

1.3.1. Talleres, conferencias, reuniones, debates

El primer Centro Interuniversitario para el Desarrollo Profesional (ICCD) en Bulgaria se construyó en 2002 y ha estado funcionando con éxito desde 2003 en la UNWE. El centro atiende tanto a estudiantes, doctorandos y profesores de la UNWE, como de otras escuelas superiores búlgaras y extranjeras. El ICCD participa activamente en los procesos de orientación profesional y desarrollo profesional de los estudiantes con el objetivo de su implementación exitosa en el mercado laboral. Su equipo trabaja para lograr un alto nivel de conciencia de los estudiantes sobre los requisitos, desafíos y oportunidades del mercado laboral moderno, así como su participación activa en los procesos para lograr un desarrollo profesional exitoso.

En mayo de 2022, se inauguró el único en una universidad búlgara, el Startup Hub de la UNWE. Su función principal es atraer a estudiantes con una visión empresarial innovadora

y espíritu emprendedor, ayudarles a desarrollar sus ideas, así como mirar más allá de los límites de las posibilidades que ofrecen los negocios. Los estudiantes reciben apoyo del equipo del centro de startups con consultas, formación, creación de redes, conferencias abiertas, reuniones de mentoría con representantes de empresas emergentes y ya desarrolladas. Algunos de los eventos organizados por Startup Hub son:

- Programa de mentoría de startups de la UNWE (octubre 2022) – una serie de encuentros de estudiantes de la UNWE con representantes del ecosistema de startups, en los que cada uno de ellos habló sobre su trayectoria exitosa en la implementación de sus proyectos innovadores.
- Formación sobre el tema "Emprendimiento con recursos limitados" (noviembre de 2022): el conferenciante Gospodin Bodurov presentó a los participantes su camino hacia el éxito, así como indicó las principales cualidades que debe poseer un empresario exitoso.
- Más de una treintena de cafés de mentoría con representantes del Fondo de Fondos (noviembre 2022 - enero 2024) - participaron en los eventos más de 100 estudiantes, que fueron consultados por representantes del Fondo de Fondos y del equipo de Startup Hub, compartieron sus ideas innovadoras, para lo cual también recibieron consejos invaluable sobre el camino hacia la implementación. Actualmente, 15 de ellos se encuentran en la fase de preparación para la financiación.
- Startup day en la UNWE con fundadores de startups exitosas (noviembre-diciembre 2022); - Formación sobre el tema "Habilidades para el emprendimiento" junto con JobTiger (diciembre de 2022): el evento forma parte de una serie de formaciones similares en las que destacados expertos, empresarios, educadores en la materia y representantes de fondos de inversión comparten experiencias y conocimientos con el objetivo de desarrollar las capacidades empresariales y de innovación de los jóvenes e informarles sobre las posibilidades de financiación de empresas emergentes, cómo preparar planes de negocio y cómo presentar sus ideas a los inversores.
- Juego de simulación para jóvenes emprendedores en colaboración con S³ Business Incubator (marzo de 2023): más de 50 estudiantes asumieron el papel de innovadores a través de una aplicación especialmente desarrollada, que los convierte en parte de un proyecto de inicio en el que cada participante puede planificar el futuro desarrollo de la empresa.
- Intercambio de recursos en el Centro de Formación de la Academia Búlgara de Ciencias (BAS) y organización de una serie de seminarios web "Ciencia, innovación y negocios" - "Comience su negocio preparado - Cómo implementar con éxito un desarrollo científico o una idea innovadora en la práctica" (marzo de 2023), "Emprendimiento y ciencia en beneficio de la sociedad" (abril de 2023), "Contenido digital en el recorrido del cliente y uso de la inteligencia artificial (IA)" (mayo de 2023) - más de 400 estudiantes y estudiantes de doctorado de la UNSS (UNWE) y la BAS participaron en la serie conjunta de eventos "Ciencia, Innovación y Negocios", cuyo objetivo principal es enseñar emprendimiento a jóvenes investigadores;

1.3.2. Startups exitosas de los graduados de la UNWE:

Gamifino, VRtual Space LLC, Pleggi, MindFit, Colibra, Phyre

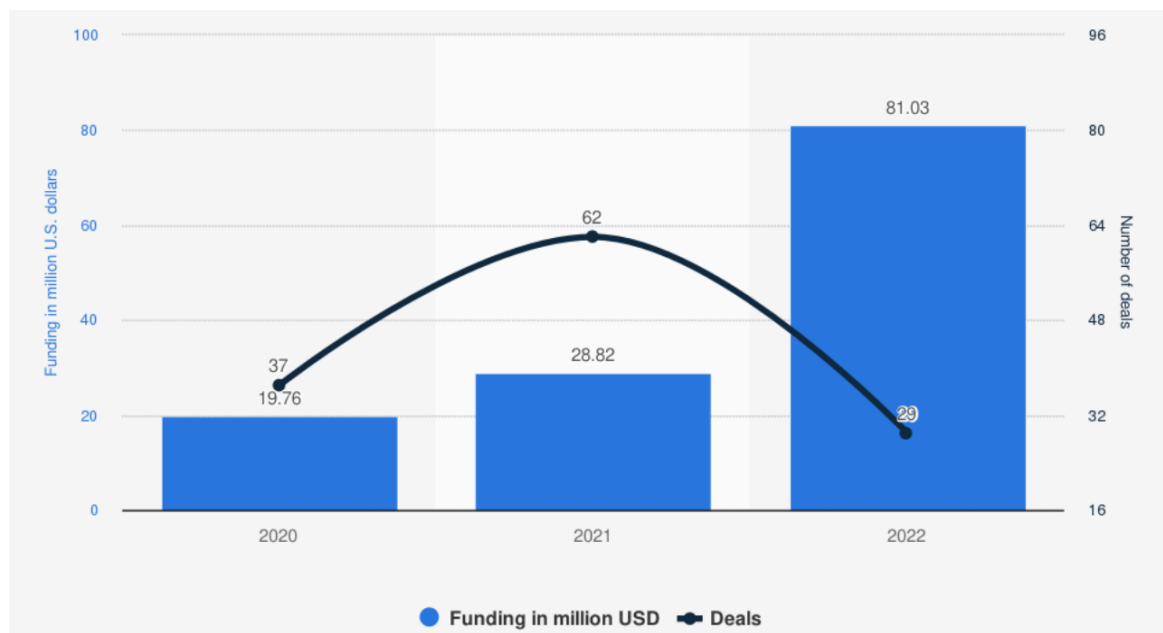
1.4. Datos cuantitativos relativos en lo que respecta a Bulgaria

Bulgaria tiene un mercado relativamente pequeño, pero cumple con varios requisitos para un ecosistema de startups sólido: una sólida infraestructura digital, variedad de programas de apoyo y los mejores talentos tecnológicos. Hasta ahora, Bulgaria ha creado un sólido entorno de apoyo a las startups con una serie de aceleradoras e incubadoras exitosas. El ecosistema local de startups también ha logrado un hito importante en 2022 con su primer unicornio, Payhawk. Esta historia de éxito ha traído un nuevo soplo de aire fresco al ecosistema, ya que Bulgaria capta la atención de los capitalistas de riesgo estadounidenses y de Europa Occidental.

Desde 2023, Bulgaria ha perdido 2 puestos en el Índice Global del Ecosistema de Startups, situándose ahora en el puesto 38 del mundo.

Las personas más activas desde el punto de vista empresarial son las personas de 25 a 44 años. El grupo de 18 a 24 años muestra una tasa de participación casi tan alta como el subgrupo de 35 a 44 años. Los jóvenes emprendedores tienen algunas fortalezas significativas, incluido el bajo coste de oportunidad del tiempo, y estimular el espíritu empresarial entre ellos podría ser particularmente efectivo. Proporcionar condiciones para que los jóvenes tengan oportunidades empresariales puede disminuir la tasa de emigración juvenil e incluso convertirse en uno de los factores clave para estimular a los repatriados. En Bulgaria, no hay evidencia de una brecha de género con respecto al emprendimiento. Esto debe tener un impacto positivo en el entorno económico general, ya que las economías con una alta participación femenina en la fuerza laboral son más resilientes, ya que experimentan desaceleraciones del crecimiento económico con menos frecuencia.

Tamaño del mercado de startups en Bulgaria de 2020 a 2022, por valor de financiación y número de acuerdos:

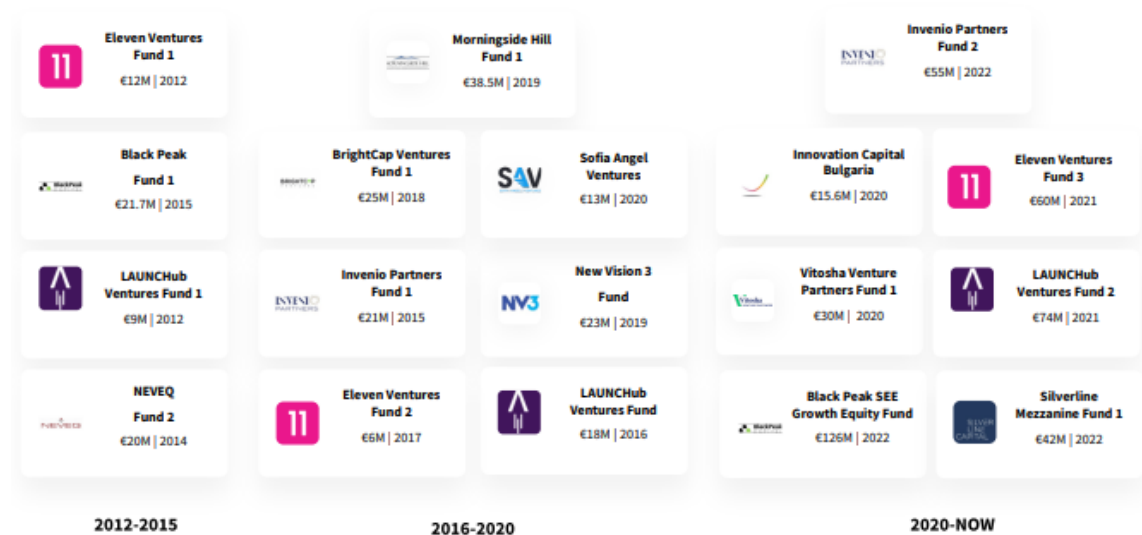


Fuente: StartUp Blink, Statista

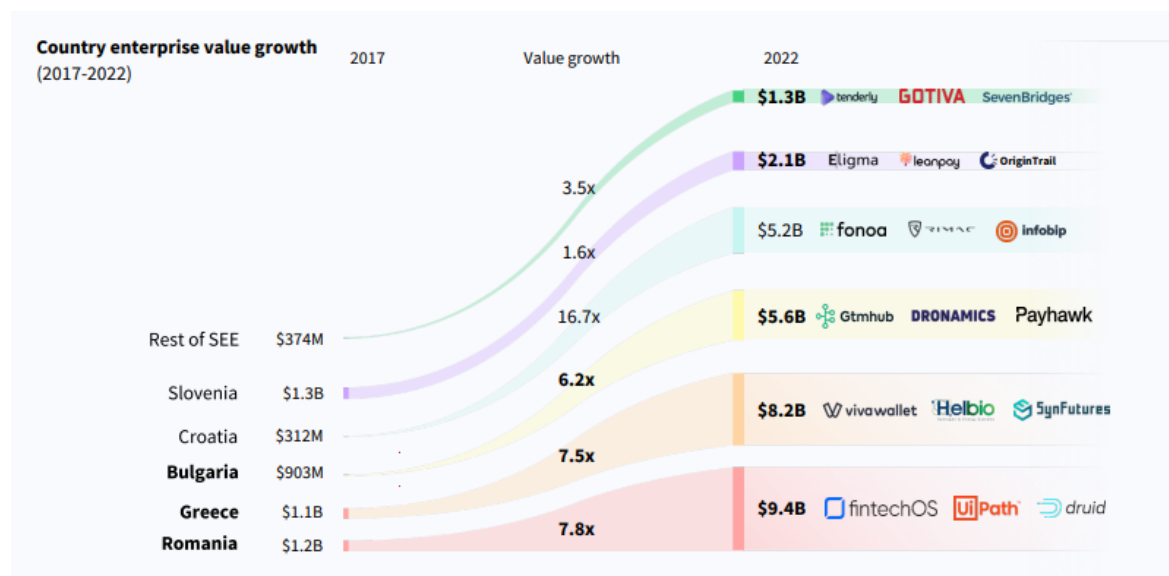
Bulgaria es uno de los principales centros de inversión en Europa Sudoriental (SEE).



Desde 2012 ha surgido una ola de nuevos fondos en Bulgaria



Rumanía, Grecia y Bulgaria han crecido hasta representar más del 70% del valor empresarial del ecosistema Europa Sudoriental (SEE).



Fuente: Informe SEE 2022-Noviembre (bvca.bg)

Según el Informe SEE 2022-noviembre, las startups crean oportunidades para el talento en toda Europa Sudoriental:

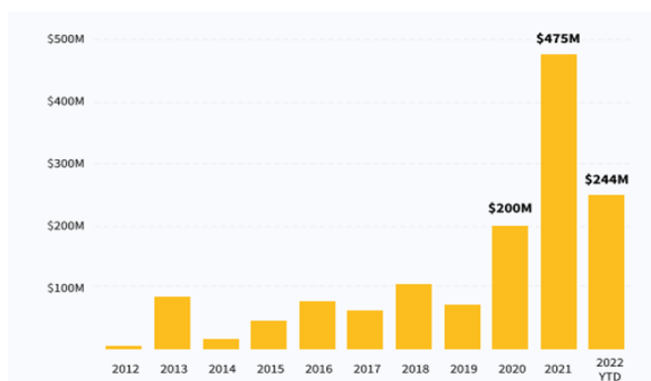
Startup job openings per 100,000 inhabitants

Bulgaria  80+

Distribution of startup job openings in SEE (Top 5)

Bulgaria  21%

2022 ya es el segundo año más alto para la inversión de capital riesgo en startups búlgaras, solo por detrás de 2021, que batió récords



2. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – CHIPRE

2.1. Herramientas e iniciativas de financiamiento del país

Como nuevas empresas establecidas, las startups ofrecen productos o servicios innovadores que se extienden constantemente por todo Chipre (Deloitte, 2020; Kollmann et al, 2016). Sin embargo, Chipre aún no ha desarrollado un sistema de registro integral y especializado para las empresas emergentes. Por lo tanto, los términos, regulaciones y requisitos / criterios parecen ser los mismos con cualquier nuevo negocio de entrada al mercado que potencialmente se aplique a este marco. Actualmente, el emprendedor de una startup se da de alta como autónomo. Como cualquier otro negocio nuevo, la startup también necesita acceso a herramientas de apoyo financiero para su rápido desarrollo. Por lo general, en los primeros pasos de una startup, la financiación surge de sus fundadores. Pero la autofinanciación no es suficiente para la mayoría de los casos sobre el terreno y a menudo se buscan otras fuentes de financiación. Esta búsqueda particular de instrumentos financieros para apoyar a las startups en Chipre constituye un desafío al que se enfrenta la startup. El acceso fluido a las herramientas financieras es esencial, especialmente para el establecimiento, el crecimiento y la supervivencia de este tipo de empresas jóvenes. En Chipre, es posible encontrar financiación para nuevas empresas a través de diversas fuentes. Por lo tanto, estas fuentes también pueden ser utilizadas por

los emprendedores graduados para financiar sus propias startups. Entre las fuentes referidas, observamos las siguientes opciones:

2.1.1. Origen de los programas cofinanciados para la nueva actividad empresarial

Para el período 2021-2027, Chipre está ejecutando programas cofinanciados por los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos. Estos programas tienen como objetivo promover nuevas empresas sostenibles y competitivas. Uno de esos programas, llamado "TH. AL. E.I.A." 2021-2027, brinda oportunidades y capacidades para el desarrollo empresarial en forma de subvenciones no reembolsables y apoyo financiero (Ministerio de Energía, Comercio e Industria, 2021). En concreto, la responsabilidad del programa recae en el Departamento de Industria y Tecnología del Ministerio de Energía, Comercio e Industria. Paralelamente, la Fundación para la Investigación y la Innovación también gestiona programas cofinanciados para la creación y el desarrollo de iniciativas empresariales innovadoras.

2.1.2. Fuente de los subsidios estatales

Es evidente que, en Chipre, las nuevas empresas tienen la oportunidad de ser financiadas y apoyadas a través de subvenciones gubernamentales desde la etapa de su creación hasta su desarrollo. Esta capacidad se canaliza a través de la Fundación de Investigación e Innovación, así como del Servicio de Industria y Tecnología (BUSINESS in CYPRUS, 2023).

2.1.3. Fuente de financiación bancaria y préstamos pertinentes

Las pequeñas y medianas empresas de Chipre, incluidas las empresas emergentes, pueden obtener financiación de los bancos chipriotas en forma de préstamos. La concesión de préstamos requiere que la actividad empresarial se financie parcialmente con capitales propios y que el banco se asegure mediante garantías o hipotecas. También se debe presentar al banco un plan de negocios completo y pruebas adicionales de la viabilidad de la actividad comercial.

2.1.4. Origen de los mecanismos alternativos de financiación

Además de los planes de financiación mencionados, en los últimos años se han desarrollado en Chipre mecanismos de financiación alternativos: en particular, la Red de Business Angels de Chipre (CyBAN) y la Plataforma de Crowdfunding, que también apoyan el emprendimiento juvenil. Por último, se han puesto en marcha algunos acuerdos de capital riesgo entre empresas e inversores de manera más amplia en Chipre (Ministerio de Energía, Comercio, Industria y Turismo, 2015).

2.2. El papel del gobierno, la sociedad civil, las universidades, los centros y la industria

2.2.1. Información sobre el papel de la administración y los organismos gubernamentales en la promoción de herramientas de financiación para las startups.

Con el objetivo de apoyar la innovación y el emprendimiento, muchos ministerios y otros organismos gubernamentales promueven oportunidades de financiación. Detalladamente:

- ***El Ministerio de Energía, Comercio e Industria (MECI)***

Dado que Chipre es miembro de la Red EUGO, el Ministerio de Energía, Comercio e Industria desarrolló el Punto de Contacto Único (PCP Chipre) para facilitar el establecimiento de nuevas empresas en el sector de los servicios (Business in Cyprus, 2023; UE 2023). PCP Chipre es un portal que los empresarios pueden utilizar para obtener información sobre aspectos prácticos o asistencia para la compra. En el portal, los emprendedores también pueden encontrar información sobre la Fundación para la Investigación y la Innovación (RIF), que es el principal organismo de financiación de la investigación y la innovación empresarial, y el Servicio de Industria y Tecnología que ofrece apoyo a través de varios programas.

- ***Viceconsejería de Investigación, Innovación y Política Digital***

La Viceconsejería de Investigación, Innovación y Política Digital (DMRID) es responsable de la implementación del proyecto "Cyprus Startup Visa" que permite a los emprendedores de fuera de la UE establecer su startup en el país. En su sitio web se puede consultar una guía práctica. La Viceconsejería también apoya a las startups para que participen en talleres y eventos internacionales. Este año, ofreció apoyo financiero a las startups seleccionadas para participar en el 25º MIT Global Startup Workshop (MIT GSW) 2023 (DMRID, 2023).

- ***Fundación para la Investigación y la Innovación (RIF)***

La Fundación para la Investigación y la Innovación (RIF) se creó en 1996 y es la autoridad nacional responsable de apoyar y promover la investigación, el desarrollo tecnológico y las innovaciones (RIF, 2023). La RIF actúa como una incubadora de startups. En la plataforma en línea, los emprendedores pueden encontrar información sobre oportunidades de financiación como las convocatorias de los programas Horizonte Europa o ReStart Research. También organiza talleres para familiarizar a los emprendedores con las oportunidades de financiación y las propuestas de presentación.

- ***Servicio de Industria y Tecnología***

El Servicio de Industria y Tecnología del Ministerio de Energía, Comercio e Industrias tiene como objetivo apoyar la innovación en el sector manufacturero, mejorar la digitalización

de las empresas, fortalecer la interacción del sector servicios con la industria manufacturera, apoyar el emprendimiento y mejorar el acceso a oportunidades de financiamiento (MECI 2023). El Servicio intenta aprovechar las oportunidades de financiación de la UE para impulsar el espíritu empresarial. Por lo tanto, los programas de subvenciones están diseñados para fortalecer y apoyar el sector manufacturero, así como el emprendimiento joven y femenino y la preparación digital.

- ***Invest Cyprus (hub empresarial)***

Invest Cyprus¹, la Autoridad Nacional de Promoción de Inversiones de Chipre, intenta atraer y facilitar la inversión extranjera y el desarrollo empresarial en Chipre (Invest Cyprus 2023). Invest Cyprus informa a través de varias publicaciones (Invest Cyprus 2019) a los ciudadanos de la UE sobre la oportunidad de venir a Chipre para establecer su negocio. También informa a los ciudadanos de fuera de la UE sobre el visado para empresas emergentes (Cyprus Startup Visa) y las oportunidades de financiación que puede aprovechar una startup, como el Programa Horizonte 2020 de la UE o el Préstamo para el Emprendimiento de Chipre (préstamos con condiciones de financiación favorables para las startups). También proporciona a los inversores información sobre el funcionamiento de la Fundación de Investigación e Innovación (RIF) y de la Red de Business Angels de Chipre (CyBAN).

- ***El Departamento de Registro de Empresas y de la Propiedad Intelectual***

La Sección de Empresas del Departamento de Registro de Empresas y Propiedad Intelectual, que funciona bajo los auspicios del Ministerio de Energía, Comercio e Industria, se encarga de promover el desarrollo y el funcionamiento de la actividad empresarial, incluida la creación de nuevas empresas (Sección de Empresas, 2023). En el sitio web de la Sección de Empresas, las empresas potenciales o existentes pueden encontrar una guía detallada para iniciar un nuevo negocio en Chipre o en el extranjero, fusionar empresas existentes, incorporar una asociación, etc. Si bien la Sección apoya a las nuevas empresas para que puedan hacer frente al marco jurídico, sus intentos de promover las oportunidades de financiación disponibles son limitados.

2.2.2. Información sobre el papel de la industria en el impulso de herramientas de financiación para startups

La Red de Business Angels de Chipre (CyBAN) es una red en línea que tiene como objetivo conectar a las empresas emergentes con posibles inversores. Las empresas emergentes reciben asesoramiento sobre planificación empresarial, presentación a inversores, oportunidades de financiación/subvenciones y solicitudes (CyBAN, 2023). CyBAN participa, en colaboración con universidades de la UE, en las convocatorias de los programas Erasmus+ y Horizonte Europa con el fin de apoyar el emprendimiento y la

¹ Invest Cyprus es un organismo nacional sin fines de lucro del gobierno

innovación y aumentar el conocimiento de los emprendedores sobre posibles oportunidades de financiación.

En la misma línea, la Cámara de Comercio e Industria de Chipre (CCCI), una entidad corporativa privada financieramente independiente del Estado, tiene como objetivo promover los intereses comerciales y, por lo tanto, ofrece capacitación, apoyo e información a las empresas emergentes (CCCI, 2023). Las cámaras locales actúan en conformidad.

