

QUÈ CAL SABER PER CREAR UNA EMPRESA ?

3a. parte

Profesor: Dr. Pere Segarra Roca



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI

amb el suport de:



Algunas posibles dificultades...

- **Los socios**
- **El éxito no depende de la idea**
- **Escoger bien el sector**
- **Ingresos familiares durante los primeros años**
- **Rentabilidad retardada**
- **No retirarse a tiempo**

Qué debe evitarse..?

- ❑ **Concentrar la dependencia de los ingresos**
- ❑ **Hacer de gran empresario justo al comenzar**
- ❑ **No considerar el soporte de amigos y familia**
- ❑ **Hacer un horario de 8 horas diarias**
- ❑ **Crecimiento mal planificado**
- ❑ **No hacer caso del plan de empresa**

Estrategias para emprender en la situación actual

- **Escoger bien el sector**
- **Entender el “low cost” como una filosofía de los negocios**
- **Apostar por mercado de proximidad**
- **Controlar la dimensión estructural de la empresa**
- **Innovar y diferenciarse**

Estrategia inicial a partir de la idea

- Desarrollar las relaciones
 - Internet: foros, webs, blogs, comunidades, redes, eventos ferias, congresos, etc.
 - “Networking” (desarrollo de contactos profesionales)
 - Desarrollo de habilidades relacionales
 - Aprender a detectar a las personas conectoras
 - Convertirse en conector
 - Acudir a especialistas cuando es necesario

Eventos

- First Tuesday
- iFest-Renacer
- Emprendemos juntos
- Iniciados
- Tertulia digital
- Networking Activo
- iWeekend
- 6grados
- Dia de l'emprenedor (ACCIO – BCN Actva)
- Forum d'inversió (ACCIO)

Redes sociales

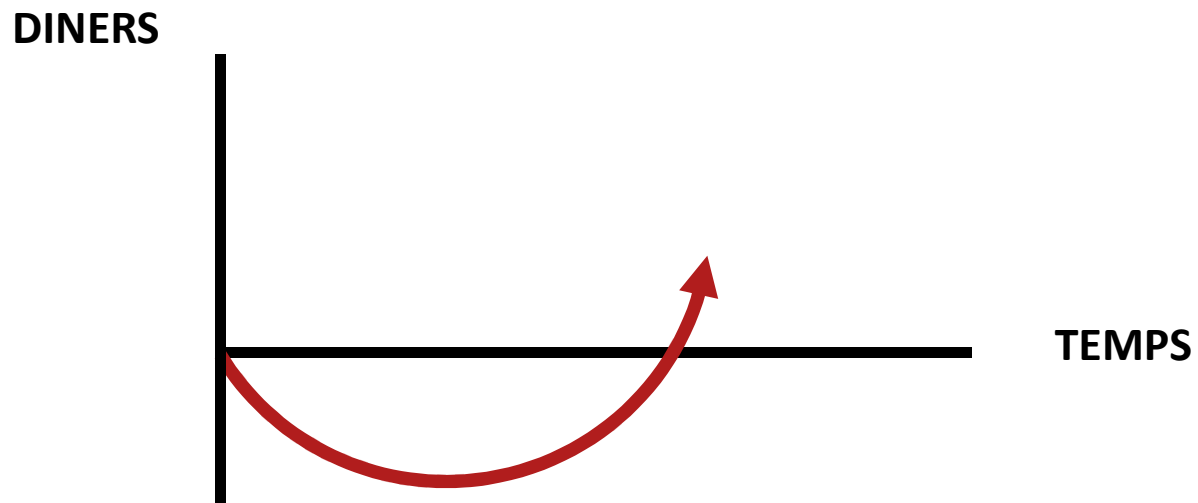
- LinkedIn
- Xing
- Viadeo
- Infonomía
- Networking activo
- Facebook
- Twitter
- Myspace
- Escuelas de negocios
- Redes verticales

Estrategia inicial a partir de la idea

- Redes sociales en internet
 - Seleccionar
 - Ser constante
 - Salir de la web
 - Generosidad
 - Moderación
 - Visita otros perfiles
 - Darse a conocer
 - Asesorar sin avasallar
 - Crear un grupo

Tres aspectos clave

- Vocación, talento y oportunidad de mercado
- DineroFF&F
- Perspectivas, riesgo y ROI (recuperar la inversión)



Condicionantes financieros

- Cuando más elevada es la inversión, más dependencia de capital
- Flujos de caja iniciales irregulares
- Pocos recursos para I+D
- Con frecuencia el éxito depende tan solo de un producto
- Cuanto más innovadores, más riesgo
- La respuesta del mercado es inicialmente imprevisible
- Los ciclos de inversión frecuentemente son largos >5 años
- Hacen falta diferentes perfiles de gestión en cada fase de la vida de la empresa
- Afrontar el crecimiento es aún más difícil

