



*Estudio sobre el desarrollo del
Capital Privado “informal” y las
redes de **Business Angels** en
Andalucía como fuente de
financiación para emprendedores
y creación de nuevas empresas*



Colabora:



Estudio sobre el desarrollo del Capital Privado “informal” y las redes de Business Angels en Andalucía como fuente de financiación para emprendedores y creación de nuevas empresas.

AUTORES Antonio de la Torre Gallegos (Codirector)
Félix Jiménez Naharro (Codirector)
Ismael Santiago Moreno
Edith Bellini

EDITA Escuela Andaluza de Economía



www.escuelaandaluzadeeconomia.es

DISEÑO Y MAQUETACIÓN Micrapel

IMPRIME www.micrapel.com

DEPÓSITO LEGAL SE 9066-2011

ISBN 978-84-939666-2-1

Estudio sobre el desarrollo del
Capital Privado “informal” y las
redes de *Business Angels* en
Andalucía como fuente de
financiación para emprendedores y
creación de nuevas empresas



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



Presentación

La Confederación de Empresarios de Andalucía y la Escuela Andaluza de Economía promueven iniciativas para el estímulo de la cultura de empresa y la mentalidad emprendedora en la sociedad andaluza, contando para ello, desde sus inicios, con la colaboración de la Junta de Andalucía.

La Escuela Andaluza de Economía (EAE) se crea con la idea de constituir en nuestra región un foro cualificado y permanente para el análisis de la evolución económica y empresarial en la comunidad autónoma de Andalucía y, al mismo tiempo, difundir posteriormente las conclusiones a toda la opinión pública andaluza.

Siguiendo una programación anual, la EAE elabora encuestas de opinión y organiza ciclos de conferencias y encuentros empresariales con personalidades del mundo económico, empresarial, político e institucional. Así, por nuestra tribuna, además de personalidades de la política nacional e internacional como Bill Clinton, Vicente Fox, Felipe González, José María Aznar, o Rodrigo Rato, entre otros; también han pasado los Premios Nobel Paul Krugman, Edmund Phelps, Joseph E. Stiglitz, Eric Maskin, Robert Aumann, Robert Mundell, Edward C. Prescott, así como figuras de primer nivel de la economía, como Xavier Sala i Martín, Hernando de Soto, Ramón Tamames o John Kay.

Durante el año 2010, la Escuela Andaluza de Economía ha desarrollado un ciclo sobre la “Educación de Excelencia” en el que han contado con los máximos responsables de las consideradas como las mejores Universidades del mundo (Oxford, Yale, Heidelberg, Berkeley, Cornell, École Polytechnique, Princeton, Massachusetts, Columbia, Chicago y Caltech). Como resultado de dicho ciclo se va a elaborar el “Libro Blanco de la Educación de Excelencia” que aspira a recoger las claves para un sistema educativo superior.

Igualmente, desde la Escuela Andaluza de Economía se editan estudios relativos a la economía y la sociedad andaluza, como el que aquí te presentamos, con la finalidad de trasladar a la sociedad andaluza y sus instituciones mensajes y propuestas sobre la realidad económica y empresarial de nuestra tierra.

Santiago Herrero León

Presidente de la Confederación de Empresarios de Andalucía

www.ceaes.es

Contenido

Presentación	5
OBJETIVO Y JUSTIFICACIÓN	11
Cap. 1 <i>Introducción. Objeto del estudio, estructura y metodología</i>	13
1.1. Objetivo y estructura del estudio	17
1.2. Metodología del estudio	18
Cap. 2 <i>Características de los business angels o inversores privados de carácter "informal"</i>	21
2.1. La problemática de la financiación de las empresas en su etapa inicial	23
2.2. Definición y principales características de los Business angels	27
2.3. Últimos estudios sobre la figura del Business Angel en España	31
2.4. Etapas del proceso de inversión o capitalización	34
Cap. 3 <i>Las redes de inversión privada o redes de business angels en Andalucía</i>	37
3.1. Características de las redes de Business angels o Redes de Capital Privado	39
3.2. Las redes de Business angels en España	42
3.3. Financiación de las redes de Business angels	50
3.4. Las redes de Business angels en Andalucía	52
Cap. 4 <i>Estructura de la oferta tecnológica en Andalucía</i>	55
4.1. Introducción	57
4.2. Sectores potenciales con operaciones de Business angels en Andalucía	66
4.2.1. Análisis de la Estructura Económica de las empresas potenciales para Operaciones de Business angels en Andalucía	73
4.2.2. Análisis de la Estructura Financiera de las empresas potenciales para Operaciones de Business angels en Andalucía	78
4.2.3. Análisis de la cuenta de resultados de las empresas potenciales para Operaciones de Business angels en Andalucía	81

4.2.4.	Análisis del Valor de las empresas potenciales para Operaciones de Business angels en Andalucía	85
4.2.5.	Consideraciones Finales	92
4.3.	Operaciones de Business angels en Andalucía	97

Cap. 5 *La regulación y tributación de los **business angels** y de las redes de **business angels*** **101**

5.1.	Regulación y tributación actual de los business angels persona física y su propuesta de reforma	105
5.2.	Regulación y tributación actual de los business angels persona jurídica y su propuesta de reforma.	112

Cap. 6 *Medidas de las administraciones para el fomento de proyectos empresariales innovadores* **115**

6.1.	Programa de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial de Andalucía (2008-2013)	117
6.2.	Fondos Reembolsables. Jeremie Andalucía.	123
6.3.	El Cheque Innovación	134
6.4.	MELKART: programa de créditos participativos a bajo interés para empresas innovadoras de base creativo-cultural o de base tecnológica	136
6.5.	GAYA: programa de financiación de capital semilla para empresas sociales	138
6.6.	Líneas de financiación de ENISA	140
6.7.	Financiación empresarial del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)	148
6.8.	Financiación empresarial del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) INNPLANTA 2010-Privados. Subprograma de actuaciones científico-tecnológicas en los parques científicos y tecnológicos	173
6.9.	Subprograma Innpacto 2010	176
6.10.	Subprograma Inncorpora 2010	178
6.11.	Programa de Incentivos a los Agentes del Sistema Andaluz del Conocimiento. Proyectos Motrices	180
6.12.	CENIT 2010	182
6.13.	Plan Avanza 2010	183

6.14. Torres Quevedo 2010	185
6.15. Ayudas para el Programa InnoCash 2010	188
6.16. Séptimo Programa Marco (7PM)	190
6.17. Líneas de Financiación ICO	192

Cap. 7 *Variables para la potenciación de la inversión privada en Andalucía* **219**

7.1. Difundir el concepto business angels y sus redes.....	221
7.2. Implementar programas de apoyo a las redes de business angels en Andalucía y creación de un registro sobre su actividad	222
7.3. Implementar programas de apoyo a la entrada de inversores privados en empresas	223
7.4. Contribuir a la financiación de las redes de Business angels Andaluzas	225
7.5. Promover y organizar programas de formación para inversores, emprendedores y gestores de redes en Andalucía	226
7.6. Realizar estudios comparativos sobre el desarrollo de las redes en Andalucía y promover códigos de conducta entre las redes de business angels	227

Cap. 8 *Conclusiones* **229**

Cap. 9 *Bibliografía* **239**

OBJETIVO Y JUSTIFICACIÓN

Es de general conocimiento que la creación de una empresa necesita de la figura del empresario, de un proyecto viable, y de recursos suficientes. Consciente de este hecho, la Escuela Andaluza de Economía viene propiciando conferencias, debates y estudios en relación con diversos temas relevantes sobre esos requisitos exigidos para el nacimiento y viabilidad de la actividad empresarial.

Dentro de los recursos, de especial importancia resultan los recursos financieros, tanto si se refieren a los capitales propios como a los ajenos; tanto si son necesarios en el largo plazo como si se trata de financiar el indispensable capital circulante ligado al ciclo de explotación. Siendo esto así en cualquier circunstancia, en la actual situación de crisis financiera, que ha propiciado una severa contracción crediticia, la búsqueda de soluciones a la financiación empresarial constituye una tarea imprescindible para remontar la atonía empresarial e inversora.

Desde que en 2007 se desatara la crisis de las hipotecas “subprime” se ha producido un descenso en la actividad de mediación e intermediación financiera, tanto por lo que se refiere a la de origen bancario como a la que se produce a través de los mercados financieros, y por ello se necesitan nuevas e imaginativas formas de captación de fondos. Si la innovación tecnológica ha venido siempre acompañada por la financiera, hoy más que nunca se necesita una renovada innovación de esta última, adaptada a las nuevas circunstancias y que aproveche las experiencias de la crisis.

En este contexto se sitúa el estudio que sigue sobre el desarrollo del Capital Privado “informal” y las redes de Business Angels, auspiciado por la Escuela Andaluza de Economía. Si bien es un mecanismo conocido y aplicado en economías financieramente más desarrolladas, se hacía imprescindible divulgar su funcionamiento y conocer su situación en España y en Andalucía, para animar a su crecimiento y puesta en marcha. Los autores del estudio son profesores y expertos con amplios conocimientos teóricos sobre la materia, y con experiencia práctica en la actividad empresarial y financiera.

La Escuela Andaluza de Economía está muy satisfecha con el resultado del trabajo realizado y aspira a que su conocimiento impulse la puesta en marcha de proyectos e iniciativas reales que colaboren a la superación de la crisis actual a través de la creación de más y mejores empresas.

Manuel Ángel Martín López
ESCUELA ANDALUZA DE ECONOMÍA
Director

Introducción. Objeto del estudio, estructura y metodología

Capítulo 1



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



EN ANDALUCÍA EXISTEN UN GRAN NÚMERO DE EMPRENDEDORES CON

capacidad de innovación y creación, con la firme voluntad de dedicar todos los esfuerzos y recursos posibles a la creación, el desarrollo y el crecimiento de las empresas. Sin embargo, la mayoría de éstos no encuentran los instrumentos financieros adecuados para obtener la financiación adecuada que se corresponda con el nivel de riesgo que significan dichas apuestas a medio y largo plazo. Muchos de estos emprendedores están altamente cualificados desde un punto de vista profesional, con un capital intelectual y humano muy alto, aunque tienen muchas carencias en el ámbito de la gestión empresarial. Este número de emprendedores podría ser aún mayor si se potenciara el espíritu emprendedor en las Universidades y centros de formación.

Los *business angels* suponen una de las principales vías para la creación y desarrollo de nuevos proyectos empresariales en su fase inicial. La traducción al español sería la de inversor particular, inversor informal, o inversor privado, entendido como un particular (normalmente empresario, directivo, ahorrador o emprendedor con éxito) que decide invertir en una fase muy inicial de nuevos proyectos empresariales, apoyando dichos proyectos financieramente e incluso con sus conocimientos y relaciones (“capital inteligente”) con el objetivo de obtener un beneficio a medio plazo. Esta figura está muy extendida en los países anglosajones y en muchos países europeos, si bien en España, y en mayor medida en Andalucía, falta un largo camino que recorrer para alcanzar el nivel de los países más desarrollados.

Muchos de estos proyectos que buscan financiación son de base tecnológica. No podemos olvidar que son los avances de científicos transformados en tecnología los que hacen evolucionar la sociedad, si bien no es hasta fechas relativamente recientes que estos desarrollos se realizan en el marco de empresas privadas y, que por tanto, requieren financiación procedente de diferentes fuentes. No cabe duda que Andalucía necesita la creación de empresas en estos sectores para diversificar su actividad, alcanzar un mayor crecimiento económico y mantenerlo más estable en el tiempo. Esto sería un camino para cambiar y hacer más eficiente el sistema productivo andaluz y español.

No obstante, dado que en Europa en general, y en España en particular, el sector financiero no apoya lo suficiente a empresas emergentes y a iniciativas de riesgo, hecho agravado por la actual crisis económica, cada vez es mayor el número de emprendedores que buscan financiación para nuevos proyectos, por lo que existe la necesidad de potenciar la figura de los *business angels* desde las administraciones públicas europeas, es-

pañolas y, andaluzas, como alternativa financiera para la PYME y para la creación de nuevos proyectos empresariales innovadores.

De esta manera, dado que cada vez es mayor el número de inversores europeos que buscan para su capital una alternativa diferente a la financiación de empresas tradicionales o a la inversión en el sector inmobiliario, es necesario atraer a este tipo de inversores a Andalucía para que se creen nuevas empresas y se vaya generando un tejido empresarial más sólido.

Con este trabajo pretendemos arrojar luz sobre el desarrollo del capital privado "informal", entendido éste como la financiación aportada por los *business angels*, y sobre las redes de *business angels*, que han surgido sobre la base de estos agentes y que operan como catalizadores de la oferta y la demanda de capital, como puntos de encuentro entre inversores y emprendedores.

Estas nuevas figuras se han convertido en una fuente de financiación para emprendedores y para la creación de nuevas empresas en sus fases iniciales o de puesta en marcha, tan necesaria para crear riqueza y empleo dentro de una crisis con las características de la actual, que tan devastadores efectos está teniendo en la economía española y andaluza. No debemos olvidar que el grupo de las pequeñas y medianas empresas y microempresas, donde invierten los *business angels*, actualmente representan la mayoría del tejido empresarial andaluz y español.

Este estudio se ha realizado con los datos disponibles hasta finales de 2010, si bien existe mucha dificultad para encontrar información sobre estas inversiones, dado el carácter reservado de estas operaciones en muchas ocasiones.



1.1. Objetivo y estructura del estudio

EN ESTE ESTUDIO PRETENDEMOS ANALIZAR LA SITUACIÓN DE LOS *business angels* en Andalucía y estudiar las empresas andaluzas que potencialmente podrían ser objeto directo de este tipo de financiación. Para conseguir este objetivo general hemos planteado unos objetivos tácticos que coinciden con la estructura de nuestro trabajo.

- ▶ En primer lugar, en los capítulos 2 y 3, analizaremos las características de los *business angels* y de las redes de inversión privada o redes de *business angels* en Andalucía.
- ▶ Seguidamente, en el capítulo 4, estudiaremos la estructura de la oferta tecnológica en Andalucía, así como de las principales operaciones financiadas por *Business angels* en dicha comunidad, la mayoría se centran en empresas del sector tecnológico. Además, en el capítulo 5, analizaremos la fiscalidad de los *Business angels* y sus redes, hecho que se puede convertir en una fuente de valor muy importante, en función de cómo sea gestionada por las distintas instituciones.
- ▶ En tercer lugar, en los capítulos 6 y 7, analizaremos las medidas de las administraciones públicas para el fomento de proyectos empresariales innovadores y posteriormente se analizan las variables para la potenciación de la inversión privada en Andalucía.
- ▶ Finalmente, en el capítulo 8, desarrollaremos las conclusiones. En este capítulo se presenta una visión general del estudio, así como una exposición de las conclusiones emanadas del mismo y que nos permiten obtener algunas ideas sobre ciertas medidas a adoptar en Andalucía y en España.

1.2. Metodología del estudio

PARA LA REALIZACIÓN DEL ESTUDIO SE HAN ABORDADO LAS SIGUIENTES ETAPAS:

- ▶ Síntesis y análisis de la documentación existente en informes nacionales e internacionales de similar naturaleza para obtener una visión general sobre el estado de la cuestión y sobre la problemática existente.
- ▶ Recopilación y tratamiento de datos recogidos por organismos oficiales: Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, Junta de Andalucía, Instituto Estadístico de Andalucía, INE, Oficinas de transferencia de Tecnología de las Universidades Andaluzas, Agencia Idea de la Junta de Andalucía, Banco de España, Central de Balances de Andalucía y Central de Balances del Banco de España.
- ▶ Recopilación y tratamiento de datos recogidos por las asociaciones del Sector: The World *Business Angels* Association, The European Trade Association for Business Angel (EBAN), Red Española de *Business angels* (ESBAN), Asociación Española de *Business angels* Networks (AEBAN), entre otras.
- ▶ Reunión con expertos en el tema de estudio con el objetivo de comprobar, y en su caso, ampliar ideas sobre la situación presente y las tendencias, y la determinación de las variables objeto del estudio.
- ▶ Identificación de las redes de *Business angels* existentes en Andalucía y en España, así como de los *Business angels* activos o potenciales en Andalucía.
- ▶ Realización de numerosas entrevistas con algunos agentes implicados en el sector, como los *business angels* más activos en Andalucía y responsables de las Oficinas de transferencia de Tecnología de algunas de las Universidades Andaluzas.
- ▶ Asistencia a jornadas sobre el papel de los "*Business angels*", como la organizada por la D.G de Política de la PYME (DGPYME) del MITYC y la ESBAN (Red Española de *Business angels*) en Madrid el 11 de Diciembre de 2009.

- ▶ Análisis de estudios recientes publicados que reflejan la situación del sector de los *Business angels*.
- ▶ Obtención de datos sobre de las estadísticas de operaciones realizadas.
- ▶ Valoración de los resultados obtenidos tras el análisis de las operaciones realizadas, de las encuestas, de las entrevistas realizadas y del análisis de las opiniones publicadas por los agentes implicados en diferentes estudios, en medios de información y en Internet.

*Características de los **business angels** o inversores privados de carácter "informal"*

Capítulo 2



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



LOS BUSINESS ANGELS, CUYA TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL SERÍA LA DE INVERSOR

particular o inversor privado de carácter informal, suponen una de las principales vías para la creación y desarrollo de nuevos proyectos empresariales en su fase inicial. Si bien es un modelo de financiación y participación empresarial ampliamente desarrollado en países anglosajones, en la mayor parte de los países europeos del continente y, en España en particular, representan todavía una fuente muy minoritaria en la financiación de las empresas. Según estudios existentes, los *business angels* han financiado la puesta en marcha del 60% de todas las empresas tecnológicas estadounidenses. Grandes empresas multinacionales en la actualidad como Google, Yahoo o Amazon, se desarrollaron gracias a la ayuda de estos inversores privados.

Seguidamente, en este epígrafe definiremos y describiremos las principales características de los *business angels* y analizaremos las etapas del proceso de inversión.

2.1. *La problemática de la financiación de las empresas en su etapa inicial*

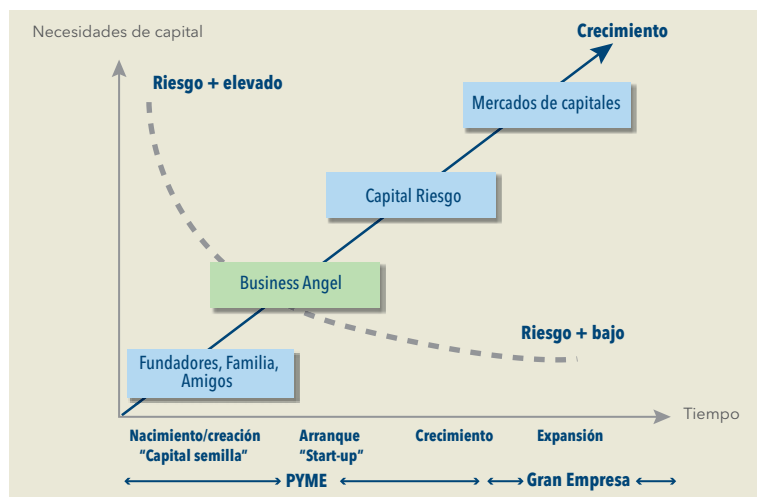
EN EUROPA EN GENERAL, Y EN ESPAÑA Y ANDALUCÍA EN PARTICULAR, EL sector financiero no apoya lo suficiente a empresas emergentes y a iniciativas de riesgo, este hecho se ha agravado sobremanera por la actual crisis económica, por lo que cada vez es mayor el número de emprendedores que buscan financiación para nuevos proyectos o para recapitalizarse mediante vías distintas a las tradicionales.

Para este fin, se está potenciando la figura de los *business angels* desde las administraciones públicas europeas y españolas, como alternativa financiera para la PYME. Normalmente, vienen a llenar el hueco existente como fuentes de financiación en la empresas entre los fundadores, amigos y la familia de los fundadores (lo que coloquialmente se conoce como *family, friends and fools*) y algunas ayudas públicas, hasta la entrada de capital riesgo y, posteriormente, la salida a los mercados bursátiles.

En la *figura 2.1* se muestran las etapas en la financiación de las empresas, en la que se puede observar como el nivel de riesgo disminuye a partir de que el tiempo va avanzando y la empresa creciendo. También se observa como los problemas de la financiación se encuentran mayo-

ritariamente a la hora del nacimiento o creación de la empresa (capital "semilla") y el arranque (capital *start-up*) y como, por otra parte, a medida de que aumentan las necesidades de financiación, las alternativas de financiación que resultan más idóneas son cada vez más sofisticadas y quieren asumir un menor nivel de riesgo empresarial.

Figura 2.1: Etapas en la financiación de las empresas



Fuente: IPYME y elaboración propia.

Como se puede apreciar en el gráfico, la primera alternativa para solventar la falta de capital en las primeras fases de desarrollo de la empresa es la coloquialmente conocida *family & friends & fools*, es decir, personas del entorno de los emprendedores que complementan el capital aportado por éstos convirtiéndose en socios de la empresa guiados más por no perder su inversión que por obtener importantes plusvalías. Se trata, pues, de una vía de financiación reducida y poco profesionalizada, por lo que una vez agotada, los emprendedores necesitan acceder a otras alternativas.

Una de estas alternativas es la financiación bancaria, si bien en la época actual es muy difícil de conseguir para buena parte de los proyectos innovadores. Por otra parte, esta fuente de financiación presenta varios inconvenientes frente a la financiación con capital propio, como es el hecho de que la empresa tiene la obligación de devolver el capital financiado mediante cuotas periódicas, con las tensiones de tesorería que ello genera en los primeros años de actividad de la empresa y, por otra parte, está el desembolso de gastos financieros en el momento de que no las conceden.

Otra alternativa sería el capital riesgo, que son sociedades o fondos diseñados para estructurar la adquisición de participaciones por parte de administraciones, entidades financieras o corporaciones industriales en nuevos proyectos empresariales de gran envergadura o en empresas que se enfrentan a un proceso de crecimiento o reestructuración. La toma de participación suele tener carácter minoritario y un horizonte temporal de entre cinco y diez años. El objetivo de esta inversión es la obtención de una importante plusvalía por la venta de las participaciones a medio o largo plazo. No obstante, esta vía de financiación se limita a muy pocos proyectos empresariales y en escasas ocasiones analizan operaciones inferiores a 500.000 euros, por los elevados gastos de estudio y estructuración. Normalmente, la empresa se encuentra ya en una fase de crecimiento y busca financiación para crecer más y consolidarse, por lo que esta financiación tampoco es una alternativa para las primeras etapas de los nuevos proyectos. Cabe destacar que el capital-riesgo dispone en la actualidad de una regulación en nuestro país y disfruta de una fiscalidad ventajosa que favorece su desarrollo.

Por otra parte estarían los préstamos participativos, que constituyen una modalidad de préstamo que, por sus características y su regulación legal, es una fuente de financiación muy próxima a los fondos propios. A pesar de ser un instrumento financiero no tradicional para las empresas, empieza a constituir una fuente de financiación cada vez más utilizada por un segmento del mercado generalmente muy desatendido por las fuentes de financiación tradicionales, si bien no es una fuente de financiación dirigida al fomento de la creación o consolidación de empresas.

En definitiva, los nuevos proyectos empresariales, muchos de ellos de base tecnológica e importe reducido y en fase temprana, tienen en estos momentos difícil el acceso a financiación bancaria y a las otras alternativas.

Por tanto, en este contexto de difícil acceso a la financiación, cobra especial relevancia la alternativa de los *business angels* para financiar actividades empresariales innovadoras que conduzcan a la creación y el desarrollo de empresas en su etapa inicial, una vez agotada la vía de la familia y amigos. Estos normalmente están agrupados en las redes de *business angels*, objeto también de este trabajo.

Dada que esta figura de financiación es nueva en España, y por tanto también en Andalucía, es necesario su fomento y darle un tratamiento fiscal específico favorable, al igual que existe para el capital riesgo. De

esta forma se impulsaría su desarrollo efectivo, tanto a nivel nacional como autonómico, por tratarse de unos de las pocas alternativas de inversión durante las primeras fases de creación de empresas y por lo especialmente valiosa que resulta su experiencia profesional.

Como prueba del interés de las Administraciones Públicas por esta vía de financiación, el día 22 de abril de 2009 fue aprobado por la Comisión de Ciencia e Innovación del Congreso de los Diputados una proposición no de Ley de regulación de los *business angels* como instrumento de potenciación de la innovación y como nueva vía de financiación para la PYME. Afortunadamente, cada vez hay más inversores privados (*business angels*) que buscan alternativas de inversión rentables, a la luz de las pérdidas de los últimos años en activos tradicionales, como la renta variable y el sector inmobiliario, lo que se vería favorecido si se aprueba una regulación más favorable.

De igual forma, también lo ha entendido la Comisión Europea, que con su Programa Marco para la Competitividad y la Innovación (2007-2013) proporcionará una financiación de alrededor de 1.000 millones de euros a través de sus instrumentos financieros, con los que se pretende generar cerca de 30.000 millones de euros de financiación adicional para las PYMES, y que proporcionará nuevas posibilidades para el desarrollo regional a través de los Fondos Estructurales, que en el período 2007-2013 tendrán una dotación de unos 40.000 euros anuales, entre los que se encuentran los "Recursos Europeos Conjuntos para las Microempresas y Medianas empresas" (JEREMIE, por sus siglas en inglés), que es una iniciativa conjunta de la Comisión y el Fondo Europeo de Inversiones para abordar el déficit de capital riesgo para las PYMES en algunas regiones, y que ofrece nuevas oportunidades para la financiación de PYMES y *business angels* cuando los estados miembros así lo decidan.

En este estudio nos centraremos en el análisis del Capital Privado Informal y las redes de *Business angels* en Andalucía como fuente de financiación para emprendedores y creación de nuevas empresas en su etapa inicial, dado el efecto beneficioso que los *business angels* deben tener en un futuro próximo en el desarrollo de la economía Andaluza como impulsores de la productividad, la creación de empleo, la competitividad y el desarrollo de una cultura empresarial competitiva de esfuerzo a medio/largo plazo y emprendedora.



2.2. Definición y principales características de los **Business angels**

LOS BUSINESS ANGELS SON PERSONAS FÍSICAS (EMPRESARIOS, DIRECTIVOS DE empresas, emprendedores o ahorradores) con un amplio conocimiento de determinados sectores y con capacidad de inversión, que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida, bien para su creación (capital semilla) o bien para poner en marcha la actividad (capital de inicio o *start-up*). Además de capital, aportan valor añadido a la gestión en forma de conocimientos, confianza y una importante red de contactos empresariales y personales, es decir el denominado capital inteligente o "4C". Por lo tanto facilitan la relación de la empresa con su entorno: clientes potenciales, competidores, proveedores, entidades financieras, administración, etc. Su principal diferencia con los inversores tradicionales y con el capital riesgo es su implicación en la gestión de la empresa. Las principales características de esta figura de inversión se resumen en la *figura 2.2*.

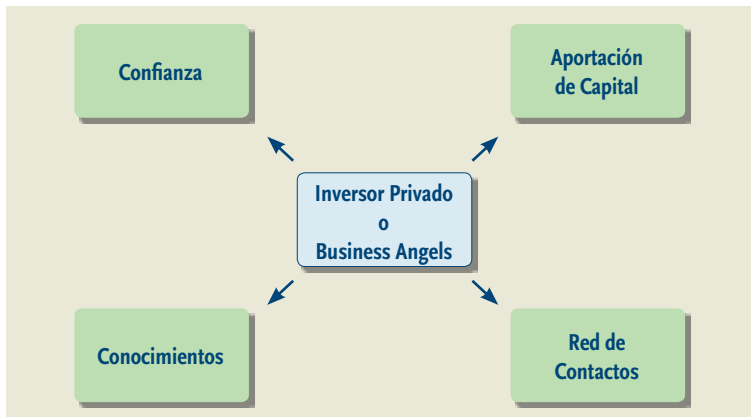


Figura 2.2:
Características de los Business angels

Fuente: IPYME y elaboración propia.

Con su aportación de capital, los *business angels* se convierten en socios de la empresa, si bien su participación suele ser de carácter minoritario, con lo que el equipo promotor mantiene el poder de decisión. Muestran un especial interés en financiar la puesta en marcha de empresas con un alto potencial de crecimiento en sectores que les son conocidos, de zonas geográficas cercanas a su residencia, y que aseguren la rentabilidad de la inversión mediante la obtención de una plusvalía a medio plazo.

Siguiendo el estudio coordinado por la ESBAN (Red Española de *Business angels*): "Los *business angels* en España, una nueva vía de financiación para la PYME", las características principales de los *business angels* son:

- ▶ Mayoritariamente es un varón, con edad comprendida entre los 35 y los 65 años. Tiene experiencia previa de éxito como empresario o directivo y sus fondos generalmente superan los 400.000 euros (sin incluir las propiedades inmobiliarias). Los que están activos realizan por lo menos una inversión al año, normalmente en empresas de alta tecnología, manufactura o con barreras de entrada evidentes, debido a que es donde tienen mayores expectativas de beneficio y una recuperación de la inversión más atractiva. Los *business angels* pasivos serían aquellos que a pesar de haber estudiado algún proyecto, todavía no han realizado ninguna inversión en capital.
- ▶ Se implican en la gestión de la empresa, aunque con diferente nivel. Los que tienen un elevado grado de implicación en la gestión de la empresa donde han invertido se denominan *business angels* empresariales, pudiendo ser directivos o ejecutivos de empresa en activo, prejubilados o jubilados. Los que desean trabajar y aportar un valor añadido constante en la empresa donde han realizado la inversión (directivos o ejecutivos de empresa que han querido dar un giro a su actividad profesional o que han pasado por un proceso de prejubilación) se denominan *business angels* trabajadores. Los directivos, ejecutivos o profesionales que tienen su actividad empresarial o profesional y que sólo quieren transmitir sus conocimientos a los emprendedores que se encuentran al inicio de su proyecto empresarial se denominan los *business angels* consultores. Por último, Los que no se implican excesivamente en su gestión, ya que básicamente su objetivo es obtener una futura rentabilidad sobre el capital aportado, se denominan *business angels* financieros.
- ▶ Invierten su propio dinero. Normalmente las cantidades oscilan entre 25.000 € y 250.000 € (o menos del 25% de su capital disponible) y se realizan de manera secuencial, con sucesivas rondas de financiación en función del cumplimiento de los objetivos fijados previamente. Dichas cantidades son inferiores a los que aportan normalmente de media las entidades de capital riesgo en cada operación. Los que más dinero suelen aportar de media son los *business angels* financieros, seguidos de los em-

presariales y los trabajadores. Los que menos aportan, pudiendo llegar a no aportar nada de capital, son los *business angels* asesores, ya que su aportación se basa en la mayoría de los casos en una transmisión de know how y en una red de contactos.

- ▶ Pueden invertir de forma personal e individual, cuando por el volumen de inversión del proyecto empresarial no requiere la entrada de más socios individuales, o bien de forma sindicada, cuando es una agrupación de *business angels* la que invierte de manera conjunta. En este caso hay un *business angels* principal que sería el que lidera la operación y aporta más capital. En otros proyectos en que el nivel de inversión es bastante elevado sólo se produce una sindicación de *business angels* cuando se quieren incrementar los capitales y diversificar el riesgo personal.
- ▶ Se invierte normalmente en la etapa inicial de la vida de una empresa. Por tanto, pueden financiar tanto a emprendedores con un nuevo proyecto empresarial (capital semilla o *seed capital*), como a empresas en el inicio de su actividad (capital de inicio o *start up capital*), aunque en algunas ocasiones también pueden financiar a empresas que han de afrontar una fase de crecimiento (capital expansión).
- ▶ La rentabilidad que buscan es generalmente inferior a la obtenida por las entidades de capital riesgo, ya que también persiguen motivaciones personales. Sus decisiones de inversión pueden ser por motivaciones económicas-financieras, es decir obtener unos beneficios o plusvalías mediante la participación en proyectos en los que se tenga un amplio conocimiento del negocio, o por motivaciones sociales y emocionales, como la satisfacción profesional, vinculación familiar o reencontrar el potencial de los inicios de su actividad como profesional. También pueden buscar el disfrute del espíritu y el ánimo que caracteriza el desarrollo de nuevos proyectos empresariales, transferir sus conocimientos a los nuevos emprendedores o seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito. No obstante, en la mayoría de las ocasiones se produce una mezcla de ambas, ya que siempre hay un carácter de altruismo. Según estudios realizados por ESBAN, una de cada cinco inversiones ha generado un rendimiento acumulado superior al 50%.

- ▶ Invierten mayoritariamente en zonas próximas a su lugar de residencia, con la idea de aportar su apoyo en la gestión y su red de contactos. Normalmente dedican como mínimo un día a la semana a las empresas en las que invierten.
- ▶ La desinversión suelen ser más lenta que en el caso de los inversores de capital riesgo, normalmente a medio plazo, entre 3 y 6 años.



2.3. Últimos estudios sobre la figura del *Business Angel* en España

PARA VER LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA ACTIVIDAD DE LOS *business angels* EN España y sus características podemos consultar los datos del Informe Anual del Observatorio *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) sobre Actividad Emprendedora en España en 2009, que actualmente es la fuente de información más completa sobre el fenómeno emprendedor, o los datos presentados por el Proyecto Escuela Banespyme Orange el pasado septiembre de 2010.

Con relación al observatorio GEM, comentar que se lleva a cabo desde 1999, aporta información valiosa sobre el ámbito y la capacidad emprendedora de los países que participan y sobre las actividades relacionadas, directa e indirectamente, con la actividad emprendedora. Andalucía cuenta con un equipo operativo en la Universidad de Cádiz, financiado por la Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía y por el Centro de Estudios Andaluces.

Según los resultados de la encuesta GEM, los emprendedores necesitan cada vez más la ayuda de algún inversor informal, o *business angels* en sentido amplio, ya que los nuevos proyectos puestos en marcha antes de Julio del 2009 necesitaron una media de capital semilla de 116.584 €, superior en un 35% a la del 2008, si bien dicho incremento se debe en parte a que durante el 2008 se crearon algunos proyectos de gran envergadura en tecnologías de última generación. Si se utiliza como dato más representativo la mediana, el capital medio que ha invertido un emprendedor para poner en marcha una iniciativa en el 2009 ha sido de 30.000 €, caso que es, además, el más frecuente.

Siguiendo con los resultados de la encuesta, los emprendedores están poniendo, por término medio, el 67,5% del capital necesario, aunque más del 50% del colectivo pone todo el capital, siendo éste el caso más frecuente debido a la falta de *business angels* activos. También es interesante señalar que el capital medio aportado por aquellos que no ponen el 100% del capital, se sitúa en torno al 35,3% por debajo del 44% registrado en el 2008 y que un 62% de los emprendedores nacientes necesita fondos ajenos. Esta cifra se sitúa unos diez puntos porcentuales por encima a la del 2008 y advierte del peso que tiene actualmente el sistema financiero en la creación empresarial y la importancia que va a tener en la superación de la crisis su accesibilidad, el hallazgo de nuevas fórmulas como los *business angels* y la propia actitud de los

emprendedores en la presentación de proyectos y en sus argumentos para convencer sobre la viabilidad de sus propuestas.

Siguiendo con la misma encuesta, también se aprecia en el 2009 un importante descenso (-29,7%) del porcentaje de capital semilla aportado por los emprendedores para la puesta en marcha de las actividades de un proyecto en fase emprendedora, que en la actualidad lo sitúan en el 47,1%.

Por otro lado, el capital medio aportado por el emprendedor se sitúa en la mitad del necesario, pues la mediana es de 15.000€. La media está, de nuevo, muy afectada por casos atípicos que no permiten ver la situación más frecuente. Este dato evidencia las necesidades de financiación ajena que están habiendo en estos momentos, pues en el 2008, aún en plena recesión, el emprendedor aportaba una mediana de 30.000€.

Según los datos presentados por el Proyecto Escuela Banespyme Orange el pasado septiembre de 2010 para el conjunto de España, los *business angels* o inversores informales, aumentaron su aportación a nuevos proyectos un 84% en el primer semestre de 2009 ante la falta de crédito bancario y otras fuentes de financiación. El capital medio aportado ascendió a 35.160 euros, frente a los 19.045 euros de un año antes.

Aún así, la fuente de financiación ajena a la que recurren fundamentalmente los emprendedores para completar el capital es la banca, seguida de la ayuda pública, y sólo el 3% de la población activa española ha actuado como *business angel*. Según dicho informe, el capital semilla necesario para la puesta en marcha de una iniciativa empresarial que está en fase emprendedora (de 0 a 42 meses) ha roto la racha positiva de los últimos años y se ha retraído un 25,8%.

Para el portavoz del Proyecto Escuela Banespyme Orange, Ignacio de la Vega, "las necesidades de financiación han cambiado a lo largo del periodo 2005-2009, ya que la crisis ha sido el detonante de una importante necesidad de financiación ajena".

El sector industrial o de transformados fue el que necesitó más aportación media de capital semilla en las actividades en fase emprendedora de 2008, mientras que en 2009 ha sido el extractivo, debido a la fuerte inversión en energías renovables. Las empresas denominadas 'gace-las', de altas expectativas de ventas en el mercado y creación notable de empleo en su escala, han necesitado más capital semilla medio en 2009, al igual que ocurría en el ejercicio precedente.

La recesión ha frenado el impulso de una actividad emprendedora de mayor calidad y la crisis ha agudizado la tendencia, si bien con excepciones, en el marco del sector extractivo, lo que se relaciona con las inversiones en energías renovables y medio ambiente". La búsqueda de una mayor calidad, implantación de la innovación en todos los frentes de negocio y persecución del crecimiento en ventas, empleo e internacionalización, claves que han quedado un poco olvidadas con la crisis, deben volver a ser fundamentales de cara al 2010, según Escuela Banespyme Orange.

Según un estudio elaborado por la red *Business angels* Network de Catalunya (BANC), las preferencias de sectores donde se puede invertir son las siguientes: Industrial un 15%, comercio un 7%, servicios un 23%, electrónica un 10%, comunicaciones un 15% e informática un 30%.

Por otra parte, según la encuesta realizada para el 2009 (GEM 2009) el inversor informal español se sitúa un hombre, de unos 40 años de edad, con estudios superiores y formación específica para emprender, que trabaja a tiempo completo por cuenta ajena, cuya renta tiende a pertenecer al tercio superior y vive en un hogar de tres personas. Entre sus planes a corto plazo no está incluido el de emprender y, además, no percibe buenas oportunidades para ello en los próximos seis meses en su zona, pero tiene las habilidades y conocimientos necesarios para poner en marcha un negocio y el miedo al fracaso no es un obstáculo para que pudiese emprender.

La relación del inversor informal con el beneficiario de su inversión es predominantemente de tipo familiar, detectando un incremento en el año 2009 en comparación con el 2008. También se duplica la presencia de inversores desconocidos. Por consiguiente, la crisis y la falta de financiación bancaria propician una mayor intervención de la inversión informal, en la que algunos ven oportunidades en interesantes de negocio.

La inversión media que realizan los *Business angels* españoles en el 2009 es de unos 34.574 euros, que casi duplica a los 19.000 euros registrados en el 2008. La desviación típica de 79.233 euros ilustra la gran dispersión que hay en torno a esta medida y lo variable que ha llegado a ser la inversión informal en el 2009. Sin embargo, atendiendo a la mediana, mucho más representativa que la media, se advierte que la inversión se mantiene en 12.000 euros, cantidad ya registrada el año 2008 y que había representado una disminución respecto a las inversiones del año 2007.

2.4. Etapas del proceso de inversión o capitalización

EL PROCESO DE CAPITALIZACIÓN O DE INVERSIÓN ENTRE UN *business angels* Y una empresa que busca financiación se puede dividir en tres etapas: Estudio, Negociación e Inversión. En la *figura 2.3* se resumen las principales fases de cada etapa. Para un mayor detalle se recomienda ver el estudio de la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, “Los *Business angels*, innovando en la cultura de financiación de las empresas”).

Figura 2.3: Etapas del proceso de inversión



Fuente: Elaboración propia con datos del IEA.

En la primera etapa, o etapa de estudio, el emprendedor que tiene un proyecto prepara el plan de negocio del mismo. En él incluirá entre otros puntos el plan de empresa, los estados financieros de los últimos años, siempre que la empresa ya esté funcionando, y los previsionales para los próximos años. Posteriormente lo presenta por diferentes canales con el objeto de buscar potenciales inversores. Por otra parte, el *business angels* analiza los diversos proyectos que le llegan hasta que identifica los que cree que pueden ser interesantes y viables. En este momento se puede producir la primera entrevista con el emprendedor,

que servirá a las partes para conocerse personalmente y detectar el grado de sintonía entre ambas.

En el momento en que el *business angels* está interesado en un proyecto empresarial determinado se inicia la segunda etapa, o etapa de negociación. Dicha etapa incluye la revisión conjunta entre el emprendedor y el *business angels* del proyecto y la actualización del plan de negocio. También incluye un acuerdo de confidencialidad, en el que se recoge el compromiso del inversor privado de hacer un uso confidencial de la información proporcionada por la empresa; y la carta de intenciones, en la que se expresa las intenciones del inversor en relación con el proyecto. También suele incluir la cláusula de exclusividad, donde se especifica que el emprendedor o la empresa no pueden poner en marcha ningún otro proceso de negociación con ningún otro *business angels*. De igual forma, se especifican los gastos generados por el proceso, así como quien los asumirá. Finalmente esta etapa también incluye la debida diligencia o Due Diligence, que es un proceso técnico por el cual el *business angels* puede conocer la situación actual de la empresa en la que desea invertir, y que determina y cuantifica la veracidad de los activos y pasivos de la empresa, si ya está en funcionamiento. Con la debida diligencia se establece una posición más favorable para el inversor privado, ya que inicialmente el nivel de información y conocimiento del proyecto es muy asimétrico entre las partes. La finalidad de la misma se concreta en la determinación de unas bases objetivas con el fin de tomar la decisión de invertir, negociar el precio de la compra y negociar la cobertura de garantías.

Finalmente, si todo el proceso de negociación entre el inversor y el equipo del emprendedor fructifica, se inician la etapa final, o etapa de inversión. Esta etapa incluye el contrato de inversión, en el que se determina como se participa en la empresa, las condiciones en que se realizará la inversión y el plan o calendario de actuaciones que se seguirá. Al mismo tiempo se adjunta normalmente una serie de documentos como el pacto de accionistas, en el que se define el tipo de control que debe ejercer el inversor sobre la gestión de la empresa y la participación del mismo en los órganos de administración de la empresa y toma de decisiones, la carta de manifestaciones y garantías, la ejecución de los acuerdos y el plan de empresa. El contrato de inversión es una herramienta de gestión para el futuro que, además de recoger las condiciones de precio de venta de los títulos, también determina el conjunto de cláusulas que servirán de base para relación futura entre las partes (las condiciones de entrada, las de cohabitación y las de salida).

La aportación de fondos por parte del *business angels*, aunque suele realizarse por vía de una ampliación de capital, también puede hacerse mediante la concesión de un préstamo participativo y hasta de forma conjunta con estos dos vehículos de inversión. Se podrá realizar en un sólo acto o bien de forma gradual en sucesivas aportaciones. En este caso, las distintas aportaciones estarán condicionadas al desarrollo correcto del plan de negocio.

Una vez firmado el contrato y realizada la inversión empieza la fase más larga de todo el proceso. Esta fase de seguimiento será más o menos complicada, o simple, en función del perfil del propio *business angels* (empresario, trabajador, consultor o financiero), del equipo de emprendedores, de la alineación de objetivos entre el *business angels* y el equipo emprendedor, del grado de implicación del inversor privado dentro del proyecto empresarial, de cómo se van resolviendo los conflictos y situaciones clave dentro de la empresa, la forma de la toma de decisiones, el tipo de información que gestionará el inversor privado, y por su puesto, la rentabilidad de la inversión.

Por último, el proceso terminará en el momento en el que se produzca la desinversión por parte del inversor. Si la actividad de la empresa se ha desarrollado según lo previsto en el plan de negocio, lo más seguro es que no surjan problemas de ningún tipo y que todas las partes queden satisfechas. En cambio, si la actividad o la gestión no se han realizado tal y como se esperaba, probablemente se perderá una parte o la totalidad de la inversión efectuada y la empresa tendrá que ser liquidada.



*Las redes de inversión privada o redes de **business angels** en Andalucía*

Capítulo 3



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



LAS REDES DE *Business angels* SON ORGANIZACIONES QUE TIENEN POR OBJETO acercar a los emprendedores con pequeñas y medianas empresas, nuevas o en fase de crecimiento, y que buscan capital para financiar sus proyectos empresariales con inversores informales y privados. Para ello realizan una selección de los proyectos a financiar para cada inversor, ofreciendo y garantizando la información de los proyectos a los inversores, permitiendo mantener el anonimato de ambas partes hasta el momento del primer contacto, y haciendo posible un marco formal para la negociación y los intercambios entre ellos. Este tipo de redes, originarias de los Estados Unidos, han demostrado con numerosos ejemplos de éxito su eficacia a la hora de unir inversores con emprendedores.

Resultan de especial interés para empresas de gran potencial de crecimiento, entre las que se encuentran las nuevas empresas de base tecnológica.

3.1. Características de las redes de **Business angels** o Redes de Capital Privado

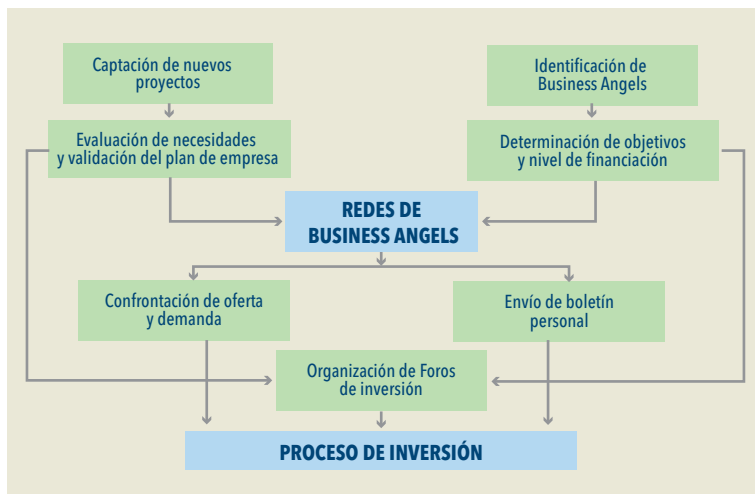
EL CONCEPTO DE REDES SURGE DE LA NECESIDAD DE LOS *business angels* DE encontrar un canal donde poder evaluar proyectos de inversión, y a su vez, compartir experiencias y profesionalizar esta actividad. Así pues, las redes de business se constituyen como punto de encuentro entre inversores y emprendedores. Estas proporcionan: agilidad, flexibilidad, ahorro de recursos e interactividad, promoviendo unas relaciones más estructuradas entre inversores potenciales, pero sin sustituir a los mecanismos clásicos de colaboración entre los inversores basados en intereses comunes de inversión, amistad, conocimiento y confianza mutua.

Las principales funciones que desarrollan las redes de *business angels* la podemos resumir en:

- ▶ Por una parte, reunir a los *business angels* y
- ▶ Por otra parte, aumentar la eficacia de su proceso de contacto con proyectos de inversión interesantes. Su eficiencia dependerá de la masa crítica de inversores activos y latentes y de la legislación que las ampare, siendo de vital importancia para su funcionamiento operativo que exista un flujo importante de pro-

yectos presentados a los inversores, también conocido como deal flow. El procedimiento de funcionamiento se ha representado en la *figura 3.1*.

Figura 3.1:
Esquema del funcionamiento de una red



Fuente: ESBAN y elaboración propia

En primer lugar la red identifica los inversores potenciales que tengan la capacidad y la expectativa de invertir en proyectos empresariales con un nivel de riesgo elevado tanto en patronales, cámaras de comercio, consultorías u otros círculos económicos. De forma paralela incorporan a la red proyectos empresariales, tanto de empresas de nueva creación como de empresas que quieren poner en funcionamiento un plan de crecimiento y que captan proyectos en universidades, escuelas de negocios, viveros de empresas, parques empresariales, entre otros lugares. Dichos proyectos son previamente analizados y validados, descartando aquéllos que no sean susceptibles de recibir financiación.

A medida que se van incorporando inversores y emprendedores a la red se inicia un proceso de relación, tanto personal como a distancia, que al cabo de unos meses y en condiciones óptimas puede concluir con una la realización del negocio, es decir, la inversión del *business angels* en el proyecto de un emprendedor.

Aparte de su función principal, las redes también prestan otros servicios de valor añadido como las reuniones de inversores y la realización de boletines informativos, a través del cual todos los *business angels* adscritos a la red reciben periódicamente un boletín electrónico o impreso en el que se les informa de las actualizaciones de los nuevos proyectos introducidos en la red. También crean bases de datos de

proyectos, facilitan el enlace o matching online, organizan workshops y presentaciones de proyectos previamente seleccionados, y organización de foros de inversores y ferias. A través de estas actividades hacen posible un primer contacto entre inversores y emprendedores, aunque solamente sea en el ámbito de la presentación pública del plan de negocio, pero que posteriormente se articularán en reuniones privadas. Finalmente, también ofrecen formación a emprendedores e inversores, la valoración financiera de los proyectos y el acompañamiento a las partes en el proceso de negociación.