2.2.3. Información sobre el papel de los centros de incubación y aceleración en la promoción de herramientas de financiación para las empresas emergentes

- En Chipre hay infraestructura en términos de centros de incubación-aceleración. Deloitte dirige el Centro de Innovación y Emprendimiento (IEC) en Limassol, que se dedica a ayudar a las startups locales y nuevas a crecer (Deloitte, 2023). Además, el IEC, en cooperación con el Banco de Chipre, creó Aris, un centro de aceleración que tiene como objetivo ayudar a que las ideas innovadoras se conviertan en empresas emergentes. Aris es administrado por el IEC, mientras que expertos y académicos participan en los procedimientos relacionados. Los servicios de asesoramiento financiero de Deloitte conectan a jóvenes empresarios con posibles inversores privados, les ayudan a desarrollar planes de negocio, les asisten en sus operaciones diarias y les apoyan durante la fase de negociación. También ayudan a los jóvenes emprendedores a adecuar su oferta a las convocatorias europeas y a desarrollar y presentar propuestas.
- El Centro de Innovación IDEA es otro centro de incubación y aceleración sin ánimo de lucro apoyado por el Banco de Chipre con el objetivo de animar a los jóvenes emprendedores chipriotas (Banco de Chipre 2023).
- La Fundación Junior Achievement Chipre también es una organización sin fines de lucro, miembro de Junior Achievement Internacional, cuyo objetivo es inspirar, educar, alentar y apoyar a los jóvenes emprendedores (Junior Achievement Chipre 2023).

2.2.4. Información sobre el papel de las universidades en el impulso de herramientas de financiación para las empresas emergentes

Aunque las universidades de Chipre proporcionan información sobre las oportunidades de financiación, todavía hay margen de mejora. Un pequeño número de universidades comparten información a través de sus sitios web sobre Horizonte Europa 2020, Erasmus+, COST, LIFE y otras convocatorias (Universidad de Tecnología de Chipre (CUT) 2023). También imparten talleres y seminarios para informar a los jóvenes emprendedores sobre las posibles oportunidades de financiación. Las universidades afirman apoyar a los estudiantes de posgrado para que inicien sus propios negocios brindándoles asesoramiento y alentándolos a participar en redes y concursos de nuevas empresas. La Universidad Neapolis Paphos (NUP), a través de su oficina de enlace, informa a los estudiantes y exalumnos sobre oportunidades como el concurso Junior Achievement

Start-Up Cyprus (NUP, 2023a). El año pasado, tres estudiantes graduados de la NUP participaron en la etapa final del concurso JA Chipre con su innovadora idea "Tesoros Históricos Mundiales" (NUP, 2023b). Para implementar iniciativas similares, las universidades han establecido sus propios centros de innovación o investigación, pero la estructura y los servicios prestados no están claros (INTENTIP, 2023).

Además, en muchos casos, las universidades asumen la responsabilidad de liderar o apoyar el desarrollo, la presentación y la implementación de propuestas de investigación que involucren a nuevas empresas y nuevos negocios.

3. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – FRANCIA

En Francia, el espíritu empresarial, en general, es muy apreciado, lo que refleja la fuerte inclinación de la nación hacia la innovación y la creatividad, que está profundamente arraigada en su patrimonio cultural e histórico. A lo largo de los años, Francia se ha posicionado estratégicamente como una nación impulsada por la innovación, reconociendo el papel crucial de la formación empresarial en el crecimiento económico y abordando los desafíos sociales. Como resultado de estos esfuerzos, Francia se sitúa como la quinta economía del mundo al albergar 31 de las 500 empresas más poderosas del mundo (Industrial Dynamism and French Innovation, 2023). Además, al mantener 71 clústeres, el país comprende un eco-sistema atractivo con alrededor de 13.000 nuevas empresas que prosperan a pesar de un entorno económico internacional desafiante. Estas startups han mostrado un notable crecimiento de los ingresos del +32% entre 2021 y 2022, impulsadas por un fuerte mercado nacional y una expansión internacional (France Digitale, 2023). La evolución de las tendencias en el panorama francés de las startups ha reforzado el valor de las iniciativas de formación y apoyo al emprendimiento como medio para preparar a los aspirantes a empresarios a hacer frente a los retos de este sector dinámico, al tiempo que se aseguran los fondos necesarios para poder escalar la empresa.

3.1. Fuentes de financiación en Francia

3.1.1. Herramientas de financiación de las que pueden beneficiarse los estudiantes y jóvenes emprendedores

- ***Joven Empresa Universitaria (J.E.U.):***

La ley de finanzas francesa de 2008 introdujo la iniciativa Joven Empresa Universitaria (J.E.U.), dirigida a promover la creación de empresas entre estudiantes e investigadores de la educación superior. Este programa reconoce a las empresas como una J.E.U. hasta el final del ejercicio económico anterior a su octavo aniversario, con la condición de que sean gestionadas por o propiedad directa (mínimo 10%) de estudiantes, recién graduados

de máster o doctorado (en un plazo de cinco años), o personas físicas dedicadas a la docencia o la investigación. La iniciativa J.E.U. ofrece varios incentivos financieros a las empresas que reúnan los requisitos necesarios, entre ellos amplias exenciones fiscales, como la exención total durante siete años del impuesto anual de tarifa única, del impuesto de sociedades, de las contribuciones económicas territoriales y del impuesto inmobiliario sobre las propiedades construidas. Además, estas empresas están exentas de las cotizaciones sociales del empleador y pueden beneficiarse simultáneamente del crédito fiscal por investigación y de las exenciones del impuesto sobre los beneficios. Una característica atractiva es también la opción de reembolso de las deudas de créditos fiscales para la investigación durante todo el período de cualificación, lo que facilita un importante alivio financiero para las jóvenes empresas universitarias.

- ***Redes profesionales y concursos de apoyo al emprendimiento:***

Paralelamente a los instrumentos de financiación gubernamentales, las redes profesionales y los concursos ofrecen un apoyo vital a los jóvenes empresarios franceses. La red BGE (Impulsor y garante del emprendimiento) desempeña un papel importante en la asistencia a las empresas muy pequeñas desde su etapa de creación hasta su desarrollo, proporcionando un sistema de asesoramiento estructurado adaptado al nivel de progreso de la empresa. Initiative France (Iniciativa Francia) también surge como una red formada por emprendedores locales, que ofrece soluciones financieras como préstamos de hasta 10.000 euros junto con un apoyo personalizado, abordando así las necesidades críticas de las empresas nacientes. Otra entidad destacada, la red Moovjee, se dirige específicamente a emprendedores de entre 18 y 30 años, ofreciendo servicios de mentoría y premios anuales de hasta 10.000 euros. Estos premios y el programa de mentoría están diseñados para fortalecer a los jóvenes emprendedores, brindándoles los recursos y la orientación necesarios para garantizar que sus emprendimientos comerciales sean exitosos y sostenibles.

Además, para los estudiantes y jóvenes emprendedores que buscan transformar ideas innovadoras en negocios tangibles, una variedad de herramientas de financiamiento ofrece apoyo y recursos esenciales:

- ***ACRE (Asistencia para Creadores y Compradores de Negocios)***

Se destaca por proporcionar alivio de ciertos cargos sociales durante el primer año de actividad, lo que facilita una fase de inicio más fluida. Es particularmente beneficioso para aquellos que se encuentran en las primeras etapas de desarrollo o adquisición de un negocio, ya que ayuda a disminuir la carga financiera al proporcionar una reducción del 50% en las contribuciones sociales hasta los primeros 12 meses. La elegibilidad depende de estar en el inicio de la actividad comercial y no haber utilizado ACRE para una empresa comercial diferente dentro de los tres años anteriores, lo que la convierte en una medida específica para fomentar nuevos esfuerzos empresariales.

- **ADIE (*Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica*)**

Aborda las necesidades de los empresarios que podrían no calificar para los préstamos bancarios tradicionales. Esta organización ofrece microcréditos y asesoramiento personalizado, dirigido a personas desempleadas o con prestaciones sociales a través de orientación gratuita para la creación de empresas, acceso a microcréditos de hasta 12.000 € y programas integrales de formación diseñados para mejorar las capacidades emprendedoras.

- ***Préstamos al honor***

Concedidos por organizaciones como Réseau Entreprendre e Initiative France (Red de Emprendedores e Iniciativa Francia) proporcionan apoyo financiero sin intereses, que oscila entre 5.000 y 50.000 euros, para fortalecer el patrimonio empresarial sin necesidad de una inversión financiera personal, facilitando así una transición más fluida de la idea a la empresa.

- ***Otras ayudas regionales***

En varias partes de Francia ofrecen importantes incentivos financieros a los empresarios, con el objetivo de estimular el crecimiento empresarial en áreas específicas. Por ejemplo, la "exonération en zone franche urbaine (exención en zonas francas urbanas) (ZFU)" ofrece una exención fiscal sobre los beneficios durante los primeros cinco años después de la creación de una empresa, siempre que se cumplan condiciones específicas, fomentando las actividades comerciales dentro de las zonas urbanas. En las zonas rurales, las ayudas a la adquisición de empresas pueden incluir exenciones y bonificaciones fiscales, junto con ayudas financieras directas, que fomentan el desarrollo económico en estas regiones. El sistema de exención de las cotizaciones a la seguridad social en las zonas de revitalización rural (ZRR) permite a las empresas beneficiarse de una exención de determinadas cotizaciones empresariales a la seguridad social durante 12 meses al contratar categorías específicas de trabajadores, fomentando el empleo en las zonas rurales. Además, se ofrecen ayudas regionales adaptadas a los jóvenes empresarios o créditos fiscales, que varían según la región y el proyecto, lo que demuestra el apoyo localizado destinado a fomentar los proyectos empresariales en todo el país. En conjunto, estas medidas forman un conjunto diverso de ayudas, diseñadas para abordar las necesidades únicas de las empresas en diferentes contextos geográficos y económicos.

3.2. Papel del gobierno y otras instituciones

Es notable el enfoque de Francia para integrar los marcos y herramientas de competencia financiera nacionales y europeos para apoyar a los recién graduados y a los aspirantes a

empresarios, en general. Esta integración, que abarca varios niveles e incluye formación especializada, así como herramientas de financiación regionales, se centra especialmente en hacer que el emprendimiento y la financiación sean accesibles a un amplio grupo demográfico. Los "Centros Estudiantiles para la Innovación, la Transferencia y el Emprendimiento" (Pépites), que fueron lanzados en 2014 por el Ministerio de Educación Superior e Investigación de Francia en 33 ubicaciones para fomentar el emprendimiento entre los estudiantes de escuelas secundarias, universidades e instituciones de educación superior, son un ejemplo indicativo de tales esfuerzos. Los Pépites se centran en tres acciones principales: aumentar la conciencia empresarial a través de diversos métodos de comunicación e integración educativa, proporcionar formación que cubra aspectos esenciales de la creación de un negocio, como la entrada en el mercado, la propiedad intelectual y la financiación, y ofrecer apoyo práctico para la creación de empresas, incluidas oportunidades de creación de redes, orientación en soluciones financieras y acceso a recursos digitales. Además, el Premio Pépité reconoce los proyectos destacados, ofreciendo a los ganadores apoyo y una dotación económica de hasta 10.000 euros para ayudar a llevar a cabo sus ideas innovadoras.

El **Estatus Nacional de Estudiante-Empresario**, implementado en 2014 por el Ministerio de Educación Superior e Investigación de Francia, es otro ejemplo que permite a los estudiantes y recién graduados iniciar o hacerse cargo de proyectos empresariales dentro de sus instituciones educativas, ofreciendo un camino para emprender un proyecto sin tasas de matrícula. Para calificar, los solicitantes deben tener un diploma de bachillerato o equivalente y estar inscritos en la educación superior o haberse graduado recientemente. Esencial para obtener este estatus es la participación en un Pépité. Concedido en colaboración con el ministerio, este estatus ofrece varios beneficios, como la formación, el apoyo, la posibilidad de un año sabático para el desarrollo empresarial, el acceso a la financiación y la validación de proyectos a través de créditos ECTS. Los números hablan por sí solos, 5.303 estudiantes se beneficiaron del estatus de estudiante-emprendedor en 2021, mientras que 21.184 proyectos han sido apoyados por PEPITE desde 2014. El Estatus Nacional de Estudiante-Emprendedor da acceso al diploma de estudiante-emprendedor (obligatorio para los jóvenes graduados).

El **Diploma de Estudiante-Emprendedor (D2E)** complementa este estatus proporcionando apoyo educativo personalizado para estudiantes emprendedores, válido por un año con posibilidad de renovación. Reconocido por el Ministerio de Educación Superior e Investigación e incluido en el Directorio Nacional de Certificaciones Profesionales (RNCP), el D2E implica un acuerdo contractual entre el estudiante y dos mentores. Aunque el precio de la matrícula tiene un límite máximo de 500 euros para los menores de 28 años, varía para los participantes mayores. El diploma ofrece varias ventajas, como la seguridad social para los graduados, los subsidios de transporte y el acceso a los comedores estudiantiles, junto con la elegibilidad para la capacitación, los contratos de apoyo a proyectos empresariales (CAPE) y la posible subvención.

3.3. Datos cuantitativos relacionados con los estudiantes emprendedores

Datos cuantitativos relacionados con los estudiantes emprendedores:

- Desde 2014, 21.184 titulares de proyectos bajo el estatus nacional de estudiante-emprendedor han sido apoyados por PEPITE,
- Número de estudiantes de educación superior (Licenciatura, Maestría y Doctorado = LMD) en 2021 en Francia: 1.192.000,
- 5.303 estudiantes se beneficiaron de la condición de estudiante-emprendedor en 2021,
- $5.303/1.192.000$ = En Francia, en 2021, la proporción de estudiantes con la condición de estudiante-emprendedor entre todos los estudiantes (en el ciclo LMD) de ese año es del 0,44%, lo que supone ni siquiera el 1%.

Datos cuantitativos relacionados con el programa J.E.U:

J.E.U : En 2013, 96 empresas optaron por el estatus de J.E.U por un importe de exención social de 2.100.000 euros.

Datos cuantitativos relacionados con un pépite de la región de Gran Este llamada ETENA:

- Pépite ETENA apoyó a 244 estudiantes emprendedores que llevaron a la creación de 58 empresas en 2022.
- Después de unirse a ETENA, entre el 20% y el 25% de los estudiantes pasan a crear sus negocios.
- Análisis de evaluación de impacto publicado en 2023.

4. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – GRECIA

4.1. Herramientas de financiamiento del país e iniciativas para startups

Las startups en Grecia han crecido rápidamente en los últimos años. Esto se debe principalmente al entorno tecnológico, económico y social que se ha configurado en combinación con el marco legal y regulatorio del país, así como al acceso a herramientas financieras (Research and Analysis Organization, 2022). El acceso sin trabas a los instrumentos financieros juega un papel fundamental en el crecimiento de las startups y los graduados universitarios que quieren desarrollar actividades empresariales.

- A través de Bootstrapping: la financiación de nuevas empresas utilizando el propio capital y las propias instalaciones del emprendedor es una práctica co-mún si las startups no requieren grandes cantidades de capital.
- A través de la familia y los amigos: en Grecia, la institución de la familia parece ser fuerte como elemento distintivo de apoyo mutuo entre los miembros de la familia.

Cuando un miembro de la familia quiere establecer una actividad emprendedora, es bastante común buscar el apoyo financiero de los miembros de la familia. Lo mismo ocurre cuando se buscan fondos a través de amigos u otros conocidos.

- A través de centros de pequeñas empresas: estas instalaciones brindan acceso a financiamiento y servicios de apoyo. Podrían conceder préstamos a las startups, permitiendo al emprendedor tener el control sobre ellas. Este préstamo requiere que una subvención del 15% de la financiación provenga de capital o préstamos bancarios para garantizar el préstamo.
- A través de business angels/inversores semilla: estos casos se refieren a personas, normalmente emprendedores jubilados o económicamente acomodados, que tienen experiencia y desean apoyar a las startups. El apoyo puede ser tanto financiero como de asesoramiento. Estas personas cuentan con redes de contactos y recursos financieros elementos necesarios para el desarrollo de nuevos negocios.
- A través de crowdfunding: en Grecia, recaudar dinero de un gran número de personas (convocatorias abiertas al público) para financiar startups es limitado como técnica en general. El esfuerzo de buscar recursos del público se realiza a través de la web / en línea.
- A través de préstamos bancarios: los préstamos bancarios son una de las formas más antiguas de la actividad crediticia. Para asegurar el préstamo, que es un proceso que requiere mucho tiempo, se requieren garantías o hipotecas. Este hecho complica todo el tema para los jóvenes que habitualmente no tienen bienes ni propiedades para utilizarlos como garantía del préstamo.
- A través de programas cofinanciados con fondos europeos y nacionales: es evidente que muchos programas cofinanciados que utilizan recursos europeos y nacionales también se dirigen a empresas de nueva creación.
- A través de programas financiados a nivel nacional y legislación para el desarrollo: en Grecia hay recursos nacionales que están orientados a las startups. Estos recursos existen también a través de la legislación para el desarrollo que apoya a las empresas emergentes.

4.2. El papel del gobierno, la sociedad civil, las universidades, los hubs y la industria

En Grecia, el papel del gobierno central, la administración autonómica local, las universidades, los centros de investigación, la sociedad civil y las propias empresas es crucial para el desarrollo de las empresas emergentes. Más precisamente:

4.2.1. El gobierno griego y la administración autonómica local

Son los principales contribuyentes a la creación de un entorno empresarial favorable para las startups. El gobierno da forma al marco institucional y legal para su funcionamiento

y, al mismo tiempo, proporciona los mecanismos para su financiación a través de recursos europeos y nacionales.

En este sentido, la Fundación para la Investigación y la Innovación (IOBE) dispone de programas financieros de apoyo a las startups, como el programa Pre-Seed (IOBE, 2023).

Al mismo tiempo, utiliza recursos de los Fondos Estructurales y de Inversión Europeos para fomentar el desarrollo de nuevas empresas y asigna recursos nacionales a determinada legislación de inversión. Además, la Fundación mencionada crea incubadoras de desarrollo empresarial estatales para la eclosión de nuevas empresas. Estas incubadoras estatales ofrecen vivienda y financiamiento de fuentes de capital externas.

La primera incubadora de empresas de Grecia se creó con financiación estatal y de la UE del programa "ELEFTHO". El Estado contribuye a la financiación de centros de investigación e instituciones de educación superior y también ofrece incentivos para el desarrollo de nuevas empresas. Tales incentivos en Grecia son deducciones de impuestos, el régimen Patent Box y la herramienta de la ley de desarrollo.

Al mismo tiempo, la administración autonómica gestiona programas financiados con fondos europeos para apoyar a las startups y crea redes de emprendimiento. Una de estas redes ha sido creada por el municipio de Atenas.

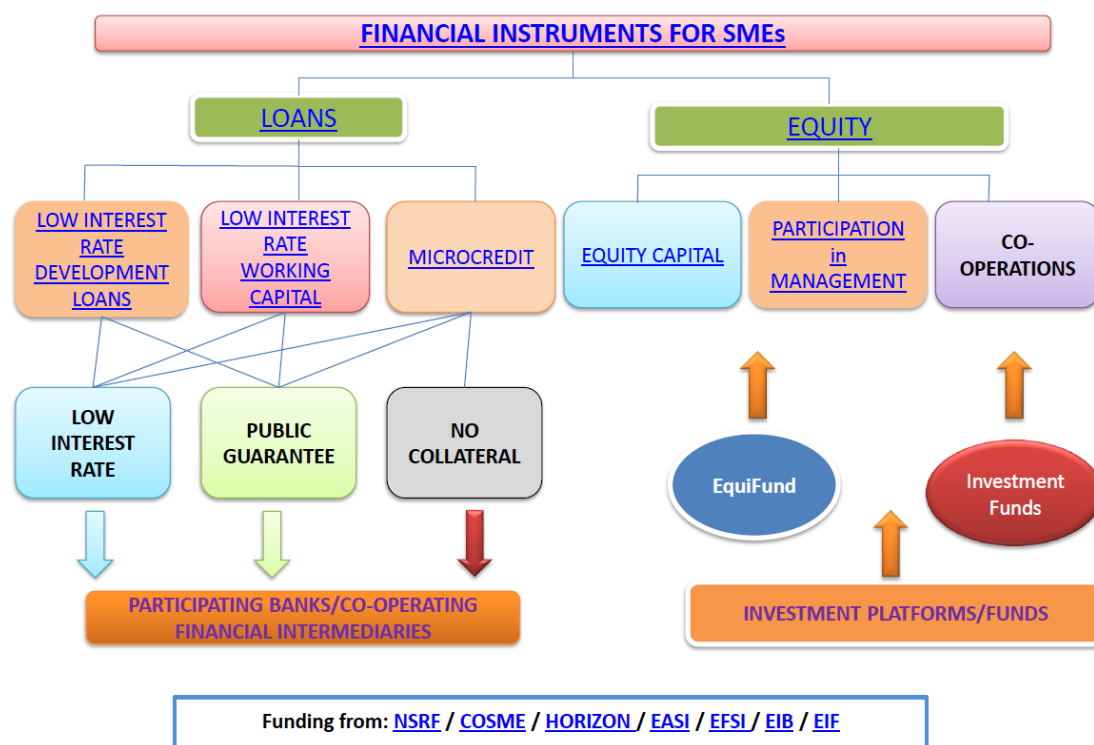
4.2.2. Las Universidades Griegas

Han desarrollado la respectiva dimensión empresarial que las está transformando gradualmente en universidades emprendedoras. De ahí que promuevan proyectos innovadores hacia startups y en muchos casos actúen como incubadoras de emprendimiento. En este sentido, cooperan con organismos públicos y privados y desarrollan tecnologías y prácticas innovadoras concretas. Crean parques científicos y tecnológicos, muchos de los cuales ofrecen servicios de incubación a startups. Establecen unidades innovadoras y emprendedoras, centros de investigación sólidos y otras formas de mecanismos de incubación de empresas (IOBE, 2020).

Paralelamente, el papel de las empresas es de gran importancia en el apoyo y fortalecimiento de las startups con sus respectivas redes. Las empresas emergentes en Grecia también aprovechan los recursos a través de su participación en estas redes. Dichas redes son las incubadoras, los espacios de coworking (colaboración mutua) y las aceleradoras. Así, estas organizaciones proporcionan recursos materiales e inmateriales a las empresas de nueva creación. Tanto las aceleradoras como las incubadoras constituyen esquemas de inversión innovadores que tienen el potencial de potenciar las startups. Por último, los espacios de coworking permiten a las empresas de nueva creación adquirir instalaciones y desarrollar relaciones sólidas con otras empresas.

4.3. Instrumentos financieros que se han utilizado para las startups y para las pymes existentes

Según el Ministerio de Economía y Desarrollo de Grecia ([https://www.ggb.gr/en/Finance SMEs instruments](https://www.ggb.gr/en/Finance_SMEs_instruments)), en el siguiente gráfico se ofrece una visión general de los instrumentos financieros disponibles para las pymes griegas:



MINISTRY OF DEVELOPMENT & INVESTMENTS/ GENERAL SECRETARIAT FOR INDUSTRY / DIRECTORATE SUPPORT OF THE SMEs / UNIT C "ENTREPRENEURSHIP DEVELOPMENT AND SMEs' ACCESS TO FINANCE"

Los instrumentos financieros movilizan recursos públicos y privados combinados para hacer frente a las deficiencias del mercado y satisfacer las necesidades de financiación de las empresas, especialmente de las pequeñas y medianas empresas (PYME). De este modo, contribuyen a la financiación de las pymes mediante préstamos, pero también mediante capital propio a través de la coinversión con las instituciones financieras participantes (bancos o planes de inversión especializados). La financiación procede de fondos públicos nacionales y europeos a través de una serie de programas.

