

VIII Jornades de Creació d'Empreses - Reus

Finançament de la nova empresa

13 de maig de 2009

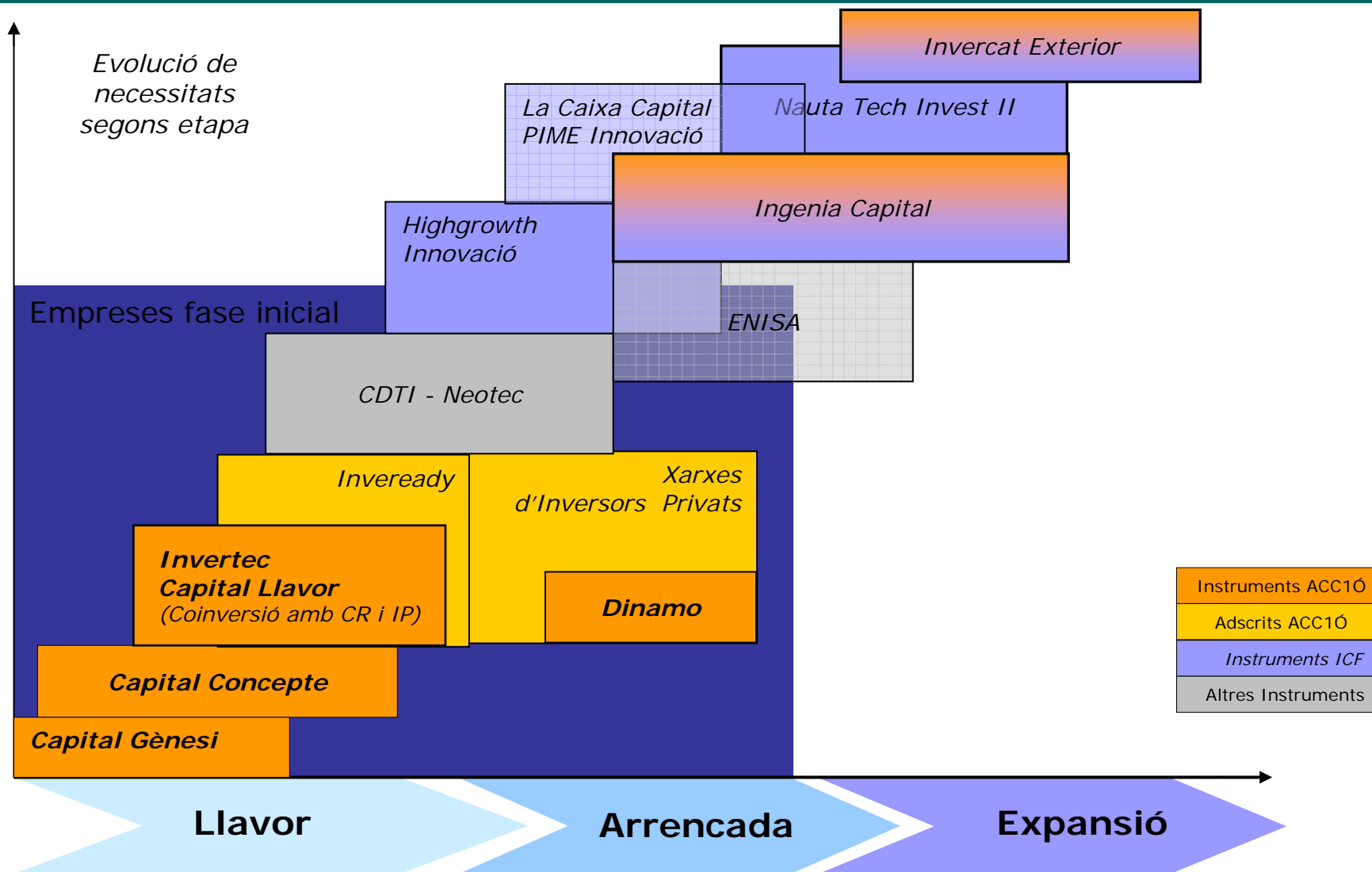
ACC10
CIDEM | COPCA

 Generalitat
de Catalunya



Introducció





Capital Gènesi



- Facilitar la creació d'empreses de base tecnològica a la fase pre-llavor subvencionant les despeses externes d'anàlisi de viabilitat tals com:

pla de negoci estudis de mercat test de concepte protecció de la tecnologia
anàlisi financera test de mercat vigilància tecnològica material fungible (intern)

- Dirigida a persones físiques o companyies de menys d'un any des de la seva constitució.
- Quantitat màxima/percentatge per projecte/companyia: € 20.000 i 100%.
- Tramitació: la pròpia empresa o els trampolins tecnològics.