Problemática de financiación

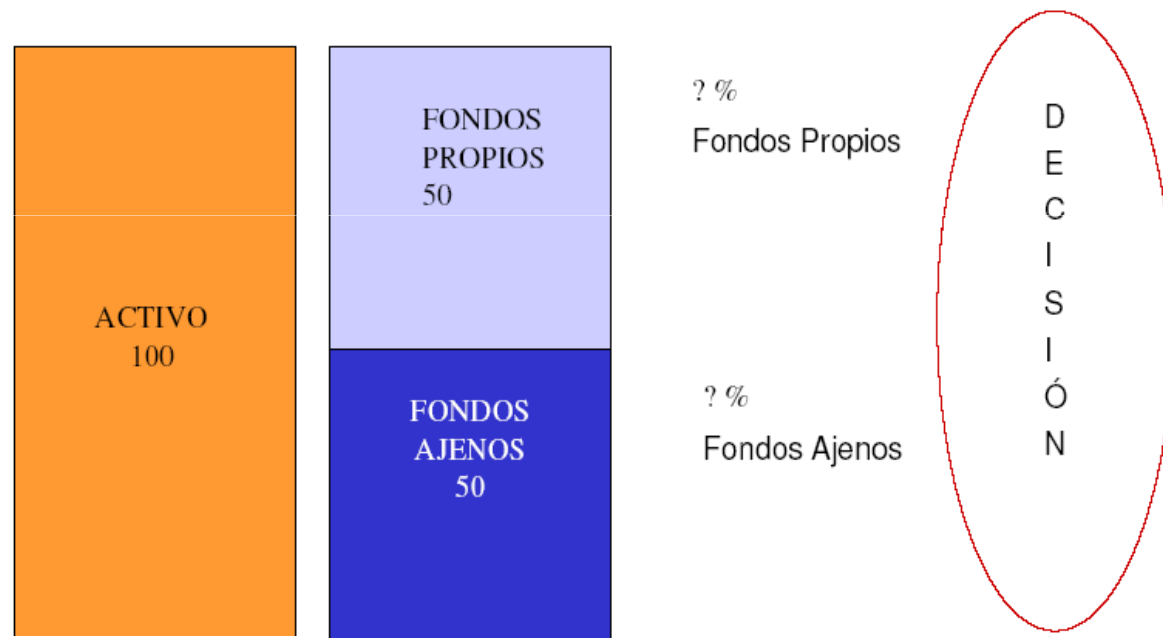
- Frecuentemente las nuevas empresas no disponen de recursos suficientes, ni disponen de acceso fácil a los recursos de financiación adecuados.

- Debe considerarse:
 - Qué hay que financiar (compra de materias primas, compra de maquinaria, temporalidad de la financiación (necesidad puntual o necesidad continuada)).

- Además, debe tenerse en cuenta:
 - Tiempo de vida de la empresa
 - Equipamiento empresarial (posibles avales, experiencia previa, ...)

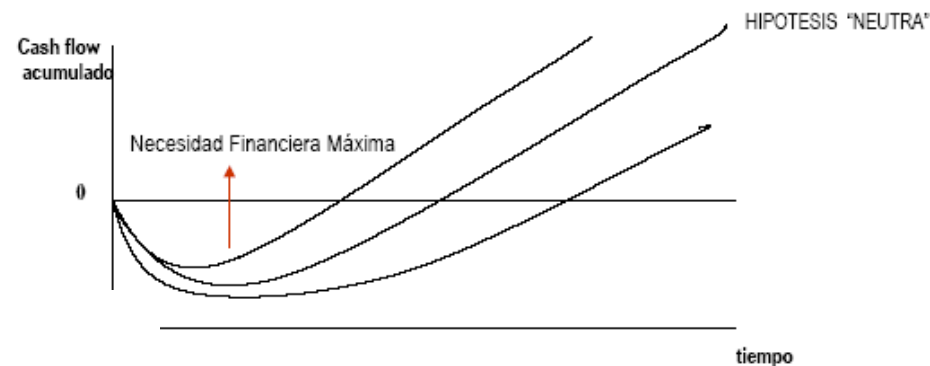
Com cobrir la necessitat de finançament

¿Como vamos a financiar el proyecto empresarial? ¿Que estructura de pasivo es la idónea?



El Pla Econòmic-Financer: eina imprescindible

- El pla econòmic financer
 - Compte de resultats previsional
 - Pla de tresoreria previsional
 - Balanç previsional
 - Pla d'inversions
- El pla reflecteix la **necessitat de finançament màxim**



Consideraciones sobre financiación

□ **Fondos públicos:**

- Existen diferentes instrumentos de las administraciones públicas para ayudar a la creación de empresas, a la innovación, a las actividades de I+D, ... A diferentes niveles: Local, regional, nacional, EU.

□ **“Modelo de negocio”:**

- La administración pública tiene un presupuesto anual para gastar en un determinado número de actuaciones. Si este presupuesto no se gasta dentro del tiempo asignado, no se incrementaran los fondos para el año siguiente → la administración ha de cumplir su objetivo.
- La administración pública depende de ordenes del gobierno → procesos internos complicados.
- La administración pública depende de auditorías → procesos de justificación establecidos.

□ **Hay que aprovechar este tipo de ayudas, pero la empresa debe tener claras las reglas de funcionamiento:**

- No todas las subvenciones son a fondo perdido, sino que también hay deuda con intereses subvencionados → Cuidado con las consultoras.
- Son lentos → La empresa no puede buscar la solución de un problema con una ayuda pública. Esta ha de ser un complemento.
- Normalmente se pagan contra justificación → Consumen tiempo.

Aspectes que cal tenir en compte

- Quatre preguntes bàsiques:
 - Quina necessitat de pagament cobreix el meu projecte ?
 - Quina dimensió té el mercat?
 - Quan tardaré a tenir clients?
 - Quin equip tinc per aconseguir els objectius?
- Dividir el projecte en fases i objectius parcials
- El més important és "resistir"
- Cal aconseguir èxits conforme s'avança amb el projecte
- Trucar a la porta adequada en el moment adequat
- Fer molt cas al mercat
- Es fonamental disposar d'un equip que es complementi i es comprometi
- Parlar amb altres emprenedors que hagin passat pel mateix tràngol

Para las empresas de nueva creación

- Fondos públicos
- Financiación bancaria
- Inversores: Inversores Privados:
 - Inversores
 - Grupos de inversión
 - Business angels
 - Capital riesgo