Las dos fuentes principales son la financiación mediante préstamos o el capital privado.

4.3.1. Financiación mediante préstamos

En el caso de la financiación mediante préstamos, los instrumentos financieros satisfacen las necesidades de capital de las empresas mediante la emisión de préstamos a bajo interés y/o garantías, así como mediante la microfinanciación. Dichos préstamos pueden proporcionar capital de desarrollo (para inversiones en activos tangibles o intangibles) o capital de trabajo.

- ***Préstamos para el desarrollo a baja tasa de interés/Garantía Pública***

Los préstamos para el desarrollo son préstamos diseñados para respaldar los planes de inversión de las empresas. Los gastos subvencionables podrán referirse a la adquisición de activos fijos materiales o intangibles y a los gastos de modernización de maquinaria y equipo profesional.

Los préstamos emitidos subsidiados tienen condiciones favorables, como una tasa de interés más baja que la del mercado, un período de gracia y de reembolso más largo. Adicionalmente, los bancos participantes solicitan una reducción de las garantías (avales tangibles, personales o en efectivo) debido a las garantías o fondos aportados por instituciones públicas o de la UE.

Ejemplos de este tipo de préstamos son los que ofrece el Banco Europeo de Inversiones para las pymes y las empresas de mediana capitalización que cooperan con intermediarios financieros (por ejemplo, los bancos griegos) para préstamos a tipos de interés bajos. Otro ejemplo es el del Banco Central Europeo que potencia el acceso de las pymes, que apoya el emprendimiento de las mujeres y potencia la presencia de mujeres en puestos de liderazgo (Programa de financiación para pymes y pymes para el empoderamiento profesional de las mujeres).

- ***Capital de Trabajo con Tasa de Interés Baja/Garantía Pública***

Se trata de préstamos enfocados en proporcionar liquidez para respaldar las necesidades operativas a corto plazo de las empresas. Suelen tener una duración de 12 meses y se pueden renovar de 3 a 5 años. Dichos fondos de préstamos son el Mecanismo de Garantía de Préstamos del programa de la UE (Competitividad de las Empresas y las PYME) COSME, la Creación de Instrumentos Financieros para las empresas de la Región de Macedonia Occidental * [Nuevo * Fondo de Desarrollo de la Región de Macedonia Occidental](#) (WMDF).

- ***El Microcrédito***

El microcrédito (también conocido como microfinanzas) se refiere a préstamos a bajo interés que oscilan entre los 3.000 y los 25.000 euros y que se centran en las microempresas existentes y en las personas desempleadas que buscan materializar su idea de negocio. Se conceden microcréditos para apoyar a las pequeñas empresas, microempresas y empresarios autónomos existentes y nuevos.

Por lo general, son proporcionados por los bancos, sin bienes tangibles, mientras que las garantías son proporcionadas por agencias gubernamentales o públicas especializadas. El monto del préstamo se puede utilizar tanto como capital de trabajo como para gastos de desarrollo. En Grecia, las organizaciones que proporcionan microcréditos operan bajo el programa de Empleo e Innovación Social (EaSI). Por ejemplo, el Banco Nacional de Grecia

proporciona apoyo financiero de hasta 25.000 euros a través del programa EaSI, respaldado por garantías del Fondo Europeo de Inversiones (FEI) para las pymes. El Eurobank también proporciona servicios de microfinanciación a las microempresas en cooperación con la Iniciativa de Financiación de la Acción (AFI). Otros bancos regionales, como el Banco Cooperativo Pancræta, el Banco Cooperativo de Karditsa y el Banco Cooperativo de Tesalia, ofrecen microcréditos con garantías del FEI. Además, Microstars, una ONG que opera en la región del norte de Grecia (www.microstars.gr), proporciona préstamos de microcrédito (1.000 a 25.000 €) a pequeñas empresas y microempresas existentes y a empresas de nueva creación (período mínimo de operación de 6 meses) combinados con servicios de desarrollo empresarial.

4.3.2. Capital privado

Este tipo de financiación se aplica a las pymes en cualquier etapa de su desarrollo; financiación presemilla, semilla, de etapa temprana/tardía o incluso de entresuelo justo antes de la oferta pública inicial de una empresa. Además del capital, las empresas de capital riesgo pueden contribuir en la gestión, la tutoría y el desarrollo de redes de cooperación. Una empresa que recauda capital a través de capital privado tiene las siguientes opciones:

- ***Financiación de capital privado***

La financiación de una pyme puede realizarse mediante la adquisición de una participación en el capital de una empresa o en obligaciones convertibles o incluso mediante préstamos sindicados.

- *El fondo de fondos (de cartera) EquiFund.*

EquiFund es una iniciativa creada por la República Helénica en cooperación con el Fondo Europeo de Inversiones (FEI). EquiFund está cofinanciado por la UE y fondos nacionales, así como por el FEI.

- *Otros Fondos Privados de Capital de Riesgo*

Fondos de inversión privados que han firmado acuerdos con instituciones públicas nacionales y/o europeas a través de convocatorias abiertas de interés para cofinanciar los planes de inversión de las pymes, como la firma de capital privado DECA INVESTMENTS que cofinancia con el FEI a través del Mecanismo de Capital para el Crecimiento del COSME – EFG ([COSME - Equity Facility for Growth \(eif.org\)](http://COSME-Equity-Facility-for-Growth.eif.org)), que apoya el crecimiento, la investigación e innovación de las empresas de la UE desde la fase inicial, incluida la fase semilla, hasta la fase de expansión y crecimiento. Otro ejemplo es el de SouthBridge, cofinanciado por el FEI a través de la cooperación del Banco Europeo de Inversiones (Recursos de Capital de Riesgo (RCR) del BEI)

Recientemente, el FEI, que está en constante contacto con el mercado local y con el Ministerio de Fomento e Inversiones, ha desarrollado un nuevo fondo de coinversión con business angels, llamado Genesis Venture. El plan está financiado por fondos procedentes de la iniciativa JEREMIE, lo que demuestra la importancia de la naturaleza reembolsable de las herramientas de financiación, para crear un ciclo continuo de financiación y apoyo a las pymes y startups. En 2023 se lanzó el primer fondo griego de business angels, Genesis Ventures, respaldado por el FEI. El capital riesgo, además de sus fondos propios, también involucra y coinvierte junto a business angels (thefoundation.gr).

- ***Participación en la gestión***

Las empresas de capital privado suelen participar activamente en la gestión empresarial de la empresa financiada y prestan servicios de consultoría (coaching, mentoría).

- ***Cooperaciones entre fondos locales y europeos.***

5. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – POLONIA

5.1. Mapeo de las herramientas e iniciativas de financiamiento del país que pueden ser utilizadas por los estudiantes de posgrado para financiar sus emprendimientos

El mercado de las startups polacas está dominado por empresas pequeñas y efímeras, dirigidas principalmente por personas de entre 20 y 30 años, con una notable disparidad de género. Las regiones clave para la actividad de las empresas emergentes incluyen Baja Silesia, Mazovia y Polonia Menor (Dziewit, 2022).

Las startups en Polonia tienen acceso a diferentes fuentes de financiación. Estas fuentes se pueden clasificar considerando tanto su estructura subjetiva como objetiva. La estructura subjetiva se puede caracterizar teniendo en cuenta diversos criterios, como considerar el sector del que provienen los fondos (público o privado; enfatizando el papel de las asociaciones público-privadas), la forma de capital aportado (capital a través de acciones o participaciones de la empresa o mediante el uso de instrumentos de deuda), y la ubicación de la fuente de financiamiento (nacional o extranjera). Por otro lado, la estructura objetiva de la financiación se basa en la división en capital propio (propiedad) y capital adeudado (Michalczyk, 2022).

La adquisición de capital para startups en Polonia abarca métodos de financiación interna, que implican el uso de recursos propios de la empresa, así como opciones de financiación externa que involucran a entidades externas a cambio de acciones o participaciones. El

capital de deuda se clasifica en dos tipos principales: a largo plazo, para duraciones superiores a un año, y a corto plazo, aplicable a plazos de hasta un año (Michalczyk, 2022), siguiendo a Bednarz y Gostomski, 2018; Janasz et al., 2020; Prystrom y Wierzbicka, 2015). Las decisiones de los fundadores sobre las fuentes de capital impactan en la autonomía y el control, cruciales para las startups que navegan por entornos dinámicos.

Los métodos de financiación comunes en Polonia incluyen fondos de fundadores, inversores estratégicos, préstamos bancarios, subvenciones públicas, fondos de la UE, aceleradoras, incubadoras de emprendimiento, capital de riesgo, business angels y crowdfunding. Otras opciones incluyen el factoraje, el arrendamiento y la franquicia (Arwaj et al., 2020; Dziewit, 2022; Kogut, 2017; Kowal y Kowal, 2019; Nieć, 2019). La evolución del panorama de apoyo refleja un sistema integral y maduro (Grycuk, 2019).

5.2. Información sobre el papel del gobierno, la sociedad civil, las universidades, los hubs y la industria en la promoción de herramientas de financiación para las startups

El gobierno desempeña un papel clave en la promoción de herramientas de financiación para nuevas empresas en Polonia a través de diversas iniciativas y programas, tales como: la creación de regulaciones apropiadas, el apoyo a proyectos innovadores de investigación y desarrollo, la cooperación con instituciones europeas o la organización de concursos y programas de subvenciones. Cabe destacar la actividad de diversos tipos de entidades públicas que dirigen capital al sector de las pymes, especialmente a startups innovadoras. Las entidades y canales de financiación más destacados de Polonia en este ámbito, tanto directos como indirectos, que abarcan no solo a aquellos cuyos beneficiarios directos son las empresas emergentes, incluyen múltiples opciones que se presentan en la Tabla 1 a continuación.

Tabla 1: Fuentes de financiación públicas para startups

a) La Unión Europea y sus fondos: • Programas Horizonte 2020 y Horizonte Europa: Incluyendo, por ejemplo, InnovFin, Acciones Marie Skłodowska-Curie (MSCA), Tecnologías Futuras y Emergentes (FET), subvenciones del Consejo Europeo de Investigación (ERC) y del Consejo Europeo de Innovación (EIC). Esto engloba acciones dirigidas específicamente a las pequeñas y medianas empresas, como EIC Accelerator, EIC Transition, EIC Pathfinder, Eurostars 2, Fast Track to Innovation (FTI), proyectos de investigación e innovación, instrumentos de garantía,	h) Centro Nacional de Investigación y Desarrollo • Concursos para la financiación de proyectos de investigación y desarrollo • Diversos programas nacionales y sectoriales i) Programas sectoriales: • Innolot • Innomed • BRIdge Classic • BRIdge Alpha • BRIdge Mentor • BroTech • CuBR • Technological Initiative 1 • Innotech
---	--

instrumentos financieros preferenciales, contratación pública e infraestructuras de investigación. • Programas operativos: En el marco de las perspectivas financieras 2014-2020, estos se clasificaron como Infraestructura y Medio Ambiente, Desarrollo Inteligente, Desarrollo Educativo del Conocimiento, Polonia Digital, Polonia Oriental, Asistencia Técnica y Pesca 2014-2020. • Programa de Desarrollo Rural • Programas regionales • COSME - Programa Marco para la Competitividad de las Empresas y de las Pequeñas y Medianas Empresas 2014-2020 • Euratom • Programas de cooperación transfronteriza • Programa Unión por la Innovación b) Programas ministeriales: • Centro de Creatividad Académica • Agentes de Innovación • Beca Diamante • Generación del Futuro • Subvenciones para Subvenciones • Incubadoras de Innovación • Top 500 Innovadores, etc. c) Fondos de los gobiernos locales y programas locales d) Fondo Europeo de Inversiones (programas JEREMIE, JESSICA, JASPERS) e) Mecanismo Financiero Noruego y Mecanismo Financiero del Espacio Económico Europeo f) Grupo Polaco del Fondo de Desarrollo g) Fundaciones: • Fundación para la Ciencia Polaca • Fundación para la Cooperación Polaco-Alemana • Fundación Stefan Batory, etc.	• Social Innovation • KadTech • Innovation Wizard • Leader • Patent Plus • Applied Research Programme Spin-Tech • Tango, etc. j) Agencia Polaca para el Desarrollo de la Empresa: • Fondos de garantía y préstamo • Subvenciones de capital de trabajo • Programas de aceleración • Plataformas para startups • Bonos de innovación para pymes • Apoyo legal a las startups • Apoyo a las pymes en el acceso al mercado de capitales (por ejemplo, 4Stock) • Desarrollo de startups de Polonia Oriental • Creación de productos de red por parte de las pymes • Pequeño plan de subvenciones para mujeres emprendedoras • Subvenciones para Eurogrants • Subvenciones para el Sello de Excelencia • Scale Up • Poland Prize • Connect & Scale Up • Industry 4.0 • inno_LAB
---	--

Fuente: NCBiR, 2021; PARP, 2021b; Prystrom y Wierzbicka, 2015; Zembura, 2016, Michalczyk, 2022

Ciertamente, fomentar un entorno de apoyo y mostrar interés en el emprendimiento es principalmente responsabilidad de las autoridades pertinentes, ya sea a nivel central, regional o local. Por ejemplo, en el Palacio Presidencial se están llevando a cabo dos iniciativas notables. El Premio Económico del presidente de la República de Polonia, que se concede anualmente durante dos décadas, es un importante galardón económico. Además, "Startups in the Palace" es un proyecto diseñado para impulsar las empresas polacas innovadoras facilitando su búsqueda de oportunidades de crecimiento, que

pueden incluir la obtención de inversores, la creación de asociaciones comerciales o la exploración de nuevos mercados.

La sociedad civil, es decir, la esfera social organizada fuera del gobierno y las empresas también desempeña un papel importante en la promoción de herramientas de financiación para las nuevas empresas en Polonia, tales como: capital social (crowdfunding), educación y promoción del espíritu empresarial, o cabildeo en apoyo de las nuevas empresas.

Por último, las universidades desempeñan un papel crucial en el avance de la financiación de empresas emergentes en Polonia a través de diversas iniciativas, como la transferencia de tecnología, la incubación y los programas de aceleración. Estos programas involucran a los estudiantes en proyectos empresariales. En Polonia, las incubadoras de empresas académicas se clasifican en fases de preincubación e incubación. Ofrecen diversas formas de apoyo, desde el registro de empresas hasta la obtención de fondos de la UE. Establecidas en la década de 1990, estas incubadoras, a menudo afiliadas a universidades, se dividen en tres grupos principales: las del Foro de Estudiantes del Club del Centro de Negocios y la Fundación de Incubadoras de Empresas Académicas (ahora AIP), las vinculadas a la tecnología en las universidades estatales y las iniciadas por organizaciones estudiantiles. Las más dinámicas son las AIP, situadas en los principales centros académicos, con 40 en funcionamiento. A lo largo de 18 años, han apoyado cerca de 20.000 proyectos, facilitando sus actividades sin necesidad de registrarse en el mercado. Este enfoque simplificado, respaldado por expertos y mentores, ha dado lugar a una facturación total que supera los 721 millones de zlotys (aprox. 166 millones de euros), con más de 840.000 facturas emitidas y casi 60 millones de zlotys en concepto de IVA pagado.

5.3. Captura de los instrumentos financieros que se han utilizado en nuestro país para las nuevas empresas y para las pymes existentes

El panorama de los instrumentos financieros disponibles para las empresas emergentes y las pymes en Polonia es diverso y abarca tanto fuentes públicas como privadas e instituciones financieras internacionales. Sin embargo, a pesar de estas opciones, muchas startups polacas encuentran dificultades para conseguir financiación para su desarrollo. Eso a menudo los lleva a depender de fondos internos, como los ingresos corrientes. La falta de un ecosistema sólido de startups, particularmente en la etapa de presemilla, contribuye a este desafío.

Una investigación realizada por la Fundación de Startups Polaca en 2023 reveló que muchas startups polacas (76%) confían en el bootstrapping, utilizando sus fondos y propiedades personales. Los fondos nacionales de capital riesgo (VC) y los business angels desempeñan un papel vital en la provisión de capital para startups, ya que aproximadamente el 28% y el 25% de las startups reciben financiación de estas fuentes, respectivamente. Además, el crowdfunding, en particular el crowdfunding de capital, ha ganado popularidad entre los empresarios polacos.

Un análisis de los instrumentos financieros utilizados por las startups polacas durante la última década muestra que sus principales fuentes de financiación son los fondos internos y los fondos generados por las operaciones en curso. Sin embargo, ha habido un aumento en el uso de fondos de instituciones como la Agencia Polaca para el Desarrollo Empresarial y el Centro Nacional de Investigación y Desarrollo. Este aumento puede atribuirse a una mayor cooperación entre estas instituciones, lo que se traduce en un sistema de apoyo más coherente y completo para empresarios y científicos.

5.4. Datos cuantitativos relativos en lo que respecta a Polonia

Polonia cuenta con unos 2,4 millones de empresas no financieras, definidas como activas. Entre ellas dominan las microempresas, que representan el 97,2% de todas las empresas. Las pequeñas, medianas y grandes empresas comprenden el 2,1%, el 0,6% y el 0,2% de la estructura empresarial. En 2022, se registraron 386.000 nuevas empresas, mientras que se eliminaron 221.000. El número de empresas de nueva creación aumentó un 4,8%, mientras que el número de empresas liquidadas aumentó un 16,3% en comparación con 2021. A pesar de las fluctuaciones, el número de empresas de nueva creación se mantuvo constante de 2013 a 2022.

5.5. Resumen de los resultados de la investigación principal

La investigación principal se llevó a cabo el 19 de diciembre de 2023 para recopilar percepciones de estudiantes, profesores y emprendedores sobre las fuentes de financiación de las startups y los factores que influyen en el acceso a la financiación. Se llevó a cabo en forma de entrevistas. Entre los participantes se encontraban 17 estudiantes y empresarios recién graduados, tres académicos de finanzas y seis representantes de empresas. Las entrevistas fueron facilitadas por tres académicos especializados en emprendimiento. Cada entrevista duró alrededor de una hora y siguió un cuestionario estructurado diseñado específicamente para este estudio.

Los resultados de las entrevistas sobre los principales obstáculos para el acceso de las pymes a la financiación muestran que, según los estudiantes, los principales retos a los que se enfrentan las pymes para acceder a los recursos financieros son las trabas burocráticas, la falta de conocimientos sobre el financiamiento, la preocupación por el riesgo, los problemas relacionados con el capital y los temores sobre la participación de los inversores. Los estudiantes reconocen el potencial de la IA en el análisis de datos financieros, pero expresan preocupaciones sobre la aceptación del riesgo y sugieren integrar la IA con la experiencia humana. Abordar la asimetría de la información requiere educación continua, procedimientos simplificados y un mejor acceso a la información financiera a través de plataformas en línea y herramientas de IA. A los ojos de los empresarios y académicos, las cosas parecen similares. Los empresarios afirman que las pymes necesitan ayuda para acceder a los recursos financieros, lo que se caracteriza por obstáculos burocráticos, conocimientos insuficientes sobre la financiación, aprensiones sobre el riesgo, cuestiones relacionadas con el capital y preocupaciones sobre la

participación de los inversores. Los encuestados reconocen el potencial de la IA en el análisis de datos financieros, pero enfatizan la importancia de integrar la IA con la experiencia humana para gestionar los riesgos de manera efectiva. Surge un consenso para la educación continua, la simplificación de los procedimientos y la mejora del acceso a la información financiera a través de plataformas en línea y herramientas de IA para abordar la asimetría de la información.

Según los académicos, los principales obstáculos para que las startups obtengan financiación son la falta de conocimiento sobre las fuentes de financiación, la falta de experiencia y la baja competencia de gestión de los emprendedores. Además, las startups que buscan financiación tienen un modelo de negocio poco considerado y superficial y un plan financiero deficiente basado en datos inexactos o suposiciones poco realistas. Mientras tanto, los inversores potenciales necesitan previsiones detalladas de ingresos, costes y un umbral de rentabilidad. Según estos académicos, el problema de las startups también suele residir en una oferta de mercado poco desarrollada, en la falta de diferenciadores de producto/servicio y en una propuesta de valor claramente definida. En muchos casos, sin embargo, las dificultades de las startups para obtener financiación se deben a problemas para encontrar inversores en regiones o industrias específicas, al insuficiente apoyo de las incubadoras de empresas y al exceso de burocracia y papeleo a la hora de solicitar subvenciones. Además, los académicos afirman que, en el caso de las pymes existentes, los principales obstáculos para obtener financiamiento son la necesidad de más historial crediticio y sus garantías insuficientes. Además, los altos costos de financiamiento y obtención de financiamiento desalientan a los emprendedores. Según los académicos, muchos empresarios necesitan conocer diversas fuentes de financiación y un enfoque empresarial proactivo. Por lo tanto, concluyen que la educación y la concienciación son fundamentales para superar muchos de los problemas de financiación de las pymes. Las respuestas más comunes de los académicos sobre la reducción de la asimetría de información resultante de la falta de acceso de las pymes a los datos financieros y crediticios apuntan a la necesidad de educar a los propietarios de las pymes, mejorar la disponibilidad de información financiera, trabajar con las agencias de calificación y utilizar la tecnología para recopilar datos. La transparencia en la comunicación y la construcción de relaciones con las instituciones financieras también son cruciales. Por último, destacaron la importancia de la confianza a través de auditorías, calificaciones crediticias y comunicación honesta. Según los académicos, para aumentar el acceso de las pymes a la financiación bancaria tradicional, éstas deben, en primer lugar, mejorar su solvencia y aprender a crear planes de negocio sólidos. Deben ser financieramente transparentes y estar al tanto de los programas de apoyo existentes. En este contexto, es esencial mejorar la cooperación entre el sector bancario y las microempresas y educar a los empresarios en lo que respecta a las habilidades financieras y de presentación.

Las herramientas analíticas y la inteligencia artificial, en opinión de los académicos, son elementos críticos para mejorar el acceso a la financiación de las pymes. Sin embargo, ponen de relieve cuestiones relacionadas con la aceptación y la evaluación paralela de la IA y el elemento humano en los procesos de toma de decisiones. Ven los principales beneficios de las herramientas analíticas y la IA en un mejor análisis de datos. Las herramientas de IA permiten un procesamiento más rápido de grandes cantidades de datos, lo que conduce a una evaluación de riesgos más precisa. También son el resultado de la automatización de procesos, acelerando los procesos de crédito y reduciendo los costos de evaluación de las solicitudes de crédito. Además, gracias a la IA, se produce un aumento de la objetividad de la concesión, la eliminación del error humano y la seguridad de las transacciones financieras. La IA también puede ayudar a ajustar dinámicamente las condiciones crediticias en función del rendimiento financiero actual de una empresa, lo que puede beneficiar a las empresas en buen crecimiento. Los académicos, sin embargo, señalan los riesgos asociados con el uso de la IA. Sus preocupaciones incluyen cómo se usarán las herramientas de IA y su aceptación en los procesos de toma de decisiones. Según un participante, el enfoque ideal es evaluar la IA y los seres humanos en paralelo para tener en cuenta tanto los aspectos objetivos como las emociones humanas.

