

Aspectos financieros de la creación de empresas

CRISTIAN FERNÁNDEZ GARCIA
Consejero Delegado BCN EMPREN SCR SA

Resumen

Este artículo describe el entorno en el que se encuentran las nuevas empresas principalmente de base tecnológica. Se analiza el papel de las Administraciones Públicas tanto en las etapas iniciales de la creación de la empresa como en la compra de sus productos/servicios. Asimismo se mostrará la necesidad de crear entornos "amables", parques científicos y tecnológicos o incubadoras de empresas que faciliten tanto el nacimiento como el desarrollo de las mismas.

Por otro lado se hará especial hincapié en la forma de financiación de estas empresas que pasa desde capital procedente de empresas de capital riesgo, mercados de valores a los llamados business angels.

Palabras clave

Start up, parque científico, incubadora empresarial, business plan, friends family & fools, business angel, capital riesgo.

1. Introducción

La creación de empresas con alto componente tecnológico es un factor vital para el desarrollo y sostenibilidad de nuestro tejido económico y de la sociedad en que vivimos. La transferencia tecnológica para aumentar la productividad y competitividad de la sociedad, la creación de elementos

diferenciales que mejoren la competitividad de nuestras empresas en una economía globalizada, la incorporación de barreras de entrada tecnológicas a la competencia o la sólida constitución de una excelente cartera de patentes, son factores indispensables para nuestro crecimiento económico futuro.

En este artículo, pretendo explicar y detallar los factores que favorecen la creación de este tipo de empresas, las dificultades que tienen, y los instrumentos con los que cuentan los emprendedores para construirlas.

Se utilizará el término “construir”, en lugar de “crear”, ya que el proceso empresarial es un proceso constructivo, en el que se van ensamblando piezas, añadiendo capas y superando fases de forma acumulativa, no exenta de dificultades en un entorno, a priori, hostil.

Para mejor comprensión del artículo, entendemos por *start-up*, una empresa de reciente creación, de base tecnológica, con propiedad intelectual o tecnología propietaria, sin activos tangibles en su primera fase de vida y cuyos productos no tienen *track record* y no han sido probados por el mercado.

1.2. España y Cataluña

Los *start-up* en España son un fenómeno relativamente nuevo. Empezaron a encontrarse a finales de los 90 y principios de esta década, y nacieron sobre todo en el entorno de la llamada burbuja de Internet.

Durante estos años, se ha ido creando en nuestro país, un entorno propicio para impulsar la creación y financiación de este tipo de empresas.

Como veremos mas adelante por las cifras del número de inversiones realizadas por Sociedades y Fondos de Capital Riesgo en España, en los últimos años se están financiando más de un centenar de *start-up*, llegando a más de 150 en el año 2005. Estamos todavía lejos de los volúmenes y número de operaciones que se realizan en el resto de Europa, pero nos vamos acercando con bastante celeridad.

Dentro de España, las Comunidades Autónomas con más volumen de operaciones son Cataluña y la Comunidad de Madrid, siguiendo el País Vasco, Navarra y Galicia. Últimamente, Andalucía y la Comunidad Valenciana también están haciendo un gran esfuerzo en este ámbito.

Cataluña ha sido la pionera en la creación de Fondos de Capital Riesgo Público-Privados para invertir específicamente en nuevas empresas tecnológicas. Casos como BCN Emprèn, Innova 31, Invernova, Invertec, Fonsinnocat, son ejemplos de inversores especializados. En Galicia tenemos a Uni-

risko-Uninvest, en el País Vasco a Talde, en Madrid Bullnet Capital o Najeti Capital. Todas ellas son iniciativas creadas en los últimos 5 ó 6 años.

Los problemas con los que se encuentran este tipo de empresas después de varios años de actividad son bastante comunes:

- a) Falta de demanda de tecnología en el mercado interior. Las grandes empresas en España y las Administraciones Públicas, compran generalmente tecnología de multinacionales. Esto impide un rápido crecimiento de las *start-up* locales.
- b) Falta de gestores especializados. La gestión de una empresa tecnológica tiene unas particularidades específicas y a veces es complicado encontrar buenos gestores.
- c) Falta de cultura de Propiedad Intelectual. Las patentes son el activo más importante para este tipo de empresas, pero en cambio no existe una cultura de inversión, gestión y cuidado de la cartera de patentes.
- d) Falta un mercado alternativo de Valores que permita canalizar parte del ahorro privado hacia este tipo de empresas de alto riesgo, pero de alto valor potencial. Actualmente se está trabajando en la puesta en marcha del Mercado alternativo bursatil (MAB).

2. Creando un entorno “amable”

El entorno con el que nos encontramos al empezar a construir una nueva empresa es tremendamente hostil. Las dificultades personales, las dificultades económicas, el sentimiento del “riesgo empresarial”, el miedo al fracaso, las dificultades burocráticas, las dificultades de relación con socios y empleados, la hostilidad del mercado, de la competencia... Todos estos factores hacen muy difícil no sólo la creación de nuevas empresas, sino la supervivencia de las ya creadas. Las tasas de “mortalidad infantil empresarial” son elevadísimas en toda economía. Los indicadores nos hablan de que la mitad de las empresas creadas no sobreviven más allá de tres años. Desgraciadamente, en nuestro país no hemos conseguido aún casos de éxito internacional que podamos analizar y utilizar como *business case*.

