

Emprendimiento **DIA** Democratizando
la Innovación en
las Américas

NUEVO MODELO DE NEGOCIO



Emprendimiento
Nuevo Modelos de
Negocio

DIA LAB RD

Espíritu Emprendedor

TABLA DE CONTENIDO

ESPÍRITU EMPRENDEDOR	3
FINANCIACIÓN DE LA IDEA	4
BUSINESS ANGELS	8
1. Perfil de un Business Angels	9
2. Modelos de Business Angels	10
3. Participación de los Business Angels en el modelo de negocio	11
4. Sectores objetivo para un Business Angels	12
5. Captación de la atención de un Business Angels	12
6. Relación emprendedor-Business Angel: las 7C's	15
VIVEROS DE EMPRENDEDORES	16
SOCIAL POINT: CASO DE EMPRENDIMIENTO DE ÉXITO	17
BIBLIOGRAFÍA Y ENLACES DE INTERÉS	18

Espíritu emprendedor

Ser emprendedor y lanzarse a crear una empresa es una decisión que requiere planificación y financiación, un buen plan, trabajar las características del emprendedor y buscar ayudas y subvenciones. El siguiente paso es atreverse.

El Programa Europeo a favor del espíritu empresarial pretende **impulsar la creación** de nuevas empresas y ayudarlas a crecer mediante ayudas y apoyo para que puedan lograr sus objetivos creando un entorno empresarial favorable. Para conseguirlo, la Comisión de la Unión Europea **prevé realizar cinco acciones:**

- Fomentar el espíritu emprendedor
- Apoyar a un mayor número de personas para que se conviertan en empresarios.
- Orientar a los empresarios en dos direcciones: crecimiento y competitividad.
- Mejorar los instrumentos y flujos de financiación.
- Crear un marco administrativo y reglamentario más favorable para las pequeñas y medianas empresas.



Si se analiza el proceso de creación y consolidación de una nueva empresa se pueden detectar los **principales obstáculos** que deben afrontar los emprendedores:

- Miedo al fracaso y la adaptación personal al cambio que representa la creación de una empresa.

- Dificultad de convertir una idea en un verdadero proyecto empresarial.
- Complejidad administrativa del proceso de legalización.
- Falta de formación y experiencia en la gestión empresarial.
- Acceso a los recursos necesarios para iniciar la actividad.

Financiación de la idea

El acceso a la financiación es un obstáculo que deben afrontar los emprendedores. Para acceder a ella es necesario conocer dónde se halla y los **requisitos** necesarios.

Las **tres formas posibles de obtener financiación** son con capital propio, préstamos y ayudas o subvenciones:

- **Subvenciones.** Las ayudas y subvenciones son la vía de financiación más atractiva para los emprendedores ya que no tienen coste financiero ni tienen que ser devuelta. Son aportaciones a fondo perdido de las Administraciones Públicas a los emprendedores en base a un proyecto empresarial. Existen subvenciones para:
 - Fomentar la contratación de personas sin empleo.
 - Facilitar la financiación de inversiones productivas
 - Incorporar las nuevas tecnologías
- **Entidades de capital riesgo.** Sirven para estructurar la toma de una participación en nuevos proyectos empresariales o en empresas que deben afrontar un proceso de crecimiento o reestructuración. La participación suele tener carácter temporal y minoritario con el fin de que el poder de decisión esté en manos de los emprendedores.

La participación de un fondo de capital riesgo genera gastos de estudio y estructuración de la operación razón por que difícilmente se analizan operaciones inferiores a 500.000 euros lo que limita mucho esta vía de financiación.



Los fondos de capital riesgo suelen ofrecer un servicio de asesoramiento y apoyo gerencial que aporta solvencia y credibilidad ante terceros.

- **Préstamos participativos.** Como respuesta a las limitaciones financieras de los emprendedores los préstamos participativos tienen como objetivo proteger la creación, continuidad y desarrollo de las empresas. Son concedidos por entidades vinculadas a la Administración (de capital público o mixto) y por sociedades de capital riesgo (SGR).

