

# FINANCE LEADERS

## ¿Cuál es nuestro objetivo?

El objetivo principal especificado en la convocatoria es fomentar la financiación empresarial y facilitar el acceso a inversiones para las pymes de Extremadura. Esto se logrará mediante un programa formativo integral que promueva la reorganización empresarial a través de estrategias financieras, fundamentado en el aprendizaje experiencial.

### Mejorar Competencias Financieras

Dotar a profesionales extremeños/as de conocimientos en instrumentos financieros, subvenciones e inversión, así como madurez empresarial para mejorar su cualificación y fortalecer la estructura económica de sus empresas.

### Facilitar el Acceso a Financiación

Implementar estrategias y herramientas financieras que optimicen la captación de recursos y mejoren la estructura financiera de las pymes.

### Fomentar la Cultura Financiera

Promover un cambio de mentalidad en trabajadores y empresas, impulsando la apertura a nuevos instrumentos de financiación y de inversión alternativa.

### Reducir la Brecha Financiera

Ofrecer formación especializada para jóvenes, mujeres, mayores de 45 años y personas con discapacidad, mejorando su acceso a herramientas de financiación y aumentando sus oportunidades en el ecosistema empresarial.

## Impacto Esperado

- Cualificación Profesional
- Mejora de habilidades financieras y confianza para gestionar inversión y acceso a financiación.
- Mejora de la Competitividad Empresarial
- Contar con personal capacitado en estrategias de financiación e inversión fortalece la sostenibilidad y el crecimiento de las pymes.

## Impacto Económico y Social

El fortalecimiento de competencias financieras contribuye al crecimiento económico local y a la consolidación del tejido empresarial.

## Reorganización empresarial

El programa se alinea con los objetivos de la convocatoria al proporcionar formación avanzada en gestión financiera e inversión, mejorando su reorganización empresarial.

## Fortalecimiento Financiero de las PYMEs.

En consonancia con el objetivo de ayudar a las pymes a acceder a nuevas fuentes de inversión y financiación para su crecimiento y consolidación.

## Fomento de la Igualdad e Inclusión

Enfoque en colectivos vulnerables, reduciendo la brecha financiera y facilitando el acceso a oportunidades económicas, contribuyendo a una sociedad más equitativa y sostenible.

## ¿A quién está dirigido?

**AUTÓNOMOS**

**TRABAJADORES**



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

**Cámaras**  
Fundación INCYDE

**Cámara**  
Cáceres

# CONTENIDO DEL CURSO

## S1- Fuentes de financiación para pyme.

### **Introducción a las Fuentes de Financiación para PYMES**

- Definición y Conceptos Básicos
- Principales Fuentes de Financiación
- Beneficios para las PYMES

### **Financiación Bancaria y Alternativa**

- Créditos Bancarios y Líneas de Financiación
- Leasing y Factoring
- Capital Riesgo y Business Angels
- Crowdfunding y Crowdlending

### **Subvenciones y Fondos Públicos para PYMES**

- Subvenciones Nacionales y Autonómicas
- Fondos Europeos (Next Generation EU, Horizon Europe, CDTI)
- Cómo Preparar una Solicitud de Subvención Exitosa

### **Estrategias para Maximizar el Acceso a Financiación**

- Cómo Presentar un Plan Financiero Sólido
- Negociación con Inversores y Entidades Financieras
- Evaluación y Seguimiento

### **Aplicación Práctica en PYMES**

- Casos de Éxito
- Herramientas y Plataformas
- Simulación Práctica

## S3- Financiación alternativa Formación

Descripción: Objetivo de la sesión: Capacitar a los profesionales de pymes en el acceso a financiación alternativa, proporcionando conocimientos prácticos sobre capital riesgo, business angels y crowdfunding, y cómo integrar estas opciones en su estrategia financiera para el crecimiento empresarial.

## **Introducción a la Financiación Alternativa**

- Definición y Tipos de Financiación Alternativa
- Beneficios para pymes.

## **Capital Riesgo y Business Angels**

- ¿Qué buscan los inversores en una pyme?
- Cómo acceder a fondos de capital riesgo.
- Business Angels.
- Diferencias clave entre business angels y capital riesgo.

## **Crowdfunding: Financiar tu Empresa con la Comunidad**

- Tipos de crowdfunding.
- Plataformas destacadas en España y Europa.
- Cómo diseñar una campaña de crowdfunding exitosa.

## **Estrategias para Integrar la Financiación Alternativa en una Pyme**

- Cómo combinar diferentes tipos de financiación alternativa con otras fuentes de capital.
- Planificación de rondas de inversión.
- Aspectos legales y regulatorios.