Consideraciones sobre financiación

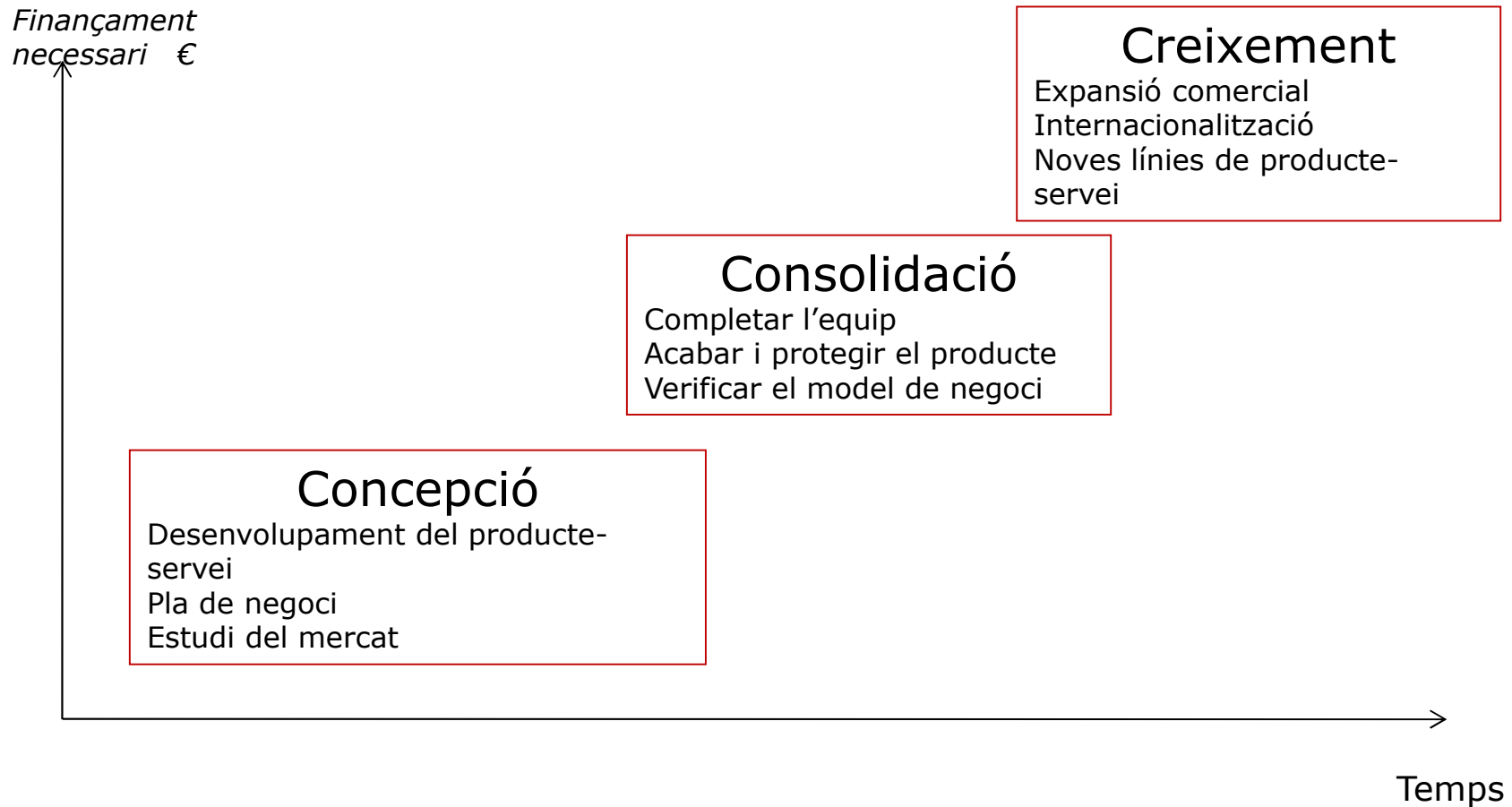
□ **Financiación bancaria:**

- “Modelo de negocio”:
 - El modelo de negocio se basa en la **medición del riesgo de la operación**. Conocido el riesgo, se asume o no en función de la rentabilidad esperada.
 - Hay “**distancia**” entre la empresa i la entidad prestamista. Es decir, la entidad financiera da el dinero, y es el empresario el que lo gestiona como quiere y el banco o caja no tiene ningún control sobre ello. Esta es una de las diferencias clave si lo comparamos con una entidad de capital riesgo, por ejemplo.
 - El nivel de riesgo, se basa en el análisis de la historia y la situación actual de la compañía.

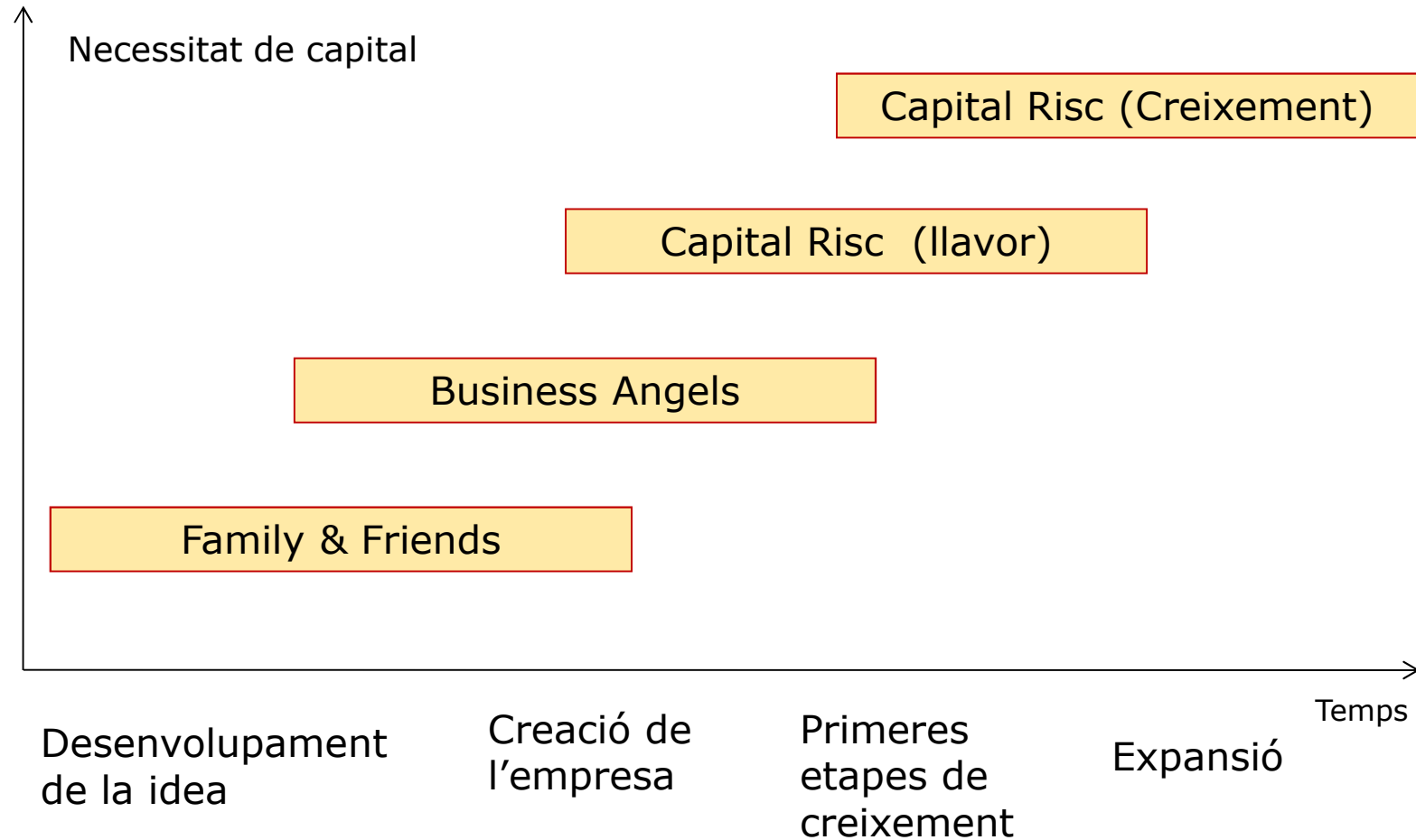
- Tipos de financiación:
 - Financiación a corto plazo
 - Financiación a largo plazo