Lineas Enisa 2015: prestamos participativos



Creación	Crecimiento	Consolidación
<p>Jóvenes emprendedores</p> <p>Beneficiarios: pymes de recién constitución creadas por jóvenes (< 40 años)</p> <p>Objetivo: financiar la inversión del proyecto en fases iniciales. (activos y circulante para el activo)</p> <p>Importe min: 25.0000€</p> <p>Importe máximo: 75.000€</p> <p>Tipo de int: 2 tramos 1. Euribor 3,25% 2.. Variable máx 6%</p> <p>Vencimiento máximo 4 años</p>	<p>Competitividad:</p> <p>Beneficiarios: pymes</p> <p>Objetivo: Mejora competitiva / cambio del sistema productivo. Ampliación del sistema productivo.</p> <p>Importe min: 25.0000€</p> <p>Importe máximo: 1.500.000€</p> <p>Tipo de int: 2 tramos 1. Euribor 3,25% 2.. Variable máx 8%</p> <p>Vencimiento: máximo 9 años.</p> <p>Carencia del principal: máximo 7 años.</p>	<p>Mercados alternativos</p> <p>Beneficiarios: proyectos de consolidación, crecimiento e internacionalización, que busquen capitalización y/o deuda, a través de un mercado regulado.</p> <p>Importe min: 300.000€</p> <p>Importe máximo: 1.500.000€</p> <p>Tipo de int: 2 tramos 1. Euribor 3,75% 2.. Variable máx 8%</p> <p>Vencimiento: máximo 9 años.</p> <p>Carencia del principal: máximo 7 años.</p>
<p>Emprendedores</p> <p>Beneficiarios: Emprendedores que quieran crear empresas con una ventaja competitiva clara.</p> <p>objetivo: financiar la inversión del proyecto</p> <p>Importe min: 25.0000€</p> <p>Importe máximo: 300.000 €</p> <p>Tipo de int: 2 tramos 1. Euribor 3,25% 2.. Variable max 8%</p> <p>Vencimiento: máximo 8 años.</p> <p>• Carencia del principal: máximo 2 años.</p>	<p>Tipo de int: 2 tramos 1. Euribor 3,25% 2.. Variable máx 8%</p> <p>Vencimiento: máximo 9 años.</p> <p>Carencia del principal: máximo 7 años.</p>	<p>Fusiones y adquisiciones</p> <p>Beneficiarios: Pymes con operaciones societarias que impliquen ventajas competitivas</p> <p>Obj: financiar operaciones societarias</p> <p>Importe min: 300.000€</p> <p>Importe máximo: 1.500.000€</p> <p>Tipo de int: 2 tramos 1. Euribor 3,75% 2.. Variable máx 8%</p> <p>Vencimiento: máximo 9 años.</p> <p>Carencia del principal: máximo 7 años.</p>

ABRA INVEST

A pesar de que el préstamo participativo se regula como una operación de préstamo sus especiales características legales y financieras lo convierten en una figura híbrida entre los recursos propios y los ajenos.

El préstamo participativo presenta las siguientes **características** básicas:

1. **Consideración como fondos propios:** tan sólo a efectos de reducción de capital social o liquidación de la sociedad como consecuencia de pérdidas, los préstamos participativos serán considerados patrimonio contable. Esto supone una ventaja para el prestatario ya que en caso de que se produzca una situación empresarial desfavorable el préstamo participativo atrasará el momento del reconocimiento de la quiebra y permitirá remontar las pérdidas al dilatar la vida de la empresa.
2. **Consideración de deuda subordinada:** en el orden de importancia de créditos se situarán por detrás de los acreedores comunes. Tiene la consideración contable de pasivo.
 - o **Tipos de interés:** se componen de una parte fija y de una parte variable.
 - **Parte fija:** es una parte independiente de la actividad empresarial (referenciada a un tipo Euribor más un diferencial).

- **Parte variable:** en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria.
- **Intereses deducibles:** Son deducibles en el Impuesto de Sociedades.
- **Amortización anticipada:** en caso de que se considere realizar una amortización anticipada del préstamo habrá un incremento de los fondos propios en la misma cuantía que la amortización anticipada.
- **Pledge funds.** Es un fondo de inversión orientado a startups en el cual los miembros del fondo (inversores) persiguen un objetivo de inversión específico realizando contribuciones a lo largo del tiempo. Es un instrumento habitual como técnica de coinversión y diversificación de riesgo para los business angels. Persigue dotar de cierta autonomía a los inversores privados miembros del fondo en sus decisiones de inversión. En los pledge funds cada inversor puede decidir si participa en una iniciativa, independientemente de la corriente mayoritaria. De esta forma business angels concretos no se ven forzados a invertir en un proyecto en el que la mayoría de los miembros del fondo deciden hacerlo. Esta aproximación se realiza en base a cada proyecto susceptible de ser participado.
- **Hedge funds.** Es un instrumento financiero de inversión colectiva organizado de forma privada. Está gestionado por sociedades profesionales que cobran sus honorarios en función de los resultados obtenidos. Para su participación se requieren importes de inversión muy elevados. Está sujeto a un régimen jurídico especial que permite a sus gestores una exposición más agresiva que a los fondos de inversión tradicionales. Pueden participar un máximo de cien personas e instituciones con alto poder adquisitivo y con un valor mínimo de inversión entre 200.000 euros y 1.500.000 euros. La regulación jurídica de estos fondos es menos estricta que otros fondos de inversión. Tiene pocas obligaciones de información y no da liquidez de forma inmediata. Esta regulación más laxa permite a sus gestores adoptar estrategias de inversión mucho más agresivas mediante el uso de técnicas como son la venta al descubierto, los swaps o los derivados. Del mismo modo que los fondos de inversión tradicionales, los hedge funds están sujetos a una comisión de gestión (management fee) y a un porcentaje sobre los beneficios (normalmente el 20%).