## **Caso Práctico: Pyme en Búsqueda de Financiación para Expandir su Negocio**

- Situación: Una startup en fase de crecimiento necesita financiación para ampliar su mercado y está evaluando diversas opciones de inversión.
- Actividad:
  - Evaluación de opciones:
    - Los participantes analizarán si la pyme es adecuada para capital riesgo, business angels o crowdfunding.
  - Preparación de una estrategia de captación de financiación:
    - Creación de un plan para presentar a inversores o lanzar una campaña de crowdfunding.
  - Simulación de un pitch ante inversores o plataforma de crowdfunding: Presentación de la propuesta con retroalimentación y análisis de mejoras.

### **S3 - Diseño plan financiero atractivo inversión.**

Descripción Objetivo de la sesión: Capacitar a los profesionales de pymes en la elaboración de un plan financiero sólido y atractivo para inversores, mostrando cómo estructurar la información clave para maximizar las posibilidades de captación de inversión.

## **Introducción a la Elaboración de un Plan Financiero**

- Definición y Elementos Claves
- Beneficios para las PYMEs

## **Componentes Esenciales de un Plan Financiero para Inversores**

- Estructura de Ingresos y Gastos
- Estados Financieros Fundamentales
- Proyecciones Financieras
- Retorno de Inversión (ROI)

## **Demostración Práctica: Creación de un Plan Financiero Atractivo**

- Desarrollo de Indicadores Financieros Clave
- Optimización de la Estructura Financiera
- Técnicas para Hacer el Plan Más Persuasivo
- Estrategias para la Presentación del Plan ante Inversores
- Diferencias entre un Plan para Bancos y un Plan para Inversores Privados
- Cómo Adaptar el Lenguaje y los Datos a Cada Tipo de Inversor
- Errores Comunes y Cómo Evitarlos

## **Caso Práctico: PYME en Búsqueda de Financiación**

Escenario: Una PYME en fase de expansión busca financiación y necesita presentar un plan financiero sólido a potenciales inversores.

### **Actividad:**

- Diseño del Plan Financiero:

Los participantes estructurarán los elementos clave de su plan financiero.

- Presentación de Proyecciones Financieras:

Creación de escenarios de crecimiento y análisis de riesgos.

- Simulación de Presentación ante Inversores: Feedback y ajustes para mejorar la claridad y el impacto del plan.

## **S4- Valoración de empresas y rondas**

Descripción Objetivo de la sesión: Capacitar a los profesionales de pymes en la valoración de empresas y en la planificación de rondas de inversión, proporcionando conocimientos prácticos y herramientas clave para determinar el valor real de su negocio y atraer inversores.

## **Introducción a la Valoración de Empresas**

- Definición y Conceptos Claves
- Factores que afectan el valor de una Pyme.
- Diferencias entre valoración pre-money y post-money.

## **Métodos de Valoración de Empresas**

- Método de Descuento de Flujos de Caja (DCF).
- Múltiplos de Mercado.
- Valoración por Activos.
- Método de Valoración para Startups.

## **Planificación y Ejecución de Rondas de Inversión**

- Tipos de Rondas de Inversión.
- Cómo prepararse para una Ronda de Inversión.
- Dónde buscar inversores.
- Estrategias para negociar con inversores y estructurar una ronda.

## **Implementación y Seguimiento**

- Cómo justificar el valor de una empresa ante inversores.
- Estrategias para maximizar la valoración antes de una ronda de inversión.
- Seguimiento post-inversión: cumplimiento de expectativas y relación con inversores.

## **Caso Práctico: Valoración y Ronda de Inversión**

- Escenario: Una pyme en fase de expansión busca inversión y necesita realizar una valoración de su empresa para presentar a potenciales inversores.

## **Actividad:**

- Valoración de la empresa: Los participantes aplicarán diversos métodos de valoración para determinar el valor de la empresa.
- Diseño de una Ronda de Inversión: Simulación de una presentación a inversores, que incluirá métricas clave y estrategias de negociación.
- Simulación de Negociación con Inversores: Presentación de la valoración y retroalimentación para perfeccionar la propuesta de inversión.

## **S5- Subvenciones y programas de apoyo a pymes**

Descripción Objetivo: Capacitar a los/as participantes en la identificación, solicitud y gestión de subvenciones y programas de apoyo para pymes, optimizando el acceso a financiación pública para fomentar el crecimiento y la innovación empresarial.



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

**Cámaras**  
Fundación INCYDE

**Cámara**  
Cáceres

## **Introducción a las Subvenciones y Ayudas para PYMEs**

- Conceptos Clave sobre Subvenciones y Financiación Pública
- Tipos de ayudas disponibles: nacionales, autonómicas y europeas.
- Oportunidades actuales de financiación para diversos sectores y necesidades empresariales.