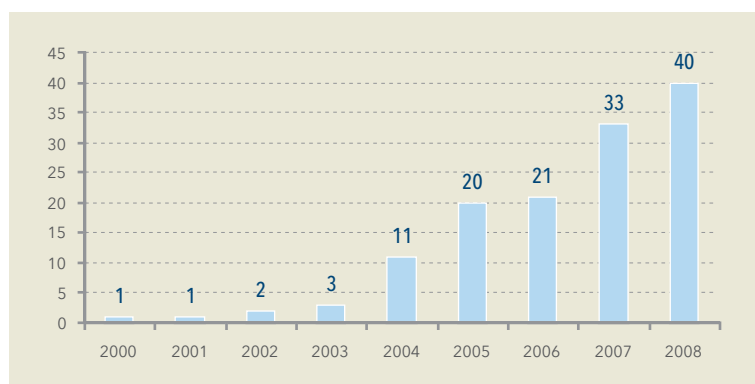
3.2. Las redes de *Business angels* en España

EN ESPAÑA HAY 3 TIPOS DE REDES. LAS NACIONALES, QUE SON LA RED Española de *Business angels* (ESBAN) y la Asociación Española de *Business Angels* (AEBAN), representan los intereses de las redes en España, y persiguen promover el concepto de *business angels*, conseguir el crecimiento y desarrollo empresarial del sector, inducir y promover la competitividad en las PYMES y colaborar con la Administración pública para el desarrollo de un marco jurídico para este tipo de inversión. Las regionales y locales prestan sus servicios en la zona de influencia. Las sectoriales o temáticas buscan el desarrollo de un sector en concreto, como *Business angels* Network Madri+d, que está especializada en empresas de base tecnológica. También pueden existir redes de tipo virtual, sin una ubicación geográfica y que se apoyan en Internet para el desarrollo de sus actividades.

Las redes pueden ser creadas por entidades públicas (estatales, regionales o locales), asociaciones empresariales, escuelas de negocios o agrupaciones de *business angels* individuales. Atendiendo a su forma jurídica, las redes pueden adoptar varias fórmulas para constituirse de forma legal. Muchas de ellas, ya sean entidades públicas o privadas, se constituyen bajo la forma jurídica de entidad sin ánimo de lucro, dados sus fines sociales, mientras que otras se constituyen bajo la forma jurídica de sociedad mercantil cuyo objetivo principal es el lucro económico.

La evolución de las redes de *business angels* en España ha sido progresiva desde 1990, tal como se aprecia en la [figura 3.2](#), en función de los datos ofrecidos por la ESBAN.

Figura 3.2:
Evolución del
número de redes
de *business angels*



Fuente: ESBAN y elaboración propia.

En la actualidad son más de cincuenta redes, su crecimiento es elevado y la creación de las mismas se hace muy continuado en el tiempo. En general, comienzan siendo reducidas en extensión geográfica, número de participantes y recursos gestionados, lo que les da un mayor control sobre los proyectos. Posteriormente, van extendiéndose a medida que crece el número de proyectos y la cultura financiera va consolidándose en dicha zona. Las redes incrementan su eficacia cuando se comunican entre ellas, intercambian información y buenas prácticas, tanto dentro del mismo país como entre países. El uso común de Internet, por ejemplo, ha facilitado últimamente esos intercambios.

Un rápido análisis de los datos sobre la evolución nos indica que estamos ante un mercado de inversión en fase de crecimiento y con una alta capacidad de expansión. Por otra parte, el número de inversores privados inscritos a alguna red está aumentado considerablemente en los últimos tres años, especialmente por la gran cantidad de nuevas redes que se están creando. A su vez, la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa está apoyando la consolidación de la Red Nacional de *Business angels*, así como el desarrollo de las redes locales con el fin de favorecer la creación de un mercado maduro de inversores informales. También participa en el patronato de la Fundación ESBAN, desarrolla estudios sobre la situación del sector, participa en el análisis de estrategias a nivel europeo y propuestas legales y fiscales de fomento.

Seguidamente, identificaremos la mayoría de las redes que operan actualmente en España, agrupadas por comunidades, junto con sus páginas Webs y donde los emprendedores pueden encontrar inversores dispuestos a ayudarles en la financiación de sus proyectos.

a) Redes de Redes

- Red Española de Business angels, ESBAN.

La Red Española de *Business angels* agrupa todas aquellas redes públicas y privadas, de ámbito regional o local, así como todas aquellas entidades con fines coincidentes a la fundación y que quieran participar en las actividades que proponen.

Actúa bajo la forma jurídica de fundación sin ánimo de lucro y con el objetivo de:

- » Difundir el concepto de *business angels* como recurso de financiación adaptado a las necesidades de los emprendedores.
- » Desarrollar el gran potencial latente que pueden aportar los *business angels* al conjunto de nuestro país.
- » Promover la inversión por parte de los *business angels* con el fin de favorecer la creación y el desarrollo de las empresas.
- » Agrupar todas aquellas redes de *business angels* que operan en el país.
 - Su web es www.esban.com

- Asociación Española de *Business angels* Networks, AEBAN

Esta Asociación nace con el objeto de potenciar la figura del Business Angel en España, mejorar el reconocimiento de su figura, y obtener mejoras en la fiscalidad de los inversores.

En esta Asociación recién nacida encontramos como miembros fundadores ASBAN, BANC, MADRI+D, BCN *Business angels*, CEEI-ALCOY, CV BAN, GOBAN, IE, IESE, ESADE, ADE FINANCIACION, IMPIVA, KEIRETSU, LA SALLE, REALIZA, UNIBA, ATITLAN, y FIRST TUESDAY.

- Su web es www.aeban.org

b) Andalucía

En Andalucía, objeto de este estudio, existen en la actualidad 5 redes. Su actividad se analizará con más detalle en el próximo epígrafe, aunque sólo las dos primeras son las más activas. Dichas redes son:

- Málaga *Business Angel*, Málaga BAN

- Su web es www.sopde.es/businessangels

- Red de *Business angels* de Cádiz.

- Su web es www.sopde.es/businessangels

- **M2M Business Angels Network**

- Su web es www.m2mmarketplace.com

- **Red de Business angels de la Universidad de Almería, BANUAL**

- Su web es www.banual.es

- **Business angels Granada**

- Su web es www.businessangelsgranada.com

- **Proyecto Star-Up. Red de Business angels creado por la Fundación Empleo y Sociedad y la Universidad Pablo de Olavide**

c) Asturias

- **Red Asturiana de Business angels, ASBAN**

- Su Web es www.asban.es

d) Baleares

- **Centro Europeo de Empresas e Innovación Baleares, CEEI**

- Su Web es www.balearsempren.com

e) Canarias

- **Sociedad Canaria de Fomento Económico, PROEXCA**

- Su Web es www.proexca.es

f) Cantabria

- **Sociedad para el Desarrollo Regional de Cantabria, SODERCAN**

- Su Web es www.sodercan.com

g) Castilla y León

-Business angels Castilla y León, BANCAL

- Su Web es www.bancal.jcyl.es

h) Castilla-La Mancha

- Red Business angels de Castilla La Mancha, GOBAN

- Su Web es www.gobanclm.com

g) Cataluña:

- Business angels Network Catalunya BANC

- Su Web es www.bancat.com

- Club de Emprendedores, Inversores y Empresarios ESADE

- Su Web es www.esade.edu

- Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE

- Su Web es www.iese.edu

- BCN Business angels Xarxa de inversores privados

- Su Web es www.bcnba.com

h) Comunidad Valenciana

- Alicante Emprende

- Su Web es www.alicante-ayto.es

- Centro Europeo de Empresas e Innovación Valencia

- Su Web es www.ceei.net

- Centro Europeo de Empresas e Innovación Castellón

- Su Web www.ceei-castellon.com

- Centro Europeo de Empresas e Innovación Alcoy

- Su Web es www.innovaceei.com

- Maban-Crema

- Su Web es www.crema.org/maban

- Realiza *Business Angel*

- Su Web es www.realiza-ba.com/

i) Extremadura

-Extremadura emprende

- Su Web es www.juntaex.es/

j) Galicia:

- *Business angels* Network Galicia BANG

- Su Web es www.bang.es

- Red de Inversores Ángel para la Innovación InnoBAN

- Su Web es www.innoban.com

- Alamut Business Network,SL Alamut

- Su Web es www.alamut.es

k) Madrid

- Club de inversores en franquicia

- Su Web es www.tormo-asociados.es

- Fundación Madrid+d. BAN Madrid+d

- Su Web es www.madrimasd.org

- Madrid Emprende

- Su Web es www.esmadrid.com

- MADBAN, Madrid *Business angels***- Red de *Business angels* InnoBAN**

- Su Web es www.businessangelsinnoban.es/

l) Navarra**- Red de *Business angels* de Navarra**

- Su Web es www.camaranavarra.com

- Navarra *Business angels*

- Su Web es www.navarraban.com

m) País Vasco**- Business angels Network Euskadi**

- Su Web www.baneuskadi.es

- Investing in Entrepreneurship & Innovation**- BANEUSKADI ENTRINNOVA**

- Su Web www.entrinnova.com

n) La Rioja**- *Business angels*- Network Company Rioja**

A nivel europeo, la evolución del número de redes ha sido aún más importante. De las 66 de 1999 se ha pasado a las 301 del año 2008. A finales de 2007 existían ya más de 16.400 *business angels*, de los que 3.506 eran los inversores inscritos en el último año. En dicho año se recibieron 22.734 proyectos, de los que más del 25% fueron presentados a inversores al ser considerados viables. De los más de 5.400 que fueron presentados, se aceptaron más de 1.100, siendo la cantidad invertida superior a los 184 millones de euros y el promedio por operación de 165.800 euros. La evolución de dichas cifras a nivel europeo de 2004 a 2007 se recoge en la *tabla 3.1*.

	2004	2005	2006	2007
Número de business angels	1.277	8.227	10.331	16.487
Inversores inscritos en el último año			1.942	3.506
Proyectos recibidos			13.189	22.734
Proyectos presentados a inversores	9.471	6.066	4.404	5.492
Número de operaciones realizadas	580	653	843	1.111
Cantidad invertida (millones de euros)		130,71	149,47	184,20
Promedio por operación (miles de euros)		200,17	117,31	165,80

Tabla 3.1: Volumen Europeo de redes de *business angels*

Fuente: ESBAN y elaboración propia.

3.3. Financiación de las redes de *Business angels*

LA FINANCIACIÓN DE LAS REDES DE BUSINESS ANGELS PUEDE SER MUY variada, desde aportaciones de entidades públicas, cuotas de los miembros, ingresos por cursos de formación, sponsors, etc, aunque más de la mitad de las redes de *business angels* en Europa y en Estados Unidos recibe una parte de su financiación de un órgano público, ya sea local, regional o estatal.

El apoyo público a nivel europeo se ha canalizado hasta ahora por el Fondo Europeo de Inversiones. En España se ha aprobado recientemente un programa de Impulso a las Redes de *Business angels* con la finalidad de contribuir al fortalecimiento y profesionalización de aquellas organizaciones que desarrollan servicios de intermediación entre empresas emprendedoras y potenciales inversores (*business angels*) de manera que con un desarrollo más amplio y profesionalizado de los servicios que prestan se favorezca un mejor acceso de las pequeñas y medianas empresas a una modalidad novedosa de financiación en España como es la que protagonizan "*business angels*".

Las bases reguladoras de esas ayudas directas fueron publicadas en el BOE con fecha 7 de abril, Orden ITC/860/2010, de 29 de marzo.

Las ayudas que facilita el MITYC se materializarán en forma de subvenciones y podrán ser solicitantes y beneficiarios de las mismas las entidades públicas y privadas, con personalidad jurídica propia, con o sin fin de lucro cuyo objeto social sea la realización de las actividades específicas de una red de "*business angels*". En definitiva, están abiertas a aquellas entidades que tengan personalidad jurídica propia, pública o privada, demuestren un potencial cierto para atraer inversores, tengan capacidad para evaluar y promover la inversión en proyectos de innovación de PYMES emprendedoras y sean capaces de cooperar con los diferentes agentes que actúan en el ámbito de la creación de empresas y la innovación (agencias de desarrollo, parques y centros tecnológicos, etc.).

Las actividades a subvencionar se referirán a las relacionadas con el funcionamiento de las redes de "*business angels*" entendiendo por tal las actividades de prestación de los servicios de información, difusión, intermediación, análisis de proyectos y aquellos otros que resulten precisos para favorecer la aportación de recursos financieros a proyectos empresariales innovadores. Para el desarrollo de estas actividades se subvencionará hasta un 40% de los gastos considerados subvencionables con un máximo de 30.000 €.

Los gastos subvencionables podrán aplicarse a:

- » Gastos de personal técnico directamente involucrado en el desarrollo de la actuación.
- » Gastos de asesoría o consultoría externa para la realización de las actuaciones para las que solicita ayuda.
- » Gastos de organización de jornadas, foros y encuentros.
- » Gastos de difusión, marketing y promoción de la figura de los «*business angels*» como modalidad de financiación para las empresas.-
- » Gastos derivados de estudios de viabilidad y rentabilidad de proyectos de inversión.
- » Parte de los gastos de personal administrativo y gastos corrientes.

3.4. *Las redes de Business angels en Andalucía*

EN ANDALUCÍA, EL PAPEL DE LAS REDES DE BUSINESS ANGEL ES RECIENTE.

Sólo la Red de Business Angel de Málaga es la más antigua y la que más actividad tiene. En segundo lugar en importancia en la de Cádiz. Las otras redes existentes en Sevilla, Almería y Granada son de reciente creación. Seguidamente analizaremos con más detalle su evolución.

a) Málaga Business angels

Malaga *Business angels* es una iniciativa promovida por la Sociedad de Planificación y Desarrollo, SOPDE SA y co-financiada por la Consejería de Innovación Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía, a través de la Agencia de Innovación y cuyo objetivo es facilitar la financiación de proyectos empresariales en la provincia de Málaga poniendo en contacto a los promotores de los mismos con potenciales inversores.

Los acuerdos de financiación se adoptan a través de un proceso negociador entre el inversor y emprendedor y normalmente se materializan a través de participaciones temporales de los inversores en el capital de las empresas.

Adicionalmente a SOPDE y la Consejería de Innovación Ciencia y Empresa hay un importante número de entidades públicas y privadas que están comprometidas con el presente proyecto. Entre ellas:

- » Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía.
- » Centro Andaluz de Emprendedores.
- » BIC Euronova.
- » Asociación de Jóvenes Empresarios de Málaga.
- » Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Málaga.
- » Instituto Municipal de Formación y Empleo.
- » Promálaga.
- » Universidad de Málaga.
- » Centro Europeo de Información Empresarial, Euroventanilla.
- » Grupo de Desarrollo Rural de la Axarquía.
- » Grupo de Desarrollo Rural Valle del Guadalhorce.
- » Asociación para el Desarrollo Rural de la Comarca Nororiental de Málaga.
- » Centro de Desarrollo Rural de la Serranía de Ronda.
- » UTEDLTs de la provincia de Málaga.

El inicio de su actividad fue en el año 2005, cuando se produjo la primera presentación de proyectos empresariales a inversores en la sede de la Cámara de Comercio de Málaga. A día de hoy 53 proyectos empresariales y 78 inversores están inscritos en la red, que tiene un potencial inversor de 60 millones de euros. Hasta ahora se han firmado nueve acuerdos de financiación. Entre las empresas que han conseguido financiación para despegar o crecer gracias a dicha red figuran Decasat, Mobile Software Entertainment, Genosa, Solecosur y Biotech Solutions.

b) Red de Business angels de Cádiz.

La Red de *Business angels* de Cádiz fue creada en El Puerto de Santa María en el año 2009 bajo iniciativa del Centro Europeo de Empresas e Innovación Bahía Cádiz (CEEI Bahía Cádiz) con el objetivo facilitar a los emprendedores y empresas con proyectos empresariales el acceso a la financiación privada a través de inversores.

CEEI Bahía de Cádiz es una fundación sin ánimo de lucro que tiene función de interés público y está constituida y apoyada por los principales agentes económicos del entorno de la Bahía de Cádiz. Con esta iniciativa CEEI Bahía de Cádiz sigue los pasos iniciados en los últimos dos años por otros CEEIs como los de Alcoy, Castellón, Elche, Valencia, Baleares, Albacete, Ciudad Real, Talavera de la Reina-Toledo, Principado de Asturias, que en solitario o arupados con otros CEEIs o con otras entidades han promovido las red de inversores ángel: Red de *Business angels* CEEI Alcoy, Red de *Business angels* CEEI Castellón, Red de *Business angels* CEEI Elche, Red de *Business angels* CEEI Valencia, Red de *Business angels* CEEI Baleares, GOBAN y ASBAN.

La red cuenta en la actualidad con 16 inversores aunque recientemente sus responsables han contratado a una persona que tratará de buscar nuevos socios dispuestos a estudiar y apoyar económicamente propuestas empresariales, algunos de ellos de fuera de la provincia de Cádiz. Desde sus inicios han propiciado 3 foros de inversores, siendo el último el pasado 2 de Diciembre de 2010. Hasta la fecha se han presentado 31 proyectos de los que un 10% han conseguido los socios financieros que requerían. En la pasada convocatoria se presentaron ocho proyectos cuyos promotores han recibido previamente formación por parte de la escuela de negocios IESE de Barcelona y asesoramiento por los técnicos de la fundación CEEI Bahía de Cádiz.

- Red de Business angels de la Universidad de Almería, BANUAL

BANUAL es una Red de *Business angels* promovida por la Universidad de Almería a finales de 2010 cuyo objetivo es impulsar la creación y el desarrollo de nuevas empresas, preferentemente en el seno de la Comunidad Universitaria, estableciendo una plataforma de contacto entre inversores que dispongan de capital y/o experiencia y emprendedores o empresas de reciente creación que necesiten financiación para llevar cabo sus proyectos empresariales.

Además otro objetivo fundamental es difundir información sobre la figura del Business Angel como otro tipo de financiación empresarial.

- M2M Business Angels Network

M2M *Business angels* Network es una red creada por M2M Marketplace, que es una Empresa de Base Tecnológica (EBT) que presta servicios avanzados de Inteligencia Económica para una óptima gestión estratégica de los activos intangibles y la maximización del valor económico de sus empresas clientes. Para ello, M2M Marketplace distribuye un servicio software (Software as a Service, SaaS) a nuestros usuarios a través de Internet, librándoles del servicio de mantenimiento, de la operativa diaria y del soporte del software (<http://www.m2mmarketplace.com>).

Las principales empresas que participan en el foro de esta red son: Genera Mobile, Bravo Game, NewBiotechnics (NBT), Neuron BPh, Ingeniatics, Neocodec, ResBioagro, Ingredients Biotech, Cronofarma, Dinamic Area, Grupo Iritec, Frialia, Besol, Adevice, Andalucell, Emacmas, 3Deologic, Mowento, Depumed, Vision Sistemas de Localización

- Business angels Granada

Business angels Granada, según la información disponible en la Web www.businessangelsgranada.com es una red con sede en Granada, aunque no disponemos de más información a la fecha de este estudio.

- Business Angels Club.

Es una red de reciente creación, presentada y creada por la Fundación Empleo y Sociedad y la Universidad Pablo de Olavide en mayo de 2011. Comenzará a desarrollar su actividad en septiembre de 2011.

Estructura de la oferta tecnológica en Andalucía

Capítulo 4



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



4.1. Introducción

EL CONOCIMIENTO DEL TEJIDO EMPRESARIAL, DE SU COMPORTAMIENTO, SU evolución y sus características propias es una de las primeras premisas para la articulación de cualquier política de impulso del mismo, eje ineludible de una política coherente que proponga el desarrollo económico y social de cualquier territorio, dentro de este marco podemos situar la actuación de los *business angels*.

La importancia de la empresa como fuente de desarrollo económico se intensifica en un contexto como el actual, marcado por el deterioro de la coyuntura económica. La incidencia de factores externos, como es el entorno macroeconómico, y la caída de la actividad generalizada en el sistema productivo aunque con más incidencia en sectores específicos, debe servir de acicate para impulsar mejoras estratégicas en la gestión empresarial que conduzcan a retomar la senda del crecimiento económico. En este sentido el papel de los *business angels* puede ser fundamental incentivando y motivando la inversión en sectores que pueden impulsar el crecimiento económico de nuestra región favoreciendo el cambio de la estructura del tejido empresarial, invirtiendo cada vez más en tecnología e innovación y desarrollo, aspectos éstos que contribuyen en gran medida al crecimiento y mejora de una determinada zona geográfica.

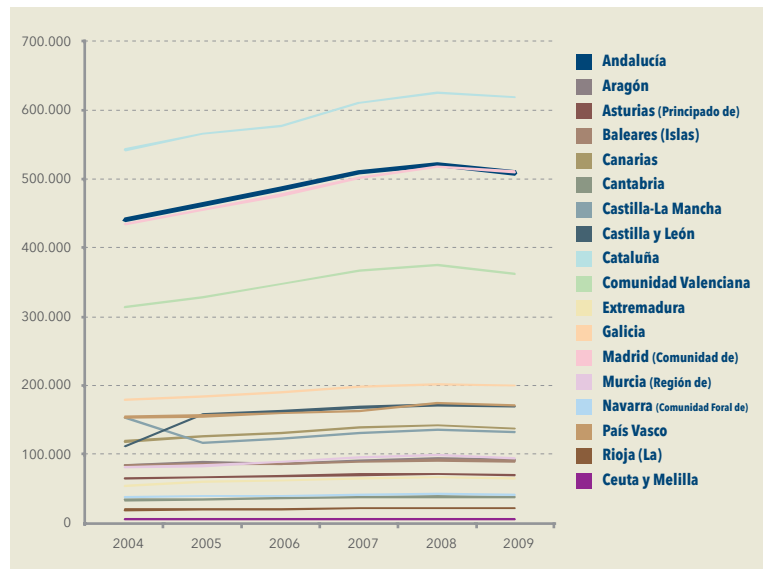
Por todo ello, comenzaremos haciendo una introducción sobre las características principales del tejido empresarial andaluz, las empresas que existen estructuradas por sector y tamaño, las empresas que se han creado y han desaparecido en los últimos años, la inversión en tecnología de nuestra comunidad, entre otros aspectos relevantes para el desarrollo y crecimiento de Andalucía. Así, para desarrollar este capítulo utilizaremos la información de la Central de Balances de Andalucía, el Instituto de Estadísticas Andaluza y la base de datos Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI). En segundo lugar, identificaremos las empresas que pueden ser inversiones potenciales para los *business angels*, Seguidamente, desarrollaremos un análisis de la estructura económica de las empresas seleccionadas. En cuarto lugar, estudiaremos la estructura financiera de las mismas. Posteriormente, veremos las cuentas de resultados y valoraremos las empresas de la muestra por código de actividad. Finalmente, comentaremos algunas de las operaciones de *business angels* hechas en Andalucía en los últimos años.

En la *figura 4.1* comprobamos como Andalucía junto con Cataluña y Madrid se encuentra entre las tres comunidades con mayor número

de empresas. Hasta 2008 el número de empresas crece en todas las comunidades a excepción de Ceuta y Melilla y en 2009 como consecuencia de la crisis todas las comunidades disminuye su número de empresas.

En los últimos 14 años, Andalucía junto con Cataluña y Madrid han sido las comunidades autónomas con mayor actividad empresarial, en cuanto a número de empresas activas se refiere. Estas tres regiones concentran casi la mitad de las empresas españolas, aunque Cataluña ha ido perdiendo participación a favor de Madrid y Andalucía. Esta última comunidad, en concreto, aglutina actualmente el 15,2% del total de las empresas españolas, habiendo aumentado su participación en 1 punto en relación con 1996, incremento que, en términos absolutos, equivale a 169.690 empresas.

Figura 4.1:
Número de
empresas por
Comunidad
(2004-2009)



Fuente: Instituto de Estadística de Andalucía.

Sin embargo, si analizamos las empresas creadas en Andalucía observamos como la creación de empresas comienza a sufrir tasas negativas a partir de 2007 (*figura 4.2*), o sea, a partir de 2007 comienza a disminuir el ritmo de creación de empresas. Sin embargo, en Andalucía el número de empresas existentes empieza a caer a partir del 2009. La tasa de crecimiento medio anual entre 1987 y 2009 es de un 4,37%.

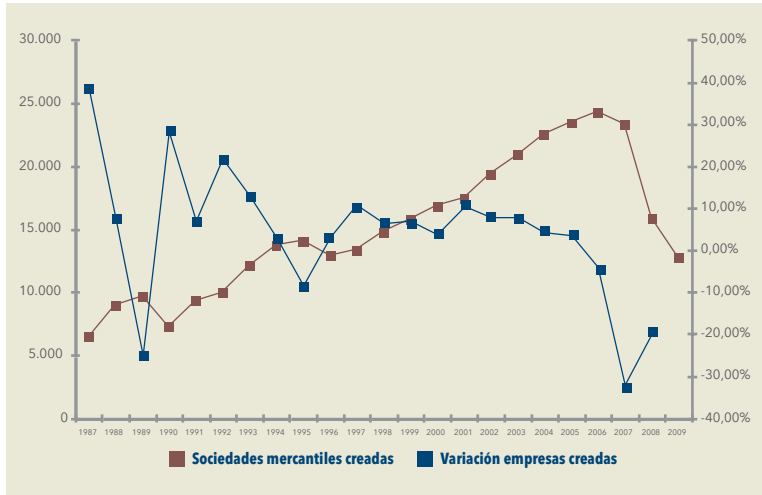


Figura 4.2:
Empresas creadas en Andalucía y tasas de variaciones anuales (1987-2009)

Fuente: Instituto de Estadística de Andalucía.

En la *figura 4.3* observamos la creación de empresas por provincias y podemos comprobar que las provincias con mayor creación de empresas en orden de importancia son Málaga y Sevilla, respectivamente. Por otro lado, Huelva y Jaén son las provincias con menos empresas creadas.

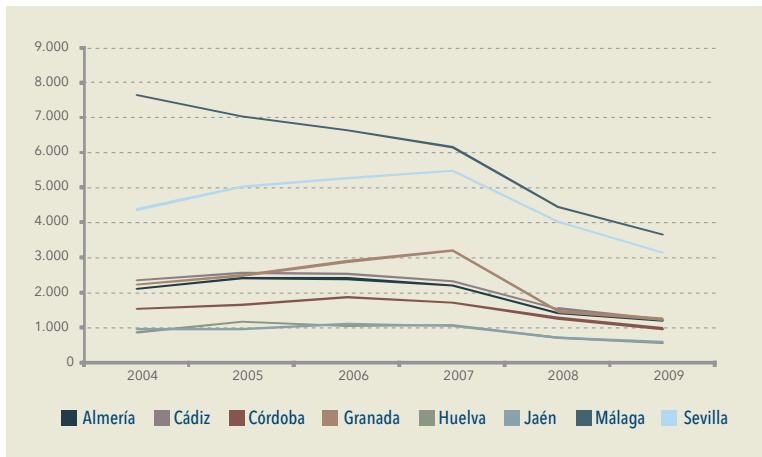


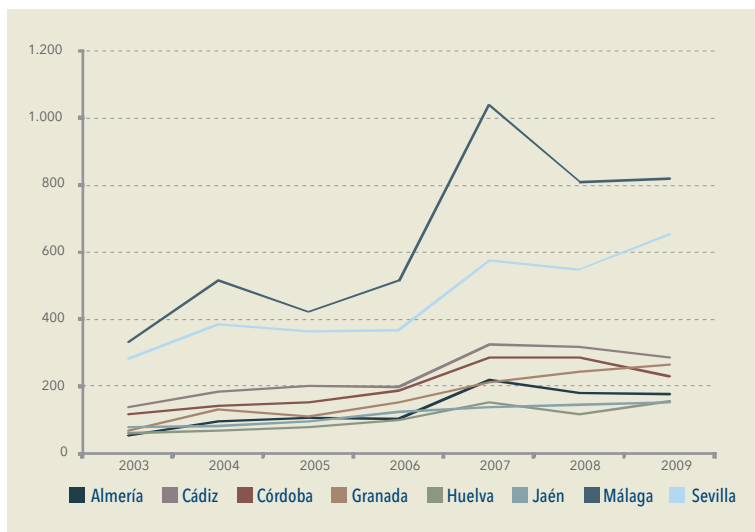
Figura 4.3:
Empresas creadas por provincias.

Fuente: Instituto de Estadística de Andalucía.

Si analizamos la disolución de empresas en Andalucía por provincias, durante el periodo 2003-2009 observamos como al igual que en la creación de empresas Málaga y Sevilla son las provincias con más sociedades disueltas. Sin embargo, llama la atención que todas las provincias

durante 2009 aumentan el número de empresas disueltas a excepción de Córdoba y Cádiz que tienen una menor tasa de mortalidad que en el 2008 (*figura 4.4*).

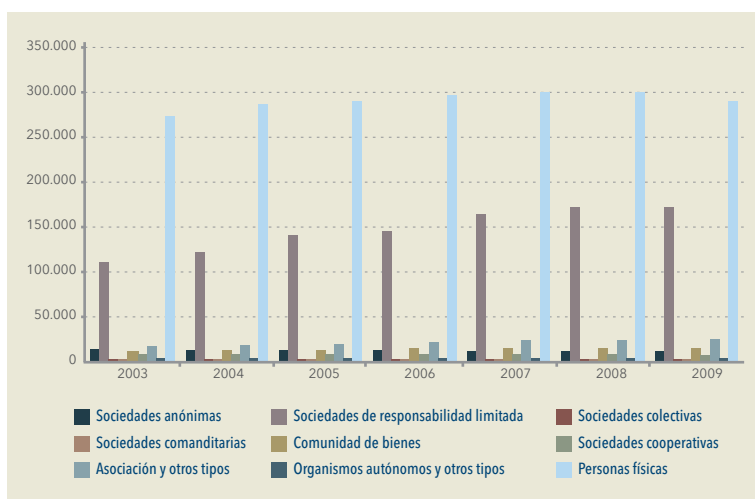
Figura 4.4:
Empresas disueltas por provincias



Fuente: Instituto de Estadística de Andalucía.

Por otro lado, viendo la distribución de empresas por su forma jurídica comprobamos que la mayor parte, más del 90% de la actividad empresarial, está entre personas físicas, autónomos y sociedades de responsabilidad limitada; empresas que en su gran mayoría son microempresas con menos de 10 empleados (*figura 4.5*).

Figura 4.5:
Empresas según condición jurídica



Fuente: Instituto de Estadística de Andalucía.

Los sectores de actividad nos muestran cómo se distribuye la actividad empresarial de Andalucía y el resto de comunidades¹. En las cuatro comunidades con mayor número de empresas, la actividad que más empresas aglutina es la construcción, en importancia donde más peso tiene la construcción es en Andalucía con un 19,5% del total de las empresas, seguida de Valencia con un 17,6%, Cataluña un 16,5% y Madrid alcanza el 11,6%.

En Andalucía después de la construcción los sectores que le siguen por orden de importancia son: comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas, comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas, actividades inmobiliarias, actividades de construcción especializada. Sectores todos ellos también muy relacionados con la construcción.

Tabla 4.1:
Empresas por
sectores de
actividad (NACE
Rev.2)

	Andalucía	Cataluña	Valencia	Madrid	Resto España
01 Agricultura, ganadería, caza y actividades de los servicios relacionados con las mismas	5.264	3.069	1.827	2.253	10.762
02 Silvicultura y explotación forestal	208	194	51	146	933
03 Pesca y acuicultura	343	228	204	69	1.450
05 Extracción de antracita, hulla y lignito	16	21	6	46	134
06 Extracción de crudo de petróleo y gas natural	10	4	0	40	57
07 Extracción de minerales metálicos	26	12	12	24	79
08 Otras industrias extractivas	550	315	379	257	1.709
09 Actividades de apoyo a las industrias extractivas	15	10	9	32	34
10 Industria de la alimentación	3.020	2.409	1.519	1.059	7.931
11 Fabricación de bebidas	306	525	177	179	2.343
12 Industria del tabaco	1	6	5	9	21
13 Industria textil	324	2.455	1.692	324	1.003
14 Confección de prendas de vestir	694	1.887	716	829	2.320
15 Industria del cuero y del calzado	281	259	3.675	151	1.261
16 Industria de la madera y del corcho, excepto muebles; cestería y espartería	979	1.300	1.372	552	4.011
17 Industria del papel	138	620	361	307	548

¹ Esta tabla la hemos obtenido utilizando la base de datos SABI en función del código NACE Rev.2. En esta base de datos no se incluyen las personas físicas, autónomos, entre otros.

	Andalucía	Cataluña	Valencia	Madrid	Resto España
18 Artes gráficas y reproducción de soportes grabados	977	2.567	1.254	2.692	3.124
19 Coquerías y refino de petróleo	5	8	15	16	32
20 Industria química	510	1.259	695	499	1.427
21 Fabricación de productos farmacéuticos	24	247	22	162	107
22 Fabricación de productos de caucho y plásticos	418	1.631	1.094	562	1.714
23 Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1.578	1.182	1.799	618	3.762
24 Metalurgia; fabricación de productos de hierro, acero y ferroaleaciones	246	540	295	333	1.238
25 Fabricación de productos metálicos, excepto maquinaria y equipo	2.986	6.004	3.042	2.727	11.800
26 Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos	166	663	216	525	571
27 Fabricación de material y equipo eléctrico	170	1.026	397	416	953
28 Fabricación de maquinaria y equipo n.c.o.p.	551	2.384	931	753	2.934
29 Fabricación de vehículos de motor, remolques y semirremolques	177	538	178	177	930
30 Fabricación de otro material de transporte	109	139	64	98	431
31 Fabricación de muebles	1.791	1.212	1.910	882	3.898
32 Otras Industrias manufactureras	561	850	788	504	994
33 Reparación e instalación de maquinaria y equipo	671	1.162	713	579	2.363
35 Suministro de energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado	1.273	1.138	974	2.559	5.574
36 Captación, depuración y distribución de agua	137	182	168	85	459
37 Recogida y tratamiento de aguas residuales	18	29	16	11	59
38 Recogida, tratamiento y eliminación de residuos; valorización	185	328	198	194	618
39 Actividades de descontaminación y otros servicios de gestión de residuos	27	41	29	38	82
41 Construcción de edificios	32.157	41.927	25.838	24.730	76.495
42 Ingeniería civil	412	352	221	380	1.159
43 Actividades de construcción especializada	11.078	16.098	10.676	12.463	34.458

	Andalucía	Cataluña	Valencia	Madrid	Resto España
45 Venta y reparación de vehículos de motor y motocicletas	5.501	6.018	4.439	4.803	15.418
46 Comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas	16.704	28.505	17.788	19.906	47.560
47 Comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas	16.134	18.303	12.213	16.220	43.856
49 Transporte terrestre y por tubería	4.378	4.660	3.026	3.013	12.858
50 Transporte marítimo y por vías navegables interiores	127	151	114	199	572
51 Transporte aéreo	32	63	42	95	152
52 Almacenamiento y actividades anexas al transporte	1.097	2.336	1.223	1.781	3.720
53 Actividades postales y de correos	145	280	116	333	347
55 Servicios de alojamiento	2.237	2.694	1.260	1.406	7.842
56 Servicios de comidas y bebidas	6.827	8.890	6.243	8.192	18.503
58 Edición	440	1.440	353	1.826	1.305
59 Actividades cinematográficas, de video y de programas de televisión, grabación de sonido y edición musical	392	1.109	348	1.769	1.054
60 Actividades de programación y emisión de radio y televisión	226	269	154	406	639
61 Telecomunicaciones	390	533	274	1.166	996
62 Programación, consultoría y otras actividades relacionadas con la informática	1.146	3.590	1.126	5.189	3.694
63 Servicio de información	145	374	169	596	471
64 Servicios financieros, excepto seguros y fondos de pensiones	532	2.997	631	5.119	2.606
65 Seguros, reaseguros y fondos de pensiones, excepto Seguridad Social obligatoria	220	323	174	594	664
66 Actividades auxiliares a los servicios financieros y a los seguros	1.191	2.402	1.147	3.196	4.282
68 Actividades inmobiliarias	13.349	29.014	11.105	22.631	28.920
69 Actividades jurídicas y de contabilidad	3.171	6.014	3.470	6.890	9.513
70 Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	2.658	6.047	1.954	8.773	7.290

	Andalucía	Cataluña	Valencia	Madrid	Resto España
71 Servicios técnicos de arquitectura e ingeniería; ensayos y análisis técnicos	2.548	4.226	2.330	5.437	8.373
72 Investigación y desarrollo	182	301	142	372	555
73 Publicidad y estudios de mercado	1.330	3.334	1.181	5.321	3.610
74 Otras actividades profesionales, científicas y técnicas	1.664	3.657	1.268	4.823	4.685
75 Actividades veterinarias	122	236	106	181	475
77 Actividades de alquiler	1.421	1.737	1.143	1.523	4.178
78 Actividades relacionadas con el empleo	159	415	128	708	486
79 Actividades de agencias de viajes, operadores turísticos, servicios de reservas y actividades relacionadas con los mismos	1.044	1.301	630	1.332	2.364
80 Actividades de seguridad e investigación	240	306	171	377	576
81 Servicios a edificios y actividades de jardinería	1.265	1.738	913	1.777	3.027
82 Actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas	978	2.243	830	2.950	3.040
84 Administración Pública y defensa; Seguridad Social obligatoria	61	51	25	60	152
85 Educación	1.743	2.234	1.245	3.013	4.538
86 Actividades sanitarias	1.821	2.827	1.426	3.478	5.199
87 Asistencia en establecimientos residenciales	264	589	179	356	1.073
88 Actividades de servicios sociales sin alojamiento	149	227	116	287	546
90 Actividades de creación, artísticas y espectáculos	420	850	314	1.212	1.317
91 Actividades de bibliotecas, archivos, museos y otras actividades culturales	45	69	30	83	203
92 Actividades de juegos de azar y apuestas	690	446	311	565	1.060
93 Actividades deportivas, recreativas y de entretenimiento	1.572	1.848	986	1.761	3.545
94 Actividades asociativas	147	213	121	274	436
95 Reparación de ordenadores, efectos personales y artículos de uso doméstico	575	770	500	763	1.386
96 Otros servicios personales	1.684	2.759	1.759	3.211	5.170
97 Actividades de los hogares como empleadores de personal doméstico	10	24	6	10	13

	Andalucía	Cataluña	Valencia	Madrid	Resto España
98 Actividades de los hogares como productores de bienes y servicios para uso propio	0	0	0	0	
99 Actividades de organizaciones y organismos extraterritoriales	17	8	3	12	33
	165.595	253.242	146.770	212.269	

Fuente: SABI, Elaboración propia.

En resumen, podemos decir que Andalucía junto con Madrid y Cataluña son las comunidades con mayor número de empresas, se caracteriza porque su tejido empresarial está dominado por la microempresa (destacando personas físicas, autónomos y sociedades de responsabilidad limitada). Las provincias con mayor actividad con diferencia son Sevilla y Málaga. Es en 2007 cuando empieza a notarse los efectos de la crisis ya que es el primer año de muchos donde comienza a aumentar la mortalidad de empresas y este hecho se traduce que en 2009 es el primer año que Andalucía ha disminuido el número total de empresas. Situación que se produce con más retraso que en el resto de comunidades autónomas.

4.2. Sectores potenciales con operaciones de *Business angels* en Andalucía

EN ESTE CONTEXTO DESCRITO ANTERIORMENTE DONDE SE DESARROLLA LA actividad económica en Andalucía, los *business angels* pueden jugar un papel fundamental en dos aspectos:

- ▶ Favoreciendo el crecimiento económico de nuestra región, mediante la consecución de inversión.
- ▶ Reorientando la inversión hacia otros sectores de actividad caracterizados por la tecnología, la investigación y la innovación, sectores que vayan creando cimientos sólidos y profundos donde comience a construirse un nuevo tejido empresarial que sustente el desarrollo de nuestra comunidad.

No podemos olvidar que los *business angels* no sólo aportan dinero sino que aportan su experiencia de gestión, y normalmente su experiencia en el sector, es lo que se conoce como smart money (dinero inteligente).

Los *business angels* pueden invertir en cualquier tipo de empresas; sin embargo, según datos de la ESBAN, el 40% de las operaciones cerradas por *business angels* en Europa en 2010 se han llevado a cabo en los sectores de tecnologías de información y comunicación (TIC) y tecnologías para telefonía móvil. Esto tiene su explicación, ya que los inversores ángel esperan obtener crecimientos de valor muy rápidos con poca inversión, esperando vender su participación en un plazo de entre 3 y 5 años con una gran plusvalía, y estos sectores, especialmente las empresas de Internet, lo facilitan. Según un estudio elaborado por la Red Española de *Business angels* (ESBAN), las preferencias por sectores donde se puede invertir son la industria, el comercio, los servicios, la electrónica, las comunicaciones y la informática (*figura 4.6*).

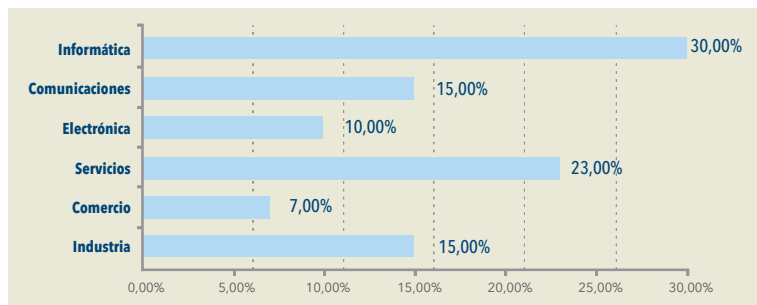


Figura 4.6:
Sector preferido para invertir

Fuente: ESBAN.

Otras empresas por las que suelen apostar son proyectos innovadores en biotecnología, farmacia, energía o medio ambiente. Aunque un *business angel* está dispuesto a escuchar casi cualquier idea siempre que se trate de un sector que conozca y una idea con proyección internacional.

En este epígrafe vamos a realizar un análisis económico financiero de los sectores potenciales que pueden ser objeto de inversión para *business angels* en Andalucía. Así, la identificación de estos sectores la hemos hecho en base a las empresas de base tecnológica andaluzas ubicadas en RATRI de las que tenemos información económico financiera (un total de 55 empresas), empresas cuya actividad se centra en la investigación y desarrollo, informática e ingeniería (figura 4.7). Como podemos comprobar estas empresas coinciden con las preferencias de los *business angels* que se muestran en la figura 4.6.

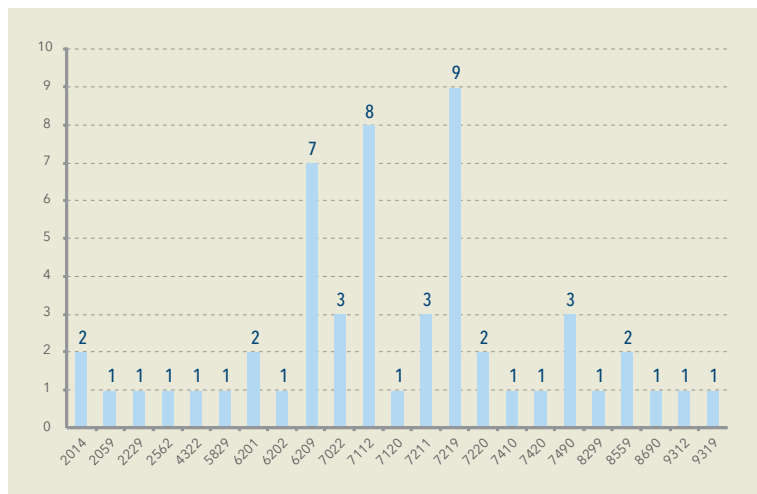


Figura 4.7:
Distribución empresas RATRI por código NACE Rev.2

Fuente: SABI, elaboración propia.

Tabla 4.2: Códigos NACE Rev.2 empresas RATRI

Código NACE Rev.2	Descripción actividad
2014	Fabricación de otros productos básicos de química orgánica
2059	Fabricación de otros productos químicos.
2229	Fabricación de otros productos de plástico
2562	Ingeniería mecánica por cuenta de terceros
4322	Fontanería, instalaciones de sistemas de calefacción y aire acondicionado
5829	Edición de otros programas informáticos
6201	Actividades de programación informática
6202	Actividades de consultoría informática
6209	Otros servicios relacionados con las tecnologías de la información y la informática
7022	Otras actividades de consultoría de gestión empresarial
7112	Servicios técnicos de ingeniería y otras actividades relacionadas con el asesoramiento técnico
7120	Ensayos y análisis técnicos
7211	Investigación y desarrollo experimental en biotecnología
7219	Otra investigación y desarrollo experimental en ciencias naturales y técnicas
7220	Investigación y desarrollo experimental en ciencias sociales y humanidades
7410	Actividades de diseño especializado
7420	Actividades de fotografía
7490	Otras actividades profesionales, científicas y técnicas
8299	Otras actividades de apoyo a las empresas
8559	Otra educación
8690	Otras actividades sanitarias
9312	Actividades de los clubes deportivos
9319	Otras actividades deportivas

Fuente: SABI.

Las empresas objeto de inversión para los ángeles inversores suelen ser empresas jóvenes o de nueva creación. Este hecho queda ratificado por la muestra utilizada en la que la vida media de la empresa se sitúa en 7,15 años (*fig. 4.8*).

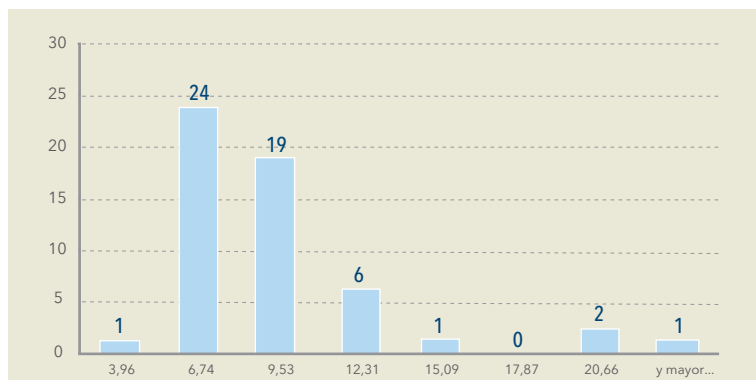


Figura 4.8:
Distribución
empresas RTRI
por vida

Fuente: SABI, elaboración propia.

Así, para determinar las empresas potenciales que podrían ser objeto de inversión de los *business angels* tomaremos de la base de datos SABI las empresas que cumplan las siguientes condiciones:

- » Domiciliadas en Andalucía
- » Contener los códigos de la tabla 4.2
- » Tener información disponible al menos hasta 31 diciembre de 2009
- » Una vida máxima de 7,15 años²
- » Número máximo de empleados de 16 en 2009³.
- » Utilizamos los datos medios entre los años 2006 y 2009.

Con estas condiciones encontramos un total de 994 empresas, empresas que podrían ser objetivo prioritario de los *business angels*. Las provincias con mayor potencial de inversión son Sevilla y Málaga (*Figura 4.9*).

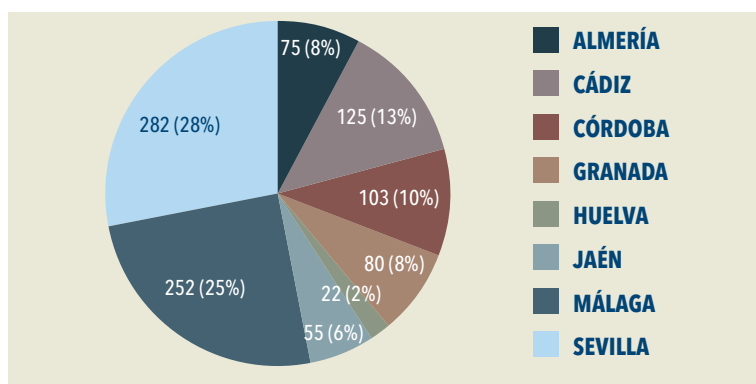


Figura 4.9:
Distribución
empresas por
provincias

Fuente: SABI, elaboración propia.

2 La mediana de la vida de las empresas de RTRI es de 7 años.

3 La mediana del número de empleados de las empresas de Ratri

Finalmente, añadimos los balances y cuentas de resultados medios de las empresas seleccionadas por código de actividad.