Etapes de creixement

- Es important determinar les necessitats de finançament en el temps, per a cada etapa de creixement de l'empresa



Finançament a través de fons propis



Necesidades de financiación según la etapa de la empresa

- Etapa de creación
 - Inicia (Departament Empresa i Ocupació)
 - Productos de ACCIÓ (Gènesi, C. Concepte, C. Llabor)
 - Contacto con inversores privados
 - Bancaja "Jóvenes Emprendedores" Microcrèdit "La Caixa" y otros

- Etapa de lanzamiento
 - Contacto con inversores privados "Business Angels"
 - CDTI (NEOTEC)
 - ICO
 - ENISA
 - La Caixa (PIME Innovació)

- Etapa de crecimiento
 - ENISA
 - ICO
 - Capital Riesgo
 - Otros

Fons públics

- Els principals paràmetres a tenir en compte:
 - Tipus d'instrument: fons perdut, préstec amb interessos subvencionats, préstecs participatius (no convertibles o convertibles), ajuts fiscals (reducció de el impost de societats, activació de despeses, ...)
 - Garanties: Amb o sense aval
 - Mètode de retorn: acotat, devolució variable en funció de l'evolució de l'empresa
 - "Tipus de finançament": finançament del projecte, finançament de l'empresa
 - Període de finançament: 1, 2, ... anys
 - Lloc de presentació: a la administració central, a través d'entitats acreditades, a través de oficines bancàries, ...

NOTA: En general es més fàcil aconseguir fons públics si s'és una empresa de **nova creació** amb un **producte innovador** (en sentit estricte)

Fons públics

EMISSOR	PRODUCTE	DESCRIPCIÓ
ICO	ICO-PYME	Finançament en condicions preferents les inversions en actius fixos productius realitzats per les PYME
ICO	ICO-EMPREENDEDORES	Recolar mb crèdits preferents la creació de noves empreses o noves activitats professionals
ICO	ICO CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Finançar inversions d'import superior al límit de la línia ICO-PYME
ICO	ICO-INTERNACIONALIZACION	Recolar les inversions que facin les empreses espanyoles a l'exterior
ICO	ICO-LIQUIDEZ	Atendre les necessitats de finançament de capital circulant de PYMES que siguin solvents i viables
ICO	ICO-Plan Avanza	Potenciar i dinamitzar les inversions en tecnologia de la kinformació i la comunicació
CDTI	PID	Finançament de projectes individuals d'R+D, de caràcter aplicat, per a la creació i millora significativa de processos productius, productes o serveis. Inclouen activitats d'R+D experimentals
CDTI	NEOTEC	Recolament de la creació i consolidació de les noves empreses de base tecnològica a Espanya
ENISA	LINEA GENERAL	Finançament per a qualsevol tipus d'inversió empresarial
ENISA	LINEA EBT	Finançament per a PIMES de nova o recent creació, amb projectes d'alt contingut tecnològic
ENISA	LINEA PYME	Finançament de la modernització d'estructures productives i de gestió (incloent la innovació tecnològica), promogudes per les PIMES.
ENISA	Crèdits Participatius	Instrument financer que proporciona recursos a llarg termini, sense interferir en la gestió de l'empresa.

ICO PYME ⁽¹⁾

Con la Línea ICO PYME 2009, el Instituto de Crédito Oficial apoya y financia, en condiciones preferentes, el desarrollo de proyectos de inversión de los autónomos y las pequeñas y medianas empresas españolas:

- Vigencia:

Hasta el 21 de diciembre de 2009 o hasta el consumo de los fondos disponibles, si éste fuese anterior a la fecha indicada

- Clientes:

Autónomos y pequeñas y medianas empresas, que según definición adoptada por la Comisión Europea en mayo de 2003.

ICO PYME (2)

- Menos de 250 empleados.
Volumen de negocio anual no superior a 50 millones de euros y/o cifra de balance general no superior a 43 millones de euros.
No participar o estar participada en un 25% o más por empresa o conjunto de empresas que no cumplan los requisitos anteriores.

- Inversiones financiables
Inversión productiva en activos fijos nuevos y financiación complementaria del cliente.

- Se financia hasta el 100% del proyecto de inversión, con las limitaciones y condiciones siguientes:
 - La financiación complementaria está ligada a la financiación en activos fijos y no a la inversa.
 - La financiación en activos fijos debe representar, como mínimo, el 60% del total de la financiación.
 - Las inversiones financiables en activos fijos no podrán tener una antigüedad superior a 6 meses a la fecha de firma del contrato de financiación, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 1 año desde la firma.

