**Ficha de formación**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Título** | Acceso a financiación | |
| **Palabras clave** | Financiación, Iniciativa empresarial, Plan de empresa, Empresas, Financiación colectiva, Business Angels, Capital riesgo, Subvenciones | |
| **Proporcionado por** | CDI and IHF | |
| **Idioma** | ES | |
| **Objetivos** | * Mejorar las competencias en materia de educación financiera * Comprender los principios básicos del espíritu empresarial * Adquirir habilidades para reconocer oportunidades de autoempleo * Adquirir conocimientos sobre conceptos básicos de finanzas que puedan ayudar a las mujeres a acceder a la financiación * Apoyar a las mujeres en la búsqueda de medios alternativos al crédito * Desarrollar competencias clave para la explotación de oportunidades de financiación alternativas | |
| **Resultados de aprendizaje** | * Capacidad para planificar y gestionar las finanzas. * Competencias adquiridas para identificar oportunidades empresariales. * Mayor interés, motivación y confianza en tí misma para crear tu propia empresa * Comprensión de los conceptos, normas y procedimientos para crear un plan de empresa * Mejor comprensión sobre el capital y los activos de la empresa * Conocimiento de los principales medios alternativos al crédito * Capacidad para buscar y aprovechar oportunidades de financiación relacionadas con crowdfunding, business angels, inversores de capital riesgo, subvenciones. | |
| **Área de formación** | Emprendimiento digital en el entorno rural |  |
| Emprendimiento femenino |  |
| Acceso a la financiación |  |
| Economía colaborativa |  |
| **Índice de contenidos** | **ACCESO A FINANACIACIÓN**  **Unidad 1: Alfabetización financiera**  Sección 1: Función y estructura del espíritu empresarial  Sección 1.1: Selección de una idea de negocio  Sección 2: Dinero y transacciones  Sección2.1: Planificar y gestionar las finanzas  Sección 2.2: Financiación de capital frente a financiación de deuda  Sección 3: Riesgos y recompensas  Sección3.1:Red de seguridad financiera  **Unidad 2: Medios alternativos al crédito**  Sección 1: Crowdfunding  Sección 1.1: Cómo empezar una campaña de crowdfunding  Sección 2: Business Angels y Capital riesgo  Sección 2.1: Red de apoyo de la UE  Sección 3: Subvenciones  Sección 3.1: Subvenciones de la UE, dos ejemplos  **Herramientas extra**  Base de datos de la UE para buscar oportunidades de financiación  Tu negocio en Europa - La herramienta "*Acceso a la financiación”* | |
| **Desarrollo de contenido** | **UNIDAD 1: ALFABETIZACIÓN FINANCIERA**  **Sección 1:** **Función y estructura del espíritu empresarial**  El espíritu empresarial es el proceso de desarrollar, organizar y dirigir una nueva empresa para generar beneficios asumiendo riesgos financieros.  Una persona empresaria se define como alguien que tiene la capacidad y el deseo de establecer, administrar y tener éxito en una empresa de nueva creación junto con el riesgo que le corresponde, para obtener beneficios. El mejor ejemplo de espíritu empresarial es la puesta en marcha de una nueva aventura empresarial. Las personas empresarias suelen ser conocidas como fuente de nuevas ideas o innovadoras, y aportan nuevas ideas al mercado sustituyendo lo antiguo por un nuevo invento.  4 Tipos de emprendimiento:  **● Emprendimiento de pequeñas empresas**  (Estas personas dirigen o poseen su propio negocio y contratan a familiares o empleados locales)  **● Emprendimiento de start-up escalable.**  (Esta persona emprendedora de start-up inicia un negocio sabiendo que su visión puede cambiar el mundo)  **● Emprendimiento de grandes empresas**  (Estas enormes empresas tienen un ciclo de vida definido)  **● Emprendimiento social**  (Se centra en la producción de productos y servicios que resuelven necesidades y problemas sociales. Su único lema y objetivo es trabajar para la sociedad y no obtener beneficios)  **Sección 1.1: Selección de idea de negocio**  La idea de negocio es el comienzo de la parte más fundamental y más emocionante de la empresa. Es crucial, ya que la rentabilidad y la calidad de una idea hacen o deshacen el éxito de una empresa.  **1. ¿En qué consiste una idea de negocio?**  La idea de negocio es una descripción breve y precisa del funcionamiento básico de una empresa prevista. Antes de poner en marcha un negocio, hay que tener una idea clara del tipo de empresa que se quiere dirigir.  **2.** **¿Qué es un plan de empresa?