Business Angels

Un «ángel de los negocios» es un **particular solvente** (empresario, directivo de empresa, ahorrador o emprendedor con éxito) que aporta «capital inteligente» (conocimientos técnicos y su red de contactos personales). Los Business Angels son una **valiosa** y estratégica herramienta de financiación. Desde 2008 en España cada año se incorporan una media de 10 nuevos Business Angels procedentes de sectores muy diferentes: financieros, tecnológicos telecomunicaciones etc.

Entre las redes más conocidas están: ESBAN, XIPACC10, MABA, ASBAN, PROEXCA, SODERCAN, GOBAN, BANCAL, BANC, BCNBA, ESADE, FIRST TUESDAY, IESE, KEIRETSU, LLEIDABA, UNIBA, XARXAP, XIP AIJEC, XIP MATARO, AEMPRENDE, CEEI ALCOY, CEEI CASTELLON, CEEI ELCHE, CEEI VALENCIA, CV BAN, MABAN CREAMA, REALIZA, EEMPRENDE, BANG, INNOBAN, UNIBAN, CEEI BALEARS, FER, BAN MADRID+D, E-VALORA, IE, IF, MADRID EMPRENDE, ENCUENTRO, BA NAVARRA, BANEUSKADI y ENTRINNOVA.

Las inversiones que realizan los Business Angels pueden ir destinadas a emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto, a empresas que se encuentran al inicio de su actividad o a empresas que deben afrontar una fase de crecimiento con el objetivo de obtener una plusvalía a medio plazo, seleccionar un proyecto empresarial de éxito, reencontrar su potencial, disfrutar del espíritu que caracteriza el desarrollo de nuevas empresas y transferir sus conocimientos a los nuevos emprendedores (capital expansión).

Normalmente los Business Angels pueden financiar operaciones entre 50.000 y 500.000 euros (alrededor del 25% de su capital disponible) en sociedades que presenten unas perspectivas de crecimiento rápido y permitan al Business Angel una salida a medio plazo (entre tres y cinco años).

Su zona de actuación se concentra cerca de su residencia (con un máximo de 150 kilómetros). Puesto que los Business Angels suelen invertir en aquellas empresas que se hallan en la primera fase de desarrollo o de expansión, las inversiones tienen un efecto imán para otras fuentes de financiación (préstamos bancarios o participativos y las propias entidades de capital riesgo).

1. Perfil de un Business Angels

El concepto "Business Angels" se está profesionalizando al mismo tiempo que se está creando un **nuevo mercado** de oferta y demanda de capitales. Los Business Angels (inversores privados) se caracterizan por una serie de **parámetros que los diferencian del resto de inversores espontáneos**:

- Tienen capacidad financiera entre 50.000 y 500.000 euros.
- Pueden ser personas físicas o pequeños grupos (grupos de inversión).
- Suelen ser hombres con edades comprendidas entre los 45 y los 65 años. Suelen ser licenciados o ingenieros.
- Algunos de ellos han sido emprendedores anteriormente.
- Participan en empresas que se hallan en las primeras fases de desarrollo.
- Invierten en sectores que conocen.
- Prefieren mantener el anonimato.
- Invierten en empresas que no les supongan realizar grandes desplazamientos.
- No suelen adquirir más del 50% de la participación de la empresa donde invierten.
- Intentan aportar el máximo valor y tiempo para que la empresa crezca.
- No tienden a inclinarse por un sector económico determinado. El tecnológico es el que genera más interés por sus expectativas de crecimiento a medio plazo.