## **Identificación de Programas de Apoyo**

- Subvenciones nacionales.
- Fondos europeos (Next Generation EU, Horizon Europe, FEDER).
- Programas autonómicos de apoyo empresarial.

## **Proceso de Solicitud de Subvenciones**

- Cómo encontrar y elegir la subvención adecuada.
- Requisitos administrativos y documentación esencial.
- Criterios de evaluación y estrategias para mejorar la puntuación de la solicitud.

## **Gestión y Justificación de Subvenciones**

- Estrategias para gestionar los fondos recibidos y evitar incumplimientos.
- Auditorías y controles administrativos: claves para una gestión transparente.
- Estrategias para maximizar el uso de las subvenciones obtenidas.

## **Caso Práctico: Solicitud de Subvención para una PYME**

- Título: Plan de Financiación Pública para la Expansión de una PYME
- Descripción: Los participantes se dividirán en grupos pequeños y se les asignará la tarea de desarrollar una estrategia de financiación pública para una empresa ficticia. La propuesta deberá enfocarse en la selección adecuada de una subvención, la preparación de la solicitud y la justificación del uso de los fondos.

## **Instrucciones:**

- Identificación de la Subvención Adecuada: Selección de un programa de apoyo que se ajuste a las necesidades de la empresa.
- Redacción de la Solicitud: Preparación de un resumen ejecutivo persuasivo.
- Plan de Ejecución de los Fondos: Definición de objetivos, impacto y estrategia para el uso del dinero.
- Justificación y Seguimiento: Cumplimiento de los requisitos administrativos tras recibir la ayuda.

## **S6-Elaboración proyectos para solicitar subvenciones.**

Descripción Objetivo: Dotar a los participantes de las habilidades necesarias para diseñar y presentar proyectos sólidos y competitivos en convocatorias de subvenciones, asegurando el cumplimiento de requisitos y maximizando las posibilidades de aprobación.



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

**Cámaras**  
Fundación INCYDE

**Cámara**  
Cáceres

## **Introducción a la Elaboración de Proyectos para Subvenciones**

- Cómo funcionan las convocatorias de subvenciones.
- Diferencias entre subvenciones nacionales, autonómicas y europeas.
- Errores comunes en la preparación de proyectos y cómo evitarlos.

## **Diseño de una Propuesta de Subvención Atractiva.**

- Elementos clave de un proyecto subvencionable.
- Redacción de la memoria técnica.
- Cómo alinear el proyecto con los criterios de evaluación de los organismos financiadores.

## **Justificación Económica y Plan de Financiación del Proyecto**

- Presupuesto detallado.
- Coherencia entre inversión y retorno esperado.
- Cómo demostrar la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

## **Evaluación y Optimización de la Solicitud**

- Criterios de selección y puntuación en los procesos de evaluación.
- Claves para mejorar la presentación y comunicación del proyecto.
- Seguimiento y gestión post-aprobación.

## **Caso Práctico: Elaboración de un Proyecto para una Subvención Título: 'Plan de Financiación para el Crecimiento de EcoTech'**

Descripción: Los participantes asumirán el rol de gestores de una pyme ficticia, EcoTech, que busca acceder a una subvención para desarrollar un nuevo producto sostenible. La tarea consistirá en diseñar una propuesta de subvención, estructurando objetivos, presupuesto e impacto esperado.

### **Instrucciones:**

- Definición del Proyecto: Objetivos, beneficiarios y resultados esperados. Estructuración de la Memoria Técnica: Desarrollo del plan de acción y cronograma.
- Elaboración del Presupuesto y Plan Financiero: Asignación de recursos y previsión de gastos.
- Simulación de Presentación ante Evaluadores: Presentación del proyecto y análisis de mejoras.

## **S7 - Gestión eficiente de los fondos**

Descripción: Capacitar a los profesionales de pymes en la correcta administración y optimización de los fondos obtenidos a través de financiación, inversión o subvenciones, asegurando una gestión eficiente que maximice su impacto en el crecimiento empresarial.

## **Introducción a la Gestión de Fondos Empresariales**

- Definición y Funcionalidades.
- Beneficios para las PYMEs.

## **Planificación y Ejecución del Presupuesto.**

- Estructura de Costes y Control Financiero.
- Técnicas para la Optimización del Gasto.
- Herramientas Digitales para la Gestión Financiera.

## **Control y Seguimiento de los Fondos Obtenidos**

- Gestión de Subvenciones.
- Medición del Impacto de la Inversión.
- Riesgos Financieros y Estrategias de Mitigación.