Código NACE Rev.2	ACTIVO NO CORRIENTE	Inmovilizado Inmaterial	Inmovilizado Material	Otro Inmovilizado	ACTIVO CORRIENTE	Existencias	Deudores	Activos líquidos	ACTIVO TOTAL
2014	1.150,19 €	695,77 €	435,96 €	18,45 €	222,41 €	12,43 €	150,71 €	59,27 €	1.372,59 €
2059	852,63 €	24,62 €	815,78 €	12,22 €	813,53 €	197,05 €	515,73 €	100,74 €	1.666,15 €
2229	561,07 €	50,59 €	491,89 €	18,59 €	420,59 €	246,33 €	152,25 €	22,01 €	981,67 €
2562	128,33 €	1,30 €	110,23 €	16,79 €	168,31 €	147,93 €	13,99 €	6,39 €	296,64 €
4322	42,78 €	1,83 €	39,88 €	1,08 €	259,29 €	188,60 €	62,34 €	8,35 €	302,07 €
5829	9,91 €	8,78 €	1,12 €	0,01 €	76,23 €	- €	62,91 €	13,32 €	86,15 €
6201	69,08 €	36,69 €	22,08 €	10,32 €	107,96 €	30,33 €	47,77 €	29,86 €	177,04 €
6202	36,77 €	21,61 €	12,74 €	2,42 €	83,99 €	28,65 €	34,73 €	20,62 €	120,77 €
6209	58,52 €	9,66 €	43,51 €	5,35 €	125,54 €	34,43 €	54,80 €	36,31 €	184,06 €
7022	1.118,98 €	4,00 €	477,05 €	637,93 €	304,25 €	41,39 €	78,47 €	184,38 €	1.423,23 €
7112	198,63 €	9,25 €	114,78 €	74,60 €	284,91 €	99,79 €	101,31 €	83,82 €	483,54 €
7120	144,50 €	16,18 €	112,47 €	15,85 €	102,75 €	25,64 €	41,31 €	35,80 €	247,25 €
7211	134,72 €	104,44 €	23,28 €	6,99 €	122,15 €	26,61 €	34,20 €	61,34 €	256,87 €
7219	177,54 €	44,89 €	86,68 €	45,98 €	288,19 €	71,57 €	66,81 €	149,81 €	465,74 €
7220	11,77 €	3,63 €	7,54 €	0,61 €	164,70 €	37,42 €	78,78 €	48,50 €	176,47 €
7410	54,82 €	7,74 €	35,32 €	11,76 €	121,92 €	34,68 €	67,99 €	19,25 €	176,74 €
7420	183,49 €	10,96 €	152,86 €	19,67 €	113,37 €	15,80 €	47,01 €	50,56 €	296,86 €
7490	938,40 €	107,63 €	263,63 €	567,14 €	388,99 €	90,24 €	204,80 €	93,95 €	1.327,40 €
8299	1.581,77 €	11,31 €	387,02 €	1.183,44 €	136,85 €	13,70 €	60,28 €	62,87 €	1.718,62 €
8559	88,39 €	22,23 €	40,36 €	25,79 €	74,52 €	10,02 €	30,48 €	34,02 €	162,91 €
8690	210,54 €	30,53 €	100,59 €	79,43 €	110,83 €	29,44 €	29,09 €	52,31 €	321,37 €
9312	203,62 €	2,05 €	111,41 €	90,17 €	88,21 €	48,81 €	23,15 €	16,26 €	291,83 €
9319	138,35 €	19,33 €	103,78 €	15,24 €	97,13 €	24,56 €	39,81 €	32,76 €	235,48 €

Activo Medio en miles de euros (2006-2009).
Empresas seleccionadas por código de actividad

Pasivo Medio en miles de euros (2006-2009). Empresas seleccionadas por código de actividad

Código NACE Rev.2	PATRIMONIO NETO	Capital Suscrito	Otros FP	PASIVO NO CORRIENTE	Acreedores L/P	Otro PNC	PASIVO CORRIENTE	Deudas Financieras	Acreedores Comerciales	Otros Pasivos Líquidos	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
2014	720,05 €	822,78 €	-102,73 €	512,74 €	512,74 €	- €	139,80 €	8,63 €	- €	131,17 €	1.372,59 €
2059	74,96 €	103,29 €	-28,33 €	540,36 €	540,36 €	- €	1.050,83 €	93,23 €	458,78 €	498,82 €	1.666,15 €
2229	51,82 €	108,79 €	-56,97 €	410,95 €	410,95 €	- €	518,89 €	240,46 €	- €	278,43 €	981,66 €
2562	57,99 €	73,76 €	-15,77 €	118,74 €	118,74 €	- €	119,90 €	46,38 €	- €	73,51 €	296,63 €
4322	61,69 €	70,10 €	-8,41 €	30,79 €	30,79 €	- €	209,59 €	31,48 €	- €	178,11 €	302,08 €
5829	16,54 €	3,01 €	13,54 €	4,07 €	2,24 €	1,84 €	65,54 €	13,57 €	- €	51,97 €	86,15 €
6201	21,00 €	28,18 €	-7,17 €	60,89 €	60,84 €	0,05 €	95,14 €	31,93 €	- €	63,21 €	177,04 €
6202	11,75 €	6,39 €	5,37 €	36,67 €	35,73 €	0,94 €	72,34 €	21,68 €	- €	50,66 €	120,77 €
6209	12,53 €	11,45 €	-1,08 €	61,23 €	61,00 €	0,22 €	110,30 €	26,39 €	- €	83,91 €	184,06 €
7022	423,30 €	369,13 €	54,17 €	599,85 €	571,53 €	28,32 €	400,08 €	62,98 €	- €	337,09 €	1.423,23 €
7112	172,54 €	76,36 €	96,18 €	129,25 €	106,34 €	22,91 €	181,75 €	42,88 €	- €	138,88 €	483,54 €
7120	35,60 €	36,78 €	1,18 €	135,69 €	134,56 €	1,13 €	75,96 €	7,10 €	- €	68,86 €	247,24 €
7211	72,39 €	67,73 €	4,65 €	148,74 €	140,56 €	8,18 €	35,74 €	7,09 €	- €	28,65 €	256,87 €
7219	191,15 €	175,58 €	15,57 €	136,07 €	125,63 €	10,44 €	138,51 €	35,62 €	- €	102,90 €	465,73 €
7220	35,83 €	12,00 €	23,82 €	56,92 €	56,92 €	- €	83,72 €	33,15 €	- €	50,57 €	176,46 €
7410	9,93 €	6,62 €	3,31 €	47,49 €	47,14 €	0,35 €	119,32 €	23,62 €	- €	95,70 €	176,74 €
7420	90,93 €	16,76 €	74,16 €	89,08 €	80,99 €	8,09 €	116,85 €	9,50 €	- €	107,35 €	296,86 €
7490	492,40 €	406,94 €	85,46 €	604,80 €	497,45 €	107,34 €	230,20 €	75,38 €	0,33 €	154,50 €	1.327,40 €
8299	1.189,47 €	688,11 €	501,36 €	328,38 €	295,08 €	33,29 €	200,78 €	80,25 €	- €	120,53 €	1.718,62 €
8559	24,70 €	12,43 €	12,27 €	59,12 €	52,82 €	6,30 €	79,09 €	24,61 €	- €	54,48 €	162,91 €
8690	51,51 €	21,34 €	30,18 €	172,16 €	169,43 €	2,73 €	97,70 €	26,73 €	- €	70,97 €	321,37 €
9312	25,44 €	24,43 €	1,01 €	199,00 €	199,00 €	- €	67,40 €	26,35 €	- €	41,05 €	291,83 €
9319	26,79 €	11,78 €	15,00 €	76,78 €	72,87 €	3,91 €	131,92 €	24,87 €	- €	107,04 €	235,49 €

Pasivo Medio en miles de euros (2006-2009). Empresas seleccionadas por código de actividad

Código NACE Rev.2	INGRESOS EXPLORACIÓN	MATERIALES	PERSONAL	CF Exploración	CAT	BAIT	Costes Financieros	Ingresos Financieros	Intereses Netos	BAT	Impuestos	Resultado Ejercicio
2014	39,19€	3,57€	43,15€	-25,28€	46,21€	-71,49€	14,45€	1,00€	13,45€	-84,94€	-€	-84,94€
2059	1.584,52€	1.185,37€	66,74€	51,33€	29,86€	21,53€	38,15€	3,66€	38,46€	-8,96€	-€	-8,96€
2229	515,29€	389,33€	87,61€	-27,60€	16,27€	-43,87€	10,67€	2,51€	8,16€	-52,03€	-€	-52,03€
2562	194,78€	50,80€	41,53€	4,24€	2,76€	1,47€	6,80€	0,50€	6,20€	-4,73€	-€	-4,73€
4322	285,85€	111,51€	53,95€	-0,54€	2,57€	-3,11€	3,83€	0,17€	3,65€	-6,76€	-€	-6,76€
5829	124,99€	15,34€	20,18€	12,76€	4,35€	8,41€	0,12€	0,05€	0,07€	8,34€	2,50€	5,84€
6201	181,86€	63,67€	83,24€	8,63€	5,12€	3,42€	2,67€	0,69€	1,97€	1,45€	0,43€	1,101€
6202	155,35€	62,59€	58,32€	8,49€	5,39€	3,10€	0,98€	0,22€	0,76€	2,34€	0,70€	1,64€
6209	189,10€	109,12€	49,05€	8,17€	5,08€	3,10€	2,55€	0,76€	1,79€	1,31€	0,39€	0,92€
7022	210,18€	63,11€	71,22€	30,64€	34,66€	-4,02€	24,60€	47,96€	-23,36€	19,34	5,80€	13,54€
7112	409,46€	172,18€	85,79€	50,64€	8,09€	42,55€	4,07€	2,41€	1,66€	40,89€	12,27€	28,62€
7120	145,21€	15,76€	107,59€	-1,41€	9,54€	-10,95€	5,67€	0,39€	5,28€	-16,23€	-€	-16,23€
7211	132,73€	2,90€	126,51€	3,32€	13,12€	-9,80€	6,61	0,19€	6,42€	-16,22€	-€	-16,22€
7219	149,05€	80,93€	58,96€	5,89€	12,18€	-5,30€	2,52€	3,87€	-1,35€	-4,95€	-€	-4,95€
7220	198,25€	39,23€	84,44€	22,34€	4,27€	18,06€	0,79€	4,69€	-3,90€	21,96€	5,59€	15,37€
7410	189,50€	77,06	67,69€	7,95€	5,08€	1,87€	2,75€	0,18€	2,56€	-0,69€	-€	-0,69€
7420	178,07€	29,42€	59,94€	37,22€	18,17€	19,05€	4,85€	2,15€	2,69€	16,36€	4,91€	11,45€
7490	202,71€	92,22€	72,34€	2,50€	7,72€	-5,22€	6,17€	28,61€	-22,44€	17,22€	5,16€	12,05€
8299	228,58€	80,50€	53,84€	1,60€	12,52€	-10,92€	15,91€	36,48€	-20,57€	9,65€	2,90€	6,76€
8559	144,79€	21,31€	52,69€	9,42€	4,82€	5,40€	2,30€	2,88€	-0,50€	5,91€	1,77€	4,13€
8690	189,25€	40,94€	63,96€	29,69€	11,45€	16,24€	6,58€	5,45€	1,12€	17,12€	5,14€	11,98€
9312	159,18€	30,72€	58,35€	9,52€	6,35€	3,17€	6,23€	0,34€	5,86€	2,71€	-€	-2,71€
9319	185,69€	92,52€	40,15€	5,04€	9,54€	-4,50€	3,86€	0,14€	3,72€	-8,21€	-€	-8,21€

4.2.1. Análisis de la Estructura Económica de las empresas potenciales para Operaciones de **Business angels** en Andalucía

DENTRO DE LAS EMPRESAS POTENCIALES A LA INVERSIÓN EN *business angels* LA QUE exigen mayor inversión en activos son las que presentan los códigos 8299, 2059 y 7022 (actividades de apoyo a las empresas, fabricación de productos químicos y actividades de consultoría de gestión empresarial, respectivamente) con un volumen máximo de 1.718 miles de euros. Por otro lado, la que exigen menos inversión son 5829, 6202 y 8559 (edición de programas informáticos, actividades de consultoría informática y otra educación, respectivamente) con un volumen mínimo de 86 mil euros como podemos ver en la *tabla 4.3*. Si aplicamos el peso que tienen las empresas de RATRI en los distintos códigos de actividad, la inversión media ponderada que tendría que realizar un business angel para crear una empresa tipo sería de 535 mil euros.

Código NACE Rev.2	ACTIVO NO CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	ACTIVO TOTAL	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	1.150,19 €	222,41 €	1.372,59 €	3,70%
2059	852,63 €	813,53 €	1.666,15 €	1,85%
2229	561,07 €	420,59 €	981,67 €	1,85%
2562	128,33€	168,31 €	296,64 €	1,85%
4322	42,78 €	259,29 €	302,07 €	1,85%
5829	9,91 €	76,23 €	86,15 €	1,85%
6201	69,08 €	107,96 €	177,04 €	3,70%
6202	36,77 €	83,99 €	120,77 €	1,85%
6209	58,52 €	125,54 €	184,06 €	12,96%
7022	1.118,98 €	304,25 €	1.423,23 €	5,56%
7112	198,63 €	284,91 €	483,54 €	14,81%
7120	144,50 €	102,75 €	247,25 €	1,85%
7211	134,72 €	122,15 €	256,87 €	5,56%
7219	177,54 €	288,19 €	465,74 €	16,67%
7220	11,77 €	164,70 €	176,47 €	3,70%
7410	54,82 €	121,92 €	176,74 €	1,85%
7420	183,49 €	113,37 €	296,86 €	1,85%
7490	938,40 €	388,99 €	1.327,40 €	5,56%

Tabla 4.3: Activo Empresas Potenciales (miles de euros)

Código NACE Rev.2	ACTIVO NO CORRIENTE	ACTIVO CORRIENTE	ACTIVO TOTAL	PESO EN LA MUESTRA RATRI
8299	1.581,77 €	136,85 €	1.718,62 €	1,85%
8559	88,39 €	74,52 €	162,91 €	3,70%
8690	210,54 €	110,83 €	321,37 €	1,85%
9312	203,62 €	88,21 €	291,83 €	1,85%
9319	138,35 €	97,13 €	235,48 €	1,85%
MUESTRA⁴	314,08 €	220,93 €	535,01 €	100,00%

Fuente: SABI, elaboración propia.

Un análisis de la estructura económica a largo plazo nos muestra que las empresas que mayor inversión exigen son las que necesitan una mayor inversión en activos no corrientes. En la muestra la inversión en inmovilizado inmaterial supone un 22,47% sobre activos no corrientes (*tabla 4.4*).

También interesa desatacar que las empresas con mayor participación en inmovilizado inmaterial con respecto a los activos no corrientes son 5829 y 7211 (empresas informáticas e investigación y desarrollo en biotecnología) con un 88,60% y 77,53%, respectivamente.

Tabla 4.4:
Estructura Económica largo plazo Empresas Potenciales

Código NACE Rev.2	ANC/AT	II/ANC	IM/ANC	OI/ANC	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	83,80%	60,49%	37,90%	1,60%	3,70%
2059	51,17%	2,89%	95,68%	1,43%	1,85%
2229	57,16%	9,02%	87,67%	3,31%	1,85%
2562	43,26%	1,02%	85,90%	13,09%	1,85%
4322	14,16%	4,27%	93,21%	2,52%	1,85%
5829	11,51%	88,60%	11,27%	0,13%	1,85%
6201	39,02%	53,11%	31,96%	14,93%	3,70%
6202	30,45%	58,77%	34,65%	6,58%	1,85%
6209	31,79%	16,50%	74,36%	9,14%	12,96%
7022	78,62%	0,36%	42,63%	57,01%	5,56%

⁴ El cálculo de la muestra es una media ponderada, utilizando como ponderación el peso de los distintos códigos de actividad en la cartera de RATRI (última columna).

Código NACE Rev.2	ANC/AT	II/ANC	IM/ANC	OI/ANC	PESO EN LA MUESTRA RATRI
7112	41,08%	4,66%	57,78%	37,56%	14,81%
7120	58,44%	11,19%	77,83%	10,97%	1,85%
7211	52,45%	77,53%	17,28%	5,19%	5,56%
7219	38,12%	25,28%	48,82%	25,90%	16,67%
7220	6,67%	30,85%	64,01%	5,14%	3,70%
7410	31,02%	14,11%	64,43%	21,46%	1,85%
7420	61,81%	5,97%	83,31%	10,72%	1,85%
7490	70,69%	11,47%	28,09%	60,44%	5,56%
8299	92,04%	0,71%	24,47%	74,82%	1,85%
8559	54,26%	25,15%	45,67%	29,18%	3,70%
8690	65,51%	14,50%	47,78%	37,72%	1,85%
9312	69,77%	1,01%	54,71%	44,28%	1,85%
9319	58,75%	13,98%	75,01%	11,01%	1,85%
MUESTRA	46,52%	22,47%	53,35%	24,17%	100,00%

Fuente: SABI, elaboración propia.

Si hacemos un estudio del circulante o activo corriente de las empresas potenciales podemos obtener las siguientes conclusiones (*tablas 4.5a y 4.5b*):

- ▶ En la muestra de referencia y dentro del activo corriente la partida con más peso son los deudores.
- ▶ El fondo de maniobra de la empresa muestra asciende a 52 mil euros y un periodo medio financiero o duración de su ciclo corto de 4 días. El periodo medio físico es de 308 días, este periodo se acorta hasta 4 días gracias a la financiación espontánea.
- ▶ Aquellas empresas con fondo de maniobra negativo y periodo medio alto y fondo de maniobra alto y periodo medio alto son las que pueden tener problemas de solvencia en su circulante, exigiendo una mayor inversión en su activo corriente. En estas condiciones se encuentran las empresas con los códigos 2014, 2562 y 7490 (fabricación de productos básicos de química orgánica, ingeniería mecánica y otras actividades profesionales, respectivamente).

- Por otra parte, las que presentan buenos niveles de solvencia son aquellas que pertenecen a los códigos 7022 y 7420 (otras actividades de consultoría y actividades fotografía y multimedia, respectivamente).

Tabla 4.5a:
Estructura
Económica largo
plazo Empresas
Potenciales

Código NACE Rev.2	Existenc/ AC	Deudores/ AC	Act.Liq./ AC	FM (miles €)	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	5,59%	67,76%	26,65%	82,60	3,70%
2059	24,22%	63,39%	12,38%	- 237,31	1,85%
2229	58,57%	36,20%	5,23%	- 98,30	1,85%
2562	87,89%	8,31%	3,80%	48,42	1,85%
4322	72,74%	24,04%	3,22%	49,70	1,85%
5829	0,00%	82,53%	17,47%	10,70	1,85%
6201	28,09%	44,25%	27,66%	12,82	3,70%
6202	34,11%	41,34%	24,55%	11,65	1,85%
6209	27,43%	43,65%	28,92%	15,24	12,96%
7022	13,61%	25,79%	60,60%	- 95,83	5,56%
7112	35,03%	35,56%	29,42%	103,16	14,81%
7120	24,96%	40,20%	34,84%	26,79	1,85%
7211	21,79%	28,00%	50,22%	86,40	5,56%
7219	24,83%	23,18%	51,98%	149,68	16,67%
7220	22,72%	47,83%	29,45%	80,98	3,70%
7410	28,44%	55,77%	15,79%	2,59	1,85%
7420	13,93%	41,47%	44,60%	- 3,48	1,85%
7490	23,20%	52,65%	24,15%	158,79	5,56%
8299	10,01%	44,05%	45,94%	- 63,93	1,85%
8559	13,45%	40,90%	45,65%	- 4,57	3,70%
8690	26,56%	26,25%	47,20%	13,13	1,85%
9312	55,33%	26,24%	18,43%	20,81	1,85%
9319	25,28%	40,99%	33,73%	- 34,78	1,85%
MUESTRA	27,28%	37,97%	34,75%	52,16	100,00%

Fuente: SABI, elaboración propia.

Código NACE Rev.2	Pmcobro (días)	Pmexist (días)	Pmpago (días)	PM (días)	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	1.403,79	70,36	742,67	731,48	3,70%
2059	118,80	46,91	227,97	- 62,26	1,85%
2229	107,63	165,31	186,85	86,09	1,85%
2562	44,50	488,44	242,73	290,21	1,85%
4322	110,54	333,54	314,99	129,09	1,85%
5829	183,72	-	169,00	14,72	1,85%
6201	96,30	64,19	133,80	26,69	3,70%
6202	76,66	66,66	117,88	25,44	1,85%
6209	105,77	69,47	169,28	5,96	12,96%
7022	136,27	84,15	685,30	- 464,87	5,56%
7112	90,31	101,51	141,27	50,55	14,81%
7120	103,83	63,84	171,42	- 3,75	1,85%
7211	94,05	75,05	80,81	88,29	5,56%
7219	163,60	182,47	262,33	83,74	16,67%
7220	145,04	77,64	104,92	117,76	3,70%
7410	130,96	69,72	192,41	8,27	1,85%
7420	96,36	40,93	278,18	- 140,89	1,85%
7490	368,75	164,52	282,26	251,02	5,56%
8299	96,26	22,03	193,82	- 75,53	1,85%
8559	76,83	27,02	146,89	- 43,04	3,70%
8690	56,10	67,34	162,36	- 38,92	1,85%
9312	53,07	119,03	100,11	72,00	1,85%
9319	77,84	49,35	215,09	- 87,90	1,85%
MUESTRA	174,68	109,69	234,27	50,10	100,00%

Tabla 4.5b:
Estructura
Económica largo
plazo Empresas
Potenciales

Fuente: SABI, elaboración propia.

4.2.2. Análisis de la Estructura Financiera de las empresas potenciales para Operaciones de **Business angels** en Andalucía

LA OBTENCIÓN DE RECURSOS FINANCIEROS ES UNA DE LOS GRANDES problemas que tienen las empresas en sus primeras etapas de vida. Los *business angels* proporcionan recursos normalmente hasta la fase de crecimiento de la empresa. Cuando se supera esta etapa la empresa tiene otras vías de financiación.

Figura 4.10: Tipos de Financiación

STAGE CYCLE	R&D	START-UP	EARLY GROWTH	ACCELERATING GROWTH	SUSTAINING GROWTH	MATURITY GROWTH
TYPE OF FUNDING	Proof of Concept Funding	Seed Corn	First Round	Second Round	Development Capital	Replacement Capital MBO/ Development Capital
SOURCES OF FUNDING	Public Sector					
	Founders, Family and Friends					
	Business Angels					
	Venture Capital					
	Corporate Venturing					
					Public Listing/IPO	

Fuente: Irish Venture Capital Association.

La *tabla 4.6* presenta la distribución del patrimonio neto donde observamos que en general la mayor parte de empresas ofrecen unos fondos propios negativos o escasos, ya que son empresas jóvenes y los primeros años de vida suelen presentar pérdidas. Las empresas 8299 (otras actividades de apoyo a empresas) son las que presentan mayores niveles de otros fondos propios y un mayor volumen de activos. Por el contrario, las empresas que muestran mayor capital social y menores otros fondos propios son las empresas 2014 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica), *tabla 4.6*.

En cuanto al capital suscrito las empresas con menor capital suscrito por parte de los accionistas son las de códigos 5829 y 7410 (edición de otros programas informáticos y actividades de diseño especializado) *tabla 4.6*. Así, el capital social de la muestra se sitúa en 143 mil euros y el resto de fondos propios suma un total de 34 mil euros.

Código NACE Rev.2	Capital Suscrito	Otros FP	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	822,78	- 102,73	3,70%
2059	103,29	- 28,33	1,85%
2229	108,79	- 56,97	1,85%
2562	73,76	- 15,77	1,85%
4322	70,10	- 8,41	1,85%
5829	3,01	13,54	1,85%
6201	28,18	- 7,17	3,70%
6202	6,39	5,37	1,85%
6209	11,45	1,08	12,96%
7022	369,13	54,17	5,56%
7112	76,36	96,18	14,81%
7120	36,78	- 1,18	1,85%
7211	67,73	4,65	5,56%
7219	175,58	15,57	16,67%
7220	12,00	23,82	3,70%
7410	6,62	3,31	1,85%
7420	16,76	74,16	1,85%
7490	406,94	85,46	5,56%
8299	688,11	501,36	1,85%
8559	12,43	12,27	3,70%
8690	21,34	30,18	1,85%
9312	24,43	1,01	1,85%
9319	11,78	15,00	1,85%
MUESTRA	143,05	32,14	100,00%

Tabla 4.6:
Distribución de los
Fondos Propios

Fuente: SABI, elaboración propia.

En cuanto a la estructura financiera, las empresas 8299 y 2014 son las que tienen un mayor peso en el patrimonio neto con un 69,21% y un 52,46%, respectivamente (otras actividades de apoyo a empresas y fabricación de otros productos básicos de química orgánica).

Por otro lado, comprobamos que la mayor parte de la financiación de estas empresas es a largo plazo y el coste de la financiación es reducido debido a que la mayor parte de éstas obtiene los recursos de proyectos,

subvenciones y préstamos participativos, préstamos subvencionados con un bajo coste financiero. (tabla 4.7)

Tabla 4.7:
Estructura
Financiera

Código NACE Rev.2	PATRIMONIO NETO	PASIVO NO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	Coste Financiero (%)	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	720,05 €	512,74 €	139,80 €	2,77%	3,70%
2059	74,96 €	540,36 €	1.050,83 €	5,39%	1,85%
2229	51,82 €	410,95 €	518,89 €	1,64%	1,85%
2562	57,99 €	118,74 €	119,90 €	4,12%	1,85%
4322	61,69 €	30,79 €	209,59 €	6,14%	1,85%
5829	16,54 €	4,07 €	65,54 €	0,67%	1,85%
6201	21,00 €	60,89 €	95,14 €	2,87%	3,70%
6202	11,75 €	36,67 €	72,34 €	1,68%	1,85%
6209	12,53 €	61,23 €	110,30 €	2,91%	12,96%
7022	423,30 €	599,85 €	400,08 €	3,71%	5,56%
7112	172,54 €	129,25 €	181,75 €	2,36%	14,81%
7120	35,60 €	135,69 €	75,96 €	3,97%	1,85%
7211	72,39 €	148,74 €	35,74 €	4,25%	5,56%
7219	191,15 €	136,07 €	138,51 €	1,47%	16,67%
7220	35,83 €	56,92 €	83,72 €	0,88%	3,70%
7410	9,93 €	47,49 €	119,32 €	3,86%	1,85%
7420	90,93 €	89,08 €	116,85 €	4,92%	1,85%
7490	492,40 €	604,80 €	230,20 €	0,91%	5,56%
8299	1.189,47 €	328,38 €	200,78 €	3,89%	1,85%
8559	24,70 €	59,12 €	79,09 €	2,84%	3,70%
8690	51,51 €	172,16 €	97,70 €	3,31%	1,85%
9312	25,44 €	199,00 €	67,40 €	2,76%	1,85%
9319	26,79 €	76,78 €	131,92 €	3,80%	1,85%
MUESTRA MUESTRA en relación a RT	175,19 € 26,33%	191,05 € 34,67%	168,77 € 39,01%	2,67%	100,00%

Fuente: SABI, elaboración propia.

4.2.3. Análisis de la cuenta de resultados de las empresas potenciales para Operaciones de **Business angels** en Andalucía

EN LA CUENTA DE RESULTADO COMPROBAMOS COMO SE CREA Y CÓMO SE

distribuye la renta generada por la actividad o explotación entre los distintos agentes. Entre las empresas seleccionadas debemos hacer notar que aquellas que están dentro de los códigos 2014, 2229, 4322 y 7120 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica, fabricación de otros productos de plástico, instalaciones especializadas y ensayos y análisis técnicos) tienen unos cashflows de explotación negativo, lo que quiere decir que con los ingresos obtenidos no tienen capacidad para hacer frente a los costes de producción, por lo que tendrán que buscar financiación externa para hacer frente a éstas y otras necesidades (tabla 4.8). Esta situación no es muy grave si la empresa se encuentra en sus primeras etapas de vida. Sin embargo, a medida que la empresa crece o se mantiene este crecimiento o estabilidad se debe apoyar en los recursos generados por ella misma y no en recursos externos.

Entre las empresas con mayores cashflows de explotación o renta generada por la actividad se encuentran: 2059 y 7112 (fabricación de otros productos químicos y servicios técnicos de ingeniería y otras actividades), con unas rentas en torno a los 50 mil euros (tabla 4.8).

Código NACE Rev.2	CAT	Intereses Netos	Impuestos	Resultado Ejercicio	CASHFLOW EXPLOTACIÓN	PESO EN LA MUESTRA RARI
2014	46,21 €	13,45 €	- €	- 84,94 €	-25,28 €	3,70%
2059	29,80 €	30,48 €	- €	- 8,96 €	51,33 €	1,85%
2229	16,27 €	8,16 €	- €	- 52,03 €	-27,60 €	1,85%
2562	2,76 €	6,20 €	- €	- 4,73 €	4,24 €	1,85%
4322	2,57 €	3,65 €	- €	- 6,76 €	- 0,54 €	1,85%
5829	4,35 €	0,07 €	2,50 €	5,84 €	12,76 €	1,85%
6201	5,21 €	1,97 €	0,43 €	1,01 €	8,63 €	3,70%
6202	5,39 €	0,76 €	0,70 €	1,64 €	8,49 €	1,85%
6209	5,08 €	1,79 €	0,39 €	0,92 €	8,17 €	12,96%
7022	34,66 €	- 23,36 €	5,80 €	13,54 €	30,64 €	5,56%
7112	8,09 €	1,66 €	12,27 €	28,62 €	50,64 €	14,81%
7120	9,54 €	5,28 €	- €	- 16,23 €	- 1,41 €	1,85%

Tabla 4.8: Composición del CashFlow de Explotación

Código NACE Rev.2	CAT	Intereses Netos	Impuestos	Resultado Ejercicio	CASHFLOW EXPLOTACIÓN	PESO EN LA MUESTRA RATRI
7211	13,12 €	6,42 €	- €	-16,22 €	3,32 €	5,56%
7219	12,18 €	-1,35 €	- €	-4,95 €	5,89 €	16,67%
7220	4,27 €	-3,90 €	6,59 €	15,37 €	22,34 €	3,70%
7410	6,08 €	2,56 €	- €	-0,69 €	7,95 €	1,85%
7420	18,17 €	2,69 €	4,91 €	11,45 €	37,22 €	1,85%
7490	7,72 €	-22,44 €	5,16 €	12,05 €	2,50 €	5,56%
8299	12,52 €	-20,57 €	2,90 €	6,76 €	1,60 €	1,85%
8559	4,02 €	-0,50 €	1,77 €	4,13 €	9,42 €	3,70%
8690	11,45 €	1,12 €	5,14 €	11,98 €	29,69 €	1,85%
9312	6,35 €	5,88 €	- €	-2,71 €	9,52 €	1,85%
9319	9,54 €	3,72 €	- €	-8,21 €	5,04 €	1,85%
MUESTRA	11,68 €	-0,60 €	3,10 €	0,51 €	14,69 €	100,00%

Fuente: SABI, elaboración propia.

Hay que señalar que los intereses netos negativos representan entradas de dinero para la empresa ya que es la diferencia entre ingresos financieros y costes financieros. Si observamos la tabla 4.8 que la mayor parte de la renta de estas empresas se destina a CAT y resultado (cuando lo tienen), resultado que en esta etapa de la vida de la empresa se destina en su totalidad a reservas y prácticamente no se reparten dividendos.

Por otro lado, la suma de amortización y reservas representan la autofinanciación de la empresa, autofinanciación que se traduce en tesorería generada por la empresa y que debe ser el alimento de la empresa para su futuro y la financiación externa debe ser utilizada para cubrir algunos desfases temporales o bien para cuando la empresa quiere acometer inversiones de expansión, reestructuración o diversificación, pero la base de la financiación debe ser la autofinanciación.

Así, en la [tabla 4.9](#) comprobamos como los sectores que mejor nivel de autofinanciación presentan son el 7022 y 7112 (otras actividades de consultoría de gestión empresarial y servicios técnicos de ingeniería) con 48 y 36 mil euros, respectivamente. Las empresas que más problemas tienen en autofinanciación son las que están ubicadas en los códigos 2014 y 2229 (fabricación de otros productos básicos de quí-

mica orgánica y fabricación de otros productos de plástico) con una autofinanciación negativa de 38 y 35 mil euros, respectivamente.

Código NACE Rev.2	CAT	Resultado Ejercicio	AUTOFINANCIACIÓN	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	46,21 €	- 84,94 €	- 38,73 €	3,70%
2059	29,80 €	- 8,96 €	20,84 €	1,85%
2229	16,27 €	- 52,03 €	- 35,76 €	1,85%
2562	2,76 €	- 4,73 €	- 1,96 €	1,85%
4322	2,57 €	-6,76 €	-4,19 €	1,85%
5829	4,35 €	5,84 €	10,18 €	1,85%
6201	5,21 €	1,01 €	6,23 €	3,70%
6202	5,39 €	1,64 €	7,03 €	1,85%
6209	5,08 €	0,92 €	5,99 €	12,96%
7022	34,66 €	13,54 €	48,20 €	5,56%
7112	8,09 €	28,62 €	36,72 €	14,81%
7120	9,54 €	- 16,23 €	- 6,69 €	1,85%
7211	13,12 €	- 16,22 €	- 3,11 €	5,56%
7219	12,18 €	- 4,95 €	7,24 €	16,67%
7220	4,27 €	15,37 €	19,65 €	3,70%
7410	6,08 €	- 0,69 €	5,39 €	1,85%
7420	18,17 €	11,45 €	29,62 €	1,85%
7490	7,72 €	12,05 €	19,77 €	5,56%
8299	12,52 €	6,76 €	19,28 €	1,85%
8559	4,02 €	4,13 €	8,15 €	3,70%
8690	11,45 €	11,98 €	23,44 €	1,85%
9312	6,35 €	- 2,71 €	3,64 €	1,85%
9319	9,54 €	- 8,21 €	1,33 €	1,85%
MUESTRA	11,68 €	0,51 €	12,19 €	100,00%

Tabla 4.9:
Autofinanciación

Fuente: SABI, elaboración propia.

La *tabla 4.10* nos muestra que las empresas que más venden en relación a sus inversiones en activo son las situadas en los códigos 5829 y 6202 (edición de otros programas informáticos y actividades de consultoría informática) superando en casi 1,5 veces el valor de sus activos.

Las que menores cifras de ingresos en relación a sus activos son 2014 y 8299 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica y otras actividades de apoyo a las empresas) estando las ventas en torno al 10% de los activos totales. Además, también comprobamos que en la mayoría de las empresas de la muestra una parte importante en los costes de explotación la tiene los gastos de personal.

Tabla 4.10: Ratios de Resultado

Código NACE Rev.2	Ingr/AT	Mater./ Ing	GtosPers/ Ing.	ROA	ROE	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	2,85%	9,10%	110,13%	-5,21%	-11,80%	3,70%
2059	95,10%	74,81%	4,21%	1,29%	-11,95%	1,85%
2229	52,59%	75,41%	16,97%	-4,47%	-100,41%	1,85%
2562	38,69%	44,26%	36,18%	0,50%	-8,15%	1,85%
4322	68,15%	54,22%	31,06%	-1,03%	-10,96%	1,85%
5829	145,09%	12,27%	16,15%	9,77%	35,29%	1,85%
6201	102,28%	35,16%	45,97%	1,93%	4,82%	3,70%
6202	136,92%	37,85%	35,27%	2,56%	13,94%	1,85%
6209	102,74%	57,71%	25,94%	1,68%	7,31%	12,96%
7022	14,77%	30,03%	33,88%	-0,28%	3,20%	5,56%
7112	84,68%	42,05%	20,95%	8,80%	16,59%	14,81%
7120	58,73%	10,85%	74,09%	-4,43%	-45,58%	1,85%
7211	51,67%	2,19%	95,32%	-3,82%	-22,41%	5,56%
7219	32,00%	40,88%	46,26%	-1,35%	-2,59%	16,67%
7220	112,34%	19,79%	42,59%	10,23%	42,91%	3,70%
7410	107,22%	40,67%	35,72%	1,06%	-6,98%	1,85%
7420	59,99%	16,52%	33,16%	6,42%	12,59%	1,85%
7490	15,27%	45,49%	35,68%	-0,39%	2,45%	5,56%
8299	13,30%	35,26%	27,93%	-0,64%	0,57%	1,85%
8559	88,88%	14,72%	36,39%	3,32%	16,73%	3,70%
8690	58,89%	21,63%	33,80%	5,68%	23,26%	1,85%
9312	54,54%	19,30%	36,66%	1,09%	-10,65%	1,85%
9319	79,28%	49,61%	21,51%	-1,91%	-30,66%	1,85%
MUESTRA	65,02%	36,88%	39,50%	1,72%	1,41%	100,00%

Fuente: SABI, elaboración propia.

4.2.4. Análisis del Valor de las empresas potenciales para Operaciones de **Business angels** en Andalucía

LAS EMPRESAS EN CRECIMIENTO Y EN ESPECIAL LAS QUE ESTAMOS ANALIZANDO

en nuestro estudio (informática, TIC, biotecnología y tecnologías limpias, fundamentalmente) son esenciales para el desarrollo de la nueva economía.

A medida que estas empresas van creciendo y aumentando su efectividad, la incertidumbre sobre la misma va disminuyendo y el volumen de inversión necesario para su desarrollo va aumentando. En este punto valoraremos la posibilidad de que la renta que pueda generar dichas empresas superen a la inversión necesaria y el riesgo que supondría invertir en ella, siempre dentro de un escenario definido por nosotros y teniendo en cuenta el riesgo que supone pronosticar sobre el futuro de cualquier proyecto, riesgo que aumenta en sectores como el que nos ocupa y que en ningún caso podemos eliminar, tenemos que aprender a trabajar con riesgo. No obstante, este apartado pretende “objetivizar” o reducir la subjetividad, en la medida de lo posible, de los resultados alcanzados, de tal forma que nos ayude a tomar una decisión. Para ello, analizaremos los siguientes puntos:

- » Estudiaremos los sectores fundamentales sobre los que recaen nuestro trabajo. Para el estudio utilizaremos informes de datamonitor.
- » La renta que se puede obtener de las distintas inversiones.
- » El riesgo que puede sufrir el inversor en estas empresas.
- » El valor potencial

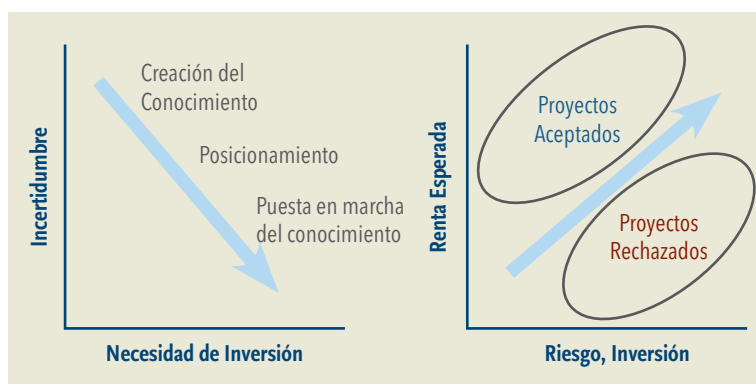
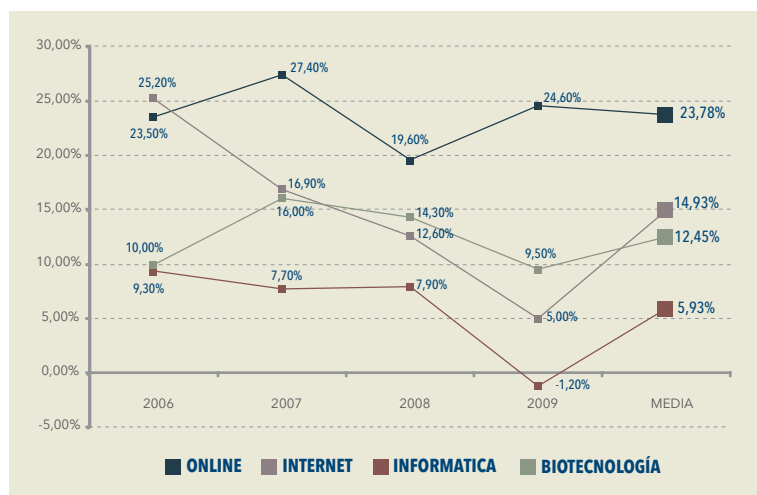


Figura 4.10:
Inversión y Riesgo

Fuente: Elaboración propia.

Según informes de datamonitor el crecimiento medio de los sectores entre 2006 y 2009 es de un 14,27% anual. Entre los sectores el que más potencial tiene es el de los negocios y operaciones online con un crecimiento medio anual de 23,78% para el periodo comprendido 2006-2009. Por el contrario, el sector con menos crecimiento es el de informática (fundamentalmente todo lo relacionado con software) con un crecimiento medio anual de 5,93% para el mismo período (figura 4.11).

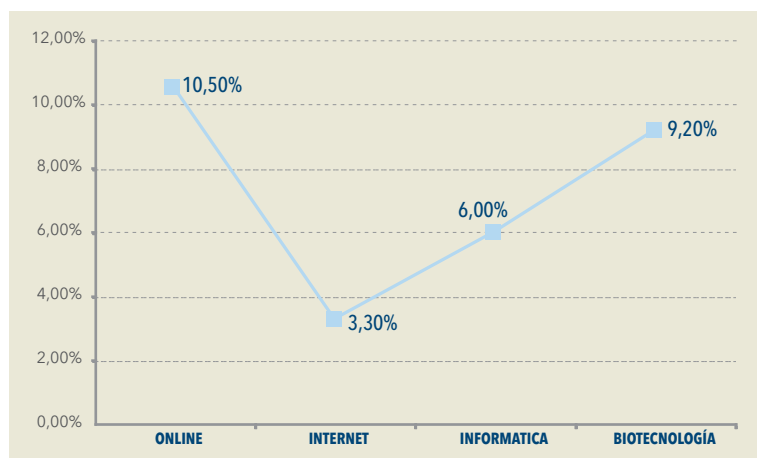
Figura 4.11:
Crecimiento de
distintos sectores
2006-2009



Fuente: Datamonitor.

En cuanto al crecimiento de estos sectores para los próximos años el crecimiento medio se sitúa en un 7,25% anual. Los sectores con mayor potencial son el de operaciones online y el biotecnológico (figura 4.12).

Figura 4.12:
Crecimiento Medio
2010-2014



Fuente: Datamonitor.

En cuanto a la renta a obtener por el inversor utilizaremos la renta que la empresa pueda ofrecer a sus accionistas con el paso del tiempo sin poner en peligro sin equilibrio financiero, esta variable viene definida por cash flow libre desde el punto de vista del accionista, *equity free cash flow EFCF*.

El EFCF es igual a la renta generada por la empresa (cash flow de empresa) menos las necesidades netas de inversión en activos corrientes y no corrientes más los recursos netos externos obtenidos. Para calcularlo vamos a suponer que las inversiones a realizar en los próximos años se compensan con la financiación externa conseguida, en este caso el EFCF coincide con el cash flow de empresa, esta situación es la normal que se suele dar cuando una empresa no realiza cambios estructurales de importancia en la misma que pueda suponer tanto un cambio en su estructura económica y/o financiera y no hay problemas en la gestión de circulante.

Las empresas con mayores cashflows son las que tienen los códigos 7022 y 7420 (otras actividades de consultoría de gestión empresarial y actividades de fotografía) con unos cashflows de 48 y 29 mil euros, respectivamente.



Figura 4.13:
Cashflows de las distintas empresas

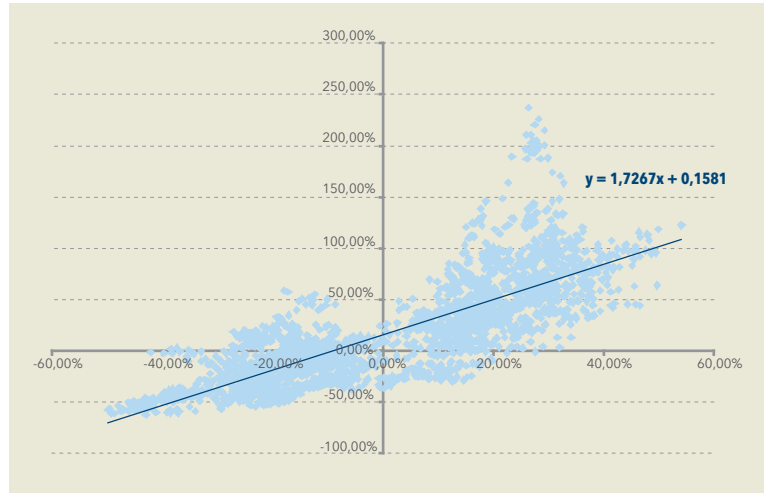
Fuente: Datamonitor.

Para estimar el riesgo o tasa de actualización vamos a utilizar el modelo CAPM. Las empresas que tomaremos como referencia deben cotizar en Bolsa, las que más se ajustan a nuestra muestra son Abengoa, Técnicas Reunidas e Indra. La tasa calculada para estas empresas la ajustaremos con una prima de iliquidez del 25%, prima que no tiene una

explicación metodológica, pero si está en los límites de las que más se suelen aplicar en la práctica empresarial.

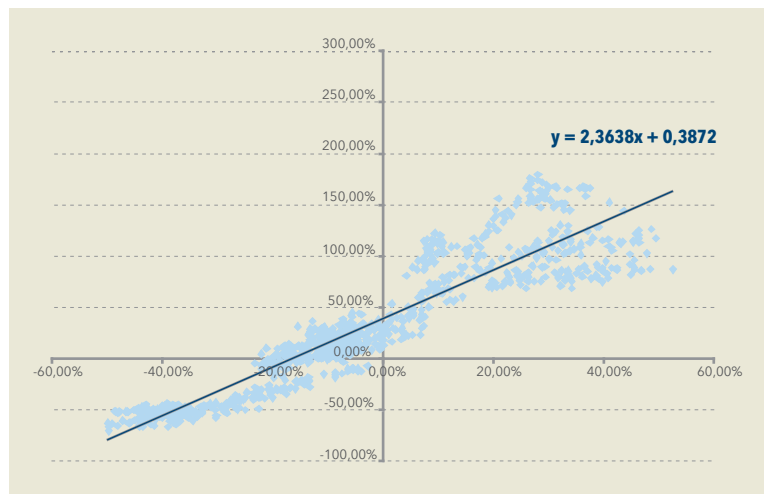
En primer lugar, calcularemos el coeficiente beta que mide la relación entre la rentabilidad del mercado (Ibex 35) y de los títulos (Abengoa, Técnicas Reunidas e Indra). Para ello, haremos un ajuste lineal de los últimos diez años (*figuras 4.14, 4.15 y 4.16*).

Figura 4.14:
Rentabilidad Ibex y Abengoa



Fuente: Elaboración Propia.

Figura 4.15:
Rentabilidad Ibex y Técnicas Reunidas



Fuente: Elaboración Propia.

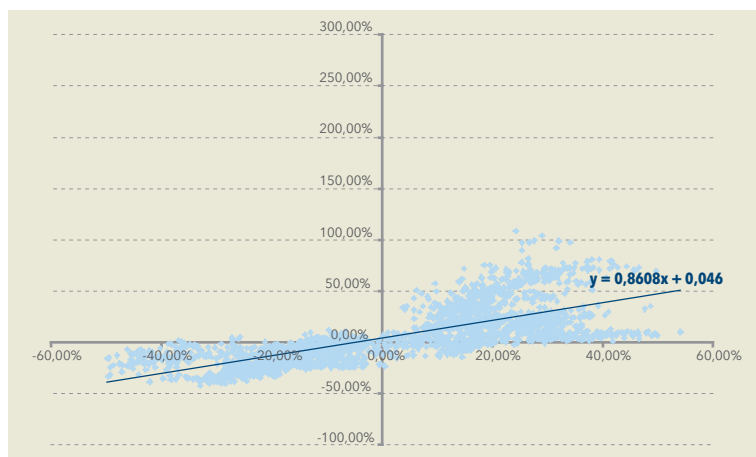


Figura 4.16:
Rentabilidad Ibx
e Indra

Fuente: Elaboración Propia.

En este caso los coeficientes beta ascienden a 1,73, 2,36 y 0,86, para Abengoa, Técnicas Reunidas e Indra, respectivamente. A continuación, para determinar la tasas de actualización o rentabilidades exigidas para las distintas empresas aplicamos la línea de mercado. Para ello, utilizamos una tasa de rentabilidad libre de riesgo del 5% y una prima de riesgo del mercado del 7%, así las tasas serían las siguientes:

$$\begin{aligned}
 K_{Abengoa} &= 5\% + 7\% \times 1,73 \gg K_{Abengoa} = 17,11\% \gg K_{Ajustada} = 17,11\% \times 1,25 \gg K_{Ajustada} = 21,38\% \\
 K_{Tec_Reun} &= 5\% + 7\% \times 2,36 \gg K_{Tec_Reun} = 21,52\% \gg K_{Ajustada} = 21,52\% \times 1,25 \gg K_{Ajustada} = 26,9\% \\
 K_{Indra} &= 5\% + 7\% \times 0,86 \gg K_{Indra} = 11,02\% \gg K_{Ajustada} = 11,02\% \times 1,25 \gg K_{Ajustada} = 13,78\%
 \end{aligned}$$

Si determinamos la rentabilidad media se sitúa en el 20,96%, lo que quiere decir que para que un business angel invierta en este tipo de negocios pide una rentabilidad mínima de un 20,96%, rentabilidad que se corresponde con el nivel de riesgo del proyecto (figura 4.17).