69%

HAN SIDO EMPRENDEDORES

500.000€

DE CAPITAL PARA INVERTIR

46%

SON EMPRESARIOS

85%

PARTICIPAN ACTIVAMENTE EN LAS
COMPAÑÍAS EN LAS QUE INVIERTEN

12%

SON FAMILY OFFICE

26 HORAS/MES

DE SU TIEMPO DEDICADAS A SUS

2. Modelos de Business Angels

Los Business Angels **se pueden clasificar en:**

- **Operativos.** Son aquellos que realizan más de una operación (incluso más de una al año) con el objetivo de conseguir un determinado volumen de inversiones.
- **Pasivos.** Aunque dedican bastante tiempo a estudiar proyectos de inversión, este tipo de inversores privados todavía no ha realizado ninguna inversión en capital.
- **Empresariales.** Se trata de directivos o ejecutivos de empresa en activo, prejubilados o jubilados que se implican mucho en la actividad y la gestión de la empresa en la que han invertido. El nivel de inversión por proyecto oscila entre los 50.000 euros y los 150.000 euros.
- **Trabajadores.** Directivos o ejecutivos de empresa que han querido dar un giro a su actividad profesional o que han pasado por un proceso de prejubilación y todavía desean trabajar y aportar un valor añadido constante a la empresa donde han realizado la inversión. El nivel de inversión por proyecto se sitúa entre los 50.000 y 100.000 euros.
- **Consultores.** Son directivos, ejecutivos o profesionales que, a pesar de continuar con su actividad empresarial o profesional, quieren transmitir sus conocimientos a los emprendedores que se encuentran al inicio de un proyecto empresarial. No suelen aportar capital ya que su aportación se basa en una transmisión de know-how y en una red de contactos.
- **Financieros.** Empresarios que aunque aportan valor a la empresa no se implican excesivamente en su gestión. Su objetivo es obtener rentabilidad sobre el capital aportado. Suelen aportar por proyecto entre 150.000 y 300.000 euros.
- **Individuales.** Actúan de forma personal e individual. Por el volumen de inversión del proyecto empresarial no requieren la entrada de más socios individuales.
- **Sindicados.** Agrupación de Business Angels que invierten de manera conjunta. Normalmente hay un Business Angel «principal» que lidera la operación y aporta más capital que el resto. En proyectos de inversión elevada sólo se produce una sindicación de Business Angels cuando se quieren incrementar los capitales y diversificar el riesgo personal.

3. Participación de los Business Angels en el modelo de negocio

Los Business Angels suelen **implicarse** de forma importante y comprometida en el proyecto en el que han invertido ya que, como la mayoría de empresas están empezando, necesitan el apoyo del inversor privado.

Normalmente los promotores de los proyectos son nuevos empresarios jóvenes y repletos de ilusión que deberán competir en mercados altamente competitivos y a veces beligerantes en los que la aportación de madurez y experiencia representa un gran valor añadido.

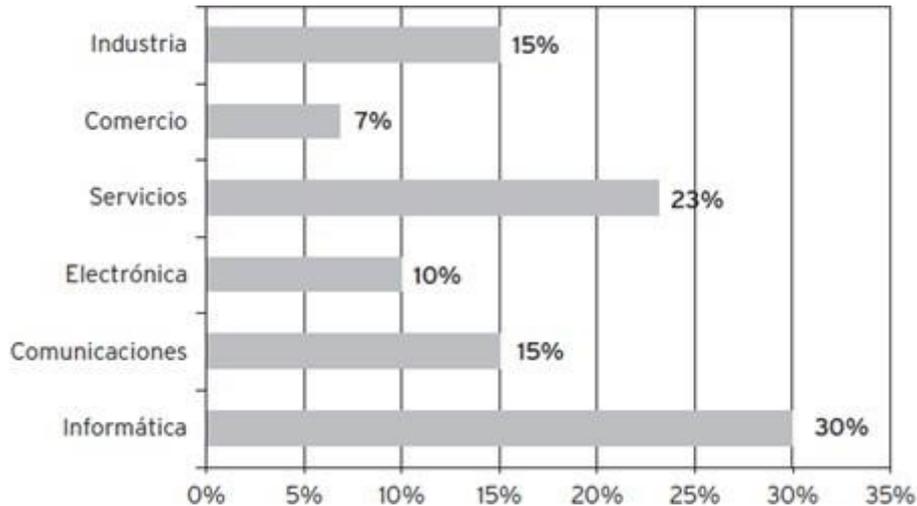
Las inversiones del Business Angels no están garantizadas por ninguna figura legal. La garantía es su implicación personal en la actividad. **Se puede realizar de varias formas:**

- Participar en el equipo directivo.
- Participar en las decisiones estratégicas.
- Aportar experiencia en gestión empresarial.
- Aportar una red de contactos (clientes, proveedores, entidades financieras...)
- Varias opciones simultáneamente.