## **Auditoría y Cumplimiento Normativo**

- Buenas prácticas en la justificación de subvenciones.
- Cumplimiento de Condiciones Financieras en Rondas de Inversión.
- Errores Comunes y Cómo Evitarlos.

## **Caso Práctico: Optimización de la Gestión Financiera en una Pyme**

Escenario: Una pyme ha obtenido financiación a través de una subvención y una ronda de inversión. Ahora debe distribuir y gestionar los fondos de manera eficiente para maximizar su crecimiento.

### **Actividad:**

- Planificación Presupuestaria: Los participantes diseñarán un plan de distribución de fondos diferenciando inversión en infraestructura, tecnología y marketing.
- Implementación de Herramientas de Control Financiero: Uso de software de gestión para el control de flujo de caja y seguimiento de gastos. Análisis de Impacto y Justificación de Fondos: Evaluación de si la empresa está cumpliendo con los objetivos financieros establecidos y preparación de un informe para justificar la inversión.

## **S8 - Fiscalidad y aspectos legales financiación.**

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en los aspectos fiscales y legales relacionados con la obtención de financiación e inversión, garantizando el cumplimiento normativo y la optimización de la carga tributaria.

## **Introducción a la Fiscalidad en la Financiación Empresarial**

- Implicaciones fiscales de la financiación bancaria y alternativa.
- Deducciones e incentivos fiscales para pymes.
- Obligaciones fiscales en la recepción de subvenciones.

## **Regulación y Cumplimiento Normativo en Inversión y Financiación**

- Aspectos legales en rondas de inversión.
- Normativa sobre Crowdfunding y Business Angels.
- Ley de Startups y beneficios fiscales.

## **Gestión Tributaria y Obligaciones Legales**

- Retención de impuestos sobre inversiones y dividendos.
- Declaración de financiación e inversiones ante la Agencia Tributaria.
- Fiscalidad en la internacionalización de empresas.

## **Auditoría y Control Legal en la Gestión de Fondos**

- Requisitos contables para justificar financiación e inversión.
- Prevención de blanqueo de capitales en operaciones de inversión.
- Errores fiscales comunes y cómo evitarlos.

## **Caso Práctico: Simulación de Gestión Fiscal en Financiación e Inversión**

Escenario: Una pyme ha obtenido financiación mediante una subvención y una ronda de inversión privada. Debe cumplir con sus obligaciones fiscales y optimizar su carga tributaria.

### **Actividad:**

- Análisis de Impacto Fiscal: Los participantes evaluarán cómo tributan las diferentes fuentes de financiación obtenidas.
- Gestión de Obligaciones Tributarias: Simulación de la presentación de modelos fiscales ante la Agencia Tributaria.
- Estrategias de Optimización Fiscal: Análisis de beneficios fiscales aplicables y planificación tributaria eficiente.

## **S9 Taller práctico: Pitch inversión-negociación.**

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en la elaboración y presentación de un pitch de inversión efectivo, así como en la negociación con inversores, mediante una simulación práctica en la que aprenderán a estructurar su discurso y responder a preguntas clave.



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

**Cámaras**  
Fundación INCYDE

**Cámara**  
Cáceres

## Introducción al Pitch de Inversión

- Definición y Características.
- Elementos Clave.
- Diferencias entre un pitch para business angels, capital riesgo y crowdfunding.

## Estructuración del Pitch para Inversores

- Cómo captar la atención en los primeros 30 segundos.
- Datos financieros clave que los inversores quieren escuchar.
- Cómo comunicar la propuesta de valor y la escalabilidad del negocio.

## Estrategias de Negociación con Inversores

- Términos y condiciones clave en acuerdos de inversión.
- Cómo manejar preguntas difíciles y objeciones de los inversores.
- Estrategias para maximizar la valoración de la empresa.

## Simulación de Pitch y Negociación

Escenario: Una pyme en búsqueda de inversión debe presentar su pitch ante un grupo de potenciales inversores y negociar los términos de la inversión.

### Actividad:

- Preparación del Pitch: Los participantes diseñarán una presentación de inversión basada en un caso real o ficticio.
- Presentación ante Inversores: Cada equipo expondrá su pitch en un tiempo limitado (3-5 minutos). Simulación de Negociación: Los participantes actuarán como inversores y emprendedores, negociando términos de inversión en rondas simuladas.
- Evaluación y Feedback: Análisis de fortalezas y áreas de mejora en cada presentación y negociación.

## S10 - Instrumentos financieros avanzados

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en el uso de instrumentos financieros avanzados como las líneas de financiación del Instituto de Crédito Oficial (ICO) y los préstamos participativos de ENISA, destacando cómo pueden impulsar el crecimiento y la competitividad empresarial.