¿Cómo podemos minimizar el impacto de este entorno hostil?

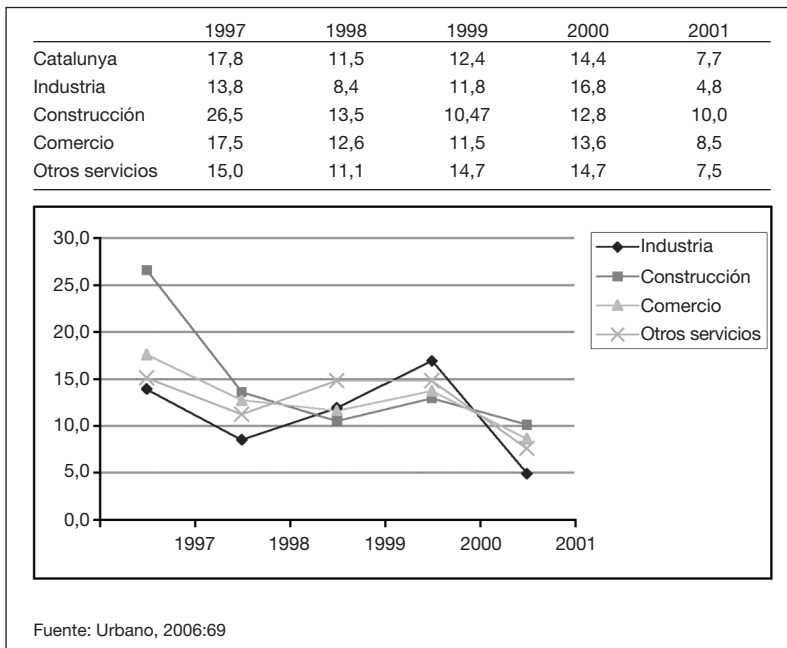
Siguiendo el modelo biológico: cuando nace un bebé, lo debemos mantener en un entorno seguro, limpio, a temperatura estable, con alimentación regular, cerca de la madre y con servicios médicos que monitoricen la adecuación de esta nueva vida a su entorno.

Bien, el modelo teórico de “incubadora empresarial” debería ser ese. Es decir, se trata de un lugar, físico o virtual, en el cual la empresa bebé, empieza

su andadura vital sin las agresiones brutales del entorno, creando un entorno que podemos denominar “amable”. En una incubadora empresarial, los emprendedores se encontrarán con personas como ellos, con problemas similares, podrán relacionarse entre ellos, crear alianzas, aprender juntos. Además, las incubadoras proporcionan un espacio físico a un precio “razonable”, así como asesoramiento administrativo, formación empresarial, etc.

Sin embargo, las incubadoras no solucionan todos los problemas de los emprendedores: ni estratégicos, ni de consecución de clientes, ni de cuenta de resultados. Son simplemente un espacio favorable para que los primeros pasos de la empresa bebé se realicen de la mejor manera posible.

Figura 1: Tasa de mortalidad y función de riesgo de las empresas en Cataluña



Los datos que tenemos sobre la “mortalidad empresarial” de empresas “incubadas” (figura 1), indican que asciende a la mitad que en las tasas generales. Esto demostraría que el modelo ayuda bastante, al menos en los primeros años.

Una gran cantidad de ayuntamientos tienen centros de servicio y atención a emprendedores, donde proporcionan información, asesoramiento,

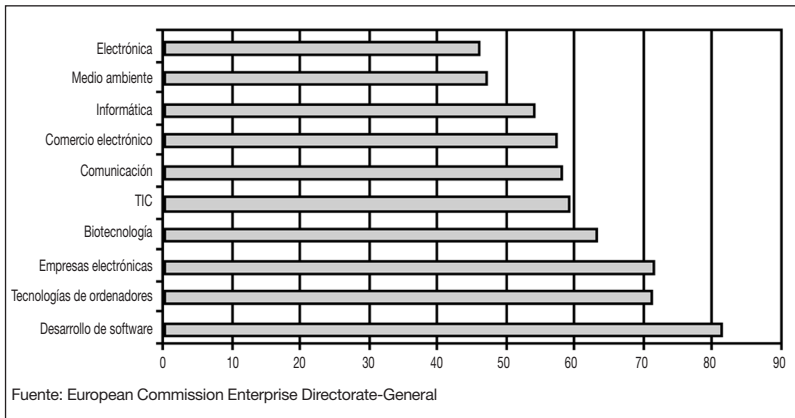
formación y muchos viveros. Algunos ejemplos de viveros de empresa en la provincia de Barcelona son:

- Vivero de Glorias –Barcelona Activa
- Barcelona Net Activa (Vivero virtual)
- Vivero de empresas Font de Terrassa
- Vivei, Centre d'Empreses de Sabadell
- Incubadora de Mataró
- Centro Agora, Vilafranca del Penedès
- Coresa, Sant Boi
- Servei de Creació d'Empreses de l'Ajuntament de l'Hospitalet de Llobregat
- Institut Municipal de Promoció Econòmica de Rubí

En un reciente estudio comparativo realizado por la Dirección General de Empresa de la Comisión Europea, se contaron unas 850 incubadoras de empresas en toda la Unión, la mayoría creadas con fondos públicos como parte de estrategias de empleo o de desarrollo económico. De promedio, reciben subvenciones públicas equivalentes al 37% de sus gastos de explotación.