ICO PYME ⁽³⁾

- Tipo de interés:

Financiación de activos fijos productivos:

- Para operaciones con Aval SGR (1):
Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,50 %.
Variable. Referencia ICO, más hasta 1,50 %.
- Para operaciones sin Aval SGR:
Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,75 %.
Variable. Referencia ICO, más hasta 1,75 %.

ICO PYME (4)

- Plazos de amortización:
El cliente puede elegir entre:

Financiación de activos fijos productivos:

- 3 años sin carencia.
- 5 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 1 año.
- 7 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 2 años.
- 10 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 3 años.

ICO Emprendedores ⁽¹⁾

Con la Línea ICO Emprendedores 2009, el Instituto de Crédito Oficial financia, en condiciones preferentes, a los autónomos y emprendedores que pongan en marcha nuevas empresas o nuevas actividades profesionales:

□ Vigencia :

Hasta el 21 de diciembre de 2009 o hasta el consumo de los fondos disponibles

□ Clientes:

Autónomos y microempresas nuevas, o nueva actividad en el caso de profesionales, entendiéndose por tales los que cumplan los requisitos siguientes:

- Haber sido constituida, o haberse dado de alta en el Impuesto de Actividades Económicas en el caso de profesionales autónomos, a partir del 1 de enero de 2008.
- Emplear de 1 a 9 trabajadores a 31 de diciembre de 2008.
- Tener una facturación y/o balance general anual no superior a 2 millones de euros, a 31 de diciembre de 2008.
- No pertenecer a un grupo empresarial o económico, ni consolidar cuentas anuales.

ICO Emprendedores (2)

□ Inversiones financiadas

Activos fijos nuevos productivos.

Entre los requisitos previos para considerar financiable un proyecto de inversión, deberán cumplirse los siguientes:

- Las partidas de inmobilizaciones intangibles no “tecnológicas”, tales como I+D, concesiones administrativas, propiedad industrial, derechos de traspaso y anticipos para inmobilizaciones intangibles, no podrán superar el 50% de la inversión total.
- Las partidas de inmobilizaciones intangibles “tecnológicas”, destinadas a la innovación o modernización tecnológica de las empresas, no están sujetas a limitación.
- En ningún caso serán financiadas las inversiones inmobiliarias (grupos 220 y 221 del PGC) ni las inversiones en inmobilizaciones materiales consistentes en terrenos y bienes naturales o en construcciones (grupos 210 y 211 del PGC).
- Las partidas de inmobilizado material diferentes a construcciones y terrenos y bienes naturales no están sujetas a limitación.
- Se incluyen como inversión financiable los gastos de primer establecimiento, con el límite del 10% de la inversión total a financiar.
- En ningún caso se financian las refinanciaciones, los activos financieros y cualquier tipo de impuesto.
- Las inversiones financiadas no podrán tener una antigüedad superior a 6 meses a la fecha de firma del contrato de financiación, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 1 año desde la firma.
- Importe máximo de financiación
 - El importe máximo financiable será el 90% del proyecto de inversión neta (IVA y otros impuestos excluidos).

ICO Emprendedores (3)

■ Tipus de interès:

El client pot optar entre:

■ Per a operacions con Aval SGR (1):

Fijo. Referencia ICO, más hasta 1,89 %.

Variable. Referencia ICO, más hasta 1,89 %.

Para operaciones sin Aval SGR:

Fijo. Referencia ICO, más hasta 2,14 %.

Variable. Referencia ICO, más hasta 2,14 %.

Bonificación del ICO

■ Operaciones formalizadas sin AVAL SGR:

El ICO bonificará con 1,25% el tipo de interés que será aplicado a la amortización anticipada de capital. El importe correspondiente de esta bonificación es de 37 euros por cada 1.000 euros de financiación.

■ Operaciones formalizadas con AVAL SGR (1):

El cliente podrá optar por formalizar la operación con AVAL SGR., cuyo coste será de 1 p.p.

El ICO bonificará con 1 p.p. estas operaciones, aplicándose esta bonificación al pago a CESGAR del coste del aval.

ICO Emprendedores (4)

- Plazos de amortización:

El cliente puede elegir entre:

- 3 años sin carencia.
- 5 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 1 año.
- 7 años sin carencia o con un período de carencia del principal de 2 años.

- Comisiones:

El tipo de interés que el ICO comunica es TAE y la Entidades de Crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de comisiones, tales como apertura, estudio o de disponibilidad.

CDTI – PID ⁽¹⁾

Los proyectos individuales de Investigación y Desarrollo (PID) son proyectos empresariales de carácter aplicado para la creación y mejora significativa de un proceso productivo, producto o servicio. Dichos proyectos pueden comprender tanto actividades de investigación industrial como de desarrollo experimental.

(*) Estos proyectos podrán ser cofinanciados con cargo al fondo tecnológico.

- Compromiso temporal: Con carácter general, la duración de los proyectos será de 1 a 2 años, excepcionalmente 3.
- Presupuesto del proyecto:
El CDTI financia proyectos plurianuales con un presupuesto mínimo en torno a los 240.000 €. Se recogen partidas de personal, materiales, amortizaciones de activos fijos, colaboraciones externas, gastos generales y otros costes.

CDTI – PID (2)

- Modalidad y cuantía de la financiación CDTI:
El instrumento financiero de apoyo al proyecto será la Ayuda Parcialmente Reembolsable por un importe máximo del 75% del presupuesto total aprobado, que se compone de una parte reembolsable y otra no reembolsable, según las siguientes condiciones.

- Condiciones financieras:
 - Tipo de interés: 0 %
 - Plazo : 10 años
 - Importe de la ayuda (% del presupuesto): Hasta el 75 %
 - Tramo no reembolsable (% de la aportación CDTI) : 15 % con carácter general

CDTI – NEOTEC ⁽¹⁾

- ▣ 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.

CDTI – NEOTEC (2)

- ❑ 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% del 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.