## Introducción a la Financiación Pública para Pymes

- Definición y Beneficios: Qué son el ICO y ENISA y cómo pueden ser herramientas clave para el desarrollo empresarial.
- Diferencias entre financiación bancaria tradicional y financiación pública.
- Oportunidades de crecimiento y escalabilidad mediante financiación pública.

## Financiación a través del ICO

- Líneas ICO disponibles.
- Condiciones y requisitos de acceso.
- Ventajas y limitaciones de las líneas ICO para pymes.

## Préstamos Participativos de ENISA

- Qué es ENISA y cómo funciona.
- Líneas de financiación ENISA.
- Cómo presentar una solicitud efectiva.

Diferencias entre ENISA y financiación bancaria tradicional.

## Implementación y Gestión de la Financiación

- Planificación del uso de los fondos.
- Seguimiento financiero y cumplimiento de condiciones.
- Errores comunes en la gestión de fondos ICO y ENISA y cómo evitarlos.

## Caso Práctico: Uso de ICO y ENISA en una Pyme

Escenario: Una pyme en fase de expansión necesita financiación para desarrollar un nuevo producto y mejorar su infraestructura. Evalúa si es mejor solicitar una línea ICO o un préstamo ENISA.

### Actividad:

- Análisis de Necesidades Financieras: Los participantes evaluarán si su empresa es apta para ICO o ENISA.
- Preparación de una Solicitud de Financiación: Simulación de la documentación requerida para cada tipo de financiación.
- Evaluación y Estrategia de Uso de los Fondos: Planificación del destino del capital y seguimiento de indicadores financieros.

## S11- Cómo estructurar plan financiación a largo plazo.

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en la planificación y ejecución de estrategias financieras sostenibles, enfocándose en la estructuración de un plan de financiación a largo plazo que garantice estabilidad, crecimiento y resiliencia empresarial.

## Introducción a la Planificación Financiera a Largo Plazo

- Importancia y Beneficios.
- Desafíos Comunes.

## Elementos Clave de un Plan de Financiación Sostenible

- Análisis de la Situación Financiera Actual.
- Definición de Objetivos Financieros.



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

Cámaras  
Fundación INCYDE

Cámara  
Cáceres

## Fuentes de Financiación a Largo Plazo

- Financiación Bancaria.
- Financiación Alternativa.
- Subvenciones y Fondos Públicos.
- Autofinanciación y Reinversión de Beneficios.

## Implementación y Seguimiento del Plan Financiero

- Estrategias para la Gestión de la Liquidez.
- Optimización de Costes y Recursos.
- Monitoreo y Ajustes del Plan.

## Caso Práctico: Diseño de un Plan de Financiación para una Pyme

Escenario: Una pyme en expansión necesita estructurar un plan financiero para sostener su crecimiento durante los próximos cinco años, identificando fuentes de financiación y estableciendo un control efectivo del flujo de caja.

### Actividad:

- Diagnóstico y Planificación Financiera: Evaluación de la situación económica actual de la empresa.
- Selección de Fuentes de Financiación: Diseño de una estrategia de captación de fondos combinando diferentes instrumentos financieros.
- Seguimiento y Evaluación: Definición de indicadores clave para medir el impacto del plan financiero y realizar ajustes según sea necesario.

## S12- Cómo estructurar plan financiación a largo plazo.

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en la planificación y ejecución de una estrategia efectiva para atraer inversores, destacando los elementos clave que buscan los inversores y cómo presentar un negocio atractivo para la inversión.

## Introducción a la Captación de Inversión

- Definición y Beneficios.
- Tipos de Inversores.
- Caso de Uso.

## Elementos Clave para Atraer Inversores

- Propuesta de Valor Atractiva.
- Modelo de Negocio Rentable y Escalable.
- Estrategia de Crecimiento.

## Diseño de una Estrategia para la Captación de Inversión

- Identificación del Inversor Adecuado.
- Preparación de Documentación Clave.
- Timing y Rondas de Inversión.



Cofinanciado por  
la Unión Europea



MINISTERIO  
DE TRABAJO  
Y ECONOMÍA SOCIAL



Fondos Europeos

Cámaras  
Fundación INCYDE

Cámara  
Cáceres

## Gestión del Proceso de Inversión y Relación con Inversores

- Técnicas de Pitching.
- Negociación de Condiciones de Inversión.
- Seguimiento y Reportes.

### Caso Práctico: Estrategia de Captación de Inversores para una Pyme

Escenario: Una pyme en fase de expansión busca atraer inversión para escalar su negocio y necesita estructurar una estrategia efectiva.

#### Actividad:

- Análisis del Negocio y Propuesta de Valor: Evaluación de los puntos clave que pueden atraer inversores. Desarrollo de la Estrategia de Captación: Definir el tipo de inversor objetivo y los canales de contacto.
- Preparación del Pitch y Documentación: Creación de un discurso convincente y estructuración de un data room.
- Simulación de Presentación ante Inversores: Práctica de pitching y negociación con feedback de expertos.

## S13 - Términos y condiciones acuerdos de inversión.

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en la comprensión y negociación de los términos y condiciones clave en acuerdos de inversión, asegurando que las empresas protejan sus intereses y establezcan relaciones equilibradas con los inversores.

### Introducción a los Acuerdos de Inversión

- Definición y Propósito.
- Tipos de Acuerdos.
- Importancia para las Pymes.

### Principales Términos en un Acuerdo de Inversión

- Valoración Pre-Money y Post-Money.
- Participación Accionarial y Derechos de los Inversores.
- Pactos de Socios y Derecho de Veto.

### Cláusulas Claves en la Negociación

- Derechos de Arrastre y Acompañamiento.
- Exit Strategy.
- Términos de Dilución y Preferencias de Liquidación.

### Implementación y Gestión del Acuerdo

- Cómo preparar un Term Sheet.
- Aspectos Legales y Financieros.
- Seguimiento y Relación con los Inversores.

## Caso Práctico: Negociación de un Acuerdo de Inversión

Escenario: Una startup tecnológica en crecimiento ha recibido una oferta de inversión de un fondo de venture capital. Debe evaluar y negociar los términos para maximizar los beneficios sin comprometer su visión a largo plazo.

### Actividad:

- Análisis del Acuerdo: Evaluación de las cláusulas y su impacto en la empresa.
- Negociación del Term Sheet: Simulación de negociación con inversores, ajustando términos clave. Toma de Decisiones Estratégicas: Determinar qué concesiones aceptar y qué términos renegociar.
- Evaluación de Riesgos y Oportunidades: Análisis de escenarios tras la inversión y planificación de la siguiente ronda.

## S14 - Next Generation EU

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en la identificación y acceso a fondos europeos y programas de financiación pública, con un enfoque especial en Next Generation EU, para impulsar la digitalización, sostenibilidad e innovación en sus empresas.

### Introducción a la Financiación Pública para Pymes

- Definición y Beneficios.
- Tipos de Ayudas Disponibles.
- Importancia de la Planificación Financiera.

### Fondos Next Generation EU: Oportunidades y Acceso

- ¿Qué es Next Generation EU?
- Líneas de Financiación Clave.
- Cómo Identificar Convocatorias Activas.

### Estrategias para Solicitar Financiación Pública

- Criterios de Elegibilidad y Requisitos.
- Cómo Preparar una Propuesta Competitiva.
- Documentación Necesaria: Memoria técnica, plan financiero y justificación de impacto.

### Gestión y Seguimiento de los Fondos Recibidos

- Cumplimiento Normativo: Obligaciones contables y fiscales tras la concesión de la ayuda.
- Indicadores de Impacto: Cómo demostrar la correcta aplicación de los fondos.
- Errores Comunes en la Gestión de Subvenciones y Cómo Evitarlos.

## **Caso Práctico: Acceso a Financiación Next Generation EU para una Pyme**

Escenario: Una pyme del sector tecnológico quiere acceder a fondos europeos para digitalizar sus operaciones y expandir su mercado.

### **Actividad:**

- Identificación de la Convocatoria Adecuada: Evaluar qué línea de financiación es la más adecuada para la empresa.
- Elaboración de la Solicitud: Redacción de una propuesta de financiación con objetivos, impacto y plan financiero.
- Simulación de Evaluación: Revisión de la solicitud según los criterios de los organismos financiadores.
- Plan de Ejecución y Seguimiento: Definir indicadores clave para asegurar el cumplimiento de la financiación recibida.

## **S15 - Gestión eficiente subvenciones**

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en la correcta gestión y administración de subvenciones, asegurando el cumplimiento de los requisitos exigidos por los organismos financiadores y optimizando el uso de los fondos recibidos.

### **Introducción a la Gestión de Subvenciones**

- Definición y Beneficios: Cómo las subvenciones pueden impulsar el crecimiento empresarial y qué obligaciones conllevan.
- Tipos de Subvenciones: Diferencias entre ayudas a fondo perdido, préstamos bonificados y bonificaciones fiscales.
- Errores comunes en la gestión de subvenciones y cómo evitarlos.

### **Planificación y Control de Fondos Subvencionados**

- Uso Estratégico de los Fondos.
- Criterios de Elegibilidad y Condiciones de Ejecución.
- Herramientas de Gestión Financiera.

### **Cumplimiento de Requisitos Administrativos y Justificación de Fondos**

- Documentación Necesaria.
- Plazos de Ejecución y Justificación.
- Casos de Penalización y Devolución de Fondos.

### **Auditoría y Seguimiento de Subvenciones**

- Evaluación del Impacto de los Fondos Recibidos: Cómo medir el éxito del proyecto financiado.
- Revisión y Control Interno: Cómo estructurar un sistema de seguimiento para evitar incumplimientos.
- Estrategias para Acceder a Futuras Subvenciones: Cómo mejorar la competitividad de la empresa en nuevas convocatorias.

## Caso Práctico: Gestión de una Subvención en una Pyme

Escenario: Una pyme ha recibido una subvención para digitalización y debe gestionar el cumplimiento de requisitos administrativos y financieros.

### Actividad:

- Planificación del Uso de Fondos: Distribución del presupuesto según los términos de la subvención.
- Elaboración de Documentación Justificativa: Creación de informes de ejecución y control de gastos.
- Simulación de una Auditoría: Presentación de documentación para revisión de cumplimiento de requisitos.
- Estrategias de Mejora para Futuras Convocatorias: Evaluación del impacto del proyecto y planificación para futuras solicitudes.

## S16 - Expansión internacional acceso a financiación.

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en estrategias de expansión internacional y en el acceso a fuentes de financiación en mercados exteriores, facilitando el crecimiento y la competitividad global de sus empresas.

### Introducción a la Expansión Internacional

- Definición y Beneficios: Cómo la internacionalización puede impulsar el crecimiento y diversificación de las pymes.
- Oportunidades Globales: Sectores con mayor potencial en mercados internacionales.
- Desafíos Comunes: Barreras regulatorias, logísticas y culturales en la expansión internacional.

### Estrategias de Acceso a Financiación en Mercados Exteriores

- Líneas de Financiación para Internacionalización:
- ICO Internacional: Financiación para exportación e implantación en el exterior. COFIDES: Fondos de inversión para proyectos de expansión internacional.
- Programas de la UE (EIC, Horizon Europe, InvestEU).
- Búsqueda de Inversores Internacionales:
- Fondos de inversión globales y venture capital en mercados estratégicos. Crowdfunding y otras plataformas de financiación internacional.

### Herramientas y Estrategias para la Internacionalización

- Análisis de Mercados Exteriores: Cómo seleccionar el país más adecuado para la expansión.
- Modelos de Expansión: Exportación, alianzas estratégicas, franquicias y filiales propias.
- Instrumentos de Apoyo a la Internacionalización: ICEX, Cámaras de Comercio y organismos de promoción exterior.

## Caso Práctico: Plan de Expansión Internacional para una Pyme

Escenario: Una pyme del sector tecnológico busca expandir sus operaciones a un nuevo mercado y necesita diseñar una estrategia de financiación y expansión efectiva.

### Actividad:

Selección de Mercado

## S17 - Innovación y financiación: financiación de proyectos.

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en la identificación y acceso a fuentes de financiación para proyectos de innovación, desarrollo e investigación (I+D+i), destacando los programas públicos y privados que facilitan la inversión en tecnología y transformación empresarial.

### Introducción a la Financiación de I+D+i

- Definición y Beneficios: Cómo financiación innovación impulsa crecimiento y la competitividad empresarial.
- Importancia Pymes: Estrategias para acceder a financiación específica.
- Retos Comunes en la Financiación de I+D+i.

### Fuentes de Financiación para Proyectos de Innovación

Programas Nacionales:

- CDTI.
- Líneas de financiación ENISA.
- Programas de apoyo a la innovación de la Agencia Estatal de Innovación.

Fondos Europeos:

- Horizon Europe y EIC Accelerator.
- Fondos Next Generation EU para innovación y digitalización.
- Programas FEDER para pymes con proyectos tecnológicos.

Financiación Privada para I+D+i:

- Venture Capital y fondos especializados en innovación.
- Business Angels y aceleradoras de startups tecnológicas.

### Estrategias para Solicitar Financiación de I+D+i

Criterios de Elegibilidad y Evaluación.

Documentación Clave.

Cómo Presentar un Proyecto a Inversores o Entidades Públicas.

### Gestión y Seguimiento de los Fondos Recibidos

Optimización del Uso de Fondos.

Cumplimiento de Requisitos y Justificación.

Estrategias para Obtener Nuevas Rondas de Financiación para Innovación.

## **Caso Práctico: Financiación de un Proyecto de I+D+i en una Pyme**

Escenario: Una pyme del sector tecnológico busca financiación para desarrollar un nuevo producto innovador y necesita diseñar una estrategia de captación de fondos.

### **Actividad:**

- Identificación de Fuentes de Financiación- Elaboración de una Solicitud de Financiación.
- Simulación de Presentación a un Comité Evaluador o Inversores.
- Estrategia de Seguimiento y Justificación.

## **S18 - Gestión riesgo financiero y planificación.**

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en estrategias de mitigación de riesgos financieros y en la planificación de la estabilidad económica a largo plazo, asegurando una gestión eficiente que minimice vulnerabilidades y fortalezca la resiliencia del negocio.

### **Introducción a la Gestión del Riesgo Financiero**

- Definición y Beneficios: ¿Qué es el riesgo financiero y cómo puede afectar la viabilidad de una pyme?
- Tipos de Riesgos Financieros: Liquidez, crédito, mercado y operativos.
- Importancia de la Planificación Financiera para la Estabilidad Empresarial.

### **Estrategias para Mitigar el Riesgo Financiero**

- Diversificación de Ingresos y Fuentes de Financiación.
- Gestión del Flujo de Caja.
- Planes de Contingencia Financiera.

### **Planificación para la Estabilidad Financiera a Largo Plazo**

- Presupuestación Estratégica.
- Análisis de Rentabilidad y Costes.
- Herramientas Digitales para la Gestión del Riesgo.

### **Seguimiento y Control del Riesgo Empresarial**

- Indicadores Financieros Clave (KPIs).
- Relación con Bancos e Inversores. Auditoría y Cumplimiento Normativo.

## **Caso Práctico: Estrategia de Gestión del Riesgo Financiero en una Pyme**

Escenario: Una pyme del sector manufacturero enfrenta una caída en la demanda y necesita implementar un plan de estabilidad financiera para minimizar riesgos.

## **Actividad:**

- Identificación de Riesgos Financieros: Análisis de amenazas internas y externas. Diseño de un Plan de Contingencia: Estrategias para mantener liquidez y ajustar costes.
- Optimización de la Planificación Financiera: Definición de presupuestos y reestructuración de deuda.
- Simulación de Crisis y Estrategias de Respuesta: Evaluación de la efectividad del plan ante distintos escenarios.

## **S19 - Gestión riesgo financiero y planificación.**

Descripción Objetivo: Capacitar a los profesionales de pymes en estrategias de optimización fiscal y beneficios tributarios, ayudándolos a reducir la carga impositiva de manera legal y aprovechar incentivos fiscales que fomenten el crecimiento empresarial.

### **Introducción a la Optimización Fiscal en Pymes**

- Conceptos Básicos: Qué es la optimización fiscal y cómo impacta en la rentabilidad de una pyme.
- Beneficios de una Planificación Tributaria Estratégica: Cómo reducir costos fiscales y mejorar la liquidez empresarial.

### **Beneficios Fiscales y Deducciones para Pymes**

- Incentivos Fiscales para Innovación y Digitalización.
- Deducciones por Creación de Empleo.
- Amortización Acelerada y Libertad de Amortización.

### **Estrategias para Minimizar la Carga Tributaria**

- Elección de la Estructura Jurídica Adecuada.
- Reducción del Impuesto de Sociedades.
- Optimización del IVA.

### **Cumplimiento Normativo y Planificación Fiscal a Largo Plazo.**

- Cómo evitar sanciones fiscales: Principales errores a evitar en la gestión tributaria.
- Uso de Herramientas Digitales para la Gestión Fiscal: Software de contabilidad y asesoría fiscal automatizada.
- Planificación Fiscal Anual: Estrategias para distribuir beneficios y gastos a lo largo del ejercicio fiscal.

## Caso Práctico: Estrategia de Optimización Fiscal para una Pyme

Escenario: Una pyme del sector tecnológico quiere reducir su carga fiscal sin afectar su crecimiento y necesita diseñar una estrategia fiscal eficiente.

### Actividad:

- Análisis de la Situación Fiscal de la Empresa: Identificación de oportunidades de optimización. Aplicación de Beneficios Tributarios: Selección de incentivos fiscales adecuados.
- Simulación de Escenarios Fiscales: Comparación del impacto de diferentes estrategias de planificación fiscal.
- Planificación de la Declaración Fiscal: Estrategias para maximizar las deducciones y minimizar la carga tributaria.

### Asesoramiento individualizado (mentorización)

Descripción: Se llevarán a cabo 15 horas de memorizase individualizado para apoyar en la planificación, acceso y gestión de financiación e inversión para sus pymes.