- Criteris de valoració:

Tecnologia.

Equip multidisciplinari/complementari i involucrat (temps + diners).

Enfocament a producte/mercat.

Necessitats del projecte i alineació dels assessors externs.

- Pressupost: € 600.000 i 3 convocatòries.

Xarxes d'Inversors Privats



- Majoritàriament home d'entre 35 i 65 anys i amb experiència d'èxit com a empresari o directiu.
- Disponible com a mínim un dia a la setmana per a donar consells valuosos als emprenedors.
- El màxim de temps que està disposat a fer servir per a visitar l'emprenedor al seu lloc de treball és de dues hores en cotxe.
- Disposat a invertir entre 25.000 i 250.000 euros o al voltant del 25% dels seus fons en una única operació.
- Aporta també la seva xarxa de contactes personals en els cercles financers i empresarials.

El valor afegit d'un business angel com a inversor és la seva experiència i el seu compromís de compartir-la.

- Expectatives d'alt retorn en la inversió.
- Diversió/aventura.
- Retorn a la societat.
- Creació del propi lloc de treball.
- Diversificació de la cartera d'inversions.

Fonts:

EBAN (European Business Angels Network)

Investor Pulse UK Angel Attitude Survey, "A Qualitative survey into Business Angel attitudes, preferences and views in 2002 and 2003",

Enquesta realitzada per France Angels (2003), www.franceangels.org

www.1000ventures.com

- Bon pla d'empresa ➡ porta d'entrada als inversors.
- Aspectes personals/professionals/socials ➡ avaluació tipus head hunter.
- Equip de direcció capaç, contrastat i implicat en temps i diners.
- Sectors ben coneguts.
- Nivell de rendibilitat/risc acceptable dins un portafoli equilibrat.
- Protecció de la innovació o sostenibilitat de l'avantatge competitiu.

... els emprenedors també han de plantejar-se què busquen en un BA.

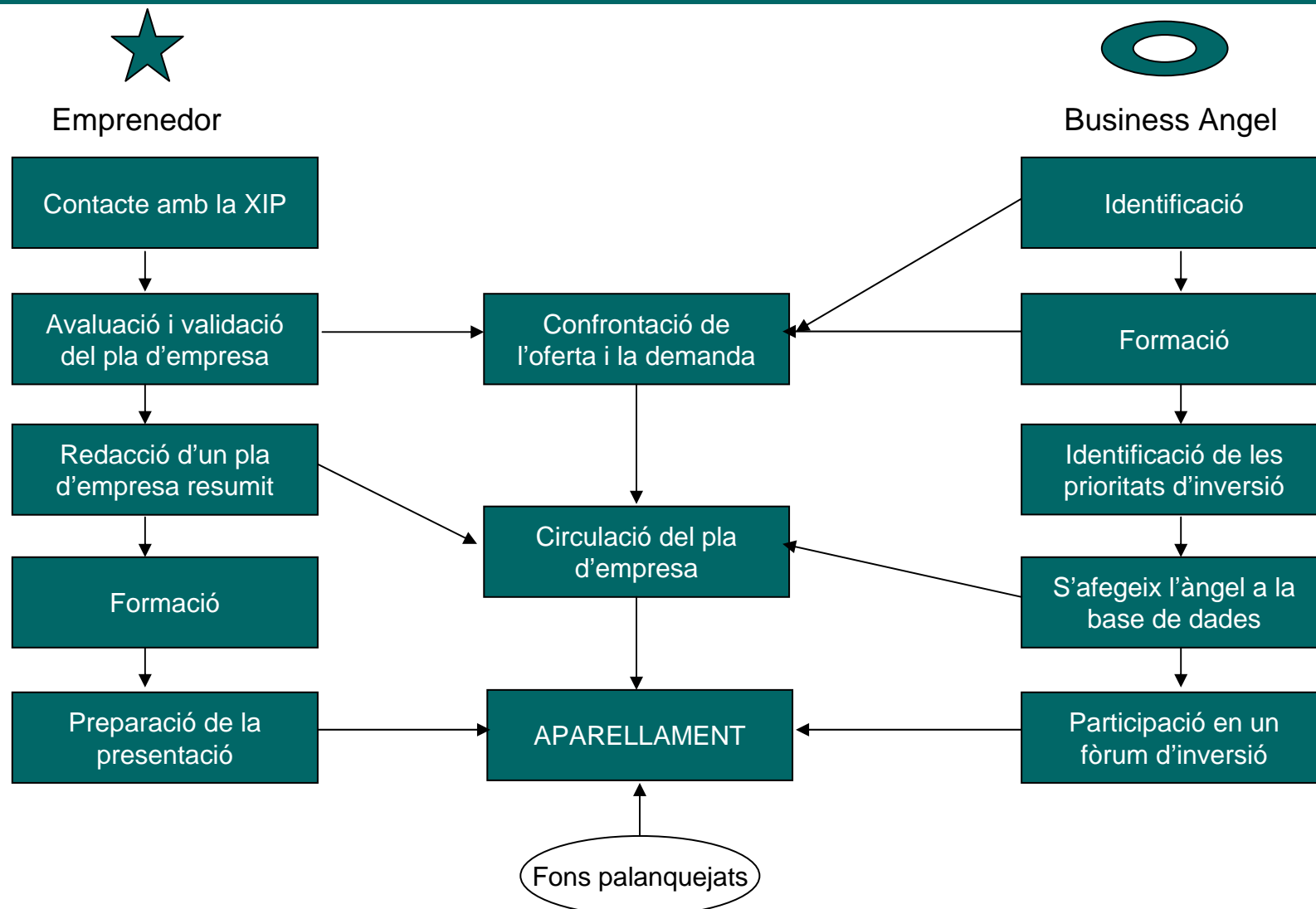
Empresa	Angel	Sector	Inversió	Valor en la sortida	Vegades la inversió
Apple Computer	n. d.	Maquinari	\$ 91.000	\$ 154 M	1.692
Amazon.com	Thomas Alberg	Venda llibres on-line	\$ 100.000	\$ 26 M	260
Blue Rhino	Andrew Filipowski	Bombones propà	\$ 500.000	\$ 24 M	48
Body Shop	Ian Mc Glinn	Cosmètics	£ 4.000	£ 42 M	10.500
MI Laboratories	Kevin Leech	Farmacèutic	£ 50.000	£ 71 M	1.420
Matcon	Ivan Semenenko	Contenidors	£ 15.000	£ 2,5 M	166