4. Sectores objetivo para un Business Angels

El Business Angel suele invertir en aquellos sectores que mejor **conoce** y a los que puede aportar más valor añadido. Cuanto mejor conozca el sector, mejor podrá controlar el riesgo inherente.

El hecho de que los Business Angels prefieran invertir en los sectores que más dominan puede implicar que las empresas que buscan financiación en capital y que operan en sectores altamente tecnológicos y los denominados biotech tengan dificultad para captar inversores privados. La siguiente figura indica los **sectores más propensos a invertir** (fuente EBAN):



5. Captación de la atención de un Business Angels

Los **criterios** clave que los Business Angels consideran en la fase de **estudio de los proyectos empresariales** son:

- Plan de empresa.
- Nivel de inversión con respecto al riesgo del proyecto.
- Conocimientos del promotor.
- Equipo directivo.
- Conocimiento que se tiene del mercado y del producto.
- Resultados económicos.
- Contenido y la presentación del plan de empresa.

Las **razones que mueven a un inversor privado** que quiere invertir en un proyecto empresarial pueden tener finalidades económicas o sociales:

- **Económicas.** Quieren obtener beneficios de tipo relacional mediante la participación en proyectos en los que se tenga un amplio conocimiento del negocio. Con la aportación de valor por parte del Business Angel se intentará obtener una importante plusvalía a medio plazo (entre tres y cinco años).

- **Sociales.** Buscan obtener beneficios de tipo social y emocional mediante la autoafirmación y autosatisfacción.

Para ello se requiere:

- Seleccionar un proyecto empresarial de éxito en el que el Business Angel pueda participar activamente.
- Reencontrar el potencial de los inicios de su actividad como profesional.
- Disfrutar del espíritu y el ánimo que caracteriza el desarrollo de nuevos proyectos empresariales.
- Transferir sus conocimientos a los nuevos emprendedores.

Fase	Start-up
Inversión	Entre 100.000 y 150.000 euros
Sectores	Informática Telecomunicaciones Salud y farmacia Electrónica
Crecimiento	+200% en 3 años
Rendimiento	20%

Modelo de proyecto de inversión²

2. Fuente EBAN

Los business angels pueden **rechazar** los proyectos empresariales que reciben por varios motivos. **Los más habituales son:**

- Poca información que se tiene del negocio presentado.
- Falta de conocimiento con respecto al sector económico en el que se desarrollará el proyecto.
- Desconocimiento del procedimiento de capitalización y de la toma de participaciones en nuevas empresas.
- Falta de proyectos que cubran las expectativas de inversión.
- Aversión al riesgo (no se ofrecen garantías o no se consideran suficientes).

6. Relación emprendedor-Business Angel: las 7C's

Las condiciones previas para que la relación entre el emprendedor y el Business Angel prospere deberán tener en cuenta los siguientes **factores:**

- **Cooperación:** el Business Angel será un miembro dentro del equipo.
- **Creatividad:** el emprendedor debe aportar un modelo que genere expectativas basadas en iniciativas de innovación e investigación.
- **Compromiso:** el equipo promotor invertirá todos los recursos necesarios con el fin de elaborar el plan de negocio.
- **Competencia:** del Business Angel hacia el equipo directivo.
- **Carisma:** el Business Angel tiene que ser capaz de transferir sus conocimientos en lugar de imponerlos.
- **Complicidad:** el Business Angel se tiene que llevar bien y entenderse cordialmente con los promotores del proyecto.
- **Control:** el Business Angel tiene que establecer los mecanismos de control de la gestión del proyecto en el que quiere invertir.

A veces los emprendedores no se pueden poner en la piel de los inversores privados para amoldar sus propuestas de forma que los Business Angels **tengan la información que desean:**

- Evaluación de la empresa.
- Posible estrategia de éxito.
- Protección de los accionistas minoritarios.
- Aspectos fiscales.
- Necesidad de la debida diligencia.