El conocimiento de las herramientas alternativas de financiación entre los estudiantes y los emprendedores fue similar. Existe un entendimiento moderado entre ellos sobre las oportunidades de financiación para las pymes de nueva creación, centrándose en préstamos bancarios, fondos personales, subvenciones, business angels, capital riesgo, subvenciones, crowdfunding e incubadoras. El nivel de conocimiento del estudiante sobre tecnologías financieras en el financiamiento de las pymes es moderado, lo que enfatiza la necesidad de educación adicional. Desean diversas herramientas financieras, expresando problemas de confianza y preocupaciones sobre la necesidad de una educación personalizada para los propietarios de micro y pequeñas empresas. Mientras tanto, en el caso de los empresarios, existe una brecha notable en la comprensión del papel de las tecnologías financieras en la reducción de las barreras para el acceso de las pymes a la financiación. Los encuestados apoyan firmemente la implementación de instrumentos de financiación no tradicionales, con preferencia por el crowdfunding, que se considera muy beneficioso para introducir métodos de financiación innovadores. A pesar de este entusiasmo, el conocimiento general de la financiación basada en activos y los instrumentos financieros alternativos sigue siendo relativamente bajo, lo que indica la necesidad de una mayor educación y promoción de estas opciones de financiación entre las personas encuestadas.

Los académicos generalmente conocen las fuentes de financiamiento y tienen una comprensión moderada a buena de la tecnología financiera y las soluciones digitales. También demuestran un sólido conocimiento de la financiación basada en activos y de las herramientas financieras alternativas. Si bien reconocen los beneficios de financiar enfoques no tradicionales, los académicos enfatizan la importancia de los enfoques

responsables. Los académicos creen que fomentar fuentes de financiamiento diversificadas requiere regulaciones más directas, reducir la burocracia, ofrecer reducciones de impuestos e incentivos a los inversores, aclarar las regulaciones sobre nuevas formas de financiamiento, fortalecer la protección legal para los inversores y la educación, y capacitar a los emprendedores.

La siguiente cuestión planteada en las entrevistas fue la política de financiación de las pymes. Al respecto, los estudiantes enfatizaron que los desafíos para los emprendedores surgen debido a los frecuentes cambios legales, lo que contribuye a la inestabilidad. Según los estudiantes, los empresarios piden regulaciones simplificadas, mayor conciencia legal, esfuerzos colaborativos, marcos legales estables, exenciones fiscales explícitas y educación financiera. Afirman que el apoyo de las políticas públicas es crucial para ampliar las opciones de productos financieros para los jóvenes emprendedores.

Los empresarios también propusieron simplificar las regulaciones fiscales, reducir la burocracia y aumentar la supervisión de las instituciones con exceso de financiación. Además, pidieron un proceso unificado de solicitud para obtener fondos de diversas fuentes y esfuerzos de estabilización después de las elecciones, subrayando el enfoque multifacético necesario para fomentar la estabilidad jurídica. Además, según ellos, existe un sentimiento compartido sobre la importancia de las políticas públicas para fomentar una oferta diversa de productos financieros para los jóvenes emprendedores, con préstamos preferenciales identificados como un resultado tangible. Si bien las opiniones difieren sobre el impacto de la coordinación regulatoria internacional en la financiación transfronteriza, los encuestados muestran un conocimiento limitado de instrumentos específicos de financiación sostenible, destacando el conocimiento de los criterios europeos ASG (ambientales, sociales y de gobernanza). Se plantearon preocupaciones de los empresarios sobre las posibles limitaciones que plantean los requisitos de divulgación de los ASG sobre la utilización de instrumentos financieros alternativos por parte de las pymes, y los encuestados hicieron hincapié en las cargas financieras añadidas y la necesidad de una preparación oportuna. En general, las entrevistas con los empresarios revelan un panorama complejo de consideraciones legales, fiscales y regulatorias que afectan el acceso de las pymes a la financiación en Polonia.

Los académicos, así como los empresarios, creen que es necesario que haya más seguridad jurídica en Polonia, y que se necesitan mejoras en este ámbito, ya que afecta a las inversiones y al funcionamiento de las empresas. Creen que el fomento de fuentes de financiación diversificadas requiere la implementación de regulaciones más sencillas, la reducción de burocracia, la oferta de reducciones fiscales e incentivos a los inversores, la aclaración de regulaciones sobre nuevas formas de financiación, el fortalecimiento de protección legal de los inversores y de educación, y la formación de emprendedores. Según los académicos, los gobiernos pueden ofrecer garantías crediticias para reducir el riesgo para los prestamistas y fomentar los préstamos a los jóvenes empresarios. También

pueden crear exenciones fiscales para las empresas de nueva creación y sus inversores, apoyar la investigación y el desarrollo, introducir programas de educación y mentoría, y crear y apoyar las actividades de las incubadoras y otras organizaciones del entorno empresarial. Además, los académicos coinciden en que la coordinación regulatoria internacional puede ser fundamental para promover el financiamiento transfronterizo de las pymes, beneficiando a los empresarios e inversores en el mercado financiero mundial.

Según los académicos, existe un potencial en los requisitos ASG para el financiamiento, pero reconocen los desafíos para las pymes. Afirman que, por un lado, los ASG contribuyen a aumentar los costes para que las pymes cumplan con las normas y la presentación de informes ASG, lo que puede ser una pesada carga para las empresas más pequeñas con recursos limitados. Por otro lado, sin embargo, unos informes ASG claros y transparentes pueden aumentar el acceso de las pymes al capital. Además, los inversores y los fondos se dirigen cada vez más a las empresas que demuestran responsabilidad social y medioambiental.

La última unidad de entrevistas se refería al papel de las universidades en la mejora de las competencias financieras. En esa área, los estudiantes notaron que, en la actualidad, la colaboración entre las universidades y las partes interesadas incluye conferencias invitadas, talleres, pasantías y concursos. Los estudiantes destacan la importancia de las finanzas personales, la gestión del presupuesto, la inversión y las habilidades de financiación empresarial. Consideran esenciales las cuestiones no financieras, como los planes de negocio, la gestión y las habilidades interpersonales. Afirman que se aboga por programas educativos flexibles que abarquen aspectos prácticos y teóricos. Las recomendaciones de los estudiantes incluyen incubadoras de emprendimiento, juegos de simulación de negocios y simulaciones económicas en línea para preparar a los jóvenes empresarios para los desafíos de las pymes.

Del mismo modo, como estudiantes, los empresarios perciben un panorama diverso en la colaboración entre las universidades polacas y las partes interesadas en iniciativas de educación financiera. También esbozan ejemplos de dicha cooperación, que abarcan conferencias, talleres y pasantías como parte de los esfuerzos de colaboración. Existe un claro consenso entre los empresarios sobre la necesidad de que las universidades ofrezcan una educación financiera integral que abarque temas que van desde la contabilidad hasta la gestión de las finanzas personales. Los aspectos no financieros, como el desarrollo de planes de negocio, la gestión de riesgos financieros y las habilidades interpersonales, como la presentación y el liderazgo, son destacados por los empresarios como cruciales para los directivos de las pymes. Proponen programas educativos para jóvenes emprendedores que abarcan títulos en emprendimiento y finanzas, marketing y estrategias digitales. Los módulos sugeridos abarcan la economía fundamental, la gestión financiera y el marketing. En cuanto a los métodos educativos innovadores, los empresarios sugieren que los juegos de simulación, los eventos de interconexión

profesional (networking) y el comercio virtual se enfaticen por su practicidad y aplicabilidad en el mundo real.

En opinión de los académicos, la colaboración entre universidades y diversas entidades apoya el sector financiero y el desarrollo del emprendimiento. Sus recomendaciones para los programas universitarios incluyen diversos temas de finanzas, educación empresarial práctica y cobertura de tendencias emergentes, especialmente en las tecnologías. En particular, los académicos describen el papel de diversas iniciativas, como incubadoras de empresas, aceleradoras y programas educativos, para apoyar a los jóvenes emprendedores en las diferentes etapas del ciclo económico de las pymes.

6. INVESTIGACIÓN DOCUMENTAL – ESPAÑA

6.1. Mapa de herramientas de financiación

Actualmente en España existen diversos instrumentos, tanto públicos como privados, para la financiación de nuevas startups, ya sea directamente a través de inversores o a través de la participación en aceleradoras y eventos específicamente orientados a emprendedores.

A continuación, daremos a conocer las principales fuentes de financiación de las startups en España en función de su tipología, así como otros instrumentos que facilitan el acceso a los recursos financieros.

Las principales fuentes de financiación son: Business Angels, Capital de Riesgo, Inversores Corporativos y Eventos Empresariales.

6.1.1. Business Angels

Profesionales experimentados y con una comprobada trayectoria, normalmente ejecutivos de alto nivel de empresas, que, por su conocimiento de un sector concreto o por su empatía con los emprendedores, suelen invertir de forma privada en las fases iniciales de las nuevas empresas que operan en su ámbito profesional. Si bien su actividad principal no es la inversión, mantienen un portafolio de inversión diversificado en proyectos con buenas perspectivas de negocio.

Estos inversores suelen operar a través de redes de Business Angels, que tienen como objetivo facilitar el contacto entre las empresas en fase inicial y los inversores privados. Su papel consiste en atraer Business Angels y emprendedores con proyectos innovadores, facilitar su encuentro y supervisar el proceso para asegurar la autenticidad de las propuestas de ambas partes, hasta llegar al acuerdo final. En España existen medio centenar de redes de este tipo, generalmente no especializadas en ningún sector concreto, impulsadas por asociaciones empresariales, cámaras de comercio,

ayuntamientos o gobiernos autonómicos, y se agrupan bajo la **Asociación Española de Business Angels** (<https://www.aeban.es/>). Entre las principales redes, podemos destacar:

- **BAN MADRID** (<https://www.madrimasd.org/emprendedores/ban-madrid>)

Financiación semilla y presemilla para empresas innovadoras de la Comunidad de Madrid.

- **FELLOW FUNDERS** (<https://fellowfunders.es/>).

Plataforma de crowdfunding multisectorial que proporciona un espacio de encuentro para emprendedores e inversores.

- **ESADE BAN** (<https://www.esadealumni.net/es/inversores/sobre-esade-ban>).

Red de inversores adscrita a la escuela de negocios ESADE que organiza en-cuentros entre inversores y emprendedores, en función de la etapa de cada proyecto: Semilla, Crecimiento y Expansión, algunos de ellos sectoriales: sa-lud, mercado inmobiliario, DeepTech, turismo, etc.

- **BIZANGELS BARCELONA** (<https://bizangels.barcelona/>).

Evaluación y pre-sentación de proyectos a inversores.

6.1.2. Capital de Riesgo

Las inversiones de capital para adquirir una participación en una pequeña o mediana empresa, normalmente startups, suelen ser llevadas a cabo por empresas de capital riesgo. En España hay un gran número de estas firmas, algunas de las cuales están especializadas en sectores concretos (salud, digital, etc.) o en el estado inicial de la empresa:

- **PRESEMILLA:** fases de inversión muy tempranas, a menudo con financiación pública para la realización de pruebas de concepto, estudios de viabilidad, etc.
- **SEMILLA:** financiación para el lanzamiento de una empresa, establecer una estructura empresarial, desarrollar un producto o servicio hasta que sea validado por el mercado, y la empresa deje de generar pérdidas.
- **TEMPRANA (Series A/B):** inversión en las fases de crecimiento de una empresa que ya genera ingresos y que aún puede no ser rentable. Estos inversores buscan operaciones de desinversión (venta de activos) de alto riesgo y con altas rentabilidades.

Muchos de estos fondos están asociados a aceleradoras, complementando el trabajo realizado con financiación. Un ejemplo de empresas de capital riesgo en España son:

- **INVEREADY** (<https://inveready.com/>)
 - Inversión en 4 verticales: ciencias de la vida, tecnología digital, deuda y financiación híbrida.

- Proporcionar capital en etapas tempranas: semilla/temprana.
- **KFUND** (<https://www.kfund.vc/>).
 - Inversión en productos y servicios con un fuerte componente tecnológico.
 - Aportar capital en la fase semilla.
- **YSIOS CAPITAL** (<https://ysioscapital.com/>)
 - Inversión en empresas centradas en la salud humana y las ciencias de la vida.
 - Participación en etapas tempranas: semilla/temprana.
- **CUPIDO CAPITAL** (<https://www.linkedin.com/company/cupido-capital/>)
 - Emprendedores que invierten en emprendedores con operaciones multisectoriales.
 - Inversiones en etapas muy tempranas: presemilla/semilla.

6.1.3. Inversores corporativos

Fondos de inversión provenientes de grandes empresas que cuentan con sus propios programas de aceleración empresarial, buscando emprendedores con ideas disruptivas capaces de liderar proyectos con altas expectativas. Para los emprendedores, esto implica la participación de un socio en la empresa que pueda aportar volumen de negocio convirtiéndose en cliente y proporcionar multitud de contactos.

Entre los principales fondos corporativos en España se encuentran:

- **WAYRA** (<https://www.wayra.es/>)

Afiliada a la multinacional Telefónica, Wayra presta servicios de aceleración a startups, incluyendo financiación, especializada en negocios digitales. Cuenta con hubs de innovación en Madrid y Barcelona donde se apoya a los emprendedores.

- **CAIXA CAPITAL RISK** (<https://www.caixacapitalrisc.es/es>)

Caixa Capital Risk es la gestora de capital riesgo de CriteríaCaixa (Caixa Bank), que invierte en empresas innovadoras en sus fases iniciales y de crecimiento. Cuenta con tres equipos especializados en las áreas de tecnologías de la información, ciencias de la vida y tecnologías industriales, gestionando actualmente más de 200 millones de euros a través de 9 vehículos especializados.

- **LANZADERA** (<https://lanzadera.es/>)

Propiedad del empresario Juan Roig, propietario de la cadena de supermercados Mercadona, Lanzadera apoya a los emprendedores, incluyendo la financiación, con el objetivo de crear las condiciones necesarias para contribuir a la creación de empresas eficientes que aporten valor a la sociedad e implementen un modelo de negocio sólido. Desde su creación en 2013, han acelerado 1.300 empresas y han concedido préstamos por valor de 21,9 millones de euros.

- **FUNDACIÓN INNOVACIÓN BANKINTER** (<https://www.fundacionbankinter.org/>)

A través del programa startups, Fundación Innovación Bankinter apoya a los emprendedores con herramientas de toma de decisiones como el Observatorio de Startups o Scaleup Spain Network, hasta el programa de Venture Capital, donde se realizan inversiones en proyectos.

6.1.4. Eventos empresariales para emprendedores

España acoge numerosos eventos destinados a dar a conocer startups y presentarlas a potenciales inversores que puedan conocer tanto al equipo como las posibilidades de negocio asociadas a la idea. Entre estos eventos, se destacan dos:

- **SOUTH SUMMIT** (<https://www.southsummit.io/es/>)

Reconocida como una de las principales plataformas mundiales de emprendimiento e innovación, South Summit es una de las redes más importantes para conexiones de alto valor entre los actores clave del ecosistema. Sus actividades incluyen la organización de foros de inversión para empresarios.

- **STARTUP OLÉ** (<https://startupole.eu/>)

Se trata de un evento tecnológico que se celebra anualmente desde 2014. Entre los asistentes se encuentran inversores, empresas, emprendedores, aceleradoras/incubadoras, medios de comunicación, gobiernos/administradores públicos y universidades/parques científicos y tecnológicos. Cuenta con una combinación de directores ejecutivos y fundadores de nuevas empresas tecnológicas, empresas derivadas y pymes innovadoras, junto con varias personas de todo el ecosistema empresarial.

6.2. Papel del gobierno y otras instituciones

Tanto el Gobierno de España como diversos gobiernos autonómicos emplean diversas herramientas para facilitar el acceso al asesoramiento y apoyo para la financiación de nuevas startups. Entre ellas se encuentran las siguientes:

6.2.1. Gobierno español

La ²**Estrategia España Nación Emprendedora** sienta las bases para incentivar la inversión de capital privado en emprendimientos innovadores en etapa semilla a través de la aplicación de beneficios fiscales. El objetivo es incrementar el flujo de capital dirigido hacia el emprendimiento innovador en etapas tempranas, contribuyendo a la activación del tejido productivo, dinamizando la actividad económica y generando empleo

Entre las herramientas de captación de financiación para startups, destacan dos:

² Estrategia España Nación Emprendedora. <https://nacionemprendedora.gob.es/estrategia-espana-nacion-emprendedora>

- **ENISA** (<https://www.enisa.es/>)

Líneas de préstamos participativos para em-preneuradores asociados a la evolución y rentabilidad financiera de las empre-sas. Entre ellas destacan las orientadas a jóvenes emprendedores, mujeres emprendedoras y emprendedores digitales.

- **NEOTEC** (<https://programa-neotec.es/>)

Ayudas del Centro para el Desarro-llo Tecnológico y la Innovación para la puesta en marcha de proyectos tec-nológicos, consistentes en una subvención de hasta el 70% del presupuesto de la actuación, con un máximo de 250.000 euros.

6.2.2. Gobiernos regionales

España cuenta con 17 gobiernos autonómicos con autoridad para apoyar a los emprendedores, incluyendo herramientas de financiación y programas de aceleración sectoriales o transversales.

Al igual que el sector privado a nivel regional, existen empresas públicas de Capital de Riesgo para proyectos en etapas muy tempranas (presemilla/semilla). En Castilla y León, **SODICAL** (<https://sodical.es/>) opera en esta capacidad. Además, la región cuenta con el programa de aceleración del emprendimiento **WOLARIA** (<https://empresas.jcyl.es/web/es/creacion-empresas/aceleradora-empresas.html>), que ofrece orientación, mentoría, formación y acceso a financiación tanto pública como privada.

6.2.3. Universidades

La mayoría de las universidades españolas cuentan con programas de asesoramiento para emprendedores. Si bien es posible que no cuenten con programas de financiamiento específicos para empresas, sirven de puente para que estas empresas presenten sus proyectos a los inversores y reciban orientación en la búsqueda de financiamiento público.

Estos programas universitarios de apoyo al emprendimiento dependen directamente de la universidad o de los parques científicos que gestionan programas de incubación y aceleración de empresas. La Universidad de Burgos, por ejemplo, ofrece el programa **UBUemprende** (<https://www.ubu.es/ubuemprende>), que ofrece servicios como la concienciación, la formación, el asesoramiento, la asistencia en la búsqueda de financiación y la incubación de proyectos con personal cualificado.

6.2.4. Otras entidades

A nivel nacional, diversas asociaciones empresariales, cámaras de comercio y otras entidades gestionan programas de asesoramiento empresarial y financiación de proyectos. En algunos casos, crean clubes de inversores que analizan los proyectos para participar en el capital de las empresas.

6.3. Datos cuantitativos

Según el **Mapa del Emprendimiento** elaborado por ³[South Summit e IE University](#), el perfil de un emprendedor es el de un hombre (80%) con una edad media de 32 años, con titulación universitaria (98%) y experiencia en el sector adquirida al trabajar en una empresa que opera en esos mercados.

En las universidades españolas, incluidos sus parques científicos, hay más de 5.780 empresas incubadas en áreas como la medicina, la salud y el medio ambiente. Esto significa que, por ejemplo, según datos de la **Conferencia de Rectores de las Universidades Españolas en 2021**, en España se crearon más de 400 empresas vinculadas a grupos de investigación con un fuerte enfoque tecnológico.

En cuanto a la financiación, según el informe **Tendencias⁴ de Inversión en Startups** de la Fundación Innovación Bankinter (2), correspondiente al primer semestre de 2023, las principales conclusiones para España en 2023 son las siguientes:

- El volumen de inversión en startups alcanza los 1.035 millones de euros, lo que supone un descenso del 30% respecto al segundo semestre de 2022, aunque el número de transacciones ha aumentado un 12% hasta las 209.
- Los fondos de capital riesgo lideran tanto en actividad como en volumen de inversión, aunque el capital riesgo corporativo ha experimentado un importante crecimiento del 295%, alcanzando los 312 millones de euros.
- El sector Fintech/Insurtech es el que más inversiones ha captado, con un total de 155 millones de euros, liderando también el número de transacciones con 29.

En cuanto a la distribución de la inversión en función del origen de los fondos, Venture Capital (capital riesgo) capta la mayoría de las operaciones y recursos invertidos, seguido del Corporate Venture (capital de riesgo corporativo/inversión corporativa en startups), que ha crecido significativamente en el último año

En España existen más de 100 fondos y vehículos de inversión especializados en invertir en startups. La mayor parte del capital riesgo se concentra en los dos principales centros empresariales españoles: Madrid y Barcelona, con la capital albergando más de 70 fondos de capital riesgo en comparación con los más de 60 de Barcelona. Por otro lado, según la ⁵ [Asociación Española de Business Angels \(AEBAN\)](#), [hay más de 3.000 inversores privados no profesionales que optan por participar en startups.](#)

³ South Summit e IE University

⁴ Fundación Innovación Bankinter. Tendencias de inversión en España 2023. Julio 2023. Observatorio del Ecosistema de Startups en España.

⁵ Asociación Española de Business Angels ([AEBAN](#)).

7. MEJORES PRÁCTICAS – BULGARIA

7.1. LAUNCHHUB

LAUNCHHub Ventures es un fondo de capital riesgo líder en fase inicial, que invierte en startups tecnológicas en las fases de financiación semilla y serie A. Invierten en Europa Central y Oriental y Sudoriental (CEE y SEE), y en empresas creadas por ambiciosos fundadores de esa región que tienen su sede en los principales centros de startups como Londres, San Francisco y más allá. Su inversión inicial es de entre 300.000 y 2 millones de euros, con capacidad para seguir apoyando las necesidades de financiación de las empresas de nuestra cartera en futuras rondas. Están liderando rondas de inversión de hasta 4 millones de euros.

Industrias: SaaS, Fintech, Proptech, Big Data, Blockchain, inteligencia artificial, medicina, internet de las cosas

Principales inversiones: GTMHub, OfficeRnD, Taylor & Hart, Cleanshelf, FintechOS, Charlie Finance, FindMeCure

7.2. Asociación Búlgara de Capital Privado y Capital Riesgo (BVCA)

La **Asociación Búlgara de Capital Privado y Capital de Riesgo (BVCA)** es el punto focal de los inversores privados, los fondos de capital de riesgo y la comunidad empresarial de Bulgaria. La Asociación trabajará junto a sus miembros para mejorar el entorno empresarial e impulsar la innovación y el crecimiento. La BVCA está comprometida con la popularización del papel de la inversión privada como una fuente confiable y sostenible de financiamiento para nuevas empresas innovadoras en Bulgaria y la región. La Asociación recopilará datos exhaustivos sobre la actividad inversora en Bulgaria y los comunicará a sus miembros, a las comunidades políticas e institucionales, así como al público en general. Dando voz a la comunidad de emprendimiento, la BVCA abogará en nombre de la industria para garantizar una política pública sólida que fomente un entorno de inversión favorable. La asociación representa los intereses de sus miembros a nivel nacional e internacional, se comunica activamente con las partes interesadas institucionales y privadas. La Asociación recopila datos exhaustivos sobre la actividad de inversión en Bulgaria y los comunica a sus miembros, a las comunidades políticas e institucionales, así como al público en general.