La política europea en este sentido es clara en su apoyo a las incubadoras. Este modelo de soporte a las nuevas empresas da sus frutos, tanto en términos de generación de empleo como de supervivencia de las empresas que incuban, ya que tan sólo el 15% fracasan pronto.

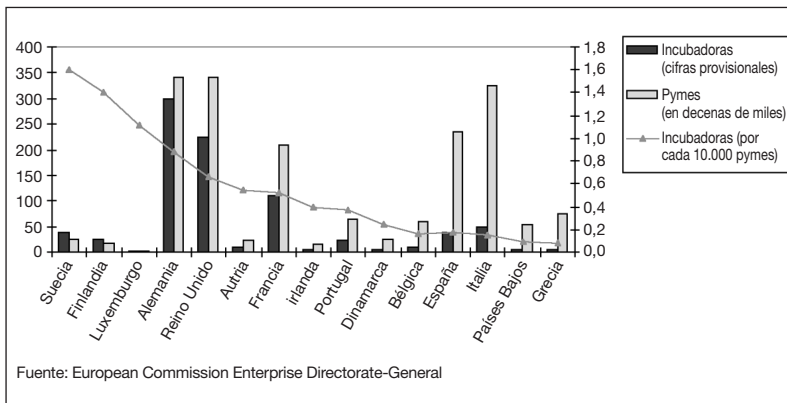
Figura 2: Especialización tecnológica de las incubadoras europeas en los diez principales sectores



Otra buena práctica para acelerar los crecimientos y reducir los fracasos es la especialización de estos entornos, de forma que se optimicen los recursos y se enfoquen a las necesidades concretas de cada sector.

Como podemos ver, existen grandes diferencias (ver figura 3) entre los Estados Miembros y sería necesario incrementar el número en un 50% para llegar a las proporciones de EEUU entre número de incubadoras y el total de habitantes.

Figura 3: Densidad de incubadoras empresariales en los Estados Miembros de la UE, 2001.



Una base de datos útil sobre las incubadoras europeas se puede encontrar en (www.cordis.lu/incubators).

2.1. Parques científicos y tecnológicos

El parque Tecnológico o Científico añade un componente diferencial al concepto de incubadora. Proporcionan espacios específicos, con infraestructuras tecnológicas comunes muy avanzadas. La inversión necesaria para un *start-up* para tener este tipo de infraestructuras o estos servicios especializados sería absolutamente desmesurada para el tamaño de la empresa. En el ámbito de la Biomedicina, esta situación es aún más acusada.

Por otra parte, las nuevas empresas TIC necesitan unas condiciones de conectividad, ancho de banda, etc. que no podrían obtener a un coste razonable en espacios más tradicionales.

Algunos ejemplos son:

- Parc Científic de Barcelona
- Parc de Recerca Biomèdica de Barcelona

- Parc Científic i Tecnològic de la Universitat Autònoma de Barcelona
- Parc tecnològic del Vallès
- Forum Nord de Tecnologia – Barcelona Activa
- Tecnocampus de Mataró
- Parc Mediterrani de la Tecnologia, UPC Castelldefels
- Nexus –UPC
- Parc d'Innovació Tecnològica i Empresarial La Salle

El concepto de parque científico tiene su origen en las actuaciones inmobiliarias norteamericanas orientadas a proporcionar suelo industrial. Los primeros parques industriales se construyeron en los Estados Unidos a principios del siglo XX. La idea de concentrar empresas en un mismo espacio fue muy bien acogida por parte de la industria y se desarrollaron múltiples actuaciones de este tipo, principalmente después de la II Guerra Mundial. En la década de los 50, la industria americana se dio cuenta de las ventajas que suponía estar cerca de una universidad y se iniciaron concentraciones industriales cercanas a esas instituciones académicas, dando así origen a los parques científicos. Los parques constituyeron una estrategia de desarrollo económico regional y local. Los primeros parques científicos americanos fueron los indicados en la tabla adjunta (ver figura 4).

El Parque Científico de Barcelona (PCB), es el primero de España, creado en 1997. Desde entonces han aparecido numerosos proyectos a nivel nacional siguiendo su ejemplo.

Figura 4: Primeros parques científicos en EEUU

PRIMEROS PARQUES CIENTÍFICOS AMERICANOS			
Parque	Ciudad	Estado	Año
Stanford Research Park	Stanford	California	1951
Cornell Business & Technology Park	Ithaca	Nova York	1952
University Research Park	Norman	Oklahoma	1957
Research Triangle Park	Research Triangle	Carolina del Nord	1959
Purdue Research Park	West Lafayette	Indiana	1960

Fuente: Link y Link, 2003

3. La financiación de un start-up

3.1. Del business plan al business model

El *Business Plan* es un ejercicio teórico de plasmación de la idea de negocio. El *Business Plan* ideal debe contener la siguiente información:

- Un resumen ejecutivo
- Descripción el mercado al que nos dirigimos
- La tecnología diferencial y productos o servicios clave
- El equipo de gestión
- El programa de operaciones
- Las proyecciones financieras
- El importe del capital que necesitaremos, sus aplicaciones y la temporalización de esas necesidades

Nos centraremos en los dos últimos puntos considerados.