**  El plan de empresa es un documento que define detalladamente los objetivos de una empresa y cómo planea alcanzar sus metas.  **3. ¿Cómo escribir un plan de empresa?**  Aunque existen plantillas que se pueden utilizar para redactar un plan de empresa, intenta evitar obtener un resultado genérico. El plan debe incluir una visión general y, si es posible, detalles de la industria de la que formará parte la empresa. Debe explicar cómo se distinguirá la empresa de sus competidores.  Empieza por la estructura esencial: un resumen ejecutivo, una descripción de la empresa, un análisis del mercado, una descripción del producto o servicio, una estrategia de marketing, proyecciones financieras y un apéndice (que incluya documentos y datos que respalden las secciones principales).  **Sección 2: Dinero y transacciones**  Una transacción es un acuerdo completo entre una persona compradora y una vendedora para intercambiar bienes, servicios o activos financieros a cambio de dinero. El término también se utiliza habitualmente en la contabilidad empresarial. En la contabilidad empresarial, esta simple definición puede resultar complicada.  **1. ¿Cómo cancelar una transacción pendiente?**  Las transacciones pendientes son aquellas que se han realizado pero no se han contabilizado en su cuenta. Incluyen pagos, compras, adeudos preautorizados y cualquier otra transacción relacionada. Las compras realizadas con una tarjeta de débito o crédito se retienen durante un cierto periodo de tiempo antes de que se abran camino a través del sistema electrónico desde tu banco hasta los destinatarios. Ponte en contacto con el comerciante y/o tu banco para solicitar una anulación si, por cualquier motivo, deseas cancelar la transacción..  **2. ¿Qué son los ingresos?**  Los ingresos es el dinero que una persona o entidad recibe a cambio de su trabajo o productos. Los ingresos pueden tener distintas definiciones según el contexto, por ejemplo, la fiscalidad, la contabilidad financiera o el análisis económico.   * Para la mayoría de las personas, los ingresos significan sus ganancias totales en forma de sueldos y salarios, el rendimiento de sus inversiones, las distribuciones de pensiones y otros ingresos. * Para las empresas, los ingresos significan los ingresos procedentes de la venta de servicios, productos, y cualquier interés y dividendo recibido con respecto a sus cuentas de efectivo y reservas relacionadas con el negocio.   **Sección 2.1: Planificar y gestionar las finanzas**  La planificación y gestión de las finanzas incorpora competencias de planificación financiera cotidiana relacionadas con la creación y utilización de un presupuesto y la gestión de ingresos y gastos, así como competencias de planificación a más largo plazo como el ahorro, la inversión y la elaboración de planes a largo plazo. También se incluyen competencias básicas específicas relacionadas con la jubilación, el uso del crédito y la gestión de la deuda.  **1. ¿Qué es un presupuesto?**  Un presupuesto es un plan de gastos basado en los ingresos y los gastos. En otras palabras, es una estimación de cuánto dinero vas a ganar y gastar en un periodo de tiempo determinado, como un mes o un año. (O, si tienes en cuenta las entradas y salidas de dinero de todos los miembros de tu hogar, se trata de un presupuesto familiar).  **2. ¿Por qué es importante presupuestar?**  Hacer un presupuesto beneficia a todos, no sólo a los que tienen problemas económicos. Te anima a vivir dentro de tus posibilidades y a poner tu dinero a trabajar de la mejor manera posible. Piensa en un presupuesto como un peldaño hacia tus objetivos financieros. Puede ayudarte:   * **Comprende tu relación con el dinero**. Hacer un seguimiento de tus ingresos y gastos te da una idea clara de cuánto tienes para ahorrar o gastar. Una vez que detectas patrones, puedes identificar dónde hacer ajustes. Tal vez gastas menos de lo que ganas (¡así se hace!), pero estás pagando esa suscripción a una caja de belleza que ya no necesitas. * **Ahorra lo suficiente para el futuro**. Un buen presupuesto te ayuda a destinar dinero a un fondo de emergencia y a objetivos de ahorro como las vacaciones o la jubilación. A continuación te explicamos cuánto debes ahorrar cada mes. * **Salir -o no salir- de deudas.** Planificar los gastos por adelantado reduce el riesgo de gastar más de la cuenta y puede ayudarte a saldar las deudas que ya tengas. * **Aliviar el estrés**. Elaborar un presupuesto no es una panacea, pero puede ayudarte a gestionar las decisiones financieras y a prepararte para los retos.   **Sección 2.2: Financiación de capital frente a financiación de deuda**  Una empresa financia sus operaciones a través de dos fuentes diferentes  **FINANCIACIÓN DE CAPITAL**   * **Capital a cambio de fondos propios** (% de participación en la empresa) * No se requiere el pago de la deuda * Coste de la financiación: % de los beneficios futuros   La financiación mediante capital propio se sugiere cuando:  1. Deseas evitar el endeudamiento que puede perjudicar el flujo de caja de la empresa  2. La empresa aún no es rentable o se trata de una start-up  **FINANCIACIÓN DE DEUDA**   * **Préstamo convencional** a través de un prestamista tradicional (es decir, un banco). * Coste de la financiación: **tipo de interés** (coste fijo). * El **capital** puede obtenerse a un coste efectivo menor y con rapidez   Se sugiere la financiación mediante deuda cuando:  1. 1. Se espera una rentabilidad positiva  2. Existe la posibilidad de hacer frente al riesgo  (en caso de garantía y de impago de la deuda)  **3. Financiación de capital frente a financiación de deuda**  -La financiación de capital implica la venta de una parte de los fondos propios de una empresa a cambio de capital. La principal ventaja de la financiación mediante fondos propios es que no hay obligación de devolver el dinero adquirido a través de ella.  -La financiación de la deuda consiste en pedir dinero prestado y devolverlo con intereses. La forma más común de financiación de la deuda es un préstamo. A veces, la financiación de la deuda conlleva restricciones en las actividades de la empresa que pueden impedirte aprovechar oportunidades fuera del ámbito de tu actividad principal.  **4. ¿Cuál es la diferencia entre ahorrar e invertir?**   * **Ahorrar**: apartar dinero gradualmente, normalmente en una cuenta bancaria. La gente suele ahorrar para un objetivo concreto, como pagar un coche, la entrada de una casa o cualquier emergencia que pueda surgir. Ahorrar también puede significar depositar el dinero en productos como una cuenta bancaria a plazo fijo (CD). * **Invertir**: utilizar parte de tu dinero con el objetivo de ayudar a que crezca comprando activos que puedan aumentar de valor, como acciones, propiedades o participaciones en un fondo de inversión.   **Sección 3:** **Riesgos y recompensa**  Identificar riesgos, crear redes de seguridad financiera y equilibrar riesgos y beneficios. Abarca los riesgos inherentes a determinados productos financieros y otros tipos de riesgo que pueden afectar al bienestar financiero personal y familiar, como los daños causados por inundaciones o terremotos o la pérdida de ingresos familiares por enfermedad, discapacidad o fallecimiento de un miembro de la familia.  **1. ¿Qué es la identificación de riesgos?**  La identificación de riesgos es el proceso de documentar cualquier riesgo que pueda impedir que una organización o programa alcance su objetivo. Es el primer paso del proceso de gestión de riesgos, diseñado para ayudar a las empresas a comprender y planificar los riesgos potenciales. Ejemplos de riesgos son los robos, las crisis empresariales, los accidentes, los pleitos o las violaciones de datos.  **2. Equilibrio entre riesgos y beneficios**  Todas las inversiones tienen riesgos. Para saber cómo gestionar el riesgo, primero hay que entenderlo. El riesgo de inversión, es decir, el riesgo de perder el valor de la inversión, adopta muchas formas:  Riesgo de mercado, es decir, la probabilidad de que el valor de un título se mueva al mismo ritmo que el mercado en general.   * Riesgo de tipo de interés, o riesgo de que el precio de un bono caiga con la subida de los tipos de interés. * Riesgo de inflación, o la posibilidad de que el poder adquisitivo de una inversión se vea erosionado por la inflación. * Riesgo de crédito, que se refiere al riesgo de que el emisor de un bono no pueda devolver su deuda cuando el bono venza.   **Sección 3.1: Red de seguridad financiera**  La red mundial de seguridad financiera es un conjunto de instituciones y mecanismos que proporcionan seguros contra las crisis y financiación para mitigar su impacto.  **Principales conclusiones**   * Una red de seguridad es un grupo de planes o factores que pueden protegerte en caso de que ocurra una catástrofe, como una enfermedad que te impida trabajar. * Un fondo de emergencia es una parte común de una red de seguridad financiera. Esto significa tener ahorros suficientes para cubrir tu presupuesto de tres a seis meses. * Contar con pólizas de seguro, como las de vida o invalidez, también puede ser un factor importante.   **UNIDAD 2: MEDIOS ALTERNATIVOS AL CRÉDITO**  **Sección 1: Crowdfunding**  El crowdfunding incluye iniciativas basadas en Internet cuyo objetivo es financiar un proyecto o idea empresarial mediante la recaudación de pequeñas cantidades de dinero entre un gran número de personas.  Este mecanismo de financiación se caracteriza por unos costes de intermediación más bajos y un menor énfasis en la evaluación del riesgo. Otras características:   * **Inversiones basadas en recompensas**   (los inversores reciben un producto final en lugar de un reembolso)   * Adecuado para **negocios basados en productos** en lugar de actividades basadas en servicios * Se requieren buenas **habilidades de comunicación y marketing**      * Pocas barreras de entrada * Ganar clientes mientras se realiza el crowdfunding * Sin requisitos de reembolso      * Comisiones de las plataformas de crowdfunding. * Gran esfuerzo para organizar una campaña exitosa * Idoneidad solo para algunas empresas   **Sección 1.1: Cómo empezar una campaña de crowdfunding**  Para elegir la plataforma adecuada para una campaña de crowdfunding, deben tenerse en cuenta los siguientes factores:  ***1. ¿Cuál es el modelo de crowdfunding de la plataforma?***  Basado en recompensas (el más adecuado para pequeñas empresas), basado en acciones, basado en donaciones  ***2. ¿Qué ocurre si no se alcanza el objetivo?***  Las campañas de "todo o nada" suelen tener más éxito que las de "manternerlo todo"  ***3. ¿Cuál es el público objetivo de la plataforma?***  Plataforma generalizada frente a plataforma especializada\*.  ***4. ¿Cuánto costará?***  Busca las tarifas exactas de la plataforma, teniendo en cuenta también los impuestos sobre el dinero recaudado.  \*Un ejemplo de plataforma especializada es IFundWomen, ampliamente reconocida como líder del sector del crowdfunding para mujeres fundadoras y creadoras. También ofrece a sus miembros un curso online sobre cómo hacer crowdfunding.  **Sección 2: Business Angels y Capital riesgo**  Business angels son:   * Inversores privados (normalmente directivos o empresarios) que invierten su propio dinero en ideas innovadoras con alto potencial de rentabilidad, **a cambio de participaciones.** * Suelen invertir **cantidades más bajas al principio** del proceso de captación de fondos; * Dentro de la empresa, ofrecerán oportunidades de **tutoría y oportunidades de networking**   Capital riesgo son:   * Inversores institucionales, que invierten **grandes cantidades** en empresas más tarde en el proceso de captación de fondos y a cambio de **más capital**. * Tienden a ignorar a las pequeñas empresas y pueden provocar una pérdida de **control de la empresa.**   Para empezar a financiar una idea de negocio, los Business Angels pueden ofrecer un gran apoyo.  Sin embargo, hay algunos factores que suponen un reto, como la forma de encontrarlos o de acercarse a ellos. He aquí algunos consejos:   * Asegúrate de **conocer los antecedentes y la experiencia de su potencial Ángel;** * Comunica la importancia de tu producto   (un buen **Plan de empresa** es la clave);   * **Simplifica**   ¿Entendería un niño tu propuesta de negocio?  Es posible llegar a los Business Angels asistiendo a eventos de networking para conocer cara a cara a los posibles inversores o consultando una de las muchas plataformas especializadas:   * [Crunchbase](https://www.crunchbase.com/)   <https://www.crunchbase.com/>   * [Angel List](https://www.angellist.com/)   <https://www.angellist.com/>   * [Seed Invest](https://www.seedinvest.com/)   <https://www.seedinvest.com/>   * [Funders Club](https://fundersclub.com/)   <https://fundersclub.com/>  **Sección 2.1: Red de apoyo de la UE**  La Comisión Europea ofrece numerosas iniciativas de creación de redes para mujeres empresarias, que también pueden ayudarlas a encontrar el Business Angel adecuado:  [**WA4E**](https://www.businessangelseurope.com/wa4e)  <https://www.businessangelseurope.com/wa4e>  Women Business Angels for Europe's Entrepreneurs (WA4E) es el programa de Business Angels Europe que desbloquea la inversión ángel femenina y el acceso al capital riesgo para las mujeres empresarias.  [**Plataforma WEgate**](https://wegate.eu/)  <https://wegate.eu/>  El portal europeo para el emprendimiento femenino WEgate es una plataforma electrónica lanzada por la Comisión Europea, una creciente red de partes interesadas que se comprometen a apoyar a las mujeres emprendedoras en toda Europa. WEgate ofrece información y enlaces sobre el acceso a la formación, la tutoría, el asesoramiento y las oportunidades de creación de redes empresariales, tanto a escala de la UE como nacional.  **EEN Grupo temático sobre el espíritu empresarial de las mujeres**  <https://www.facebook.com/profile.php?id=100066948882938>  El grupo pone en contacto a las empresarias con la red Enterprise Europe Network y les presta servicios concretos (asociación empresarial, acceso a mercados extranjeros, cooperación con redes locales y acceso a financiación de la UE).  **Sección 3: Subvenciones**  Conseguir una subvención y obtener dinero sin deudas suena como la opción más preferible. Sin embargo, hay algunos factores a tener en cuenta:   * Requisitos de admisión; * Competencia dura; * Procesos de solicitud largos y detallados que pueden llevar mucho tiempo; además, la planificación y redacción de una propuesta puede requerir el apoyo externo de un consultor/experto y, por tanto, costes adicionales.   Las subvenciones suelen dirigirse a grupos que se enfrentan a obstáculos para obtener préstamos tradicionales, como es el caso de las mujeres, sobre todo si proceden de zonas desfavorecidas (por ejemplo, zonas rurales).  ***¿Dónde buscar esta oportunidad?***  La Plataforma WEgate (presentada anteriormente) representa una herramienta práctica también para supervisar oportunidades de Subvenciones específicas para mujeres a nivel nacional. La información puede filtrarse por país y palabras clave en los siguientes enlaces:  Sección “Financiación y fondos”  <https://wegate.eu/start/financing-funding>  Sección “Crear una empresa”  <https://wegate.eu/start/starting-business>  **Sección 3.1: EU Subvenciones, dos ejemplos**  **1. Women TechEU**  [https://eismea.ec.europa.eu/programmes/european-innovation-ecosystems/women-techeu\_en#funding-opportUnidadies](https://eismea.ec.europa.eu/programmes/european-innovation-ecosystems/women-techeu_en#funding-opportunities)  Una nueva iniciativa de la Unión Europea financiada por el Programa Horizonte Europa.  Entre sus diversos servicios, ofrece apoyo financiero a la empresa femenina en forma de subvención individual de 75.000 euros para apoyar los pasos iniciales del proceso de innovación y el crecimiento de la empresa.  Requisitos para las solicitudes:   * Ser una mujer * Ser fundadora/cofundadora de una start-up de alta tecnología en fase inicial. * Ocupar un puesto de alta dirección (CEO, CTO o equivalente) en la empresa.   **2. Acelerador EIC**  [https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportUnidadies/eic-accelerator\_en](https://eic.ec.europa.eu/eic-funding-opportunities/eic-accelerator_en)  La iniciativa, que forma parte del programa piloto del Consejo Europeo de Innovación, apoya a pequeñas y medianas empresas e innovadores de alto riesgo y gran potencial para ayudarles a desarrollar y lanzar al mercado nuevos productos, servicios y modelos de negocio innovadores. Las nuevas empresas y las PYME dirigidas por mujeres son especialmente bienvenidas.  El Acelerador EIC proporciona financiación mixta compuesta por:   * Un **componente de inversión**   (capital directo o cuasicapital, como préstamos convertibles).   * Un **componente de subvención para reembolsar los costes subvencionables** incurridos en actividades de innovación (por ejemplo, demostración de la tecnología, creación de prototipos, I+D y pruebas necesarias para cumplir los requisitos reglamentarios, gestión de la propiedad intelectual, aprobación de la comercialización. etc.).   **Herramientas Extra**  *Your Europe Business – The “Access to Finance” tool*  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/search/en/financial-intermediaries?shs_term_node_tid_depth=795>  La "Herramienta de acceso a la financiación" es la base de datos -integrada en el servicio: Tu empresa en Europa, una guía práctica para hacer negocios en Europa- para buscar oportunidades de financiación de la UE.  Permite filtrar la búsqueda por país y región / categoría de empresa / importe de la financiación / tipo de financiación / enfoque de la inversión. | |