ENISA: Característiques bàsiques

- 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 el 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.

ENISA: Avantatges per a l'empresa i accionistes

- ❑ 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.

ENISA – Crèdit participatiu ⁽¹⁾

L'Empresa Nacional de Innovació, S.A (ENISA) ofereix finançament a través dels préstecs participatius, instrument poc utilitzat en Espanya, pot ser per el desenvolupament dels avantatges que ofereix respecte a altres préstec bancaris o de finançament de fons de Capital Risc.

El préstec participatiu, és un instrument financer que proporciona recursos a llarg termini sense interferir en la gestió de l'empresa. Està regulat per el [Art. 20 del Real Decret-Llei 7/1996, de 7 de juny](#), sobre mesures urgents de caràcter fiscal i de foment i liberalització de l'activitat econòmica i per la [Llei 10/1996, de 18 de desembre](#), de Mesures Fiscals Urgents. ENISA és una empresa de capital públic adscrita al [Ministeri d'Indústria Turisme i Comerç](#), a través de la [Direcció General de Política de la Petita i Mitjana Empresa](#). La seva activitat és la recerca i utilització de nous instruments financers, en concret el préstec participatiu, per a donar suport al desenvolupament de la PIME i per a fomentar la inversió privada com a últim objectiu.

ENISA – Crèdit participatiu (2)

Les principals característiques del préstec participatiu, que el diferencien d'altres eines financeres són:

- ❑ El tipus d'interès és variable segons l'activitat (resultats) de l'empresa prestatària
- ❑ Els interessos són despeses deduïbles a efectes fiscals
- ❑ El rang d'exigibilitat està subordinat a qualsevol altre crèdit o obligació prestatària
- ❑ Se consideren patrimoni contable
- ❑ En el suposat d'amortització anticipada s'han d'ampliar els fons propis

Els requisits que han de complir les empreses per accedir a finançament mitjançant préstec participatiu per part d'ENISA són:

- ❑ Ser petita i mitjana empresa amb forma societària, segons el que estableix la definició de la [Recomanació de la Comissió de la Unió Europea de 6 de maig de 2003](#).
- ❑ Estar emmarcada en qualsevol sector d'activitat, excepte el immobiliari i finançament.
- ❑ Tenir una situació econòmic-financera sanejada i equilibrada.
- ❑ Comptar amb estats financers auditats.

ENISA – Crèdit participatiu (3)

ENISA dóna suport específicament a projectes de Base Tecnològica. Les condicions generals i les específiques per a empreses de Base Tecnològica (en blau) es descriuen a continuació:

- Terminí d'amortització: entre 5 i 10 anys
 - Període de carència: entre 3 i 8 anys
 - Quantia del préstec: 300 a 900 mil euros (sempre inferior als fons propis) Límit inferior 150 mil €
 - Comissió d'obertura: 0,5 %
 - Tipus d'interès*: un mínim fix + un variable en funció de l'activitat de l'empresa.
 - Mínim: determinat per l'Euribor a un any més (0,25% ~ 0,50%)
 - Màxim: en funció de la rendibilitat de l'empresa, de fins a 6% per sobre del tipus d'interès mínim.
- *Tots els interessos són deduïbles del impost sobre societats.
- Comissió d'amortització anticipada 2%
 - La única garantia que s'exigeix és la viabilitat del projecte i experiència de l'equip gestor

ENISA – Crèdit participatiu (4)

Condicions Generals NEBT:

- Termini d'amortització : entre 5 i 10 anys i 7 anys
- Període de carència : entre 3 i 8 anys 5 anys
- Quantia del préstec:
 - Mínim 300 mil €
 - Mínim 150 mil €
 - Màxim 900 mil €
- Comissió d'obertura: 0,5 %
- Tipus d'interès:
 - Fix + Variable en funció de l'activitat i resultats empresarials
 - Interès Fix: Euribor + 0,25 pts
 - Interès Variable: Màxim d'Euribor + 6,25 pts
- Comissió d'amortització anticipada: 2%
- Garantia: Viabilitat del projecte i experiència de l'equip gestor

Consideracions sobre finançament

□ **Inversors:**

- “Model de negoci”:
 - Serveixen per a **finançar inversions** que permetin donar un gir a una companyia i incrementar la rendibilitat de l’empresa per endur-se una part d’aquesta rendibilitat a **mig termini** i sempre amb vocació de **permanència temporal**.
 - Es **juga a arriscar**, normalment no hi ha retorn si no s’aconsegueixen els objectius proposats: si l’empresa guanya el inversor guanya, sinó, no.

- Tipus d’inversors:
 - Inversors privats o Business Angels
 - “Family Office”
 - Inversors industrials
 - Fons de Capital Risc

- Tipus d’instruments:
 - Capital
 - Préstec participatiu convertible

Característiques de l'inversor privat (Business angel)

- Sol ser home d'entre 35 i 65 anys i amb experiència d'èxit com a empresari o directiu.
- Ha de tenir temps disponible, com a mínim un dia a la setmana, per a donar consells valuosos als emprenedors.
- No pot ser massa lluny. 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 400.000 euros o al voltant del 25% dels seus fons en una única operació.
- Aporta també la seva xarxa de contactes personals en els cercles

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

Font: Oriol Sans (ACCIO)

Motivacions de l'inversor privat

- 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

Què busca l'inversor privat en els projectes?

- 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.
- ... els emprenedors també han de plantejar-se què busquen en un BA.
- Protecció de la innovació o sostenibilitat de l'avantatge competitiu.

Casos d'èxit d'inversors privats

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.