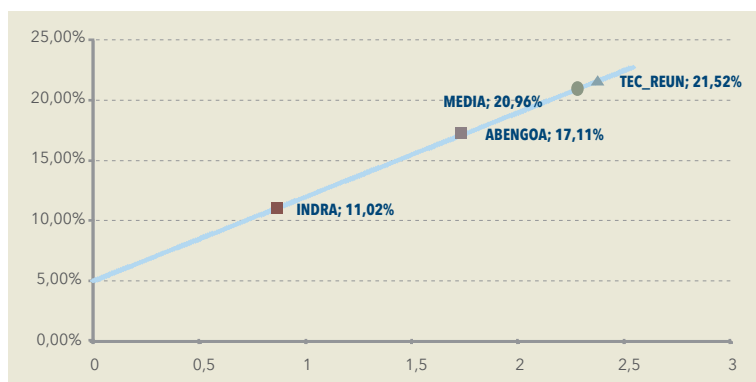


Figura 4.17:
Rentabilidad
Mínima Exigida

Fuente: Elaboración Propia.

A continuación, veremos como el patrimonio neto define el valor estático de cada una de las empresas, valor sin tener en cuenta el potencial de estas empresas. Por otro lado, para determinar el valor potencial de nuestra inversión vamos a calcular el valor suponiendo que los cashflows medios de los últimos años pueden crecer al ritmo medio marcado por Datamonitor en los sectores que hemos seleccionados, es decir, un 7,25%. El valor así calculado sería el valor dinámico.

Aquellas empresas cuyos cashflows sean negativos o su valor dinámico fuese inferior al patrimonio neto (valor estático) serían empresas no invertibles ya que la renta que se pudiese ganar en su inversión sería absorbida por el mayor riesgo que supone invertir en ellas. Para hacer estas inversiones interesantes tendrían que conseguir ayudas externas a bajo coste (proyectos de investigación, préstamos participativos, subvenciones) con las que rentabilizar su inversión.

Las empresas con más potencial de valor (valor dinámico menos patrimonio neto) son 7420, 8690, 7220 y 7112 (actividades de fotografía, otras actividades sanitarias, investigación y desarrollo experimental en ciencias sociales y humanidades y servicios técnicos de ingeniería) *tabla 4.11*.

Tabla 4.11:
Valor Empresas
Potenciales
operaciones
Business angels

Código NACE Rev.2	CF	k	g	Valor Dinámico	PATRIMONIO NETO	Potencial (VD-PN)	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	- 38,73	20,96%	7,25%		720,05		3,70%
2059	20,84	20,96%	7,25%	152,03	74,96	77,07	1,85%
2229	- 35,76	20,96%	7,25%		51,82		1,85%
2562	- 1,96	20,96%	7,25%		57,99		1,85%
4322	- 4,19	20,96%	7,25%		61,69		1,85%
5829	10,18	20,96%	7,25%	74,28	16,54	57,73	1,85%
6201	6,23	20,96%	7,25%	45,41	21,00	24,40	3,70%
6202	7,03	20,96%	7,25%	51,25	11,75	39,50	1,85%
6209	5,99	20,96%	7,25%	43,71	12,53	31,19	12,96%
7022	48,20	20,96%	7,25%	351,58	423,30	- 71,73	5,56%
7112	36,72	20,96%	7,25%	267,82	172,54	95,28	14,81%
7120	- 6,69	20,96%	7,25%		35,60		1,85%
7211	- 3,11	20,96%	7,25%		72,39		5,56%
7219	7,24	20,96%	7,25%	52,77	191,15	- 138,38	16,67%
7220	19,65	20,96%	7,25%	143,32	35,83	107,49	3,70%

Código NACE Rev.2	CF	k	g	Valor Dinámico	PATRIMONIO NETO	Potencial (VD-PN)	PESO EN LA MUESTRA RATRI
7410	5,39	20,96%	7,25%	39,31	9,93	29,39	1,85%
7420	29,62	20,96%	7,25%	216,03	90,93	125,11	1,85%
7490	19,77	20,96%	7,25%	144,18	492,40	- 348,22	5,56%
8299	19,28	20,96%	7,25%	140,61	1.189,47	- 1.048,86	1,85%
8559	8,15	20,96%	7,25%	59,47	24,70	34,77	3,70%
8690	23,44	20,96%	7,25%	170,93	51,51	119,42	1,85%
9312	3,64	20,96%	7,25%	26,53	25,44	1,09	1,85%
9319	1,33	20,96%	7,25%	9,68	26,79	- 17,11	1,85%
MUESTRA	12,19	20,96%	7,25%	88,90	175,19	- 86,29	100,00%

Fuente: SABI, elaboración propia.

En la muestra seleccionada el patrimonio neto es superior al valor dinámico con la tasa de actualización y crecimiento definida. Por lo que en esta situación la renta generada por nuestra inversión no cubriría suficientemente el riesgo de la misma.

En la *tabla 4.12* vemos con que tasa de actualización y tasa de crecimiento podría interesarnos nuestra muestra. Los valores en azul son las situaciones aceptadas y las rojas las no aceptadas.

Tabla 4.12: Valor Muestra ante distintas tasas

12,19€	15,00%	15,50%	16,00%	16,50%	17,00%	17,50%	18,00%	18,50%	19,00%	19,50%	20,00%
0,00%	81,27€	78,65€	76,19€	73,88€	71,71€	69,66€	67,72€	65,89€	64,16€	62,51€	60,95€
1,00%	87,07€	84,07€	81,27€	78,65€	76,19€	73,88€	71,71€	69,66€	67,72€	65,89€	64,16€
2,00%	93,77€	90,30€	87,07€	84,07€	81,27€	78,65€	76,19€	73,88€	71,71€	69,66€	67,72€
3,00%	101,58€	97,52€	93,77€	90,30€	87,07€	84,07€	81,27€	78,65€	76,19€	73,88€	71,71€
4,00%	110,82€	106,00€	101,58€	97,52€	93,77€	90,30€	87,07€	84,07	81,27€	78,65€	76,19€
5,00%	121,90€	116,10€	110,82€	106,00€	101,58€	97,52€	93,77€	90,30€	87,07€	84,07€	81,27€
6,00%	135,44€	128,32€	121,90€	116,10€	110,82€	106,00€	101,58€	97,52€	93,77€	90,30€	87,07€
7,00%	152,38€	143,41€	135,44€	128,32€	121,90€	116,10€	110,82€	106,00€	101,58€	97,52€	93,77€
8,00%	174,14€	162,53€	152,38€	143,41€	135,44€	128,32€	121,90€	116,10€	110,82€	106,00€	101,58€
9,00%	203,17€	187,54€	174,14€	162,53€	152,38€	143,41€	135,44€	128,32€	121,90€	116,10€	110,82€
10,00%	243,80€	221,64€	203,17€	187,54€	174,14€	162,53€	152,38€	143,41€	135,44€	128,32€	121,90€
11,00%	304,75€	270,89€	243,80€	221,64€	203,17€	187,54€	174,14€	162,53€	152,38€	143,41€	135,44€

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, señalar que si cambiásemos la composición o ponderación de la muestra al igual que pudiésemos hacer con una cartera de inversión podríamos ajustar mejor la renta potencialmente alcanzable por el inversor y su riesgo y por tanto aumentar el valor de nuestra inversión o patrimonio con todo lo que ello supone.

4.2.5. *Consideraciones Finales*

DESPUÉS DE HABER ANALIZADO LA POTENCIALIDAD DE LA INVERSIÓN PARA los *business angels* en Andalucía, podemos obtener las siguientes consideraciones:

- ▶ Desde un punto de vista general, en los últimos 14 años, Andalucía junto con Cataluña y Madrid han sido las comunidades autónomas con mayor actividad empresarial, en cuanto a número de empresas activas se refiere. Estas tres regiones concentran casi la mitad de las empresas españolas, aunque Cataluña ha ido perdiendo participación a favor de Madrid y Andalucía. Esta última comunidad, en concreto, aglutina actualmente el 15,2% del total de las empresas españolas, habiendo aumentado su participación en 1 punto en relación con 1996, incremento que, en términos absolutos, equivale a 169.690 empresas. Por tanto, debe ser una de las comunidades prioritarias en la inversión de los *business angels*, aunque esto no es así.
- ▶ El ritmo de creación de empresas comienza a caer en 2007. Sin embargo, no es hasta 2009 cuando el número total de empresas sufren un descenso en números absolutos, hecho que en otras comunidades comienza a ocurrir a partir de 2008.
- ▶ Más del 90% de la actividad empresarial se centra en la microempresa, donde el número máximo de empleados es de 10.
- ▶ Los sectores de actividad nos muestran cómo se distribuye la actividad empresarial de Andalucía y el resto de comunidades. En las cuatro comunidades con mayor número de empresas, la actividad que más empresas aglutina es la construcción, en importancia donde más peso tiene la construcción es en Andalucía con un 19,5% del total de las empresas, seguida de Valencia con un 17,6%, Cataluña un 16,5% y Madrid alcanza el 11,6%.

En Andalucía después de la construcción los sectores que le siguen por orden de importancia son: comercio al por mayor e intermediarios del

comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas, comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas, actividades inmobiliarias, actividades de construcción especializada. Sectores todos ellos también muy relacionados con la construcción.

- ▶ Los *business angels* pueden invertir en cualquier tipo de empresas; sin embargo, según datos de la ESBAN, el 40% de las operaciones cerradas por *business angels* en Europa en 2010 se han llevado a cabo en los sectores de tecnologías de información y comunicación (TIC) y tecnologías para telefonía móvil. Según un estudio elaborado por la Red Española de *Business angels* (ESBAN), las preferencias por sectores donde se puede invertir son la industria, el comercio, los servicios, la electrónica, las comunicaciones y la informática.
- ▶ Las empresas objeto de inversión para los ángeles inversores suelen ser empresas jóvenes o de nueva creación. Este hecho queda ratificado por la muestra utilizada en la que la vida media de la empresa se sitúa en 7,15 años.
- ▶ Encontramos un total de 994 empresas, empresas que podrían ser objetivo prioritario y, por tanto, inversiones potenciales de los *business angels*.
- ▶ El crecimiento medio (2006-2009) de los sectores potenciales objetos de *business angels*, según datamonitor, es de un 14,27% anual. Entre los sectores el que más potencial tiene es el de los negocios y operaciones online con un crecimiento medio anual de 23,78% para el periodo comprendido 2006-2009. Por el contrario, el sector con menos crecimiento es el de informática (fundamentalmente todo lo relacionado con software) con un crecimiento medio anual de 5,93% para el mismo período.
- ▶ En cuanto al crecimiento de estos sectores para los próximos años el crecimiento medio se sitúa en un 7,25% anual. Los sectores con mayor potencial son el de operaciones online y el biotecnológico.
- ▶ Del análisis de la estructura económica de las empresas potencialmente invertibles podemos decir:
 - » Las empresas que exigen mayor inversión en activos son las que presentan los códigos 8299, 2059 y 7022 (actividades

de apoyo a las empresas, fabricación de productos químicos y actividades de consultoría de gestión empresarial, respectivamente) con un volumen máximo de 1.718 miles de euros. Por otro lado, la que exigen menos inversión son 5829, 6202 y 8559 (edición de programas informáticos, actividades de consultoría informática y otra educación, respectivamente) con un volumen mínimo de 86 mil euros.

- » Las empresas con mayor participación en inmovilizado inmaterial con respecto a los activos no corrientes son 5829 y 7211 (empresas informáticas e investigación y desarrollo en biotecnología) con un 88,60% y 77,53%, respectivamente.
 - » Las empresas que presentan buenos niveles de solvencia son aquellas que pertenecen a los códigos 7022 y 7420 (otras actividades de consultoría y actividades fotografía y multimedia, respectivamente).
- Del análisis de la estructura financiera de las empresas potencialmente invertibles podemos decir:
- » La mayor parte de empresas ofrecen unos fondos propios negativos o escasos, ya que son empresas jóvenes y los primeros años de vida suelen presentar pérdidas.
 - » La estructura financiera de las empresas 8299 y 2014 son las que tienen un mayor peso en el patrimonio neto con un 69,21% y un 52,46%, respectivamente (otras actividades de apoyo a empresas y fabricación de otros productos básicos de química orgánica). Por otro lado, comprobamos que la mayor parte de la financiación de estas empresas es a largo plazo y el coste de la financiación es reducido debido a que la mayor parte de éstas obtienen los recursos de proyectos, subvenciones y préstamos participativos, prestamos subvencionados con un bajo coste financiero.
- Del análisis de la cuenta de resultados de las empresas potencialmente invertibles podemos decir:
- » Entre las empresas seleccionadas debemos hacer notar que aquellas que están dentro de los códigos 2014, 2229, 4322 y 7120 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica, fabricación de otros productos de plástico, instalaciones especializadas y ensayos y análisis técnicos) tienen

- unos cashflows de explotación negativo, lo que quiere decir que con los ingresos obtenidos no tienen capacidad para hacer frente a los costes de producción, por lo que tendrán que buscar financiación externa para hacer frente a éstas y otras necesidades. Esta situación no es muy grave si la empresa se encuentra en sus primeras etapas de vida. Sin embargo, a medida que la empresa crece o se mantiene este crecimiento o estabilidad se debe apoyar en los recursos generados por ella misma y no en recursos externos.
- » Entre las empresas con mayores cashflows de explotación o renta generada por la actividad se encuentran: 2059 y 7112 (fabricación de otros productos químicos y servicios técnicos de ingeniería y otras actividades), con unas rentas en torno a los 50 mil euros.
 - » Los sectores que mejor nivel de autofinanciación presentan son el 7022 y 7112 (otras actividades de consultoría de gestión empresarial y servicios técnicos de ingeniería) con 48 y 36 mil euros, respectivamente. Las empresas que más problemas tienen en autofinanciación son las que están ubicadas en los códigos 2014 y 2229 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica y fabricación de otros productos de plástico) con una autofinanciación negativa de 38 y 35 mil euros, respectivamente.
 - » Las empresas que más venden en relación a sus inversiones en activo son las situadas en los códigos 5829 y 6202 (edición de otros programas informáticos y actividades de consultoría informática) superando en casi 1,5 veces el valor de sus activos. Las que menores cifras de ingresos en relación a sus activos son 2014 y 8299 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica y otras actividades de apoyo a las empresas) estando las ventas en torno al 10% de los activos totales. Además, también comprobamos que en la mayoría de las empresas de la muestra una parte importante en los costes de explotación la tiene los gastos de personal.
- Del análisis del valor de las empresas potencialmente invertibles podemos decir:
- » La rentabilidad media exigida a éstos proyectos se sitúa en el 20,96%, lo que quiere decir que para que un business angel invierta en este tipo de negocios pide una rentabilidad mí-

nima de un 20,96%, rentabilidad que se corresponde con el nivel de riesgo del proyecto. Hecho que ha sido contrastado con algunos *business angels*, como Emilio Márquez, que suele exigir entre un 20 y 30% a sus proyectos.

- » En la siguiente tabla podemos ver el valor estático, dinámico, así como el potencial de crecimiento de valor de las inversiones potenciales que integran el estudio.

Código NACE Rev.2	CF	k	g	Valor Dinámico	PATRIMONIO NETO	Potencial (VD-PN)	PESO EN LA MUESTRA RARI
2014	- 38,73	20,96%	7,25%		720,05		3,70%
2059	20,84	20,96%	7,25%	152,03	74,96	77,07	1,85%
2229	- 35,76	20,96%	7,25%		51,82		1,85%
2562	- 1,96	20,96%	7,25%		57,99		1,85%
4322	- 4,19	20,96%	7,25%		61,69		1,85%
5829	10,18	20,96%	7,25%	74,28	16,54	57,73	1,85%
6201	6,23	20,96%	7,25%	45,41	21,00	24,40	3,70%
6202	7,03	20,96%	7,25%	51,25	11,75	39,50	1,85%
6209	5,99	20,96%	7,25%	43,71	12,53	31,19	12,96%
7022	48,20	20,96%	7,25%	351,58	423,30	- 71,73	5,56%
7112	36,72	20,96%	7,25%	267,82	172,54	95,28	14,81%
7120	- 6,69	20,96%	7,25%		35,60		1,85%
7211	- 3,11	20,96%	7,25%		72,39		5,56%
7219	7,24	20,96%	7,25%	52,77	191,15	- 138,38	16,67%
7220	19,65	20,96%	7,25%	143,32	35,83	107,49	3,70%
7410	5,39	20,96%	7,25%	39,31	9,93	29,39	1,85%
7420	29,62	20,96%	7,25%	216,03	90,93	125,11	1,85%
7490	19,77	20,96%	7,25%	144,18	492,40	- 348,22	5,56%
8299	19,28	20,96%	7,25%	140,61	1.189,47	- 1.048,86	1,85%
8559	8,15	20,96%	7,25%	59,47	24,70	34,77	3,70%
8690	23,44	20,96%	7,25%	170,93	51,51	119,42	1,85%
9312	3,64	20,96%	7,25%	26,53	25,44	1,09	1,85%
9319	1,33	20,96%	7,25%	9,68	26,79	- 17,11	1,85%
MUESTRA	12,19	20,96%	7,25%	88,90	175,19	- 86,29	100,00%

4.3. Operaciones de *Business angels* en Andalucía

ANDALUCÍA SE CARACTERIZA POR NO TENER UNA PRESENCIA IMPORTANTE DE *Business angels* en el mercado nacional, las principales rondas de inversión se celebran, fundamentalmente, en Madrid y Cataluña y los principales *Business angels* proceden de las comunidades madrileñas y catalanas y con una menor importancia siguen Valencia y el País Vasco.

Si Andalucía es una de las comunidades con mayor número de empresas y con un mercado potencial importante para los *Business angels* debería propiciarse un entorno más favorable a la creación de más *business angels* y redes de *business angels*.

A continuación, detallaremos las principales operaciones de *business angels* realizadas por *business angels* andaluces. Tenemos que señalar que todas las operaciones realizadas se encuentran dentro de los códigos de actividad de nuestra muestra de inversiones potenciales.

Operación realizada en el ámbito de M2M Marketplace (2010):

Inversión de 174.000 euros en la productora audiovisual Free D films. Free D Films es una productora audiovisual en 3D especializada en el empleo del software exclusivo Mística Live, aplicación informática que facilita la producción estereográfica y que garantiza que la imagen emitida en un rodaje es la óptima, permitiendo corrección de color, retoques de profundidades, ajustes de convergencias e incrustaciones de imágenes fijas o en movimiento en croma y todo ello en tiempo real. Y todo ello sin afectar en ningún modo el resultado de la estereografía.

Operación realizada por el Business Angel Emilio Márquez (2009):

A los fundadores de Yunu Emilio Márquez, Grupo ITnet y Dezain Solutions, se unieron ahora 21 inversores españoles, en su mayoría pertenecientes a la Red de *Business angels* de First Tuesday y entre los que se encontraron: Eneko Knörr, Fundador de Hostalia y CEO de Ideateca; DAD, fundada por Rodolfo Carpintier; Pau Cerda y Alex Collart, ex directivos de Planeta; Alejandro Suárez, Fundador de PubliSpain; Iván Martínez, Cofundador de Infojobs y CEO de Synerquia; Didier Lagae, Fundador y CEO de Marco de Comunicación.

Los 400.000 euros de inversión supuso una valoración post-money de la empresa de 4 millones de euros cuando se realizó, para esta red de contactos que contaba con 2,6 millones de usuarios activos. La situación de dominio actual de Facebook en el ámbito de las redes sociales, y todo lo que ello conlleva, ha provocado que se tenga que reorientar la estrategia de la compañía.

Operación Málaga Business angels (2007): el Grupo Nadalsol entra en el capital de Genosa con una aportación financiera de 100.000 euros

Esta decisión afianzó la política estratégica del grupo Nadalsol de diversificar sus áreas de actuación a través de participaciones financieras en un selecto grupo de empresas que desarrollaban actividades innovadoras.

Genosa es una empresa malagueña con sede en BIC Euronova (PTA) que está desarrollando un interesante proyecto de I+D basado en el hidroxitirosol, un antioxidante procedente de la aceituna y que tiene múltiples aplicaciones en el campo de la alimentación humana, animal, dietética y cosmética. El objetivo final de la empresa se centra en la fabricación y comercialización de extractos naturales de aceituna, únicos en el mercado internacional, caracterizados por una alta pureza en hidroxitirosol y obtenidos mediante la aplicación de la tecnología establecida en una patente propiedad del CSIC y licenciada en exclusiva por Genosa I+D. “El hidroxitirosol es uno de los antioxidantes más potentes del reino vegetal. Procede del principal producto de la Dieta Mediterránea (aceituna) y su imagen en el mundo está directamente asociada a la salud, lo que representa una importante ventaja competitiva con respecto a otros antioxidantes y, por lo tanto, una mayor predisposición a su aceptación por el consumidor”, afirma Carlos Peña, gerente de Genosa. Uno de los aspectos que aporta un valor añadido al proyecto es que, para el desarrollo del mismo, se utiliza el alpechín (derivado de la aceituna tras el proceso de molienda) como materia prima de la que se obtiene el hidroxitirosol.

Operación Málaga Business:

La firma “Soluciones Ecológicas del Sur” (SOLECOSUR), empresa dedicada a la fabricación e instalación de sistemas generadores de ozono para múltiples aplicaciones de desinfección de aguas y ambientes.

La firma malagueña que posee su sede social en el Parque Tecnológico de Andalucía, ha encontrado a su *Business angels* en el grupo Empresarial “Gestión Siglo XXI”. Este grupo de carácter familiar, que comenzó su actividad hace ya varias décadas en el sector de la promoción inmobiliaria de edificios en el centro histórico de Málaga, al día de hoy ha creado un entramado de empresas en distintos sectores empresariales y es uno de los inversores más activos de la Red malagueña. A través del acuerdo empresarial alcanzado, Gestión Siglo XXI entra en el capital de Solecosur a través de la adquisición de un paquete de participaciones que estaba previamente en manos de un empresario francés, promotor original de la idea junto con otro socio malagueño (José Juan Hurtado).

Entre la oferta de la empresa destinataria de los fondos se encuentra la relacionada con su vertiente de aguas: reciclaje de aguas residuales, tratamiento de piscinas, tratamiento de agua en aljibes, desinfección de agua para riego localizado, etc.

Entre las aplicaciones ambientales del ozono que implementa Solecosur podemos destacar: desinfección de conductos de climatización, oxigenación de oficinas y locales públicos, desinfección de cámaras frigoríficas, desodorización y desinfección de industrias ganaderas, etc.

Operación Málaga Business angels (2010):

Acuerdo de financiación empresarial por parte de un inversor privado en la empresa Biotech Solutions. El acuerdo se ratificó notarialmente a través de una aportación por parte del inversor en el capital de la empresa, lo cual se ha valorado en un 20% de participación en el capital de la misma. La participación fue prevista de forma temporal y para un período inicial de dos años, aunque ambas partes observan la posibilidad de ampliar dicho plazo de común acuerdo en caso de que se considerase interesante para la empresa.

Biotech Solutions es una empresa de base tecnológica (EBT), cuya actividad se centra en el desarrollo de soluciones innovadoras a partir de procesos biotecnológicos en materiales plásticos (bioplásticos y plásticos biodegradables). Su principal innovación se basa en una serie de patentes registradas que ofrecen soluciones ecológicas a determinados productos que poseen un importante impacto medioambiental. Así estas patentes son:

1. Perdigón bioplástico 100% biodegradable
2. Golftee 100% biodegradable
3. Adaptador para mandos de videoconsolas. PSControl

Dentro de estas patentes, el Tee de Golf biodegradable es el proyecto que se encuentra más avanzado. Su diseño está totalmente terminado e incluso se está fabricando y comercializando con éxito. El Biotee está siendo comercializado en un selecto grupo de campos de Golf de las provincias de Málaga y Almería, entre los que se pueden destacar: Marbella Club, Guadalmina Golf, Lauro Golf, Marina Golf, Valle del Este, Alborán Golf, Playa Macenas Golf y Antequera Golf. También se puede encontrar este producto en las mejores tiendas especializadas como el El Corte Inglés y Castellana Golf (Madrid).



*La regulación y tributación de los **business angels** y de las redes de **business angels***

Capítulo 5



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



DESDE EL AÑO 2006 SE HAN PRESENTADO DISTINTAS INICIATIVAS

parlamentarias reconociendo la importancia de la figura del Business Angel, y la necesidad de establecer medidas de apoyo por parte del gobierno. Sin embargo, y a diferencia de lo que ocurre en otros países de nuestro entorno, nuestro ordenamiento jurídico no reconoce la figura del Inversor Angel ni existe un tratamiento fiscal favorable a su actividad y que recompense las inversiones que realizan en sociedades emergentes y, en consecuencia, como potenciales generadores de riqueza económica, puestos de trabajo y crecimiento.

Así, la disposición adicional tercera de la Ley 4/2008, dispuso que el Gobierno analizaría las fórmulas que existen en el derecho comparado para fomentar la creación de pequeñas y medianas empresas y el apoyo a los emprendedores, que responden a la denominación de *business angels*, con el objeto de estudiar su viabilidad en España y, en su caso, el régimen jurídico y fiscal que les resultaría de aplicación.

De igual forma, el pasado día 22 de abril de 2009 fue aprobada por la Comisión de Ciencia e Innovación del Congreso de los Diputados una Proposición no de ley (que es un instrumento para instar al Gobierno a la adopción de textos o resoluciones que no tengan carácter de ley) por la cual el Congreso de los Diputados insta al Gobierno a promover un marco normativo que reconozca, fomente y promueva la figura del *business angels*, inversor ángel o inversor informal, de modo que puedan referirse posteriormente a él todas las políticas de impulso de la actividad económica y del empleo. A tal efecto, en el plazo de tres meses desde la aprobación de la presente Proposición no de Ley, el Gobierno debe presentar los estudios efectuados, de modo que se conozcan las diferentes alternativas que se pueden utilizar en la futura propuesta de régimen jurídico y fiscal aplicable a los *business angels*, que debería entrar en vigor antes del final de 2010.

Por otra parte también insta a iniciar procesos de colaboración entre la Administración y las redes de *business angels*, para la definición del futuro régimen jurídico y fiscal de estos inversores, con el fin de establecer posteriores mecanismos de información, promoción, seguimiento y validación de proyectos, permitiendo la evaluación de su impacto sobre la economía. Finalmente también acuerda presentar en el congreso un Proyecto de Ley que permita articular los estímulos financieros y fiscales pertinentes para la financiación mediante la figura de los *business angels*, inversores ángel o inversores informales, al modo del capital-riesgo y aplicables tanto a personas físicas como jurídicas.

No obstante, a fecha de hoy, debido a la austeridad de los presupuestos actuales todavía no se ha implantado ninguna de las propuestas existentes, de forma que se asemeje los *business angels* al capital riesgo.

Conviene recordar que si bien en 2005, la Comisión de Economía y Hacienda del Senado emitió su Dictamen al Proyecto de Ley reguladora de las entidades de capital riesgo y sus sociedades gestoras, en el que emplazaba al Gobierno a regular el marco legal y el tratamiento fiscal de la actividad generada por los *business angels*; finalmente el pleno del Congreso de los Diputados rechazó las enmiendas del Senado, con lo que la nueva Ley 25/2005 reguladora de Capital Riesgo se publicó sin ninguna referencia a los *business angels*. Esperemos que en breve se corrija dicha decisión.

Por tanto, en la actualidad en España la figura del *business angels* no tiene un régimen tributario específico, a diferencia de lo que ocurre en otros países europeos como Reino Unido y Francia, y, por tanto, el régimen fiscal que les resulta de aplicación en la actualidad es el establecido para inversiones mobiliarias en los regímenes generales de los diferentes impuestos.

En Reino Unido creó en 1994 el Enterprise Investment Scheme, que otorga una serie de ventajas fiscales para las nuevas inversiones en capital aportadas por inversores externos y *business angels* en determinadas empresas no cotizadas que califiquen dentro del programa por cumplir determinados requisitos de tamaño, actividad, puesta en marcha de programas de investigación y desarrollo, etc. En Francia, el Ministerio de Pequeñas y Medianas Empresas ha creado un status específico para *business angels* a través de la SUIR (Sociedad Unipersonal de Inversión en Riesgo), que ofrece también una serie de ventajas fiscales con la finalidad de atraer fondos a nuevas empresas, ya sea durante su creación o al ampliar su capital. El aspecto más delicado de estos sistemas probablemente sea la cualificación o acreditación de la inversión y la sociedad objeto de la misma como inversión propia del régimen de los *business angels*, que en Reino Unido se ha atribuido a un negociado especial de la "H&M Revenue & Customs" y en Francia a determinadas redes de *business angels* especialmente acreditadas a tal efecto.

5.1. Regulación y tributación actual de los *business angels* persona física y su propuesta de reforma

COMO YA HEMOS COMENTADO, EL RÉGIMEN FISCAL QUE RESULTA DE aplicación en la actualidad a los *business angels* es el establecido en los diferentes regímenes generales del IRPF y del Impuesto de Sociedades, al igual que cualquier tipo de inversión mobiliaria, sin que exista beneficio fiscal alguno en el momento de efectuarse la inversión. Este hecho hace que no exista ningún incentivo fiscal para las inversiones que se realizan en empresas de nueva creación y, en consecuencia, potenciales generadores de riqueza económica, creación de puestos de trabajo y crecimiento.

Según la regulación vigente del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), la tributación de los *Business angels* que actúan como persona física se asemeja a cualquier tipo de inversión mobiliaria. Las principales características de dicha tributación son:

- a) **Ausencia de deducción de la cuota íntegra.** No existe beneficio fiscal alguno en el momento de efectuarse la inversión, a pesar de ser una inversión que beneficia al conjunto de la sociedad, ya que conlleva innovación y creación de empleo. Actualmente si se promueven otro tipo de inversiones a través de deducción en cuota del Impuesto como la realización de donaciones a entidades sin ánimo de lucro acogidas y existen incentivos fiscales al mecenazgo.
- b) **Rendimientos de la inversión.** Los dividendos que pudiera percibir un *business angels* de las empresas en las que han invertido tributan a un tipo de gravamen del 18% como cualquier renta del ahorro. Los intereses que se perciban por préstamos otorgados a las empresas tributan como renta general, pero ya que la participación del inversor en la empresa comporta su vinculación teórica con esta entidad (al tener normalmente una participación igual o superior al 5% en la empresa) quedarían sujetos, normalmente, a la escala general con un tipo de gravamen marginal. Por otra parte, los rendimientos que el BA pueda obtener por sus funciones de asesoramiento a la sociedad tributan como renta general al tipo de gravamen que resultase de aplicar la escala general del Impuesto.

- c) **Producto de la desinversión.** Las ganancias de patrimonio que se pongan de manifiesto por la desinversión del inverso tienen el tratamiento normal de cualquier renta del ahorro; es decir, tributación al tipo de gravamen del 18% cualquiera que sea el periodo en que se haya generado la alteración. En el caso de que la desinversión genere una pérdida patrimonial deberá identificarse si la misma proviene o no de una transmisión de elementos patrimoniales ya que si proviene de una transmisión de elementos patrimoniales, el tratamiento que recibiría sería el de renta del ahorro. En caso contrario, se aplicaría el régimen establecido para la renta general. Dado que las inversiones realizadas por los *business angels* tienen un riesgo de generar pérdidas, dada la juventud del proyecto empresarial en el que se materializan, las pérdidas pasarían a poder compensarse únicamente con ganancias del ahorro y, si el saldo es negativo, permitir su compensación durante los cuatro años siguientes. Por tanto, en la práctica, de existir una pérdida patrimonial, ésta sólo podrá ser aprovechada fiscalmente si existen ganancias patrimoniales que compensen la misma en el propio año de la pérdida o en los cuatro siguientes.

La actual regulación del Impuesto sobre el Patrimonio (Ley 19/1991, de 6 de junio, del Impuesto sobre el Patrimonio) tampoco prevé beneficio fiscal específico para las inversiones realizadas por los *business angels*. En este sentido, las inversiones de los BA tributarían plenamente en el Impuesto sobre el Patrimonio, como cualquier otro tipo de inversión, salvo que a las participaciones les fuese de aplicación el régimen especial de la "empresa familiar" regulado en el artículo 4.8.2 de la citada Ley, en cuyo caso, estarían exentas del Impuesto. A este respecto, cabe destacar que para la aplicación del régimen de la empresa familiar deben cumplirse los siguientes requisitos:

- ▶ Participación directa en la sociedad de, al menos, el 5% a nivel individual del BA o del 20% si se computa a nivel del grupo familiar del BA (cónyuge, ascendiente, descendiente y colateral hasta segundo grado).
- ▶ Que se ejerzan efectivamente funciones de dirección (presidente, director general, gerente, administrador, consejero, etc.) y que por tales funciones se perciban retribuciones que supongan más del 50% del resto de rendimientos empresariales, profesionales y del trabajo personal.

- ▶ Cuando el cómputo de la participación se realiza a nivel de grupo familiar, es suficiente con que los requisitos de dirección y retribución los cumpla una sola persona del grupo.
- ▶ Exclusión (para el cómputo) de rentas o retribuciones procedentes de otras actividades económicas exentas o de entidades también exentas.
- ▶ La entidad participada debe realizar una actividad empresarial. A estos efectos, se entiende que tienen actividad empresarial, entre otras, las siguientes: Sociedades “holding” que dispongan de, al menos, el 5% de los derechos de voto en otras entidades y que tengan una estructura (medios materiales y humanos) que permita dirigir y gestionar la participación; Sociedades con actividad inmobiliaria que dispongan exclusivamente para dicha actividad de un local y una persona contratada con contrato laboral a jornada completa. De no cumplirse los requisitos anteriores y, por tanto, no ser de aplicación el régimen de empresa familiar, las inversiones realizadas por los BA tributarían plenamente en el Impuesto sobre el Patrimonio.

Con relación al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, en el supuesto de que se produjese el fallecimiento del BA, sus herederos tributarían por las inversiones realizadas en el marco de su actividad como BA por de igual forma que por el resto de sus bienes, sin que aplicase ningún tipo de beneficio fiscal, salvo que dichas inversiones gozaran de exención en el Impuesto sobre el Patrimonio, por aplicación del régimen de empresa familiar comentado anteriormente. En tal caso, sus herederos se beneficiarían de una reducción del 95% en la base imponible del Impuesto correspondiente a dicha participación. A estos efectos, cabe recordar que para que aplique el régimen de empresa familiar en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones se deben cumplir, adicionalmente, los siguientes requisitos establecidos en la Ley 29/1987:

- ▶ La sucesión debe realizarse en favor de cónyuges, descendientes o adoptados (y, en caso de no haberlos, se aplica a ascendientes, adoptados y colaterales hasta tercer grado).
- ▶ El heredero debe mantener las participaciones recibidas por un plazo de 10 años, salvo fallecimiento.
- ▶ Durante el plazo de mantenimiento, no se pueden realizar actos u operaciones societarias que, directa o indirectamente, puedan dar lugar a una minoración sustancial del valor de adquisición.

Siguiendo la disposición adicional tercera de la Ley 4/2008 se realizaron los informes denominados "Análisis de tributación comparada de la figura de los *Business angels* en Europa, Estudio para la propuesta de medidas fiscales de fomento" y "Propuesta de medidas fiscales de fomento de la figura de los *Business angels* en España", publicados por la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio.

El segundo de los Informes, en cuya elaboración ha intervenido activamente el despacho Garrigues, se propone para los *business angels* un régimen jurídico y fiscal inspirado en el régimen actual del capital riesgo, dada la casi total identificación de intereses de ambos sectores, al tener ambas figuras como finalidad, en sentido amplio, la financiación de proyectos empresariales con una misma filosofía y con el beneficio social indirecto ya comentado (innovación, creación de empleo, dinamización de la economía, competitividad, etc.). Lo único que diferenciaría a ambos sectores sería el momento de la empresa en que cada uno acude (y, por ello, el tamaño de la empresa target) y los volúmenes de inversión que se ven involucrados. Las diferencias existentes hacen muy difícilmente aplicable en la práctica el régimen del capital riesgo a los *business angels* produciéndose, en la actualidad, un desincentivo a potenciales *business angels* que podrían estar interesados en acudir a este mercado si tuvieran un régimen algo más razonable. Dicha normativa se parecerá mucho a la que finalmente se adopte, por lo que hemos creído conveniente su inclusión en este trabajo.

Si se siguiera dicho informe, la tributación de los *business angels* como persona física sería pasaría a ser la siguiente:

- a) **Deducción de la cuota íntegra.** La inversión inicial del inversor en la empresa objetivo daría lugar a una deducción del 25% de la inversión efectuada. Como tal se consideraría tanto el capital y prima desembolsado como el préstamo participativo, en su caso, otorgado a la empresa objetivo. La base de deducción tendría un límite máximo de, por ejemplo, 300.000 euros anuales. A su vez, también computaría a los efectos del límite junto con otras deducciones no podría exceder del 10% de la base liquidable del inversor. La deducción generada y no aplicada por insuficiencia de cuota o base liquidable podría aplicarse en los 4 años sucesivos a su acreditación.

De establecerse un periodo de mantenimiento mínimo e incumplirse éste, el *business angels* debería proceder a la devolución de

la deducción aplicada con los oportunos intereses de demora, en la primera declaración que deba presentar tras el mencionado incumplimiento. La existencia y volumen de la inversión sería certificada por la red que intervenga en la operación. Dicha certificación serviría para acreditar el régimen fiscal derivado tanto de la inversión como de los rendimientos y desinversiones comentadas seguidamente.

- b) **Rendimientos de la inversión.** Los dividendos que pudiera percibir el BA de las empresas objetivo tendrían el tratamiento normal dado por la LIRPF, es decir, tributación como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%. Los intereses que pudiera percibir el *business angels* de las empresas por los préstamos participativos que pudiera haber concedido tributarían como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%. En este apartado, debería excepcionarse de aplicación la exclusión como renta del ahorro de los intereses procedentes de entidades vinculadas establecida en el artículo 46 de la LIRPF. Esta excepción tendría su fundamento en la especial vinculación existente entre el BA y la empresa donde ha invertido. Los rendimientos que el BA pudiera obtener por funciones de asesoramiento a la target tendrían el tratamiento normal dado por la LIRPF, es decir, tributación como renta general al tipo de gravamen que resulte de aplicar la escala general del Impuesto.
- c) **Producto de la desinversión.** Las ganancias patrimoniales que se pongan de manifiesto por la desinversión del inversor tendrían el tratamiento normal dado por la LIRPF, es decir, tributación como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%. En el supuesto de generarse una pérdida patrimonial, ésta, con independencia de la forma de generación, tendría el siguiente procedimiento de compensación (quedarían incluidas, igualmente, en este apartado, la pérdida del préstamo participativo que pudiera producirse en el supuesto de concurso de la empresa target) En primer lugar, se compensaría con la base imponible del ahorro sin limitación alguna. En segundo lugar, en caso de quedar saldo negativo, éste se compensaría con la base general con un límite del 25% de la misma. En tercer lugar, de mantener un saldo negativo por insuficiencia de bases imponibles se compensaría en los 4 años siguientes, manteniendo el mismo orden establecido anteriormente. Este es uno de los puntos críticos del régimen fiscal especial de *business angels* ya que para fomentar esta figura es necesario que las posibles pérdidas que

puedan producirse no tengan problemas de compensación. Pensemos que la probabilidad de obtener pérdidas en este tipo de inversiones es muy elevada en comparación con inversiones tradicionales dado lo incipiente e innovador de la mayoría de negocios efectuados por las empresas target.

Con relación al Impuesto sobre el Patrimonio, la nueva regulación debería establecer la exención en el Impuesto sobre el Patrimonio de las inversiones realizadas por los BA (tanto para las participaciones en capital como para los préstamos participativos). Esta exención podría incardinarse fácilmente en la regulada en el artículo 4.8.2 de la Ley 19/1991 del Impuesto sobre Patrimonio que hace referencia a la denominada coloquialmente exención de la empresa familiar. Para gozar de la exención debería disponerse del correspondiente certificado emitido por la red que haya intervenido en la operación de inversión en donde se pongan de manifiesto las acciones adquiridas y, en su caso, el préstamo participativo efectuado.

Con relación al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones la nueva regulación debería equiparar las inversiones realizadas por el BA a la regulación existente para transmisión mortis causa de inversiones en "empresa familiar". Es decir, reducción del 95% en la transmisión mortis causa de inversiones realizadas por el BA (tanto participaciones en capital como préstamos participativos).

En el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, para el inversor o *business angels* persona física que directamente invierte en una empresa a través de una red, tomando una participación minoritaria en la misma y, en su caso, otorgando un préstamo participativo, la inversión inicial daría lugar a una deducción del 25% de la inversión efectuada. La base de deducción tendría un límite máximo. La deducción generada y no aplicada por insuficiencia de cuota o base liquidable podría aplicarse en los 4 años sucesivos a su acreditación. De establecerse un periodo de mantenimiento mínimo e incumplirse éste, el inversor debería proceder a la devolución de la deducción aplicada con los oportunos intereses de demora. La existencia y volumen de la inversión sería certificada por la red que intervenga en la operación. Dicha certificación serviría para acreditar el régimen fiscal derivado tanto de la inversión como de los rendimientos y desinversiones comentadas seguidamente.

Con relación a los rendimientos de la inversión, los dividendos que pudiera percibir tendrían el tratamiento normal dado por la LIRPF, es

decir, tributación como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%. Los intereses que pudiera percibir por los préstamos participativos que pudiera haber concedido tributarían como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%. Por otra parte, los rendimientos que el *business angels* pudiera obtener por funciones de asesoramiento tendrían el tratamiento normal dado en el IRPF, es decir, tributación como renta general al tipo de gravamen que resulte de aplicar la escala general del Impuesto. El producto de la desinversión tendría el tratamiento normal dado en el IRPF, es decir, tributación como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%. En el supuesto de generarse una pérdida patrimonial, ésta, con independencia de la forma de generación, tendría el siguiente procedimiento de compensación. En primer lugar, se compensaría con la base imponible del ahorro sin limitación alguna. En segundo lugar, en caso de quedar saldo negativo, éste se compensaría con la base general con un límite del 25% de la misma. En tercer lugar, de mantener un saldo negativo por insuficiencia de bases imponibles se compensaría en los 4 años siguientes, manteniendo el mismo orden establecido anteriormente.

5.2. Regulación y tributación actual de los *business angels* persona jurídica y su propuesta de reforma.

LAS SOCIEDADES DEDICADAS A LA INVERSIÓN COMO *business angels*, ES DECIR el *business angels* persona jurídica, tampoco están sujetas igualmente en la actualidad a ningún tipo de regulación especial dentro del Impuesto de Sociedades.

Los principales aspectos de tributación son los siguientes:

- a) **Rendimientos de la inversión.** Cualquier rendimiento derivado de la actividad de este tipo de entidades (por la prestación de servicios, intereses, dividendos, plusvalías, etc.) tributarán a los tipos de gravamen establecidos por el Impuesto con carácter general (32,5% para 2007 y 30% para 2008 y siguientes), salvo que la entidad sea considerada como de reducida dimensión (cifra de negocios inferior a 6 millones de euros), en cuyo caso, tributará a los tipos reducidos del 25% hasta los primeros 120.202,41 euros de base imponible y del 30% a partir de dicha cantidad.
- b) **Deducción plena de los dividendos** percibidos por la sociedad inversora en proyectos de *business angels* sólo si el porcentaje de participación es, al menos, de un 5%.
- c) **Respecto a los socios personas jurídicas de la sociedad *business angels***, éstos tendrán derecho a deducción por doble imposición plena siempre y cuando tengan una participación superior al 5% en la sociedad. En el caso de socios personas físicas, los dividendos recibidos de la sociedad BA tributarán como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%.
- d) **En el supuesto de que la sociedad BA transmita alguna participación** en empresas *business angels* persona jurídica, existirá deducción por doble imposición plena por la parte de reservas no distribuidas de la sociedad generadas durante el periodo de mantenimiento de la inversión por la sociedad (siempre y cuando ésta tenga como mínimo un 5% de participación). Si tras dicha deducción, subsiste una ganancia patrimonial, ésta podrá ser objeto de deducción por reinversión si se cumplen todos y cada uno de los requisitos establecidos por la Ley del Impuesto

sobre Sociedades a tal efecto. En este caso, la tributación de esta parte de la plusvalía se vería reducida al 18%.

En el supuesto de que la transmisión generase pérdidas fiscalmente deducibles, éstas podrán ser objeto de compensación con bases imponibles positivas generadas en el mismo ejercicio de la transmisión de la empresa target o en los ejercicios que se cierren en los quince años siguientes a su acreditación.

Con relación al impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, no existe ningún beneficio fiscal establecido ni para la constitución de sociedades cuyo objeto principal sea la inversión temporal en entidades target ni para su posterior ampliación de capital. Por tanto, existirá tributación en la modalidad de Operaciones Societarias al tipo de gravamen del 1%. Igualmente, tampoco existe ningún tipo de exención en el supuesto de que el BA, persona física o jurídica, realice una aportación de capital a una empresa target.

La reforma fiscal propuesta para el fomento de la figura del Business Angel que actúa bajo la forma de persona jurídica, según el estudio publicado por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio: “Propuesta de medidas fiscales de fomento de la figura de los *Business angels* en España”, implicará la creación de un Capítulo nuevo en el Título VII del TRLIS que regule un régimen tributario especial en este Impuesto para los *business angels* personas jurídicas. Dicha persona jurídica tendría que tomar una participación minoritaria en la empresa objetivo de la inversión o, en su caso, otorgando un préstamo participativo, además de que todas las relaciones contractuales serán con dicha entidad y en todo el proceso de inversión debería “intermediar” una red.

El régimen fiscal especial podría contemplar los siguientes aspectos:

- a) Exención del 99% de las rentas generadas por la inversión ya sea vía plusvalías o intereses por préstamos participativos que se produzcan dentro del periodo mínimo y máximo de mantenimiento fijado. La naturaleza y volumen de la inversión sería certificado por la red que intervenga.
- b) Deducibilidad fiscal de las dotaciones por insolvencias que pudieran producirse en los préstamos participativos otorgados sin las limitaciones establecidas en el artículo 12 del TRLIS (i.e. en existencia de vinculación que exista insolvencia judicialmente declarada).

- c) Aplicación del régimen general para las rentas generadas en su caso en la prestación de servicios a las empresas target.
- d) No incompatibilidad con el régimen de grupos de sociedades establecido en el Capítulo VII del Título VII del TRLIS.
- e) Deducción plena de los dividendos percibidos de las empresas target.
- f) El régimen fiscal del socio de la empresa *business angels* pasaría por si son a su vez personas jurídicas, deducción plena de los dividendos percibidos con independencia de su porcentaje de participación. En caso de transmisión de participaciones del BA persona jurídica, existencia de deducción por doble imposición por las reservas generadas en la misma durante la tenencia de la participación independientemente del porcentaje transmitido.

Si se trata de personas físicas, tributación de los dividendos percibidos según el régimen general de tributación; es decir, tributación como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%. En caso de transmisión de participaciones de la BA persona jurídica, según el régimen general de tributación, es decir, tributación como renta del ahorro a un tipo de gravamen del 18%.

Con relación al Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, modalidad operaciones societarias, la nueva regulación propuesta en el debería contemplar un beneficio fiscal doble. La primera, en sede de las sociedades cuyo objeto social principal sea la inversión "BA" en sociedades target y, la segunda, dirigida a las empresas target en particular. El primer beneficio pasaría por establecer la exención del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales, en su modalidad de Operaciones Societarias, a las operaciones de constitución y ampliación de capital en sociedades cuyo objeto social principal sea efectuar inversiones "BA". Este beneficio, como ya se ha apuntado anteriormente, ya existe actualmente para las entidades de capital-riesgo. El segundo beneficio se ubicaría también en las ampliaciones de capital realizadas, esta vez, por las empresas como consecuencia de la inversión del BA (ya sea persona física o jurídica). Las mismas quedarían exentas del impuesto en su modalidad de Operaciones Societarias. Para la acreditación de dicha exención sería necesario disponer de un certificado emitido por la red que intervenga en la operación, el cual debería adjuntarse a la escritura en el momento de presentar la misma a liquidar.

Medidas de las administraciones para el fomento de proyectos empresariales innovadores

Capítulo 6



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



EL ESPÍRITU DE LA INNOVACIÓN ESTÁ EN LOS QUE SE ATREVEN A CREAR NUEVAS

ideas, nuevas fórmulas, nuevos sistemas, en definitiva a romper moldes. Los emprendedores tienen el impulso de abrir caminos que más tarde recorrerán otros y son aquellos que en las dificultades encuentran oportunidades, abriendo puertas al desarrollo de proyectos de los que muchos pueden beneficiarse.

