

Kippel⁰¹

EMPRESA

Opaca pero imprescindible: la vorágine de la financiación pública del Estado para las 'start ups'

Las líneas de financiación pública es un instrumento muy atractivo para muchas start ups del negocio digital de España, pero sus condiciones y su opacidad dificulta el acceso a estas ayudas.

10 JUL 2017 — 05:00

POR A. PIJUÁN



Financiación es una de las palabras que no puede faltar en ninguno de los planes estratégicos de las *start ups* españolas. Desde reunirse con directores de bancos, presentar su *business plan* a los fondos de inversión del país hasta acudir al Boletín Oficial del Estado (BOE) cada mañana para estar al tanto de las últimas convocatorias de ayuda al emprendedor o a la innovación, todo aquel que quiera poner en marcha su propio proyecto no puede dejarse nada en el tintero.

En un momento en el que el capital riesgo se afianza en España con el cierre de nuevos fondos o la llegada de inversores extranjeros con apetito por el mercado español, las líneas de financiación pública del Estado continúan abriendo y cerrando convocatorias para ayudar al empresario español.

Entidades públicas como **Enisa** o el **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial** (Cdti), que dependen del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad, suman cerca de 800 millones de euros en préstamos y subvenciones concedidos sólo en 2016. En total, se estiman que existen alrededor de 6.000 millones de euros para financiación pública en el país, según explica **Diego Soro**, fundador de **Fundera**, a Kippel01.

1/4

<https://www.kippel01.com/empresa/opaca-pero-imprescindible-la-voragine-de-la-financiacion-publica-del-estado-para-las-start-ups.html>

El presente contenido es propiedad exclusiva de Ripley Gestora de Contenidos, SL, sociedad editora de Kippel01.com (www.kippel01.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Kippel⁰¹

EMPRESA

Pese a la elevada cuantía de estas líneas públicas, el empresario considera que, aún la gran cantidad de dinero que invierte el Estado en ayudas a la pequeña y mediana empresa, para estas es “casi imposible buscar financiación sin ayuda”. Soro, que está al frente de una asesoría sobre financiación pública, asegura que es muy difícil conocer cuando se abre o se cierra una convocatoria en el país.

“El Ministerio no hace márketing”, explica Carlos Conti

“El Ministerio no hace márketing, muchas convocatorias se publican en el BOE, lo que dificulta su conocimiento”, afirma **Carlos Conti**, socio de **Inveready**. El vehículo inversor, que también se dedica a asesorar a sus participadas sobre las diferentes opciones de financiación pública que existen, considera que este es “un mundo opaco, pero muy interesante” que se convierte en un elemento clave en la estrategia de financiación de cualquier empresa.

¿Existe opacidad en este mundo? Para **Enisa**, es un tema que contempla distintas realidades. Por una parte, convocatorias como la del propio **Enisa** o la de **Cdti** son muy conocidas porque están en el plan de negocio de estas empresas. Por otra parte, sin embargo, es “alcanzar al 100% del colectivo”, aunque la mitad de proyectos en cartera de **Enisa** son empresas con menos de 24 meses de vida.

Aun así, **Cdti**, entidad pública bajo la que se desarrolla la convocatoria **Neotec**, reconoce que “existe un mapa de ayudas complicado de navegar”. Con ello en mente, la entidad puso en marcha hace diez años la Red de Puntos PI+D+I, una red de puntos de información distribuidos por toda España para ayudar a los solicitantes a “poner orden” a este mapa. Según el organismo, en los dos últimos años ha percibido un aumento considerable en el número de solicitudes, que han pasado de unas 150 a más de 450, coincidiendo con el cambio de ayuda financiera.

Enisa, Cdti o ICF se alzan como herramientas de financiación clave para el emprendedor

Hasta 2015, **Neotec** ofrecía créditos reembolsables, pero al considerar la situación de riesgo de los proyectos tecnológicos decidieron lanzar también subvenciones. “Pensamos: vamos a echar gasolina en el depósito, que hagan kilómetros y ya veremos qué pasa”, aseguran.