Las proyecciones financieras estimadas deberán reflejar claramente la evolución de las ventas, el coste de las mismas, los gastos generales estimados, y sobre todo una previsión de tesorería.

En las primeras etapas de la vida de una nueva empresa, la caja va a ser el principal indicador de la viabilidad de esa empresa.

3.2. Análisis de las necesidades de fondos

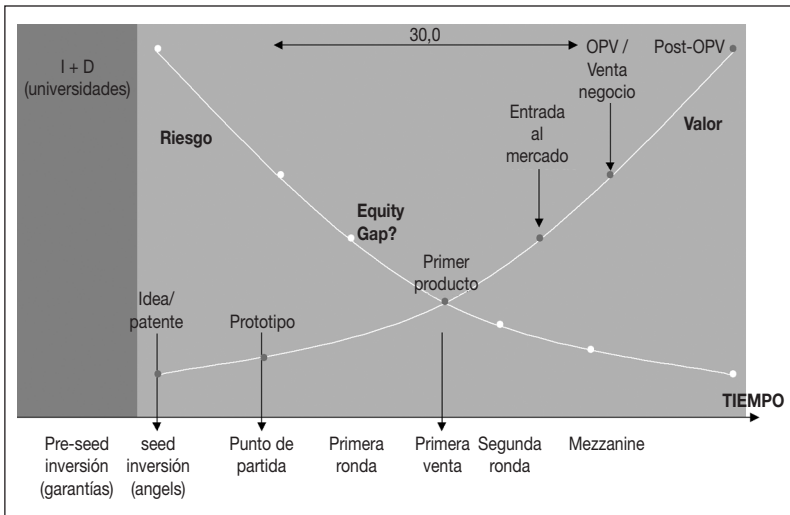
Un *start-up* típico de alta tecnología, supone una inversión inicial considerable antes de empezar a obtener ingresos.

Las etapas por las que pasa un *start-up* suelen ser las siguientes (ver figura 5):

- a) Realización y contraste del plan de negocio y plan de acción.
- b) Inicio del desarrollo hasta obtener un prototipo.
- c) Prueba de concepto en campo, primer cliente “probador” o goleen referente.
- d) Industrialización del prototipo e inicio de las ventas.
- e) Desarrollo e incremento de ventas e ingresos.
- f) Posible salida a Bolsa, integraciones, absorciones, etc.

Evidentemente, la fase a) se financiará con los recursos aportados por el equipo emprendedor y más que recursos, se aporta tiempo y dedicación.

Figura 5: Curva del equity gap



Normalmente, en el apartado b) ya se empiezan a necesitar cantidades de fondos que a veces están fuera del alcance económico del equipo emprendedor. Aún así, es bueno que éste aporte alguna cantidad en la medida de sus posibilidades, ya que le será requerido o muy positivamente valorado por parte de la cadena de ayudas y subvenciones.

En este momento, la figura del *business angel* empieza a tener sentido. Suele ser una persona con experiencia en gestión empresarial, notable patrimonio personal y contactos en el mundo industrial y financiero. Las aportaciones de un *business angel* suelen estar entre los 25.000 y los 300.000 .

Esta aportación, junto a posibles subvenciones, ayudas y programas de desarrollo, permitirán obtener un total cercano al millón de euros, cantidad que debería ayudar a la realización de un prototipo.

En paralelo, y conforme avanza el desarrollo del prototipo, se deberían iniciar los contactos comerciales con clientes “probadores”. Este tipo de cliente ayudará a perfeccionar el modelo, y dará una visión crítica. Muy a menudo, el prototipo de laboratorio necesita de modificaciones significativas hasta alcanzar el mercado.

El siguiente paso ya requerirá de una cantidad sustancial de dinero. La industrialización del producto, su fabricación, la logística, los controles de calidad, la distribución, el servicio de asistencia post-venta, etc. suponen una gran inversión, no sólo en el capital circulante necesario, desde un

punto de vista financiero, como de los recursos humanos y materiales necesarios para el desarrollo.

En esta etapa, la figura del Capital Riesgo es esencial para lograr la velocidad de desarrollo e incorporación al mercado.

Existe una gran cantidad de operadores de Capital Riesgo en nuestro país, ya sean especializados o generalistas. Cada uno de ellos tiene un rango de inversión standard. Normalmente, empiezan a operar con inversiones entre 0,3 -0,5 M , pudiendo llegar a aportar hasta varios millones de euros.

En estas etapas de desarrollo de la empresa, la obtención de recursos por parte de las entidades financieras no será tarea fácil y requerirá de avales personales que garanticen las operaciones de riesgo. Una empresa de nueva creación de este tipo no cuenta con un balance sólido, ni una cuenta de resultados “aceptable” por parte de los Bancos y Cajas de ahorro. La devolución de los créditos no está garantizada por el desarrollo normal del negocio. Es posible, sin embargo, conseguir financiación puntual con figuras como el leasing o renting, donde la garantía fundamentalmente está en el bien que se financia: equipos informáticos, maquinaria especializada, etc.