Diferències entre inversors privats i fons de capital risc

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

Fonts de finançament

	AVANTATGES	INCONVENIENTS
FRIENDS, FAMILY & FOUNDERS	RÀPID POCA EXIGÈNCIA	NOMÉS APORTEN DINERS?
SOCI INDUSTRIAL	RÀPID CONEIXEMENT SECTOR POT APORTAR NEGOCI	SORTIDA NO CLARA CONFLICTE INTERESSOS
SOCIS CAPITALISTES PRIVATS	RÀPID APORTA CONTACTES	SORTIDA NO CLARA

integrants del Programa de Xarxes d'Inversors Privats



Font: Oriol Sans (ACCIO)

Fonts de finançament

	AVANTATGES	INCONVENIENTS
CAPITAL RISC	PROFESSIONAL ORIENTAT A LA CREACIO DE VALOR SORTIDA CLARA - PACTADA	LENT CONTROL
BANCARI	RÀPID	GARANTIES
AJUDES SUBVENCIONS	COST ZERO O MOLT BAIX	LENT-DIFÍCIL

Viabilitat del projecte

VIABILITAT ECONÒMICA



**BENEFICIS ESPERATS
VENDES PREVISTES
RENDIBILITAT DE L'ACTIU
ROTACIÓ DELS ESTOCS**

VIABILITAT FINANCERA



**RENDIBILITAT DEL CAPITAL
INVERTIT
COST DE CAPITAL**

VIABILITAT TÈCNICA



**DISPONIBILITAT DE LA
TECNOLOGIA
CICLE DE VIDA DEL
PRODUCTE I TECNOLOGIA**

Les 10 mentides dels emprenedors

- ❑ La nostra projecció és conservadora...
- ❑ Diuen que el nostre mercat serà de 50.000 milions al 2012...
- ❑ La setmana vinent signarem una comanda amb un gran client...
- ❑ Tenim negociada l'entrada a l'empresa d'autèntics "cracs" en el moment que tinguem finançament...
- ❑ Ningú fa el que nostres fem...
- ❑ Ningú més pot fer el que fem nosaltres..
- ❑ Dóna't pressa, doncs tenim alguns inversors interessats
- ❑ Tenim equip de gestió d'experiència contrastada...
- ❑ Tant sols ens cal aconseguir un 1 % del mercat...

L'encaix necessari

Finançament

**Coneixement
del mercat**

Contactes

**Experiència en
startups**

La decisión de la forma jurídica

- Emprender solo
 - Empresario individual
 - Sociedad unipersonal
- Emprender acompañado
 - Comunidad de bienes
 - Sociedad mercantil
 - Limitada
 - Anónima
 - Nueva empresa
 - Laboral
 - Cooperativa

Factores que influyen

- Composición
- Implicación
- Funcionalidad del capital humano
- Rentabilidad y coste fiscal
- Obtención de financiación privada o pública
- Responsabilidad personal o empresarial
- Características del mercado y de la actividad a desarrollar
- Dimensiones y características del proyecto

Para elegir la forma más adecuada

- El tipo de actividad económica
- Número de promotores
- Aportaciones de los socios
- Responsabilidad de los promotores
- Necesidades económicas iniciales
- Aspectos fiscales y obligaciones formales

Formas jurídicas más comunes

- Sin personalidad jurídica diferenciada (responsabilidad ilimitada)
 - Empresario individual
 - Comunidad de bienes
 - Sociedad civil (poco frecuente)
- Formas jurídicas con personalidad propia
 - Sociedad Limitada
 - Sociedad Anónima
 - Sociedad Laboral (tanto limitada como anónima)
 - Sociedad Limitada Nueva Empresa
 - Sociedad Cooperativa
 - Sociedad Colectiva i Sociedad Comanditaria (Poco usadas)

Empresario individual

Persona física que realiza una determinada actividad comercial, industrial o profesional, en nombre propio y por medio de una empresa.

Ventajas:

- Tributación a través del IRPF
- IVA simplificado (+ recargo de equivalencia en comerciantes)
- Menos gestiones y tramitaciones

Inconvenientes

- Responsabilidad patrimonial del empresario
- Afectación a conyugues y familiares
- Puede tener tipo impositivo muy elevado

Comunidad de Bienes (1)

Cuando la propiedad de una cosa o derecho pertenece (pro indiviso) a varias personas, contribuyendo cada uno de los partícipes a los gastos y percibiendo los beneficios o frutos según su cuota de participación.

- Mínimo 2 socios.
- Poner en común un patrimonio para crear una empresa y repartir las pérdidas y ganancias.
- No se requiere capital mínimo
- No tiene personalidad jurídica propia
- Regulación por el Código de Comercio en lo mercantil
- Regulación por el Código Civil en derechos y obligaciones.
- Contrato privado para ejercer la actividad
- Si se aportan derechos reales se requerirá escritura pública

Comunidad de Bienes (2)

VENTAJAS

- ❑ Mantenimiento voluntario de la comunidad
- ❑ Constitución rápida y sencilla
- ❑ Cualquier nombre acompañado por las siglas "CB"

INCONVENIENTES

- ❑ Los comuneros responderán con todos sus bienes frente a terceros, si los de la comunidad fueran insuficientes

FISCALIDAD

- ❑ Son reconocidas por la Ley General Tributaria, como sujeto pasivo, sin personalidad jurídica
- ❑ Impuesto Actividades Económicas → CB
- ❑ Impuesto sobre el Valor Añadido → CB
- ❑ Impuesto sobre la Renta → Comuneros

Sociedad de Responsabilidad Limitada (1)

Sociedad mercantil de tipo capitalista, con capital no inferior a 3005,06 €, dividido en participaciones iguales, acumulables e indivisibles, que no pueden incorporarse a títulos negociables ni denominarse acciones.

- ❑ La responsabilidad de los socios se limita al capital aportado y no responde personalmente de las deudas sociales.
- ❑ Tiene personalidad jurídica.
- ❑ Carácter mercantil cualquiera que sea su objeto
- ❑ Se solicitará en nombre al Registro Mercantil Central
- ❑ Certificación negativa del nombre
- ❑ Debe figurar la denominación "SL" o "SRL"
- ❑ Tiene por fin que los socios iniciales perduren en el tiempo
- ❑ Derechos de socios no transmisibles libremente. Derecho de tanteo
- ❑ Número mínimo de socios: uno (Sociedad Limitada Unipersonal)

Sociedad de Responsabilidad Limitada (2)

VENTAJAS:

- Limitación de responsabilidad de los socios, sin involucrar patrimonio personal
- En la práctica es más viable la negociación con entidades bancarias que con formas personales.