De hecho, pese al considerable número de programas y convocatorias de ayudas a la innovación y a la empresa, los emprendedores tienen claro a qué puertas llamar. Las ya mencionadas **Enisa** y **Cdti**, así como otras como el **ICF** en Cataluña, **Inverelm** en Castilla-La Mancha o incluso líneas del banco público **ICO** se alzan como referentes clave para estos empresarios, según señalan desde el departamento de M&A de **Nuclio Venture Builder**.

Más transparencia y más gestión

En esta vorágine de recursos de financiación, una de las principales sugerencias que planea sobre el

Kippel⁰¹

EMPRESA

sector de la *start ups* es una mayor transparencia en este ámbito. “Hay diversas oportunidades de financiación pública que proceden de diferentes organismos”, apunta **Helena Torras**, cofundadora y consejera delegado de **B-Wom**, a Kippel01-; sería de gran utilidad disponer de una herramienta que aglutinara toda la información sobre estas ayudas”.

En la misma línea se sitúan **Roman Sandoval**, consejero delegado de **Defyu**, y **Aleix de Castellar**, cofundador de **MyPoppins**. Para ambos directivos, la visibilidad de estas ayudas debería incrementarse. “Una vez estás dentro del ecosistema, puedes encontrar la información fácilmente, pero al principio cuesta un poco conocer el momento exacto en el que puedes solicitar financiación”, asegura Sandoval.

“Existe falta de asesoramiento para que estas *start ups* accedan por sí solas a estas ayudas”, señalan desde Nuclio

Para **NoviCap**, la solución ha llegado de la mano de las mismas administraciones autonómicas, que a día de hoy realizan “cursos de financiación para *start ups*, talleres de *business development*, eventos y sesiones informativas”, especialmente en las grandes ciudades.

Otra de las carencias que destaca el departamento de M&A de **Nuclio Venture Builder** es “la falta de asesoramiento para que estas *start ups* puedan acceder por sí solas a estas ayudas”. Para la empresa, la ejecución y aplicación de estas convocatorias cuentan con tantas condiciones y requerimientos que normalmente las empresas tienen que acudir a consultoras o expertos externos.

Un mundo complicado, pero muy atractivo

Que existen numerosas vías de financiación pública y que a veces es complicado encontrar el canal adecuado son algunas de las críticas que rodean a las ayudas del Estado. A ojos de los emprendedores, no obstante, continúa siendo un canal muy atractivo para la evolución de su negocio.

“La financiación pública es muy interesante para las empresas de base tecnológica que requieren de mucho capital inicial”, expone el cofundador de **MyPoppins**, que explica que es una buena forma de duplicar el capital disponible para continuar creciendo de forma exponencial.

Esta es una opinión que comparte Torras, consejera delegada de **B-Wom**, y que refuerza el consejero delegado de **Defyu**, que tras trabajar durante unos años en Estados Unidos considera que ayudas como las de **Enisa** o el **ICF** resultan clave para el empuje inicial de una empresa en España, donde es “bastante costoso” poner en marcha una compañía nueva.

A ojos de Conti, socio de **Inveready**, la financiación pública es mucho más barata frente al capital privado, “pero requiere que la empresa cuente con un balance saneado, y las compañías que empiezan siempre tienen pérdidas”. Para **NoviCap**, el atractivo de esta financiación es que es muy accesible, pero pierde eficiencia al invertir sólo porque lo hace el objetivo de “potenciar la emprendeduría y la creación de empresas”.

Kippel⁰¹

EMPRESA

Desde **Nuclio Venture Builder**, por último, señalan que, aunque normalmente se tratan de “préstamos convertibles con un año de carencia de capital, el tipo de interés suele estar cercano al del sector privado”. Ante ello, la compañía apunta que “deberían existir más vehículos financieros en los que las condiciones se fijen dependiendo de la evolución de la empresa”.