Figura 6: Comparativa según tipo de inversor

	Ventajas	Inconvenientes
Friends, Family & Fools	<ul style="list-style-type: none"> • Rápido • Poca exigencia 	<ul style="list-style-type: none"> • Sólo aportan dinero
Socio Industrial	<ul style="list-style-type: none"> • Rápido • Conocimiento sector • Puede aportar negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Salida no clara • Conflicto de intereses
Socios Capitalistas Privados	<ul style="list-style-type: none"> • Rápido • Aporta contactos 	<ul style="list-style-type: none"> • Salida no clara
Capital Riesgo	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional • Orientado a la creación de valor • <i>Networking</i> • Salida clara 	<ul style="list-style-type: none"> • Lento • Control
Bancario	<ul style="list-style-type: none"> • Rápido 	<ul style="list-style-type: none"> • Garantías
Ayudas, Subvenciones	<ul style="list-style-type: none"> • Coste cero o muy bajo 	<ul style="list-style-type: none"> • Lento

Fuente: Elaboración propia

3.2.1. LA ESTRUCTURA DE FINANCIACIÓN DESDE UN PUNTO DE VISTA FINANCIERO

Este tipo de empresas, no pueden apalancarse financieramente en esta etapa. Por lo tanto, los recursos propios o casi propios son el único sistema de financiación en los primeros años.

La tasa de endeudamiento es prácticamente nula, hasta que la evolución del negocio consiga que bancos y proveedores confíen en la empresa y le empiecen a dar financiación. Por lo tanto desde un punto de vista financiero, no podemos “apalancar” la inversión con endeudamiento bancario.

Adicionalmente a esta dificultad inherente a toda *start-up*, hay que tener en cuenta que gran parte de su activo va a ser inmaterial, en muchos casos fruto de la activación del I+D, propiedad intelectual, patentes, etc.

El coste de capital se acercará al rendimiento esperado por los accionistas. También se ha de tener en cuenta que, dada la elevada tasa de riesgo de estos negocios, los accionistas van a querer un retorno muy por encima de lo esperado en una operación de inversión más “normal”. Las tasas de retorno esperadas para este tipo de inversiones están alrededor del 30% anual.

Figura 7: Cuadro resumen del nivel de evaluación de proyectos y su forma de financiación.

	La financiación en capital soporta...	La financiación a largo plazo requiere...	La financiación a corto plazo accesible con...
Volumen de recursos requeridos	Alto	Alto	Alto
Tiempo de maduración	Alto	Medio	Bajo
Capacidad de generar recursos	Alta	Alta	Alta
Riesgo económico	Alto	Medio	Bajo

Fuente: Bosch, 2002:20

3.2.2. CÓMO SE FINANCIA EL EMPRENDEDOR

En España, el capital semilla necesario para empezar un negocio se sitúa, según los emprendedores, alrededor de los 40.000 EUR, de acuerdo con un reciente estudio del Global Entrepreneurship Monitor para España.

Y el emprendedor aporta alrededor del 62% de esta cantidad. Sorprende contrastar este dato con lo que responden los emprendedores británicos, que estiman que la cantidad necesaria está entre los 20.000 y los 25.000 euros, de los que ellos aportan casi el 80%. Si nos vamos a los EEUU, el emprendedor americano tienen unas necesidades de alrededor de 70.000 dólares y aporta alrededor del 67% de esta cantidad.

¿Qué espera encontrar el emprendedor español cuando busca financiación? Como vemos en la figura 8, fundamentalmente espera encontrar capital aportado por las instituciones financieras.

Figura 8: Fuentes de Financiación Empleadas por los Emprendedores Nacientes y nuevos para el *Start-up*

¿Ha recibido o espera recibir dinero per <i>el start-up</i> de...	Emprendedores nacientes			Emprendedores nuevos		
	%Sí	%No	%ns/nc	%Sí	%No	%ns/nc
Su familia directa	14,6	85,4	0,0	19,3	80,7	0,0
Otras relaciones familiares menos directas	5,0	95,0	0,0	7,5	92,5	0,0
Compañeros de trabajo	5,8	94,2	0,0	5,5	94,5	0,0
Amigos o vecinos	7,2	92,8	0,0	5,9	94,1	0,0
Bancos e instituciones financieras	55,8	43,0	1,2	55,4	44,6	0,0
Programas del gobierno	22,6	75,8	1,7	14,0	86,0	0,0

ns/nc = No sabe / No contesta

Fuente: Informe ejecutivo GEM España, 2006: 96

Situación bastante distinta a la del emprendedor británico (figura 9), que espera que la financiación llegue tanto por la aportación de inversores informales (4F's: Founders, Friends, Family and Fools), como de entidades financieras prácticamente por igual.

Una figura cada vez más importante en este proceso de financiación temprana es el inversor informal o *Business Angel*, que cada vez está más organizado en redes y asociaciones. En España, se ha creado recientemente la Asociación Española de *Business Angels*, de la que son miembros las distintas redes establecidas a nivel nacional. En países como EEUU está figura es muy activa, invirtiendo el conjunto de ellos más del doble que el

Figura 9: Fuentes de financiación utilizadas, Reino Unido

	Fuentes de financiación utilizadas (%)		Fuentes de financiación buscadas pero fallidas (%)	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Amigos y familia	23,0	17,8	2,2	2,4
Inversors individuals	9,1	6,6	2,8	2,1
Préstamo bancario no garantizado	18,0	10,3	4,6	1,7
Descubierto bancario	32,5	23,5	5,4	3,0
Préstamo no bancario garantizado	5,7	3,5	1,8	1,2
Préstamo bancario garantizado	12,8	14,0	2,8	1,6
Capital	4,9	3,5	1,9	0,8
Subvenciones	8,0	9,5	4,6	3,6
Tarjetas de crédito	17,4	15,9	-	-

Font: Rebecca Harding, 2005: 46

mismo capital riesgo en ese país, y en número de inversores, representan el porcentaje más alto, sobre población adulta de los países del G7. En Norteamérica podemos encontrar fácilmente más de 225 agrupaciones de inversores de este tipo bajo la Angel Capital Association (www.angelcapitalassociation.org).

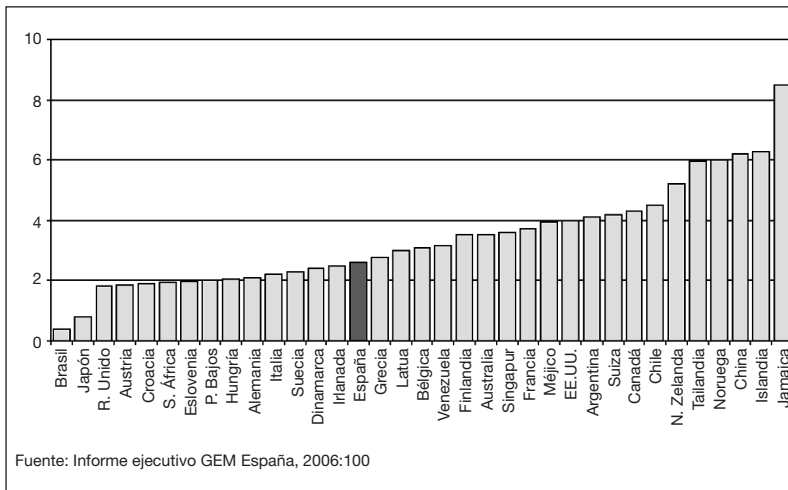
En Europa, existe la European Business Angels Network, que agrupa las principales redes establecidas en cada uno de los países miembros de la Unión (www.eban.org). Para el caso español, disponemos de la ESBAN, Red Española de Business Angels (www.esban.com).

Algunas redes de Business Angels en España:

- XIP Xarxa d'inversors privats
- Xarxa d'Inversors d'ESADE

- Xarxa d'Inversors d'IESE
- Xarxa UniBA - Xarxa Universitària de Business Angels
- BANCAT- Business Angels Network Catalunya
- BCN Business Angels
- BAN Castilla - La Mancha
- ABANT Alicante Emprande
- BANG Galicia
- UNIBAN Galicia
- BAN Madrid

Figura 10: Porcentaje de la población adulta que actúa como business angel informal en los países GEM, 2005



3.3. El capital riesgo en un proceso de financiación de start-up

Como ya se ha comentado, el Capital Riesgo es uno de los posibles sistemas existentes para financiar este tipo de empresas. Los modelos de inversión desarrollados en EEUU y Reino Unido han sido posteriormente trasladados a la Europa Continental, y en los últimos cinco años también a España.

Los inversores de Capital Riesgo buscan proyectos con alto riesgo, pero con un alto potencial de crecimiento. Buscan realizar unas plusvalías importantes entre el precio de compra en el momento de entrar en el proyecto y el de venta a la salida. Los inversores de Capital Riesgo están

alcanzando altos niveles de profesionalización y utilizan una metodología muy parecida, tanto en la toma de decisiones, como en la estructuración de la operación, inversión, seguimiento y desinversión.

El proceso se inicia con la recepción del proyecto empresarial, y la presentación del plan de negocio. El inversor analiza el equipo, el diferencial tecnológico, las barreras de entrada al mercado, la competencia y las necesidades económicas para cubrir las fases iniciales, hasta que la empresa alcance un volumen de generación de ingresos que la haga “autosostenible”.

El proceso de valoración suele ser complejo, dado que no existe un histórico de ventas ni de márgenes. Suelen aplicarse modelos mixtos de descuento de flujos de caja, con altas tasas de descuento, análisis comparativos con otras operaciones públicas, árboles de opciones, etc. A veces, se establecen también sistemas de corrección por si las desviaciones sobre el plan de negocio son de gran magnitud.

Otro aspecto a tener en cuenta es que el inversor establecerá unas condiciones legales, que quedaran reflejadas en el pacto de accionistas. Éstas incluirán el derecho de venta preferente, sistemas de mayorías reforzadas en determinadas materias y establecimiento de controles obligatorios de seguimiento.

El objetivo del inversor de Capital Riesgo es lograr que la empresa alcance el máximo valor en el menor tiempo posible, con el fin de poder obtener una plusvalía que compense el riesgo asumido.

El sistema de venta de las participaciones del inversor contempla un amplio abanico, que va desde la recompra por parte del equipo inicial, hasta la venta parcial o de la totalidad de la empresa a un tercero, o bien la salida a cotizar en un Mercado Bursátil.

Figura 11: Volumen invertido por capital riesgo en fases iniciales

	Inversión en España					
	2003		2004		2005	
mEUR	Volumen	Operaciones	Volumen	Operaciones	Volumen	Operaciones
Seed	7	15	6,3	16	8,8	52
Start-up	49,4	95	66	84	108,9	103
TOTAL	56,4	110	72,3	100	117,7	155

Fuente: ASCRI

Figura 12: Volumen invertido por fases, Europa y EEUU.

EUROPA			
mEUR	2003	2004	2005
Seed	165	148	89
Start-up	1974	2230	2069
Total	2139	2378	2158
EEUU			
mUSD	2003	2004	2005
Seed / Start-up	358	407	784
Early Stage	3487	3940	3511

Fuente: EVCA y PWC/NVCA

3.4. Ayudas, subvenciones, créditos blandos: la financiación pública

3.4.1. CAPITAL. CONCEPTO DEL CIDEM

El CIDEM ha desarrollado una línea de financiación para ayudar a cubrir las necesidades iniciales de los emprendedores de base tecnológica. Tiene como objetivo fomentar el nacimiento de proyectos universitarios de calidad.

Los fondos se transfieren a las Universidades que dispongan de “Trampolín Tecnológico” para que tutele el destino de estos fondos.

El proyecto seleccionado deberá contar con un importante diferencial tecnológico que consiga crear barreras de entrada en el mercado para su *start-up*.

Condiciones para solicitarlo:

- Empresas de nueva creación, constituidas legalmente en los últimos 24 meses anteriores a la presentación de la solicitud.
- Empresa pequeña, entendiendo como pequeña aquella cuya cifra de negocios sea inferior a 5.000.000 de euros.
- Empresa formada por emprendedores que sean personas físicas. En ningún caso otra sociedad mercantil podrá tener más del 30% de las acciones en el momento de formalizarse la inversión.

No podrán presentarse proyectos que ya hayan sido financiados previamente en una cantidad superior a 150.000 euros por parte de un operador privado.

La forma de solicitar estas ayudas es dirigiéndose a un miembro de la “Xarxa de Trampolins Tecnològics”, que evaluará el proyecto y presentará al CIDEM la solicitud.

Tipo de ayuda: Un importe máximo de 100.000€, con una inversión condicionada a que el resto de accionistas aporten como mínimo un 40% del coste subvencionable del proyecto. El trampolín tecnológico de la Universidad podrá convertir esta ayuda en “acciones” del nuevo proyecto.

3.4.2. INICIATIVAS LOCALES DE OCUPACIÓN (I+D)

Tiene como objetivo impulsar proyectos empresariales que creen actividad económica y ocupación.

Los beneficiarios serán aquellos proyectos empresariales y empresas que empiecen una actividad con el soporte de Departament de Treball o corporación local.

Se trata de nuevos proyectos, empresas aun no constituidas/registradas o con un máximo de 6 meses de vida.

La financiación que se ofrece consiste en la reducción de los intereses de préstamos para inversiones destinadas a la creación y puesta en marcha de la empresa. La reducción puede llegar hasta 3 puntos sobre el tipo de interés fijado por la entidad financiera que haya suscrito un convenio con el Departament de Treball, con un límite de 5.108 euros por puesto de trabajo creado.

También se subvencionan los gastos de consultoría y función gerencial, hasta 12.000 por proyecto, así como la asistencia técnica y contratación de expertos técnicos hasta el 50% de su coste en un año, con un límite de 18.000. La subvención para la contratación indefinida de trabajadores en desempleo asciende hasta 4.800 por cada contrato indefinido.

3.4.3. INICIATIVA NEOTEC-CDTI

El CDTI (Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial) financia proyectos de creación de empresas de base tecnológica mediante créditos a interés 0. Pueden solicitarlo empresas con menos de dos años de vida, de base tecnológica contrastada.

NEOTEC cubre, mediante préstamo, el 70% del coste del proyecto, con un límite máximo de 300.000. Los pagos se realizan en dos fases: una primera fase con el 60% a la firma del contrato y el otro 40% una vez el CDTI haya certificado el fin del desarrollo del proyecto solicitado.

No se exigen garantías, y el préstamo se devuelve cuando la empresa tenga *cash flow* positivo mediante cuotas anuales de hasta el 20% del *cash flow* generado.

Normalmente, Neotec pide una aportación de capital o recursos permanentes equivalente al importe del préstamo.

3.4.4. PROGRAMAS PROFITT

El objetivo de estos programas es fomentar la investigación y el desarrollo tecnológico. Las empresas objeto de estas ayudas son aquellas que están englobadas dentro del área científico tecnológicas y desarrollen I+D+i.

Profit proporciona préstamos al 0%, hasta 15 años, además de subvenciones que llegan hasta el 60% para proyectos de investigación industrial.

El problema de este tipo de préstamos es que se exige aval bancario o solidez financiera suficiente para conseguirlos.

3.4.5. PROYECTOS I+D CIDEM

Para proyectos de Investigación Industrial, hasta el 50% del gasto subvencionable.

Para proyectos de desarrollo competitivo hasta el 25% o 35% en caso de que la empresa sea pyme.

El Importe máximo no podrá ser superior a 60.000 por proyecto

3.4.6. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

3.4.6.1. Institut Català de Finances

Dispone de una línea de préstamos participativos.

3.4.6.2. Créditos del Instituto de Crédito Oficial (ICO)

El ICO dispone de diversas líneas de financiación, normalmente distribuidas a través de las Entidades de Crédito que firman convenios de colaboración con ellos.

Se trata de financiar, normalmente activo fijo, a unos tipos de interés subvencionados, por debajo de los de mercado y a largo plazo.

El análisis de la operación y el riesgo, lo efectúan las entidades financieras que pueden pedir las garantías que estimen oportunas.

3.4.6.3. Avalis de Catalunya

Avalis es una Sociedad de Garantías Recíprocas, cuyo objeto social es el de conceder avales financieros y técnicos para pymes, autónomos y profesionales.

Mediante este aval, la empresa puede solicitar un préstamo a una Entidad de Crédito, la cual cobrará un tipo de interés inferior al de mercado ya que la operación la tiene totalmente garantizada por el aval emitido por Avalis.

Avalis analiza el riesgo de la operación y autoriza o deniega la operación, solicitando las garantías que en su caso estime convenientes en función del tipo de operación, plazo, etc.

3.4.6.4. Programas Europeos

Existe una gran cantidad de oportunidades de financiación por parte de la Unión Europea para negocios tecnológicos, bien sea en forma de subvenciones o de préstamos blandos.

Existen muchos programas específicos, por sectores, con requisitos y fechas de solicitud específicas.

La mayoría de los programas tienen como objetivo la mejora de la competitividad, la producción y la innovación en la UE.

- 6º programa marco: Las tecnológicas de la Sociedad de la Información TICS han sido la prioridad del 6º programa marco.
- El Programa CRAFT ha estado funcionando durante 4 años para ayudar a las pymes a fomentar la Investigación y Desarrollo de ámbito Paneuropeo. Para ello, la Unión Europea ha impulsado la creación de consorcios internacionales de empresas, a las que concede importantes ayudas y subvenciones. Los resultados de las investigaciones quedan en poder del conjunto de empresas participantes.
- 7º Programa Marco. A partir de Enero del 2007 se inicia el periodo de presentación de proyectos para obtener a subvenciones del 7º Programa Marco, el cual ha incrementado un 50% el presupuesto sobre el anterior programa. Biotecnología, TICs y Nanotecnologías son tecnologías prioritarias en este entorno.

4. Conclusiones

La creación de empresas de base tecnológica ha de ser un objetivo estratégico para el desarrollo de cualquier país avanzado. Las empresas basadas en el conocimiento, aportan valor añadido, generan empleo de alta cali-

dad y establecen talento en el territorio. Pueden y deben establecer ventajas competitivas importantes, deben generar una importante cartera de patentes y sobre todo deben ser internacionales. Su mercado es todo el mundo.

Este tipo de empresas tiene unas características muy particulares. Sus principales activos son inmateriales, la generación de ingresos recurrentes, se produce mucho más tarde que en una empresa normal. Durante sus primeros años de vida, sus ingresos provienen de subvenciones y de las diversas aportaciones de capital.

Los inversores en este tipo de empresas, empiezan a estar especializados y conocen que el riesgo que asumen está muy por encima de lo normal, por lo que van a exigir unas tasas de retorno mucho más altas.

En España, se trata de un fenómeno relativamente nuevo. Hemos empezado más tarde que nuestros vecinos europeos. Esto supone al menos una ventaja: podemos y debemos aprender de sus errores.

Ya contamos con infraestructuras de Parques Científicos y tecnológicos, con Incubadoras de nuevas empresas, y con una red de inversores institucionales e inversores privados.

El Gobierno está haciendo un gran esfuerzo presupuestario para mejorar los ratios de I+D+i y existen programas nacionales y europeos tendentes a promocionar y activar la creación y el desarrollo de este tipo de empresas. El objetivo es cerrar la brecha tecnológica con los EEUU.

Sin embargo, los resultados todavía son pobres. No tenemos aún casos de éxito, el mercado interior consume poca tecnología y nos falta un Mercado de Valores que haga posible que las empresas más prometedoras den un salto importante en volumen.

Bibliografía

- ASOCIACIÓN DE PARQUES CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS DE ESPAÑA (2003) *“Los parques científicos y tecnológicos: Una contribución fundamental al sistema de Ciencia y Tecnología en España”*. Editorial Ingenia. Málaga
- BOSCH, Núria (2002) *“Guia de finançament en capital”*, CIDEM. Generalitat de Catalunya. Barcelona.
- HARDING, REBECCA; BROOKSBANK, DAVID; MARK, HART; JONES-EVANS, DYLAN; LEVIE, JONATHAN; O'REILLY, MAUREEN y WALKER, JOHANNA (2005) *“Global Entrepreneurship Monitor United Kingdom 2005”*, London Business School. London.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2005) *“Informe Ejecutivo GEM España”*, Instituto de Empresa, Madrid.

URBANO, David (2006) “*La creación de empresas en Catalunya*”, CI-DEM. Generalitat de Catalunya. Barcelona.

Referencias en la red:

www.cordis.lu/incubators

www.eban.org/How to Build and Invest in Successful University Spinouts

www.barcelonanetactiva.com/Ready4Growth/CT/i_internaci.htm

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/support_measures/incubators/

<http://transferencia.mty.itesm.mx/Transferencia49/eli-01.htm>



Asociación Catalana de Contabilidad y Dirección

Edif. Colegio de Economistas de Cataluña
Pl. Gal·la Placidia 32, 4ª planta – 08006 Barcelona
Tel.934 161 604 extensión 2019
info@accid.org – www.accid.org