Viveros de emprendedores

Las empresas que nacen y se desarrollan en viveros de emprendimiento tienen **más opciones de éxito** (50% según Funcas) que las que surgen por su cuenta. Los viveros cuentan con un **servicio de formación y asesoramiento** para que el emprendedor tenga más posibilidades de éxito y la empresa creada sea más sólida y atractiva para los inversores.

Los viveros de empresas y emprendedores surgen con el objetivo de que los “proyectos empresariales que acaban de nacer puedan dar sus primeros pasos en un entorno que les favorece y les apoya lo que permite que en dos o tres años los proyectos adquieran una madurez y una estabilidad que probablemente no conseguirían si hubiesen empezado a caminar solos.

Poder desarrollar un proyecto empresarial en un vivero da la posibilidad de contar con la formación necesaria para que la empresa pueda avanzar y un servicio de consultoría y asesoramiento que **facilita** la labor de los emprendedores.

VIVERO DE
EMPRESAS
DE LA CÁMARA

OCUPA TU
ESPACIO



NOSOTROS PONEMOS
EL NIDO

TÚ PONES TU PROYECTO
Y EL CORAJE PARA SACARLO ADELANTE.
Y LA ILUSIÓN, Y MUCHAS HORAS DE TRABAJO.
DESVELOS Y PREOCUPACIONES. PERO TAMBIÉN LAS RECOMPENSAS.

INSCRÍBETE YA >

922 100 400 >
www.camaratenerife.com

Cámara
Santa Cruz de Tenerife

Gobierno
de Canarias

UNIÓN EUROPEA
Fondo Europeo
de Desarrollo Regional
Proyecto cofinanciado al 85% por la Unión Europea
Fondo Europeo de Desarrollo Regional

Social Point: Caso de emprendimiento de éxito

El negocio de los videojuegos en España no suele ser el más atractivo para el mercado internacional. Una baja densidad de empresas (un 5% aproximadamente) y poca especialización han afectado al sector desde su inicio.

Se ha cerrado la compra de Social Point por parte de la desarrolladora de videojuegos estadounidense Take-Two por un total de 250 millones de dólares en términos generales: un pago de 175 millones en efectivo y el resto en acciones de la compañía. La compra se cerró en un 13x el EBITDA de 2016 de Social Point. Ha pagado entre cash, stock y cash equivalentes más que su beneficio neto de 2016.

Social Point nació en 2008 como un proyecto de dos emprendedores barceloneses con 60.000 euros de capital aportados por un familiar. Nueve años después, la empresa tiene un valor de 250 millones de dólares. Esta es la cifra que pagará la empresa estadounidense Take-Two. En un comunicado al Nasdaq, donde cotiza, Take-Two explicó que el acuerdo contempla el pago de otros 25,9 millones en función de su evolución.



Enfocada en un 90% a las plataformas móviles, Social Point lleva desde su creación trabajando en el sector de los videojuegos a nivel internacional de la mano de sus fundadores Horacio Martos y Andrés Bou. La mayor fuente de ingresos viene de Estados Unidos. Pese a unos resultados flojos en sus primeros años de vida, Social Point logró cerrar 2016 con casi 90 millones de dólares en ingresos, superando todas las expectativas del sector y posicionándose a nivel internacional gracias a dos títulos principalmente: Dragon City y Monster Legends.

Desde su fundación esta empresa ha conseguido levantar 44,7 millones de dólares en 6 rondas consecutivas. Con cuatro fondos en su accionariado (Highland Capital Partners, Nauta, Idinvest Partners y Greylock) más los porcentajes reservados a sus fundadores, esta operación se convierte en un exit (salida de la compañía) más que lucrativo para el grupo.

A la firma estadounidense Take Two, la empresa española le permitirá crecer en un segmento de gran crecimiento (juegos para móviles) ya que Social Point es una de las seis únicas empresas en el mundo con dos aplicaciones situadas entre las 100 más descargadas de la Apple Store en los últimos tres años: Dragon City y Monster Legends se han descargado más de 180 millones de veces.

Bibliografía y enlaces de interés

- <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/129681> (Plan de negocio NekoRed para videojuego, 4,1 MB).

- <https://www.iit.comillas.edu/pfc/resumenes/53ffb3a1a54e9.pdf>
- <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/15241/proyecto%20FINAL.pdf> [http://www.gem-](http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informe-GEM-2015-esafp.pdf)
- [spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informe-GEM-2015-esafp.pdf](http://www.gem-spain.com/wp-content/uploads/2015/03/Informe-GEM-2015-esafp.pdf)