Las ideas innovadoras requieren respuestas innovadoras, que les permitan nacer de forma rápida y consolidarse con seguridad, de ahí que este capítulo trate de las distintas medidas existentes, en la Administración Pública, tanto Andaluza, como Nacional y Europea, para el fomento de proyectos empresariales innovadores y que complemente a la ayuda aportada por los *business angels*, ya que sin estas ayudas los inversores informales no verían rentables los proyectos en sus etapas iniciales y por tanto no entrarían en el capital de las empresas.

6.1. *Programa de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial de Andalucía (2008-2013)*

LA JUNTA DE ANDALUCÍA TIENE ABIERTO HASTA EL 30 DE DICIEMBRE DE 2013

un programa al objeto de incentivar proyectos o actuaciones empresariales que tengan por finalidad el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial en Andalucía y que contribuyan a la creación y/o al mantenimiento del empleo estable.

Los beneficiarios de estas ayudas son Empresas con establecimiento operativo en Andalucía, especialmente Pymes y Agrupaciones o asociaciones de empresas y fundaciones que tengan relación con el ámbito empresarial. Quedan excluidas las sociedades civiles y comunidades de bienes.

Tiene abiertas las siguientes líneas de actuación:

a) *Líneas de actuación (I): Creación de empresas.*

Las líneas son: Innovación, Empresas de Base Tecnológica, Empresas que articulen el tejido productivo local, Emprendedores, ayudas para la provisión de espacios productivos, del conocimiento y de servicios a las empresas.

b) Líneas de actuación (II): Modernización de empresas.

Las líneas son: Innovación, Empresas de Base Tecnológica, Empresas que articulen el tejido productivo local, Provisión de espacios productivos, del conocimiento y de servicios a las empresas e Incorporación TIC y/o Servicios Avanzados.

c) Líneas de actuación (III): Cooperación competitiva de empresas:

Proyectos para: Generar productos, procesos o servicios innovadores, la mejora de la posición competitiva y cooperación en red.

d) Líneas de actuación (IV): I+D+i:

Proyectos para la generación de un nuevo conocimiento y de aplicación al conocimiento existente, proyectos de Innovación, provenientes de fases previas de Investigación y Desarrollo y proyectos desarrollo de agrupaciones (clusters) innovadoras.

Se incentivará: la estancia de personal altamente cualificado, en régimen de comisión de servicios, los servicios de asesoramiento en innovación denominados "cheque innovación" y los estudios de viabilidad técnica previos a actividades I+D+i

Instrumentos (I)

Se requiere una autofinanciación del 25% de la Base Incentivable por parte de los proyectos que soliciten subvención.

Los incentivos serán: *a fondo perdido* (hasta el 65 % de la Base Incentivable), *reembolsables* (Préstamos Agencia IDEA al 0 % interés. Plazo máximo devolución: 15 años. Hasta el 60% de la Base Incentivable), *bonificaciones de tipos de interés* (Sujeto al Convenio Junta de Andalucía-Entidades Financieras, denominado "Convenio Pymes"), *préstamos participativos* (sólo para Sociedades Mercantiles. Tipo de interés condicionado a los beneficios de la empresa. Plazo máximo devolución: 15 años), *aportaciones al capital social por Invercaria* (serán minoritarias y en condiciones de mercado), *préstamos con fondos del Banco Europeo de Inversiones* (el BEI asigna fondos a IDEA para

financiar grandes proyectos. El tipo de interés oscila entre el 0,5% y el 0,75%), *bonificaciones de comisiones de avales de préstamos avalados por Sociedades de Garantía Recíproca* (sujeto al Convenio vigente entre IDEA y las SGR andaluzas) y *avales*.

Conceptos subvencionables:

Se subvencionarán las siguientes *Inversiones*: terrenos (no puede sobrepasar 10 % inversión total incentivable), traídas y acometidas de servicios, urbanización, naves y construcciones, bienes de equipos de procesos, bienes de equipos auxiliares, equipos informáticos o de infraestructura de TIC en general, adquisición y tratamiento de software, planificación, ingeniería y dirección facultativa, otras inversiones en activos fijos materiales e inversiones en activos inmateriales.

Se subvencionarán los siguientes *Gastos*: servicios externos para realizar diagnósticos, estudios y análisis previos, gastos de constitución y primer establecimiento, servicios externos para la integración de los sistemas de información internos que soportan procesos de negocio tradicionales, registros de dominio, gastos iniciales de alojamiento plataformas Web, gastos iniciales prestación servicios aplicaciones informáticas desde un sistema centralizado a través de redes de comunicaciones, gastos iniciales de promoción y difusión de plataforma Web, gastos de capacitación específica en sistemas y herramientas de TIC implantadas en la empresa, gastos para la implantación de sistemas de gestión, gastos para certificación de sistemas de gestión y productos.

Se subvencionará el siguiente *asesoramiento externo*: para el diseño de productos, envases, maquetas, etc., no considerados I+D+i, para la definición de la estrategia de comunicación e imagen de la empresa, gastos de Registros de patentes y marcas comerciales, gastos externos de realización de material de promoción, confección y edición de catálogos, folletos, cartelería, etc., gastos externos de comunicación y documentación en los casos de proyectos de difusión, sensibilización y dinamización de proyectos de cooperación, gastos de desplazamiento y estancia para los proyectos de cooperación internacional y auditoría de justificación de proyectos.

Conceptos subvencionables. Proyectos I+D+i:

Se subvencionarán para este tipo de proyectos los siguientes conceptos: gastos de Personal, costes de instrumental y material, costes de edificios y terrenos, costes de investigación contractual, costes de consultoría y servicios equivalentes destinados exclusivamente a la actividad de investigación, costes asociados a la obtención y validación de patentes y otros derechos de propiedad intelectual, gastos generales suplementarios directamente derivados de los proyectos de investigación, otros gastos de funcionamiento directamente vinculados a la actividad de investigación, costes asociados a la estancia de personal altamente cualificado en comisión de servicios en las Pymes, costes asociados al desarrollo de agrupaciones (clusters) innovadoras, costes asociados a los servicios de asesoramiento a la innovación a favor exclusivamente de las Pymes.

Conceptos No subvencionables:

No se subvencionará: el IVA, los gastos financieros producidos como consecuencia de la inversión, las inversiones en maquinaria y bienes usados, toda clase de impuestos, transporte y aranceles, los gastos que tengan carácter continuo que se destinen a la financiación de gastos de funcionamiento habituales de la empresa, los costes internos de personal utilizado en el desarrollo de las herramientas informáticas y los costes de licencias informáticas en sistemas operativos y aplicaciones de ofimática.

Actividades subvencionables

Serán subvencionables aquellas actividades encuadradas dentro de los sectores preferentes siguientes: Aeronáutico, Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, Metalmecánico, Agroindustrial, Biotecnología, Sector energético y Medioambiental, Industrias Culturales y Sectores Emergentes.

En estos últimos se considerarán aquellos proyectos asociados a nuevos desarrollos del conocimiento que permiten satisfacer nuevas demandas planteadas en la sociedad y que requieran la organización específica de nuevas empresas para hacer frente a las mismas, en condiciones de solvencia, rentabilidad y sostenibilidad.

Se podrán conceder incentivos a la transformación de productos agrícolas en la medida que el producto final no esté incluido en el Anexo I Tratado CE.

Los proyectos de Producción extractiva, en el sector minero, sólo serán subvencionables cuando generen una transformación del material extraído en productos de valor añadido y/o incorporen medidas para una adecuada protección ambiental y de seguridad con los trabajadores.

Actividades no subvencionables

No serán subvencionables las siguientes actividades (excepto para proyectos de I+D+i): Producción primaria (cultivos) de productos agrícolas enumerados en el anexo I del tratado CE y los proyectos pertenecientes al sector pesquero y acuícola, Transporte, industria del carbón, siderurgia y fibras sintéticas, Proyectos de empresas en crisis, Incentivos a pequeñas empresas de innovación de reciente creación.

Beneficiarios:

Pequeñas empresas que se hayan creado cinco años antes de la fecha de concesión del incentivo, siempre que sean del tipo: Empresa de Base Tecnológica (EBT), empresas creadas a partir de una Innovación Tecnológica y empresas creadas a partir de una Innovación No Tecnológica en la gestión, en los productos o los servicios.

Incentivo:

Incentivos directos a fondo perdido de los costes incentivables en los que haya incurrido la empresa durante los 5 primeros años desde su creación. La cuantía será del 35% de los gastos durante los 3 primeros años desde la constitución y del 25% los dos años siguientes.

Serán incentivables los siguientes costes: costes jurídicos, de asesoría, consultoría y administración directamente relacionados con la creación de la empresa, costes como (generados desde la fecha de solicitud del incentivo y hasta un máximo de dos años): gastos de alquiler y leasing de instalaciones y equipos de producción, costes salariales incluidos las cotizaciones a la Seguridad Social (siempre y cuando las inversiones o medidas de creación de empleo y contratación subyacentes no hayan disfrutado de otras formas de ayuda), los intereses

de la financiación externa, los gastos de suministros de energía, agua, calefacción, los gastos administrativos y los impuestos, exceptuando el IVA y los impuestos directos sobre los beneficios o sobre la renta.

Programa Innoempresa

Los beneficiarios de este programa serán: Pymes con al menos un trabajador y Organismos Intermedios (Asociaciones empresariales y Sociedades de Desarrollo entre otros).

Los Proyectos o actuaciones incentivables serán los siguientes: Innovación organizativa y gestión avanzada, adopción de nuevos modelos innovadores que incidan en la mejora de las diferentes áreas de la empresa: diseño de software (siempre y cuando conlleve importante trabajo de consultoría), elaboración de diagnósticos de situación y planes estratégicos, apoyo a la incorporación de diseño de producto, innovación tecnológica y calidad, desarrollo tecnológico de productos nuevos (siempre que no se consideren I+D), implantación y certificación de normas de calidad (ISO 9001, ISO 14001, etc.) y proyectos de innovación en colaboración y Proyectos innovadores de implantación conjunta entre empresas.

Los conceptos incentivables serán los siguientes: versiones materiales o inmateriales, excluidas la adquisición y acondicionamiento de inmuebles, los gastos de mobiliario, los medios de transporte y el equipamiento de oficina (excepto elementos informáticos) y colaboraciones externas, tales como asistencia técnica, gastos externos de consultoría, tutorización y servicios relacionados con los proyectos.

Las Cuantías de subvención son a fondo perdido, hasta el 50 % de los conceptos subvencionables. Los incentivos a la inversión no podrán sobrepasar la cantidad de 55.000 euros para organismos intermedios y 18.000 euros para PYMES.



6.2. *Fondos Reembolsables. Jeremie Andalucía.*

UNA DE LAS MEDIDAS QUE INCORPORA LA LEY 5/2009, DE 28 DE DICIEMBRE, del Presupuesto de la Comunidad Autónoma de Andalucía para el año 2010, es la creación de nuevos Fondos como instrumentos de apoyo a la actividad productiva de determinados sectores estratégicos de la economía andaluza.

La Junta de Andalucía, a través de la Agencia IDEA, ha lanzado distintos programas de apoyo a las empresas enmarcados en el concepto “Fondos Reembolsables”. Destacando: La iniciativa JEREMIE, con el propósito de financiar las operaciones que contribuyan a facilitar la creación de instrumentos de ingeniería financiera para empresas y los Fondos Reembolsables, como instrumentos de apoyo a la actividad productiva de determinados sectores estratégicos de la economía andaluza.

Estos Fondos Reembolsables han sido instrumentados en el “Convenio entre la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia y la Consejería de Hacienda y Administración Pública, para la regulación de la composición, organización y gestión del Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial” estableciendo a la Agencia IDEA como Entidad Gestora del mismo.

Objetivos perseguidos

Catalizar el cambio del modelo productivo en Andalucía hacia una economía sostenible e impulsar el desarrollo económico de la región, promoviendo la creación, incremento de la competitividad y globalización de las empresas andaluzas.

Estrategia de inversión

Se persigue: fomentar la actividad económica y potenciar el crecimiento y la expansión de las empresas andaluzas, potenciar la productividad y competitividad frente a las necesidades de la globalización, apoyo a la creación de nuevas empresas de Base Tecnológica e Innovadoras, refuerzo de la estructura financiera de las empresas (Equity) y fomentar el uso de las energías renovables y la eficiencia energética.

Política de financiación

Orientada a inversiones en proyectos viables que permitan su retorno en el menor plazo posible. Se aplicarán condiciones financieras de mercado. En diferenciales y rentabilidades. El interés será determinado en base al análisis de riesgo del solicitante, más el ajuste necesario como consecuencia de la evaluación de las garantías aportadas. Las garantías que se soliciten para cubrir la operación podrán ser, Reales (hipotecarias, prenda, pignoración), Personales, Societarias y Corporativas y/o aportadas por Sociedades de Garantía Recíproca y Entidades Financieras, entre otras. No se asumirán inversiones que puedan ser atendidas por entidades financieras.

1.- Fondos Reembolsables. Fondo de Apoyo del Desarrollo Empresarial

Este Fondo se destinará a proyectos empresariales viables en dos ámbitos: el impulso emprendedor y la consolidación y expansión empresarial.

Los destinatarios del impulso emprendedor serán empresas que se encuentren en fase de semilla / arranque, con alto potencial innovador y de crecimiento, fundamentalmente en aquellos sectores determinados como preferentes y para proyectos de impulso emprendedor.

Los destinatarios de la consolidación y expansión empresarial serán empresas que presenten un plan de negocio orientado a la expansión y globalización, con la finalidad de obtener un liderazgo en los mercados globales contribuyendo al desarrollo económico de Andalucía.

Empresas destinatarias

Las empresas destinatarias podrán adoptar cualquier forma jurídica, a excepción del empresario individual, las sociedades civiles, las comunidades de bienes. Podrán tramitarse operaciones de sociedades en constitución, en tanto se aporte certificado en vigor de denominación social, por el solicitante.

Los destinatarios deberán tener domicilio social o contar con centros operativos en Andalucía. Asimismo, podrán ser consideradas destinatarias aquellas empresas que vayan a situar su domicilio social en Andalucía o que vayan a contar con establecimiento operativo en Andalucía, en virtud del proyecto que se financie con el Fondo.

Deberán acreditar estar al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.

Limitaciones / Excepciones

No podrán ser destinatarios el empresario individual, las Sociedades civiles y las Comunidades de bienes.

No podrán ser destinatarias empresas en crisis. Se entenderá por empresa en crisis, aquella que a la fecha de estudio de la operación sea incapaz, mediante sus propios recursos financieros o con los que aporten o puedan aportar sus accionistas y acreedores, de enjugar pérdidas que la conducirían de no mediar una intervención exterior, a su desaparición económica a medio o corto plazo.

No podrán ser destinatarios las empresas participadas en más de un 25% por la Administración Pública o Entidades Públicas.

No podrán ser destinatarias las empresas que no se encuentran al corriente en el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y con la Seguridad Social o que tengan deudas en período ejecutivo con la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Quedan excluidas las refinanciaciones de pasivo de naturaleza bancaria, la amortización de deudas con socios y administradores y las operaciones de salida del capital que la sociedad pudiera considerar, a excepción de las aportaciones que se pudieran haber anticipado por parte de los socios y/o administradores destinados al proyecto objeto de financiación.

Los proyectos presentados a este Fondo no podrán recibir apoyo de los restantes fondos sin personalidad jurídica establecidos en las Leyes de Presupuestos de 2009 y 2010 de la Junta de Andalucía.

Las destinatarias de los instrumentos de financiación previstos en el Fondo no podrán recibir para el mismo objeto, financiación o incentivos que acumulados resulten en una sobre financiación del proyecto.

Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros que se podrán aprobar con cargo al Fondo podrán ser préstamos ordinarios, préstamos participativos, toma de participaciones temporales y minoritarias de capital y otorgamiento de garantías.

Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas.

La financiación máxima con cargo al Fondo será establecida por el gestor en cada proyecto, no pudiendo superar el 70% de las necesidades totales del proyecto. El importe mínimo de financiación dependerá del instrumento financiero, ascendiendo a 200.000 euros en operaciones de Préstamos ordinarios y Auales, 150.000 euros en caso de Préstamos Participativos a empresas en fase semilla, 500.000 euros para Préstamos Participativos a empresas en fase de expansión y 300.000 euros en operaciones de entrada en capital.

Dotación

La dotación presupuestaria para este fondo es de 204 millones de euros.

2.- Fondos Reembolsables. Fondo de Economía Sostenible

Este fondo tiene como finalidad facilitar la financiación, preferentemente, a microempresas para iniciativas emprendedoras en aquellos proyectos que contribuyan de manera especial al logro de los objetivos de sostenibilidad social, económica o medioambiental y la creación o mantenimiento de empleo en Andalucía.

Empresas destinatarias

Las entidades destinatarias de los instrumentos financieros del Fondo de Economía Sostenible para Andalucía serán, preferentemente, las microempresas.

Se consideran microempresas aquellas sociedades que emplean a menos de diez personas, incluidos los trabajadores por cuenta propia, y cuyo volumen de negocios anual o cuyo balance general anual no supera los 2 millones de euros, así como que cumplan el criterio de independencia, tal y como se define en la Recomendación de la Comisión de 6 de mayo de 2003, sobre la definición de microempresas, pequeñas y medianas empresas, o norma que la sustituya.

Deberán tener domicilio social o contar con centros operativos en Andalucía. Asimismo, podrán ser consideradas destinatarias aquellas empresas que vayan a situar su domicilio social en Andalucía o que vayan a contar con establecimiento operativo en Andalucía, en virtud del proyecto que se financie con el Fondo.

Las empresas destinatarias podrán adoptar cualquier forma jurídica, a excepción de las sociedades civiles y las comunidades de bienes. Podrán tramitarse operaciones de sociedades en constitución, en tanto se aporte certificado en vigor de denominación social, por el solicitante.

Deberán acreditar estar al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.

Limitaciones / Excepciones

No podrán ser destinatarios las Sociedades civiles y las Comunidades de bienes.

El resto de las excepciones y limitaciones son las mismas que se citaron en el primer fondo.

Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros que se podrán aprobar con cargo a los Fondos podrán ser préstamos ordinarios, préstamos participativos y otorgamiento de garantías.

Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas.

La financiación máxima con cargo al Fondo será establecida por el gestor en cada proyecto, no pudiendo superar el 80% de las necesidades totales del proyecto. El rango de inversión asciende desde un importe mínimo de 20.000 euros hasta un máximo de 200.000 euros.

Dotación

La dotación presupuestaria para este Fondo es de 50 millones de euros.

3.- *Fondos Reembolsables. Fondo para el impulso de las energías renovables y la eficiencia energética*

Este Fondo financiará actuaciones en materia de energías renovables y eficiencia energética, apoyando, preferentemente, proyectos como: la mejora de la eficiencia energética en procesos productivos o equipos, la reducción del consumo energético en los edificios y sus instalaciones, el ahorro energético en flotas de transporte de pasajeros o mercancías, incluyendo las inversiones en sistemas tecnológicos y aplicaciones, la generación y uso de energía térmica mediante instalaciones de energías renovables, los sistemas de cogeneración y trigeneración y las instalaciones para el aprovechamiento de los calores residuales, los sistemas de producción de agua caliente sanitaria y climatización mediante energías renovables, las instalaciones de generación de energía eléctrica conectada a la red de hasta 2 MW de potencia y los proyectos presentados por empresas de servicios energéticos

Empresas destinatarias

Las entidades destinatarias de los instrumentos financieros de este Fondo serán preferentemente microempresas, pequeñas y medianas empresas andaluzas.

Las empresas deberán tener domicilio social o contar con centros operativos en Andalucía. Asimismo, podrán ser consideradas destinatarias aquellas empresas que vayan a situar su domicilio social en Andalucía o que vayan a contar con establecimiento operativo en Andalucía, en virtud del proyecto que se financie con el Fondo.

Podrán adoptar cualquier forma jurídica, incluso empresario individual. Asimismo, se podrá tramitar operaciones de sociedades en constitución, en tanto se aporte certificado en vigor de denominación social, por el solicitante.

Deberán acreditar estar al corriente en el cumplimiento de las obligaciones tributarias y con la Seguridad Social.

Limitaciones / Excepciones

No hay excepción a cualquier forma jurídica, incluso empresario individual, para ser destinataria de este Fondo.

El resto de las excepciones y limitaciones son las mismas que se citaron en el primer fondo.

Instrumentos financieros

Los instrumentos financieros que se podrán aprobar con cargo al Fondo podrán ser préstamos ordinarios, préstamos participativos y otorgamiento de garantías.

Las operaciones que se aprueben con cargo al Fondo se efectuarán en condiciones de mercado y tendrán carácter reembolsable, sin que en ningún caso puedan tener la consideración de subvenciones o ayudas públicas.

La financiación máxima con cargo al Fondo será establecida por el gestor en cada proyecto, no pudiendo superar el 70% de las necesidades totales del proyecto. El rango de inversión asciende desde un importe mínimo de 20.000 euros hasta un máximo de 2.000.000 euros.

Dotación presupuestaria

La dotación presupuestaria para este Fondo es de 30 millones de euros.

Presentación de solicitudes de los Fondos reembolsables

La presentación de las solicitudes deberá efectuarse telemáticamente, cumplimentando el formulario.

Para acceder a la aplicación del Fondo de Apoyo al Desarrollo Empresarial:

<http://appweb01.agenciaidea.es/Fondos/indexDesarrolloEmpresarial.jsp>

Para acceder a la aplicación del Fondo de Economía Sostenible:

<http://appweb01.agenciaidea.es/Fondos/indexEconomiaSostenible.jsp>

Para acceder a la aplicación del Fondo para el Impulso de las Energías Renovables y a la Eficiencia Energética:

<http://appweb01.agenciaidea.es/Fondos/indexEnergiasRenovables.jsp>

El usuario se podrá registrar con el DNI electrónico.

En el caso de presentación de la solicitud sin Certificado Digital, el solicitante deberá registrar el expediente en alguna de las gerencias provinciales de la Agencia IDEA o en las oficinas de la Unidad Jeremie de la Agencia IDEA (Pabellón de Italia (Puerta Norte). C/ Isaac Newton, 4. Entreplanta. 41092 - Isla de la Cartuja - Sevilla) para que se proceda a dar el alta definitiva del expediente con la asignación del número de identificación.

Criterios de selección en las solicitudes de los Fondos reembolsables

Para la concesión de los instrumentos financieros, la entidad gestora tendrá en cuenta: la viabilidad técnica, económica y financiera del proyecto, la contribución del proyecto a la generación y mantenimiento del empleo y la adecuación del proyecto con las políticas y programas de la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia.

Procedimiento

Una vez presentada y registrada la solicitud, serán informadas por la entidad gestora a los efectos de comprobar su validez formal y su compatibilidad con las políticas y programas de la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia.

Las solicitudes se acompañarán de la siguiente documentación mínima, ajustable a la situación jurídica del solicitante, durante la fase de estudio de la propuesta: documentación acreditativa de la identidad y de la representación de la entidad solicitante, certificación acreditativa de estar al corriente de sus obligaciones fiscales con la Comunidad Autónoma de Andalucía y con la Agencia Estatal de Administración Tributaria, y de sus obligaciones con la Seguridad Social, plan de negocios de la entidad (Memoria técnica y económica descriptiva del proyecto u operación a financiar), alta en el Impuesto de Actividades Económicas (en el epígrafe correspondiente) y Trayectoria, en los últimos dos años, de la empresa y del equipo que va a llevar a cabo el proyecto, cuentas anuales auditadas, impuesto sobre sociedades o, en su caso, declaración del IRPF referida al negocio de los dos últimos ejercicios presentados.

Contacto

La realización de consultas o la solicitud de información adicional será contactando con Agencia IDEA, en cualquiera de las gerencias provinciales, a través del e-mail: informacion@agenciaidea.es o en el número de atención telefónica: 900 850 011.

4.- *Jeremie Andalucía*

Fondo Jeremie

La iniciativa JEREMIE ha sido desarrollada conjuntamente por la Comisión Europea y el FEI, con el propósito de financiar las operaciones que contribuyan a facilitar la creación de instrumentos de ingeniería financiera (fondos de capital riesgo, de garantía o de crédito) para empresas (tractoras en sectores claves para Andalucía y de alto potencial de crecimiento con ventajas competitivas) con el objetivo final de impulsar el desarrollo económico de la región, promoviendo la creación y la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas andaluzas, y el reforzar estructura financiera de éstas para facilitar su expansión internacional.

Política de financiación

Financiación reembolsable en proyectos viables que permitan su retorno a condiciones de mercado. Se solicitarán garantías (no serán personales, sino sobre bienes financiados o participaciones) para marcar su carácter reembolsable.

No se asumirán inversiones que puedan ser atendidas por entidades financieras.

Las diferentes líneas podrán concurrir simultáneamente en los proyectos. Ya que se pretende arropar al empresario, aportando soluciones “a medida”.

Se pretenderá realizar operaciones a menor plazo para potenciar el carácter revolving.

Los programas y líneas de actuación son los siguientes: fondo de capital riesgo (pretende potenciar el mercado de capital riesgo, mediante

un programa de apoyo a la creación y consolidación de nuevos fondos de capital riesgo, para las fases de capital semilla, capital de puesta en marcha y capital de expansión), fondo Multiinstrumento (pretende abarcar varios objetivos estratégicos a través de instrumentos financieros diversos, de tal manera que respondan de manera integral a las necesidades de las empresas).

También se establecen las siguientes líneas de financiación especializadas denominadas multiinstrumento: *línea desarrollo y globalización* (fondo de préstamos y capital para la financiación de empresas con un alto potencial de crecimiento en su fase de expansión y globalización de su actividad), *línea préstamos participativos* (fondo de préstamos participativos para la financiación de las empresas innovadoras en la etapa de arranque, e implantación al mercado), *línea de garantías* (fondo de avales para empresas andaluzas, preferentemente en fase de desarrollo o de expansión, con proyectos de innovación o mejora de productos, procedimientos y servicios) y *capital humano* (fondo de préstamos destinados a desarrollar el capital humano en las empresas de Andalucía).

Las empresas destinatarias serán empresas, preferentemente Pymes, domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Andalucía.

Limitaciones / Excepciones

No podrán ser destinatarios de las inversiones empresas en situación de crisis, de acuerdo con lo establecido en las directrices comunitarias sobre ayudas estatales de salvamento y de reestructuración de empresas en crisis.

Queda excluido el sector agroalimentario, y otros sectores regulados por normativa específica.

Son de aplicación las limitaciones de fondos FEDER.

Plazo y presentación de solicitudes de los Fondos Jeremie

El periodo de inversión del fondo se desarrollará hasta el 31 de diciembre de 2015.

La presentación de las solicitudes deberá efectuarse telemáticamente, cumplimentando el formulario que se incluye en esta página Web.

Para acceder a la aplicación del Fondo Jeremie:

<http://appweb01.agenciaidea.es/Jeremie/>

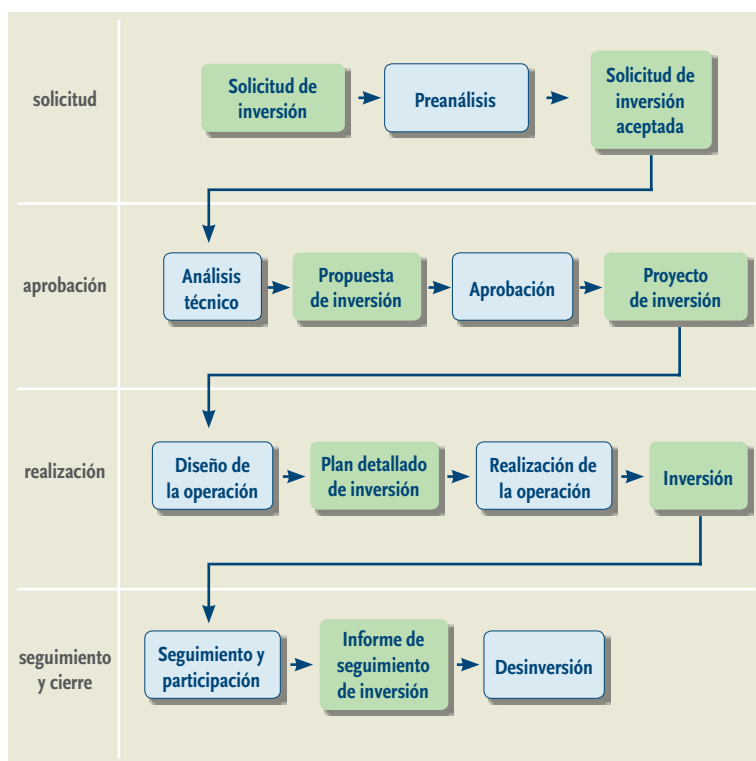
El usuario se podrá registrar con el DNI electrónico.

Criterios de selección en las solicitudes de los Fondos Jeremie

El proyecto, para su aprobación, será sometido a los siguientes análisis: estrategia y modelo de negocio, idoneidad del mercado, ventas y marketing, grado de Innovación, potencial tecnológico y científico., modelo de operaciones, Equipo Promotor y personas claves. y viabilidad financiera.

Procedimiento

El procedimiento será el que sigue en el gráfico de abajo.



6.3. *El Cheque Innovación*

LA CONSEJERÍA DE ECONOMÍA, INNOVACIÓN Y CIENCIA HA PUESTO EN marcha el “Cheque Innovación” para la incorporación de elementos innovadores que permitan mejorar la actividad empresarial y competitividad en las Pymes. Esta medida, que está dotada con 40 millones de euros y cofinanciada en el ámbito del Programa Operativo FEDER de Andalucía 2007-2013, se incorpora a la Orden de Incentivos para el Fomento de la Innovación y el Desarrollo Empresarial de Andalucía 2009-2013 para la contratación de servicios avanzados de innovación tecnológica y especialmente no tecnológica. El incentivo máximo por solicitante será de 9.000 euros y podrá incentivar hasta el cien por ciento del proyecto.

El objetivo principal del “Cheque Innovación” es la incorporación en las pequeñas y medianas empresas de elementos innovadores que aporten valor, la mejora en la cualificación de su actividad y el impulso de la modernización del sector empresarial andaluz. Para ello, la consejería pone al alcance este cheque a fondo perdido de hasta 9.000 euros para adquirir servicios de consultoría en innovación que les permitan mejorar su proceso productivo, contratar asistencia para desarrollar o fabricar un nuevo producto, utilizar el comercio electrónico, asesorarse para mejorar su actividad o elaborar un plan comercial o estrategia de marketing.

Beneficiarios y Servicios de Innovación incentivados

Los servicios de innovación van dirigidos a la Pyme y micropyme que tengan sede o centro operativo en Andalucía y menos de 50 trabajadores, poniendo énfasis en la de menos de 20 trabajadores. Los tres servicios del Cheque Innovación son a la Innovación: para la transformación de los procesos de negocio, a la implantación de una estrategia de comercialización y al rediseño o generación de nuevos productos y/o servicios.

La Innovación para la transformación de los procesos de negocio, tiene como objetivo identificar problemas de gestión, mejorar los resultados en los cambios organizativos, funcionales o tecnológicos. No supone un cambio en el producto o servicio de la empresa, sino en cómo lo produce. El incentivo es de 2.000 euros y las empresas tipo para esta solución son las de menos de 20 trabajadores, con escasas o nulas tecnologías y/o procedimientos y que carezcan de sistema de calidad.

La Innovación como consecuencia de la implantación de una estrategia de comercialización, que incentivará con 3.000 euros a las empresas con el propósito de la diversificación de su cartera de clientes y sus mercados geográficos. Va dirigido a Pymes con más de 20 empleados (podrán ser de menos de 20 si son empresas del Sector TIC o de Servicios Avanzados), con productos/servicios posicionados en el mercado, que dispongan de tecnologías y procedimientos para sus principales procesos de negocio y tengan fuertes sistemas de calidad.

La Innovación para el rediseño o generación de nuevos productos y/o servicios, también va dirigido a empresas más maduras y consolidadas, pero les apoyará en el rediseño de estos productos o servicios, así como a generar otros nuevos. El incentivo asciende a 6.000 euros más otros 3.000 si la empresa desarrolla la fase de implantación.

Solicitud del Cheque Innovación

Para obtener este incentivo, los interesados deberán solicitarlo de forma telemática en el tramitador electrónico de la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia quien, a través de la Agencia IDEA, lo aprobará en el plazo de un mes. Una vez comunicada la resolución, la empresa acudirá a alguna de las empresas o consultoras acreditadas para solicitar sus servicios. Concluido y acreditado el trabajo, la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia abonará el cheque a la consultora.

6.4. *MELKART: programa de créditos participativos a bajo interés para empresas innovadoras de base creativo-cultural o de base tecnológica*

EL PROGRAMA 'MELKART' ES UNA LÍNEA DE FINANCIACIÓN DE CRÉDITOS participativos a bajo interés promovido por la Consejería de Economía, Innovación y Ciencia, a través de Andalucía Emprende e INVERCARIA, para impulsar proyectos empresariales de base tecnológica o creativo-cultural, de gran potencial, pero que suelen encontrar dificultades para acceder a los cauces de financiación convencionales.

Destinatarios de Melkart

Melkart es una línea de préstamos participativos diseñada para Empresa de Base Tecnológica y Creativa. y empresas y proyectos empresariales innovadores basados en el conocimiento.

Se consideran Empresas de Base Tecnológica (EBT) aquellas que desarrollan su propia tecnología y que incorporan elementos innovadores en métodos de organización, reingeniería de procesos, productos tecnológicamente mejorados, etc.

Se consideran Empresas de Creativa (EBC) aquellas que atienden las necesidades de mercado combinando manifestaciones artísticas y socioculturales, con la creación, producción y comercialización.

Créditos participativos

Los préstamos participativos son apoyos financieros a bajo interés y con condiciones de devolución que se ajustan al crecimiento de la empresa beneficiaria.

Tipos de apoyo Melkart

Los créditos considerados son: Melkart pre-semilla (proyectos empresariales en fase de constitución, cero años de vida), Melkart semilla (proyectos empresariales de cero a dos años de vida), Melkart arranque (empresas de 2 a 5 años de vida) y Melkart de consolidación (empresas de más de 5 años de vida).

Características de los créditos Melkart

El tipo de interés de los créditos es el Euribor más 0,5, no hay comisiones ni de apertura ni de cancelación, la garantía es el propio proyecto y la devolución será progresiva a partir del tercer año. Compromiso de respuesta en un máximo de 3 meses.

Criterios de selección de los proyectos

La selección se basará en el grado de innovación, la capacidad emprendedora, el liderazgo emprendedor y la viabilidad y sostenibilidad económica y empresarial.

Solicitudes

Se requiere un plan de negocio, el currículum vitae de cada miembro de la empresa o proyecto empresarial y el formulario de solicitud disponible en la Web de Invercaria o en cualquiera de los centros de la Red Territorial de Apoyo al Emprendedor (Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza).

Una vez preseleccionado el proyecto se solicitará la siguiente documentación: Descripción del proyecto y otros datos de interés (justificación de inversión, extractos financieros semestrales, etc.), fotocopia del DNI de los promotores, CIF y escritura de constitución de la empresa, Acreditación de que se halla al corriente de sus obligaciones tributarias y de Seguridad Social y Declaración de Responsabilidad Social Corporativa .

6.5. *GAYA: programa de financiación de capital semilla para empresas sociales*

GAYA ES UNA LÍNEA DE FINANCIACIÓN DE CAPITAL SEMILLA, Y SIN NECESIDAD de aval, que ayuda a desarrollar proyectos de emprendedores sociales que planteen una idea innovadora, capaz de producir un cambio social significativo que mejore las condiciones de vida de los colectivos más desfavorecidos (inmigrantes, discapacitados, mujeres víctimas de violencia de género, minorías étnicas o población reclusa) y que, a medio plazo, generen recursos económicos que garanticen su continuidad.

Esta financiación está orientada a proyectos de empresas con un fin social tales como: proyectos de mejora de las condiciones de vida de colectivos desfavorecidos (inmigrantes, personas con discapacidad, mujeres maltratadas...), proyectos de educación de colectivos desfavorecidos, proyectos de desarrollo económico y social de áreas marginales de ciudades, proyectos de ayuda financiera y microcréditos para colectivos desfavorecidos y proyectos de defensa de mujeres maltratadas.

Destinatarios de Gaya

Gaya es una línea de financiación a través de capital semilla diseñada para emprendedores social que poseen la visión, creatividad y determinación asociadas tradicionalmente a los empresarios, pero además están comprometidos con la sociedad y desean ayudar a su desarrollo sin ánimo de lucro.

Criterios de selección de los proyectos

Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza e Invercaria seleccionarán los mejores proyectos empresariales de base social en función de los siguientes criterios: impacto potencial de la idea en colectivos sociales desfavorecidos, viabilidad y sostenibilidad económica y empresarial, ética de la idea y del emprendedor, grado de innovación, capacidad emprendedora y liderazgo del emprendedor.

Todos los proyectos beneficiarios han de ser nuevos o con menos de tres años de vida.

Solicitudes

La documentación requerida es la siguiente: formulario de solicitud, descripción del proyecto y otros datos de interés, currículum vitae de cada miembro de la empresa, fotocopia del DNI de los promotores, CIF y escritura de constitución de la empresa, acreditación de que se halla al corriente de sus obligaciones tributarias y de Seguridad Social y declaración de Responsabilidad Social Corporativa.

Las solicitudes se pueden remitir vía correo electrónico o en papel, remitiendo la documentación a: gaya@andaluciaemprende.es o entregando o remitiendo la documentación a uno de los siguientes organismos: Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza (en su sede o en cualquiera de los Centros de Apoyo al Desarrollo Empresarial de la Red Territorial de Apoyo a Emprendedores) o a Invercaria.

6.6. Líneas de financiación de ENISA

ENISA PONE A DISPOSICIÓN LAS SIGUIENTES LÍNEAS DE FINANCIACIÓN:

1. Líneas de financiación para la creación de empresas
2. Líneas de financiación para empresas innovadoras
3. Líneas de financiación para el crecimiento empresarial

1.- Líneas de financiación para la creación de empresas

Línea para jóvenes emprendedores

Objetivo

Estimular la creación de empresas promovidas por jóvenes empresarios, facilitando el acceso a una financiación preferente con la única garantía de su proyecto empresarial.

Inversiones financieras

La adquisición de activos fijos y activo circulante necesario para el desarrollo de la actividad.

Beneficiarios

Todas aquellas PYME que cumplan los siguientes requisitos: ejercer su actividad y realizar la inversión objeto del préstamo en el ámbito territorial español, la constitución de la sociedad como máximo en los dieciocho meses anteriores a la presentación de la solicitud, el plan de empresa deberá incluir aspectos innovadores (bien relacionados con el producto y/o servicio, su producción, comercialización, gestión, etc.), firma de los promotores como compromiso e implicación del empresario en su proyecto empresarial, ser PYME con forma societaria, conforme a la definición establecida en la Recomendación de la Comisión de la Unión Europea, de 6 de agosto de 2008 y estar enmarcada en cualquier sector de actividad, excepto el inmobiliario y el financiero.

Instrumento financiero

Será un préstamo.

Condiciones financieras

El importe máximo del préstamo: será de 50.000 euros, a un tipo de interés de Euribor más 1,5%, con una comisión de apertura: 0,5%. No precisa aval.

El promotor deberá aportar con recursos propios al menos un 15% del plan de inversión, pudiendo ser dinerarias o no, siempre y cuando éstas últimas no superen el 50% de la inversión.

El periodo máximo de amortización será de 5 años con una carencia de seis meses. Vigente hasta marzo 2011.

Importe de la línea

La línea estará dotada con 25 millones de euros.

2.- Líneas de financiación para empresas innovadoras

1. Línea PYME
2. Línea de Empresas de Base Tecnológica (Línea EBT)
3. Línea de Cofinanciación con *Business angels*
4. Línea de Cofinanciación con Sociedades de Capital Riesgo
5. Línea de Cofinanciación con Agencia IDEA

Línea PYME

Beneficiarios

Para proyectos empresariales promovidos por PYME que contemplen la modernización de su estructura productiva y de gestión, incluyendo la innovación no tecnológica.

Instrumento financiero

Préstamo participativo.

Características generales

Préstamo participativo, sin garantías, con un importe entre 100.000 y 1.500.000 euros, con un vencimiento máximo de nueve años, con un periodo de carencia de un máximo de siete años y con un tipo de in-

terés en función de los resultados de la empresa beneficiaria, con un mínimo (determinado por Euribor a un año más un 0,75%) y un máximo (en función de la rentabilidad de la empresa, de hasta 5 puntos porcentuales por encima del tipo de interés mínimo arriba mencionado).

Con una comisión de apertura equivalente al 0,5% del importe del préstamo y por amortización anticipada de un 2% de la cantidad amortizada.

Todos los intereses son deducibles del Impuesto sobre Sociedades.

Condiciones para acceder a la financiación

Ser PYME con forma societaria (conforme a la definición establecida en la Recomendación de la Comisión de la Unión Europea de 6 de agosto de 2008), estar enmarcada en cualquier sector de actividad (excepto el inmobiliario y financiero), profesionalidad de la gestión (experiencia empresarial en el sector, capacitación técnica y cobertura de todas las áreas gerenciales de la empresa), calidad y viabilidad del proyecto empresarial, con estados financieros auditados y/o cuentas depositadas en el registro, en el caso de no ser una empresa de nueva creación.

La financiación de ENISA estará vinculada a la estructura financiera y económica de la empresa así como a su solvencia.

Línea de Empresas de Base Tecnológica (Línea EBT)

Beneficiarios

Para PYME que lleven a cabo proyectos cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos, procesos o servicios, o la mejora sustancial de los ya existentes.

Instrumento financiero

Préstamo participativo.

Características generales

Préstamos, sin garantías, que ascienden a un importe entre 100.000 y 1.500.000 euros, con un vencimiento máximo de 7 años y una carencia máxima 5 años. El tipo de interés estará en función de los resultados de la empresa beneficiaria, con un mínimo (determinado por Euribor a un año más 0,5%) y un máximo (en función de la rentabilidad de la

empresa, de hasta 6 puntos porcentuales por encima del tipo de interés mínimo arriba mencionado).

Hay una comisión de apertura equivalente al 0,5% del importe del préstamo y se pide por la amortización anticipada un 2% de la cantidad amortizada.

Todos los intereses son deducibles del Impuesto sobre Sociedades.

Condiciones para acceder a la financiación

Ser PYME (enmarcada en cualquier sector de actividad, excepto el inmobiliario y financiero) con forma societaria, conforme a la definición establecida en la Recomendación de la Comisión de la Unión Europea de 6 de agosto de 2008, con estados financieros auditados y/o cuentas depositadas en el registro (en el caso de no ser una empresa de nueva creación).

La financiación de ENISA estará vinculada a la estructura financiera y económica de la empresa así como a su solvencia, haciendo especial hincapié en la calidad y viabilidad del proyecto empresarial (rentabilidad adecuada al riesgo) además de la profesionalidad de la gestión (experiencia empresarial en el sector, capacitación técnica y cobertura de todas las áreas gerenciales de la empresa).

Línea de Cofinanciación con Business angels

Beneficiarios

ENISA proporcionará cofinanciación a las PYME innovadoras propuestas por las Redes de *Business angels* que tengan suscrito Acuerdo de Colaboración.

Instrumento financiero

Préstamo participativo.

Características generales

Préstamo, sin garantías, que asciende a un importe entre 100.000 y 1.500.000 euros, a un tipo de interés en función de los resultados de la empresa beneficiaria, con un mínimo (determinado por Euribor a un año más 0,5% -0,75%) y un máximo (en función de la rentabilidad de la empresa, de hasta 5 ó 6 puntos porcentuales por encima del tipo de

interés mínimo mencionado), con vencimiento entre 5 y 9 años y una carencia: entre 3 y 7 años.

Una comisión de apertura equivalente al 0,5% del importe del préstamo y una comisión por amortización anticipada de un 2% de la cantidad amortizada.

Todos los intereses son deducibles del Impuesto sobre Sociedades.

Condiciones para acceder a la financiación

Ser PYME, enmarcada en cualquier sector de actividad (excepto el inmobiliario y financiero), con forma societaria, conforme a la definición establecida en la Recomendación de la Comisión de la Unión Europea de 6 de agosto de 2008.

La financiación de ENISA estará vinculada a aportaciones en forma de recursos propios por parte de inversores privados, donde se analizará la calidad y viabilidad del proyecto empresarial (rentabilidad adecuada al riesgo) además de la profesionalidad de la gestión (experiencia empresarial en el sector, capacitación técnica y cobertura de todas las áreas gerenciales de la empresa). Los estados financieros deben de estar auditados y/o cuentas depositadas en el registro, en el caso de no ser una empresa de nueva creación.

Línea de Cofinanciación con Sociedades de Capital Riesgo

Beneficiarios

ENISA proporcionará cofinanciación a las PYME innovadoras propuestas por las Sociedades de Capital Riesgo que tengan suscrito Acuerdo de Colaboración.

Instrumento financiero

Préstamo participativo.

Características generales

Préstamo, sin garantías, que asciende a un importe entre 100.000 y 1.500.000 euros, a un tipo de interés en función de los resultados de la empresa beneficiaria, con un mínimo (determinado por Euribor a un

año más 0,5% -0,75%) y un máximo (en función de la rentabilidad de la empresa, de hasta 5 ó 6 puntos porcentuales por encima del tipo de interés mínimo mencionado), con vencimiento entre 5 y 9 años y una carencia: entre 3 y 7 años.

Una comisión de apertura equivalente al 0,5% del importe del préstamo y una comisión por amortización anticipada de un 2% de la cantidad amortizada.

Todos los intereses son deducibles del Impuesto sobre Sociedades.

Comisiones

La comisión de apertura será equivalente al 0,5% del importe del préstamo y la comisión de amortización anticipada será del 2% de la cantidad amortizada.

Condiciones para acceder a la financiación

Ser PYME, enmarcada en cualquier sector de actividad (excepto el inmobiliario y financiero) con forma societaria, conforme a la definición establecida en la Recomendación de la Comisión de la Unión Europea de 6 de agosto de 2008.

La financiación de ENISA estará vinculada a aportaciones en forma de recursos propios por parte de inversores privados. Se analizará la calidad y viabilidad del proyecto empresarial (rentabilidad adecuada al riesgo) además de la profesionalidad de la gestión (experiencia empresarial en el sector, capacitación técnica y cobertura de todas las áreas gerenciales de la empresa).

Las empresas deben contar con estados financieros auditados y/o cuentas depositadas en el registro, en el caso de no ser una empresa de nueva creación.

Línea de Cofinanciación con Agencia IDEA

Beneficiarios

ENISA proporcionará cofinanciación a las PYME innovadoras de la comunidad autónoma con cuya agencia de desarrollo ENISA tenga suscrito Acuerdo de Colaboración, en el caso de Andalucía la Agencia IDEA.

Instrumento financiero

Préstamo participativo.

Características generales

Préstamos sin garantías, por importe entre 100.000 y 1.500.000 euros, a un tipo de interés en función de los resultados de la empresa beneficiaria, con un mínimo (determinado por Euribor a un año más 0,5% ~ 0,75%) y un máximo (en función de la rentabilidad de la empresa, de hasta 5 ó 6 puntos porcentuales por encima del tipo de interés mínimo mencionado), con un vencimiento entre 5 y 9 años y una carencia entre 3 y 7 años.

Comisiones de apertura equivalentes al 0,5% del importe del préstamo y por amortización anticipada por importe del 2% de la cantidad amortizada.

Todos los intereses son deducibles del Impuesto sobre Sociedades.

Condiciones para acceder a la financiación

Ser PYME, enmarcada en cualquier sector de actividad (excepto el inmobiliario y financiero) con forma societaria, conforme a la definición establecida en la Recomendación de la Comisión de la Unión Europea de 6 de agosto de 2008.

La financiación de ENISA estará vinculada a aportaciones en forma de recursos propios por parte de inversores privados. Se analizará la calidad y viabilidad del proyecto empresarial (rentabilidad adecuada al riesgo) además de la profesionalidad de la gestión (experiencia empresarial en el sector, capacitación técnica y cobertura de todas las áreas gerenciales de la empresa).

Las empresas deben contar con estados financieros auditados y/o cuentas depositadas en el registro, en el caso de no ser una empresa de nueva creación.

3.- Líneas de financiación para el crecimiento empresarial

1. Línea para la adquisición y fusión de pequeñas empresas.
2. Línea de apoyo financiero para la salida de PYME al Mercado Alternativo Bursátil.

Línea para la adquisición y fusión de pequeñas empresas

Para obtener más información sobre la línea de financiación para la adquisición y fusión de pequeñas empresas, diríjase al siguiente email: inversiones@enisa.es

Línea de apoyo financiero para la salida de PYME al Mercado Alternativo Bursátil

Beneficiarios

Empresas de mediana capitalización para hacer frente a los gastos asociados a la preparación de las compañías en su salida al Mercado Alternativo Bursátil.