| **Glosario** | **espíritu empresarial**: El espíritu empresarial es el proceso de desarrollar, organizar y dirigir una nueva empresa para generar beneficios asumiendo riesgos financieros.  **emprendedor**: Un emprendedor se define como alguien que tiene la capacidad y el deseo de establecer, administrar y tener éxito en una empresa de nueva creación junto con el riesgo que le corresponde, para obtener beneficios.  **idea de negocio**: La idea de negocio es una descripción breve y precisa del funcionamiento básico de un negocio previsto.  presupuesto: El presupuesto es un plan de gastos basado en los ingresos y los gastos. En otras palabras, es una estimación de cuánto dinero vas a ganar y gastar en un determinado periodo de tiempo, como un mes o un año.  **Financiación de capital**: consiste en vender una parte del capital de una empresa a cambio de capital. La principal ventaja de la financiación mediante fondos propios es que no hay obligación de devolver el dinero adquirido a través de ella.  **Financiación mediante deuda**: consiste en pedir dinero prestado y devolverlo con intereses. La forma más común de financiación mediante deuda es un préstamo. A veces, la financiación de la deuda conlleva restricciones en las actividades de la empresa que pueden impedirte aprovecharoportunidades fuera del ámbito de tu actividad principal.  **business angels**: Inversores privados (normalmente directivos o empresarios) que invierten su propio dinero en ideas innovadoras con alto potencial de rentabilidad, a cambio de participaciones.  **crowdfunding:** incluye iniciativas basadas en Internet destinadas a financiar un proyecto o idea empresarial mediante la recaudación de pequeñas cantidades de dinero entre un gran número de personas. | |
| **Autoevaluación (preguntas y respuestas de elección múltiple)** | 1. Trasladar la idea a la realidad representa:  a) La organización de la empresa.  **b) Planificar la empresa.**  c) Coordinar el negocio.  2. La persona que está preparada para iniciar actividades y afrontar los riesgos y dificultades derivados de las mismas se denomina:  a) Empresario  **b) Emprendedor**  c) Gestor  3. La diferencia entre financiación mediante acciones y mediante deuda es:  **a) La financiación mediante fondos propios implica la venta de una parte de los fondos propios de una empresa a cambio de capital / La financiación mediante deuda implica el préstamo de dinero y su devolución con intereses.**  b) no hay diferencia  c) La financiación mediante deuda implica la venta de una parte de los fondos propios de una empresa a cambio de capital / La financiación mediante capital implica el préstamo de dinero y su devolución con intereses.  4. Las campañas de crowdfunding se adaptan mejor a  a) Empresas de servicios  **b) Empresas basadas en productos**  c) Ambas  5. Los Business Angels invierten  **a) Cantidades modestas al principio del proceso de captación de fondos**  b) Cantidades modestas más adelante en el proceso de captación de fondos  c) Grandes cantidades más tarde en el proceso de captación de fondos | |
| **Bibliografía** | OECD, *Guidance note: Facilitating access to finance for women entrepreneurs*  https://betterentrepreneurship.eu/en/node/248  European Commission (2020), *Gender Smart Financing Investing In & With Women: OpportUnidadies for Europe*  [file:///C:/Users/User/Downloads/dp129\_en.pdf](about:blank)    Access to finance  <https://www.investopedia.com/terms/b/business-plan.asp>  <https://www.investopedia.com/terms/b/budget.asp>  <https://www.bankrate.com/investing/saving-vs-investing/>  <https://www.investopedia.com/terms/r/riskrewardratio.asp>  <https://europa.eu/youreurope/business/finance-funding/getting-funding/access-finance/index_en.htm>  <https://unctad.org/topic/enterprise-development/entrepreneurship-policy-hub/5-Access-to-Finance> | |
| **Recursos (videos, enlaces de referencia)** | Para saber más sobre el crowdfunding <https://www.nesta.org.uk/blog/how-to-find-the-right-crowdfunding-platform-for-your-good-cause/>  Cómo acercarse a Business Angels  <https://coara.co/blog/how-to-approach-angel-investors>  La diferencia entre Business Angels y capital riesgo  <https://www.business.org/finance/loans/what-is-the-difference-between-an-angel-investor-and-venture-captialist/>  Lista de inversores ángeles en Europa  <https://www.eu-startups.com/2017/12/top-40-business-angels-that-are-rocking-europe-and-help-startups-grow/>  <https://sifted.eu/articles/female-angel-investors-europe/> | |