Fonts: EBAN (European Business Angels Network) i Amis Ventures.

Aspecte	Business Angels	Fons de capital risc
Antecedents	Empresaris	Gestors de capitals
Origen dels fons	Propi	Aliè
Empresa finançada	Petita, fase inicial	Mitjana-gran, expansió
Due diligence	Mínima	Profunda
Proximitat geogràfica	Important	Poc important
Complexitat contracte	Simple	Complex
Seguiment participació	Hands-on	Estratègica
Participació en gestió	Alta	Mitja
Estratègia de sortida	Menys important	Importantíssima
Ràtio de retorn	Menys important	Importantíssima

Font: www.1000ventures.com





- Assessorament i validació del pla d'empresa.
- Assessorament en el procés de recerca de finançament.
- Inversors privats disposats a invertir capital, coneixements i suport en la gestió de l'empresa.
- Presentació del projecte en fòrums d'inversió.
- Subministrament de models de valoració i càlcul de rendibilitats.
- Suport i mentoring en el procés d'inversió.
- Comunitat d'assessors i consultors.

- Determinació del criteri d'inversió.
- Identificació de projectes que s'ajustin als criteris d'inversió prèviament definits.
- Massa crítica de projectes empresarials.
- Networking: possibilitats de coinversió i compartir experiències.
- Organització de fòrums d'inversió.
- Suport en el procés d'inversió.
- Formació.
- Comunitat d'assessors i consultors.

Neotec



- Import: fins 400.000€ (600.000€ en cas d'empreses amb necessitats d'inversions intensives en capital).
- Tipus d'interès 0 i sense garanties.
- Empreses amb menys de 2 anys transcorreguts des de la seva constitució.
- A retornar en funció de la generació de caixa de l'empresa (quotes de retorn del 20% de la caixa generada durant l'exercici).
- Pot finançar des d'un 50% fins a un 70% del pressupost presentat, en funció de la bondat del projecte.
- L'horitzó temporal del pressupost pot anar dels 12 als 24 mesos.