Instrumento financiero

Préstamo.

Características del préstamo

Préstamo, a tipo de interés 0% (tipo de interés subvencionado por la Dirección General de Política de la PYME) por un importe límite hasta 1.500.000 euros, con un vencimiento a 2 años. Amortización de capital al final del préstamo y sin comisiones.

Condiciones para acceder a la financiación

Ser PYME, enmarcada en cualquier sector de actividad (excepto el inmobiliario y financiero), con forma societaria, conforme a la definición establecida en la Recomendación de la Comisión de la Unión Europea de 6 de agosto de 2008.

Se analizará la calidad y viabilidad del proyecto empresarial (rentabilidad adecuada al riesgo), haciendo especial hincapié en la profesionalidad de la gestión (experiencia empresarial en el sector, capacitación técnica y cobertura de todas las áreas gerenciales de la empresa). Se debe contar con estados financieros auditados y/o cuentas depositadas en el registro, en el caso de no ser una empresa de nueva creación.

Por último, la empresa deberá dirigirse hacia mercados con significativos crecimientos actuales y a largo plazo.

6.7. *Financiación empresarial del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)*

1. Financiación y Cooperación Nacional
2. Financiación y Cooperación Internacional

1.- Financiación y Cooperación Nacional

En el ámbito nacional el CDTI cuenta con diversos instrumentos para la financiación de proyectos de I+D+i y de creación y consolidación de empresas de base tecnológica. Además de la financiación, el CDTI puede emitir el Informe Motivado para la desgravación fiscal por actividades de I+D+i.

Sobre la emisión de informes motivados decir lo siguiente

El 13 de enero de 2007 se publicó en el BOE el Real Decreto 2/2007 por el que se regula la emisión de informes motivados vinculantes para la Administración Tributaria en materia de I+D+i. Este Real Decreto habilita al CDTI como órgano competente para emitir informes motivados vinculantes de los proyectos que financie.

Estos informes facilitan el acceso a las deducciones fiscales al otorgar a las empresas una mayor seguridad jurídica a la hora de desgravarse por los gastos incurridos en los proyectos apoyados por el CDTI. Así el CDTI cumple la doble función de financiar un Proyecto y de acreditarlo para acceder a las desgravaciones fiscales por I+D+i.

El CDTI emitirá un informe motivado vinculante en el que se certifica el contenido "ex-ante" en I+D+i, tal como se define en la Ley 43/95, de 27 de diciembre del Impuesto sobre Sociedades, texto refundido vigente y en la Ley 23/2005 de reformas en materia tributaria para el impulso de la productividad, así como la coherencia de los gastos presupuestados para la realización de las actividades de I+D+i contempladas en el mismo.

Se realizará un único informe para toda la duración del proyecto. En el caso de los proyectos en cooperación se emitirá un informe por cada uno de los socios del consorcio. El informe se solicitará una vez que el proyecto haya sido aprobado por el Consejo de Administración de CDTI. La emisión de los informes motivados no aplica a la línea banca-CDTI.

Los diversos instrumentos para la financiación de proyectos de I+D+i y de creación y consolidación de empresas de base tecnológica son los siguientes:

- » Iniciativa NEOTEC
- » NEOTEC Capital Riesgo
- » Fondo Tecnológico
- » Línea BANCA-CDTI
- » Proyectos Individuales de Investigación y Desarrollo (PID)
- » Línea de Prefinanciación Bancaria
- » Aeronáutica

Iniciativa NEOTEC

La Iniciativa NEOTEC del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), tiene como objetivo el apoyo a la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica en España.

Una empresa de base tecnológica (EBT) es una empresa cuya actividad se centra en la explotación de productos o servicios que requieran el uso de tecnologías o conocimientos desarrollados a partir de la actividad investigadora. Las EBT basan su estrategia de negocio o actividad en el dominio intensivo del conocimiento científico y técnico.

Sólo pueden ser beneficiarias de las ayudas NEOTEC las nuevas EBT con categoría de pequeña empresa y con menos de 6 años de antigüedad. Estas ayudas cumplen los requisitos de las Ayudas a empresas jóvenes e innovadoras del Marco comunitario sobre ayudas estatales de investigación y desarrollo e innovación.

Hay dos tipos de ayuda o instrumentos NEOTEC diferenciados en función de la edad o fase del ciclo de vida en el que se encuentra la EBT:

FASE	INSTRUMENTO	BENEFICIARIOS
I-Creación de empresa	NEOTEC I	EBT de 0 a 2 años
II-Consolidación de empresa	NEOTEC II	EBT de 2 a 6 años

► I - Fase Creación de empresa

La empresa que solicite ayuda para la Fase I deberá tener menos de 2 años en el momento de la solicitud. El estudio, la evaluación y la aprobación de la propuesta por parte de CDTI pueden realizarse superados los 2 años de vida de la empresa.

El CDTI financia iniciativas empresariales surgidas a partir del conocimiento generado en el ámbito universitario y/o de centros de investigación, así como aquellas otras surgidas de emprendedores con experiencia profesional en el ámbito empresarial, todas ellas con una estrategia de negocio basada en el desarrollo de la tecnología.

Las nuevas EBT que soliciten ayuda NEOTEC I deberán presentar un plan de empresa a 5 años, de los cuales CDTI podrá financiar como máximo los dos primeros desde la fecha de solicitud de la ayuda. El presupuesto mínimo asociado estará en torno a los 240.000€, incluyendo como costes elegibles: inversiones en activos fijos, gastos de personal, materiales, colaboraciones externas, gastos de salida al Mercado Alternativo Bursátil y otros costes. En ningún caso se financian gastos e inversiones anteriores a la solicitud, así como tampoco edificaciones.

CDTI proporcionará, tras una exhaustiva evaluación, un crédito semilla o ayuda NEOTEC de hasta el 70% del presupuesto del plan de empresa aprobado, con un importe máximo general de 350.000€, pudiendo llegar a 400.000€ en casos de ruptura tecnológica, y a 600.000€ en el ámbito de la biotecnología. El crédito es a tipo de interés cero y sin garantías adicionales.

CDTI anticipa a la empresa, a la firma del contrato que regula la ayuda NEOTEC, entre el 40 y el 60% de la ayuda aprobada. El resto se entregará a la empresa a la finalización y justificación técnica y económica del proyecto-plan de empresa aprobado.

La empresa devolverá la ayuda a CDTI según vaya generando cash-flow positivo. Para ello, la empresa se compromete a facilitar a CDTI anualmente las cuentas anuales cerradas. La cuota anual de devolución será de hasta un 20% del cash-flow positivo generado hasta la amortización total del crédito.

► II - Fase Consolidación de empresa (NEOTEC II)

Para solicitar ayudas para la Fase II, la empresa deberá tener más de 2 años de edad. El Reglamento Comunitario (CE nº 800/2008), en relación a las ayudas a las empresas jóvenes e innovadoras, estipula que la antigüedad de la pequeña empresa en el momento de recibir la ayuda debe ser inferior a los 6 años. Por tanto, las empresas que soliciten ayuda para NEOTEC II deberán tener en cuenta que, a la edad de la empresa en el momento de realizar la solicitud telemática de la ayuda, se le deberá añadir el tiempo necesario para el estudio, la evaluación y la aprobación de la propuesta, y la suma de todos ellos no deberá superar los 6 años de vida de la empresa.

Las nuevas EBT que soliciten ayuda NEOTEC II deberán presentar un plan de empresa a 5 años, de los cuales CDTI podrá financiar como máximo los dos primeros desde la fecha de solicitud de la ayuda. El presupuesto mínimo asociado deberá tener un presupuesto mínimo en torno a los 240.000 €, incluyendo como costes elegibles: inversiones en activos fijos, gastos de personal, materiales, colaboraciones externas, gastos de salida al Mercado Alternativo Bursátil y otros costes. En ningún caso se financian gastos e inversiones anteriores a la solicitud.

La ayuda NEOTEC II podrá ser de hasta el 70% del presupuesto aprobado, hasta 1.000.000€. El crédito es, al igual que en NEOTEC I, a tipo de interés cero y sin garantías adicionales.

Las ayudas recibidas entre NEOTEC I y NEOTEC II no podrán superar 1.000.000€, por tanto, las empresas que previamente han obtenido una ayuda NEOTEC I podrán ver minorada la ayuda NEOTEC II para no superar este límite.

CDTI anticipará a la empresa, a la firma del contrato, el 25% de la ayuda aprobada. El resto se entregará a la finalización y justificación técnica y económica del proyecto-plan de empresa aprobado.

Al igual que en NEOTEC I, la empresa devolverá la ayuda a CDTI según vaya generando cash-flow positivo. Para ello, la empresa se compromete a facilitar a CDTI anualmente las cuentas anuales cerradas. La cuota anual de devolución será fija de un 20% del cash-flow positivo generado hasta la amortización total del crédito.

En ambas fases, NEOTEC I y NEOTEC II, las empresas solicitantes deberán tener en cuenta lo siguiente: el objetivo de estos instrumentos es

apoyar a emprendedores noveles, no apoyar la diversificación de otras empresas existentes independientemente del tamaño, o la diversificación de empresarios establecidos (sólo se financiarán proyectos presentados por empresas de tamaño o categoría "pequeña empresa"); la participación accionarial de los emprendedores o promotores de la empresa deberá superar el 50% y se financiará un plan de empresa, no un sólo proyecto de I+D (debiéndose presentar todas las líneas de actividad que la empresa tenga previsto acometer en los 5 años contemplados, incluidos los gastos asociados a las actividades de I+D); las empresas asumirán con fondos propios al menos el 30% del presupuesto-plan de empresa que presenten y se solicitará un certificado de un auditor externo que acredite que los gastos de I+D de la empresa superan el 15% del total de sus gastos de funcionamiento durante al menos uno de los tres años previos (o en el ejercicio fiscal en curso si es una empresa de nueva creación).

NEOTEC Capital Riesgo

El Programa es una iniciativa conjunta del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) y el Fondo Europeo de Inversiones (FEI).

La legislación española está actualmente incorporando una serie de aspectos impositivos y normativos que favorecen al sector y el capital riesgo privado. Sin embargo, el segmento del Capital Riesgo tecnológico sigue estando desproporcionadamente subdesarrollado cuando operaciones recientes demuestran que existen oportunidades de inversión en tecnologías avanzadas.

La iniciativa: Colaboración público-privada

Neotec Capital Riesgo pretende un enfoque a medio y largo plazo (los compromisos de capital se asumirán durante un plazo de cinco años, ampliable en dos años más mediante prórrogas anuales). Por otra parte, la participación del sector financiero y empresarial español es crucial para el éxito del Programa. Es por ello que se han incorporado varias organizaciones al mismo.

Estructura y elementos financieros

Para garantizar una flexibilidad y acceso óptimos, el Programa estará estructurado en dos actuaciones que funcionarán a través de dos vehículos, La Sociedad de Capital Riesgo NEOTEC Capital Riesgo, que

actuará como Fondo de Fondos y La Sociedad de Capital Riesgo Coinversión NEOTEC, que co-invertirá, con vehículos de inversión de capital riesgo previamente seleccionados (actuación de Fondo de Coinversión), en PYMEs tecnológicas españolas.

El objetivo del Programa es invertir 183 millones de euros que serán comprometidos para su inversión durante el periodo 2006-2010 (escenario rápido) o 2006-2012 (escenario lento).

Fondo Tecnológico

El Fondo Tecnológico es una partida especial de fondos FEDER de la Unión Europea dedicada a la promoción de la I+D+i empresarial en España. El CDTI ha sido designado para gestionar parte del mismo.

El Fondo Tecnológico va dirigido a todas las regiones españolas, pero en su distribución se ha dado prioridad a las antiguas regiones del Objetivo. Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia son regiones de “Convergencia”, destinatarias del 70% del Fondo Tecnológico.

Características de la financiación

En todas las modalidades de proyectos cofinanciadas con el Fondo Tecnológico (integrados, de cooperación tecnológica entre Pymes, de cooperación interempresas nacional e individuales de I+D) el instrumento financiero es la Ayuda Parcialmente Reembolsable (APR), que puede llegar hasta el 75% del presupuesto total aprobado. La APR se divide en un tramo reembolsable -tipo de interés 0 y plazo de amortización de 10 años- y otro no reembolsable que puede alcanzar el 33% de la ayuda.

Para los proyectos integrados y de cooperación tecnológica entre Pymes, el tramo no reembolsable es de un tercio de la ayuda o aportación pública (FEDER+CDTI) aprobada en las regiones de “Convergencia” (Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Galicia), “Phasing in” (Comunidad Valenciana, Castilla y León y Canarias) y “Phasing out” (Murcia, Asturias, Ceuta y Melilla), mientras que en las restantes, las regiones de “Competitividad”, el tramo no reembolsable puede llegar hasta el 25%.

En el caso de los proyectos de cooperación interempresas nacional, el tramo no reembolsable es de hasta un 25% de la ayuda o aportación pública aprobada en las regiones de “Convergencia”, “Phasing in” y

“Phasing out”. En las regiones de “Competitividad” puede llegar hasta el 20%.

En todos los casos, se tendrán en cuenta las intensidades de ayuda máximas admisibles por la normativa europea, lo que podría suponer, en el caso de que éstas fueran superadas, el ajuste de los porcentajes citados.

El porcentaje del tramo no reembolsable de estos proyectos en cooperación estará en función de la disponibilidad, en el momento de la aprobación, de recursos del Fondo Tecnológico para la comunidad autónoma en donde se desarrollen los trabajos. Si estuviera agotada la partida del Fondo Tecnológico de alguna de las Comunidades Autónomas participantes, se aplicaría un tramo no reembolsable del 15% de la aportación pública.

El desembolso de las ayudas tiene lugar una vez verificada la realización de los gastos elegibles del proyecto. No obstante, la empresa puede optar a los sistemas de anticipo o de prefinanciación bancaria que ofrece el CDTI.

El CDTI puede conceder **anticipos del 75%** de la ayuda comprometida en proyectos con cofinanciación del Fondo Tecnológico. Estos anticipos han de ir avalados con una garantía bancaria o elemento equivalente, por exigencia de la Reglamentación Comunitaria.

Para facilitar a las empresas la consecución de este aval, el Instituto de Crédito Oficial (ICO) ofrece a las empresas un sistema de garantías denominado JEREMIE, desarrollado en colaboración con el CDTI. El detalle de la operativa y las condiciones financieras de los avales JEREMIE puede consultarse en la Web de ICO, en el link adjunto:

<http://www.ico.es/web/contenidos/8415/index.html>

Para acceder a estos anticipos del 75% de la ayuda comprometida, la empresa también puede aportar avales concedidos por otras instituciones financieras.

De forma alternativa, cualquier empresa a la que se le apruebe un proyecto CDTI (con o sin cofinanciación del Fondo Tecnológico) puede optar a un **anticipo del 25%** de la ayuda concedida con un límite de hasta 300.000 €, sin exigencia de aval.

Criterios de selección

El primer criterio de selección es la excelencia científico-técnica. Junto a este primer criterio son criterios de selección aplicables a todas las tipologías: la calidad y viabilidad económica, técnica y financiera del proyecto; el impacto socio económico, un desarrollo tecnológico relevante (para la región) y con proyección internacional y la validación tecnológica prevista.

En los proyectos integrados y los proyectos de cooperación tecnológica entre Pymes, además de los anteriores, son criterios de selección el trabajo en equipo entre empresa y centros de investigación.

En el caso de los proyectos de cooperación interempresas nacional, además del bloque común son criterios de selección: el trabajo en equipo entre investigadores de las empresas participantes, la adecuación de los recursos financieros provistos a los objetivos que se proponen.

El CDTI prioriza el apoyo de proyectos realizados por agrupaciones de empresas por medio de tres nuevas modalidades de proyectos: los proyectos Integrados, los proyectos de cooperación tecnológica entre Pymes (ambos con una duración típica de entre 2 y 3 años) y los proyectos de cooperación interempresas nacional (con una duración de entre 1 y 3 años).

El CDTI también apoya con cofinanciación del Fondo Tecnológico proyectos individuales de I+D: los PID.

PROYECTOS INTEGRADOS

Son grandes proyectos de I+D, de carácter experimental que tienen como objetivo el desarrollo de tecnologías novedosas y como resultado una planta piloto, un prototipo o un demostrador de impacto tecnológico e industrial relevante para las regiones en las cuales se llevan a cabo.

Se requiere la formalización de una Agrupación de Interés Económico (AIE) o consorcio constituido, como mínimo, por tres empresas autónomas de las cuales una de ellas ha de tener la consideración de empresa grande o, en su defecto, dos de ellas han de ser empresas medianas, debiendo participar al menos una PYME (según la definición de la Comisión Europea). Además, será necesaria la participación de al menos un Organismo de Investigación, formalizada bajo la modalidad

de subcontratación por parte de la AIE o empresas del consorcio, en su caso.

Se consideran Organismos de Investigación los Centros Públicos de Investigación, las Universidades y los Centros Tecnológicos. En este último caso, se tendrán en cuenta no sólo los centros incluidos en el Registro del Ministerio de Ciencia e Innovación, sino también los centros de titularidad privada sin ánimo de lucro que acrediten una suficiente capacidad de I+D para su participación en el proyecto. La participación de los Organismos de Investigación en su conjunto deberá ser significativa, tanto cualitativa como cuantitativamente, debiendo superar el 10% del presupuesto total aprobado.

Los proyectos deberán tener un presupuesto total superior a 3 millones de euros. Ningún socio podrá tener un presupuesto total inferior a 240.000 euros.

La duración del proyecto estará entre 2 y 3 años.

Las actividades de desarrollo del proyecto deberán llevarse a cabo preferentemente en la misma comunidad autónoma.

PROYECTOS DE COOPERACIÓN TECNOLÓGICA ENTRE PYMES

Proyectos de I+D, de carácter experimental, dirigidos a resolver, mediante el uso de tecnologías novedosas, problemáticas comunes de un determinado sector o área de actividad económica, llegando a implantaciones tecnológicas de demostración en varias o en cada una de las empresas participantes. Estos proyectos deben suponer un avance tecnológico e industrial relevante para las regiones en que se lleven a cabo.

Se requiere la formalización de una Agrupación de Interés Económico (AIE) o consorcio constituido, como mínimo, por cuatro empresas autónomas, todas ellas con la consideración de PYME (según la definición de la Comisión Europea). Junto a ellas podrán participar otras empresas adicionales, grandes o PYME. El reparto de la participación de cada empresa en el proyecto deberá ser equilibrado. Además, será necesaria la participación de al menos un Organismo de Investigación formalizada, en todo caso, bajo la modalidad de subcontratación por parte de la AIE o empresas del consorcio, en su caso. Estos organismos actuarán como punto catalizador de tecnología para resolver problemáticas comunes a las empresas participantes.

La participación de los Organismos de Investigación en su conjunto deberá ser significativa, tanto cualitativa como cuantitativamente, debiendo superar el 10% del presupuesto total aprobado.

Los proyectos deberán tener un presupuesto total superior a 2 millones de euros. Ningún socio podrá tener un presupuesto total inferior a 240.000 euros.

La duración del proyecto estará entre 2 y 3 años.

Las actividades de desarrollo del proyecto deberán llevarse a cabo preferentemente en la misma comunidad autónoma.

PROYECTOS DE COOPERACIÓN INTEREMPRESAS NACIONAL

Son proyectos de I+D de carácter experimental y ejecutados por agrupaciones de empresas, que tienen como objetivo el desarrollo de tecnologías, productos o procesos novedosos, fomentando la cultura de colaboración entre ellas.

Los beneficiarios serán empresas vinculadas entre sí mediante un acuerdo de colaboración. Como mínimo ha de haber dos empresas autónomas, de las cuales una de ellas ha de tener la consideración de PYME (según la definición de la Comisión Europea). Ninguna empresa deberá tener una participación superior al 65% del presupuesto total.

Los proyectos deberán tener un presupuesto total superior a 500.000 euros. Ningún socio podrá tener un presupuesto total inferior a 240.000 euros.

La duración de los proyectos estará entre 1 y 3 años.

ACCIÓN ESTRATÉGICA DE BIOTECNOLOGÍA:

En el área de Biotecnología, para aquellas empresas de reciente creación (antigüedad menor de un año), surgidas de empresas ya establecidas en el mercado siguiendo una estrategia de diversificación y dado el periodo de maduración más dilatado de este tipo de tecnologías, para la devolución del crédito se mantendrá el período de reembolso de 10 años, pero con una carencia acorde a los flujos de caja previstos como consecuencia de la explotación comercial del proyecto.

Línea BANCA-CDTI para la financiación de la innovación tecnológica

Financiación, a tipo de interés bonificado, de la incorporación de capital físico innovador que mejore la competitividad de la empresa y siempre que la tecnología incorporada sea emergente en el sector.

Se trata de financiar, bajo el régimen de mínimos, proyectos de innovación tecnológica cuyos objetivos cubran la incorporación y adaptación activa de tecnologías emergentes en la empresa, así como los procesos de adaptación y mejora de tecnologías a nuevos mercados (también pueden contemplar la aplicación del diseño industrial e ingeniería de producto y proceso para la mejora tecnológica de los mismos) y la aplicación de un método de producción o suministro nuevo o significativamente mejorado (incluidos cambios significativos en cuanto a técnicas, equipos y/o programas informáticos).

Los beneficiarios finales de esta línea serán sociedades mercantiles y cooperativas, con independencia de su tamaño.

El importe de la financiación será hasta el 75% de la inversión. La financiación máxima, por beneficiario final por año, será de 1.500.000 euros formalizados en una o varias operaciones (financiación mínima por operación 100.000 euros).

Serán financiable toda inversión productiva en activos fijos no corrientes nuevos, destinada a la mejora y modernización del componente tecnológico de la empresa, siempre que el proyecto de inversión presentado cumpla los siguientes límites: la parte correspondiente a terrenos y construcciones, afectos a la actividad de innovación, si hubiera, no podrá superar el 30% del proyecto de inversión y la parte correspondiente a inversiones intangibles (personal, materiales, colaboraciones externas y otros costes indirectos), si hubiera, no podrá superar el 50% del total proyecto de inversión (excepto en aquellos proyectos catalogados como Proyectos de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones).

La fecha de pago de las inversiones financiables no deberá ser anterior a 6 meses a contar desde la firma de la operación con la entidad financiera.

En ningún caso se considerarán financiables: las inversiones contenidas en un proyecto de inversión ya finalizado con anterioridad a su presentación, los terrenos y construcciones que no tengan relación con

actividades de innovación, la ampliación de la capacidad productiva sin que aporte diferencias tecnológicas relevantes con el sistema habitual existente en el sector nacional en el que se mueve la empresa, la inversión en equipos que no forman parte de un proyecto de innovación tecnológica y el Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Los plazos a elegir serán: 5 años sin carencia, 7 años sin carencia y 7 años con 2 de carencia.

Las modalidades del contrato serán o préstamo o leasing, a un tipo máximo Euribor - 0,5 puntos porcentual en términos TAE, con liquidación mensual, trimestral o semestral y revisable anualmente. Independientemente de la evolución del Euribor, este tipo máximo no será inferior al 1,5%. El riesgo de las operaciones formalizadas con los beneficiarios finales es asumido por la entidad financiera.

Proyectos Individuales de Investigación y Desarrollo (PID)

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.

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.

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	Plazo	Importe de la ayuda (% del presupuesto)	Tramo no reembolsable (% de la aportación CDTI)
0 %	10 años	Hasta el 75 %	15 % con carácter general. 25 % en los siguientes casos: <ul style="list-style-type: none"> · cuando el proyecto presente una calidad científico-técnica elevada y cuente con una subcontratación de centros de investigación (Universidades, OPIs o centros tecnológicos del Registro CIT) superior al 10% de los costes elegibles totales en actividades que no sean una mera prestación de servicios; · los proyectos calificados como estratégicos aeronáuticos. 33% en proyectos de cooperación internacional (Eureka, Iberoeka y Bilaterales).

Solicitud

Se puede presentar todo el año a través de la aplicación telemática. La empresa puede presentar la información completa o bien una información preliminar, lo que le permitirá recibir una primera valoración sin tener que preparar una memoria completa.

Se tendrán en cuenta los siguientes criterios de evaluación de proyectos: el grado de cumplimiento de la información requerida, la calidad científico-técnica de la propuesta y el grado de innovación, la capacidad técnica y financiera de la empresa, la capacidad de la empresa para explotar los resultados, el mercado potencial de los desarrollos a realizar y el cumplimiento del efecto incentivador.

Con el fin de asegurar el carácter incentivador de la ayuda, sólo se pueden financiar proyectos que no hayan comenzado con anterioridad a la fecha de entrada de la solicitud. Sólo se podrán haber realizado estudios de viabilidad.

Anticipos y Prefinanciación

El CDTI puede conceder *anticipos del 75%* de la ayuda comprometida en proyectos con cofinanciación del Fondo Tecnológico. Estos

anticipos han de ir avalados por una garantía bancaria o elemento equivalente, de acuerdo con los requisitos de la Reglamentación Comunitaria.

De forma alternativa, cualquier empresa a la que se le apruebe un proyecto CDTI (con o sin cofinanciación del Fondo Tecnológico) puede optar a un *anticipo del 25%* de la ayuda concedida con un límite de hasta 300.000 €, sin exigencia de aval.

Como alternativa al anticipo de CDTI, las empresas también pueden acceder a una línea de *prefinanciación bancaria* para disponer por anticipado de la ayuda concedida. El detalle de la operativa de la prefinanciación bancaria puede consultarse en el siguiente link:

<http://www.cdti.es/index.asp?MP=7&MS=217&MN=3>

Línea de Prefinanciación Bancaria

La línea de Prefinanciación Bancaria de proyectos CDTI de I+D+i pretende, en cofinanciación con entidades financieras, potenciar el carácter dinamizador de la financiación que concede el Centro.

Con esta Línea, las empresas que hayan obtenido la aprobación de un proyecto CDTI de I+D+i podrán optar, como alternativa al sistema tradicional de desembolso previa certificación de hitos (cobros parciales), por la anticipación mediante préstamo bancario de entre un 60 y un 75% (según proceda) de la ayuda CDTI concedida.

En este segundo supuesto (opción por el sistema de anticipación mediante préstamo bancario), el CDTI realizará una única certificación final a la finalización del desarrollo del proyecto, la cual determinará el desembolso final complementario del anticipo recibido.

Características

Atendiendo a la duración de la operación de Prefinanciación, su importe se establecerá entre un 60% y un 75% de la Aportación CDTI para plazos de hasta dos años, mientras que para plazos superiores quedará fijado en un 60% de dicha Aportación.

Modalidad de contrato

Préstamo, a los que no se les podrá aplicar comisión alguna, cuyo vencimiento se fijará seis meses después de la fecha prevista para la finalización de la fase de desarrollo del Proyecto. Existe la posibilidad de una prórroga adicional de hasta 12 meses. El riesgo de las operaciones lo asume la entidad financiera.

Amortización única a la fecha del vencimiento de la operación de Prefinanciación o del desembolso de la Aportación CDTI, cuando este hecho se produzca en un momento anterior al vencimiento.

El tipo de interés aplicado por la Entidad Financiera será Euribor 6 meses más 1 punto porcentual. Dicho tipo de interés será variable con revisión semestral o anual.

La liquidación de los intereses será mensual o trimestral.

No se podrá aplicar comisión alguna.

El CDTI abonará a la Empresa una ayuda por importe de un 2,00% anual sobre la prefinanciación recibida con cargo a esta Línea, con el límite máximo total de un 4,00% acumulado (el equivalente a 2 años de prefinanciación). El importe de esta ayuda se aplicará al préstamo recibido de la Entidad Financiera como amortización anticipada de capital. Una vez aplicada esta ayuda del CDTI, el tipo final resultante para la Empresa será, aproximadamente, del Euribor a 6 meses menos 1 punto porcentual.

En un plazo máximo de 20 días hábiles, desde la fecha de comunicación del CDTI, la Entidad Financiera comunicará su decisión vinculante acerca de la concesión (o no) de la Prefinanciación del Proyecto, la cuantía de la misma y el número de la cuenta en la que la Empresa domiciliará el desembolso de la Aportación CDTI y de la Ayuda prevista.

En un plazo máximo de 20 días hábiles, desde la notificación de la formalización de la Aportación CDTI, la Entidad Financiera y la Empresa formalizarán la Prefinanciación acordada.

Aeronáutica. Ámbito Nacional

En el ámbito aeronáutico nacional, y para lograr los objetivos marcados por el Plan Estratégico para el Sector Aeronáutico Español 2008-2016, el CDTI dispone de una serie de instrumentos específicos de financia-

ción de la I+D+i. Con ellos se está en disposición de cubrir el ciclo de vida de un proyecto de I+D+i aeronáutico.

Proyectos Estratégicos de Investigación Aeronáutica (Subprograma Aeroespacial)

Dirigido a eliminar el riesgo asociado a la I+D en proyectos muy alejados de mercado, con un importante coste de desarrollo no recurrente y cuya recuperación a largo plazo es muy incierta. Ayudas en forma de subvención directa, respetando los máximos marcados por el Marco Comunitario sobre ayudas estatales a la I+D.

Proyectos Estratégicos de Tecnología Aeronáutica

Se financiarán proyectos de I+D en el ámbito aeronáutico, con el objetivo de aumentar el nivel tecnológico de las empresas del sector. Siguen la metodología de las ayudas multisectoriales CDTI y combinan créditos al 0% de interés con subvenciones:

Tipo de Ayuda	Crédito (% presupuesto aprobado)	Plazo de devolución	Tramo no reembolsable (sobre ayuda CDTI)
Proyectos de investigación y desarrollo (PID)	Hasta 75%	10 años	Hasta 25%

Proyectos de Desarrollo Tecnológico de la Industria Auxiliar aeronáutica (PDTIA)

Orientados a capacitación de la industrial auxiliar aeronáutica, incentivándose la cooperación entre empresas, especialmente de pequeño tamaño.

Podrán solicitar la ayuda consorcios o AIEs (de 2 a 5 socios) PYMES (se admite participación de máximo una gran empresa, con menos del 25% del presupuesto), al menos una empresa de fabricación, montaje o mantenimiento y al menos una OPI o empresa de ingeniería.

Tipo de proyecto	Tipo de interés	Crédito (% presupuesto aprobado)	Plazo	Tramo no reembolsable (sobre ayuda CDTI)
Proyectos de desarrollo tecnológico	0%	Hasta 75%	10 años	33%

Iniciativas pertenecientes a Fondo Tecnológico

Incluye las modalidades de Proyectos Integrados, Proyectos de Cooperación Tecnológica entre PYMEs y Proyectos de Cooperación Interempresas Nacionales.

Iniciativas CENIT de ámbito aeronáutico

Es una modalidad que sigue las pautas del programa de ayudas CENIT que gestiona CDTI.

Proyectos NEOTEC y actividades de promoción y transferencia de tecnología

El ámbito de actuación multisectorial del CDTI le capacita especialmente para fomentar las actividades de promoción y transferencia de tecnología y "spin-offs" (iniciativas NEOTEC y NEOTEC II) entre el sector aeronáutico y otros sectores productivos

En 2008 se aprobaron 3 proyectos NEOTEC aeronáuticos, con un presupuesto de aproximadamente 1,75 millones de euros.

Proyectos Estratégicos de Infraestructuras Aeronáuticas

Se trata de actuaciones especiales cuyo objetivo es apoyar iniciativas orientadas a que se consolide o posicione a España en ciertas áreas tecnológicas.

Programas de apoyo a la I+D+i de seguridad

Por otro lado, el CDTI proporciona asesoramiento experto en temas aeronáuticos a otros organismos públicos con el fin de dar coherencia a las actuaciones de la Administración en el diseño y aplicación de las políticas públicas relacionadas con la aeronáutica.

En este sentido ha colaborado y es socio fundador de la Plataforma Aeroespacial Española (PAE), que tiene por objeto asesorar a la administración pública en materia tecnológica aeroespacial y promover su coordinación. Si desea más información la puede encontrar en la página Web de la PAE:

<http://www.plataforma-aeroespacial.org/>

2- Financiación y Cooperación Internacional

Dentro del ámbito internacional existen a su vez diferentes programas de financiación de proyectos e iniciativas de cooperación. Por otra parte, el CDTI dispone de una Red Exterior, que ofrece apoyo a empresas españolas y promueve la cooperación tecnológica internacional.

Los diversos instrumentos para la financiación y cooperación internacional contemplados serán los siguientes:

- » e+: Proyectos Internacionales de Cooperación Tecnológica
- » Programas Multilaterales
- » Ayudas a la Promoción Tecnológica Internacional
- » Ayudas CDTI: Tecnoeuropa

e+: Proyectos Internacionales de Cooperación Tecnológica

Proyectos de I+D+i transnacionales cercanos a mercado

Los proyectos internacionales de I+D+i liderados por empresas, tanto a nivel multilateral (Eureka e Iberoeka), como bilateral, hacen referencia al valor añadido de la innovación realizada en clave internacional y permiten a las empresas españolas reforzar sus capacidades tecnológicas, ampliando al mismo tiempo el impacto de sus productos, procesos y servicios en los mercados globales.

El CDTI ofrece unas condiciones de financiación preferentes a las empresas españolas participantes en los diferentes programas e iniciativas Multilaterales y Bilaterales, con créditos de interés cero, hasta el 75% del presupuesto total, amortizables en diez años, con hasta tres de carencia. El 33% de la ayuda será de carácter no-reembolsable (subvención).

Programas bilaterales

Los programas bilaterales son los siguientes: e+Canadá, e+Japón, e+China, e+Corea, e+India y e+Sudáfrica.

Programas Multilaterales

Los programas multilaterales son los siguientes: Eureka, Eurostars e Iberoeka.

EUREKA

Eureka es una iniciativa intergubernamental de apoyo a la I+D+i cooperativa en el ámbito europeo, que tiene como objeto impulsar la competitividad de las empresas europeas mediante el fomento de la realización de proyectos tecnológicos, orientados al desarrollo de productos, procesos y/o servicios con claro interés comercial en el mercado internacional y basados en tecnologías innovadoras. Está dirigido a cualquier empresa o centro de investigación español capaz de realizar un proyecto de I+D+i de carácter aplicado en colaboración con, al menos, una empresa y/o centro de investigación de otro país de la red Eureka.

Financiación de los Proyectos Eureka

Eureka avala mediante un "sello de calidad" los proyectos aprobados. Esta "etiqueta" Eureka, además de ser de un elemento promocional y de reconocimiento del nivel tecnológico de la compañía promotora, la hace acreedora, en el caso de España, de una financiación pública especialmente favorable.

Una vez que la propuesta presentada sea certificada como proyecto Eureka, cada socio solicitará en su país financiación para su participación en el proyecto. El tipo de ayuda, así como los mecanismos y esquemas de financiación serán los utilizados internamente en cada país para la promoción de la investigación científica y el desarrollo tecnológico.

El CDTI ofrece a las empresas españolas participantes en un proyecto Eureka financiación privilegiada: créditos a tipo de interés cero, amortizables en 10 años y que cubren hasta el 75% del presupuesto total de desarrollo del proyecto.

Los proyectos Eureka que obtengan financiación del CDTI tendrán una bonificación sobre los créditos del CDTI para proyectos de investigación y desarrollo, que incorporarán un tramo no reembolsable de un 33% del valor del crédito concedido. Los participantes que deseen disfrutar de este tipo de bonificación habrán de mantener hasta la finalización del proyecto CDTI la etiqueta EUREKA correspondiente que les acredita para recibirla.

Esta vía de financiación es compatible con las ayudas ofrecidas por las Comunidades Autónomas.

EUROSTARS

Eurostars ayuda a las Pymes que realizan actividades de I+D a desarrollar proyectos transnacionales orientados al mercado.

Eurostars apoya a las PYMES intensivas en I+D creando un mecanismo europeo sostenible de soporte a estas organizaciones, alentando a crear actividades económicas basadas en los resultados de esa I+D (para introducir productos, procesos y servicios en el mercado más rápidamente), promoviendo el desarrollo tecnológico y empresarial y la internacionalización de dichas empresas y, por último, asegurando la financiación pública de los participantes en los proyectos.

Por ello, Eurostars está orientado a la generación de proyectos de I+D en consorcio liderados por Pymes intensivas en I+D. Dichos proyectos deben representar una ruptura con el estado del arte técnico y un reto comercial tales que permitan a estas empresas dar un salto cualitativo importante en su posición en el mercado.

Financiación Proyectos Eurostars

Los proyectos aprobados en Eurostars se financian con fondos nacionales, estando asegurada su financiación hasta agotar los límites de presupuesto que cada país y la CE ponen para cada convocatoria.

Las empresas deben dirigirse a su Agencia financiadora Eurostars para solicitar las ayudas. Pueden recibir ayudas diferentes, según el tipo de organización solicitante (Pyme intensiva en I+D, Pyme, gran empresa), según los costes elegibles asociados a su actividad o el país al que pertenezcan. Centros y Universidades también podrán ser beneficiarios, pero las ayudas serán siempre solicitadas por empresas.

Las Agencias financiadoras solicitarán documentación añadida. La información sobre los organismos financiadores y las ayudas disponibles en cada país pueden consultarse en

<http://www.eurostars-eureka.eu/where.do>

A nivel nacional la financiación de los proyectos Eurostars se hace a través del programa "Interempresas Internacional", que gestiona el CDTI. La modalidad de ayuda será la subvención. Los solicitantes de este tipo de ayudas serán siempre entidades empresariales.

IBEROEKA

Los proyectos IBEROEKA son un instrumento de apoyo a la cooperación tecnológica empresarial en Iberoamérica. Esta iniciativa se incluye dentro del Programa Iberoamericano de Ciencia y Tecnología para el desarrollo (CYTED) en el que participan 19 países de América Latina, Portugal y España.

Se requiere que los proyectos Iberoeka cuenten con la participación de socios independientes de al menos dos países miembros, que sean innovadores (que obtengan productos, procesos o servicios nuevos o sustancialmente mejorados) y que generen un producto, proceso o servicio próximo al mercado.

El carácter abierto de este programa permite la presentación desde proyectos relacionados con el desarrollo de tecnologías avanzadas, hasta proyectos con una determinada componente de transferencia y adaptación de tecnología, pasando por iniciativas de mejora de procesos y productos tradicionales a través de la aplicación de nuevas tecnologías.

La red Iberoeka está integrada por los mismos 21 países que participan en el Programa CYTED: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, España, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Portugal, República Dominicana, Uruguay y Venezuela.

Financiación Proyectos Iberoeka

La financiación de los proyectos es descentralizada y cada país asume esta financiación de acuerdo con los recursos disponibles en cada momento.

Una vez que la propuesta presentada sea certificada como proyecto Iberoeka, cada socio solicitará en su país financiación para su participación en el proyecto. El tipo de ayuda, así como los mecanismos y esquemas de financiación serán los utilizados internamente en cada país para la promoción de la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la transferencia o asimilación de tecnología.

El CDTI ofrece a las empresas españolas participantes en un proyecto Iberoeka financiación privilegiada: créditos a tipo de interés cero, amortizables en 10 años y que cubren hasta el 75% del presupuesto total de desarrollo del proyecto.

Los proyectos Iberoeka que obtengan financiación del CDTI tendrán una bonificación sobre los créditos del CDTI para proyectos de investigación y desarrollo, que incorporarán un tramo no reembolsable de un 33% del valor del crédito concedido. Los participantes que deseen disfrutar de este tipo de bonificación habrán de mantener hasta la finalización del proyecto CDTI la etiqueta Iberoeka correspondiente que les acredita para recibirla.

Otras vías de financiación para las empresas españolas participantes en un proyecto Iberoeka, son las contempladas en el Plan Nacional de I+D+i (2008-2011), gestionadas por el Ministerio de Ciencia e Innovación y el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio; y también las ofrecidas por las Comunidades Autónomas.

Estas vías de financiación son compatibles con las ayudas ofrecidas por las Comunidades Autónomas.

Ayudas a la Promoción Tecnológica Internacional

El objetivo de esta financiación es la ayuda a la promoción y protección en mercados exteriores de tecnologías novedosas desarrolladas por empresas españolas.

Ayuda financiera

Crédito privilegiado formalizado en un contrato suscrito entre el CDTI y las entidades beneficiarias. Hasta el 75% del presupuesto con una aportación máxima de 150.000 euros.

El tipo de interés aplicable será de 0%. El plazo de amortización será de 10 años, con un periodo de carencia de 3 años y 7 amortizaciones anuales.

Se establecerá un hito único a la finalización de las actividades previstas. El beneficiario deberá presentar al CDTI una auditoría relativa a los gastos incurridos en la realización de dichas actividades. Este informe deberá ser realizado por un auditor inscrito en el Registro Oficial de Auditores de Cuentas y podrá ser el habitual de la empresa.

El pago de la totalidad del crédito se realizará a la finalización del hito. Con carácter previo la empresa deberá presentar al CDTI la auditoría de los gastos. El CDTI deberá dar la aprobación a dicha auditoría.

Se financiará: la propiedad industrial e intelectual (solicitud de patente nacional, europea e internacional, registros de marca, otros registros y defensa de los derechos de patente ante posibles violaciones de terceros), las homologaciones y certificaciones que faciliten la internacionalización, la formación, la documentación, los estudios y contratos y las traducciones técnicas, los costes de la auditoría de gastos y la participación en ferias y foros tecnológicos (alquiler de stands, desplazamientos y costes de Alojamientos).

Entidades beneficiarias

Cualquier empresa que haya desarrollado en España una tecnología novedosa y quiera promocionarla en el exterior. Se considerarán especialmente aquellas propuestas que incluyan la solicitud de patente europea y/o internacional.

Las solicitudes tendrán como marco de actuación actividades que se vayan a realizar a partir de la fecha de presentación de la solicitud (no se tendrá en cuenta lo ya realizado). No habrá plazo determinado para presentación de solicitudes (convocatoria abierta todo el año).

Documentación necesaria

Las entidades solicitantes presentarán la Memoria de la ayuda a la promoción tecnológica internacional, donde se detallará principalmente el producto/proceso innovador, sus ventajas competitivas, mercados internacionales objetivo y el desglose de gastos asociado.

Asimismo es necesaria una declaración de las ayudas o subvenciones solicitadas u obtenidas para la misma finalidad procedente de cualesquiera Administraciones o Entes públicos o privados, nacionales o extranjeros.

Ayudas CDTI: Tecnoeuropa

Dentro del Plan de Activación de la participación española en el VII Programa Marco (EuroIngenio), el CDTI gestiona las ayudas destinadas directa e indirectamente a empresas (Programa Tecnoeuropa). Las ayudas directas las constituyen las APC+ (Ayudas para la Preparación de Propuestas Comunitarias). Una segunda medida está destinada a fomentar la creación de Unidades de Innovación Internacional (UII) que cuenten con gestores de proyectos profesionales en el seno de

asociaciones empresariales o Plataformas Tecnológicas. Finalmente, con la tercera medida, el Servicio de Bonos Tecnológicos, se plantea colaborar con agentes intermedios para que identifiquen nuevas empresas con potencial de participación en el Programa Marco les elaboren estrategias individualizadas para facilitar su acceso a este tipo de proyectos.

El CDTI gestiona también dos medidas nuevas de acompañamiento del Programa Tecnoeuropa: Programa de Misiones Internacionales de Cooperación Tecnológica (MICT) y Programa de Capacitación. Ambas medidas tienen como objetivo proporcionar soporte a colaboradores del CDTI en Tecnoeuropa y, en general, a los agentes del Plan Euroingenio, además de otro tipo de entidades con potencial de participación en el VII Programa Marco y otros programas y proyectos internacionales de I+D que gestiona el CDTI.

Ayudas a la Preparación de Propuestas Comunitarias (APC+)

Estas ayudas, sincronizadas con las de la convocatoria del PM se valoran a tanto alzado en función del presupuesto del proyecto, de la participación en él de la empresa y del papel jugado. Se conceden en forma de crédito sin intereses, reembolsables al CDTI en un plazo de 180 días a partir de la resolución definitiva por parte de la CE. No obstante, en determinadas circunstancias, este crédito sin intereses puede convertirse en una ayuda no reembolsable al CDTI.

Para optar a las ayudas es necesario cumplimentar un formulario online, en el que se incluyen un breve resumen del proyecto, así como del papel jugado por cada uno de los socios y su experiencia y antecedentes en proyectos de I+D.

Servicio de Bonos Tecnológicos

El CDTI contratará a agentes intermedios (consultoras, centros tecnológicos, universidades, OPIs, etc.) para que identifiquen empresas nuevas en el Programa Marco y les realicen un análisis de oportunidades de participación en el VII PM. El CDTI pagará a los agentes intermedios una cantidad fija por cada empresa identificada a la que se realice este análisis. Si esta empresa llegara a presentar una propuesta de participación en el VII PM, el CDTI daría una cantidad adicional al agente intermediario que sería variable en función del éxito de la propuesta.

Misiones Internacionales de Cooperación Tecnológica (MITC)

Con esta medida el CDTI pretende facilitar la asistencia a eventos de referencia, en particular los organizados por la Comisión Europea, y promover la participación de entidades españolas en proyectos de cooperación tecnológica internacional gestionados por el CDTI. Asimismo se quiere fomentar el apoyo al CDTI de expertos nacionales en su actividad de gestión como representante español en Comités y programas internacionales, en particular del Programa Marco. Para ello se establece un programa de bolsas de viaje.

Unidades de Innovación Internacional

Prestación de servicios al CDTI consistentes en la puesta en marcha y funcionamiento de Unidades de Innovación Internacional (UII) que tengan como principal objetivo el apoyo a empresas "nuevas" en las fases de preparación y presentación de propuestas de calidad en el VII Programa Marco. El CDTI pagará una cantidad inicial para la fase de arranque de la UII, y en una segunda fase realizará unos pagos a la entidad subcontratada ligados a los retornos conseguidos por empresas nuevas. Programa dirigido a Asociaciones Empresariales y cualquier entidad perteneciente a una Plataforma Tecnológica con capacidad técnica y jurídica que asuma la creación de una UII estable.



6.8. *Financiación empresarial del Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI) INNPLANTA 2010-Privados. Subprograma de actuaciones científico-tecnológicas en los parques científicos y tecnológicos*

Solicitudes

Para presentar solicitud a esta convocatoria será necesario rellenar el formulario a través de la aplicación Web INNPLANTA. Antes de iniciar la cumplimentación de la solicitud, tanto la entidad promotora del Parque como las entidades participantes deberán estar registradas en el Registro Unificado de Solicitantes (RUS) que se basa en información de un Registro denominado de Centros. La tramitación telemática para estar inscrito en el RUS puede ser solicitada en la dirección electrónica <http://www.micinn.es> y a continuación pulsar el icono de SEDE ELECTRÓNICA.

Asimismo, para cerrar la solicitud las entidades participantes deberán firmar electrónicamente el documento de la conformidad y la entidad promotora firmar y registrar electrónicamente la solicitud. La tramitación de la firma electrónica puede ser solicitada en la dirección electrónica: <http://www.cert.fnmt.es>. La firma y el registro sólo podrá realizarla el representante legal que se ha elegido en la solicitud.

Sólo serán válidos cualquier certificado digital admitido por @firma (Ministerio de la Presidencia).

Procedimientos y plazos

El plazo de presentación de solicitudes será de 30 días naturales a partir del día siguiente a la publicación de la Convocatoria en el BOE.

Podrán ser imputados los gastos financiables correspondientes al año de concesión de la ayuda.

El régimen de concesión de las ayudas es por concurrencia competitiva.

Las ayudas que se convocan, pueden solicitarse para actuaciones de carácter plurianual, siempre que parte de la actuación se realice en el año 2010 y se solicite ayuda para dicho ejercicio.

Gastos financiables

Serán financiables los gastos de personal contratado específicamente para la realización de la actuación (con dedicación plena al mismo y solamente durante el periodo de su ejecución), los costes de adquisición de equipamiento científico o técnico, los costes de edificios e infraestructuras para I+D, los costes de subcontratación necesarios para el desarrollo de la actuación los gastos de auditoría para la justificación de la actuación.

Tipos de Ayudas

Las ayudas serán subvenciones y/o préstamos.

La percepción de las ayudas reguladas en esta convocatoria será compatible con la percepción de otras subvenciones, ayudas o ingresos para la misma finalidad siempre y cuando el volumen total de la ayuda concedida no exceda el límite de intensidad correspondiente con el Mapa de Ayudas Regionales ni el coste total de la actuación financiada.

Las ayudas tendrán un periodo máximo de ejecución de tres años, salvo lo que determine la resolución de concesión definitiva o cuando se produzcan modificaciones justificadas del proyecto.

Subcontratación

Según lo indicado en el Título II, Artículo 9 de la Convocatoria, cuando en la realización de una actuación de adquisición de equipamiento de infraestructura científica y tecnológica se subcontrate parte de su ejecución, el coste de la subcontratación no podrá superar el 50 por ciento del coste total de la actuación, salvo para actuaciones que incluyan como gastos financiables los costes de implantación o mejora de infraestructuras y los estudios de viabilidad, en cuyo caso, este porcentaje podrá alcanzar al 100%.