INCONVENIENTES

- Coste de constitución en tiempo y dinero.
- Capital social mínimo
- Costes notariales y de registro (500-600 €)

FISCALIDAD

- Tributación a través del Impuesto de Sociedades, 30 % a partir de enero de 2008.
- Posibilidad de reducción del tipo las PYMES: 25 % menos de 120.202,41 € de base imponible.

ORGANOS

- Junta General (todos los socios), Órgano de Administración: Consejo de Administración o bien uno o varios Administradores
- Administradores únicos, solidarios o mancomunados
- Puede haber un administrador externo, no socio de la empresa y contratado especialmente.

Alta de administradores e el régimen de trabajadores autónomos

Según la Ley General de la Seguridad Social, los Administradores de las Sociedades Mercantiles deberán darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos

- Siempre que posean el control efectivo de la sociedad: Acciones o participaciones iguales o superiores al 50 % del capital social
- Que conviva con socios que sumen el 50 % del capital y el administrador tenga la tercera parte del capital social
- Que tenga el 25 % del capital y funciones de dirección o gerencia.

Sociedad Anónima

Sociedad mercantil de tipo capitalista en la que el capital social se encuentra repartido en acciones, libremente transmisibles, con un capital mínimo exigido de 60.191,21 € y en la que los socios no responden de las deudas frente a terceros con su patrimonio personal.

- Capital mínimo exigido 60.101,21 €, del que en la constitución debe haberse desembolsado un 25 %
- Dividido en acciones que se pueden transmitir libremente, sin ninguna limitación.
- Las acciones podrán estar representadas por títulos o anotaciones en cuenta
- En pequeñas empresas se suele optar por Administradores únicos, solidarios o mancomunados. En grandes empresas se opta por Consejo de Administración
- Mínimo 1 socio
- Limitación de responsabilidad de los socios
- Solicitud del nombre al Registro Mercantil Central
- Son aconsejables cuando el número de socios es alto
- Pueden salir a Bolsa

Sociedad Limitada Nueva Empresa

Es una especialidad dentro de la forma jurídica de la SL, en la que se simplifican los trámites de constitución (de presencial a telemático) y las obligaciones contables, concediéndose una serie de ventajas fiscales.

No todo son ventajas:

- Imposibilidad de que las personas jurídicas sean socias
- Imposibilidad de administradores externos
- Imposibilidad de tener Consejo de Administración
- Objeto social demasiado amplio
- No hay posibilidad de modificar los estatutos de la sociedad
- Máximo 5 socios
- Capital máximo 120.000 €

Sociedad Laboral

Al menos el 50 % del capital pertenece a los trabajadores que prestan en ella sus servicios retribuidos en forma directa, personal y por tiempo indefinido.

- Capital mínimo de constitución 3005,06 € en SL o 60.101,21 € en SA.
- Responsabilidad limitada de los socios
- Capital dividido en acciones o participaciones
- Solicitud de nombre al Registro Mercantil Central con SLL o SAL
- Obligadas a constituir un Fondo Social de Reserva, con el 10 % del beneficio líquido de cada ejercicio. Se podrá destinar a compensación de pérdidas si no hay otras reservas disponibles.

VENTAJAS

- Empresas de Economía Social
 - Pago único del desempleo
 - Encuadrados en el régimen de general trabajadores de la SS, (excepto administradores)
 - Exenciones y bonificaciones de las operaciones societarias: constitución, transmisiones patrimoniales, etc.

Cooperativas (1)

Sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional, en los términos resultantes de la cooperativa.

- Cooperativas de Trabajo Asociado
- Cooperativas de Consumidores y Usuarios
- Cooperativas de Viviendas
- Cooperativas Agrarias
- Cooperativas de Explotación Comunitaria de la Tierra
- Cooperativas de Servicios
- Cooperativas del Mar
- Cooperativas de Transportes
- Cooperativas de Seguros
- Cooperativas Sanitarias
- Cooperativas de Enseñanza
- Cooperativas de Crédito

Cooperativas (2)

- Tiene personalidad jurídica propia
- Capital por aportaciones sociales de los socios
- Capital mínimo 3005,06 €
- Responsabilidad de los socios limitada a las aportaciones realizadas
- Denominación "S.Coop." solicitada al Registro de Cooperativas.
- Mínimo 3 socios
- Posibilidad de elegir entre el Régimen General de la SS y el RETA.
- Régimen especial propio: protegidas o especialmente protegidas (tipo impositivo inferior al de la SL o SA)

Franquicias (1)

- Sistema de comercialización basado en la colaboración estrecha y continua entre empresas, que siendo jurídica y financieramente distintas, están ligadas por un contrato.
- A cambio de una serie de contraprestaciones económicas la empresa franquiciadora cede a la empresa franquiciada el derecho a explotar una marca, al tiempo que le presta su ayuda para poner en marcha el negocio y explotarlo convenientemente.

Franquicias (2)

Franquiciador

- Aporta sus conocimientos y experiencia respecto a un concepto empresarial cerrado, probado y rentable.
- Aporta su "saber hacer" o "Know how"
- Es propietario de unos derechos legales, sobre las marcas, logotipos y emblemas de los productos que vende.

Franquiciado

- Aporta inversión inicial para poner en marcha el negocio
- Aporta esfuerzo personal para ponerlo en marcha
- Cuenta con un perfil adecuado para responsabilizarse de los recursos humanos, medios técnicos y obligaciones financieras del negocio.
- Está preparado para asumir las directrices políticas que el franquiciador defina.

Franquicias (3)

Claves del negocio de las franquicias:

- ❑ Cesión de un derecho
- ❑ Transmisión de un "saber hacer"
- ❑ Independencia jurídica de las partes
- ❑ La exclusión geográfica
- ❑ La asistencia permanente del franquiciador
- ❑ Las contraprestaciones económicas
- ❑ La obligación de cumplir normas
- ❑ El contrato de franquicia