- L'empresa haurà de cofinançar la resta del pressupost presentat no finançat pel crèdit NEOTEC, a través d'una ampliació de capital, normalment d'un 30% de l'import del pressupost.
- És recomanable que com a mínim el 50% de les despeses finançades siguin destinades a R+D.
- És recomanable que existeixi algun tipus de subcontractació a algun centre de recerca.
- Es rep en 2 trams (50%-50%), el primer tram en el moment de la formalització del préstec i compliment de les condicions establertes i el segon tram al final del període quan s'hagi certificat el projecte tècnicament i financera.
- Cal tenir en compte que més enllà del període cobert pel pressupost presentat l'empresa pot seguir tenint necessitats de finançament.

Capital Risc



*Contacte i compromís
de confidencialitat*

*Carta d'intencions
Confidencialitat
Exclusivitat
Repartiment despeses*

*Due Diligence
Legal
Financera
Laboral
Tecnològica
Propietat Intel·lectual
Comercial*

*Contracte
d'Inversió/Pacte
d'Accionistes/Manifest
acions i Garanties
Condicions Inversió
Règim Funcionament
Clàusules de liquiditat i
protecció de la inversió
Remuneració de
l'Inversor/emprenedor*

▪ Protecció de la Inversió:

Clàusula anti-dilució

Dret preferent a la quota liquidativa

Dret a la recepció d'un preu mínim

Personal clau (permanència, exclusivitat i no competència)

Actius

▪ Transmissió de participacions:

Dret d'adquisició preferent dels emprenedors

Obligació de venda conjunta o arrossegament (drag along)

Opció de venda conjunta (tag along)

Dret de venda preferent

ENISA

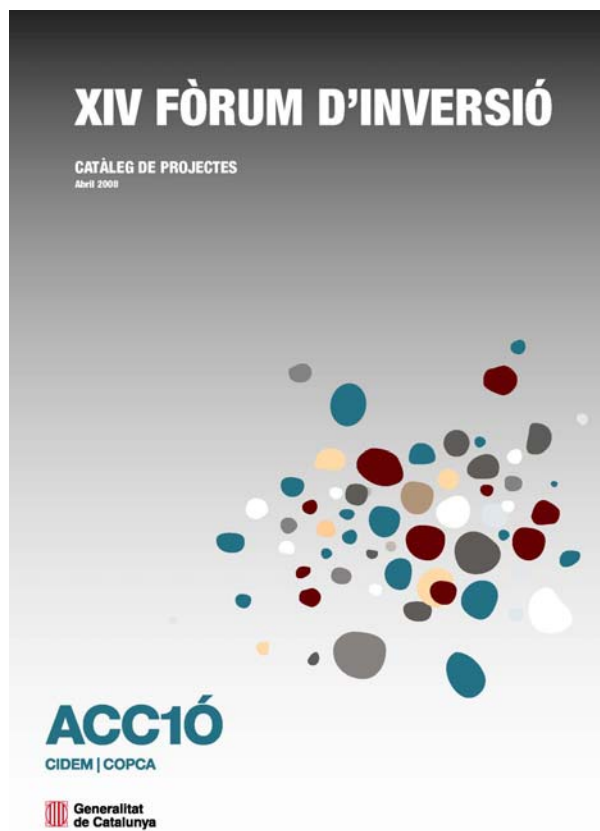


- Import: de 100.000 € fins 1.000.000 € en deute subordinat.
- Tipus d'interès:
 - Mínim: Euribor + 0.25-0.5.
 - Màxim: Dependent dels resultats de l'empresa o Mínim + 6%.
- Pimes excepte sector immobiliari i financer.
- Sense garanties, però es requereixen uns fons propis de com a mínim l'import del préstec.
- Termini: 5-10 anys.
- Carència: 3-8 anys.
- Comissions: 0,5 d'obertura i 2% de cancel·lació anticipada.
- L'empresa ha de presentar un pla d'empresa i haurà d'estar auditada.

- Absència de garanties directes.
- El tipus d'interès efectiu s'adapta a l'evolució de la companyia i és fiscalment deduïble.
- Evita la dilució dels accionistes, reduint-la en companyia d'una ampliació de capital.
- Computa com a patrimoni davant les entitats financeres i en reforça la credibilitat.
- Elevada carència i terminis de pagament.

Altres proveïdors de finançament





A <http://www.cidem.com/cidem/cat/publicacions/DirectorisGlossaris/index.jsp>
trobareu informació sobre 53 proveïdors de finançament.



Dades de contacte

Oriol Sans i Ballart

ACC10

93 567 49 39 osans@cidem.gencat.cat