Actuaciones objeto de ayuda

Serán objeto de la ayuda los estudios de viabilidad para la implantación o mejora de infraestructuras utilizables en actuaciones científicas y tecnológicas, los proyectos de implantación o mejora de infraestructuras utilizables en actuaciones científicas y tecnológicas y los proyectos de adquisición de equipamiento de infraestructuras científicas y tecnológicas.

Las propuestas serán individuales (realizadas por una entidad privada instalada en el Parque) o en colaboración en cuyo desarrollo participen varias entidades privadas instaladas en un Parque. Asimismo podrán ser propuestas en colaboración con entidades públicas teniendo en cuenta que estas no podrán ser beneficiarias de esta convocatoria.

La Entidad Promotora, cuando sea privada, podrá ser beneficiaria en la modalidad de cooperación.

La justificación de las ayudas será de acuerdo con lo indicado en la Convocatoria, se justificarán los gastos realizados en cada anualidad. La justificación se realizará desde el 1 de enero hasta el 31 de marzo del año inmediatamente posterior a dicha anualidad.

6.9. *Subprograma Innpacto 2010*

Descripción de la convocatoria

El Ministerio de Ciencia e Innovación a través de la Estrategia Estatal de Innovación, para el periodo 2009-2011 crea el Plan de Innovación, formado por un conjunto de acciones de promoción y financiación, y de un conjunto de convocatorias de ayuda y programas de subvención y financiación para el fomento de la innovación mediante la colaboración público-privada.

Para transmitir a los beneficiarios el giro hacia la innovación, se ha cambiado la denominación de las actuaciones de cooperación público-privada necesarias para reforzar la línea de actuación del sistema pasándose a denominar INNFACTO, aglutinando las anteriores convocatorias: Aplicada Colaborativa, Proyectos Singulares y de Carácter Estratégico (PSE), TRACE, Proyectos de investigación y desarrollo para Centros Tecnológicos, Proyectos de Investigación Aplicada, Proyectos de Desarrollo Experimental, Proyectos de Transporte e Infraestructuras.

Se publicó en el BOE del 5 de mayo del 2010 y en el de 22 de mayo de 2010, las bases reguladoras de Programa INNFACTO y la convocatoria. Las características del Programa INNFACTO se relacionan a continuación:

Objetivo

Ayudas para proyectos de cooperación entre empresas y organismos de investigación para la realización de proyectos de I+D+i dirigidos a un mercado identificado y basado en la demanda.

Presupuesto

837 M€ en la modalidad de subvención directa, préstamo y anticipos reembolsables.

Características de los proyectos

Proyectos de alta calidad tecnológica liderados por empresas, con un presupuesto mínimo de 700.000€ (financiación del 100% del presupuesto financiable) y una duración entre 2 y 4 años. Se pide una fuerte implicación empresarial (>60% presupuesto) y un importante compromiso de los centros de I+D (>20% del presupuesto)

Modalidades de proyectos

Consideramos tres tipos de proyectos: Tipo A (presupuesto 0,7 y 2 M€. Participación mínima por entidad 15%), Tipo B (presupuesto superior a 2 M€ y hasta 5ME. Participación mínima por entidad 10%) y Tipo C (presupuesto superior a 5M€. Participación mínima por entidad 8%).

Plazo de presentación de solicitudes

El plazo de presentación de solicitudes se iniciará a las 12 del mediodía del día siguiente al de publicación en el BOE, durará 30 días naturales y finalizará a las 12 del mediodía del último día de dicho periodo, horario peninsular.

Si el proyecto se presenta con una agrupación de entidades, se deberá de elaborar un acuerdo de colaboración en el momento de presentar la solicitud.

Condiciones de financiación

Para empresas privadas será sólo préstamo al 0% de interés, 11 años de amortización y 3 de carencia.

Para empresas públicas será de subvención y anticipo reembolsable (3 años de amortización y 2 de carencia) sólo si cuentan con Garantía Estatal.

Para centros privados de I+D será de subvención más préstamo (0% de interés, 11 años de amortización y 3 de carencia).

Para centros públicos de I+D será de subvención y anticipo reembolsable (3 años de amortización y 2 de carencia) sólo si cuentan con Garantía Estatal.

Presentación de solicitudes

Las solicitudes serán presentadas a través de la aplicación informática que está disponible en el Ministerio de Ciencia e Innovación.

6.10. *Subprograma Inncorpora 2010*

Descripción de la convocatoria

La Secretaría General de Innovación ha diseñado la Estrategia Estatal de Innovación (e2i), para contribuir a transformar nuestra economía en una economía sostenible, con empleos de alto valor añadido, y más estable ante fluctuaciones del ciclo económico.

Se apoyará la contratación y formación inicial de tecnólogos para la realización de un proyecto concreto de I+D en el periodo 2010-2012 por parte de empresas, centros tecnológicos, centros de apoyo a la innovación tecnológica, asociaciones empresariales, y parques científicos y tecnológicos.

Objetivos

Esta nueva línea de ayudas tiene como objetivo, apoyar y reforzar la contratación de personal altamente cualificado, para de este modo estimular la transferencia de conocimiento y tecnología al sector productivo y promover la innovación empresarial.

Costes subvencionables

Las ayudas, que serán de carácter plurianual, serán préstamos, sin garantías, al 0% de interés, con una duración de 9 años (con 3 de carencia) y pago anual por anticipado; destinados a sufragar los gastos de personal derivados de la contratación de los tecnólogos, para que realicen el proyecto I+D (Su cálculo comprenderá la retribución bruta más la cuota empresarial de la Seguridad Social), los gastos de consultoría o servicios equivalentes destinados a la formación inicial relacionada con el proyecto de I+D que se desarrolle, que obligatoriamente tiene que realizar cada tecnólogo contratado, por el que se solicite ayuda en esa convocatoria, y los viajes, alojamiento y manutención derivados de la asistencia a la parte presencial de la misma (dicha formación será impartida por la EOI; consistirá en unos estudios de posgrado, de 265 horas lectivas, (40h presenciales y el resto on line).

Beneficiarios

Podrán solicitar y ser beneficiarios de las ayudas de este subprograma las empresas, los centros tecnológicos, los centros de apoyo a la

innovación tecnológica, las asociaciones empresariales y los parques científicos y tecnológicos.

Requisitos que deben cumplir los tecnólogos a contratar

Se debe poseer al menos el título oficial de Graduado dentro del nuevo Espacio Europeo de Educación Superior o titulación universitaria media con al menos 4 meses de experiencia en I+D.

Ser contratados desde la publicación de la convocatoria en el BOE hasta 20 días después de la publicación de la propuesta de resolución provisional.

Ser contratados para la realización de proyectos concretos de investigación industrial, de Desarrollo experimental o en estudios de viabilidad técnica.

Deberán cursar una formación obligatoria y gratuita, (el Executive Máster en Innovación que impartirá la EOI).

Contratación a jornada completa, con una duración del contrato de 12 meses a 36 meses.

No haber mantenido relación laboral de carácter contractual con el contratante desde el 01/01/2009.

Plazo de presentación de solicitudes

El plazo de presentación de solicitudes será de un mes contado a partir del día siguiente de la publicación en el BOE de la presente Orden.

6.11. *Programa de Incentivos a los Agentes del Sistema Andaluz del Conocimiento. Proyectos Motrices*

Descripción de la convocatoria

La Consejería de Innovación, Ciencia y Empresa de la Junta de Andalucía publica la Orden de 11 de diciembre de 2007, por la que se establecen las bases reguladoras y la convocatoria del Programa de Incentivos a los Agentes del Sistema Andaluz del Conocimiento y se efectúa su convocatoria para el período 2008-2013.

Dentro del apartado de los proyectos de investigación se encuentran los proyectos Motrices, se clasifican así aquellos proyectos que por su aportación de conocimientos estratégicos permitan facilitar y construir relaciones relevantes con el exterior y con las empresas, así como reportar un destacado impulso a la economía, el bienestar y la convivencia en Andalucía.

Requisitos de los proyectos

Tendrán como requisito que al menos el 15% del total adjudicado al proyecto deberá subcontratarse con una empresa privada y ubicarse preferentemente en alguna de las subáreas detalladas en el anexo II de las siguientes áreas: Aeronáutica y espacio; Nutrición y tecnología agroalimentaria; Atención a la dependencia y su tecnología; Protección del patrimonio histórico y cultural; Energías renovables; Nanociencia, nanotecnologías y materiales (NBIC); Patrimonio natural, biodiversidad y cambio global; Tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC); Transporte y movilidad; Turismo, ocio y deportes.

La duración de los proyectos será como máximo de cuatro años.

Tramitación de solicitudes

La solicitud para la obtención de incentivos estará disponible para su cumplimentación y tramitación en la dirección de Internet:

www.juntadeandalucia.es/innovacioncienciayempresa

Para su cumplimentación se deberá disponer del certificado electrónico reconocido de usuario expedido por una Autoridad de Certificación

convenida con la Junta de Andalucía de acuerdo con el art. 13 del Decreto 183/2003 de 24 de junio.

Las solicitudes se presentarán en el Registro Telemático Único de la Administración de la Junta de Andalucía, siguiendo las instrucciones contenidas en la dirección de Internet antes señalada y en la propia solicitud del incentivo. En los modelos de solicitud deberá figurar desglosado claramente el coste total de la actividad a realizar, la parte del coste del proyecto para el que se solicita el incentivo y el modo de financiación del resto del coste de la actividad, tanto por incentivos públicos como privados.

Documentación a presentar

Las solicitudes presentadas irán acompañadas de una memoria científica técnica que contendrá entre otros extremos: Resumen de la propuesta, Antecedentes del proyecto, Objetivos del proyecto, Metodología y Plan de Trabajo, Resultados esperados, difusión y explotación, en su caso de los mismos, Relación de personal del equipo que participa en la actividad, Financiación pública y/o en otros proyectos, Descripción del carácter multidisciplinar y transversal del proyecto o inversión, presupuesto total del proyecto y justificación del mismo.

En este tipo de proyectos es necesario presentar un preacuerdo con la empresa subcontratada donde se acredite las condiciones de dicha contratación.

Plazo de presentación

El plazo de presentación de solicitudes es desde el 15 de enero inmediato hábil al 13 de febrero, durante el periodo el periodo 2008-2013.

6.12. CENIT 2010

Descripción de la convocatoria

Las subvenciones objeto de esta convocatoria se dirigirán a la financiación de grandes proyectos integrados de investigación industrial de carácter estratégico, gran dimensión y largo alcance científico-técnico. Los proyectos subvencionables deberán tener un presupuesto anual medio de entre quince y cuarenta millones de euros. La duración de los proyectos será de cuatro años.

Las áreas temáticas prioritarias serán las siguientes: Energía, medioambiente y cambio climático; Biotecnología, salud y alimentación. y otros sectores, siempre y cuando los proyectos aporten un alto nivel añadido, alto nivel tecnológico y estimulen la creación de empleo cualificado.

Beneficiarios

Los beneficiarios pueden ser tanto empresas grandes o medianas como Agrupaciones de Interés Económico (AIE). Las agrupaciones deberán estar constituidas, como mínimo, por cuatro empresas autónomas entre sí, dos de ellas grandes o medianas y dos PYMES.

Será necesario la participación relevante de, al menos dos organismos de investigación, participación formalizada, en todo caso, bajo la modalidad de subcontratación por parte de una o varias de las empresas integrantes de la agrupación. En todo caso la participación de los organismos de investigación en su conjunto deberá ser significativa, con una participación mínima del veinte por ciento del total del presupuesto.

Se valorará favorablemente: la creación de grandes consorcios, la participación de pequeñas empresas en los consorcios, la incorporación de doctores y tecnólogos en los departamentos de I+D de las empresas participantes en el proyecto y la presentación de un plan de internacionalización en el que, derivado del proyecto CENIT, se establezca una estrategia de participación de los miembros del consorcio en programas internacionales, en particular el Programa Marco Comunitario de I+D.

Plazo de presentación de solicitudes:

El plazo de presentación de solicitudes y documentación anexa comenzará el día siguiente al de la publicación en el BOE.

6.13. Plan Avanza 2010

Descripción de la convocatoria

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio ha publicado la Resolución de 30 de abril de 2010, de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones y para la Sociedad de la Información, por la que se efectúa la convocatoria para la realización de proyectos y acciones en el marco de la Acción Estratégica de Telecomunicaciones y Sociedad de la Información dentro del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica 2008-2011, BOE de 6 de mayo de 2010.

El Plazo de presentación de solicitudes va desde el día siguiente a la publicación de esta resolución en el BOE.

Área de actuación Plan Avanza para Empresas

El Subprograma Avanza Formación está dirigido a mejorar la formación general, en TIC y con TIC, de empleados de PYME y autónomos. El subprograma Avanza Formación tiene por objetivo apoyar proyectos y acciones de formación general en telecomunicaciones y tecnologías de la información que permitan a las pequeñas y medianas empresas, de forma progresiva, incorporar las tecnologías de la información y de las comunicaciones a sus procesos de negocio, a fin de contribuir a incrementar su competitividad y a la mejora de su productividad. El presupuesto mínimo es de 100.000 euros y la intensidad de las ayudas para los organismos públicos de investigación sería del 50%, del coste subvencionable del proyecto.

El Subprograma Avanza Competitividad (I+D+I) promueve ayudas para la realización de proyectos y actuaciones de investigación, desarrollo e innovación, para contribuir a la consecución de objetivos como: promover un tejido industrial altamente competitivo; promover la incorporación de las tecnologías de la información en las empresas; el desarrollo de contenidos digitales y asegurar la confianza en las aplicaciones, servicios y contenidos;

Las ayudas se destinarán prioritariamente a proyectos de I+D+i en los ámbitos temáticos de: Internet del futuro, Sistemas y dispositivos, Contenidos digitales, Soluciones TIC en la empresa, TIC verdes, Seguridad, y Salud y bienestar social. Dentro de este subprograma se podrán financiar tipos de proyectos y acciones objeto de ayudas de cooperación internacional.

Características de los diferentes tipos de proyectos:

Los proyectos tipo 1, pertenecientes a los tipos de investigación industrial y de desarrollo experimental deberán tener un presupuesto mínimo de 300.000 euros.

Los proyectos tipo 2, denominados tractores, con un presupuesto mínimo de 2 millones de euros y un máximo de 15 millones de euros.

3. Los tipo 3, o denominados también estudios de viabilidad técnica de carácter preparatorio para actividades de investigación industrial o de desarrollo experimental, deberán tener un presupuesto máximo de 75.000 euros.

En los proyectos tipo 1, 2 y 3 el organismo de investigación corre con un mínimo del 10 por ciento de los costes subvencionables.

Las acciones de divulgación y promoción tendrán un presupuesto máximo de 150.000 euros. Los organismos de investigación de la acción se le subvencionarán hasta el 95% del coste del proyecto.

Los proyectos de innovación en materia de procesos y de organización, tendrán un presupuesto mínimo de 200.000 euros. En este apartado a los organismos de investigación se les subvencionará hasta el 100% de su presupuesto.

El Plazo de presentación de solicitudes va desde el día siguiente a la publicación de esta resolución en el BOE.



6.14. *Torres Quevedo 2010*

Descripción de la convocatoria

El Ministerio de Ciencia e Innovación publica el Subprograma Torres Quevedo (Subprograma PTQ-MICINN), cuyo fin es la contratación de doctores y tecnólogos para participar en la realización de proyectos concretos de investigación industrial, de desarrollo tecnológico o en estudio de viabilidad técnica previos, ya sea de manera general, para su puesta en marcha o para reforzar alguno ya iniciado y tanto de manera individual por parte de los doctores y tecnólogos contratados como dentro de un departamento de I+D o junto a otro personal de la entidad beneficiaria.

Beneficiarios

Las empresas, centros tecnológicos, asociaciones empresariales y parques científicos y tecnológicos.

Requisitos de los doctores y tecnólogos serán: estar en posesión de la titulación exigida en la fecha de presentación de la solicitud; los tecnólogos deben acreditar 4 meses de experiencia en I+D, en áreas relevantes para las actividades que desarrolle o pretenda desarrollar la entidad solicitante y ser Licenciado (en el caso de estar en posesión de un título extranjero, dicha titulación debe ser equiparable en capacitación a alguna de las anteriores), no haber mantenido relación laboral de carácter contractual con la entidad con la que solicita una ayuda de este subprograma ni con ninguna otra relacionada accionarial o socialmente con la misma entre el 1 de junio de 2008 y el 30 de septiembre de 2009 (en el caso de empresas "spin-off", no será de aplicación este requisito) y no contar en el momento de presentación de la solicitud, con una participación en el capital de la entidad que solicita una ayuda de este subprograma o de otra relacionada accionarial o socialmente con la misma que suponga una capacidad de control directo o indirecto en la administración de la entidad (a excepción del spin-off, donde se puede proponer la financiación con cargo a este subprograma de contratos con investigadores que tengan una participación superior al 25%).

Se podrá solicitar una ayuda para contratos ya formalizado sea el momento de presentar la solicitud a este subprograma, siempre que la contratación se haya realizado con posterioridad al 30 de septiembre de 2009.

Documentación a adjuntar

La documentación a adjuntar será la siguiente: instancia de solicitud; documento acreditativo de que el firmante de la solicitud dispone de poderes suficientes de representación de la entidad solicitante, descripción de la actividad de I+D a realizar por el investigador propuesto, justificación de la necesidad y el efecto de incentivación de la ayuda y Currículum Vitae del investigador propuesto (si el investigador es un doctor copia del título de doctor).

Si el investigador es un tecnólogo, copia del título y certificación de 4 meses de experiencia en I+D en áreas relevantes para las actividades que desarrolle o pretenda desarrollar la entidad que le contrate.

Si es Extranjero copia del pasaporte en vigor.

En el caso de que la entidad solicitante delegue la gestión de la solicitud en otra entidad ajena, autorización expresa para dicha gestión.

Se deben seguir los modelos recogidos en la página Web del MICINN.

Cuantía de las ayudas:

La cuantía de las ayudas cubre el coste de contratación y el porcentaje viene determinada según el beneficiario y el tipo de actuación (pequeña empresa, mediana empresa y resto).

Proyecto de investigación industrial: para la pequeña empresa hasta un 70%, la mediana empresa un 60% y el resto de beneficiarios un 65%.

Estudios de viabilidad para proyectos de investigación: para la pequeña empresa un 75%, la mediana empresa un 75% y el resto de beneficiarios un 65%.

Proyectos de desarrollo tecnológico: para la pequeña empresa hasta un 45%, la mediana empresa un 35% y el resto de beneficiarios un 25%.

Estudios de viabilidad previos a proyectos de desarrollo tecnológicos: para la pequeña empresa hasta un 50%, la mediana empresa un 50% y el resto de beneficiarios un 40%.

Tramitación:

Una vez cumplimentado el formulario a través de la página Web, se deberá imprimir la primera página y presentarse firmada por el Representante Legal de la empresa y el investigador candidato. La solicitud deberá presentarse en un registro válido, ejemplo en correos con el sobre abierto para que la instancia sea sellada y fechada.

6.15. *Ayudas para el Programa InnoCash 2010*

Descripción de la convocatoria

El objetivo fundamental del programa InnoCash es facilitar la transferencia de conocimiento, y la generación de valor a partir del mismo, estableciendo nuevos mecanismos de valorización, promoción tecnológica y financiación de la innovación.

Objetivos específicos

Los objetivos que persigue este programa son el movilizar la inversión privada, tanto de entidades financieras como de empresas industriales, hacia proyectos de I+D+i avanzados, el facilitar la transferencia inversa de tecnología producida por la compra de resultados/tecnología/ propiedad industrial a través del escaparate InnoCash por parte de inversores, para desarrollar y llevar al mercado productos y/o servicios innovadores y el incrementar la productividad de las empresas y la generación de empleo de alta calidad.

Fases de valorización

La fase de valorización comienza con la captación de tecnología, mediante la cual los proveedores de tecnologías envían una Pre-oferta a Genoma España para su evaluación, la pre-oferta debe de enviarse exclusivamente a través del sistema de gestión disponible en www.innocash.es, consiste en una breve memoria en la que se explica la tecnología a valorizar/transferir, así como el potencial de aplicación comercial de la misma.

Las Pre-ofertas deben de integrarse en algunas de las áreas temáticas incluidas como estratégicas del Plan Nacional de I+D+i 2008-2011: Biotecnología; Salud; Energía y cambio climático; Telecomunicaciones y sociedad de la información y Nanociencia, nanotecnología, nuevos materiales y nuevos procesos.

Criterios para evaluación de pre-ofertas

Los criterios de evaluación a considerar serán los siguientes: el carácter innovador, el potencial comercial, la solidez de la base científica, la aplicación dirigida a una necesidad de mercado claramente identificada y las ventajas competitivas y diferenciales que presentan con respecto a las soluciones actuales. También se tendrá en cuenta el grado de

madurez de la tecnología, el grado de protección de la tecnología y la transferencia de tecnología del sector público de I+D hacia el privado.

Aquellas pre-ofertas que se consideren elegibles pasarán a la fase de “Valorización documental de la Tecnología”, para ello deberán elaborar, bien de forma individual o a través de los colaboradores homologados, un Dossier Tecnológico en el que se amplíe y detalle la información proporcionada en la pre-oferta. A través de Genoma España se financiará al centro homologado para la elaboración del dossier.

Fase de financiación

Las empresas interesadas contactarán con los investigadores para la transferencia de la Tecnología. A través de Genoma España se financiará el desarrollo tecnológico del Proyecto InnoCash a través de un crédito privilegiado a formalizar mediante contrato entre Genoma España, la entidad beneficiaria y la entidad financiera colaboradora que Genoma España designe.

El importe del crédito concedido no superará el 50% de los gastos elegibles del proyecto.



Fuente: www.innocash.es

6.16. Séptimo Programa Marco (7PM)

LOS PROGRAMAS MARCO SON LOS PRINCIPALES INSTRUMENTOS DE financiación de proyectos de Investigación, Desarrollo Tecnológico y Demostración de la Unión Europea. Tienen como objetivos estratégicos principales el reforzar la base científica y tecnológica de la industria europea y el favorecer su competitividad internacional, promoviendo una investigación que respalde las políticas comunitarias.

7PM es la abreviatura del Séptimo Programa Marco de Investigación y Desarrollo Tecnológico. Su objetivo principal es contribuir a que la Unión Europea se convierta en el espacio de investigación más importante y competitiva del mundo.

De forma general, la UE financia mediante la concesión de subvenciones cuya cuantía depende del tipo de actividades que se realicen en el marco del proyecto: Actividades de Investigación (hasta el 50%, pudiendo llegar al 75% para determinados tipos de entidades: PYME, organismos públicos sin ánimo de lucro, los centros de educación secundaria y superior y los organismos de investigación no lucrativos); actividades de demostración (hasta el 50%) y actividades de gestión incluyendo certificados de los estados de costes y certificaciones de la metodología, formación, coordinación, creación de redes y difusión (incluyendo publicaciones) hasta el 100%.

Beneficiarios

Serán beneficiarios aquellos proyectos: que aporten valor añadido a nivel europeo (dimensión e impacto europeos) y que respeten los principios éticos fundamentales.

Estos proyectos pueden ser de muy diversos tipos atendiendo a su alcance, los objetivos de la actuación propuesta, volumen y ambición, duración y razón de ser. Estos distintos tipos o instrumentos son conocidos en el 7PM como "Esquemas de financiación", entre los que se distinguen los siguientes: Proyectos en colaboración (realizados por consorcios con participantes de diferentes países, destinados a desarrollar nuevos conocimientos, nuevas tecnologías, productos, actividades de demostración o recursos comunes de investigación); Redes de Excelencia (varios organismos de investigación ejecutan un Programa Conjunto de Actividades integrando sus actividades en un campo determinado y a cargo de equipos de investigación que trabajan mediante formas de cooperación a largo plazo); Acciones de Coordi-

nación y Apoyo (actuaciones de coordinación o apoyo de actividades y políticas de investigación (redes, intercambios, acceso transnacional a infraestructuras de investigación, estudios, congresos, etc.); Proyectos de investigación en las fronteras del conocimiento (realizados por equipos de investigación nacionales o transnacionales que compiten a nivel europeo. No se realizan necesariamente en consorcio); Acciones de formación y desarrollo de la carrera de los investigadores (acciones dirigidas a investigadores en todas las etapas de sus carreras, en los sectores públicos y privados, desde la formación inicial de los investigadores a la formación permanente y la formación profesional); Proyectos de investigación en beneficio de grupos específicos, como las PYMEs (proyectos de IDT donde el grueso de la investigación corre a cargo de universidades, centros de investigación u otras entidades jurídicas, en beneficio de grupos específicos, en particular PYMEs o asociaciones de PYMEs).

Los tipos de “esquema de financiación” disponibles para cada área y línea de trabajo se indican en los correspondientes Programas específicos, sus programas de trabajo y, de manera definitiva, en cada una de las convocatorias de propuestas que lanza la Comisión Europea.

6.17. Líneas de Financiación ICO

- » Línea ICO-Economía Sostenible 2010
- » Línea ICO-Inversión 2010
- » Línea ICO-Emprendedores 2010
- » Línea ICO-Internacional 2010
- » Línea ICO-Liquidez 2010
- » Línea ICO-Future 2010
- » Préstamo Plan Avanza
- » Línea ICO-ICEX
- » Línea ICOdirecto
- » Instrumentos ICO de capital o quasi-capital

Línea ICO-Economía Sostenible 2010

Clientes

Podrán ser CLIENTES de la Línea los particulares y comunidades de propietarios (sólo para proyectos de rehabilitación sostenible de viviendas), autónomos, empresas y entidades, que realicen inversiones en los siguientes sectores objetivos: Medioambiental (eficiencia energética, eco-innovación, tratamiento y gestión integral de residuos, gestión del agua, movilidad sostenible, energías renovables y rehabilitación de viviendas y barrios y áreas rurales); Conocimiento e Innovación (salud y biotecnología, energía y cambio climático, construcción sostenible, agroalimentación de calidad, tecnología de información y la comunicación, aeronáutica, sector aeroespacial, nanociencia y nanotecnología) y Social (atención a los mayores dependientes y otros colectivos vulnerables, profesionalización de los servicios asistenciales, fomento de los servicios de apoyo a la conciliación y Responsabilidad social corporativa).

Importe máximo por Cliente

Tramo I: Autónomos, microempresas y pequeñas empresas y entidades similares en tamaño, así como particulares y comunidades de propietarios en el caso de proyectos de rehabilitación de viviendas: hasta 2 millones de euros, en una o varias operaciones.

Tramo II: Medianas y resto de empresas y entidades similares en tamaño: Hasta 50 millones de euros, en una o varias operaciones.

Financiación máxima hasta el 100 % del proyecto de inversión.

Inversiones elegibles

Las inversiones consideradas serán la rehabilitación sostenible de viviendas (en el caso de particulares y comunidades de propietarios), la adquisición y renovación de activos fijos productivos, nuevos o de segunda mano, clasificados dentro de los sectores de economía sostenible, la adquisición de empresas y el impuesto sobre el valor añadido (I.V.A.) o impuesto general indirecto canario (I.G.I.C.)

La inversión a financiar no podrá estar iniciada con anterioridad al 1 de enero de 2009, y deberá ejecutarse en el plazo máximo de 24 meses a contar desde la fecha de firma de la financiación.

En todo caso, no se financian ni reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones en cualesquiera de otros impuestos vinculados a la inversión y el circulante.

Plazo de amortización

El cliente podrá elegir entre las siguientes posibilidades de plazos de amortización y carencia de principal: 3 años sin carencia para el pago de principal; 5 años, con 0 ó con 1 año de carencia para el pago de principal; 7 años, con 0 ó con 2 años de carencia para el pago de principal; 10 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal; 12 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal; 15 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal; 20 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal.

Tipo de interés para el cliente

El tipo de interés que el ICO comunica es TAE y las Entidades de Crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de: comisión de apertura, de estudio o de disponibilidad.

Tramo I:

- Fijo, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,15%.
- Variable, Euribor 6 meses más Diferencial, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,15%.

Tramo II:

- Fijo, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,50%.
- Variable, Euribor 6 meses más Diferencial, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,50%.

Amortización anticipada voluntaria

Por acuerdo entre el Cliente y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo/leasing, en las condiciones siguientes: el tipo variable no se imputará penalización y el tipo fijo (para operaciones que se encuentren dentro del ámbito de la Ley 41/2007, de regulación del mercado hipotecario, el 0,50% flat sobre el importe cancelado, a la fecha de liquidación de intereses, si la cancelación se produce durante los 5 primeros años y el 0,25% flat sobre el importe cancelado, a la fecha de liquidación de intereses, si la cancelación se produce a partir del quinto año.

El resto de operaciones a tipo fijo el 1% flat sobre el importe cancelado.

En todos los casos, si la amortización anticipada se produce durante los dos primeros años de vida de la financiación, se aplicará una comisión cuya cuantía variará en función del momento en que se produzca la amortización.

Tramitación

Directamente en las oficinas de los principales bancos y cajas establecidos en España. Las solicitudes son estudiadas, aprobadas y formalizadas por bancos y cajas en las condiciones indicadas.

Documentación

El cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

El cliente debe poder acreditar la realización de la inversión financiada comprometiéndose a aportar facturas, cartas de pago, proyectos, escrituras o cualquier otro documento que pueda servir como comprobante de la inversión realizada.

Garantías

Cada Entidad de Crédito analiza la solicitud de financiación y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inversión, determina las garantías a aportar, que pueden hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios y sociedades de garantía recíproca.

Compatibilidad de ayudas

Esta Línea es compatible con las ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas u otras Instituciones, debiendo respetar los límites máximos en cuanto a la acumulación de ayudas pública establecidas por la Unión Europea.

Línea ICO-Inversión 2010

Clientes

Autónomos, Pymes y resto de empresas que lleven a cabo inversiones en territorio nacional.

Importe máximo por Cliente

Hasta 2 millones de euros, en una o varias operaciones si hablamos de autónomos, microempresas y pequeñas empresas.

Hasta 10 millones de euros en una o varias operaciones si hablamos de medianas empresas y resto de empresas.

Financiación máxima

Hasta el 100 % del proyecto de inversión.

Inversiones elegibles

Las inversiones que se tendrán en cuenta serán las siguientes: activos fijos productivos (nuevos y de segunda mano), adquisición de vehículos turismos (cuyo precio, IVA incluido, no supere los 24.000 euros), adquisición de empresas y el impuesto sobre el valor añadido (I.V.A.) o impuesto general indirecto canario (I.G.I.C.).

La inversión a financiar no podrá estar iniciada con anterioridad al 1 de enero de 2009, y deberá ejecutarse en el plazo máximo de 12 meses a contar desde la fecha de firma de la financiación.

En todo caso, no se financian las reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones de cualesquiera de otros impuestos vinculados a la inversión y el circulante.

Plazo de amortización

El cliente podrá elegir entre las siguientes posibilidades de plazos de amortización y carencia de principal: 3 años sin carencia para el pago de principal; 5 años, con 0 ó con 1 año de carencia para el pago de principal; 7 años, con 0 ó con 2 años de carencia para el pago de principal; 10 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal; 12 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal.

Tipo de interés para el cliente

Tipo fijo, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,50%

Tipo variable, Euribor 6 meses más diferencial, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,50%

El tipo de interés que el ICO comunica es TAE y las Entidades de Crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de: comisión de apertura, de estudio o de disponibilidad.

Por acuerdo entre el Cliente y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo/leasing, en las condiciones siguientes:

Al tipo variable no se le imputará penalización.

Al tipo fijo, para operaciones que se encuentren dentro del ámbito de la Ley 41/2007, de regulación del mercado hipotecario será del 0,50% flat sobre el importe cancelado, a la fecha de liquidación de intereses (si la cancelación se produce durante los 5 primeros años), el 0,25% flat sobre el importe cancelado, a la fecha de liquidación de intereses (si la cancelación se produce a partir del quinto año). Para el resto de operaciones a tipo fijo será de 1% flat sobre el importe cancelado.

En todos los casos, si la amortización anticipada se produce durante los dos primeros años de vida de la financiación, se aplicará una comisión cuya cuantía variará en función del momento en que se produzca la amortización.

Tramitación

Directamente en las oficinas de los principales bancos y cajas establecidos en España. Las solicitudes son estudiadas, aprobadas y formalizadas por bancos y cajas en las condiciones indicadas.

Documentación

El cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

El cliente debe poder acreditar la realización de la inversión financiada comprometiéndose a aportar facturas, cartas de pago, proyectos, escrituras o cualquier otro documento que pueda servir como comprobante de la inversión realizada.

Garantías

Cada Entidad de Crédito analiza la solicitud de financiación y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inversión, determina las garantías a aportar, que pueden ser por ejemplo: hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios y sociedades de garantía recíproca

Compatibilidad de ayudas

La obtención de financiación en esta Línea es incompatible con la obtención de financiación en la Línea ICO-EMPREENDEDORES 2010.

Esta Línea es compatible con las ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas u otras Instituciones, debiendo respetar los límites máximos en cuanto a la acumulación de ayudas pública establecidas por la Unión Europea.

Línea ICO-Emprendedores 2010

Vigencia

Hasta el 20 de diciembre de 2010 o antes si se produce el agotamiento de los fondos.

Clientes

Autónomos y microempresas (estas últimas que hayan sido constituidas a partir del 1 de enero de 2009).

Cuando hablamos de autónomos hablamos de profesionales que, cumpliendo los requisitos de Microempresa, inician una nueva actividad, entendiendo por tales aquellos dados de alta en el Impuesto de Actividades Económicas (IAE) a partir del 1 de enero de 2009.

Se considerará microempresa aquella que emplea de 1 a 9 trabajadores a 31 de diciembre de 2009, aquella cuya facturación y/o balance general a 31 de diciembre de 2009 no sea superior a 2 millones de euros.

Financiación máxima

El 100 % del proyecto de inversión, con un importe máximo por Cliente/Línea de hasta 300.000 euros, en una o varias operaciones.

Inversiones elegibles

Las inversiones que se tendrán en cuenta serán las siguientes: activos fijos productivos (nuevos y de segunda mano), adquisición de vehículos turismos (cuyo precio, IVA incluido, no supere los 24.000 euros), gastos inherentes a la constitución de la empresa (con el límite del 10% del proyecto total), adquisición de Empresas y el impuesto sobre el valor añadido (I.V.A.) o impuesto general indirecto canario (I.G.I.C.).

La inversión a financiar no podrá estar iniciada con anterioridad al 1 de enero de 2009, y deberá ejecutarse en el plazo máximo de 12 meses a contar desde la fecha de firma de la financiación.

En todo caso no se financian: Reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones, cualesquiera otros impuestos vinculados a la inversión y el circulante.

Plazo de amortización

El *cliente* podrá elegir entre las siguientes posibilidades de plazos de amortización y carencia de principal: 3 años sin carencia para el pago de principal; 5 años, con 0 ó con 1 año de carencia para el pago de principal; 7 años, con 0 ó con 2 años de carencia para el pago de principal; 10 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal; 12 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal.

Tipo de interés para el cliente

Tipo fijo, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,65%.

Tipo variable, Euribor 6 meses más diferencial, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,65%.

Bonificación del ICO

El ICO bonificará al *cliente*, a través de la Entidad de Crédito correspondiente, un 1,50% del tipo de interés de la operación, que será aplicado como valor actualizado neto y destinado a la amortización anticipada de capital.

El importe correspondiente de esta bonificación es de 65 euros por cada 1.000 euros de financiación.

Comisiones:

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

Amortización anticipada voluntaria

Por acuerdo entre el *cliente* y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo/leasing, en las condiciones siguientes:

Tipo variable: no se imputará penalización.

Tipo fijo

Para operaciones que se encuentren dentro del ámbito de la Ley 41/2007, de regulación del mercado hipotecario será o bien el 0,50% flat sobre el importe cancelado, a la fecha de liquidación de intereses (si la cancelación se produce durante los 5 primeros años) o bien el 0,25% flat sobre el importe cancelado (a la fecha de liquidación de intereses, si la cancelación se produce a partir del quinto año).

Para el resto operaciones a tipo fijo el 1% flat sobre el importe cancelado.

En todos los casos, si la amortización anticipada se produce durante los dos primeros años de vida de la financiación, se aplicará una comisión cuya cuantía variará en función del momento en que se produzca la amortización.

Tramitación

Directamente en las oficinas de los principales bancos y cajas establecidos en España. Las solicitudes son estudiadas, aprobadas y formalizadas por bancos y cajas en las condiciones indicadas.

Documentación

El cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

El cliente debe poder acreditar la realización de la inversión financiada comprometiéndose a aportar facturas, cartas de pago, proyectos, escrituras o cualquier otro documento que pueda servir como comprobante de la inversión realizada.

Garantías

Cada entidad de Crédito analiza la solicitud de la financiación y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inversión, determina las garantías a aportar, que pueden ser hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios y sociedades de garantía recíproca.

Compatibilidad de ayudas

La obtención de financiación en esta Línea es incompatible con la obtención de financiación en la Línea "ICO -INVERSIÓN NACIONAL 2010".

Esta Línea está sometida a la condición de mínimis de la Unión Europea y es compatible con las ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas u otras instituciones, debiendo respetar los límites máximos establecidos por la Unión Europea.

Línea ICO-Internacional 2010

Clientes

Autónomos y empresas españolas, incluyéndose tanto las domiciliadas en España, como aquéllas que, estando domiciliadas en el extranjero, cuenten con mayoría de capital español que acometan proyectos de inversión fuera del territorio nacional.

Concretamente distinguimos dos tipos de clientes, un tipo de tramo I que serán Autónomos y Pymes y otro tipo de tramo II que serán medianas y el resto de empresas.

Importe máximo por Cliente/Línea:

Para los clientes de Tramo I (autónomos y Pymes) el importe será de hasta 2 millones de euros, por cliente y año, en una o varias operaciones.

Para los clientes de Tramo II (medianas y resto de empresas) el importe será de hasta 10 millones de euros, por cliente y año, en una o varias operaciones.

Las empresas que cumplan la definición de Mediana Empresa establecida en la Recomendación de la Comisión Europea, podrán compatibilizar la financiación en ambos Tramos, siempre que el importe total solicitado no sea superior a 10 millones de euros, con un límite de 2 millones de euros en el Tramo I.

Financiación máxima

El 100 % del proyecto de inversión.

Inversiones elegibles

Las inversiones consideradas serán las siguientes: activos fijos productivos (nuevos y de segunda mano), adquisición de vehículos turismos (cuyo precio, IVA incluido, no supere los 24.000 €.), adquisición de

empresas (adquisición de acciones o participaciones de empresas residentes en el extranjero), impuesto sobre el valor añadido (I.V.A) o impuesto general indirecto canario (I.G.I.C), únicamente en el caso de activos adquiridos en España y la creación de empresas en el extranjero; en este caso se podrán financiar los activos circulantes ligados al proyecto de inversión (en ningún caso podrán superar el 20% del importe total del proyecto).

La inversión a financiar no podrá estar iniciada con anterioridad al 1 de enero de 2009, y deberá ejecutarse en el plazo máximo de 12 meses a contar desde la fecha de firma de la financiación.

En todo caso, no se financian: reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones y/o inversiones cuya finalidad sea la deslocalización de la empresa española.

Plazo de amortización

El cliente podrá elegir entre las siguientes posibilidades de plazos de amortización y carencia de principal: 3 años sin carencia para el pago de principal; 5 años, con 0 ó con 1 año de carencia para el pago de principal; 7 años, con 0 ó con 2 años de carencia para el pago de principal; 10 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal; 12 años, con 0 ó con 3 años de carencia para el pago de principal.

Tipo de interés para el cliente

Para clientes Tramo I (autónomos y Pymes) o bien un tipo fijo (según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,15%) o bien un tipo variable, Euribor 6 meses más Diferencial (según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,15%).

Para clientes Tramo II (medianas y resto de empresas) o bien tipo fijo, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,50% o bien tipo variable, Euribor 6 meses más Diferencial, según cotización quincenal comunicada por ICO, más hasta 1,50%.

Comisiones

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

Amortización anticipada voluntaria

Por acuerdo entre el Cliente y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo/leasing.

A tipo variable no se imputará penalización.

A tipo fijo, para operaciones que se encuentren dentro del ámbito de la Ley 41/2007, de regulación del mercado hipotecario será o bien un 0,50% flat sobre el importe cancelado, a la fecha de liquidación de intereses (si la cancelación se produce durante los 5 primeros años) o bien un 0,25% flat sobre el importe cancelado, a la fecha de liquidación de intereses (si la cancelación se produce a partir del quinto año). Para el resto de operaciones a tipo fijo será de un 1% flat sobre el importe cancelado.

En todos los casos, si la amortización anticipada se produce durante los dos primeros años de vida de la financiación, se aplicará una comisión cuya cuantía variará en función del momento en que se produzca la amortización.

Tramitación

Directamente en las oficinas de los principales bancos y cajas establecidos en España. Las solicitudes son estudiadas, aprobadas y formalizadas por bancos y cajas en las condiciones indicadas.

Documentación

El cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

El cliente debe poder acreditar la realización de la inversión financiada comprometiéndose a aportar facturas, cartas de pago, proyectos, escrituras o cualquier otro documento que pueda servir como comprobante de la inversión realizada.

Garantías

Cada entidad de Crédito analiza la solicitud de la financiación y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inversión, determina las garantías a aportar, que pueden ser por

ejemplo: hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios y sociedades de garantía recíproca.

Compatibilidad de ayudas

Esta Línea está sometida a la condición de "mínimis" de la Unión Europea y es compatible con las ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas u otras Instituciones, debiendo respetar los límites máximos en cuanto a la acumulación de ayudas pública establecidas por la Unión Europea.

Línea ICO-Liquidez 2010

Clientes

Autónomos y empresas, con independencia de su tamaño, que se encuentren al corriente de pago con la Entidad de Crédito concedente.

Amortización y liquidación de intereses

1, 3 y 5 años, incluido 1 año de carencia de principal.

En todas las modalidades, la periodicidad de liquidación de intereses será acordada entre la Entidad de Crédito y el cliente, así como la periodicidad de amortización para los plazos de 3 y 5 años.

Importe máximo de financiación por cliente:

Para autónomos y empresas con menos de 50 trabajadores, hasta 2 millones euros.

Para empresas con 50 o más trabajadores, hasta 50 millones euros.

Tipo de interés

Los tipos de interés estarán en función de la modalidad de la que hablamos (A y B).

Para una modalidad A (sublíneas financiación y riesgo compartido) hablamos de operaciones en las que la financiación y el riesgo es compartido entre el ICO y la Entidad de Crédito. El tipo fijo medio será el de los dos tipos siguientes: para el 50% de los fondos aportados por ICO será el tipo de cesión fijo más hasta el margen que se establezca (2%, 2,50%, 3%, 3,50%) y para el 50% de los fondos aportados por

la Entidad de Crédito será el tipo de cesión fijo más hasta el margen que se establezca (2%, 2,50%, 3%, 3,50%), más un diferencial que no podrá superar el 1,50%.

La Entidad de Crédito analizará el riesgo de las operaciones y aplicará a cada operación uno de los cuatro márgenes, en función del resultado de dicho análisis de riesgo. El margen de intermediación que aplique el ICO será idéntico al que aplique la Entidad de Crédito a sus clientes.

Para un modalidad B (sublíneas 100% financiación ICO) hablamos de operaciones en las que el 100% de la financiación la aporta el ICO y el riesgo es asumido en su totalidad por la Entidad de Crédito. El tipo de cesión será fijo más hasta 2,05%.

Comisiones

Para operaciones adscritas a la Modalidad A será un 0,40 % flat.

Para operaciones adscritas a la Modalidad B no habrá comisión.

Cancelación anticipada voluntaria

Por acuerdo entre el Cliente y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo, en las condiciones siguientes:

Para operaciones que se encuentren dentro del ámbito de la Ley 41/2007, de regulación del mercado hipotecario será de un 0,50% flat sobre el importe cancelado.

Para el resto operaciones será de un 1% flat sobre el importe cancelado.

Tramitación

Directamente en las oficinas de los principales Bancos, Cajas de Ahorros y Cajas Rurales establecidos en España. Las solicitudes son estudiadas, aprobadas y formalizadas por bancos y cajas en las condiciones indicadas.

Documentación

El cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

Garantías

Cada entidad de Crédito analiza la solicitud del préstamo y, en función de la solvencia del solicitante, determina las garantías a aportar, que pueden ser hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios y sociedades de garantía recíproca.

Línea ICO-Future 2010

Clientes

Serán clientes aquellas empresas propietarias o que exploten establecimientos hoteleros, apartamentos turísticos, campamentos turísticos y alojamientos rurales, establecimientos de restauración, agencias de viajes y establecimientos de oferta turística complementaria.

Las empresas tienen que tener domicilio social y fiscal, o establecimiento, en España y desarrollarán su actividad dentro del sector turístico español.

Inversiones financieras

Hasta el 100% de las inversiones productivas en activos fijos (incluido el IVA o impuesto análogo) del cliente financiables según la Guía de Inversiones Financiadas elaborada por el MITYC.

En ningún caso se financian: inversiones de mantenimiento ordinario, inversiones en adquisición de inmuebles o vehículos (a excepción de coches eléctricos para el transporte de clientes), reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones, circulante, y otros impuestos ligados a la inversión.

Las inversiones financieras en activos fijos no podrán tener una antigüedad superior al 22 de febrero de 2010, y deberán ejecutarse en el plazo máximo de 2 años desde la firma del contrato de financiación.

Plazo de amortización

El cliente puede elegir entre: 3 años sin carencia de principal; 5 años, sin carencia o con un período de carencia de principal de 1 año; 7 años, sin carencia o con un período de carencia de principal de 2 años; 10 años, sin carencia o con un período de carencia de principal de 3 años; 12 años, sin carencia o con un período de carencia de principal de 3 años.

Importe máximo de financiación por cliente

Hasta 2.000.0000 de euros.

Tipo de interés

Tipo variable, cotizado quincenalmente por el ICO más hasta 0,50%.

Comisiones

Las Entidades de Crédito no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de: comisión de apertura, estudio o de disponibilidad.

Modalidad de financiación

Préstamo o leasing.

Cancelación anticipada voluntaria

Por acuerdo entre el Cliente y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo/leasing, sin penalización.

Tramitación

Directamente en las oficinas de los principales Bancos, Cajas de Ahorros y Cajas Rurales establecidos en España. Las solicitudes son estudiadas, aprobadas y formalizadas por bancos y cajas en las condiciones indicadas.

Documentación

El cliente tendrá que presentar la documentación que cada Entidad de Crédito considere necesaria para estudiar la operación.

El empresario debe poder acreditar la realización de la inversión financiada comprometiéndose a aportar facturas, cartas de pago, proyectos, escrituras o cualquier otro documento que pueda servir como comprobante de la inversión realizada.

Garantías

Cada entidad de Crédito analiza la solicitud del préstamo y, en función de la solvencia del solicitante y de la viabilidad del proyecto de inver-

sión, determina las garantías a aportar, que pueden ser por ejemplo: hipotecarias, personales, avales mancomunados o solidarios y sociedades de garantía recíproca.

Compatibilidad de ayudas

Esta Línea puede estar sometida a la condición de "mínimis" de la Unión Europea y es compatible con las ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas u otras Instituciones, debiendo respetar los límites máximos en cuanto a la acumulación de ayudas pública establecidas por la Unión Europea.

Préstamo Plan Avanza

Cofinanciación Feder

Los préstamos están cofinanciados por el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), para las regiones Objetivo 1.

Beneficiarios

Podrán ser beneficiarios de esta Línea los siguientes colectivos:

Para el "Préstamo TIC" los beneficiarios serán las pequeñas y medianas empresas que no dispongan de conexión a Internet con banda ancha y realicen inversión en equipamiento para su conexión a Internet en banda ancha, así como aquellas que disponiendo de esta conexión realicen inversiones en software y hardware destinadas a mejorar sus procesos empresariales o a implantar el negocio y la factura electrónica.

Para el "Préstamo Jóvenes y Universitarios" los beneficiarios serán los residentes en territorio español de edades comprendidas entre 18 y 35 años y los estudiantes matriculados en centros españoles de estudios universitarios que dispongan de conexión a Internet en banda ancha o que contraten un alta nueva en ese servicio. En este producto el solicitante podrá ser el propio beneficiario o cualquier persona física que declare que el préstamo lo solicita para un joven entre 18 y 35 años o para un estudiante universitario. En todo caso, el beneficiario final deberá firmar la solicitud.

Para el "Préstamo Ciudadanía digital" los beneficiarios serán los residentes en territorio español que dispongan de conexión a Internet en banda ancha o que contraten un alta nueva en ese servicio.