7.3. Eleven Ventures

Eleven es uno de los principales CR en fase inicial de Europa Sudoriental, que invierte en startups desde 2012. Con +150 inversiones colectivas a lo largo de 12 años, el equipo de Eleven ha sido fundamental para catalizar el ecosistema regional de startups. Eleven apoya a las empresas tecnológicas en cuatro verticales prioritarios: el Fintech, los servicios sanitarios, el futuro del trabajo y la alimentación sostenible. Algunas de las startups que

Eleven ha respaldado incluyen Payhawk, Quantive, Dronamics, SMSBump, Kanbanize y Nitropack. La industria tecnológica Europa Sudoriental está alcanzando nuevas alturas, con 2.250 millones de euros recaudados por empresas regionales en 210 acuerdos en los últimos 12 meses. Con 150 inversiones colectivas a lo largo de 9 años, Eleven Ventures ha estado en el centro de este enorme crecimiento y ya ha construido un impresionante historial de elegir ganadores en la etapa más temprana. La firma es el primer inversor institucional en Payhawk, que recientemente recaudó 112 millones de dólares con una valoración de 570 millones de dólares en noviembre de 2021; el primer patrocinador de Gtmhub, que recaudó una Serie C de USD 120 millones en diciembre de 2021; y el único inversor de capital riesgo en SMSbump, que fue adquirida por la plataforma estadounidense de marketing de comercio electrónico Yotpo en 2020.

7.4. "Fomento del espíritu empresarial"

El procedimiento de "**Apoyo al Emprendimiento**" para la concesión de subvenciones está dirigido a:

- Preparación de las personas que desean desarrollar su propio negocio, incluidos los desempleados y los empleados, para planificar e iniciar una actividad comercial independiente y el trabajo por cuenta propia;
- Provisión de un complejo de capacitaciones y servicios para apoyar a los grupos objetivo en el desarrollo y evaluación de sus ideas empresariales, la adquisición de conocimientos y habilidades necesarias para la gestión y el desarrollo del negocio y el desarrollo de las ideas comerciales en planes viables para la realización de una actividad comercial real;
- Proporcionar apoyo para iniciar una actividad empresarial real y encontrar fuentes adecuadas de financiación, acceso a servicios y mentoría para el desarrollo empresarial.

La operación de "Apoyo al Emprendimiento" forma parte del apoyo general a través de la AOD (Asistencia Oficial para el Desarrollo) a los empresarios de nueva creación y al logro de empleo mediante el trabajo por cuenta propia, y se prevé preparar a los destinatarios finales de los instrumentos financieros previstos en el marco de la AOD. El procedimiento de subvención se lleva a cabo con el apoyo financiero del Fondo Social Europeo. El importe total de la subvención en virtud de este procedimiento es de 5.000.000 BGN.

7.5. "Technostart 3 – Promoción de actividades de innovación de los jóvenes en Bulgaria"

Concurso nacional para participar en el proyecto "**Technostart 3 – Fomento de actividades de innovación de los jóvenes en Bulgaria**", Los solicitantes pueden ser estudiantes o graduados con una licenciatura o una maestría. El proyecto tiene como objetivo alentar a los jóvenes con ideas innovadoras y viables a implementar sus ideas, así como promover

su éxito proporcionándoles subvenciones para establecer sus propias empresas, el proyecto "Technostart 3" cumple con las áreas prioritarias "Emprendimiento" y "Habilidades e Innovación" que forman parte de la Estrategia Nacional para las Pequeñas y Medianas Empresas 2014-20. El importe de la subvención para el proyecto asciende al 90% del importe total necesario o hasta 19.800 BGN por cada plan de negocio aprobado. Con el fin de obtener financiación para el proyecto, cada solicitante aceptado debe registrar su propia empresa (SLU/SL) y proporcionar su propia contribución del 10% del monto total necesario o hasta BGN 2,200 por cada plan de negocios aprobado. El proyecto financia únicamente startups con una idea de negocio en el ámbito de industria y de I+D. Los costes de proyecto elegibles incluyen los costes de adquisición de activos fijos tangibles y activos fijos intangibles; los gastos de servicios públicos, como la electricidad, el agua, la calefacción y el alquiler de locales; costos de compra de materiales y consumibles; costos de servicios externos y otros.

7.6. Parque Tecnológico de Sofía (Sofia Tech Park)

El **Parque Tecnológico de Sofía** es un proyecto ambicioso que al ser el primer parque científico y tecnológico de Bulgaria y de la región. Se puso en marcha en junio de 2012 con el apoyo financiero del gobierno búlgaro y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional. Está coordinado por Sofia Tech Park JSC, una empresa estatal que se fijó el objetivo de "promover la investigación, la innovación y el crecimiento tecnológico en Bulgaria" a través de diferentes proyectos en las áreas de las TIC, las ciencias de la vida y la energía. El Parque incluye una incubadora y un foro de innovación, que acogerá diferentes eventos tecnológicos de alto perfil y reuniones con inversores. También se han beneficiado de modernas instalaciones deportivas y de oficinas, así como de la cooperación con investigadores y funcionarios públicos que trabajaban justo al lado. Otro punto positivo es que el equipo de Sofia Tech Park tiene como objetivo desarrollar una red de asociaciones con instituciones privadas y públicas con el fin de crear un centro de innovación donde puedan trabajar juntos en diferentes proyectos o brindar asistencia. Para el desarrollo y la gestión del parque, Sofia Tech Park ha establecido asociaciones con las principales universidades, la Academia Búlgara de Ciencias, agrupaciones empresariales, empresas multinacionales, pymes, autoridades locales y nacionales, ONG y otros organismos. La empresa Sofia Tech Park es responsable del desarrollo general del proyecto y de las actividades complementarias, como la comercialización, la financiación, el arrendamiento y la construcción. Las instituciones asociadas ayudarán a compilar una base de datos común de equipos científicos, establecerán contactos y asociaciones con terceros sobre temas de interés mutuo y participarán activamente en las iniciativas del Parque Tecnológico de Sofía.

7.7. Start It Smart

Start It Smart es una organización de emprendimiento fundada en 2009 que se creó con el objetivo de difundir y desarrollar la mentalidad empresarial en Bulgaria y, al mismo tiempo, apoyar a los jóvenes para que inicien y desarrollen su propio negocio.

- **PROYECTOS**

Start It Smart es la fundadora del primer programa educativo preacelerador en Bulgaria (Start It Smart | Pre-Accelerator) y de muchos otros proyectos con los que apoyamos e inspiramos a los emprendedores: talleres, eventos, servicios de consultoría, concursos de pitching, capacitaciones, mentorías, etc. Nuestra cartera de proyectos está creciendo junto con la propia organización y nos complace compartir que hasta ahora hemos iniciado con éxito más de 300 proyectos dirigidos a emprendedores y aspirantes a emprendedores.

- **INICIATIVAS DEL CLUB**

Reunimos a personas cuya causa personal es el desarrollo del emprendimiento en Bulgaria. Somos personas que nos desarrollamos día a día en términos de desarrollo empresarial y personal y nos dedicamos a apoyar a otros para que tengan éxito en sus proyectos. Una gran parte de nuestros miembros son emprendedores y, a través de las iniciativas de nuestro club, nos apoyamos mutuamente y compartimos habilidades, conocimientos, intercambiamos ideas sobre diferentes casos, compartimos ideas y nos damos tutorías mientras nos divertimos juntos. Nuestro Club es lo que mantiene unida a la familia y nos ayuda a ser efectivos en nuestras startups.

- **DESARROLLO**

Start It Smart da la oportunidad a todos sus miembros no solo de trabajar con un equipo dedicado y en constante desarrollo, sino también de conocer a todas las personas activas en el ecosistema empresarial en Bulgaria. Es decir, no solo emprendedores, sino también las empresas más grandes de Bulgaria y del extranjero y todos los formatos y organizaciones del mundo asociados con el desarrollo de emprendedores: nos asociamos con ellos y buscamos juntos las mejores y más recientes alternativas para las nuevas empresas en Bulgaria.

7.8. Empower capital

Creado por emprendedores para emprendedores, **Empower Capital** es un fondo de 21 millones de euros financiado por el Fondo Europeo de Inversiones (Iniciativa JEREMIE Bulgaria) con el mandato de proporcionar un acceso único a la financiación de capital y cuasi-capital a las empresas búlgaras en crecimiento.

El equipo reúne una amplia experiencia operativa internacional, conocimientos y un profundo conocimiento industrial, junto con una comprensión integral de la gestión estratégica y las finanzas de las pymes. Tienen un historial comprobado tanto de inversión

como de gestión de empresas en Bulgaria, incluida la recaudación de cantidades sustanciales de dinero de una variedad de inversores (personas de alto patrimonio neto, bancos, fondos, etc.) y la finalización de salidas a compradores estratégicos internacionales.

Desempeñando un papel vital para ayudar a las empresas a alcanzar su potencial, descubren valor al identificar excelentes organizaciones y mejorar su rendimiento al proporcionar capital de crecimiento, contribución estratégica y apoyo operativo a equipos de gestión sólidos.

7.9. Postscriptum Ventures

PostScriptum es un grupo de inversión con una amplia cartera de inversiones sostenibles. Fundada en 2006, PostScriptum y sus filiales han estado entre los pioneros mundiales en la transición energética, invirtiendo en energía eólica y solar, biomasa, almacenamiento, eficiencia energética, hidrógeno y materiales de construcción sostenibles. PostScriptum Energy invierte en energías renovables a gran escala, mientras que PostScriptum Ventures invierte en tecnología innovadora y modelos de negocio disruptivos. Invierten en las siguientes áreas: energía renovable a gran escala, almacenamiento de energía, producción energética distribuida/aislada de la red, eficiencia energética, TI y digitalización, eficiencia de recursos y reciclaje

Aunque Postscriptum es un grupo de inversión, su objetivo es siempre encontrar oportunidades en las que puedan aportar valor de gestión y en las que su experiencia pueda aprovechar las aportaciones financieras que realizamos. Objetivo: ofrecer resultados sobresalientes a sus accionistas y crear el máximo impacto positivo para todos los grupos de interés, el medio ambiente y la sociedad en general.

7.10. AE Ventures

AE Ventures es una empresa de inversión que se centra en financiar proyectos en fase inicial, así como en impulsar la colaboración y el crecimiento de todo el ecosistema de blockchain. Misión: apoyar proyectos que hagan que la tecnología de blockchain y SaaS sean ampliables y utilizables a nivel mundial. Æ Ventures, una empresa de inversión que proporciona financiación inicial a proyectos de blockchain, anuncia que su programa Starfleet Accelerator superó los 1,6 millones de dólares en inversiones. Æternity Ventures, con sede en Sofía, Bulgaria, está a cargo de la parte comercial de los programas globales de incubación y aceleración de æternity.

8. MEJORES PRÁCTICAS - CHIPRE

8.1. El caso de Enterprise Europe Network Cyprus (EEN-Cy)

EEN-Cy constituye una red que ofrece servicios de apoyo integrados y gratuitos para las pymes chipriotas, incluidas las empresas emergentes. En concreto, EEN-Cy proporciona:

- Información y orientación sobre las oportunidades existentes para acceder a instrumentos financieros
- Oportunidades para que las empresas chipriotas obtengan oportunidades de cooperación en el extranjero
- Asesoramiento a las pymes que deseen dedicarse a la investigación y la innovación con el fin de mejorar su producción y competitividad
- Información especializada sobre diseños para el registro, la explotación y la protección de los derechos de propiedad intelectual
- Posible retroalimentación e intercambio de información entre las pymes y las instituciones de la UE para lograr un flujo bidireccional en la comprensión de los problemas a los que se enfrentan las empresas chipriotas. A este respecto, se procura la aplicación de políticas y medidas para apoyar a las pymes chipriotas en la solución de sus problemas.
- Apoyo en temas de gestión y estrategia de la innovación

Hasta la fecha, el funcionamiento de EEN-Cy crea valor añadido para las pymes chipriotas y se considera una fuente de mejores prácticas en este ámbito.

8.2. El caso del Banco de Chipre

8.2.1. Incubadora de startups IDEA

El **Banco de Chipre; La incubadora de startups IDEA** apoya a jóvenes emprendedores para que desarrollen su negocio hasta que su emprendimiento llegue al mercado adquiriendo el 5% del capital de cada negocio. Además, las startups que participan en el programa respectivo se alojan durante nueve meses en las instalaciones totalmente equipadas de la incubadora IDEA del Banco de Chipre. También se les proporcionan servicios de asesoramiento, formación en desarrollo empresarial, servicios para cuestiones contables y jurídicas, estrategias de marketing, reuniones con otros empresarios para intercambiar opiniones, contactos con inversores interesados, información y acceso a programas europeos financiados, así como un importante capital inicial del Banco de Chipre para el lanzamiento de las startups. Desde su creación en 2015, la incubadora IDEA del Banco de Chipre ha acogido con éxito a muchas empresas emergentes en general.

8.2.2. Hackathon BOC

El maratón, que promueve la innovación tecnológica y empresarial en el sector financiero, es una iniciativa del Banco de Chipre e IDEACy y se celebra anualmente. El BOC hackathon #fintech reúne cada año a equipos, desarrolladores y startups para crear soluciones

innovadoras en torno a Fintech, hasta la etapa de un Producto Mínimo Viable (PMV) con la perspectiva de desarrollo futuro en aplicaciones completamente funcionales. Además de los premios, el Banco está explorando con los equipos posibles asociaciones comerciales, lo que permitirá a los equipos desarrollar colaboraciones con operadores y partidarios del #fintech de hackathon BOC.

8.2.3. Factoraje

Al proporcionar soluciones integrales para las empresas, el Banco de Chipre ofrece servicios de factoraje. Los servicios incluyen la financiación y el cobro de los créditos comerciales, la gestión del flujo de caja, la evaluación de deudores, la cobertura crediticia y la gestión eficaz de deudores. El Banco proporciona una solución rápida a los problemas de liquidez al convertir las facturas de venta a crédito o los cheques posfechados en efectivo inmediato. Además, facilitan el descuento de cheques a pago diferido, lo que permite a las empresas convertir hasta el 75% del valor del cheque en efectivo inmediato. Para las empresas que buscan soluciones de factoraje eficientes, este enfoque integral garantiza la estabilidad financiera, la liquidez y la flexibilidad.

8.3. El caso del proyecto europeo "Scale-Up" en Chipre

La experiencia de los servicios desarrollados en el marco del proyecto europeo "Scale-Up" en Chipre ha sido positiva y se considera una buena práctica para las startups que desean acelerar su crecimiento. Además, el proyecto ha contribuido a tender puentes entre el ecosistema de empresas emergentes y la comunidad empresarial de Chipre. Inicialmente, el programa involucraba a startups con objetivos definidos en un proceso de formación con expertos externos. Se prestaron servicios adicionales de tutoría a varias pymes que cumplieran características de calidad específicas. Vale la pena señalar que estos servicios se ofrecen de forma gratuita.

8.4. El caso de Deloitte Financial Advisory en Chipre

Deloitte ofrece a las startups servicios de consultoría, impuestos, aseguramiento y asesoramiento financiero. La compañía ha establecido el Centro de Innovación y Emprendimiento, a través del cual promueve la innovación abierta y fomenta el establecimiento y operación de nuevas empresas locales. En particular, las pymes cuentan con el apoyo de profesionales reconocidos en todas las etapas, desde el inicio de su negocio, la búsqueda de financiación de inversores privados, la obtención de subvenciones de programas europeos o nacionales y su implantación exitosa en el mercado.

8.5. El caso del Programa Nacional de Reformas (NRP)

El Programa Nacional de Reformas de Chipre se ha elaborado de acuerdo con las directrices de la Comisión Europea en diciembre de 2021. El objetivo principal del NRP es fortalecer la resiliencia de la economía chipriota y mejorar su competitividad y crecimiento sostenible. Entre las prioridades del NRP, el Ministerio de Finanzas y el Ministerio de

Energía, Comercio e Industria de Chipre se han aplicado diversas medidas para mejorar la competitividad de las pymes en consonancia con las políticas de la UE para las empresas.

8.6. Régimen de Préstamos Directos/Garantía Gubernamental del Banco Europeo de Inversiones (BEI) para pymes y empresas de mediana capitalización

El Consejo de ministros ha aprobado la financiación, por un importe de 1.000 millones de euros, de la Subvención de Garantía del Gobierno al BEI para la concesión de préstamos a bancos chipriotas para la financiación de pymes y empresas de mediana capitalización en Chipre. Esta iniciativa tiene como objetivo fortalecer aún más la economía de Chipre y, en particular, el sector privado. De un total de 12 bancos, 10 han firmado 14 acuerdos de garantía diferentes por un importe total de 680 millones de euros. Ya se han desembolsado aproximadamente 400 millones de euros a más de 240 pymes y empresas de mediana capitalización, lo que ha facilitado más de 350 inversiones en Chipre. Este programa proporciona a las pymes financiación alternativa a medio y largo plazo para mantener y promover sus actividades y su crecimiento, y cabe destacar que el programa también ha contribuido significativamente a la reducción de los tipos de interés.

8.7. Plataformas de financiación participativa (crowdfunding)

Hay muchas plataformas de crowdfunding en Chipre, entre las cuales las más conocidas son *Crowdrise*, *Crowdbase*, *SeedCrowd*, *Seedcamp*, *Kicktraq*, *Bayard*, *IndieGoGo*, *Crowdsourcinghub*. Estas plataformas ofrecen oportunidades para las startups que buscan inversores para financiar su negocio. Las plataformas permiten la financiación de varias empresas emergentes, incluidas empresas de tecnología, moda, entrega de alimentos, desarrollo web y medicina. Los inversores pueden comenzar con una pequeña cantidad de fondos divulgada por las plataformas.

8.8. Préstamos P2P

Los préstamos P2P, un método alternativo de financiación, permiten que unas personas reciban préstamos directamente de otras, eliminando a la institución financiera como intermediario. En Chipre hay tres plataformas de crowdfunding de P2P; *Kviku Finance*, *Macleary* y *Scramble*. Estos ofrecen una variedad de oportunidades de inversión para startups, pymes o préstamos personales. Los importes mínimos de inversión varían de una plataforma a otra, normalmente oscilando entre 10 y 100 euros. Cada plataforma generalmente recibe una pequeña tarifa de la transacción del préstamo; El prestamista también puede establecer la tasa de interés que requiere que el prestatario pague. Con sus bajas tasas de interés, acceso rápido y fácil en línea a fondos sin la necesidad de un puntaje de crédito, se ha convertido en una alternativa muy atractiva a los préstamos bancarios tradicionales.

9. MEJORES PRÁCTICAS - FRANCIA

9.1. Centros Estudiantiles para la Innovación, la Transferencia y el Emprendimiento (Pépites)

Iniciados en 2014 por el Ministerio de Educación Superior e Investigación de Francia, los **"Centros Estudiantiles para la Innovación, la Transferencia y el Emprendimiento" (Pépites)** son un sello de excelencia en la promoción del emprendimiento en toda Francia. Repartidos en 33 ubicaciones, estos centros tienen como objetivo cultivar habilidades empresariales entre los estudiantes de escuelas secundarias, colegios y universidades. La estrategia de los Pépites incorpora tres áreas fundamentales: mejorar la conciencia empresarial a través de diversos canales de comunicación e integrar el emprendimiento en el plan de estudios educativo, brindar capacitación sobre aspectos críticos de la creación de empresas y brindar apoyo práctico para el establecimiento de empresas, lo que incluye facilitar la creación de redes, ofrecer asesoramiento financiero y otorgar acceso a recursos tecnológicos. En apoyo de esto, el análisis del impacto del Pépite ETENA y un estudio de satisfacción realizado por EUROPE ETUDES 2023 reveló resultados positivos para los emprendimientos apoyados. Cabe destacar que el 93% de estas empresas siguen activas, con una combinación diversa que se inclina hacia las estructuras SAS (sociedad por acciones simplificadas) (44%) y una fuerte presencia tanto en el sector B2B (empresa a empresa) (59%) como en el B2C (empresa a consumidor) (41%), principalmente en los campos digitales y de servicios. El estudio indica además diversas fases del proyecto entre los participantes, con una tasa de abandono del 32,3%, lo que demuestra la naturaleza desafiante pero dinámica del emprendimiento.

Enlace: <https://www.pepite-france.fr/en/>

9.2. La Joven Empresa Universitaria (J.E.U.)

Introducida en la ley de finanzas francesa de 2008, la iniciativa **Jeune Entreprise Universitaire (J.E.U.)** tiene como objetivo fomentar el desarrollo empresarial entre los estudiantes y el personal investigador de las instituciones de educación superior. Este programa permite que las empresas sean reconocidas como J.E.U. hasta el último día del año fiscal anterior a su octavo aniversario, siempre que sean administradas o propiedad directa (con una participación mínima del 10%) por estudiantes, recién graduados con maestrías o doctorados (dentro de los cinco años posteriores a la graduación) o personas involucradas en la enseñanza o la investigación. Las empresas que reúnen los requisitos del programa J.E.U. pueden beneficiarse de numerosos beneficios financieros, incluidas exenciones totales de diversos impuestos, como el impuesto anual a tanto alzado, el impuesto sobre la renta de las sociedades, las contribuciones económicas locales y los impuestos sobre la propiedad de los edificios durante un máximo de siete años. También están exentos del pago de las cotizaciones patronales a la seguridad social y pueden

beneficiarse simultáneamente del crédito fiscal por investigación y de las exenciones del impuesto sobre los beneficios. Además, estas empresas tienen el privilegio de obtener reembolsos por cualquier deuda de crédito fiscal de investigación acumulada durante su período de elegibilidad, ofreciendo un apoyo financiero sustancial a las empresas emergentes arraigadas en entornos académicos.

Enlace: <https://www.enseignementsup-recherche.gouv.fr/fr/la-jeune-entreprise-universitaire-jeu-46467>

9.3. Región Grand Est – Programa Be EST Entrepreneurship#FINANCING

La **región del Gran Este** ha puesto en marcha el programa "Be EST Entrepreneurship#FINANCING" con el objetivo principal de simplificar el acceso a la financiación bancaria para todos los potenciales emprendedores, incluidos los solicitantes de empleo y las personas empleadas, que residan en la región y posean un proyecto de creación o adquisición de empresas con un plan financiero superior a 20.000 €. El programa ofrece dos servicios principales: experiencia financiera y financiamiento, junto con seguimiento posterior al financiamiento. El servicio de asesoramiento financiero, con una duración máxima de dos meses, está diseñado para evaluar y respaldar los elementos financieros del proyecto y sugerir la formación pertinente. El servicio de seguimiento de la financiación y de la financiación posterior se extiende a lo largo de cuatro meses para los acuerdos de financiación y continúa durante tres años supervisando las actividades posteriores a la financiación, con el objetivo de identificar y utilizar los instrumentos financieros disponibles, como los créditos de honor y las garantías, y ayudar a compilar las solicitudes de financiación. Este apoyo integral se entrega sin coste alguno a los beneficiarios a través de una red asociativa de 207 organizaciones locales, asegurando una asistencia personalizada durante todo el proceso empresarial. Enlace: <https://www.grandest.fr/wp-content/uploads/2017/05/beest-entreprendre-plaquette.pdf>

9.4. Región de la Isla de Francia (parisina) - Programa Emprendedor#LEADER

En la región de la Isla de Francia, el programa "Entrepreneur#LEADER" está estructurado para ofrecer orientación sobre soluciones de financiación, específicamente destinadas a facilitar el proceso de creación o adquisición de un negocio, con especial énfasis en las personas menores de 26 años. El programa se centra en informar a los participantes sobre las opciones de financiación disponibles y evaluar la elegibilidad de sus proyectos a través de reuniones colectivas e individuales. También proporciona un análisis exhaustivo del plan de negocios, que abarca aspectos financieros, de recursos humanos, de marketing, contables y legales. Los participantes tienen la oportunidad de acceder a diversas formas

de financiación, como microcréditos, garantías bancarias o créditos a interés cero, con asistencia bancaria adicional disponible si es necesario. Este programa representa una iniciativa clave para los jóvenes emprendedores de la región parisina, ya que ofrece un apoyo crucial para la estructuración financiera de sus proyectos sin coste alguno.

Enlace: <https://www.iledefrance.fr/toutes-les-actualites/entrepreneur-leader-3-etapes-pour-faciliter-la-creation-takeover-of-business>

10. MEJORES PRÁCTICAS - GRECIA

10.1. La Incubadora de Atenas para Startups

La **Incubadora de Atenas para Startups** fue creada por iniciativa de la Cámara de Comercio e Industria de Atenas (ACCI) para la recuperación económica y social del municipio metropolitano de Atenas. El objetivo de la incubadora es apoyar a los jóvenes emprendedores que desean crear su propia empresa de nueva creación. En concreto, potencia el emprendimiento, independientemente de la posible existencia de esas tecnologías u otras innovaciones tecnológicas. En particular, está diseñado para albergar durante dieciocho meses a más de cincuenta emprendimientos empresariales. Entre los servicios ofrecidos se encuentran la cesión de espacios para la instalación de startups, servicios especializados de educación y formación, así como servicios de consultoría empresarial experta. También ayuda a establecer redes de unidades empresariales y a evaluar el progreso de los equipos de inversión.

10.2. El Nodo de Enlace de Investigación y Emprendimiento EPI.noo / EPISEI-NMP

EPISEI-NMP constituye una importante iniciativa de la Universidad Politécnica Nacional Metsobio y el Instituto Universitario de Investigación de Comunicación y Sistemas Informáticos en colaboración con el Ayuntamiento de Atenas, con el objetivo de ayudar a aquellos que desean pasar de la comunidad académica al sector empresarial. Funciona como una aceleradora de negocios para estudiantes e investigadores, así como para equipos empresariales. El caso particular crea las condiciones para vincular la investigación con el emprendimiento a través de la orientación y la tutoría personalizadas. Además, tiene como objetivo atraer ideas originales e innovadoras para convertirlas en productos y servicios fiables. Esta iniciativa ofrece beneficios a jóvenes investigadores, doctorandos y los candidatos involucrados en la investigación postdoctoral, así como a equipos de investigadores que han generado ideas y desean convertirlas en negocios viables. En este sentido, apoya a las empresas emergentes y a los investigadores que desean operar en sectores dinámicos de la economía griega, mientras que es beneficioso para las empresas que desean transformar su modelo de negocio a través de resultados de investigación fiables. Fundada en 2014, EPI.noo EPISEI-NMP tiene una rica trayectoria en la promoción

del emprendimiento de empresas emergentes mediante el apoyo a investigadores y estudiantes para implementar de manera efectiva sus ideas innovadoras. Entre otras acciones de EPI.noo, que han sido recogidas como mejores prácticas, se encuentra la implementación del Programa Invent ICT (inventict.gr) que fue un programa de incubación de emprendimientos innovadores, así como servicios de networking y asistencia en la búsqueda de financiación. Este último se lanzó finalmente en 2017 y se llevó a cabo en colaboración con la organización sin fines de lucro "Industry Disruptors-Game Changers (ID-GC)" bajo la financiación y el apoyo de la Asociación de Empresas de Telefonía Móvil (MCC).

10.3. EkinisiLab - Emprendimiento Juvenil

EkinisiLab se creó por iniciativa de la Federación de Industrias de Grecia y el Ayuntamiento de Atenas con el objetivo de crear un entorno organizado para la incubación de planes de negocio innovadores por parte de jóvenes que estén dispuestos a establecer su propio negocio de nueva creación. Se hace hincapié en la innovación, la extroversión y el conocimiento tecnológico. De ahí que, en sus espacios especialmente diseñados, EkinisiLab ofrezca hospitalidad a las startups dentro de un entorno organizado de apoyo, coaching y consultoría para la formulación de estrategias, planificación de negocios y promoción de productos en el mercado. Además, también ofrece formación para una organización y un funcionamiento eficaces, tutoría y creación de redes por parte de altos ejecutivos de empresas, miembros de la Federación de Industrias de Grecia y partidarios de las empresas. Cabe destacar que EkinisiLab se lanzó en 2014 con la participación de 21 equipos empresariales dinámicos que comenzaron a poner en práctica sus ideas y desde entonces ha registrado importantes logros. Tiene la capacidad de albergar en sus estructuras más de 60 proyectos empresariales innovadores, dinámicos y de alta tecnología.

10.4. Metavallon

Metavallon comenzó como una novedosa empresa social que empodera y acelera la creación de nuevas empresas de asociaciones y coinversiones entre grupos de inversión independientes de EE. UU., Asia y Europa. A través de su programa triple (a saber, The Lab, The Accelerator, The Hub), Metavallon motiva continuamente a las personas con talento a las que entrena y guía en la acción empresarial. Básicamente, esta empresa social pone en contacto a los jóvenes con el mundo empresarial y los inversores. En este sentido, proporciona a los emprendedores potenciales los recursos necesarios para poner en marcha sus propias startups de alto impacto. Los equipos participantes son seleccionados a través de un proceso competitivo. Vale la pena señalar que Metavallon VC (Capital Riesgo) es la evolución de Metavallon.org ahora financiada por el Fondo Europeo de Inversiones, el Banco Nacional de Grecia e inversores privados.

10.5. i4G - Incubation4Growth

Es considerada como la primera incubadora de empresas de Grecia. Fue fundada en 2003 en Tesalónica y constituye una de las pocas incubadoras que proporciona financiación a empresas seleccionadas a través de un fondo de inversión disponible para la incubadora. Se trata de una gran iniciativa creada en el marco de un programa pionero de la Secretaría General de Investigación y Tecnología. La incubadora de empresas i4G ha sido diseñada para combinar tres pilares de actividad. El pilar de «infraestructuras», el pilar de «servicios» y el pilar de «brazo de inversión». La incubadora de empresas **i4G** proporciona espacios de coworking adecuados para todos los emprendedores y empresas. Proporciona espacio de oficinas y alta calidad de infraestructura empresarial. Consta de salas de reuniones equipadas, salas de conferencias, áreas de descanso, así como instalaciones de café y catering. Proporciona servicios completos de hospedaje de residencias fiscales. La incubadora de empresas i4G ofrece talleres para el desarrollo profesional. Ofrece programas integrales de educación empresarial que apoyan a los futuros empresarios con los conocimientos necesarios para desarrollar aún más su idea y comercializarla con éxito. Al mismo tiempo, se da acceso a la financiación de i4G PRO u otras fuentes de financiación. La incubadora de empresas i4G permite invertir en empresas emergentes. Tiene la capacidad de conectar a las empresas que trabajan junto con mentores, clientes e inversores. Al mismo tiempo, las empodera para interactuar con la comunidad académica y científica. La incubadora de empresas i4G tiene como objetivo principal invertir en empresas en fase inicial, así como descubrir jóvenes con talento que quieran crear su propio negocio de nueva creación. A lo largo de los veinte años de funcionamiento de i4G, ha apoyado a muchas empresas emergentes en el desarrollo de productos y servicios innovadores. En 2017, la estructura también creó su primer espacio de coworking titulado 17G PRO. Este último apoya con éxito a las nuevas empresas y a las nacientes. Al mismo tiempo, colabora con empresas y organizaciones internacionales.

10.6. Centro de Emprendimiento e Innovación de Atenas (ACEin)

Es el centro de incubación de la Universidad de Economía y Negocio de Atenas (AUEB) que ofrece apoyo a investigadores y jóvenes emprendedores potenciales para desarrollar ideas de negocio innovadoras y llevarlas al mercado.

10.7. Incubadora de Empresas Emergentes de Atenas (Th.E.A.)

Es una de las iniciativas más importantes de la Cámara de Comercio e Industria de Atenas (ACCI) para la promoción del espíritu empresarial. Apoya nuevas ideas de negocio innovadoras con un alto potencial de proyección internacional, ofreciendo servicios de consultoría y formación, así como oportunidades de networking y de inversión.

10.8. Parque de las Ciencias de Patras

Se estableció de acuerdo con el modelo de "Incubadora" de Nuevas Empresas de Base Tecnológica (NTBF). El objetivo principal es proporcionar infraestructuras de alta calidad, así como dar forma a las condiciones financieras y sociales adecuadas. Estos apoyarán y

promoverán la creación, operación y desarrollo de empresas innovadoras a través de procesos de spin-off y spin-out, así como la cooperación entre la Universidad, los Centros de Investigación y la Industria.

10.9. Parque Científico y Tecnológico de Creta (STEP-C)

Fue creado en 1993 como una iniciativa de la Fundación para la Investigación y la Tecnología-Hellas (FORTH), una de las organizaciones de investigación más grandes del país. STEP-C ofrece instalaciones y servicios de incubación a empresas de nueva creación, con tecnologías nuevas y emergentes.

10.10. Corporación de Gestión y Desarrollo del Parque Tecnológico de Tesalónica S.A (TTP)

Se estableció en 1994 en respuesta a la creciente necesidad de una organización eficiente y dinámica que promoviera la innovación, la competitividad y el espíritu empresarial de las empresas griegas. El principal interesado de TTP es el Centro de Investigación y Tecnología Hellas (CERTH), una de las mayores organizaciones de investigación griegas.

11. MEJORES PRÁCTICAS – POLONIA

11.1. Centro de Silesia para el Emprendimiento (ŚCP)

El Centro de Silesia para el Emprendimiento (ŚCP) es una unidad de autogobierno regional en Polonia, que funciona como una institución intermediaria para la implementación de fondos europeos para la región de Silesia. Fundada en 2007, abarca ampliamente sectores como la investigación, las innovaciones digitales, la utilización de zonas degradadas, la transformación empresarial y la internacionalización de las pymes. Las partes interesadas clave involucran a los empresarios, las instituciones del entorno empresarial y el gobierno local. El sector abarca la investigación, el desarrollo, la innovación y las transformaciones digitales.

Los desafíos de implementación: la ideación de proyectos, los procesos de aplicación y la sostenibilidad.

Los logros de implementación: el desarrollo de infraestructura, la implementación de la innovación digital y la transformación económica regional.

Las lecciones aprendidas: la importancia de la ideación meticulosa del proyecto, los procesos optimizados y el apoyo sostenido.

11.2. Aceleradora de emprendimiento del mercado de Alta Silesia (GAPR)

La Aceleradora de emprendimiento del mercado de Alta Silesia (GAPR) es una institución de entorno empresarial fundada en 1999 en Polonia, que fomenta el diálogo entre los empresarios de Silesia y las autoridades gubernamentales. Sirve a empresarios, científicos,

investigadores y empresas de diversos sectores, haciendo hincapié en soluciones innovadoras y apoyando servicios de alta tecnología. GAPR aborda la financiación a través de fondos de la UE y el Fundusz Pożyczkowy (fondo de crédito), proporcionando servicios como formación, consultoría empresarial y supervisión de inversores.

Los desafíos de implementación: la coordinación compleja de los proyectos y la garantía de una utilización eficaz de los fondos.

Los logros de implementación: una mayor competitividad regional, actitudes favorables a la innovación y un próspero sector de tecnología médica.

Las lecciones aprendidas: la importancia de las diversas ofertas de servicios y las asociaciones estratégicas de investigación.

11.3. Cámara Regional de Comercio de Katowice (RIG)

La Cámara Regional de Comercio de Katowice (**RIG**) se estableció en 1990 en Polonia, funcionando como una organización económica de autogobierno. Reúne a empresas, autoridades gubernamentales regionales y miembros de la Cámara. La RIG se centra en la representación económica, las prácticas comerciales éticas y los diversos servicios para los miembros.

Los desafíos en la implementación: el equilibrio entre los diversos intereses y la comunicación eficaz con las autoridades públicas.

Los logros en la implementación: el aumento de la competitividad empresarial regional, las prácticas éticas y la promoción de la cooperación internacional.

Las lecciones aprendidas: la importancia del mantenimiento de los estándares éticos, la navegación por los cambios legales y la construcción de una red sólida.

11.4. Fondo de Alta Silesia

El Fondo de Alta Silesia, fundado en 1995 en Polonia, inicialmente tenía como objetivo el desarrollo económico regional y luego cambió su enfoque hacia el apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (PYME). Entre las principales partes interesadas se encuentran representantes gubernamentales y sociales, sindicatos y diversas instituciones económicas. Ofrece herramientas financieras, participa en inversiones de capital de riesgo y colabora con los gobiernos locales.

Los desafíos en la implementación: la necesidad de adaptarse a los cambios económicos y superar las resistencias.

Los logros en la implementación: instrumentos financieros diversificados, desarrollo económico regional y crecimiento empresarial.

Las lecciones aprendidas: la importancia de la adaptabilidad, la colaboración de las partes interesadas y la diversificación de los instrumentos.

11.5. Fundación Polaca para el Emprendimiento

La Fundación Polaca para el Emprendimiento, creada en 1997, se centra en el apoyo a las microempresas y a las pequeñas y medianas empresas (PYME) en Polonia. Ofrece préstamos a bajo interés y formación online gratuita, colaborando con el Banco Gospodarstwa Krajowego (Nacional de Desarrollo). Los principales interesados involucran a los empresarios, la fundación, el banco y los fondos regionales. Los servicios incluyen préstamos, capacitación en línea y servicios de asesoramiento.

Los desafíos en la implementación: la cobertura regional y la adaptación a los cambios económicos.

Los logros en la implementación: un importante apoyo financiero, promoción del espíritu empresarial y colaboración con Bank Gospodarstwa Krajowego.

Las lecciones aprendidas: la importancia de la colaboración, la adaptación continua y la diversificación de los instrumentos financieros.

11.6. Incubadora Municipal de Empresas Rawa.Ink

Incubadora Municipal de Empresas Rawa.Ink, establecida en 2019 en Polonia, opera como un moderno espacio de coworking en Katowice. Los principales beneficiarios son las startups y las mipymes, que reciben apoyo en el networking, la expansión del conocimiento y la internacionalización. Cubre varios sectores y ofrece opciones de espacio flexibles, asesoramiento legal y de marketing, y eventos de creación de comunidad.

Los desafíos en la implementación: la diversidad de las empresas alojadas y el reclutamiento continuo.

Los logros en la implementación: una ocupación activa y la construcción de la comunidad.

Las lecciones aprendidas: la importancia de un ecosistema colaborativo y la adaptación continua.

Las tendencias futuras: convertirse en un eje central para la innovación y la colaboración global.

11.7. Fundación de la Agencia Regional de Promoción del Empleo

La Fundación de la Agencia Regional de Promoción del Empleo, establecida en 2002 en Polonia, contribuye activamente al desarrollo socioeconómico de la región. Está dirigido a personas desempleadas, comunidades locales, pymes, administraciones públicas y ONG.

Las actividades incluyen iniciativas de empleo y capacitación, desarrollo comunitario y apoyo a las pymes. Las fuentes de financiación incluyen proyectos de la UE y donaciones.

Los desafíos en la implementación: la diversidad de grupos destinatarios y a la utilización continua de los fondos de la UE.

Los logros en la implementación: la participación activa desde 2002, certificaciones y contribuciones benéficas.

Las lecciones aprendidas: la importancia de la adaptabilidad y los enfoques centrados en la comunidad.

11.8. Lewiatan Business Angels (LBA)

Lewiatan Business Angels (LBA), fundada en 2005 en Polonia, se centra en conectar inversores con proyectos de alto potencial. Los grupos de interés son Business Angels, que invierten en tecnología e innovación. LBA apoya proyectos en nuevas tecnologías, sectores tradicionales y sectores que muestran crecimiento y proyección internacional. La financiación oscila entre cientos de miles y millones de zlotys. Los servicios incluyen consultoría individual y sesiones de pitching (lanzamiento).

Los desafíos en la implementación: las dificultades en la búsqueda de Business Angels.

Los logros en la implementación: las inversiones en Medicalgorithmics, Apeiron Synthesis y Polidea.

Las lecciones aprendidas: la importancia de la tutoría y la expansión continua, anticipándose a las tendencias futuras.

11.9. Parque Científico y Tecnológico «Technopark Gliwice»

El Parque Científico y Tecnológico 'Technopark Gliwice', fundado en 2004 en Polonia, apoya el emprendimiento académico y las empresas tecnológicas innovadoras. Las partes interesadas incluyen instituciones científicas, universidades y pequeñas empresas. Los servicios incluyen alquiler de locales, auditorías de innovación, tutoría y paquetes de consultoría.

Los desafíos en la implementación: la necesidad de adaptarse a las tendencias de la industria y equilibrar los intereses académicos y comerciales.

Los logros en la implementación: proporcionar espacio de alquiler, prestar servicios a empresas innovadoras y contribuir al emprendimiento regional.

Las lecciones aprendidas: la importancia del fomento del emprendimiento académico y la colaboración, con tendencias futuras que incluyen apoyo continuo y avances tecnológicos.

11.10. BiznesHub PGE Narodowy

El BiznesHub PGE Narodowy de Varsovia ofrece espacios de oficina flexibles dentro del estadio PGE Narodowy. Atiende a empresas de todos los tamaños, proporcionando oficinas privadas, salas de reuniones y acceso a una red de emprendedores. La atención se centra en las actividades comerciales generales, con un modelo basado en suscripción para simplificar el acceso. La instalación prioriza la diversidad de las empresas alojadas, los servicios de alta calidad y reconoce la importancia de los espacios de trabajo bien equipados para el desarrollo comercial global.

Las lecciones aprendidas: la importancia de fomentar un ecosistema colaborativo y adaptarse a la tendencia de las soluciones de oficina flexibles.

11.11. Fundación de Startups de Silesia

La Silesian Startup Foundation, establecida en 2023 en Polonia, tiene como objetivo fortalecer el ecosistema de startups en Silesia. Conecta a las startups con empresas experimentadas, inversores, gobiernos locales, científicos y estudiantes. Los beneficiarios son emprendedores, startups y particulares con ideas de negocio innovadoras. Los servicios abarcan diversos sectores, abordando las oportunidades de financiación y apoyando el emprendimiento, la innovación y el desarrollo de las pymes.

Los desafíos en la implementación: la necesidad de coordinar las actividades y garantizar una difusión efectiva.

Los logros en la implementación: un informe de diagnóstico y proyectos educativos, promoviendo el emprendimiento, el apoyo a las pymes y la innovación.

Las lecciones aprendidas: la importancia de la colaboración, el apoyo personalizado a las startups y las iniciativas educativas.

11.12. Google for Startups Varsovia

Google for Startups Warsaw opera Campus Warsaw, apoyando el crecimiento de las startups a través de una comunidad, mentoría y programas como Startup School y Accelerator: Europe. Las partes interesadas incluyen fundadores de startups, mentores, startups fundadas por mujeres, inversores y expertos de la industria. Los beneficiarios son fundadores de startups con un enfoque en la diversidad. Los servicios incluyen capacitación práctica y tutoría, con el objetivo de superar los desafíos y escalar.

Los desafíos en la implementación: la necesidad de garantizar la inclusión y la diversidad.

Los logros en la implementación: sesiones educativas, tutorías y una importante recaudación de fondos en la región de Europa Central y Oriental (CEE).

Las lecciones aprendidas: la importancia de la tutoría y el papel de los espacios físicos en el fomento de la colaboración.

12. MEJORES PRÁCTICAS - ESPAÑA

12.1. Programa de aceleración Wolaria

El programa de aceleración Wolaria, gestionado por el Instituto para la Competitividad Empresarial (ICE) de la Junta de Castilla y León desde 2012, ofrece apoyo a diez emprendedores y empresas de diversos sectores, priorizando algunos como automoción, aeroespacial, salud y bienestar, turismo, bioeconomía, entre otros, que se desarrollan en la región antes mencionada. A través de un completo programa de aceleración, se busca transformar estas ideas innovadoras en empresas competitivas, facilitar la adaptación de las empresas consolidadas y atraer talento a la región. El proceso formativo incluirá diversas sesiones de trabajo en grupo y sesiones personalizadas con mentores expertos, buscando abordar el modelo de negocio, la tecnología, las cuestiones financieras, los modelos de gestión y las estrategias de marketing, ofreciendo además espacios e infraestructuras y promoviendo la creación de posibles colaboraciones entre profesionales del mismo sector.

12.2. WAYRA

A nivel nacional, destacan otros programas de aceleración impulsados por grandes empresas. Es el caso de WAYRA, la aceleradora corporativa lanzada por Telefónica en 2011, que ya ha llegado a diez países a través de sus siete hubs en España, Reino Unido, Alemania y Latinoamérica, lo que la convierte en el centro de innovación abierta más global del mundo. Esta iniciativa apuesta por aquellas startups maduras y tecnológicas que puedan aportar soluciones a los retos tecnológicos de la corporación, ayudándoles también en su internacionalización. Además de la financiación, la iniciativa abre la posibilidad de acceder a una amplia red de clientes, inversores y otros socios tecnológicos.

12.3. Lanzadera

En la misma línea encontramos Lanzadera, aceleradora e incubadora, una iniciativa puesta en marcha en 2013 por el presidente del grupo de supermercados Mercadona, el conocido empresario Juan Roig. Se trata de un programa formativo de seis meses en Valencia dirigido a empresas innovadoras, en el que el emprendedor asistirá a charlas, mentoría, eventos formativos y de networking, entre otras actividades. Un programa en el que, bajo la dirección de un Director de Proyecto, definen el modelo de gestión, ofrecen orientación personalizada, formación, visibilidad, así como la posibilidad de colaborar con otras grandes corporaciones. También ofrecen la posibilidad de disponer de un espacio de trabajo en la Marina de Empresas (Valencia), que se ha convertido en un hub de emprendimiento y talento en la costa mediterránea.

12.4. SeedRocket

SeedRocket es otra aceleradora lanzada en 2015 y puesta en marcha en Madrid y Barcelona por un grupo de emprendedores TIC, business angels e inversores exitosos, con el objetivo de apoyar proyectos en sus primeras fases de desarrollo. Dirigido a emprendedores o empresas dedicadas a Internet y Móviles, el programa, que tiene una duración de entre tres y seis meses, ofrece de forma gratuita (y sin cobrar ningún porcentaje de capital) no solo formación, sino también acceso a rondas de financiación y networking. En concreto, SeedRocket ha establecido su sede en Madrid en el Campus de Google for Startups, una ubicación donde se reúnen diferentes aceleradoras y donde Google da acceso a emprendedores y startups basadas en tecnología (empresas emergentes y residentes) acceso a formación, mentoría personalizada y otros eventos que buscan ofrecer a estas empresas la posibilidad de crear importantes redes de contactos. Un espacio físico que actúa como nexo entre las personas como clave para el desarrollo de sus propios proyectos.

12.5. Tetuan Valley

También encontramos ubicado en las instalaciones de Google Campus, Tetuan Valley, otra de las aceleradoras que lleva desde 2009 apoyando el emprendimiento en nuestro país a través de los programas Startup School y Women4Cyber. Startup School es un programa de seis semanas en el que los emprendedores dan sus primeros pasos hacia la creación de su startup a través de la formación, la mentoría y la práctica de pitching. Al final de este periodo, presentarán su proyecto a inversores y otros agentes del ecosistema durante un Demo Day (día de demostración). También lanzaron Women4Cyber, una propuesta formativa dirigida a mujeres con proyectos en fase inicial especializados en ciberseguridad.

12.6. Programa España-Emprende

El programa España-Emprende está promovido por la Cámara de Comercio a nivel nacional, buscando ayudar a la creación de nuevas empresas, pero también apoyar a aquellas que quieran modernizarse o crecer, así como la implantación de nuevas tecnologías. Se trata de un programa que ofrece apoyo a través de su red regional de oficinas, facilitando el acceso desde cualquier punto del país y también en línea, brindando asesoramiento, orientación y contenidos formativos.

12.7. Plataforma Acelera Pyme

La plataforma Acelera Pyme es el nombre de una iniciativa impulsada por el Ministerio para la Transformación Digital y la Función Pública tras la pandemia del COVID-19, que tiene como objetivo facilitar la digitalización de autónomos y pequeñas empresas a través de una subvención de hasta 12.000 euros, en función del grado de digitalización de la empresa. A través de una red nacional de oficinas, se ofrece asesoramiento especializado para ayudar a las pymes en esta tarea, así como otra información práctica. Además, la

plataforma ofrece formación y contenidos audiovisuales a cargo de expertos en digitalización que pueden ser útiles para las empresas.

12.8. ENISA

ENISA es una empresa pública dependiente del Ministerio de Industria y Turismo. Trabajan desde 1982 con el objetivo de financiar, a través de préstamos participativos, el desarrollo de pequeñas y medianas empresas con proyectos innovadores. Se trata de una fuente de financiación complementaria, que concede préstamos desde 25.000 € hasta 1.500.000 €, que no requiere avales para su concesión y con plazos de carencia y amortización más largos.

12.9. El Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI)

El Centro para el Desarrollo Tecnológico y la Innovación (CDTI) es una entidad pública empresarial para promover la innovación y el desarrollo tecnológico en las empresas. A través de su programa NEOTEC, busca, a través de subvenciones de hasta 250.000 euros, apoyar a nuevas pequeñas empresas innovadoras cuyos productos o servicios estén basados en tecnología propia, fruto de la actividad investigadora.

12.10. South Summit

En cuanto a eventos y ferias sobre emprendimiento, son muchos los que podríamos destacar, ya que en muchas ciudades españolas se están organizando diversas iniciativas a nivel nacional y regional. A nivel nacional se destaca la feria anual SOUTH SUMMIT, que desde 2012 se ha convertido en el evento líder para el emprendimiento en nuestro país. Tres días en los que se dan cita en Madrid importantes actores del ecosistema: empresas, startups, inversores e instituciones de todo el mundo, que asisten a charlas de reconocidos ponentes, formaciones y otros eventos que facilitan la visibilidad y el networking. Además, la feria organiza una competición de startups, cuyos finalistas reciben formación y mentoría y presentan su proyecto públicamente a los inversores durante la feria. Esta iniciativa se ha expandido ahora a Portugal y Brasil, y también busca establecerse en Asia y los Estados Unidos.

12.11. Startup OLÉ

También cabe destacar en la provincia de Castilla y León, pero también a nivel nacional, el evento STARTUP OLÉ, una feria que desde 2014 reúne a un nutrido grupo de expertos y emprendedores que participan en mesas redondas, concursos de pitching (pitch battles), conferencias y encuentros con inversores durante la feria. Tres días en los que un nutrido grupo de emprendedores y empresas se reúnen en la ciudad de Salamanca con el objetivo de crear sinergias y explorar nuevas oportunidades de negocio.

13. RESULTADOS - BULGARIA

Luego de realizar una muestra de 19 entrevistas a estudiantes, jóvenes emprendedores y emprendedores, y profesores de la Universidad de Economía Nacional y Mundial en el área de finanzas con el objetivo de comprender mejor el conocimiento que existe sobre el acceso a financiamiento alternativo, sus percepciones, opiniones personales, retos y necesidades:

13.1. Principales obstáculos en la falta de financiación a los jóvenes emprendedores

Los principales obstáculos encontrados en Bulgaria pueden resumirse de la siguiente manera:

El principal desafío para los jóvenes emprendedores en Bulgaria es la falta de acceso a la financiación debido a varios factores, como la disponibilidad limitada de fuentes de financiación, los estrictos requisitos de préstamo impuestos por las instituciones financieras, los insuficientes incentivos o apoyos gubernamentales para las nuevas empresas, y la falta general de actividad de capital de riesgo o inversión de business angels en el país. Además, las trabas burocráticas y los complejos marcos regulatorios pueden dificultar aún más el acceso a la financiación para los aspirantes a empresarios. Esta falta de apoyo financiero puede obstaculizar en gran medida el crecimiento y desarrollo de las empresas jóvenes, dificultándoles la obtención del capital necesario para lanzar o expandir sus empresas.

Activos limitados: Los jóvenes empresarios no pueden poseer activos o propiedades sustanciales que puedan pignorar como aval para garantizar préstamos u otras formas de financiamiento. Esto es particularmente común entre las personas que recién están comenzando su viaje empresarial y aún no han acumulado activos personales o comerciales significativos.

Percepción del riesgo: Las instituciones financieras suelen exigir garantías para mitigar el riesgo asociado a prestar dinero. En Bulgaria, donde puede haber una percepción de mayor riesgo asociado con las nuevas empresas o las pequeñas empresas, los bancos y otros prestamistas pueden ser más reacios a otorgar crédito sin garantías suficientes.

Restricciones regulatorias: Algunas regulaciones financieras en Bulgaria pueden imponer estrictos requisitos de garantía para ciertos tipos de préstamos o acuerdos de financiamiento, lo que dificulta que los jóvenes empresarios accedan a financiamiento sin cumplir con estos criterios.

Falta de opciones de financiación alternativas: En ausencia de garantías, los jóvenes empresarios pueden tener dificultades para obtener financiación de fuentes tradicionales como los bancos. Si bien existen opciones de financiación alternativas, como el capital de

riesgo o los business angels, también pueden requerir algún tipo de garantía o pueden ser menos accesibles para las empresas en etapa inicial.

13.2. Dar a conocer las herramientas de financiación alternativas

Todas las respuestas hacen hincapié en el papel de la banca digital y las tecnologías financieras en la reducción de las barreras para el acceso de las pymes a la financiación, pero los encuestados califican su conocimiento entre uno y tres en una escala de cinco, lo que indica la necesidad de una mayor difusión del conocimiento sobre las herramientas de financiación disponibles.

Si queremos mejorar la comprensión de la importancia de las tecnologías financieras y las relaciones digitales para reducir las barreras para que los jóvenes emprendedores inicien su propio negocio, hará falta:

Simplificar la jerga técnica: Explicar términos y conceptos financieros complejos en un lenguaje más sencillo para garantizar que los propietarios de pymes, que pueden no tener experiencia en finanzas o tecnología, puedan comprender los beneficios de la banca digital y las tecnologías financieras.

Proporcionar recursos educativos: Ofrecer recursos educativos, como talleres, seminarios web y materiales informativos, para ayudar a los propietarios de pymes a comprender mejor cómo aprovechar las tecnologías financieras y bancarias digitales a su favor y navegar por el panorama cambiante de Fintech.

Colaborar con expertos de la industria: Asociarse con expertos en tecnología financiera, instituciones financieras y asociaciones de la industria para organizar eventos informativos, brindar orientación sobre la adopción de soluciones de banca digital y ofrecer información sobre las tendencias e innovaciones emergentes en el espacio de la tecnología financiera.

13.3. Intervenciones políticas de las autoridades reguladoras y el gobierno para apoyar los instrumentos de financiación de las pymes

Sobre la base de las respuestas de las entrevistas:

La incertidumbre regulatoria búlgara puede plantear desafíos significativos para las empresas, particularmente para los jóvenes emprendedores que buscan navegar por los marcos legales y los requisitos regulatorios. Por lo tanto, es crucial garantizar regulaciones claras y transparentes, así como flexibilidad regulatoria. La evaluación continua y la revisión periódica del marco regulatorio son esenciales para abordar cualquier brecha o inconsistencia que pueda obstaculizar la oferta de productos financieros a los jóvenes empresarios.

Las políticas públicas desempeñan un papel fundamental a la hora de impulsar la disponibilidad de productos financieros adaptados a las necesidades de los jóvenes

emprendedores. Esto incluye la promoción de instrumentos de financiación sostenible y el fomento de una mejor comprensión de la legislación de la banca abierta, que puede mejorar el acceso a diversas fuentes de financiación.

13.4. El papel de las universidades en la mejora de las competencias financieras de los directivos de las pymes

Las universidades sirven como catalizadores para mejorar las habilidades financieras de los gerentes de las pymes, equipándolos con el conocimiento, las capacidades y los recursos necesarios para administrar eficazmente los asuntos financieros e impulsar el crecimiento sostenible dentro de sus organizaciones.

Módulos didácticos relacionados con el emprendimiento: gestión de recursos humanos, gestión de riesgos, gestión financiera, planificación, sugerencias relacionadas con la formación práctica: hackathons, talleres, competiciones, simulaciones online

Todos los encuestados subrayan la importancia crítica del conocimiento práctico para los jóvenes empresarios. Reconociendo la naturaleza dinámica del espíritu empresarial, enfatizan el valor de la experiencia práctica y la aplicación de conceptos en el mundo real. El conocimiento práctico equipa a los jóvenes emprendedores con las habilidades y los conocimientos necesarios para superar los desafíos, aprovechar las oportunidades e impulsar el éxito en sus empresas.

14. RESULTADOS – CHIPRE

14.1. Registro de los principales obstáculos en la falta de acceso a la financiación de las pymes

- Los estudiantes destacaron que la edad juega un papel importante en el acceso a la financiación. Los mecanismos de financiación tienden a favorecer a los empresarios de más edad que a los jóvenes. Los académicos identificaron problemas institucionales, mientras que los empresarios afirmaron que los bancos no facilitan el progreso financiero debido a la enorme burocracia bancaria y también a ciertos requisitos. Todos los grupos subrayaron la importancia de contar con un plan de actividades bien preparado para obtener financiación. Finalmente, expresaron la necesidad de voluntad política para apoyar y fortalecer las iniciativas de emprendimiento.
- Los estudiantes destacaron el mercado competitivo como una barrera importante. También mencionaron la incertidumbre de la estabilidad de las ganancias y el riesgo que corre una empresa para poder crecer. Los académicos señalaron que hay una fase de transición en cuanto a los conocimientos de los jóvenes graduados, los cambios en la rentabilidad y los factores institucionales. Responder a la competencia a través de ideas innovadoras, garantizar la estabilidad de los beneficios, gestionar los riesgos empresariales, reducir la brecha de conocimientos y tener en cuenta factores

económicos e institucionales más amplios son fundamentales para superar los obstáculos a la financiación de las pymes existentes. Los empresarios afirmaron que hay una falta de información sobre los posibles programas de financiación, ya sean europeos o nacionales.

- Todos los grupos reconocieron los beneficios potenciales de las herramientas de IA, y los estudiantes destacaron una mayor objetividad en la selección. Los emprendedores informaron que habrá acceso a analíticas relevantes y ese hecho ayudará al proceso empresarial. Los académicos subrayaron la importancia del acceso a la información básica y la necesidad de una educación adecuada sobre el uso de las herramientas de IA para los empresarios.
- Los grupos sugirieron varios enfoques para minimizar la asimetría de la información, incluidas las asociaciones comerciales, el control gubernamental, los cuestionarios administrados por el gobierno y las bases de datos centralizadas. Existe un entendimiento común de la necesidad de facilitar el acceso a la información para los empresarios, centrándose en la colaboración y abordando el analfabetismo financiero como posibles soluciones.
- Todos los grupos reconocieron los desafíos de acceder a la financiación bancaria tradicional. El analfabetismo económico y la necesidad de educación fueron destacados por los académicos. Los estudiantes hicieron hincapié en la necesidad de reducir la intervención bancaria. Los empresarios destacaron el papel crucial del BCE y del gobierno chipriota al proponer que ambos deben intervenir más en los tipos de interés, prestar a las pymes o tomar medidas para que un porcentaje de varios bonos se devuelvan al mercado para que el dinero pueda fluir más.

14.2. Dar a conocer las herramientas de financiación alternativas

- Todos los grupos manifiestan diversos grados de escaso conocimiento de las oportunidades de financiación para las pymes de nueva creación. Los emprendedores y estudiantes generalmente califican su conocimiento entre uno y tres en una escala de cinco, lo que indica la necesidad de una mayor difusión del conocimiento sobre las opciones de financiamiento disponibles.
- Los estudiantes demostraron diferentes niveles de conciencia, y algunos tenían conocimiento de aspectos específicos como el crowdfunding y las criptomonedas. Los empresarios afirmaron que las tecnologías referidas contribuyen a la reducción de ciertos costes y tiempo. Sin embargo, no tienen conocimientos profundos.
- Los académicos y empresarios indicaron que existe una falta de conocimientos básicos sobre los instrumentos de financiamiento no tradicionales, ya que no son incentivados por el sistema. Estos últimos también mencionaron que el espíritu empresarial chipriota depende principalmente de los programas de financiación europeos y se ve afectado por las recientes crisis sucesivas.

14.3. Intervenciones políticas de las autoridades reguladoras y el gobierno para apoyar los instrumentos de financiación de las pymes

- Existen diferentes niveles de conocimiento entre los estudiantes, mientras que los académicos mostraron una comprensión más amplia de las oportunidades de financiamiento. Los académicos también enfatizaron la importancia de explorar diferentes oportunidades de financiamiento, incluyendo conferencias internacionales e iniciativas privadas como IDEA. Por el contrario, los empresarios no se mostraron optimistas señalando que se requiere información y transparencia y reducción de burocracia. En este sentido, es necesario prestar atención a los tipos impositivos para que sean respectivamente favorables al espíritu empresarial.
- Los académicos examinaron los retos y factores específicos que influyen en la financiación transfronteriza de las pymes, incluidos los aspectos jurídicos y burocráticos, el panorama económico mundial y el papel de programas europeos como Interreg. Los empresarios afirmaron que es necesario hacer frente a las sucesivas crisis que Chipre ha experimentado en los últimos años centrándose en las pymes y no en los grandes grupos de presión financieros.
- Los estudiantes mostraron un conocimiento limitado de los bonos verdes y ESG. Los empresarios mencionaron los bonos verdes y programas de financiación para el establecimiento de sistemas de energía renovable en las empresas. Los académicos dieron ejemplos de financiación verde, como el programa europeo Istars. También mencionaron la cuestión más amplia de la fiscalidad verde, que proporciona reducción de impuestos a las empresas que incorporan objetivos de sostenibilidad verde. Los empresarios y académicos afirmaron que, si las empresas tienen éxito en la aplicación de criterios ESG, ahorrarán dinero en sus operaciones y lo promoverán como una buena herramienta de marketing. Además, estos últimos no creen que sea una barrera para el espíritu empresarial entre los jóvenes.

14.4. El papel de las universidades en la mejora de las competencias financieras de los directivos de las pymes

- Los estudiantes reconocen algunas medidas de educación financiera, pero se necesitan conocimientos más detallados. Los empresarios afirmaron que esta utilización se refiere a posibles asociaciones en el campo de la consultoría o a través de ciertos programas existentes para identificar ideas para herramientas de financiamiento. Los académicos destacan los desafíos relacionados con los diferentes tipos de universidades y marcos legales, enfatizando la importancia de un enfoque coherente. Abordar estos problemas podría contribuir a una implementación más coherente y efectiva de las iniciativas de educación financiera en todas las universidades.

- Todos los grupos coinciden en que la educación financiera debe ir más allá de las disciplinas financieras tradicionales. Ambos grupos enfatizan la importancia del conocimiento práctico, y los estudiantes expresan un interés particular en los aspectos legales y regulatorios, mientras que los académicos abogan por la educación financiera interdisciplinaria para satisfacer las diversas necesidades de los estudiantes. Esto pone de manifiesto la importancia de diseñar un plan de estudios de educación financiera integral y adaptable que satisfaga las necesidades cambiantes de los estudiantes de diferentes disciplinas. En cuanto a los emprendedores, mencionaron habilidades relacionadas con fintech y blockchain, comercio electrónico y consultoría financiera, así como otras áreas cercanas al riesgo y cumplimiento en la banca.
- Tanto estudiantes como académicos destacan la importancia de áreas especializadas como la ciberseguridad, el derecho mercantil y los recursos humanos en la educación empresarial. Esto apunta a la necesidad de programas integrales e interdisciplinarios que aborden diferentes aspectos de la gestión empresarial. Existe una demanda constante de aplicación práctica, ya sea a través de juegos de simulación, estudios de casos de la vida real o módulos específicos centrados en la inversión y las finanzas. Esto pone de manifiesto la importancia del aprendizaje experiencial para preparar a los emprendedores para las complejidades del mundo de los negocios. Los emprendedores también se refirieron específicamente a las herramientas financieras para los módulos de Desarrollo de Estrategias de Startups y Productos.

15. RESULTADOS - FRANCIA

Dado que el apoyo al desarrollo del espíritu empresarial de los estudiantes ya está bien desarrollado en Francia, los principales resultados significativos se refieren a:

- las dificultades que persisten para los jóvenes emprendedores
- el papel de la universidad y las necesidades de cualificaciones que aún no están cubiertas por los módulos de formación existentes ofrecidos por los Pépites;

15.1. Principales obstáculos en la falta de financiación de los jóvenes emprendedores

Los principales obstáculos encontrados en Francia pueden resumirse de la siguiente manera:

- Falta de motivación entre los emprendedores,
- Una idea no suficientemente desarrollada,
- Un proyecto que no está lo suficientemente maduro,
- No se ha puesto suficiente dinero a disposición de las pymes,
- No hay suficiente confianza en los proyectos,

- Falta de apoyo, falta de seguimiento después de que se haya creado la puesta en marcha para garantizar su sostenibilidad,
- Falta de apertura del apoyo a los estudiantes extranjeros en un país,
- Acceso a la financiación,
- Conocimientos administrativos limitados,
- Procedimientos administrativos que consumen mucho tiempo,
- Asimetrías de información entre inversores y startups,
- Datos faltantes,
- Capacidad para evaluar el riesgo,
- Poder pagar a los empleados.

15.2. El papel de las universidades en la mejora de las competencias de los jóvenes empresarios

En términos generales, se espera de las universidades:

- Animar a más estudiantes a convertirse en empresarios,
- Comunicarse más con los oradores sobre el proceso,
- Desarrollar más formación empresarial, ayudar con la financiación, reforzar el apoyo a los jóvenes emprendedores a través de los programas Pépites,
- Ofrecer módulos de formación en inglés para que los estudiantes extranjeros puedan convertirse en jóvenes empresarios en otros lugares que no sean su país de origen.
- Mejor ayuda para la mejor elección de financiación en función del emprendedor y del tipo de negocio, reducción del riesgo de "mala" financiación.
- Ayudar a desarrollar habilidades estratégicas para un negocio exitoso.

Habilidades estratégicas identificadas para un negocio exitoso

- Gestión de equipos y proyectos,
- Cursos sobre emprendimiento, cómo desarrollar tu negocio, búsqueda de socios inversores, etc.
- Diferentes situaciones fiscales disponibles para las empresas,
- Habilidades de creación de redes (networking),
- Las nuevas tecnologías como herramientas

Estrategia que ya existe en la universidad en resumidas cuentas

Dar acceso a la condición nacional de Estudiante-Emprendedor y ofrecer el Diploma de Estudiante-Emprendedor (D2E)

Aprender haciendo (startups de fin de semana, creación de proyectos ficticios, etc.)

Acceso a recursos digitales

Supervisión por parte de un profesor y un referente externo de la red Pépite (redes de emprendedores, de apoyo y de financiación)

Premio Pépite: hasta 10.000 euros

Conocimiento: 4 módulos de educación empresarial (de licenciatura a doctorado); eventos que promueven el conocimiento y el descubrimiento del espíritu empresarial en Alsacia

Apoyo/mentoría: apoyo colectivo a través de talleres; Soporte individual mediante la conceptualización, el diseño y la prueba de la solución

Formación: cursos como "Innovation lab", "Deeptech Training Program"

Módulos didácticos de emprendimiento existentes

- Adoptar una postura emprendedora (4 horas, objetivo: desarrollar la creatividad enfrentando a los alumnos a una situación emprendedora)
- Descubriendo los fundamentos (6 horas, objetivo:
- Presentar a los estudiantes los fundamentos del emprendimiento a través de estudios de casos de la vida real)
- Desarrollar un proyecto ficticio (16 horas, Objetivo: Desarrollar una actividad emprendedora a partir de un estudio de un caso concreto)
- Reto emprendedor (8 horas, Objetivo:
- Descubre el emprendimiento durante una jornada dedicada a la puesta en marcha de un proyecto)
- Herramientas de financiación existentes
- Gestión ágil de proyectos: Comprender cómo gestionar eficazmente un proyecto colaborativo
- Design thinking (el pensamiento creativo): Generar soluciones a medida centradas en las necesidades del usuario
- Lean startup: Desarrollar rápidamente un prototipo a través de la experimentación
- Modelo de Negocio y Plan de Negocio: Desarrollo del plan en base a un modelo económico viable

Para desarrollarse en el futuro gracias al Proyecto SeedFund

- Módulos de formación en inglés,
- encuestas de seguimiento a jóvenes empresarios,
- Estudio de impacto del plan

16. RESULTADOS – GRECIA

16.1. Registro de los principales obstáculos en la falta de acceso a la financiación de las pymes.

En cuanto a los principales obstáculos en la falta de acceso a la financiación de las pymes, los estudiantes de posgrado y los jóvenes empresarios respondieron que las pymes sufren de falta de confianza por parte de los prestatarios (bancos y otras partes interesadas), la información sobre los instrumentos financieros disponibles, la falta de un plan de negocios y una estrategia a largo plazo, así como las cuestiones de burocracia se consideran cuestiones importantes.

Además, mencionaron algunos otros temas importantes como: que los bancos requieren una cantidad importante de capital, que es difícil encontrar capital de trabajo y que las pymes hacen frente a cargos bancarios ocultos.

Por último, mencionan que el uso de la IA ayudará a evaluar el riesgo crediticio y aumentará el acceso de las pymes a la financiación.

Vale la pena señalar que las partes interesadas mencionaron que los principales obstáculos para las pymes son la falta de capital, el coste de los fondos y la importante cantidad de garantías necesarias.

Los académicos coinciden con las respuestas sobre todos los obstáculos mencionados por estudiantes y empresarios, pero según ellos, el mayor problema de la financiación de las pymes se debe a su tamaño y a la falta de conocimientos técnicos (know-how).

16.2. Dar a conocer las herramientas de financiación alternativas

Estudiantes, académicos y jóvenes emprendedores informaron que tienen un buen conocimiento de las nuevas herramientas financieras para las startups, pero no están al tanto de cómo las fintech reducirán las barreras para el acceso de las pymes al financiamiento. Los jóvenes emprendedores mencionaron que no están al tanto de las oportunidades de financiación para las pymes emergentes. Coinciden en que es necesaria la puesta en marcha de instrumentos de financiación no tradicionales en relación con las necesidades específicas de financiación en relación con el sector de actividad.

Los estudiantes, académicos y jóvenes emprendedores tienen un buen conocimiento de la financiación basada en activos y de las herramientas de financiación alternativas, como el crowdfunding, el factoring y el leasing. Por otro lado, las partes interesadas no son conscientes de la financiación basada en activos, como los préstamos basados en activos, el factoring y el leasing, pero sí conocen cierto nivel de herramientas financieras alternativas, como la financiación colectiva o los préstamos directos de instituciones no bancarias.

16.3. Intervenciones políticas de las autoridades reguladoras y el gobierno para apoyar los instrumentos de financiación de las pymes, garantizando al mismo tiempo la estabilidad financiera y la protección de los inversores

Los estudiantes y los jóvenes empresarios afirmaron que es importante que todos los interesados (bancos, inversores y empresarios) establezcan un marco normativo y fiscal estable. Además, son necesarias las intervenciones políticas para apoyar a las pymes con reducciones fiscales. Informaron que el marco legislativo e institucional NO está diseñado para facilitar el acceso de las pymes a los instrumentos de financiamiento. Por último, son conscientes de los instrumentos de financiación sostenible, pero no de la legislación de la banca abierta.

Los académicos mencionan que los bancos cooperativos y los pequeños bancos regionales deben recibir más apoyo. En cuanto al entorno legal, fiscal y regulatorio debe ser más estable y menos complejo y burocrático. Piensan que la coordinación regulatoria internacional puede servir para promover la financiación transfronteriza de las pymes y son conscientes de los instrumentos de financiación sostenible y de la legislación de la banca abierta.

Las partes interesadas también mencionaron que se necesitan intervenciones políticas para apoyar a las pymes con reducciones en los impuestos y las contribuciones de los empleadores. También mencionan que deben colaborar entre sí diferentes actores, como las agencias tributarias, los ayuntamientos, las cajas de la seguridad social, etc. Por último, son conscientes de los instrumentos de financiación sostenible y ESG, pero no de la legislación de la banca abierta.

16.4. El papel de las universidades en la mejora de las competencias financieras de los directivos de las pymes

Sobre qué temas y habilidades financieras y no financieras creen que las universidades deberían ofrecer y abordar para ayudar a los gerentes de pymes, estudiantes y jóvenes emprendedores mencionaron que necesitan conocimientos empíricos y juegos de simulación en línea sobre:

- emprendimiento
- criterios de financiación,
- nuevas tecnologías para la mejora de las capacidades,
- emprendimiento sostenible,
- resistencia empresarial,
- elaboración de un Plan de Negocios

Además, informaron de que las universidades deberían ofrecer a los jóvenes empresarios iniciativas orientadas a la práctica (por ejemplo, aceleradoras, incubadoras).

Los académicos sobre la misma pregunta mencionaron que cursos como gestión de recursos humanos, cursos computacionales para el desarrollo de nuevas herramientas de financiamiento, contabilidad y emprendimiento son muy importantes. Además, las universidades deberían ofrecer iniciativas orientadas a la práctica, como aceleradoras, incubadoras y juegos de simulación en línea.

Los grupos de interés desconocen si las universidades colaboran con diferentes grupos de interés y el nivel de redes activas (asociaciones de pymes, instituciones financieras, empresas fintech, entre otros) en acciones de educación financiera. Por último, piensan que todos los temas mencionados por los estudiantes y las iniciativas orientadas a la práctica deben ser ofrecidos por las universidades.

17. RESULTADOS - POLONIA

Polonia cuenta con un vibrante panorama de iniciativas empresariales, cada una de las cuales contribuye significativamente al desarrollo regional y al crecimiento económico. Este informe profundiza en las iniciativas clave, aclarando sus objetivos, partes interesadas, desafíos e impacto.

17.1. Iniciativas

Las iniciativas se centran en diversos públicos objetivo, que abarcan empresarios de diversos tamaños de empresas (micro, pequeñas, medianas y grandes empresas), instituciones del entorno empresarial, entidades gubernamentales locales, autoridades gubernamentales, científicos, investigadores, inversores, personas desempleadas, jóvenes, adultos, personas con discapacidad, empresas sociales, ONG, fundadores de startups y personas interesadas en desarrollar ideas de negocio innovadoras. Las iniciativas también amplían su enfoque para abarcar a las partes interesadas clave, como las cámaras de comercio regionales, los sindicatos, los representantes sociales y diversas instituciones económicas. Su objetivo es representar y apoyar los intereses económicos de las empresas, facilitar la colaboración entre el mundo académico y la industria, y contribuir activamente al desarrollo socioeconómico de la región. Además, estas iniciativas se asocian con organizaciones no gubernamentales (ONG) para fomentar el desarrollo comunitario, promover la democracia y proteger los derechos humanos.

En cuanto a los sectores e industrias, estas iniciativas abarcan una amplia gama, como la energía, la fabricación, el transporte, el turismo, la tecnología médica, la consultoría empresarial y otras áreas. Abarcan no solo los sectores tradicionales, sino también áreas emergentes como las innovaciones digitales, la investigación y el desarrollo, y la tecnología médica. Estas iniciativas reconocen la importancia de abordar los desafíos y las oportunidades en diversos campos, incluidos la energía, la manufactura, el transporte, el turismo y la sostenibilidad ambiental. Además, se adaptan a las necesidades y los requerimientos específicos de los diferentes sectores.

Al abordar las oportunidades de financiación, las iniciativas se centran en aspectos como la innovación, la sostenibilidad ambiental, la proyección internacional y la rentabilidad. Proporcionan apoyo financiero a través de fondos de la UE, fondos regionales, fondos de préstamos, inversiones de capital riesgo y otros instrumentos financieros adaptados a las diversas necesidades de las empresas. Además, estas mejores prácticas están diseñadas para abordar diversos aspectos de los instrumentos de financiación, incluidos los fondos de la UE, los fondos regionales, los fondos de préstamos, las inversiones de capital riesgo y otros instrumentos financieros. De este modo, contribuyen a abordar las necesidades específicas de financiación relacionadas con la innovación, la transformación empresarial, la sostenibilidad medioambiental y la rentabilidad general de las empresas.

Los enfoques de implementación de estas mejores prácticas implican estrategias como ayudar en la ideación y el desarrollo de proyectos, facilitar los procesos de solicitud, la evaluación de proyectos, la preparación de documentos de apoyo, la supervisión de la implementación de proyectos y el seguimiento de la sostenibilidad. La colaboración, la coordinación y las asociaciones con las partes interesadas pertinentes desempeñan un papel crucial. Las iniciativas proporcionan enfoques prácticos con servicios de apoyo integrales como capacitación, consultoría empresarial, auditorías energéticas, supervisión de inversores y apoyo financiero. Además, las iniciativas participan activamente en la coordinación de agrupaciones especializadas, incubadoras y aceleradoras, fomentando un ecosistema colaborativo. Estas estrategias se adaptan a las necesidades específicas de los emprendedores, las startups y las empresas en diversas etapas de desarrollo. Se hace hincapié en la flexibilidad para adaptarse a las condiciones económicas cambiantes, los avances tecnológicos y la evolución de las necesidades del público objetivo. Se hace hincapié en el fomento de una comunidad de innovación y emprendimiento a través del apoyo a la creación de redes, la expansión del conocimiento y la internacionalización. La implementación implica la creación de entornos de trabajo flexibles, la organización de eventos y la facilitación de interacciones regulares para construir un ecosistema dinámico que propicie la creatividad y el intercambio de ideas.

Los desafíos de implementación pueden incluir complejidades en la ideación del proyecto, la aplicación, los procesos de evaluación, los obstáculos legales y administrativos, junto con la garantía de la sostenibilidad del proyecto. También son notables los desafíos relacionados con la disponibilidad de fondos, la gestión de las complejidades legales en la implementación de proyectos y la eliminación de barreras a la comercialización de los resultados de la investigación. La coordinación y la comunicación efectivas entre las partes interesadas en proyectos complejos, garantizar la inclusión y la diversidad, y adaptar los programas a las necesidades específicas del sector son desafíos adicionales. Equilibrar los diversos intereses dentro de las instituciones, abordar los cambios en las políticas económicas y garantizar la inclusión y la diversidad plantean obstáculos. Superar los desafíos requiere una planificación exhaustiva, procesos eficientes y apoyo sostenido a lo largo de la implementación.

Las iniciativas han logrado resultados e impactos sustanciales, incluido el desarrollo de infraestructura de investigación, la implementación de los resultados de la investigación y el apoyo a los servicios favorables a la innovación. Han tenido un impacto positivo en la competitividad regional, han facilitado las actividades económicas en zonas degradadas y han estimulado el crecimiento del sector de la tecnología médica. Los resultados incluyen el establecimiento de instrumentos financieros diversificados, la creación de empresas especializadas para el desarrollo regional y una mayor competitividad de las empresas regionales. Las iniciativas contribuyen significativamente a las actitudes favorables a la innovación entre los empresarios, el desarrollo de prácticas comerciales éticas y la promoción de la cooperación y el comercio internacionales. Desempeñan un papel fundamental a la hora de facilitar el crecimiento y la internacionalización de las empresas, en particular apoyando a las microempresas y a las pequeñas y medianas empresas (pymes). La concesión de préstamos a bajo interés con cargo a fondos gubernamentales y de la UE, junto con servicios de apoyo integrales como formación, asesoramiento empresarial, auditorías energéticas y supervisión de inversores, fomenta la creación y el desarrollo de empresas. Además, las iniciativas combaten el desempleo ofreciendo formación, servicios de asesoramiento e intermediación laboral para los desempleados. Su enfoque en el desarrollo comunitario a través de actividades socioculturales, educativas y ambientales contribuye al bienestar general de las comunidades locales.

17.2. Lecciones clave

Las principales lecciones aprendidas subrayan la importancia de una ideación exhaustiva de proyectos, procesos de solicitud y evaluación optimizados, apoyo sostenido durante la implementación, diversas ofertas de servicios y asociaciones estratégicas. Las iniciativas enfatizan la adaptación continua a los cambiantes panoramas económicos, un enfoque centrado en la comunidad y el mantenimiento de estándares éticos en las prácticas comerciales. Las lecciones destacan la efectividad de la capacitación práctica, la tutoría y los espacios físicos para la colaboración y la innovación. Es crucial reconocer los desafíos relacionados con la complejidad del proyecto, la coordinación y la gestión de los recursos financieros. Las lecciones también enfatizan la importancia de la inclusión y la diversidad en la comunidad de startups, adaptando los programas a las necesidades cambiantes de las startups y abordando las posibles limitaciones de recursos. Se han obtenido valiosos conocimientos sobre el equilibrio de diversos intereses, la satisfacción de las necesidades de los diferentes grupos destinatarios y la difusión eficaz de materiales educativos. Las experiencias enfatizan el papel crítico de la integración tecnológica en los servicios de capacitación y asesoría, junto con la importancia de las redes de colaboración para fortalecer las conexiones con los interesados. La construcción de un ecosistema colaborativo, el fomento de la innovación a través de asociaciones estratégicas con instituciones de investigación y la adopción de avances en herramientas y tecnología financieras también son puntos cruciales.

17.3. Limitaciones

Las limitaciones asociadas con estas mejores prácticas incluyen posibles limitaciones en la disponibilidad de fondos, complejidades legales y administrativas en la ejecución de proyectos, desafíos en la coordinación de proyectos y dependencia de factores externos como cambios en las políticas económicas. Además, puede haber variaciones en la eficacia de las inversiones de capital de riesgo, desafíos para equilibrar los intereses públicos y privados, y limitaciones relacionadas con la complejidad y la coordinación de los proyectos. Estas iniciativas reconocen las limitaciones relacionadas con las limitaciones financieras y de recursos, así como los desafíos asociados con la dependencia de la financiación externa, especialmente de los programas de la UE. Las limitaciones subrayan la necesidad de una consideración cuidadosa de las tendencias cambiantes en investigación, desarrollo e innovación, el creciente énfasis en la transformación digital y el cambio de enfoque en las prácticas sostenibles en las transformaciones empresariales. Las iniciativas reconocen los desafíos de mantener la pertinencia en entornos económicos que cambian rápidamente y enfatizan la importancia de anticipar y adaptarse a las tendencias futuras. En conclusión, estas limitaciones ponen de manifiesto el carácter dinámico del panorama económico y subrayan la importancia de la planificación estratégica y la adaptabilidad para superar los desafíos. El reconocimiento de estas limitaciones permite a las iniciativas perfeccionar sus enfoques y mejorar el impacto de sus mejores prácticas a largo plazo.

17.4. Tendencias futuras

Las tendencias futuras anticipadas implican un énfasis continuo en la investigación, el desarrollo y la innovación, una creciente importancia de la transformación digital, esfuerzos sostenidos en la utilización de áreas degradadas para el desarrollo económico, un enfoque cambiante en las prácticas sostenibles en las transformaciones comerciales, la expansión de las colaboraciones internacionales y la evolución de los servicios para satisfacer las necesidades comerciales y tecnológicas cambiantes. Las asociaciones y colaboraciones reflejan un enfoque globalizado para abordar los desafíos económicos y fomentar la innovación. Estas iniciativas anticipan avances en la transferencia de tecnología y la colaboración entre universidades y empresas, enfatizando la necesidad de mantenerse a la vanguardia de los desarrollos tecnológicos. Además, las tendencias anticipadas subrayan la continua expansión y adaptación de los programas para abordar los desafíos emergentes en el ecosistema de las startups, lo que refleja el compromiso de mantenerse relevante en un entorno empresarial en rápida evolución. Es probable que el enfoque en la diversidad y la inclusión siga siendo un aspecto clave de las iniciativas futuras, ya que estas mejores prácticas reconocen la importancia de fomentar un ecosistema empresarial diverso e inclusivo.

En resumen, estas iniciativas contribuyen colectivamente a fomentar el emprendimiento, la innovación y el desarrollo económico en diversos sectores, dirigiéndose a una amplia gama de públicos y abordando diversas oportunidades de financiación. Muestran la

importancia de la adaptabilidad, la colaboración y el apoyo sostenido para el crecimiento y el éxito de las empresas de la región.

18. RESULTADOS – ESPAÑA

Tras la realización de una muestra de 21 entrevistas semiestructuradas a miembros de la comunidad universitaria de la Universidad de Burgos: estudiantes, jóvenes emprendedores y profesores del área de finanzas con el objetivo de comprender mejor el conocimiento que existe sobre el acceso a la financiación alternativa, así como los obstáculos u otras dificultades que puedan ser un impedimento al emprendimiento.

18.1. Estudiantes

Para los estudiantes, el principal problema para acceder a fuentes de financiación para su proyecto es su propio desconocimiento sobre el tema. Una falta de conocimiento que surge de la falta de información y formación y que posteriormente se traduce en el miedo al fracaso, al endeudamiento, así como a la falta de confianza en el proyecto o en el equipo. Además, este objetivo percibe presión económica y rigideces en las condiciones de algunas de las fuentes de financiación, siendo deseables plazos más flexibles para determinados grupos o proyectos, lo que hace más atractiva esta financiación.

Por ello, los estudiantes afirman apoyar nuevas fuentes de financiación no tradicionales, pero, al mismo tiempo, la mayoría de ellos las desconocen casi por completo, incluyendo conceptos como la financiación sostenible o la banca abierta. Instan a facilitar los procesos mediante la mejora y clarificación del marco legal y reconocen el gran peso de las políticas públicas en este ámbito.

También inciden en la importancia del papel formativo e informativo de la universidad en la educación financiera, tanto a través de actividades en el aula, como de cuestiones transversales en todas las titulaciones, como talleres, u otras formaciones prácticas en emprendimiento en general y más concretamente en oportunidades de financiación.

18.2. Jóvenes graduados, empresarios y representantes empresariales

Para quienes ya han puesto en marcha su negocio, jóvenes emprendedores o representantes de empresas, la falta de confianza en el nuevo proyecto, la falta de conocimiento, liquidez o recursos, así como las condiciones de los préstamos bancarios, siguen siendo considerados el principal obstáculo para acceder a la financiación. No muestran mucha confianza en los avances de la IA en términos de evaluación de riesgos y apuestan más por mejoras en la información y las condiciones crediticias.

Este grupo también muestra un desconocimiento de métodos alternativos y, aunque también hay confianza en que pueden ser muy útiles para las startups, también hay un

gran desconocimiento sobre regulaciones o conceptos como la financiación sostenible o la banca abierta entre los propios emprendedores. Este grupo también es el más desconocedor de las acciones que se llevan a cabo en la universidad, pero creen que se deben realizar talleres más prácticos y tienen numerosas ideas para cursos de capacitación útiles como desarrollo de planes de negocios, oratoria, impuestos, estrategias de ventas, finanzas para no financieros, entre otros.

18.3. Académicos de finanzas

Al igual que en los grupos anteriores, los académicos de finanzas coinciden en que la falta de conocimiento y confianza en el proyecto y la incertidumbre financiera se consideran los principales obstáculos para acceder al financiamiento. También ponen de manifiesto problemas como la falta de solvencia, de garantías, de experiencia de los promotores, así como la complejidad administrativa y otros obstáculos a los que se enfrenta el emprendedor. Confían en que las herramientas de IA ayuden a evaluar mejor el riesgo, pero destacan la importancia de una formación adecuada en finanzas, así como el uso de buenas herramientas y la incorporación de perfiles especializados en los equipos son claves para superar estos obstáculos.

En cuanto a los académicos, la mayoría de ellos reconoce un buen conocimiento de las oportunidades de financiamiento, tanto tradicional como alternativo, confiando en que este último brinda la flexibilidad que necesitan ciertos proyectos.

Coinciden con el resto de los grupos en la rigidez del sistema regulatorio y apoyan la idea de simplificar y facilitar el trámite en nuestro país, señalando la importancia de las regulaciones nacionales e internacionales que favorezcan el emprendimiento.

Con un conocimiento básico de las acciones que lleva a cabo la universidad en esta área, coinciden en la importancia de formar a los estudiantes en esta área y apoyan el desarrollo de más cursos, seminarios u otras iniciativas que aborden no solo temas financieros sino también muchos otros aspectos en torno al emprendimiento.

Conclusión

El estudio del paquete de trabajo número 2, relacionado con el proyecto SeedFund, reveló hallazgos críticos para las oportunidades de financiamiento de las pymes. En primer lugar, la investigación documental reveló las diferencias del entorno empresarial en los seis países en cuanto a las oportunidades de financiación de las pymes. Existen diferentes herramientas de financiación y oportunidades para las startups. Por otra parte, el papel de las políticas públicas está dando diferentes niveles de motivación de financiamiento para las pymes.

Paralelamente, el análisis relacionado con las mejores prácticas que cada país ha implementado reveló que los países tienen diferentes antecedentes y esto puede crear un

proceso de retroalimentación entre los países. Finalmente, los resultados en cada país ponen de manifiesto el papel fundamental de este proyecto para transferir la experiencia incorporada entre países y eliminar obstáculos o debilidades del entorno empresarial y de la política pública relacionada con las oportunidades de financiación de las pymes.

19. REFERENCIAS - GRECIA

- Comisión Europea (2023) Informe anual sobre las pymes europeas 2022/2023, Revisión del rendimiento de las pymes 2022/2023, <https://publications.jrc.ec.europa.eu/repository/handle/JRC134336>
- Comisión Europea (2023) Evaluación del rendimiento de las pymes 2023, Ficha de Grecia, <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/54968>
- Comisión Europea (2022) Encuesta sobre el acceso a la financiación de las empresas (SAFE) – Informe analítico 2022 Disponible en: https://single-market-economy.ec.europa.eu/system/files/2023-01/SAFE%20Analytical_Report%202022.pdf
- https://europa.eu/youreurope/business/running-business/eu-support-tools-sme/index_en.htm
- <https://www.eib.org/en/products/index.htm>
- [EquiFund: Financia tu idea](#)
- [COSME - Mecanismo de Equidad para el Crecimiento \(EFG\) \(eif.org\)](#)
- [thefoundation.gr](#)
- Fundación para la Investigación y la Innovación, (2023). Nota de prensa-IDEK: 1,2 millones de euros para la creación y desarrollo de startups a través del programa PRE-SEED, <https://www.research.org.cy/deltio-typou-idek-e12-ekat-gia-ti-dimiourgia-kai-anaptyksi-startups-meso-tou-programmatos-pre-seed/>
- OIBE, (2020). Informe Anual de Emprendimiento 2018-2019: Se fortalece el nuevo emprendimiento, Atenas.
- Organización de Investigación y Análisis, (2022). Mapeo del ecosistema griego de empresas emergentes, Atenas.

20. REFERENCIAS - POLONIA

- Arwaj, A., Dziewit, W., Jagieło, M., Jedliński, K., Król, P., Pawlak, M. y Snażyk, T. (2020). Startups polacas 2020. Edición Covid. Varsovia: Startup Polonia.
- Bednarz, J., & Gostomski, E. (2018). Fuentes y métodos de financiación de las empresas. Gdańsk: Editorial de la Universidad de Gdansk.
- Dziewit, W. (2022). Startups polacas 2022 Startup Polonia, derechos de autor de la Fundación de Startups de Polonia, Varsovia.
- Janasz, K., Kaczmarek, B. y Wasilczuk, J. E. (2020). Financiación del emprendimiento y la innovación. Varsovia: Editorial Económica Polaca.

- Kogut, J. (2017). Formas financieras y no financieras de apoyo a las startups en Polonia. *Gestión Financiera y Contabilidad*, 5(2), 29-38.
- Kowal, D. y Kowal, B. (2019). Financiación de emprendimientos innovadores en Polonia. En: N. Iwaszczuk (ed.), *Innovación en la actividad empresarial* (pp. 27-41). Cracovia: Editorial IGSMiE PAN.
- Michalczyk, W. (2022). Financiación de startups en Polonia. En: A. Kuźmińska-Haberla, S. Bobowski (eds.), *El papel del ecosistema en el desarrollo de startups. El caso de Breslavia* (pp. 77-102). Wrocław: Editorial de la Universidad de Economía de Wrocław.
- NCBiR. (2021). Horizonte Europa. Punto Nacional de Contacto para los Programas de Investigación de la UE, <https://www.kpk.gov.pl/horyzont-europa> (consultado el 03.01.2024).
- Nieć, M. (2019). *Startups en Polonia. Informe 2019*. Varsovia: PARP.
- PARP. (2021b). *Finansowanie*. <https://www.parp.gov.pl/component/grants/grantss> (consultado el 03.01.2024)
- Prystrom, J. y Wierzbicka, K. (2015). *Financiación de actividades innovadoras*. Varsovia: Difin
- Siemieniuk, Ł. (2017). Aspectos seleccionados del funcionamiento de las incubadoras de empresas académicas en Polonia. *Óptimo. Estudios Económicos*, 90(6), 79-92.
- Zembura, W. (2016). *Financiación de la innovación*. *Estudios Económicos - Documentos Científicos de la Universidad de Economía de Katowice*, (305), 109-125.