Inversiones financieras

Para el “Préstamo TIC” serán financiables: Productos electrónicos, informáticos y de telecomunicaciones, incluyendo hardware, software, aplicaciones, servicios y contenidos para acceso a Internet en banda ancha y presencia en Internet; Incorporación de las TIC a los procesos empresariales, mediante herramientas de gestión avanzada (CRM, ERP, SCM, etc.); Comercio electrónico y facturación electrónica.

Para el “Préstamo Jóvenes y Universitarios” y “Préstamo Ciudadanía digital”: Adquisición ordenador con capacidad de conexión a Internet, software de ofimática y otro software, antivirus, dispositivo lector de tarjeta electrónica, periféricos y alta en servicio de conexión a Internet en banda ancha de equipamiento informático y conexión a Internet en banda ancha.

Se financiarán las inversiones con una antigüedad máxima de un año.

Inversión máxima e importe máximo de financiación

Para “Préstamo TIC” se financiará hasta el 100% de la inversión, excluido el IVA, con un máximo de 200.000 euros por beneficiario final y año natural.

Para “Préstamo Jóvenes y Universitarios” y “Préstamo Ciudadanía Digital” se financiará hasta el 100% de la inversión, incluido el IVA, con un máximo de 3.000 euros por beneficiario final y año natural.

Modalidad de financiación

Para el “Préstamo TIC” la financiación se materializará en operaciones de préstamo o leasing.

Para el “Préstamo Jóvenes y Universitarios” y “Préstamo Ciudadanía Digital” la financiación se materializará en operaciones de préstamo.

Plazos de amortización

Para “Préstamos TIC” y “Ciudadanía Digital” los plazos de amortización serán de 36 meses, con posibilidad de 3 meses de carencia incluidos, y liquidaciones lineales y mensuales.

Para “Préstamo Jóvenes y Universitarios” los plazos de amortización serán de 60 meses sin carencia de principal y liquidaciones lineales y mensuales.

Tipos de interés

El tipo de interés fijo será del 0%.

Comisiones

Las Entidades Financieras no pueden cobrar cantidad alguna en concepto de comisiones, tales como apertura, estudio o disponibilidad.

Cancelación anticipada voluntaria

El beneficiario final tiene la facultad de proceder a la amortización de la totalidad o parte de la cantidad adeudada, sin que se aplique penalización alguna.

Tramitación

Los Beneficiarios Finales presentarán su solicitud directamente en las oficinas de los Bancos, Cajas de Ahorros y Cajas Rurales establecidos en España que se hayan adherido a la Línea, a través del Anexo I (disponible en esta página).

Garantías de la operación

Las Entidades de Crédito pueden solicitar las garantías que estimen oportunas excepto garantías hipotecarias o dinerarias.

Compatibilidad de ayudas

Esta Línea está sometida a la condición de mínimis de la Unión Europea y es compatible con las ayudas recibidas de las Comunidades Autónomas u otras instituciones, debiendo respetar los límites máximos establecidos por la Unión Europea.

El Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) amplían el convenio de colaboración de la línea de financiación ICO-Plan Avanza con el objetivo de fomentar el uso de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (MITYC) y el Instituto de Crédito Oficial (ICO) amplían el convenio de colaboración de la línea de financiación ICO-Plan Avanza con el objetivo de fomentar el uso de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones.

Línea ICO-ICEX

Importe de la Línea

70.000.000,00 euros.

Finalidad de la Línea

La finalidad de la Línea es facilitar el apoyo financiero para la iniciación de la exportación de las empresas españolas, facilitando la salida al exterior de nuestras empresas.

Clientes

Serán clientes de esta línea las pequeñas y medianas empresas (Pyme) españolas, pertenecientes al Club PIPE o que participen en el programa ICEX “Aprendiendo a Exportar”.

Se entiende por Pequeña y Mediana Empresa (PYME), la que, en cada momento, ostente tal condición para la Unión Europea y, en particular, las que reúnan los requisitos, condiciones y criterios, establecidos por la Comisión Europea en su Recomendación de 6 de mayo de 2003, en adelante Recomendación 2003/361/CE.

Serán también clientes de esta línea las empresas españolas que tengan aprobada por parte del ICEX una ayuda para alguno de los siguientes programas:

Podrán solicitar financiación con cargo a esta línea aquellas empresas que tengan concedida una ayuda del ICEX en los ejercicios 2009 ó 2010 de alguno de los programas que se indican a continuación. Para aquellos programas con carácter plurianual es indiferente el ejercicio al que se refiera la ayuda concedida: *B.1. Programas de Implantación Comercial y de la Marca en el Exterior* (Programa de Promoción Exterior y Marcas) y *B.2. Programas de implantación productiva en el exterior* (Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión).

Inversiones financiables

Para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) españolas, pertenecientes al Club PIPE o que participen en el programa ICEX “Aprendiendo a Exportar”, podrán ser objeto de financiación tanto las Inversiones como los Gastos de otra naturaleza, que resulten necesarios para acometer la salida de las empresas que puedan resultar beneficiarias

y cuando resulten elegibles, conforme la “Guía de Inversiones y otros Gastos elegibles” (Anexo A) elaborada por el ICEX y cuyos gastos elegibles coinciden con los subvencionados por FEDER en el Programa PIPE actualmente en vigor.

Para las empresas españolas que tengan aprobada por parte del ICEX una ayuda para alguno de los Programas de Implantación Comercial y de la Marca en el Exterior y Programas de Implantación Productiva en el Exterior podrán ser objeto de financiación los gastos aceptados por el ICEX que han supuesto la concesión de una ayuda para alguno de los programas mencionados anteriormente en el punto “Clientes”.

Financiación máxima

Para las pequeñas y medianas empresas (Pyme) españolas, pertenecientes al Club PIPE o que participen en el programa ICEX “Aprendiendo a Exportar”.

Hasta el 100% de los gastos e inversión neta a realizar, con el límite máximo de 125.000 euros por cliente/año. Si el proyecto presentado incluye inversión inmobiliaria, ésta no será superior al 80% del importe de la inversión total a financiar.

Para las empresas españolas que tengan aprobada por parte del ICEX una ayuda para alguno de los siguientes programas: *B.1. Programas de Implantación Comercial y de la Marca en el Exterior* (hasta el 100% de los gastos presentados para cada programa de los descritos en el apartado “Clientes”. El importe máximo financiable por programa será de 500.000 euros, acumulando las ayudas concedidas en todas las líneas que componen el mismo). Y *B.2. Programas de Implantación Productiva en el Exterior* (financiación hasta para 2 proyectos diferentes de implantación productiva, financiándose hasta el 100% de los gastos presentados al ICEX para cada proyecto y aceptados por el mismo). El importe máximo financiable por proyecto será de 250.000 euros, por lo que el importe máximo a financiar por programa será de 500.000 euros.

Limitaciones

No serán financiables las reestructuraciones de pasivo.

Plazos de ejecución de las inversiones

La inversión podrá haberse comenzado dentro de los 6 meses inmediatamente anteriores a la firma del CONTRATO SUBSIDIARIO, siempre

que se pueda justificar documentalmente, mediante la correspondiente factura, y deberá materializarse en su totalidad en un plazo máximo de DOCE (12) meses, desde la fecha de firma del CONTRATO SUBSIDIARIO con la Entidad de Crédito Mediadora.

Plazo de amortización

Amortización de 3 años sin carencia del principal o 5 años sin carencia del principal.

El tipo de interés para el cliente será variable, cotizado quincenalmente por el ICO.

Amortización anticipada

Por acuerdo entre el Cliente y la Entidad de Crédito, se podrá realizar, en el momento que las partes acuerden, la cancelación anticipada, total o parcial, de la operación de préstamo.

Tramitación

En las oficinas de Bancos y Cajas de Ahorros adheridas a la Línea, lista-do que se actualizará cada semana en la página Web.

Línea ICODirecto

ICODirecto es un nuevo producto de Financiación desarrollado por el Instituto de Crédito Oficial dirigido a financiar proyectos de inversión y necesidades de liquidez de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) y de los autónomos. Estos préstamos directos del ICO se solicitan a través de www.icodirecto.es.

Clientes:

Autónomos y Pymes (que cumplan los requisitos de Pyme según la definición de la UE.) residentes en España y que lleven a cabo inversiones en territorio nacional o tengan necesidades de circulante.

La antigüedad mínima para poder solicitarlo debe ser de un año, a partir de la fecha de constitución, en el caso de una empresa o desde la fecha de alta en el Régimen General de Autónomos, en el caso de autónomos.

Importe máximo por Cliente

Hasta 200.000 euros, en una o varias operaciones por cliente.

Financiación máxima

Hasta el 100 % del proyecto de inversión (incluido IVA o impuestos similares indirectos que debe pagar el cliente para adquirir los bienes) o de las necesidades de liquidez.

Modalidad de Financiación:

Cuando la financiación es a la *Inversión* hablamos de los siguientes conceptos: activos fijos productivos nuevos y de segunda mano (adquisición de vehículos turismos, cuyo precio, incluido impuestos indirectos, no supere los 24.000 euros), adquisición de Empresas y leasing (incluido el impuesto de matriculación de vehículos).

La inversión a financiar no podrá tener una antigüedad superior a un año y deberá ejecutarse en el plazo máximo de 1 mes a contar desde la fecha de firma de la financiación.

Se tendrá que justificar documentalmente si el préstamo solicitado se destina a financiar una inversión.

En todo caso, no se financian bajo esta modalidad de inversión: reestructuraciones de pasivo o refinanciaciones, cualesquiera otros impuestos vinculados a la inversión, ni el circulante.

Cuando la financiación es a la *liquidez* hablamos de necesidades puntuales de tesorería o liquidez, sin necesidad de justificación del destino de los fondos.

Plazos de amortización

El cliente podrá elegir entre las siguientes posibilidades de plazos de amortización y carencia de principal, según la modalidad elegida:

En la modalidad de *Inversión*, los plazos de amortización y carencia de principal serán de 7 años, con 2 años de carencia del pago del capital inicial.

En la modalidad de *Liquidez*, los plazos de amortización y carencia de principal serán de 3 años con 1 año de carencia para el pago del capital inicial.

Se podrá realizar una amortización anticipada voluntaria siempre que coincida con una fecha de renovación de intereses, a solicitud del cliente en la entidad de crédito donde se formalizó el préstamo, sin ninguna penalización. El leasing no admite cancelación anticipada.

Tipo de interés para el cliente

Será tipo variable, Euribor 6 meses más 3,5 %

La periodicidad de los pagos será mensual.

Comisiones

Se cobrará una comisión de apertura del 0,5% sobre el importe solicitado, con un mínimo de 60 Euros.

Tramitación

La solicitud se realizará informáticamente a través del portal del Facilitador Financiero.

En el Teléfono de Atención al Cliente 900 567 777 se podrá resolver cualquier duda y se recibirá asesoramiento sobre el proceso de cumplimentación de la solicitud.

Las operaciones que resulten aprobadas se formalizarán a través de las entidades: BBVA y Banco Santander, que se pondrán en contacto con los clientes para iniciar el proceso de formalización de la operación.

Documentación

Se hará un análisis de cada solicitud de operación desde un punto de vista de riesgo de crédito con objeto de verificar si la misma cumple con los requisitos mínimos exigidos (solventía, rentabilidad,...) para su tramitación por ICODirecto.

Para realizar dicho análisis puede ser necesario aportar documentación adicional o garantías para soportar dicha operación, en cuyo caso recibirá un correo electrónico en el que se detallará la información que debe aportar y los pasos a seguir.

Garantías

ICO solicitará a los clientes, tanto Pymes como autónomos, aportar las garantías que considere oportunas para el buen fin de la operación como hipotecarias, personales, avales solidarios y sociedades de garantía recíproca.

Las operaciones de financiación a Pymes requieren el compromiso de las personas físicas relacionadas con el cliente (accionistas).

Incompatibilidad de Líneas ICO de Mediación

La obtención de financiación en este producto no es incompatible con la obtención de financiación de otras Líneas ICO 2010.

Instrumentos ICO de capital o cuasi-capital

AXIS, compañía participada por ICO dedicada al Capital Riesgo, pone a disposición de las empresas instrumentos de capital y cuasi-capital para financiar las necesidades de crecimiento de las empresas a través del fondo Fond-ICO, FCR.

Clientes

Empresas que, habiendo superado las primeras fases de implantación, acometan inversiones de capital para crecer.

Empresas en primeros estadios con contenido tecnológico o innovador en producto, proceso o servicio.

Se exigirá domicilio social en España.

Inversiones financiables

Los recursos invertidos deberán tener los siguientes destinos: adquisición de activos fijos productivos (nuevos o de segunda mano), el IVA de las inversiones, compra de empresas e inversiones en I+D+i.

No serán financiables:

Las reestructuraciones de pasivo y en general las necesidades de circulante.

Sectores de interés

Atención preferente a las empresas de Economía Sostenible (eco-innovación, tratamiento y gestión de residuos, productos de materiales reciclados, etc.); de Conocimiento e Innovación (salud y biotecnología, energía y cambio climático, TIC, nanociencia y nanotecnología, aeronáutica, etc.) y Social (desarrollo de productos a favor de la autonomía de personas dependientes, mayores y otros colectivos vulnerables).

Tipo de productos

Los productos serán: Participación en Capital (adaptado al periodo de maduración del proyecto, orientativamente es de 5 años), Préstamos participativos (adaptado a la maduración del proyecto; puede llegar a los 7 años con una carencia en amortización de cuotas de principal de 2/3 años) e Interés (tramo fijo y otro variable, este último en función de la rentabilidad de la empresa).

Importe de las participaciones de Axis

Para empresas innovadoras será de 750.000 euros a 1.500.000 euros

Para empresas consolidadas y en expansión será hasta 15.000.000 euros.

Tipo de participación

Participaciones minoritarias, evitando ser socio de referencia.

Documentación y garantías necesarias

Información técnica, económica, financiera y legal de la empresa, así como de los socios, u otra requerida por Axis. No se exige documentación normalizada.

Tramitación

Contactar con AXIS

AXIS Participaciones Empresariales SGEER, S.A.

C/ Los Madrazo, 38 2^a

28014 Madrid

Tel: 91 523 16 54 / 37

Fax: 91 532 19 33

axis@axispart.com

Variables para la potenciación de la inversión privada en Andalucía

Capítulo 7



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



UNA VEZ QUE HEMOS VISTO LOS DIFERENTES ASPECTOS SOBRE LOS *business angels* y las redes de capital privado informal, así como del potencial que éstas pueden aportar para el desarrollo de los nuevos proyectos empresariales innovadores, se analizan en este capítulo una serie de variables que creemos necesarias para la potenciación de la inversión privada y las redes de *business angels*, tanto en España como en Andalucía.

7.1. Difundir el concepto *business angels* y sus redes

NO CABE DUDA, COMO YA HEMOS EXPUESTO EN ESTE TRABAJO, QUE LOS *business angels* contribuyen a incrementar la actividad económica y la creación de nuevos puestos de trabajo en Andalucía mediante la puesta en marcha de nuevas iniciativas empresariales, o a la expansión de las mismas, mediante la aportación de capital, la aportación de experiencia empresarial y una importante red de contactos.

Para que esta forma de financiación sea efectiva y eficiente se necesita el desarrollo de este mercado en Andalucía, para lo cual es conveniente una promoción e información por lo que a su actividad se refiere mediante campañas de promoción y difusión del concepto y la figura de los *business angels* como una nueva herramienta de financiación al alcance de las micro, pequeñas y medianas empresas, tanto entre los emprendedores o empresarios y entre inversores, así como el concepto de red de *business angels* y su modelos de gestión.

Estas campañas deben estar coordinadas por agentes o entidades públicas, como Universidades y otros organismos públicos, pero también por entidades privadas que estén en contacto directo con los emprendedores e inversores, como sería el caso de las confederaciones de empresarios, las cámaras de comercio y, por supuesto, las redes de *business angels*.

7.2. *Implementar programas de apoyo a las redes de **business angels** en Andalucía y creación de un registro sobre su actividad*

EN ANDALUCÍA ES NECESARIO DESARROLLAR UN PROGRAMA PÚBLICO QUE complemente a los que recientemente se han aprobado por el gobierno nacional y que fomente, por un lado, la puesta en marcha de nuevas redes de *business angels*, y por el otro, la consolidación y la expansión de las redes que ya estén en funcionamiento en su etapa inicial.

Las redes de *business angels* son la parte visible del mercado de la inversión privada informal en los países donde está más desarrollada esta forma de financiación, por lo en Andalucía se tienen que potenciar más para aumentar su desarrollo.

De igual forma, es conveniente crear un registro público de redes de *business angels* y de la actividad de sus asociados, es decir, de los *business angels*, al objeto de tener un control sobre la actividad de los *business angels*, que sirva de comparativa con el resto de comunidades españolas y países europeos.

Este registro permitiría realizar un seguimiento real de la evolución del mercado y, a su vez, se convertiría en la base para identificar a aquellos inversores susceptibles de recibir incentivos fiscales en contraprestación por sus inversiones de riesgo en nuevos proyectos empresariales.



7.3. Implementar programas de apoyo a la entrada de inversores privados en empresas

CON EL OBJETO DE CREAR UNA OFERTA DE RECURSOS FINANCIEROS Y DE conocimiento, basada en la figura de los “ángeles inversores” ó inversores privados de carácter informal, para emprendedores y empresas innovadoras, es necesario implementar programas de apoyo a la entrada de inversores privados en empresas, principalmente en fase inicial, ayudando a su capitalización mediante la toma de participación en el capital social de las mismas por parte de miembros inversores asociados a las redes de *Business angels*.

Mediante iniciativas de estas características se ayudaría a los inversores privados de la redes de *Business angels* con subvenciones a fondo perdido de un porcentaje del importe desembolsado en una empresa emprendedora innovadora registrada en la misma.

Una medida de estas características se ha implantado en la Región de Murcia con su programa de ayuda INFO Financiación 2010, por la que cualquier persona física o jurídica (con exclusión de las sociedades, fondos y sociedades gestoras de fondos de capital riesgo) que forme parte de la red como inversor privado, y decida invertir en un proyecto empresarial registrado en la plataforma, podrá beneficiarse del 10% del importe desembolsado.

El Gobierno de Navarra también ha incorporado beneficios fiscales a los emprendedores y para los *business angels*. Las nuevas empresas con una antigüedad menor a cinco años, que tengan un claro fin innovador, que facturen una cantidad inferior a los 9 millones de euros anuales y que al menos el 15% de sus gastos totales esté dedicado a I+D, podrán dejar de pagar el Impuesto de Actividades Económicas, el de transmisiones patrimoniales, el pago a cuenta del 30% en el Impuesto de Sociedades, además de contar con aplazamientos fiscales durante el año. Estas empresas formarán parte de un censo específico.

Se trata de la primera vez que una comunidad autónoma prevé incorporar una reforma fiscal de este tipo, que sin embargo sí se recoge en la legislación fiscal de otros países como Alemania, Francia, Bélgica, Austria o Suecia.

Respecto a los *business angels* o inversores particulares que inviertan en *startups*, podrán deducirse un 20% de la inversión en su declaración

del IRPF, con un máximo de 4.000 euros. Los dos requisitos necesarios para hacer efectiva esta deducción es que su participación o la de su familia en esa *startup* no exceda del 40%, que permanezcan al menos tres años en el accionariado la empresa que han invertido, y que no estén en plantilla ni tengan funciones ejecutivas, aunque podrán estar en el consejo de administración.

En esta línea, el Gobierno Catalán ya ha propuesto una modificación legislativa con el objetivo de facilitar la financiación a las empresas durante sus tres primeros años (que se incluirá en la ley de acompañamiento de los presupuestos y estará en vigor el año próximo) y que supondrá rebajas fiscales en la cuota autonómica del IRPF para los *business angels*, ofreciendo incentivos fiscales a los inversores en proyectos de emprendedores que inviertan en nuevas empresas. La primera medida prevé que los pequeños inversores que suscriban participaciones en la constitución de empresas catalanas o en operaciones de ampliación de capital dentro de los primeros tres años de vida de una sociedad, disfruten de una deducción de hasta el 20% en la cuota de la renta. El límite de esa deducción al pago por IRPF en el tramo autonómico que se prevé será de 4.000 euros. Los requisitos que se fijarán a los inversores serán que el dinero inyectado no supere el 40% del capital de la empresa y que mantengan la participación como mínimo tres años. Como complemento a esta medida también se contempla condiciones ventajosas en el impuesto de sucesiones y donaciones, eliminándose prácticamente la tributación para los que reciban en herencia acciones o participaciones en empresas de recién creación. Para beneficiarse de la medida, los que reciban la herencia deberán mantener las participaciones cinco años.



7.4. Contribuir a la financiación de las redes de *Business angels* Andaluzas

ES NECESARIO DAR MAS AYUDAS O SUBVENCIONES DE ENTIDADES PÚBLICAS de ámbito local y regional a las redes de *business angels*, al igual que se hace en la mayoría de los países de la Unión Europea donde están más desarrolladas.

Si bien ya hay una ayuda para la creación de las redes, como analizamos previamente, debería haber también ayudas para facilitar el desarrollo y la gestión de las redes ya creadas, permitiendo a su vez un mayor volumen de contactos entre inversores y emprendedores, una mayor capacitación técnica en todo el proceso de inversión para ambas partes y la consiguiente inversión por parte de los *Business angels*.

En Andalucía gracias a ayudas públicas se han creado las redes más activas en Málaga y Cádiz. En Almería es la Universidad la que ha propiciado la creación de su red, mientras que en Sevilla se debe a la iniciativa privada.

No obstante, se deberían crear mas redes y potenciar las que existen, de forma que se localicen a más *business angels* y se puedan ayudar un mayor número de emprendedores.

7.5. *Promover y organizar programas de formación para inversores, emprendedores y gestores de redes en Andalucía*

TODO EL PROCESO DE CAPITALIZACIÓN EN UNA EMPRESA QUE NO COTIZA EN un mercado de valores es complejo dado su falta de normalización y estandarización. En el caso de la inversión en microempresas o pequeñas empresas en proceso, todavía es más informal. Así pues, para crear un mercado organizado, con unos procesos y una metodología aceptada, es muy importante poner a disposición de inversores y emprendedores unos programas de formación específicos en lo referente a todo el proceso de capitalización.

Aparte, también es necesario formar gestores de redes de *business angels*, entendiéndose que éstas son la parte física y visible del nuevo mercado.

7.6. Realizar estudios comparativos sobre el desarrollo de las redes en Andalucía y promover códigos de conducta entre las redes de **business angels**

PARA VALIDAR LA EFICIENCIA DE LOS PROGRAMAS DE PUESTA EN MARCHA Y

apoyo a las redes de *business angels* a nivel autonómico y estatal, es necesario elaborar estudios de evaluación comparativa entre las diferentes redes andaluzas y españolas para determinar el impacto de éstas sobre el espíritu empresarial, la supervivencia de nuevas empresas, la creación de empleo, el incremento de la productividad, la innovación y, en general, el bienestar social.

Por otra parte, la definición de un código de conducta que rigiese la actividad de las redes de *business angels* proporcionaría seguridad y confianza tanto a inversores como a emprendedores. Estos estándares permitirían fortalecer y dar credibilidad al incipiente mercado de la inversión privada.

Por este motivo, sería conveniente que todas las redes constituidas en Andalucía y en España siguieran los estándares definidos por las asociaciones nacionales, que ya aplican las redes adheridas a dicha asociación.

Debería de haber más iniciativas como esta de la Escuela Andaluza de Economía que ha promovido este estudio y se deberían mantener en el tiempo.

Conclusiones

Capítulo 8



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



COMO HEMOS VISTO A LO LARGO DE ESTE TRABAJO, LOS BUSINESS ANGELS

son cada vez más utilizados como fuente de financiación de proyectos empresariales. Las principales ventajas de contar con esta financiación es su mayor inclinación para asumir riesgos frente a las entidades de crédito tradicionales, al buscar inversiones de alto riesgo y elevados beneficios. Este es el motivo por lo que suelen invertir en sectores innovadores, que tradicionalmente tienen problemas para encontrar fuentes de financiación, como puedan ser los de la alta tecnología o biotecnología, entre otros.

Por otra parte, los inversores tienen experiencia empresarial propia, y a menudo prestan asesoramiento en calidad de mentores dentro de la empresa, de modo que se fomenta la transferencia de conocimientos y la creación de riqueza. De igual forma algunos *business angels* persiguen objetivos sociales, además de los financieros, revirtiendo muchos beneficios en su comunidad. También se reducen los costes de análisis gracias al apoyo de las redes. De igual forma se pueden unir varios inversores para formar un grupo, por lo que se pueden repartir el riesgo y aportar gran variedad de experiencias, de gran valor para una empresa en expansión.

Los inconvenientes que puede presentar este tipo de financiación derivan de la dilución de la propiedad para conseguir la financiación. Por otra parte, no es fácil encontrar al inversor adecuado, existiendo el riesgo de que la relación entre el *business angel* y el gerente de la empresa no sea buena. Por otra parte, existe una posible pérdida de control en las decisiones estratégicas, ya que para la empresa supone vender parte de la participación en acciones, pudiendo ser algunos accionistas reacios a que participe un inversor externo. Por el contrario, para el inversor privado el riesgo es elevado, ya que una participación minoritaria en una empresa supone un control muy limitado y puede ser difícil de vender.

Como conclusión de este trabajo, comentar que a pesar de que en España el mercado de la inversión privada está en sus inicios, ya existen numerosas redes regionales, junto a la red nacional, promoviendo esta forma de financiación. La nueva regulación sobre los *business angels* que está por venir potenciara el sector, al igual que la regulación de las redes donde éstos inversores operan. No cabe duda de que la fiscalidad de este tipo de inversiones y sobre las ganancias de capital tiene consecuencias directas sobre la rentabilidad de los proyectos, por lo

que un entorno fiscal que favorezca las inversiones arriesgadas debe incluir la figura y función del *business angels*.

Para equipararnos con Estados Unidos y Europa hace falta un mayor apoyo gubernamental para la divulgación del concepto y ventajas de los *business angels* y de las redes de *business angels*. Dicho proceso se tiene que acometer tanto por el sector privado como el público, como es práctica habitual en los países donde más está difundido. Los *business angels* necesitan en muchas ocasiones más información y formación para poder sacar partido a su potencial.

También es necesario que funcione un código de conducta dentro de las redes con el fin de ofrecer directrices estándares de cómo una nueva red debe operar, así como de dar confianza a los inversores y a los potenciales inversores.

En definitiva, creemos que los *business angels* son una alternativa importante para la financiación de la PYME, sobre todo de la PYME innovadora, de hay que creemos que la Dirección General de Política de la PYME debe difundir este instrumento y debe dar apoyo a la Red Nacional Española.

Centrándonos en Andalucía, desde un punto de vista general en los últimos 14 años, Andalucía junto con Cataluña y Madrid, han sido las comunidades autónomas con mayor actividad empresarial, en cuanto a número de empresas activas se refiere. Estas tres regiones concentran casi la mitad de las empresas españolas, aunque Cataluña ha ido perdiendo participación a favor de Madrid y Andalucía. Esta última comunidad, en concreto, aglutina actualmente el 15,2% del total de las empresas españolas, habiendo aumentado su participación en 1 punto en relación con 1996, incremento que, en términos absolutos, equivale a 169.690 empresas. Por tanto, debe ser una de las comunidades prioritarias en la inversión de los *business angels*, aunque esto no es así.

El ritmo de creación de empresas comienza a caer en 2007. Sin embargo, no es hasta 2009 cuando el número total de empresas sufren un descenso en números absolutos, hecho que en otras comunidades comienza a ocurrir a partir de 2008.

Más del 90% de la actividad empresarial andaluza se centra en la microempresa, donde el número máximo de empleados es de 10.

Los sectores de actividad nos muestran cómo se distribuye la actividad empresarial de Andalucía y el resto de comunidades. En las cuatro comunidades con mayor número de empresas, la actividad que más empresas aglutina es la construcción. En importancia donde más peso tiene la construcción es en Andalucía, con un 19,5% del total de las empresas, seguida de Valencia con un 17,6%, Cataluña un 16,5% y Madrid alcanza el 11,6%.

En Andalucía después de la construcción los sectores que le siguen por orden de importancia son: comercio al por mayor e intermediarios del comercio, excepto de vehículos de motor y motocicletas, comercio al por menor, excepto de vehículos de motor y motocicletas, actividades inmobiliarias, actividades de construcción especializada. Sectores todos ellos también muy relacionados con la construcción.

Los *business angels* pueden invertir en cualquier tipo de empresas; sin embargo, según datos de la ESBAN, el 40% de las operaciones cerradas por *business angels* en Europa en 2010 se han llevado a cabo en los sectores de tecnologías de información y comunicación (TIC) y tecnologías para telefonía móvil. Según un estudio elaborado por la Red Española de *Business angels* (ESBAN), las preferencias por sectores donde se puede invertir son la industria, el comercio, los servicios, la electrónica, las comunicaciones y la informática.

Las empresas objeto de inversión para los ángeles inversores suelen ser empresas jóvenes o de nueva creación. Este hecho queda ratificado por la muestra utilizada en la que la vida media de la empresa se sitúa en 7,15 años.

En nuestro estudio centrado en Andalucía encontramos un total de 994 empresas, empresas que podrían ser objetivo prioritario y, por tanto, inversiones potenciales de los *business angels*.

El crecimiento medio (2006-2009) de los sectores potenciales objetos de *business angels*, según datamonitor, es de un 14,27% anual. Entre los sectores el que más potencial tiene es el de los negocios y operaciones online con un crecimiento medio anual de 23,78% para el periodo comprendido 2006-2009. Por el contrario, el sector con menos crecimiento es el de informática (fundamentalmente todo lo relacionado con software) con un crecimiento medio anual de 5,93% para el mismo periodo.

En cuanto al crecimiento de estos sectores para los próximos años el crecimiento medio se sitúa en un 7,25% anual. Los sectores con mayor potencial son el de operaciones online y el biotecnológico.

Del análisis de la estructura económica de las empresas potencialmente invertibles en Andalucía podemos decir:

- ▶ Las empresas que exigen mayor inversión en activos son las que presentan los códigos 8299, 2059 y 7022 (actividades de apoyo a las empresas, fabricación de productos químicos y actividades de consultoría de gestión empresarial, respectivamente) con un volumen máximo de 1.718 miles de euros. Por otro lado, la que exigen menos inversión son 5829, 6202 y 8559 (edición de programas informáticos, actividades de consultoría informática y otra educación, respectivamente) con un volumen mínimo de 86 mil euros.
- ▶ Las empresas con mayor participación en inmovilizado inmaterial con respecto a los activos no corrientes son 5829 y 7211 (empresas informáticas e investigación y desarrollo en biotecnología) con un 88,60% y 77,53%, respectivamente.
- ▶ Las empresas que presentan buenos niveles de solvencia son aquellas que pertenecen a los códigos 7022 y 7420 (otras actividades de consultoría y actividades fotografía y multimedia, respectivamente).

Del análisis de la estructura financiera de las empresas potencialmente invertibles en Andalucía podemos decir:

- ▶ La mayor parte de empresas ofrecen unos fondos propios negativos o escasos, ya que son empresas jóvenes y los primeros años de vida suelen presentar pérdidas.
- ▶ La estructura financiera de las empresas 8299 y 2014 son las que tienen un mayor peso en el patrimonio neto con un 69,21% y un 52,46%, respectivamente (otras actividades de apoyo a empresas y fabricación de otros productos básicos de química orgánica). Por otro lado, comprobamos que la mayor parte de la financiación de estas empresas es a largo plazo y el coste de la financiación es reducido debido a que la mayor parte de éstas obtienen los recursos de proyectos, subvenciones y préstamos

participativos o préstamos subvencionados con un bajo coste financiero.

Del análisis de la cuenta de resultados de las empresas potencialmente invertibles en Andalucía podemos decir:

- ▶ Entre las empresas seleccionadas debemos hacer notar que aquellas que están dentro de los códigos 2014, 2229, 4322 y 7120 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica, fabricación de otros productos de plástico, instalaciones especializadas y ensayos y análisis técnicos) tienen unos cashflows de explotación negativo, lo que quiere decir que con los ingresos obtenidos no tienen capacidad para hacer frente a los costes de producción, por lo que tendrán que buscar financiación externa para hacer frente a éstas y otras necesidades. Esta situación no es muy grave si la empresa se encuentra en sus primeras etapas de vida. Sin embargo, a medida que la empresa crece o se mantiene este crecimiento o estabilidad se debe apoyar en los recursos generados por ella misma y no en recursos externos.
- ▶ Entre las empresas con mayores cashflows de explotación o renta generada por la actividad se encuentran: 2059 y 7112 (fabricación de otros productos químicos y servicios técnicos de ingeniería y otras actividades), con unas rentas en torno a los 50 mil euros.
- ▶ Los sectores que mejor nivel de autofinanciación presentan son el 7022 y 7112 (otras actividades de consultoría de gestión empresarial y servicios técnicos de ingeniería) con 48 y 36 mil euros, respectivamente. Las empresas que más problemas tienen en autofinanciación son las que están ubicadas en los códigos 2014 y 2229 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica y fabricación de otros productos de plástico) con una autofinanciación negativa de 38 y 35 mil euros, respectivamente.
- ▶ Las empresas que más venden en relación a sus inversiones en activo son las situadas en los códigos 5829 y 6202 (edición de otros programas informáticos y actividades de consultoría informática) superando en casi 1,5 veces el valor de sus activos. Las que menores cifras de ingresos en relación a sus activos son 2014 y 8299 (fabricación de otros productos básicos de química orgánica y otras actividades de apoyo a las empresas) estan-

do las ventas en torno al 10% de los activos totales. Además, también comprobamos que en la mayoría de las empresas de la muestra una parte importante en los costes de explotación la tiene los gastos de personal.

Del análisis del valor de las empresas potencialmente invertibles en Andalucía podemos decir:

- ▶ La rentabilidad media exigida a éstos proyectos se sitúa en el 20,96%, lo que quiere decir que para que un business angel invierta en este tipo de negocios pide una rentabilidad mínima de un 20,96%, rentabilidad que se corresponde con el nivel de riesgo del proyecto. Hecho que ha sido contrastado con algunos *business angels*, como Emilio Márquez, que suele exigir entre un 20 y 30% a sus proyectos.
- ▶ En la siguiente tabla podemos ver el valor estático, dinámico, así como el potencial de crecimiento de valor de las inversiones potenciales que integran el estudio.



Código NACE Rev.2	CF	k	g	Valor Dinámico	PATRIMONIO NETO	Potencial (VD-PN)	PESO EN LA MUESTRA RATRI
2014	- 38,73	20,96%	7,25%		720,05		3,70%
2059	20,84	20,96%	7,25%	152,03	74,96	77,07	1,85%
2229	- 35,76	20,96%	7,25%		51,82		1,85%
2562	- 1,96	20,96%	7,25%		57,99		1,85%
4322	- 4,19	20,96%	7,25%		61,69		1,85%
5829	10,18	20,96%	7,25%	74,28	16,54	57,73	1,85%
6201	6,23	20,96%	7,25%	45,41	21,00	24,40	3,70%
6202	7,03	20,96%	7,25%	51,25	11,75	39,50	1,85%
6209	5,99	20,96%	7,25%	43,71	12,53	31,19	12,96%
7022	48,20	20,96%	7,25%	351,58	423,30	- 71,73	5,56%
7112	36,72	20,96%	7,25%	267,82	172,54	95,28	14,81%
7120	- 6,69	20,96%	7,25%		35,60		1,85%
7211	- 3,11	20,96%	7,25%		72,39		5,56%
7219	7,24	20,96%	7,25%	52,77	191,15	- 138,38	16,67%
7220	19,65	20,96%	7,25%	143,32	35,83	107,49	3,70%
7410	5,39	20,96%	7,25%	39,31	9,93	29,39	1,85%
7420	29,62	20,96%	7,25%	216,03	90,93	125,11	1,85%
7490	19,77	20,96%	7,25%	144,18	492,40	- 348,22	5,56%
8299	19,28	20,96%	7,25%	140,61	1.189,47	- 1.048,86	1,85%
8559	8,15	20,96%	7,25%	59,47	24,70	34,77	3,70%
8690	23,44	20,96%	7,25%	170,93	51,51	119,42	1,85%
9312	3,64	20,96%	7,25%	26,53	25,44	1,09	1,85%
9319	1,33	20,96%	7,25%	9,68	26,79	- 17,11	1,85%
MUESTRA	12,19	20,96%	7,25%	88,90	175,19	- 86,29	100,00%

Bibliografía

Capítulo 9



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:



- ▶ Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEAP, *Guía de Incentivos a la creación y modernización de empresas, a la cooperación competitiva y a la inversión en I+D+i*; www.agenciaidea.es
- ▶ Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEAP, *Guía de Incentivos a la I+D+i*; www.agenciaidea.es
- ▶ Agencia de Innovación y Desarrollo de Andalucía IDEAP, *Guía de Incentivos a la I+D+i 2007*; www.agenciaidea.es
- ▶ BIRCHALL, JONATHAN (2010): *The last word: Lessons for fashionistas trying to dress to impress the business angels*. Financial Times. Londres. 17 diciembre 2010.
- ▶ Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI), *VII Programa Marco de Investigación, Desarrollo Tecnológico y Demostración*, tercera edición ; www.cdti.es
- ▶ Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, *Los Business angels como alternativa financiera para la PYME*, Boletín Económico de ICE nº 2876, abril, 2006.
- ▶ Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, *Los Business angels, innovando en la cultura de financiación de las empresas*, www.ipyme.org, 2009.
- ▶ El país.com, Negocios: "Los 'business angels' dan alas a la Red". 21/11/2010.
- ▶ ESBAN, Red Española de Business angels, *Los Business angels En España, Una Nueva Vía de Financiación para La Pyme*, www.esban.com, 2009.
- ▶ FALSEGARRETT, ALEXANDER (2011): *Crash course in becoming a business angel*. Management Today nº 18.
- ▶ FALSERIGBY, ELIZABETH; PICKARD, JIM (2011): *Budget to extend tax breaks for business angels*. Financial Times (ft.com) 16 marzo 2011
- ▶ INFORMA. Base de Datos SABI

- ▶ OCDE, *Guía para la recogida e interpretación de datos sobre Innovación*. Manual de Oslo, 3ª edición. Epígrafe 152. 2005
- ▶ Orden ITC/860/2010, de 29 de marzo, por la que se establecen las bases reguladoras, el régimen de ayudas y la gestión de medidas del programa de impulso a las redes de *Business angels*.
- ▶ Palacios, M.; del Val, T.; Casanueva, C., *Nuevas Empresas de Base Tecnológica en la Comunidad de Madrid*, www.madrimasd.org/emprendedores, 2009.
- ▶ Sánchez, S. y Casanueva, F., *Propuesta de medidas fiscales de fomento de la figura de los Business angels en España*, Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa, 2009.
- ▶ *Global Entrepreneurship Monitor*, Informe Anual del Observatorio Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sobre actividad emprendedora en España, 2010.

PAGINAS WEB:

- ▶ www.ico.es
- ▶ www.enisa.es
- ▶ www.agenciaidea.es
- ▶ www.cdti.es
- ▶ www.m2mmarketplace.com
- ▶ www.ine.es
- ▶ www.juntadeandalucia.es:9002/temas/index.html
- ▶ www.ec.europa.eu/eurostat

PUBLICACIONES ESCUELA ANDALUZA DE ECONOMÍA

La Escuela Andaluza de Economía realiza, cada año, diferentes **estudios económico–empresariales** con el objetivo de avanzar en temas de interés general que más inciden en el desarrollo económico y el progreso social de Andalucía.

Temas como la innovación, la internacionalización, el sector de la construcción, de la teleasistencia, la gestión bancaria y otras muchas materias han sido centro de nuestros estudios.

Nuestras publicaciones están disponibles de manera gratuita. Si desea recibir alguna de ellas, escriba un email a la dirección: escuelaandaluzadeeconomia@eape.es indicando el título y la cantidad. Todos los envíos se realizan con los gastos contra reembolso.

Además, también podrá encontrar los estudios en versión PDF en nuestra página web www.escuelaandaluzadeeconomia.es

Estudios 2010

1. *El Aceite de Oliva en Andalucía: Implicaciones económicas y para la salud.*

Elaboración: Esemisa asesores S.L.
Autores: Rafael Doblado Valderrama (Director)
David Vázquez Garrido
José Antonio Domínguez Pérez
Miguel Ángel Rodríguez Mora
Pablo Ybarra Otín

2. *Los Clusters empresariales en Andalucía: Una oportunidad para crecer.*

Elaboración: Inix Consultores S.L.
Autores: Miguel Ángel Pastor García
Indalecio García Mateos
Macarena Gutiérrez Pérez
Rafael Recio Sánchez

3. *Influencia del sector de la energía eólica en el mercado andaluz energético.*

Elaboración: Masel asesores S.L.
Autores: Zacarías Rodríguez Álvarez – Ossorio (Director)
Cristina Sotomayor Carranza
Alfonso Rodríguez Duro
Guillermo Manuel Rodríguez Chamorro
Laura Olmo Martínez
Ana M^a Jarana Elena

4. *Nuevas perspectivas del sector de la Telesistencia en Andalucía*

Elaboración: Previsa asesores S. L.
Autores: Miguel Ángel Rodríguez Monge (Director)
José Jesús Montero Claros
Josefa Gómez Míguez
Rosa M^a Rus Tabernero
Alejandro Ledesma Mayoral
Pablo Ruiz Sánchez

5. *El Crédito Comercial en las PYMES andaluzas: oportunidad o carga.*

Elaboración: Universidad de Sevilla
Autores: M^a José Palacín Sánchez (codirectora)
Carmen Pérez López (codirectora)
Rocío García Villanueva

6. *Las empresas familiares en el contexto europeo.*

Autores: María José Charlo Molina
Ana Isabel Irimia Diéguez
Miriam Núñez Torrado
María Dolores Oliver Alfonso
Mercedes Sánchez-Apellániz García
Filippo Di Pietro (Colaborador)

7. *Estudio sobre el desarrollo del Capital Privado “informal” y las redes de Business Angels en Andalucía como fuente de financiación para emprendedores y creación de nuevas empresas.*

Autores: Antonio de la Torre Gallegos (Codirector)
Félix Jiménez Naharro (Codirector)
Ismael Santiago Moreno
Edith Bellini

8. *Libro Blanco sobre la Educación de excelencia.*

Autores: Jorge Gutiérrez Rumbao
José Julio Guerra Macho
Luis Gerardo Onieva Giménez

Estudios 2009

1. *Influencia de la gestión del diseño como elemento innovador en los tejidos productivos andaluces.*

Elaboración: Híspalis de Formación
Autores: Miguel Ángel Pastor García (Director del proyecto)
Alejandro Ledesma Mayoral
Ana M^a Jarana Elena
Raquel Mancera Moreno
Cándido Cardoso Domínguez

2. *Análisis de las variables determinantes para la recuperación del sector inmobiliario y de la construcción en Andalucía.*

Elaboración: Universidad de Sevilla
Autores: Antonio de la Torre Gallegos (Coordinador)
Francisco Cantalejo García
Jose Luís Jiménez Caballero
Rocío García Villanueva
Amparo Ruiz Sepúlveda

3. *El impacto de la crisis financiera sobre la gestión bancaria y la transferencia de fondos al sector empresarial en Andalucía. La praxis de las entidades financieras: Crisis, racionamiento de crédito y financiación empresarial.*

Elaboración: Universidad de Huelva
Autores: Juan José García Machado
M^a Dolores Oliver Alfonso
Juan José de la Vega Jiménez
Emilio Congregado Ramírez de Aguilera
Antonio Aníbal Golpe Moya
Ana Isabel Irima Diéguez
Filippo Di Pietro

4. *Factores explicativos de la rentabilidad financiera en los principales sectores económicos. Diagnóstico económico-financiero del sector empresarial andaluz y español.*

Elaboración: Universidad de Granada
Autores: Salvador Rayo Cantón
Antonio M. Cortés Romero
M^a Dolores Oliver Alfonso
Ana Irimia Diéguez
Juan Lara Rubio
Carlos Martín Oviedo

5. *El fenómeno de la internacionalización temprana en la empresa andaluza.*

Elaboración: Universidad de Sevilla y Universidad Pablo de Olavide
Autores: Antonio Trujillo Ponce
Carmen Pérez López
Félix Jiménez Naharro
M^a José Palacín Sánchez

6. *Las empresas andaluzas y los programas nacionales y andaluces en materia de innovación.*

Elaboración: YZETA
Autores: José Jesús Montero Claros (Director del proyecto)
Carmen Ruiz Borrego
José Antonio Domínguez Pérez
Macarena Gutierrez Pérez
Miguel Gasca Millán

7. *Impacto económico del ahorro y la eficiencia energética en el sector industrial de Andalucía.*

Elaboración: Centro Andaluz de Formación Empresarial
Autores: Rafael Doblado Valderrama (Director)
Salvador Gómez Fernández
Ana Rueda Díaz – Urmeneta
Pablo Ruiz Sánchez

8. *La apuesta empresarial ante la nueva realidad ambiental en Andalucía.*

Elaboración: Alcedo Consultores
Autores: Zacarías Rodríguez Álvarez – Ossorio (Director)
Cristina Sotomayor Carranza
Beatriz Ruiz Chacón
Ana M^a Jarana Elena

Estudios 2008

1. *El Mercado Alternativo Bursátil: Una Oportunidad para Andalucía.*

Elaboración: Universidad de Sevilla.
Autores: María José Palacín Sánchez (Codirectora)
Carmen Pérez López (Codirectora)
Antonio de la Torre Gallegos
Félix Jiménez Naharro

2. *Estudio sobre la Financiación Privada de Infraestructuras.*

Elaboración: Universidad de Sevilla
Autores: Ana Irimia Diéguez
María Dolores Oliver Alfonso

3. *Estudio sobre el Sector Industrial Militar en Andalucía y Sus Empresas Auxiliares.*

Elaboración: Masel asesores
Autores: José Jesús Montero Claros
Ignacio M. Lage de Llera
Valentín Martínez Velázquez

4. *Impacto Económico del Sector de la Náutica de Recreo sobre la Economía de Andalucía*

Elaboración: Progreso 20
Autores: Gema de Cabo Serrano
Luis H. Rodríguez Ruiz

5. *El Empresariado Andaluz, en Perspectiva Histórica.*

Elaboración: Antonio Miguel Bernal Rodríguez (Director)
Antonio Florencio Puntas
José Ignacio Martínez Ruiz

6. Estudio sobre el Impacto Económico de la Transferencia Tecnológica en Andalucía

Elaboración: INIX Consultores.
Autores: Ignacio M. Lage de Llera
Miguel Ángel Pastor García
Pablo Rossiñol Ruiz

7. Incidencia de la Formación en el Desarrollo Económico en Andalucía.

Elaboración: Universidad de Sevilla.
Autores: Antonio Pascual Acosta (Director)
Cristina Campayo Rodríguez (Director)
Rosario Asián Chaves
Silvia Copete Peña
Antonio Pascual Acosta

Estudios 2007

1. Regulación e Incentivos a la inversión Española Directa

Elaboración: Solchaga Recio y Asociados
Autores: Jordi Flores Parra (Director)
M^a Luisa Aguirre Cabanyes
Jonás Fernández Álvarez
Isidoro Tapia Ramírez

2. La Regulación del Mercado y la incidencia en la Actividad Económica.

Elaboración: Borbolla Abogados
Autores: José Rodríguez de la Borbolla
Mar Blanquez
Isabel Rodríguez de la Borbolla

3. Impacto Económico – Empresarial de la Biotecnología en Andalucía.

Elaboración: YZ Sevilla
Autores: Ignacio Lage De Llera (Director)
José Jesús Montero Claros
Antonio Valentín Martínez Velázquez
Antonio Ruiz Conde

4. Impacto Económico del Sistema Portuario Andaluz sobre la Economía de Andalucía.

Elaboración: Universidad de Sevilla
Autores: Camilo Lebón Fernández (Director)
José Ignacio Castillo Manzano (Director)
Lourdes López Valpuesta
Rocío Sánchez Lissen
Mauro Ruiz Méndez
Mercedes Castro Nuño

5. *El Capital Riesgo en Andalucía.*

Elaboración: Universidad de Sevilla
Autores: Manuel Ángel Martín López (Supervisor)
Rocío García Villanueva
José Luis Jiménez Caballero
Félix Jiménez Naharro
María José Palacín Sánchez
Carmen Pérez López

6. *Incidencia Empresarial de la Administración Electrónica.*

Elaboración: INIX Consultores.
Autores: Miguel Ángel Pastor García
Pablo Rossiñol Ruiz
María León Bujes

7. *Análisis de la Implantación del Microcrédito en Andalucía. Especial consideración al papel de las Cajas de Ahorros.*

Elaboración: Universidad de Sevilla
Autores: Manuel Ángel Martín López (Supervisor)
María Dolores Oliver Alfonso
Ana Irimia Diéguez
Antonio de la Torre Gallegos

8. *La Ordenación del Territorio y su Incidencia en los Sectores Productivos.*

Evaristo Caparrós Vacas.



CEA Confederación de
Empresarios de Andalucía

Colabora:

