

**OPORTUNIDADES DE CREACIÓN
DE EMPRESAS A PARTIR DE LOS
PROYECTOS EMPRESARIALES DE
LAS ESCUELAS DE NEGOCIO**



2005

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETO DEL ESTUDIO.....	3
1.1. Metodología	3
2. SITUACIÓN DE ESTA PROBLEMÁTICA EN LAS ESCUELAS DE NEGOCIO	5
2.1. Tipología de proyectos realizados.....	5
2.2. Grado de implantación de resultados	6
2.3. Conclusiones generales	7
3. DEFINICIÓN Y DISEÑO ESPECÍFICO DE UN “ÍNDICE DE POTENCIALIDAD (IPGP)” PARA PLANES DE NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO.....	8
3.1. Conceptos económicos y financieros en relación con los Planes deNegocios....	8
3.2. Conceptos económicos y financieros relativos a los sectores de actividad.....	9
3.3. Formulación del iPGP	10
4. TRATAMIENTO Y VALORACIÓN DEL FONDO DOCUMENTAL DE “PROYECTOS EMPRESARIALES” DE LA FUNDACIÓN EOI.....	11
4.1. Acotación del ámbito de actuación: Programas y cursos académicos	11
4.2. Aplicación del iPGP al fondo anterior: Tabla Global de Resultados.....	11
4.3. Selección de Planes de Negocios con alto iPGP	32
4.4. Planteamiento de un modelo de “Ficha Abstract” para promocionar los planes seleccionados a inversores potenciales	32
4.5. Fichas Abstract de los proyectos seleccionados.....	32
5. PLAN DE PROMOCIÓN	33
5.1. Búsqueda de emprendedores: Plan de Comunicación General y, en particular, a través de la Red EOI.....	33
5.2. Captación de ayudas económico-financieras.....	34
6. SEGUIMIENTO Y CONTINUIDAD DE LAS ACCIONES ANTERIORES	37
7. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN WEB.....	39

Monografías	39
Páginas Web.....	39
Base de datos	40
Bibliografía General Pymes.....	40
ANEXO I: MODELO DE PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO	42
ANEXO II: PLANES DE NEGOCIOS SELECCIONADOS.....	45
ANEXO III: SELECCIÓN DE ORGANISMOS QUE CONCEDEN AYUDAS A LAS PYMES.....	76

1. INTRODUCCIÓN Y OBJETO DEL ESTUDIO

En todos los cursos académicos de la mayoría de las Escuelas de Negocios, desde hace muchos años, se realizan numerosos Proyectos/Planes de Negocios como “trabajos de fin de curso” (solamente en la EOI más de 40), con objeto de estudiar la viabilidad de la ampliación o mejora de alguna actividad empresarial ya existente (5% del total) o, más usualmente (95% del total), la de iniciar un nuevo negocio: partiendo de un producto/servicio no existente en el mercado actual, o para el que se ha encontrado un nicho o posibilidad de presentar alguna ventaja diferencial, y por lo tanto competitiva, con los ya existentes.

El objeto de este estudio es el de analizar, en detalle y profundidad, la gestión de dichos trabajos para crear un plan de actuación que permita:

- Conocer como se generan y tratan en las Escuelas de Negocios estas propuestas.
- Promover, anualmente, la selección de aquellas producidas en la EOI con mayor viabilidad y capacidad para generar empleo.
- Diseñar un Plan de Promoción para la oferta de estos “negocios” al mercado, con miras a su puesta en marcha y consiguiente generación de empleo.

Merece destacarse que, como premisa básica de esta investigación, se han tenido en cuenta, exclusivamente, empresas de carácter “pyme” de menos de 250 empleados, ya que corresponde a este grupo la tipología mayoritaria de los planes de negocios realizados y para ellas existen múltiples sistemas de ayudas, como se detallan posteriormente en el apartado 5.2.

1.1. Metodología

Para el apartado 2) se ha utilizado la entrevista directa con personas responsables de los MBA o de la actividad de “Emprendeduría” de las correspondientes Escuelas de Negocios, seleccionándose entre estas algunas de las más representativas del panorama español: Instituto de Empresa y ESIC de Madrid y el IESE y ESADE de Barcelona.

Para el cálculo del "Índice de Potencialidad Global del Proyecto" se ha partido de un diseño propio, como se explica detalladamente en el apartado 3), y se han utilizado:

- Los Proyectos del fondo documental de la EOI.
- Los índices de crecimiento sectoriales del Anuario Estadístico del INE (Instituto Nacional de Estadística) y diversas publicaciones, sobre bases de datos sectoriales, reseñadas en la Bibliografía.
- Los restantes, financieros y de plantilla, haciendo agregaciones y/o consolidados sobre la base de datos SABI aplicada a empresas de menos de 250 empleados.

Debe destacarse que las deficiencias encontradas en muchas series estadísticas (ausencia de datos para algún año, inconsistencia entre el número de empresas tratadas por SABI a lo largo de los años, heterogeneidad de las fuentes antes indicadas, etc.) se han resuelto por medio de cálculos estadísticos sencillos que estimamos suficientemente fiables para el fin que busca este estudio.

Finalmente, para el apartado 5) se ha tenido en cuenta la información encontrada, tanto por investigación directa como a través de Internet, sobre gran parte de los distintos organismos promotores de nuevos negocios, de carácter general o simplemente financieros.

2. SITUACIÓN DE ESTA PROBLEMÁTICA EN LAS ESCUELAS DE NEGOCIO

A continuación se presentan las conclusiones obtenidas de las visitas realizadas a cuatro de las Escuelas más representativas del Sector en España (distintas de la EOI) dos en Madrid y dos en Barcelona, como ya se ha indicado en el apartado de Metodología.

En todos los casos se realizaron entrevistas directas, en dichas Escuelas, a personas que o bien dirigían departamentos totalmente relacionados con nuestra problemática o fueron delegados por los anteriores para mantener la entrevista.

Con independencia de una Escuela que, actualmente, está iniciando el planteamiento de “Planes de Negocios” dentro de su actividad académica, las restantes, con ligeros matices, presentan las siguientes características:

- Esta actividad se estructura dentro de un módulo o asignatura de “Emprendeduría”; es decir tiene horario y dimensión fijada por el Programa correspondiente, no responde a una actividad exclusivamente académica y tiene como fin generar nuevos negocios.
- Con este fin, aparte de filtrarse los correspondientes Proyectos por los llamados “laboratorios de nuevos negocios”, en paralelo con el Programa, se ofrecen posibilidades de consultoría para optimizar la viabilidad y presentación a posibles inversores y/o financieros.
- Evidentemente no hay número mínimo de componentes de los equipos: cada idea es presentada por la persona o personas que la han gestado.

2.1. Tipología de proyectos realizados

Al estar cada vez más relacionada esta actividad con la de Emprendeduría los planteamientos existentes anteriormente sobre esta actividad, que conducían a seleccionar proyectos de cierta envergadura, con miras a la mayor aplicación posible de

las técnicas y modelos transmitidos en el curso, van perdiendo sentido frente a la viabilidad de su puesta en marcha por los “promotores” de la idea.

Por estas razones, la amplitud de posibilidades existentes para generar propuestas de potenciales negocios son muy variadas:

- Por el origen de la idea: Proposición de la Empresa a la que pertenece alguno de los alumnos, Negocio familiar, Creación de empresa, “Incubadoras de Empresas” etc.
- Por el tipo de actividad: Creación, Plan Estratégico de empresa ya existente, Proyecto Táctico (Lanzamiento de un nuevo producto, Ampliación geográfica de actividades, etc.), etc.
- Por el número (el mínimo, evidentemente, es de 1), procedencia e intereses personales de los promotores.

Podría decirse que “vale todo” si su viabilidad tiene visos de poder ser suficientemente confirmada.

2.2. Grado de implantación de resultados

El carácter “emprendedor” de esta nueva filosofía, de tratamiento de los históricamente llamados “proyectos fin de master”, ha exigido a las Escuelas más avanzadas en este proceso la creación de sistemas complementarios, a los puramente académicos, con miras a facilitar la implantación de estos nuevos negocios.

Con este fin se plantean, habitualmente, dos grupos de actuaciones:

- De marketing:
 - Realización de Foros, en Madrid y en Barcelona, presentando resúmenes ejecutivos de los Planes de Negocios seleccionados a entidades empresariales y financieras.
 - Puesta en marcha de redes de “Business Angels” y reuniones periódicas con ellas.

- De carácter financiero:
 - Creación de Fondos de Inversión, exclusivamente con este fin, que financian “capital semilla” hasta un máximo de aprox. 25% de la inversión total por un valor máximo de aprox. 200.000 €.
 - Convenios de colaboración con Empresas de Promoción de PYMES (ver Anexo III).
 - Convenios con entidades financieras de carácter general (ver Anexo III)

Finalmente, como resumen de todas estas políticas promocionales, puede afirmarse que el éxito conseguido – nº de proyectos que se convierten en empresas- es del orden del 2%. Esto representa unos 20/30 “nuevos negocios” al año, cifra que, evidentemente, si nos olvidamos del pequeño % anterior, no es nada despreciable.

2.3. Conclusiones generales

Los últimos datos reflejados en el apartado anterior dan una medida de las dificultades que este tipo de actividades emprendedoras llevan consigo y de la necesidad de fomentar (siguiendo la ley estadística de los “grandes números” que tan bien se demuestra, entre otras, en los prácticas publicitarias) un gran número de proyectos.

Por esta razón podríamos concluir afirmando que resulta totalmente necesario:

- Incluir los aspectos académicos de “Proyectos” totalmente dentro de la temática de “Emprendeduría”.
- Ser mucho menos selectivos en lo que a planteamientos sobre ideas iniciales se refiere: aplicar un “gran angular” al campo del origen de dichas ideas.
- Eliminar las restricciones que, en muchos casos, se plantean sobre el número de alumnos que componen el equipo “gestor” del proyecto.
Evidentemente, este es uno de los retos económicos de esta forma de actuar ya que incrementa de forma destacada el número de Tutores y, por lo tanto, su coste.
- Someter a un adecuado Plan de Marketing previo las ideas preseleccionadas.
- Tener previstas soluciones/ ayudas de carácter financiero.

3. DEFINICIÓN Y DISEÑO ESPECÍFICO DE UN “ÍNDICE DE POTENCIALIDAD (IPGP)” PARA PLANES DE NEGOCIOS CON ÉNFASIS EN LA GENERACIÓN DE EMPLEO

Con miras a los fines de este estudio se han considerado como parámetros fundamentales los ratios, tanto intrínsecos de cada proyecto como de ámbito sectorial, que se definen seguidamente.

Debe tenerse en cuenta que, cuando se indique para un determinado ratio el interés por que resulte “lo más pequeño posible”, por ejemplo, la indicación tiene un carácter absolutamente relativo al valor del mismo ratio para otro proyecto cualquiera.

También debe señalarse que en todos los planes de negocios realizados en la EOI se incluye, junto con el escenario realista, básico del proyecto, uno de carácter pesimista en condiciones “suficientemente negativas”.

Finalmente, como ya se ha indicado inicialmente, todo el estudio está basado en empresas con menos de 250 empleados, como corresponde a la inmensa mayoría de los proyectos realizados en nuestra Escuela.

3.1. Conceptos económicos y financieros en relación con los Planes de Negocios

Frente a las características que, en muchos de estos Proyectos, se consideran habitualmente como “favorables” para una inversión, se ha valorado como positivo el que la relación entre la *mano de obra generada por el Proyecto (MOP)* y el *total de activos del Proyecto (TAP)* sea lo mayor posible: es decir, que se genere el mayor empleo con las menores inversiones.

Llamaremos, pues, *intensidad de la mano de obra del proyecto (IMOP)* al ratio:

IMOP = (MOP/ TAP) (cuanto mayor más favorable).

En segundo lugar, en un proyecto generador de empleo, resulta tan importante o más que la cuantía de la rentabilidad el que los posibles resultados de su escenario pesimista-seguridad del empleo en circunstancias adversas- por lo que hemos llamado ***sensibilidad a la rentabilidad del proyecto (SRP)*** al número de años que tarda el ROI en superar la cifra del 6% en dicho escenario pesimista (***cuanto menor más favorable***).

3.2. Conceptos económicos y financieros relativos a los sectores de actividad

Como primer ratio, del sector de actividad en el que estaría inmerso el potencial negocio, se ha considerado el ***índice de crecimiento del Sector (ICS)*** medido a través de la tasa de crecimiento del valor de las ventas de dicho sector sobre la base del año 2000 =100; cuando los datos históricos presentan una tasa claramente creciente o decreciente se ha tomado como ICS al valor del último año y, en caso contrario, el promedio de los tres últimos años.

Este dato se ha calculado, fundamentalmente, con los “Índices de Producción Industrial” del INE y, excepcionalmente, cuando se trataba de sectores que aparecían excesivamente agrupados en otros, por medio de estudios específicos, de carácter sectorial, cuyas fuentes se describen en la correspondiente bibliografía.

Por otra parte, como criterio de clasificación sectorial se ha utilizado la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE-93 Rev.1).

Un segundo ratio, para realizar comparaciones con el equivalente en un proyecto, ha sido el que hemos llamado, por similitud con el anterior, ***intensidad de la mano de obra en el sector (IMOS)***:

$$IMOS = MOS / TAS$$

donde ***TAS*** corresponde al ***total de activos del sector*** y ***MOS*** a la ***mano de obra del sector***.

Finalmente, no podía dejar de tenerse en cuenta algún ratio de medida del **riesgo financiero sectorial (RFS)** para lo que se han tenido en cuenta dos de los más usados para este tipo de análisis:

- El ratio de endeudamiento (**E**) (cociente entre la financiación externa y el valor de los activos totales- cuanto mayor más riesgo).
- El de cobertura financiera (**C**) (cociente entre el beneficio antes de impuestos e intereses y los costes financieros -cuanto mayor menor riesgo).

Lo que implica que, llamando $RFS = E / C$, cuanto menor sea este ratio menor riesgo presenta el sector desde el punto de vista financiero.

3.3. Formulación del iPGP

De todo lo indicado anteriormente se deducen dos ratios relativos, respectivamente, a un proyecto en particular y al correspondiente sector de actividad:

- **Índice de potencialidad de un proyecto IPP = IMOP / SRP** que, tal como se han definido sus componentes, cuanto mayor resulte mayor “seguridad” presentará respecto a la generación de empleo.
- **Índice de potencialidad de un sector de actividad IPS = ICS *IMOS / RFS** que, dados los factores que lo componen, cuanto mayor resulte, más favorable será para el lanzamiento de negocios en su área de actividad.

Finalmente, como resumen, definimos el **índice de potencialidad general de un proyecto** como una combinación matemática de los dos anteriores:

$$\mathbf{iPGP = IPS * IPP}$$

que resume todos los índices anteriores en uno cuyo valor da una medida de la fiabilidad que presenta un determinado proyecto de plan de negocio para convertirse en una realidad empresarial generadora de empleo estable.

4. TRATAMIENTO Y VALORACIÓN DEL FONDO DOCUMENTAL DE “PROYECTOS EMPRESARIALES” DE LA FUNDACIÓN EOI

Diseñada la herramienta de valoración, que se ha explicado en el apartado anterior, vamos a aplicarla al fondo documental de Proyectos de Empresa -realizados por los alumnos de los programas MBA- para medir su potencialidad de generación de empleo.

4.1. Acotación del ámbito de actuación: Programas y cursos académicos

Dada la antigüedad de los programas master, así como la diversidad de sus características, en una escuela de negocios como la EOI con 50 años de existencia, se hace necesario acotar, tanto temporalmente como por temática, los proyectos de empresa que van a incluirse en este estudio.

En principio se ha limitado el estudio a los últimos 5 cursos (desde el 99-00 al 04-05) ya que resulta evidente la obsolescencia de la mayoría de las propuestas más antiguas. En lo que se refiere a Programas se han elegido, por su carácter estratégico y más adaptado al objetivo de este estudio, los siguientes:

- MBA junior.
- MBA en versiones Executive y Part Time.
- MBA Executive On-Line (en las dos versiones existentes).
- MBA Ind. y Tecnología.

4.2. Aplicación del iPGP al fondo anterior: Tabla Global de Resultados

Aplicados los conceptos, y correspondientes ratios, descritos en el apartado 3, a los proyectos seleccionados se han obtenido los siguientes resultados:

Tabla 1: Factores de Potencialidad del Sector (IPS), calculado para los sectores correspondientes a dichos proyectos.

De esta tabla se deduce la (1*) que presenta ordenados los sectores de actividad analizados según el IPS obtenido.

Tabla 2: Factores de Potencialidad de los Proyectos seleccionados.

De esta tabla se deduce la (2*) que presenta ordenados los anteriores Proyectos según el IPP obtenido.

Tabla 3: Índice de Potencialidad Global de los Proyectos (iPGP).

Como puede observarse, esta tabla incluye también una calificación (A, B, C) que indica el nivel que ha obtenido el proyecto y su sector a través de los índices IPS e IPP.

A partir de esta última se seleccionarán, como se explica en el apartado siguiente, los Planes de Negocios con viabilidad para ser promocionados.

Tabla 1. Factores de potencialidad del sector

SECTOR DE ACTIVIDAD	CÓDIGO CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TA) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOS)	RESULTADO DEL EJERCICIO (10 ³ €)	GASTOS FINANCIEROS Y ASIMILADOS (10 ³ €)	ENDEUDAMIENTO	COBERTURA FINANCIERA	RIESGO FINANCIERO SECTORIAL (RFS)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOS)	ÍNDICE DE CRECIMIENTO DEL SECTOR (ICS)
Avicultura	0124	743,846	3.449	27.245	10.795	0,60	2,52	0,24	4,64	0,96
Extracción de productos energéticos	10-11	2.780,811	5.887	238.988	22.398	0,41	10,67	0,04	2,12	0,86
Extracción de otros minerales excepto productos energéticos	12-14	4.193,662	21.111	265.075	56.109	0,54	4,72	0,11	5,03	1,04
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	15-16	26.171,076	124.875	883.646	373.916	0,58	2,36	0,24	4,77	1,07
Industria textil y de la confección	17-18	8.936,688	76.629	233.929	174.036	0,56	1,34	0,42	8,57	0,81
Industria del cuero y del calzado	18-19	5.439,191	62.614	180.257	125.968	0,60	1,43	0,42	11,51	0,83
Industria de la madera y del corcho	20	5.080,351	45.146	64.936	102.399	0,65	0,63	1,02	8,89	0,86
Industria del papel, edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	21-22	15.524,663	83.526	410.913	239.901	0,58	1,71	0,34	5,38	1,08
Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	23	147,306	518	7.572	1.162	0,56	6,52	0,09	3,52	1,11
Industria química	24	15.796,733	54.568	519.846	203.592	0,55	2,55	0,22	3,45	1,08

Tabla 1. Factores de potencialidad del sector

SECTOR DE ACTIVIDAD	CÓDIGO CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TA) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOS)	RESULTADO DEL EJERCICIO (10 ³ €)	GASTOS FINANCIEROS Y ASIMILADOS (10 ³ €)	ENDEUDAMIENTO	COBERTURA FINANCIERA	RIESGO FINANCIERO SECTORIAL (RFS)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOS)	ÍNDICE DE CRECIMIENTO DEL SECTOR (ICS)
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	25	8.295,940	55.809	318.621	145.783	0,60	2,19	0,27	6,73	1,09
Industria de otros productos minerales no metálicos	26	17.091,414	84.082	732.704	292.550	0,60	2,50	0,24	4,92	1,01
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	27-28	22.602,123	182.111	630.561	368.917	0,63	1,71	0,37	8,06	1,00
Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	29	10.401,686	78.438	428.869	150.675	0,60	2,85	0,21	7,54	0,93
Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	30-33	7.855,183	84.863	317.156	103.162	0,58	3,07	0,19	10,80	0,89
Fabricación de material de transporte	34-35	8.127,782	45.517	199.868	112.292	0,66	1,78	0,37	5,60	0,96
Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles)	36-37	7.689,678	74.523	268.073	164.329	0,64	1,63	0,39	9,69	0,94
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	40	15.156,918	5.954	726.468	277.523	0,65	2,62	0,25	0,39	1,07

Tabla 1. Factores de potencialidad del sector

SECTOR DE ACTIVIDAD	CÓDIGO CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TA) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOS)	RESULTADO DEL EJERCICIO (10 ³ €)	GASTOS FINANCIEROS Y ASIMILADOS (10 ³ €)	ENDEUDAMIENTO	COBERTURA FINANCIERA	RIESGO FINANCIERO SECTORIAL (RFS)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOS)	ÍNDICE DE CRECIMIENTO DEL SECTOR (ICS)
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor	50	22.548,350	131.508	831.702	403.789	0,70	2,06	0,34	5,83	1,05
Hostelería	55	16.594,695	152.966	410.656	275.210	0,62	1,49	0,41	9,22	0,91
Telecomunicaciones y Servicios informáticos	642 y 72	46.775,242	54.842	1.300.084	1.109.377	0,64	1,17	0,55	1,17	0,98
Alquiler de medios de navegación	7122	643,931	511	-26.849	22.859	0,93	-1,17	-0,79	0,79	1,52
Alquiler de medios de transporte aéreo	7123	99,075	144	-717	828	0,66	-0,87	-0,76	1,45	1,80
Actividades de servicios sociales	853	1.196,963	16.001	24.723	19.336	0,73	1,28	0,57	13,37	1,96
Alquiler de ropa	s/n	26,085	224	273	415	0,65	0,66	0,99	8,59	1,40
Jardinería / Paisajismo	s/n	19,280	181	-3.966	605	0,87	-6,56	-0,13	9,39	1,45
Lavanderías industriales	s/n	101,129	1.498	4.038	2.695	0,49	1,50	0,32	14,81	1,29
Marketing promocional	s/n	14,967	189	109	270	0,74	0,40	1,84	12,63	1,02

Tabla 1. Factores de potencialidad del sector

SECTOR DE ACTIVIDAD	IPS = ICS * IMOS / RFS
Lavanderías industriales	88,2
Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico	74,3
Refino de petróleo y tratamiento de combustibles nucleares	67,2
Extracción de otros minerales excepto productos energéticos	64,5
Extracción de productos energéticos	54,5
Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico	52,9
Industria del cuero y del calzado	46,0
Metalurgia y fabricación de productos metálicos	45,6
Industria de la transformación del caucho y materias plásticas	40,1
Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles)	39,4
Marketing promocional	37,9
Hostelería	34,4
Fabricación de material de transporte	33,9
Industria del papel, edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados	32,4
Industria textil y de la confección	31,6
Industria de la alimentación, bebidas y tabaco	28,9
Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor	28,4
Alquiler de ropa	28,4
Industria de otros productos minerales no metálicos	27,3
Industria de la madera y del corcho	26,5
Industria química	23,9
Actividades de servicios sociales	16,4
Avicultura	13,2
Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua	1,2
Telecomunicaciones y Servicios informáticos	-0,1
Alquiler de medios de navegación	-0,3
Alquiler de medios de transporte aéreo	-3,1
Jardinería / Paisajismo	-25,1

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
Servicios de telemarketing y atención al cliente para el sector de telecomunicaciones e informática	MBA Executive On Line (V.) (2004-2005)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	37,433	605	16,16	2
Firesafe design: Puertas cortafuegos de madera	MBA Executive On Line (V.) (2004-2005)	Industria de la madera y del corcho (20)	11,756	15	1,28	2
Image 800: Servicios de videoportal multimedia	MBA Executive On Line (V.) (2004-2005)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	13,382	21	1,57	1
Pajarita & Corbata: Alquiler de trajes de etiqueta a nivel nacional	MBA Executive On Line (V.) (2004-2005)	Alquiler de ropa	1,662	25	15,04	3
BlueTec: Sistemas de medición y señalización basados en boyas oceanográficas	MBA Executive On Line (V.) (2004-2005)	Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico (30-33)	1,259	6	4,77	2
Add Quiero: Servicios de tercera generación	MBA Executive On Line (V.) (2003-2004)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	16,521	70	4,24	3
Red Tuna, S.A: Cría, engorde y exportación del atún rojo	MBA Executive On Line (V.) (2003-2004)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	17,584	27	1,54	3
RentaFons: Lavandería industrial. Un nuevo concepto de calidad en el renting de lencería textil	MBA Executive On Line (V.) (2003-2004)	Lavanderías industriales	1,671	33	19,75	2
Agua & Sol: Bombas de agua solares	MBA Executive On Line (V.) (2003-2004)	Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico (29)	15,523	121	7,79	1
Lease Air Ibérica: Leasing operativo de aviones de transporte de pasajeros	MBA Executive On Line (V.) (2003-2004)	Alquiler de medios de transporte aéreo (7123)	292,175	8	0,03	2

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
Animafarm: Granja escuela educativa	MBA On Line (2003-2004)	Hostelería (55)	3,312	31	9,36	2
Ibamsa, S.A.: Jardinería y paisajismo	MBA On Line (2003-2004)	Jardinería / Paisajismo	10,609	519	48,92	4
Astillero artesanal: Veleros de lujo	MBA On Line (2003-2004)	Fabricación de material de transporte (34-35)	0,837	20	23,89	5
Sistema de representación 3D	MBA On Line (2003-2004)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	2,784	36	12,93	2
Clinsa: Calidad en lavandería industrial	MBA Executive (2003-2004)	Lavanderías industriales	6,680	41	6,14	3
Perennia: Ventanas de alta gama	MBA Executive (2003-2004)	Industria de la madera y del corcho (20)	14,145	48	3,39	4
Hotel de niños	MBA Executive (2003-2004)	Hostelería (55)	1,740	17	9,77	4
Oops!!: Zumo natural de frutas	MBA Executive (2003-2004)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	14,824	81	5,46	5
N.F.U., S.A.: Planta de tratamiento de neumáticos fuera de uso	MBA Ind. y Tec. (2003-2004)	Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles) (36-37)	4,076	26	6,38	6
160 MK. Mobile marketing: Envío de campañas publicitarias a través del PC y/o del teléfono móvil	MBA (2003-2004)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	1,676	13	7,76	6
Expláyate: Centro de ocio ubicado en Majadahonda	MBA (2003-2004)	Hostelería (55)	74,469	49	0,66	10

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
E-rooms: Gestión de hospedaje de clientes que buscan camas en eventos saturados	MBA (2003-2004)	Hostelería (55)	0,718	17	23,68	2
Organic, S.A.: Shop & Restaurant & Ciber	MBA (2003-2004)	Hostelería (55)	3,882	70	18,03	10
Il Capriccio: Catering de alto standing	MBA (2003-2004)	Hostelería (55)	3,551	125	35,20	5
Ensamblaje y distribución de máquinas vending para revelado de fotografía digital	MBA (2003-2004)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	20,442	18	0,88	3
Movilactivo: Sistemas y estrategias para móvil	MBA On Line (2002-2003)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	0,793	25	31,53	3
Discar %: Concesionario multimarca	MBA On Line (2002-2003)	Venta, mantenimiento y reparación de vehículos de motor (50)	2,723	14	5,14	3
Babytec S.A. Biberona Big Food: Biberones desechables	MBA On Line (2002-2003)	Industria de la transformación del caucho y materias plásticas (25)	1,841	17	9,23	3
Molicem, S.A.: Empresa cementera	MBA On Line (2002-2003)	Industria de otros productos minerales no metálicos (26)	43,381	33	0,76	1
Setas de la Jara	MBA Executive Edición 2003 (Present. ener. 2004)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	2,224	47	21,13	3
Domo sapiens: Productos y servicios domésticos	MBA Executive Edición 2003 (Present. ener. 2004)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	3,569	52	14,57	3

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
Yacht Sharing & Charter: Alquiler de barcos	MBA Executive Edición 2003 (Present. ener. 2004)	Alquiler de medios de navegación (7122)	0,939	9	9,58	3
BEST: Alimento para gatos, natural y ecológico	MBA Executive Edición 2003 (Present. dic. 2003)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	2,519	18	7,15	4
Greenolive S.L.: Productora-exportadora de aceite de oliva	MBA Executive Edición 2003 (Present. dic. 2003)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	3,823	8	2,09	5
Movil Phone: Operador móvil virtual	MBA Executive Edición 2003 (Present. dic. 2003)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	65,866	60	0,91	2
Boinsa: Explotación de una planta eléctrica alimentada con biomasa	MBA Executive Edición 2003 (Present. dic. 2003)	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (40)	27,720	28	1,01	10
Bactotech: Aprovechamiento del lactosuero para la obtención de ácido láctico y proteína	MBA (2002-2003)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	1,788	17	9,51	3
Comprepan: Elaboración de pastelería y bollería a partir de masas congeladas	MBA (2002-2003)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	14,938	173	11,58	3
Capacita, S.L.: Servicios a discapacitados	MBA (2002-2003)	Actividades de servicios sociales (853)	3,004	102	33,95	3
SERVINCA, S.A.: Servicios Industriales Cárnicos	MBA (2002-2003)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	1,184	50	42,23	4
Saluvita, S.A.: Productos nutritivos	MBA (2002-2003)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	8,494	12	1,41	4
PIMEDSA, S.A.: Nutrición animal	MBA (2002-2003)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	3,644	16	4,39	4

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
Operadora de infraestructuras de telecomunicaciones	MBA Executive On Line (V.) (2001-2002)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	407,869	257	0,63	3
Gestión de residuos urbanos e industriales	MBA Executive On Line (V.) (2001-2002)	Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles) (36-37)	4,793	17	3,55	2
Service 30, S.A.: Servicio estratégico postventa para un operador móvil de telecomunicaciones	MBA Executive On Line (V.) (2001-2002)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	21,200	222	10,47	3
PFC: Gres porcelánico	MBA Executive On Line (V.) (2001-2002)	Industria de otros productos minerales no metálicos (26, concretamente 263)	66,800	213	3,19	3
Speranto S.A.: Operador virtual de comunicaciones móviles	MBA Executive On Line (V.) (2001-2002)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	61,052	145	2,38	3
Alartel te avisa: Alarma telefónica a través del móvil	MBA On Line (2001-2002)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	8,726	24	2,75	4
Suntek, S.A.: Colectores solares térmicos	MBA On Line (2001-2002)	Industria de la construcción de maquinaria y equipo mecánico (29)	51,202	19	0,37	3
TecnoConservas, S.A.: Conservas vegetales	MBA On Line (2001-2002)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	8,457	61	7,21	3
Data electric: Transmisión de datos a través de la red eléctrica	MBA Part Time (2001-2002)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	39,236	58	1,48	4

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
Comasur S.L.: Energía marina	MBA Part Time (2001-2002)	Producción y distribución de energía eléctrica, gas y agua (40)	113,735	6	0,05	1
Easy egg: Barras de huevo cocido congelado	MBA Part Time (2001-2002)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	5,968	19	3,18	3
GEL. Global Ecological Line: Geles de baño	MBA Part Time (2001-2002)	Industria química (24)	7,400	32	4,32	3
Positech: Receptores GPS	MBA Part Time (2001-2002)	Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico (30-33)	1,718	27	15,72	2
Neutrotec: Diseño, construcción y gestión de salas limpias	MBA Part Time (2001-2002)	Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles) (36-37)	0,663	9	13,57	1
EcoHigiene: Productos ecológicos de papel tisú	MBA (2001-2002)	Industria del papel, edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados (21-22)	15,492	461	29,76	4
Biofrozen: Verduras ecológicas congeladas	MBA (2001-2002)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	5,977	48	8,03	3
Innova Accesorios S.A.: Útiles de chimenea en acero inoxidable y accesorios de jardinería	MBA (2001-2002)	Metalurgia y fabricación de productos metálicos (27-28)	1,382	16	11,58	2
Ahumados Fiord: Pescados ahumados	MBA (2001-2002)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	4,042	39	9,65	4
E.R. (Electronic Recycling): Reciclaje de productos eléctricos y electrónicos	MBA (2001-2002)	Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles) (36-37)	1,194	11	9,21	1

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
Nao Design: Fabricación de covers para PC's	MBA Part Time (2000-2001)	Industria de la transformación del caucho y materias plásticas (25)	785,709	12	0,02	3
Babalú: Confección infantil	MBA Part Time (2000-2001)	Industria textil y de la confección (17-18)	2,628	72	27,40	3
Biogenera: Tratamiento de residuos sólidos urbanos	MBA Part Time (2000-2001)	Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles) (36-37)	5,692	42	7,38	5
Todomótica: Hogares inteligentes	MBA Part Time (2000-2001)	Industria de material y equipo eléctrico, electrónico y óptico (30-33)	386,439	28	0,07	3
Hotel Buró Naciones	MBA (2000-2001)	Hostelería (55)	5.042,831	96	0,02	3
Be clean: Jabonetas higiénicas desechables	MBA (2000-2001)	Industria química (24)	608,946	25	0,04	5
Conservas Mare, S.A.: Conservas de pescado	MBA (2000-2001)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	2.127,735	91	0,04	10
Aviland: Granja de avestruces	MBA (2000-2001)	Avicultura	95,704	12	0,13	4
Dialytec: Dializadores	MBA (2000-2001)	Industrias manufactureras diversas (incluidos muebles) (36-37)	1.117,198	41	0,04	4
Almazara - Biomasa: Aceites y energía eléctrica obtenida del proceso de biomasa	MBA Part Time (1999-2000)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	4,284	23	5,37	3
Bodegas Santos González, S.A.	MBA Part Time (1999-2000)	Industria de la alimentación, bebidas y tabaco (15-16)	1,656	11	6,64	2

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	MASTER Y CURSO	SECTOR DE ACTIVIDAD Y CNAE-93 Rev. 1	TOTAL ACTIVO (TAP) (10 ⁶ €)	MANO DE OBRA (MOP)	INTENSIDAD MANO DE OBRA (IMOP)	SENSIBILIDAD DE LA RENTABILIDAD (SRP)
Viste España, S.L.: Línea de diseño de productos textiles	MBA Part Time (1999-2000)	Industria textil y de la confección (17-18)	0,860	19	22,09	3
Ache Promoción, S.L.: Marketing promocional	MBA Part Time (1999-2000)	Marketing promocional	0,962	12	12,47	2
H&H 3000: Servicios avanzados de tecnologías de la información	MBA (1999-2000)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	4,837	50	10,34	2
Brisar, S.A.: Briquetas de sarmiento	MBA (1999-2000)	Industria de la madera y del corcho (20)	1,003	12	11,96	2
Boxes, S.A.: Manipulación del cartón	MBA (1999-2000)	Industria del papel, edición, artes gráficas y reproducción de soportes grabados (21-22)	2,190	21	9,59	3
Servinsa. Servicios integrales: Lavanderías industriales, subcontratación de servicios	MBA (1999-2000)	Lavanderías industriales	1,110	15	13,51	2
Es-Com, S.A.: Software y soluciones necesarias para la venta a través de internet	MBA (1999-2000)	Telecomunicaciones y Servicios informáticos (642 y 72)	0,623	13	20,87	3

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	IPP = IMOP / SRP
Neutrotec: Diseño, construcción y gestión de salas limpias	13,6
Ibamsa, S.A.: Jardinería y paisajismo	12,2
E-rooms: Gestión de hospedaje de clientes que buscan camas en eventos saturados	11,5
Capacita, S.L.: Servicios a discapacitados	11,3
SERVINCA, S.A.: Servicios Industriales Cárnicos	10,6
Movilactivo: Sistemas y estrategias para móvil	10,5
RentaFons. Lavandería industrial. Un nuevo concepto de calidad en el renting de lencería textil	9,9
E.R. (Electronic Recycling): Reciclaje de productos eléctricos y electrónicos	9,2
Babalú: Confección infantil	9,1
Servicios de telemarketing y atención al cliente para el sector de telecomunicaciones e informática	8,1
Agua & Sol. Bombas de agua solares	7,8
EcoHigiene: Productos ecológicos de papel tisú	7,4
Viste España, S.L.: Línea de diseño de productos textiles	7,4
Servinsa. Servicios integrales: Lavanderías industriales, subcontratación de servicios	7,2
Setas de la Jara	7,0
Il Capriccio: Catering de alto standing	7,0
Es-Com, S.A.: Software y soluciones necesarias para la venta a través de internet	7,0
Positech: Receptores GPS	6,7
Sistema de representación 3D	6,5
Ache Promoción, S.L.: Marketing promocional	6,2
Brisar, S.A.: Briquetas de sarmiento	6,0
Innova Accesorios S.A.: Útiles de chimenea en acero inoxidable y accesorios de jardinería	5,8
H&H 3000: Servicios avanzados de tecnologías de la información	5,2
Pajarita & Corbata: Creación de empresa para el alquiler de trajes de etiqueta a nivel nacional	5,0
Domo sapiens: Productos y servicios domóticos	4,9
Astillero artesanal: Veleros de lujo	4,8

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	IPP = IMOP / SRP
Animafarm: Granja escuela educativa	4,7
Comprepan: Elaboración de pastelería y bollería a partir de masas congeladas	3,9
Service 30, S.A.: Servicio estratégico postventa para un operador móvil de telecomunicaciones	3,5
Bodegas Santos González, S.A.	3,3
Boxes, S.A.: Manipulación del cartón	3,2
Yacht Sharing & Charter: Alquiler de barcos	3,2
Bactotech: Aprovechamiento del lactosuero para la obtención de ácido láctico y proteína	3,2
Babytec S.A. Bibetera Big Food: Biberones desechables	3,1
Biofrozen: Verduras ecológicas congeladas	2,7
Hotel de niños	2,4
Ahumados Fiord: Pescados ahumados	2,4
TecnoConservas, S.A.: Conservas vegetales	2,4
BlueTec: Sistemas de medición y señalización basados en boyas oceanográficas	2,4
Clinsa: Calidad en lavandería industrial	2,0
Organic, S.A.: Shop & Restaurant & Ciber	1,8
Almazara - Biomasa: Aceites y energía eléctrica obtenida del proceso de biomasa	1,8
BEST: Alimento para gatos, natural y ecológico	1,8
Gestión de residuos urbanos e industriales	1,8
Discar %: Concesionario multimarca	1,7
Image 800: Servicios de videoportal multimedia	1,6
Biogenera: Tratamiento de residuos sólidos urbanos	1,5
GEL. Global Ecological Line: Geles de baño	1,4
Add Quiero. Servicios de tercera generación	1,4
160 MK. Mobile marketing: Envío de campañas publicitarias a través del PC y/o del teléfono móvil	1,3
PIMEDSA, S.A.: Nutrición animal	1,1
Oops!!: Zumo natural de frutas	1,1
N.F.U., S.A.: Planta de tratamiento de neumáticos fuera de uso	1,1

Tabla 2. Factores de potencialidad del proyecto

TÍTULO DEL PROYECTO	IPP = IMOP / SRP
PFC: Gres porcelánico	1,1
Easy egg: Barras de huevo cocido congelado	1,1
Perennia: Ventanas de alta gama	0,8
Speranto S.A.: Operador virtual de comunicaciones móviles	0,8
Molicem, S.A.: Empresa cementera	0,8
Alartel te avisa: Alarma telefónica a través del móvil	0,7
Firesafe design: Creación de una empresa de puertas cortafuegos de madera	0,6
Red Tuna, S.A. Cría, engorde y exportación del atún rojo	0,5
Movil Phone: Operador móvil virtual	0,5
Greenolive S.L.: Productora-exportadora de aceite de oliva	0,4
Data electric: Transmisión de datos a través de la red eléctrica	0,4
Saluvita, S.A.: Productos nutritivos	0,4
Ensamblaje y distribución de máquinas vending para revelado de fotografía digital	0,3
Operadora de infraestructuras de telecomunicaciones	0,2
Suntek, S.A.: Colectores solares térmicos	0,1
Boinsa: Explotación de una planta eléctrica alimentada con biomasa	0,1
Expláyate: Centro de ocio ubicado en Majadahonda	0,1
Comasur S.L.: Energía marina	0,1
Aviland: Granja de avestruces	0,03
Todomótica: Hogares inteligentes	0,02
Lease Air Ibérica: Leasing operativo de aviones de transporte de pasajeros	0,01
Dialytec: Dializadores	0,01
Be clean: Jabonetas higiénicas desechables	0,01
Hotel Buró Naciones	0,01
Nao Design: Fabricación de covers para PC's	0,01
Conservas Mare, S.A.: Conservas de pescado	0,004

Tabla 3. Índice de potencialidad global de los proyectos (IPGP)

TÍTULO DEL PROYECTO	iPGP = IPS * IPP	EMPLEO GENERADO	IPS	IPP
RentaFons: Lavandería industrial. Un nuevo concepto de calidad en el renting de lencería textil	581,1	33	A	A
Positech: Receptores GPS	400,0	27	A	A
Servinsa. Servicios integrales: Lavanderías industriales, subcontratación de servicios	397,6	15	A	A
Neutrotec: Diseño, construcción y gestión de salas limpias	316,7	9	A	A
E-rooms: Gestión de hospedaje de clientes que buscan camas en eventos saturados	239,6	17	B	A
SERVINCA, S.A.: Servicios Industriales Cárnicos	220,9	50	B	A
E.R. (Electronic Recycling): Reciclaje de productos eléctricos y electrónicos	214,9	11	A	A
Capacita, S.L.: Servicios a discapacitados	204,7	102	C	A
Babalú: Confección infantil	151,4	72	B	A
Setas de la Jara	147,4	47	B	A
Il Capriccio: Catering de alto standing	142,5	125	B	A
EcoHigiene: Productos ecológicos de papel tisú	128,6	461	B	A
Innova Accesorios S.A.: Útiles de chimenea en acero inoxidable y accesorios de jardinería	127,5	16	A	A
Viste España, S.L.: Línea de diseño de productos textiles	122,1	19	B	A
BlueTec: Sistemas de medición y señalización basados en boyas oceanográficas	121,3	6	A	B
Clinsa: Calidad en lavandería industrial	120,4	41		
Animafarm: Granja escuela educativa	94,7	31		
Babytec S.A. Bibetera Big Food: Biberones desechables	82,3	17		

Tabla 3. Índice de potencialidad global de los proyectos (IPGP)

TÍTULO DEL PROYECTO	iPGP = IPS * IPP	EMPLEO GENERADO	IPS	IPP
Comprepan: Elaboración de pastelería y bollería a partir de masas congeladas	80,8	173		
Bodegas Santos González, S.A.	69,5	11		
Astillero artesanal: Veleros de lujo	69,4	20		
Bactotech: Aprovechamiento del lactosuero para la obtención de ácido láctico y proteína	66,3	17		
Pajarita & Corbata: Alquiler de trajes de etiqueta a nivel nacional	60,6	25		
Biofrozen: Verduras ecológicas congeladas	56,0	48		
Boxes, S.A.: Manipulación del cartón	55,2	21		
Ahumados Fiord: Pescados ahumados	50,5	39		
TecnoConservas, S.A.: Conservas vegetales	50,3	61		
Hotel de niños	49,4	17		
Brisar, S.A.: Briquetas de sarmiento	44,6	12		
Ache Promoción, S.L.: Marketing promocional	43,6	12		
Gestión de residuos urbanos e industriales	41,4	17		
Almazara - Biomasa: Aceites y energía eléctrica obtenida del proceso de biomasa	37,4	23		
BEST: Alimento para gatos, natural y ecológico	37,4	18		
Organic, S.A.: Shop & Restaurant & Ciber	36,5	70		
Biogenera: Tratamiento de residuos sólidos urbanos	34,4	42		
Discar %: Concesionario multimarca	31,0	14		
N.F.U., S.A.: Planta de tratamiento de neumáticos fuera de uso	24,8	26		
GEL. Global Ecological Line: Geles de baño	24,7	32		

Tabla 3. Índice de potencialidad global de los proyectos (IPGP)

TÍTULO DEL PROYECTO	iPGP = IPS * IPP	EMPLEO GENERADO	IPS	IPP
PIMEDSA, S.A.: Nutrición animal	23,0	16		
Oops!!: Zumo natural de frutas	22,9	81		
PFC: Gres porcelánico	22,2	213		
Easy egg: Barras de huevo cocido congelado	22,2	19		
Movilactivo: Sistemas y estrategias para móvil	22,1	25		
Servicios de telemarketing y atención al cliente para el sector de telecomunicaciones e informática	17,0	605		
Molicem, S.A.: Empresa cementera	15,9	33		
Es-Com, S.A.: Software y soluciones necesarias para la venta a través de internet	14,6	13		
Sistema de representación 3D	13,6	36		
Agua & Sol: Bombas de agua solares	13,1	121		
H&H 3000: Servicios avanzados de tecnologías de la información	10,9	50		
Red Tuna, S.A: Cría, engorde y exportación del atún rojo	10,7	27		
Domo sapiens: Productos y servicios domésticos	10,2	52		
Greenolive S.L.: Productora-exportadora de aceite de oliva	8,8	8		
Saluvita, S.A.: Productos nutritivos	7,4	12		
Service 30, S.A.: Servicio estratégico postventa para un operador móvil de telecomunicaciones	7,3	222		
Perennia: Ventanas de alta gama	6,3	48		
Firesafe design: Puertas cortafuegos de madera	4,8	15		
Suntek, S.A.: Colectores solares térmicos	4,1	19		

Tabla 3. Índice de potencialidad global de los proyectos (IPGP)

TÍTULO DEL PROYECTO	iPGP = IPS * IPP	EMPLEO GENERADO	IPS	IPP
Image 800: Servicios de videoportal multimedia	3,3	21		
Add Quiero: Servicios de tercera generación	3,0	70		
160 MK. Mobile marketing: Envío de campañas publicitarias a través del PC y/o del teléfono móvil	2,7	13		
Speranto S.A.: Operador virtual de comunicaciones móviles	1,7	145		
Alartel te avisa: Alarma telefónica a través del móvil	1,4	24		
Expláyate: Centro de ocio ubicado en Majadahonda	1,3	49		
Todomótica: Hogares inteligentes	1,2	28		
Movil Phone: Operador móvil virtual	1,0	60		
Data electric: Transmisión de datos a través de la red eléctrica	0,8	58		
Ensamblaje y distribución de máquinas vending para revelado de fotografía digital	0,62	18		
Aviland: Granja de avestruces	0,6	12		
Operadora de infraestructuras de telecomunicaciones	0,44	257		
Dialytec: Dializadores	0,2	41		
Boinsa: Explotación de una planta eléctrica alimentada con biomasa	0,2	28		
Be clean: Jabonetas higiénicas desechables	0,1	25		
Nao Design: Fabricación de covers para PC's	0,1	12		
Hotel Buró Naciones	0,1	96		
Conservas Mare, S.A.: Conservas de pescado	0,1	91		
Comasur S.L.: Energía marina	0,1	6		
Lease Air Ibérica: Leasing operativo de aviones de transporte de pasajeros	0,0	8		
Yacht Sharing & Charter: Alquiler de barcos	-4,9	9		
Ibamsa, S.A.: Jardinería y paisajismo	-1253,1	519		

4.3. Selección de Planes de Negocios con alto iPGP

Utilizando como criterio de selección el percentil del 20% de los mejores resultados alcanzados por el iPGP se obtienen los 15 mejores Proyectos, cuyo iPGP resulta ser superior a 121 puntos (ver tabla 3).

Como ya se ha indicado anteriormente, con miras a reafirmar los resultados obtenidos, se ha añadido una doble calificación cualitativa a cada uno de dichos Proyectos, de acuerdo con el orden alcanzado tanto por el IPS como por el IPP (A, B, C), para confirmar, en mayor o menor grado, la selección realizada.

De esta cualificación se deduce que, en muchos de los casos, la posición obtenida por un determinado proyecto es debida más a un valor elevado del IPP, basado en los datos del proyecto, y por lo tanto más subjetiva, que en el valor del IPS, obtenido por agregación de datos sectoriales, y por lo tanto, estadísticamente más objetiva/fiable.

En cualquier caso no se dan grandes contradicciones en esta selección final y sobre ella se basará el resto de este estudio.

4.4. Planteamiento de un modelo de “Ficha Abstract” para promocionar los planes seleccionados a inversores potenciales

Con el fin indicado y, evidentemente, como una necesidad imprescindible para el Plan de Marketing se hace necesario diseñar un modelo de ficha que aúne la simplicidad y brevedad con la capacidad de transmitir a los posibles interesados la información suficiente para generar su interés; si este se produjese el informe completo estaría a disposición de aquellos, previa firma del correspondiente acuerdo de confidencialidad.

En el Anexo I se incluye el modelo propuesto para este fin.

4.5. Fichas Abstract de los proyectos seleccionados

En el Anexo II se encuentran las fichas correspondientes a los 15 Planes de Negocios seleccionados en el apartado 4.3.

5. PLAN DE PROMOCIÓN

Seguidamente se proponen las diferentes políticas para promocionar la implantación, en este caso particular de los 15 proyectos seleccionados por su estimada viabilidad, pero el modelo propuesto sería válido con carácter general para futuras actuaciones.

Debe destacarse que, en el caso de estos 15 proyectos, a pesar del carácter novedoso de la mayoría, ninguno de ellos presenta desarrollos tecnológicos suficientemente innovadores, lo que posiblemente dificultará, e incluso impedirá, la obtención de cierto tipo de ayudas específicas para este otro tipo de negocios.

5.1. Búsqueda de emprendedores: Plan de Comunicación General y, en particular, a través de la Red EOI

A continuación se describen las fases correspondientes a este proceso de captación de socios iniciales -“emprendedores”- indispensables para la implantación y puesta en marcha del proyecto:

FASE A) Como es evidente, el primer paso consistiría en la toma de contacto con los promotores iniciales del Proyecto, ofreciéndoles, en grupo o individualmente, ayuda institucional de la EOI tanto académica, para actualizar, y mejorar en su caso, el plan de negocio inicial, como para estructurar los contactos posteriores con las entidades de promoción y/o financieras a que hubiera lugar (ver apartado 5.2).

Tanto en el caso de una ausencia total de interés por parte de todos aquellos como en el caso de hacerse necesario la búsqueda de socios adicionales se pasaría a la Fase B.

FASE B) La EOI dispone de dos redes, una de Pyme's y otra de antiguos alumnos, a través de las cuales se haría difusión de los fines y resultados de este estudio planteando un “Foro de Emprendeduría” que se repetiría anualmente, con miras a la presentación de los proyectos más viables que se vayan generando anualmente.

Como ya se ha indicado anteriormente la muestra de interés inicial por participar en el lanzamiento del Proyecto implicaría, previo firma del correspondiente contrato de confidencialidad, el envío a los interesados del plan de negocio íntegro.

FASE C) En el caso de que en las fases anteriores no se haya completado el grupo de socios promotores se acudiría a los llamados “Business Angels”, bien sea individualmente (la EOI mantiene contactos permanentes con algunos de ellos) o a través de sus redes, como se describen en el apartado siguiente 5.2.

Si todos las fases señaladas dieran resultado negativo el Proyecto sería desechado, al menos en este proceso de promoción.

5.2. Captación de ayudas económico-financieras

Independientemente de las prácticas habituales de financiación por parte de las Entidades financieras (Bancos y Cajas) se han desarrollado en España múltiples posibilidades de ayudas a las Pyme’s, por organismos muy diversos, de los cuales se describen a continuación los más importantes y conocidos, ya que su tratamiento exhaustivo desbordaría los límites de este estudio.

Seguidamente se presenta el listado de algunos organismos cuya descripción, para mayor comodidad de lectura y uso, se incluye en el Anexo III referenciado a continuación:

A) Organismos Oficiales (Pág. 82)

A.1) Ministerio de Economía, a través del ICO (Inst. de Crédito Oficial)

A.2) Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

- CDTI (Centro para el Desarrollo Tecnológico) y en particular su Iniciativa NEOTEC, promotor de negocios “tecnológicos”

- ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) exclusivo para la proyección internacional de nuestras empresas.
- Dirección General de Política de la Pyme a través de:
 - ENISA (Empresa Nacional de Innovación) con apoyos generales pero con una línea muy marcada de carácter tecnológico.
 - CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento) con total especialización en el campo que su razón social indica.

A.3) Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales

Concede “microcréditos” a mujeres emprendedoras a través del Instituto de la Mujer, en colaboración con otros organismos públicos.

A.4) Sociedades con Participación Estatal

- COFIDES (Compañía Española de Financiación del Desarrollo) cuyo fin es fomentar inversiones en países en vía de desarrollo.
- CESCE (Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación).

B) Entidades de Crédito(Pág. 104)

B.1) Bancos (se describe- ejemplo destacado- *BANESTO*)

B.2) Cajas de Ahorro (se describe-ejemplo destacado-*Caja Madrid*)

B.3) Sociedades de Capital Riesgo (habituales en las propuestas de financiación de los proyectos objeto de este estudio)

B.4) Sociedades de Garantía Reciproca

C) Entidades de Promoción de carácter Regional (Pág. 117)

C.1) SODI's (Sociedades de Promoción Regional con presencia en diversas autonomías).

- C.2) *CAMERPyme*** (iniciativa de la Confederación de Cámaras de Comercio para ayudar a las pyme´s en sus facetas gestoras)

 - C.3) *NexoPyme*** (muy similar a la anterior incluyendo prestaciones de técnicos y paquetes informáticos)

 - C.4) *AvalMadrid***

 - C.5) *CIDEM (Generalitat de Catalunya) y Barcelona Activa (Ayuntamiento de Barcelona)***

 - C.6) *Programa NEXO*** (promovido por varios organismos extremeños)

 - C.7) *Programa de Emprendedores de la Junta de Andalucía***

 - C.8) *Proyecto Melilla S.A.***
- D) *Red de “Business Angels” (Pág.162)***

6. SEGUIMIENTO Y CONTINUIDAD DE LAS ACCIONES ANTERIORES

Los planteamientos anteriores tendrían, en la práctica, un valor muy reducido, si no formaran parte, en el futuro, de un “Plan General de Emprenduría” como actividad complementaria a la habitual, de carácter académico, en cualquier Escuela de Negocios y, en particular, para el caso de la EOI.

La propuesta de este estudio, como resumen de todo lo anterior, es la siguiente:

- Ampliar los planteamientos, hasta ahora con fines exclusivamente académicos, sobre la actividad “Proyectos” MBA, tal como se ha destacado en el apartado 2.3:
 - Ser mucho menos selectivos en lo que a planteamientos sobre ideas iniciales se refiere, aplicando un “gran angular” al campo del origen de dichas ideas, facilitando así las intenciones personales emprendedoras.
 - Eliminar las restricciones que, en muchos casos, se plantean sobre el número de alumnos que componen el equipo “gestor” del proyecto, por las mismas razones señaladas en el párrafo anterior.
 - Someter las propuestas iniciales al test implícito en el índice iPGP (índice de Potencialidad General de un Proyecto), como se describe en el apartado 3.3 y se ha aplicado al caso particular del fondo documental de la EOI para la obtención de los 15 proyectos seleccionados.

- Normalizar la realización, y consiguiente presentación, de los Planes de Negocios que se planteen en los MBA, con miras al adecuado cálculo del índice IPP, de potencialidad de un proyecto.

- Crear una “unidad organizativa” de carácter emprendedor, es decir, promotora de foros, tipo red de “Business Angels”(búsqueda de socios) y generadora de contactos duraderos con las entidades de ayuda más adecuada (fundamentalmente financieras) descritas en el apartado 5.2.

Merecería profundizar en la idea de participar la EOI, como hace el IESE en INVERTEC (ver pág. 148) en alguna entidad promotora o de capital riesgo que facilitara estas acciones.

Para cumplir con estos fines, esta nueva unidad organizativa debería crear y mantener las bases de datos relativas a la actividad de Emprendeduría que realimentarían su desarrollo futuro:

- Redes de Emprendedores (Pyme's y alumnos EOI, Business Angels, etc.)
- Organismos colaboradores, clasificados por función, sector, zona, etc.
- Fichas "Abstract", con inclusión del seguimiento de su implantación y desarrollo por un periodo de aprox.5 años.

Finalmente, y en paralelo con el citado seguimiento de estas implantaciones, resultaría absolutamente necesaria la actualización periódica (al menos cada dos años en los meses previos al verano) de uno de los dos índices básicos diseñados en este estudio, el IPS, de potencialidad del sector, por las siguientes razones:

- Aparición de nuevas bases de datos y estudios de índole sectorial.
- Actualización anual de los datos del INE y de SABI.

En particular el estudio presente se ha realizado con datos mayoritariamente del año 2003, debido a la fecha de su iniciación en la cual no se habían publicado los datos para el 2004.

7. BIBLIOGRAFÍA Y FUENTES DE INFORMACIÓN WEB

A continuación se presentan las principales fuentes de información utilizadas, en mayor o menor grado, para el cálculo del IPS y un conjunto de publicaciones útiles para la actividad emprendedora.

Fuentes para el diseño y cálculo del Índice de Potencialidad de un Sector

Monografías

- Fundación Auna, “eEspaña 2003: informe anual sobre el desarrollo de la sociedad de la información en España”. 2003.

Sector telecomunicaciones y servicios informáticos

- Instituto Nacional de Estadística, “Anuario estadístico de España : 2004”. 2004
Índices de producción industrial. Base 2004.

Páginas Web

- Confederación de Cooperativas Agrarias de España
<http://www.ccae.es>
- DBK. Análisis sectorial y estratégico. Consulta de sectores
<http://www.dbk.es/esp/dbk.cfm>
- FIAB. Federación Española de Ind. de la Alimentación y Bebidas
<http://www.fiab.es>
- Guíame! Guía empresarial de Esade
<http://www.esade.es/guame/biblioteca/sectores/index.php>
- Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias
<http://www.idepa.es>

Base de datos

Base de datos empresarial SABI.

Organismos y otras entidades:

- Asociación Española de Agencias de Marketing Promocional (AEMP).
- Inversión real estimada años 1999-2003.
- Banco de España (Sonia Ruano y Vicente Salas).
- Indicadores de Riesgo a partir de los Resultados Contables de las Empresas.
- Ernst & Young.
- Informe sobre indicadores económicos de la industria hotelera española 2004.
- Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación.
- Evolución macromagnitudes agrarias 1990-2003 (Metodología SEC-95).

Bibliografía General Pymes

- Dirección General de Política de la Pyme, “*Medidas de apoyo a la pyme*”. 2000.
- Unión Europea, “*Carta europea de la pequeña empresa*”. 2000.
- Unión Europea, “*Consejo Europeo de Lisboa*”. 2000.
- Unión Europea, “*Programa plurianual a favor de la empresa y del espíritu empresarial, en particular para las pequeñas y medianas empresas (PYME) (2001-2006)*”. 2000.
- Ministerio de Ciencia y Tecnología, “*Arte / pyme II*”. 2001.
- Unión Europea, “*Informe final del grupo de expertos proyecto del ‘procedimiento best’ sobre educación y formación en el espíritu empresarial*”. 2002.
- Unión Europea, “*Libro verde El espíritu empresarial en Europa*”. 2003.
- Unión Europea, “*Quinto informe de ejecución de la carta europea de las pequeñas empresas de España*”. 2003.
- Asociación de Jóvenes Empresarios e Instituto Madrileño de Desarrollo, “*Foro de la Pyme madrileña*”. 2004 .
- DIRCE 2003, “*Informe sobre la estructura empresarial española*”. 2004.
- Dirección General de Política Tecnológica, “*Creación, consolidación e innovación empresarial*”. 2004.
- Mesa de Pymes de la Mediterránea y el Instituto Cerdá, “*Factores clave de la competitividad interna de la pequeña y mediana empresa de España. Análisis territorializado*”. 2004.

- Unión Europea, *“Plan de acción: el programa europeo en favor del espíritu empresarial”*. 2004.
- AEC, *“Estrategia e innovación de la pyme industrial en España”*. 2005.
- Ministerio de Educación y Ciencia, *“Anteproyecto de la Ley orgánica de educación”*. 2005.
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, *“Comparecencia del ministro ante la Comisión de Industria, Turismo y Comercio del Congreso”*. 2005.
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, *“Medidas de choque para la mejora de la competitividad industrial”*. 2005.
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, *“Plan de fomento empresarial SGI”*. 2005.

ANEXO I: MODELO DE PROPUESTA DE PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

AUTORES:

*

*

*

*

*

*

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

*

*

*

FORTALEZAS PREV.:

*

*

*

AMENAZAS:

*

*

*

DEBILIDADES PREV.:

*

*

*

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Objetivos de Mercado:

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
Año1		
Año2		
Año3		
Año4		
Año5		
-		
-		
Año ()		

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria:

Estructura Financiera:

***Capital:**

***Financiación externa:**

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
--	--------------------------------	-----------------------------------

Rentabilidad:

Solvencia/Liquidez

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

ANEXO II: PLANES DE NEGOCIOS SELECCIONADOS

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

RentaFons: Lavandería industrial. Un nuevo concepto de calidad en el renting de lencería textil.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA Executive On Line (V.) (2003-2004)

AUTORES:

- * Julia Vilà de las Heras
- * Alex Caballero García
- * Alfredo Ismael Gómez López
- * Gonzalo Poyatos Bengochea
- * Carlos Quílez Fernández

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Implantar un centro de lavado industrial con objeto de ser líderes especialistas en el renting de prendas de lencería de dormitorio, baño y comedor en la zona de Gandía con proyección hacia todo el corredor mediterráneo en un período de siete años, centrándose en hoteles de tres y cuatro estrellas y en restaurantes.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Reposicionamiento del turismo
- * Expansión corredor mediterráneo
- * Disminución de costes fijos
- * Amplio mercado

AMENAZAS:

- * Otros destinos turísticos
- * Situación política
- * Los clientes se dan ese servicio
- * Lencería de papel

FORTALEZAS PREV.:

- * Materias primas
- * Proveedores de maquinaria y consumibles
- * Personal poco cualificado
- * Conocimiento de la zona

DEBILIDADES PREV.:

- * Inexperiencia
- * Gran inversión inicial
- * Cartera de clientes
- * Compras

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 88,2

Las expectativas de crecimiento del sector son elevadas, presentando un índice de crecimiento del año 2004 al 2000, del 29%.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Zona de Gandía con proyección hacia todo el corredor mediterráneo.

Objetivos de Mercado:

Conseguir 3.000 habitaciones hoteleras y 250 comensales de restaurante en el primer año de funcionamiento con una única planta. Crecer en esa planta hasta llegar a las 9.000 habitaciones y 700 comensales en el séptimo año. El crecimiento será de un 30% en el segundo año, un 25% en el tercero, un 25% y un 20% en los dos siguientes, y un 10% en los dos últimos.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	742.272 €	28
<i>Año 2</i>	989.077 €	29
<i>Año 3</i>	1.267.255 €	30
<i>Año 4</i>	1.584.069 €	32
<i>Año 5</i>	1.948.405 €	33
<i>Año 6</i>	2.143.245 €	33
<i>Año 7</i>	2.416.509 €	33

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 811.033 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 500.000 €

****Financiación externa:*** 300.000 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 7 años):</i>	21,44%	13,65%
<i>Liquidez:</i>	> 2	----

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 9,9

El capital está aportado, en principio, en un 80% por los socios y sería necesario un 6º socio o una Sociedad de Capital Riesgo que aportara el 20% (100.000 €) restante.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Servinsa: Servicios integrales de lavandería industrial.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (1999-2000)

AUTORES:

- * Javier Amichis Luengo
- * Javier Bordetas Sánchez
- * Ignacio Capdepón Perissé
- * Luis Sánchez Maldonado
- * Elena Sanchís Martínez

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Atender las necesidades de las empresas situadas dentro del polígono industrial de Tres Cantos (Madrid), ofreciendo un servicio personalizado y a medida para cada una de ellas, así como un asesoramiento en materia de higiene y control sanitario.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Aparición de nuevos clientes (UE)
- * Liberalización del sector energético
- * Incentivos, bonificaciones y reducción fiscal
- * Avances tecnológicos
- * Desarrollo internet
- * Importancia imagen de la empresa
- * Crecimiento del outsourcing
- * Evolución favorable del sector de actividad de clientes
- * Situación económica favorable
- * Crecimiento del mercado
- * Reducido número de competidores reales
- * Alta diferenciación del producto
- * Poca amenaza de pérdida del cliente
- * Poca coste para el cliente respecto sus costes totales
- * Poca variedad de oferta
- * Fidelidad de los clientes, frente prod. sustitutos
- * Bajo coste de sustitución de proveedores
- * Escasa amenaza de integración de proveedores
- * Economías de escala

FORTALEZAS PREV.:

- * Servicio nuevo
- * Trato personalizado
- * Tecnología punta
- * Rapidez de servicio
- * Riesgo de pérdidas por cese de negocio en 1 serv.
- * Buena aceptación de nuestro producto
- * Servicio de urgencia
- * Socios con MBA

AMENAZAS:

- * Aparición de nuevos competidores (UE)
- * Tendencia al alza de los tipos de interés
- * Barreras de salida
- * Ligera estacionalidad
- * Elevados costes de inversiones fijas
- * Alto poder de negociación del cliente-empresa de gran tamaño
- * Bajo coste de cambio de proveedor para el cliente
- * Bajo coste de entrada para competidores potenciales
- * No existencia de barreras tecnológicas de entrada
- * Productos sustitutos más baratos
- * Poca dispersión de la oferta de proveedores
- * Resistencia de las empresas al cambio

DEBILIDADES PREV.:

- * Falta de experiencia en el mundo empresarial
- * Falta de experiencia en el sector
- * Alta financiación ajena
- * Falta de contactos con clientes y proveedores
- * Bajo poder de negociación

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 88,2

Las expectativas de crecimiento del sector son elevadas, presentando un índice de crecimiento del año 2004 al 2000, del 29%.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Localizada en Colmenar Viejo

Objetivos de Mercado:

Previsión de:

	<i>INGRESOS</i>	<i>PERSONAL</i>
<i>Año 1</i>	288.142.540 €	15
<i>Año 2</i>	445.180.224 €	15
<i>Año 3</i>	619.023.102 €	15

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 207.826.034 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 20.000.000 €

****Financiación externa:*** 19.000.000 €

	<i>Escenario Básico</i>	<i>Escenario Pesimista</i>
<i>Rentabilidad (ROI 3 años):</i>	28,05%	----
<i>Liquidez</i>	> 1	----

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 7,2

Además de la financiación citada con entidades de crédito existen acreedores por renting y leasing superiores a 120.000 € a lo largo de estos tres años que podrán sustituirse parcial o totalmente con un capital más elevado aportado por los socios.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Positech: Receptores GPS

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA Part Time (2001-2002)

AUTORES:

- * Enrique Varela
- * Gregorio López
- * Jesús Domínguez
- * José Carlos Rodríguez
- * Juan Manuel Caro

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Implantar una compañía dedicada a la fabricación y distribución de receptores GPS. Su sede social se localizará en la Comunidad Autónoma de Madrid y la comercialización del producto se desarrollará en un principio en España, y en un futuro en los países de la Unión Europea.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Lanzamiento del nuevo sistema Galileo acompañado de un importante impulso político al sector dentro de la UE
- * Escasez de fabricantes europeos
- * Ampliación de la UE
- * Abundancia de subvenciones para las empresas tecnológicas
- * Sector en constante crecimiento, en especial en el segmento automovilístico
- * Importante mercado potencial
- * Usos conjuntos con otros elementos de gran consumo: PDA's, relojes, teléfonos

AMENAZAS:

- * Incremento en la comercialización de productos competitivos
- * Dependencia actual de Estados Unidos al tratarse de una tecnología de defensa americana
- * Barreras de entrada existentes para aplicaciones aéreas
- * Variaciones de ventas debidas a fluctuaciones del ciclo económico
- * Entrada de nuevos competidores, esencialmente grandes empresas del sector de las telecomunicaciones
- * Crecimiento del mercado inferior a las expectativas suscitadas
- * Cambios en las necesidades y gustos de los consumidores
- * Desconocimiento de uso y aplicaciones del producto
- * Aparición de tecnologías sustitutivas que permiten localización de menor precisión

FORTALEZAS PREV.:

- * Especialización en línea de productos
- * Adaptable al sistema Galileo
- * Actualizaciones de software on-line
- * Proceso de fabricación sencillo
- * Elevado crecimiento del producto
- * Posibilidad de conseguir una alta cadencia de producción
- * Plazos de entrega cortos

DEBILIDADES PREV.:

- * No hay imagen de marca
- * Escasez de variedad en la línea de productos
- * Altos costes directos ligados al proceso de fabricación elegido
- * Sector muy cambiante con riesgo de obsolescencia del producto
- * Alta dependencia de los proveedores

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 74,3

Sector con problemas coyunturales en los años sobre los que se ha realizado este estudio pero con evidentes signos de recuperación en la actualidad.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

La sede social de la empresa se localizará en la Comunidad Autónoma de Madrid.

Objetivos de Mercado:

Alcanzar en el 5º año unas cuotas en España del 3,5% (automóvil) y del 9,2% (consumo) y del 0,03% y 0,07%, en los mismos mercados europeos, respectivamente.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	2.980.219,03 €	23
<i>Año 2</i>	3.464.252,09 €	23
<i>Año 3</i>	4.106.725,98 €	24
<i>Año 4</i>	5.422.393,41 €	24
<i>Año 5</i>	8.003.577,62 €	27

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 160.000 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 380.000 €

****Financiación externa:*** 130.000 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	15,58%	6,94%
<i>Liquidez:</i>	> 2	> 2

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 13,6

Los socios promotores estarán abiertos a propuestas de participación accionarial de otras personas o entidades relacionadas con el sector.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Neutrotec: Diseño, construcción y gestión de salas limpias

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA Part Time (2001-2002)

AUTORES:

- * Miguel Ángel Álvarez Martínez
- * Almudena Cabalgante Morales
- * Miguel Ángel Pérez Huysmans
- * Raúl Rocha Navarro

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Diseñar, construir y gestionar salas limpias, entendiendo como tales, zonas donde los niveles de contaminación microbiológicos y de partículas están controlados dentro de unos límites específicos y bien definidos.

Estas salas se utilizan fundamentalmente en las industrias biotecnológica, microelectrónica y farmacéutica, en ingeniería médica y en hospitales, en la industria aeroespacial y cada vez más en procesos de envasado aséptico para alimentación y cosmética.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Apertura y crecimiento de nuevos mercados
- * Pocos competidores, dejando nichos de mercado desatendidos
- * Desarrollo e investigación de nuevos productos y servicios I+D+I

AMENAZAS:

- * Competidores asentados en el mercado
- * Proceso de desaceleración económica
- * Relativa dependencia de proveedores. Escasez, aumentando coste de sustitución por especialización
- * Posible integración vertical

FORTALEZAS PREV.:

- * Dedicación exclusiva a esta actividad:
ESPECIALIZACIÓN
- * Oferta de producto integral y a medida
- * Flexibilidad / adaptabilidad: empresa de tamaño reducido

DEBILIDADES PREV.:

- * Limitación de recursos financieros y de capital
- * Curva de experiencia sin desarrollar

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 39,4

Sector muy amplio, relativamente estable en su conjunto pero con amplias expectativas en el nicho en el que se encuentra el proyecto presente.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Abierto a propuestas de posibles socios externos.

Objetivo de Cuota de Mercado:

Introducirse en el sector, con el objetivo de ser la primera compañía, a nivel nacional, de gestión integral de salas limpias de alta tecnología, desarrollando soluciones adaptadas a las necesidades de sus clientes, generando y aportando valor.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	1.462.982,82 €	8
<i>Año 2</i>	1.506.872,30 €	8
<i>Año 3</i>	1.582.215,92 €	9
<i>Año 4</i>	1.708.793,19 €	9
<i>Año 5</i>	1.913.848,38 €	9

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 6.000 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 60.000 €

****Financiación externa:*** 14.000 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	66,11%	----
<i>Liquidez:</i>	> 1	> 1

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 9,9

La pequeña dimensión financiera de este proyecto no plantea necesidades de colaboración externa.

PLAN DE NEGOCIO

TÍTULO:

E-rooms: Gestión de hospedaje en eventos saturados.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (2003-2004)

AUTORES:

- * Claudia Abad Inzaurrealde
- * Jesús María Hervás Alcalde
- * Rubén Oliva Iglesias
- * Juan Manuel Sánchez Malpica

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Ser un referente en el hospedaje de clientes que buscan camas en eventos saturados de difícil acceso a plazas hoteleras comunes, gestionando sus visitas puntuales a los mismos con calidad y vocación de servicio adoptando una posición estratégica preferente en esta novedosa idea de negocio.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Sobredemanda de plazas hoteleras durante las fiestas
- * Poca elasticidad del precio
- * Aumento de personas que hacen reservas
- * Aumento en el número de personas que hacen reservas por Internet

AMENAZAS:

- * Estacionalidad
- * Vacío legal
- * Barrera psicológica
- * Tramites con ayuntamiento

FORTALEZAS PREV.:

- * Flexibilidad.
- * Lugar y momento adecuado
- * Margen alto

DEBILIDADES PREV.:

- * Producto Nuevo e Innovador
- * Punto de equilibrio alto entre costes y beneficios
- * Localización

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 34,4

Aunque el sector de la hostelería, en su conjunto, presenta un índice de crecimiento inferior a 1, el proyecto se ubica en un nicho de mercado con altas posibilidades de crecimiento.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Las oficinas centrales, el almacén y el hotel modular estarán ubicados en Zaragoza.

Objetivos de Mercado:

Pasar de una tasa de ocupación media de habitaciones del 80% durante el primer año a una ocupación del 90% el quinto año.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	1.461.760 €	17
<i>Año 2</i>	1.461.760 €	17
<i>Año 3</i>	1.553.120 €	17
<i>Año 4</i>	1.553.120 €	17
<i>Año 5</i>	1.644.754 €	17

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 353.000 €

Estructura Financiera:

**Capital:* 370.000 €

**Financiación externa:* 213.550 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	27%	24%
<i>Liquidez:</i>	> 1	> 1

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 11,5

Los socios promotores estarían dispuestos a ofrecer participación accionarial a inversores interesados.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

SERVINCA, S.A.: Servicios Industriales Cárnicos

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (2002-2003)

AUTORES:

- * José Ismael Arenas Almena
- * Gonzalo José Barrio Uriarte
- * Soraya Díez García
- * Hugo Domínguez Rodenas
- * Iñigo Escalante Suquia
- * Beatriz González Manso

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Puesta en marcha de una empresa dedicada al deshuesado, loncheado, envasado, etc. de jamón serrano.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Aumento de producción de jamón curado
- * Aumento de las exportaciones
- * Expectativas de crecimiento económico
- * Pocos y pequeños competidores
- * Aumento del consumo interno de jamón deshuesado
- * Tamaño de la empresa mayor que los competidores

AMENAZAS:

- * Algunos de los posibles clientes también deshuesan
- * Reducción de la población
- * Alto poder de negociación de las empresas de jamón curado por su concentración
- * Tensiones políticas mundiales.
- * Aumento del precio del jamón

FORTALEZAS PREV.:

- * Capacidad de gestión de los fundadores de la empresa
- * Mayor variedad en la presentación del producto

DEBILIDADES PREV.:

- * No ser conocidos en el sector
- * Fuerte inversión requerida

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 28,9

Sector con pequeños crecimientos en los últimos años pero con una gran estabilidad en su desarrollo.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Empresa ubicada en la provincia de Salamanca.

Objetivos de Mercado:

Dentro del segmento de empresas pequeñas se va a captar el 30% del total y dentro del segmento de empresas medianas el 3% del total.

Con estos datos se estima que se van a deshuesar 873.750 piezas, ó 6.990 toneladas de jamón.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	312.159,71 €	25
<i>Año 2</i>	526.729,71 €	30
<i>Año 3</i>	937.663,17 €	35
<i>Año 4</i>	1.506.527,92 €	40
<i>Año 5</i>	1.934.011,66 €	50

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 463.730,23 €

Estructura Financiera:

**Capital:* 300.000 €

**Financiación externa:* 350.000 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 6 años):</i>	124%	47%
<i>Liquidez:</i>	> 2	> 2

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 10,6

Será factible la entrada de nuevos socios por la participación en el capital previsto en la financiación externa.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

E.R. (Electronic Recycling): Reciclaje de productos eléctricos y electrónicos.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (2001-2002)

AUTORES:

- * Ignacio J. Castro Acebes
- * Cristina Gordillo Córdoba
- * Juan Meseguer Montalvo
- * Laura Pérez Iglesias
- * Manuela Rivas Paterna

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Reciclaje de productos eléctricos y electrónicos, con el fin de recuperar las materias primas (metales) para que vuelvan a formar parte del ciclo productivo y descontaminar los componentes potencialmente peligrosos que forman los aparatos electrónicos.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Fuerte crecimiento del número de productos eléctricos y electrónicos a reciclar
- * Nueva directiva que obligará a los fabricantes a hacerse responsables de los residuos que producen
- * Hueco de mercado debido a que es un sector novedoso con sólo un competidor
- * Aparición del DVD que provoca la obsolescencia de los vídeos
- * Creación de aparatos eléctricos y electrónicos más fáciles de desmontar y reciclar
- * Lanzamiento comercial en el 2001 de la cobertura GPRS y en el 2003 de la UMTS
- * Corto ciclo de vida de los productos eléctricos y electrónicos
- * Mercado de residuos eléctricos y electrónicos en pleno auge

FORTALEZAS PREV.:

- * Ubicación cercana a la capital donde abundan los residuos
- * Capacidad para reciclar elevado número de Tm
- * Maquinaria moderna con eficiencia del reciclaje del 95%
- * Proceso de separación mecánica, por lo que no genera residuos medioambientales
- * Alto porcentaje de recuperación de metales preciosos

AMENAZAS:

- * Variaciones en el tipo de cambio
- * Variaciones en el precio de los metales
- * Posibilidad de que entren los fabricantes en el negocio del reciclaje

DEBILIDADES PREV.:

- * Tamaño relativo de clientes y proveedores mucho mayor que el suyo, por lo que cuentan con menor poder de negociación

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 39,4

Sector de reciente aparición y con unas expectativas de crecimiento muy elevadas.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

La planta se ha ubicado en Huete, provincia de Cuenca, en concreto a 52 km. de la capital conquense.

Objetivos de Mercado:

Conseguir las 3.000 toneladas necesarias de chatarra electrónica mediante un plan de marketing dirigido a las compras.

Conseguir un 95% de pureza de los metales que constituyen los productos finales, y así diferenciarse del resto de los competidores y ser más atractivos para las fundiciones.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	1.430.416 €	11
<i>Año 2</i>	1.485.083,2 €	11
<i>Año 3</i>	1.542.559,1 €	11
<i>Año 4</i>	1.603.023,9 €	11
<i>Año 5</i>	1.666.672,3 €	11

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 1.707.820 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 601.010 €

****Financiación externa:*** 1.118.520 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	13,44%	----
<i>Liquidez:</i>	> 1	(A partir del 3 ^{er} año)

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 9,2

Apertura total de los promotores a cualquier tipo de colaboración financiera.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Capacita, SAL.: Servicios a discapacitados.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (2002-2003)

AUTORES:

- * Ana Bello Bonelli
- * Juan Antonio Muñoz Serrano
- * Beatriz Pérez Marín
- * Jesús Rodríguez Martín
- * Carlos Sánchez Gutiérrez

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Proporcionar una amplia gama de servicios que satisfagan las necesidades más demandadas por las personas con discapacidad.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Los discapacitados cada vez demandan mayor cantidad de servicios
- * Se observan tendencias en la legislación hacia la liberalización de algunos servicios que actualmente están bajo el ámbito de actuación del estado
- * Es un mercado en expansión
- * La estructura de la unidad familiar están cambiando por lo que el cuidado por parte de la familia a pasado a las instituciones
- * Según la LISMI, toda empresa con más de 50 trabajadores está obligada a tener al menos un 2% de discapacitados en su plantilla
- * La discapacidad en la mayor parte de los casos no es reversible/recuperable
- * La mayoría de las personas discapacitadas presentan más de un tipo de deficiencia
- * Existencia de subvenciones y deducciones en IRPF que hacen que el discapacitado no soporte directamente el coste de gran parte de los servicios que demanda

FORTALEZAS PREV.:

- * Ningún otro competidor ofrece la gama de servicios y productos que aquí se dan
- * Importante poder de negociación, ya que se realizan grandes pedidos y se aprovecharán economías de escala
- * Mayor adaptabilidad a las necesidades de los clientes que los competidores que se dedican a un único tipo de discapacidad (personas, familias y empresas)

AMENAZAS:

- * Existen economías de escala, lo que implica la necesidad de alcanzar un tamaño elevado para ser competitivos
- * Posible ampliación de los servicios cubiertos por el estado
- * Existencia de una fidelización previa del cliente

DEBILIDADES PREV.:

- * Necesidad de una versión inicial elevada que cubra tanto nuestros activos, como la creación de nuestra imagen corporativa
- * Posible acceso directo de nuestros clientes potenciales a nuestros proveedores
- * No tener una imagen en el mercado, lo que les obligará a realizar un esfuerzo importante para lograr la fidelización de los clientes

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 16,4

Sector de enorme crecimiento (96% en el período 2000-2004), con una de las mayores potencialidades del mercado futuro.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Las oficinas están situadas en Madrid, concretamente en el Centro Empresarial Delta Norte, Avd. de Manoteras, N° 44.

Objetivos de Mercado:

Conseguir como mínimo en todos los planes un 5% de cuota de mercado en el año 2008. Que todos los packs obtengan beneficios al quinto año obteniendo un ROI no inferior al 9%.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	4.255.484,72 €	74
<i>Año 2</i>	5.310.231,61 €	80
<i>Año 3</i>	6.406.808,22 €	88
<i>Año 4</i>	7.741.305,05 €	93
<i>Año 5</i>	9.366.711,35 €	102

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 608.929 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 550.000 €

****Financiación externa:*** 550.000 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	29,18%	20,55%
<i>Liquidez:</i>	> 1	> 1

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 11,3

Los socios promotores están abiertos a cualquier fórmula de colaboración, accionarial o financiera, con terceros.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Babalú: Confección infantil.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA Part Time (2000-2001)

AUTORES:

- * Gema Larrubia
- * Cristina Manada
- * Alfonso Riesco
- * Sergio Rodríguez
- * Rafael Rojas

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Babalú pretende ser la marca de referencia en el sector de la confección infantil por su diseño original y por su alta calidad.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Crecimiento del gasto en ropa por niño, que va unido al crecimiento de la renta de las familias
- * Inexistencia de una empresa de referencia en la relación diseño-calidad dentro del mercado de confección infantil español
- * Globalización de la economía
- * Gran desarrollo de las nuevas tecnologías, que permiten la automatización y mejora de los procesos productivos, y nuevos canales de información y venta

FORTALEZAS PREV.:

- * La empresa dispone de personal altamente cualificado
- * Se cuenta con Hilados Exteriores, S.L., por lo que se asegura permanentemente una materia prima de calidad y de bajo coste y aporta una sólida estructura financiera
- * Filosofía innovadora de la imagen de marca y de toda la estructura de la empresa
- * Negocio con posibilidades de ampliación al constar de estructuras productivas flexibles y con unos costes de producción competitivos

AMENAZAS:

- * Constante reducción en los últimos años del mercado objetivo nacional, con una reducción de la natalidad, sin embargo hay que destacar que se prevé un incremento de la misma hasta el año 2007
- * Atomización de la oferta existiendo unas 650 empresas competidoras
- * La intrusión en el mercado de la confección infantil de grandes compañías del sector de confección especializados en moda de hombre y mujer
- * Difícil diferenciación por medio de la innovación tecnológica utilizada

DEBILIDADES PREV.:

- * Desconocimiento de la marca
- * Costosa adaptación organizativa
- * Escasa experiencia exportadora
- * Falta de conocimiento de empresas confeccionadoras en países en el extranjero con mano de obra más barata que las empresas españolas y que permita una reducción importante en los costes

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 31,6

Sector con baja expectativa de crecimiento en el subsector textil pero de amplias posibilidades de crecimiento en lo que a confección se refiere.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

La fábrica se ubicará en Toledo

Objetivo de Cuota de Mercado:

Expansión nacional a 7 ciudades con 18 establecimientos y 11 millones de euros al 5º año y posteriormente a nuevos mercados internacionales (Portugal, Francia e Italia). Tener un beneficio neto positivo ya en el segundo ejercicio, minimizando las pérdidas iniciales.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	797.553 €	12
<i>Año 2</i>	2.325.644 €	24
<i>Año 3</i>	4.283.650 €	36
<i>Año 4</i>	6.774.697 €	60
<i>Año 5</i>	9.605.219 €	72

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 1.385.851 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 1.202.024 €

****Financiación externa:*** 480.810 77€

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	14,3%	- 4,7%
<i>Liquidez:</i>	> 4	> 4

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 9,1

Los socios promotores estarán abiertos a cualquier fórmula, tanto accionarial como financiera, de colaboración.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Setas de la Jara

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA Executive (2002-2003)

AUTORES:

- * Lucía Luengo
- * Sergio Matellano
- * Adriana Rodríguez
- * Elda Roldán
- * Rosa Delia Vega

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Ampliar un negocio ya existente ofreciendo setas todo el año, con una frescura y suministro adecuados a las necesidades de sus clientes, a través de inversiones en los procesos de cultivo, potenciando su rentabilidad y crecimiento a largo plazo.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Gran potencialidad de consumo en el mercado español, así como en ciertos mercados exteriores en crecimiento
- * Creciente aceptación en el mercado de productos con "label" propio y biológicos
- * Impulso al sector por parte de organismos públicos a nivel nacional, autonómico y europeo
- * Crecimiento del sector hostelero y la restauración, así como el consumo del producto en este ámbito
- * Existencia de tecnologías que facilitan un continuo suministro al mercado y la adecuación a sus exigencias
- * Costes operativos más bajos por ser la mano de obra más barata

AMENAZAS:

- * Incorporación de China a la OMC; desplazamiento de mercados y ruptura del equilibrio actual (Holanda y Francia)
- * Riesgo de plagas > Inestabilidad de la producción
- * Aumento de las exigencias de los consumidores y legales
- * Poder de negociación de los clientes
- * Falta de garantías en la calidad del micelio comprado a los laboratorios

FORTALEZAS PREV.:

- * Alto nivel de atomización, con la presencia de numerosos participantes y de escasa dimensión media e importantes carencias estructurales y organizativas
- * Orientación al mercado de la actividad, actuación comercial enfocada hacia un abastecimiento continuo
- * Buen producto en bruto con gran potencialidad comercial sometido a procesos de transformación adecuados
- * Estructura flexible para el desarrollo de otros cultivos

DEBILIDADES PREV.:

- * Alto nivel de endeudamiento por la elevada inversión inicial
- * Buena introducción de los cultivadores en los canales de venta, tanto en grandes superficies como en centrales de compra
- * Márgenes operativos bajos
- * Falta de posicionamiento con marca propia en el mercado

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 28,9

Sector maduro, de lento pero muy estable crecimiento

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Ubicada en Cuenca, en la localidad de Villanueva de la Jara.

Objetivos de Mercado:

Aumentar la cuota de mercado actual de la empresa un 3% con la introducción de nuevas setas en cinco años.

Apertura de nuevo canal de distribución: restauración.

Aumento de la capacidad productiva un 100%.

Previsión de:

	<i>INGRESOS</i>	<i>PERSONAL</i>
<i>Año 1</i>	3.321.857 €	47
<i>Año 2</i>	3.717.172 €	47
<i>Año 3</i>	4.120.505 €	47
<i>Año 4</i>	4.529.056 €	47
<i>Año 5</i>	4.909.123 €	47

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 946.000 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 300.000 €

****Financiación externa:*** 1.315.863 €

	<i>Escenario Básico</i>	<i>Escenario Pesimista</i>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	25%	10%
<i>Liquidez:</i>	> 1	> 1

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 7,0

Los socios actuales estarían dispuestos a negociar posibles ampliaciones de capital para financiar el plan presente de nuevas inversiones.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Il Capriccio: Catering de alto standing.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (2003-2004)

AUTORES:

- * Rubén Casanova Llivina
- * Pilar Diz García
- * Xoana Jiménez Ridruejo

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Empresa de catering de muy alta calidad que oferta un servicio integral, destacando una especial atención con respecto al trato al cliente y hacia el servicio realizado, de excelencia y calidad.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Poca competencia directa
- * El modelo de negocio es fácilmente escalable tanto a nivel territorial como a nivel de producto-servicio
- * Disminución del tiempo de ocio y del tiempo dedicado a las tareas del hogar
- * Cada vez mayor número de personas con alto nivel adquisitivo
- * Escasez de productos sustitutivos
- * No existe un líder en este mercado

AMENAZAS:

- * Hábitos de cenar fuera de casa
- * Competencia indirecta de los grandes restaurantes
- * Dificultad de encontrar calidad en la materia prima y en la mano de obra cualificada
- * Gran poder de negociación de los proveedores
- * Pocas barreras de entrada
- * Ciclo productivo adaptable a los fines de semana
- * Difícil acceso a economías de escala por compras

FORTALEZAS PREV.:

- * Producto de alta calidad, que es lo que exige el público objetivo
- * Pocos stocks ya que el modelo posibilita gestionarlos mediante sistemas JIT
- * Diferenciación de la empresa por el enfoque hacia un nicho de mercado
- * Acuerdos con diversas escuelas hosteleras que proporcionan los chef y camareros cualificados
- * Cuentan con un especialista en el sector de la restauración de alto nivel
- * Ofertan un servicio sin restricciones en las reservas

DEBILIDADES PREV.:

- * No tienen imagen de marca lo que implica desconfianza en la calidad del producto y en el servicio ofrecido
- * Inexperiencia en el sector

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 34,4

Sector de pequeña dimensión y con expectativas de crecimientos pequeños pero estables.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

La nave industrial se sitúa en Madrid, en el distrito 24, entre las zonas de Arganzuela y Legazpi, concretamente en la C/ del Hierro, Nº 9.

Objetivo de Cuota de Mercado:

Posicionarse en la mente de los consumidores como una de las primeras empresas de catering en un período de 2 años.

Llegar a una cuota de mercado de un 8% en tres años y de un 20% en el quinto.

Obtener resultados positivos a partir del cuarto año.

Aumentar la influencia geográfica a Cataluña, Aragón y País Vasco en el sexto año con la apertura de nuevos locales.

Incrementar los acuerdos con compañías para la utilización de sus servicios.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	825.101 €	24
<i>Año 2</i>	2.254.549 €	28
<i>Año 3</i>	4.476.700 €	49
<i>Año 4</i>	10.105.611 €	92
<i>Año 5</i>	16.809.209 €	141

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 225.039 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 800.000 €

****Financiación externa:*** 141.242 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	85%	----
<i>Liquidez</i>	~ 1	----

RATIO IPP Y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 7,0

En la cifra citada de “capital”, 700.000 € corresponden a una posible aportación de una Sociedad de Capital Riesgo; esto implica una apertura total a cualquier fórmula de participación externa.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

EcoHigiene: Productos ecológicos de papel tisú.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (2001-2002)

AUTORES:

- * Alejandro Bueno Sánchez-Luengo
- * Leticia Galiano Mejías
- * Susana Novo Pérez
- * Ricardo Porras Bravo
- * Román Sánchez Gordón

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Elaboración de productos ecológicos de papel tisú mediante un proceso ecológico con el fin de introducir el respeto por el medioambiente en productos de uso cotidiano.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Sector con potencial de crecimiento
- * Posibilidades de diferenciación
- * Aumento “concienciación ecológica”
- * Marco legal que fomenta la recogida de papel
- * Nuevas tecnologías que reducen el impacto ambiental
- * Tendencia a la baja del precio de materias primas

AMENAZAS:

- * Mercado concentrado en grandes multinacionales
- * Poder de negociación de los distribuidores
- * Imagen de “mala calidad” del papel tisú reciclado
- * Déficit de materias primas (papel recuperado)

FORTALEZAS PREV.:

- * Gestión de marketing
- * Producto de calidad 100% ecológico
- * Ubicación de la planta

DEBILIDADES PREV.:

- * Gran inversión necesaria
- * Aumento consumo marcas de distribución
- * Desconocimiento de nuestros productos por parte del público objetivo
- * Utilización únicamente de papel de alta calidad en la fabricación de los productos

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 32,4

Mercado de crecimiento lento pero muy estable y sin grandes oscilaciones.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Se va a situar en el Polígono Industrial de Gonzalo Chacón de la localidad madrileña de Aranjuez.

Objetivos de Mercado:

Volumen de facturación de 25 millones de euros en 2005.

ROI no inferior a un 11% en 2004.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	11.896.144 €	461
<i>Año 2</i>	14.357.302 €	461
<i>Año 3</i>	16.580.645 €	461
<i>Año 4</i>	19.304.728 €	461
<i>Año 5</i>	22.689.286 €	461

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 15.205.435 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 4.752.449 €

****Financiación externa:*** 7.148.673 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	17,21%	----
<i>Liquidez:</i>	> 2	> 2

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 7,4

Las elevadas cifras tanto de inversiones como de capital previsto exigen la búsqueda de unos potentes socios complementados por unas adecuadas entidades de financiación.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Innova Accesorios S.A.: Útiles de chimenea en acero inoxidable y accesorios de jardinería.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA (2001-2002)

AUTORES:

- * Patricia Paredes Miguel
- * Diana Álvarez Guntiñas
- * Ana Baena Ariza
- * M^a Ángeles Macho Fernández
- * Cristian Argelaguet Vilaseca
- * Borja Ramírez-Cárdenas Montero de Espinosa

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Fabricación y comercialización de juegos de chimenea de diseño en acero inoxidable, que venderá en España y Alemania. Cada juego de accesorios está formado por seis piezas: pala, tenazas, atizador, rastrilla, escobilla y el soporte donde serán colocados dichos utensilios.

Por otra parte, exportará accesorios de jardinería a Alemania, actuando en esta actividad como intermediario, ya que se comprarán a fabricantes españoles.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Aumento del poder adquisitivo en Europa
- * Nueva corriente de viviendas unifamiliares
- * Multitud de proveedores
- * No existencia de competidores reales
- * Existencia de materias primas alternativas

AMENAZAS:

- * Estacionalidad
- * Número limitado de distribuidores
- * Falta de ayudas institucionales en el sector
- * Entorno cambiante
- * Alto nivel de incertidumbre

FORTALEZAS PREV.:

- * Exclusividad con Hase en Alemania
- * Producto innovador
- * Alta calidad de los productos
- * Gestión personalizada y alta motivación
- * Bajo riesgo en línea de jardinería

DEBILIDADES PREV.:

- * Falta de experiencia
- * Alto coste de materias primas
- * Limitada oferta de productos
- * Público objetivo limitado y selectivo

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 45,6

Sector, con carácter general, de crecimiento prácticamente nulo pero con altas posibilidades en un nicho como el que plantea este plan de negocio.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Se ubicará en el Polígono Industrial “Las Vegas” perteneciente al municipio de Sanchidrián, en la provincia de Ávila.

Objetivos de Mercado:

Innova Accesorios, S.A. espera alcanzar una rentabilidad económica del 20% en un período de cinco años. Para alcanzar esta rentabilidad se establecen como objetivos:

En un plazo de cinco años se espera que las ventas de accesorios de chimenea alcance el volumen de 13.000 kits, de los cuales se prevé que 8.500 se venderán en Alemania y 4.500 en España. Las ventas de accesorios de jardinería en estos años se estima que alcancen un volumen de 6.000 unidades.

La cuota de segmento que alcanzará Innova Accesorios, S.A. en España es del 100% debido a que penetra en uno actualmente inexistente.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	707.322,4 €	16
<i>Año 2</i>	829.417,4 €	16
<i>Año 3</i>	979.682,6 €	16
<i>Año 4</i>	1.146.966 €	16
<i>Año 5</i>	1.346.473,9 €	16

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 813.099 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 270.000 €

****Financiación externa:*** 455.890 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	12%	4%
<i>Liquidez:</i>	> 3	> 3

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 5,8

Las características específicas de este proyecto exigen contactar inicialmente con la empresa alemana HASE, promotora de la idea.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

Viste España, S.L.: Línea de diseño de productos textiles.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA Part Time (1999-2000)

AUTORES:

- * Tomás Baeza
- * Tania Belío
- * Denise Ferreyra

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Comercialización de una gama de productos textiles de carácter informal y alta calidad, con una línea de diseño exclusiva y representativa del lugar de origen donde se adquieren. Se ofrecen camisas, camisetas y chaquetas para uso personal, regalo o souvenir, diferenciadas claramente del resto de productos similares tanto por los materiales utilizados en su fabricación (materias primas naturales y de alta calidad), como por su diseño innovador.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Contexto económico-político favorable
- * Tendencia a la compra de este tipo de productos
- * Aumento del interés por parte del público en la compra de productos ecológicos
- * Progresivo incremento del gasto per cápita del turista
- * Competencia indiferenciada

AMENAZAS:

- * Sector muy competitivo
- * Obsolescencia del diseño del producto
- * Productos fácilmente imitables
- * Alto coste de los arrendamientos de los locales comerciales
- * Costes crecientes (gasolina y precio del dinero)
- * Expectativas y percepción de la calidad de los productos

FORTALEZAS PREV.:

- * Variedad y exclusividad de los diseños
- * Tecnología punta
- * Centros de venta propios
- * Servicios adicionales
- * Diseños patentados
- * Productos ecológicos y de alta calidad

DEBILIDADES PREV.:

- * Riesgo de generar un stock excesivo
- * Escasa experiencia de nuestra empresa en el sector
- * Necesidad de realizar fuertes inversiones
- * Alto coste comercial
- * Escaso poder de negociación frente a los grandes centros comerciales

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 31,6

Sector con baja expectativa de crecimiento en el subsector textil pero de amplias posibilidades de crecimiento en lo que a confección se refiere.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

Situado en la localidad de Tres Cantos, en la Comunidad Autónoma de Madrid.

Objetivos de Mercado:

Posicionamiento como producto “premium” especializado en estilo informal, unisex, de precio alto, diferenciado por su alta calidad, su diseño innovador y realizado con materiales naturales no contaminantes.

Nivel de facturación no inferior a los 3 millones de euros en el primer año.

Se aspira a lograr el punto de equilibrio en el primer año de ventas.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	1.123.892,6 €	19
<i>Año 2</i>	3.173.343,9 €	19
<i>Año 3</i>	3.668.417,7 €	19
<i>Año 4</i>	4.196.747,3 €	19
<i>Año 5</i>	4.826.259,4 €	19

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 396.000 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 270.455,4 €

****Financiación externa:*** 252.000 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (ROI 5º año):</i>	> 70%	> 40%
<i>Liquidez:</i>	> 2	> 2

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 7,4

La escasa experiencia de los promotores en el sector exige la participación de otros socios que eliminen dicha debilidad.

PLAN DE NEGOCIO

TITULO:

BlueTec: Sistemas de medición y señalización basados en boyas oceanográficas.

PROGRAMA Y AÑO ACADÉMICO DE PRESENTACIÓN:

MBA Executive On Line (V.) (2004-2005)

AUTORES:

- * Carmen María Aguilera
- * Elvira González
- * Mary Isabel Montesdeoca
- * Juan Carlos Valverde
- * Marta Varela

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Ofertar boyas de pequeño tamaño con funcionalidades específicas adaptadas a las necesidades de los clientes en los mercados de puertos y control de tráfico, control de residuos, acuicultura y turismo.

CARACTERÍSTICAS DEL ENTORNO Y EL MERCADO

OPORTUNIDADES:

- * Muchas alternativas en proveedores de equipos
- * Tecnología ampliamente disponible
- * Regulaciones y leyes favorables a control medioambiental
- * Mercado potencial elevado en todas las áreas (exceptuando oceanografía)
- * Demanda de boyas de pequeño tamaño
- * Canales de distribución establecidos
- * Tendencias innovadoras en la industria
- * Subvenciones para la inversión en mercados objetivo
- * La mayoría de los competidores están localizados en el extranjero

AMENAZAS:

- * Existen productos sustitutivos
- * Competidores importantes en oceanografía y puertos
- * Competidores potenciales en todas las áreas
- * Mercados potenciales de diversa naturaleza
- * Grupos estratégicos

FORTALEZAS PREV.:

- * Gran experiencia y formación técnica en sistemas de información
- * Equipo entusiasta, optimista y enérgico
- * Amplia experiencia profesional internacional
- * Amplia experiencia gestionando grupos
- * Numerosos contactos con instituciones relacionadas con el objeto de la empresa
- * Conocimiento del funcionamiento e implementación de los componentes y equipo electrónico del producto a comercializar
- * El producto permite medidas en tiempo real para aplicaciones específicas que resuelven necesidades de clientes
- * Atender diferentes mercados objetivos
- * Amplio conocimiento de la problemática del sector
- * Amplio conocimiento de la legislación y normativa

DEBILIDADES PREV.:

- * Limitada experiencia comercial
- * Limitada experiencia sobre la problemática de crear nuevas empresas
- * Carencia de suficientes recursos propios y nivel de crédito
- * Necesidad de cuantiosos recursos financieros para poner en marcha el negocio
- * Limitado acceso a datos de la competencia y del sector
- * Limitados contactos con futuros clientes y proveedores

RATIO IPS Y VALORACIÓN EXPECTATIVAS MERCADO

IPS = 74,3

Aunque el sector general presenta síntomas de recesión, la absoluta originalidad del producto objeto de este plan, inexistente en nuestro mercado, asegura la apertura de un nicho creciente.

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS Y TÁCTICOS

Propuesta de Localización:

La empresa estará ubicada en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA), en la provincia de Málaga.

Objetivos de Mercado:

Alcanzar el 4% del mercado potencial; con ello el objetivo de venta inicial sería de 282 boyas y estimando un precio unitario de 26.000 euros se obtendrían unos ingresos por ventas del orden de 7 millones de euros a los 5 años del comienzo de la actividad empresarial.

Previsión de:

	<u>INGRESOS</u>	<u>PERSONAL</u>
<i>Año 1</i>	342.500 €	4
<i>Año 2</i>	1.008.000 €	4
<i>Año 3</i>	1.784.500 €	6
<i>Año 4</i>	1.815.000 €	6
<i>Año 5</i>	2.484.100 €	6

ESTRUCTURA Y RATIOS ECONÓMICOS FINANCIEROS

Inversión necesaria: 97.000 €

Estructura Financiera:

****Capital:*** 110.000€

****Financiación externa:*** 200.000 €

	<u>Escenario Básico</u>	<u>Escenario Pesimista</u>
<i>Rentabilidad (TIR 5 años):</i>	34%	18%
<i>Solvencia:</i>	> 2	>2

RATIO IPP y PROPUESTA DE COLABORACIÓN

IPP = 2,4

Las dimensiones financieras del proyecto no exigen colaboración alguna, aunque los promotores no se negarían a posibles colaboraciones de interés.

**ANEXO III: SELECCIÓN DE ORGANISMOS QUE CONCEDEN
AYUDAS A LAS PYMES**

A. ORGANISMOS OFICIALES

A.1. Ministerio de Economía: ICO – Instituto de Crédito Oficial

➤ Introducción

- Entidad pública empresarial, adscrita al Ministerio de Economía y Hacienda a través de la Secretaría de Estado de Economía, que tiene naturaleza jurídica de entidad de crédito y consideración de Agencia Estatal.
- Estado, personalidad jurídica, patrimonio y tesorería propios, así como autonomía de gestión para el cumplimiento de sus fines.

➤ Objetivos

- Sostener y promover aquellas actividades económicas que contribuyan al crecimiento y a la mejora de la distribución de la riqueza nacional y en especial, aquéllas que, por su trascendencia social, cultural, innovadora o ecológica, merezcan una atención prioritaria.

➤ Funciones

- Como Entidad de Crédito Especializada: Financiar a medio y largo plazo las inversiones productivas de las empresas establecidas en España, o de empresas españolas que se establezcan en el exterior:
 - ✓ Líneas de mediación: Los créditos se solicitan en los bancos y cajas de ahorro.
 - ✓ Operaciones directas: Las empresas solicitan la financiación directamente en el ICO.
- Como Agencia Financiera del Estado: Facilitar financiación, por indicación expresa del Gobierno, a los afectados por situaciones de graves crisis económicas, catástrofes naturales u otros supuestos semejantes.
- Asimismo, el ICO gestiona los instrumentos de financiación oficial a la exportación y al desarrollo.

➤ **Principales actuaciones para el año 2005**

Título	Objetivo	Beneficiarios
Línea PYME 2005 Vigente hasta 31/12/05 o hasta la finalización de los fondos	Financiar en condiciones preferentes las inversiones en activos fijos productivos llevadas a cabo por Pymes	Pequeñas y medianas empresas (menos de 250 trabajadores) de cualquier sector económico que realicen inversiones en España
Línea para la Internacionalización de la Empresa Española Vigente hasta 31/12/05 o fin de fondos	Financiar las inversiones llevadas a cabo por las empresas españolas en el exterior y de las empresas residentes en el extranjero cuyo capital sea mayoritariamente español.	Empresas españolas o empresas residentes en el extranjero cuyo capital sea mayoritariamente español y que tengan hasta 500 empleados.
Línea del Transporte 2005 Vigente hasta 31/12/05 o hasta la finalización de los fondos	Financiar las inversiones destinadas a mejorar la actividad del transporte público por carretera	Empresas españolas o empresas residentes en el extranjero cuyo capital sea mayoritariamente español y que tengan hasta 500 empleados.
Cinematografía (consultar líneas vigentes)	El ICO dispone de varias líneas destinadas a financiar la producción cinematográfica española, así como la modernización de las salas de exhibición	Empresas privadas de producción cinematográfica y empresas titulares de salas de exhibición cinematográfica
Línea ICO-Ministerio de Defensa (en renovación)	Financiar las inversiones en activos nuevos productivos llevadas a cabo por el personal de las Fuerzas Armadas que incorporen a la vida laboral civil.	Personal de las Fuerzas Armadas que se incorporen a la vida laboral civil.
Línea de Microcréditos para España 2004 (en renovación)	Financiar la puesta en marcha de pequeños negocios o microempresas por parte de personas que carezcan de garantías bancarias o aval	Todas aquellas personas que por carecer de garantías no tengan acceso a otro tipo de financiación

Línea de Innovación Tecnológica 2004 (en renovación)	Financiar inversiones destinadas a aumentar y mejorar el componente tecnológico e innovador de las empresas	Sociedades mercantiles sin limitación de PYME
Línea de Energías Renovables y Eficiencia Energética 2004 (en renovación)	Financiar las inversiones destinadas al aprovechamiento de las fuentes de energías renovables o a la mejora de la eficiencia energética	Personas físicas o jurídicas de naturaleza pública o privada, sin limitación de tamaño
Líneas regionales (consultar líneas vigentes)	Financiar las inversiones en activos nuevos productivos de las empresas instaladas en las regiones con las que se han suscrito convenios, con el fin de contribuir a su desarrollo económico	Empresas instaladas en las regiones con los que se han suscrito convenios: Murcia y Aragón
Vivienda y suelo	Colaborar en la financiación de la política de vivienda para la promoción de la vivienda en alquiler y urbanización de suelo	Personas físicas o jurídicas, públicas o privadas dedicadas a la promoción inmobiliaria
Parques tecnológicos	Financiación inversiones empresariales en los parques científicos y tecnológicos asociados a APTE	Empresas asociadas a la Asociación de Parque Científicos y Tecnológicos de España (APTE), y a las empresas que deseen asociarse.

Fuente: Instituto de Crédito Oficial, ICO, 2005.

➤ **Más información**

ICO – Instituto de Crédito Oficial

Paseo del Prado, 4

28014 Madrid

Telf.: 900 121 121

Fax: 91 532 19 33

e-mail: ico@ico.es

A.2. Ministerio de Industria, Turismo y Comercio

A.2.1. CDTI – Centro para el Desarrollo Tecnológico

➤ **Introducción**

- Entidad Pública Empresarial, dependiente del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, que promueve la innovación y el desarrollo tecnológico de las empresas españolas.

➤ **Objetivos**

- Contribuir a la mejora del nivel tecnológico de las empresas españolas, mediante el desarrollo de las siguientes actividades:
 - ✓ Evaluación técnico-económica y financiación de proyectos de I+D+I desarrolladas por empresas.
 - ✓ Gestión y promoción de la participación española en programas internacionales de cooperación tecnológica.
 - ✓ Promoción de la transferencia internacional de tecnología empresarial y de los servicios de apoyo a la innovación tecnológica.
 - ✓ Apoyo a la creación y consolidación de empresas de base tecnológica.

➤ **Más información**

CDTI – Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial

C/ Cid, 4

28001 Madrid

Tel.: 91 581 55 00

Fax: 91 581 55 94

e-mail: info@cdti.es

INICIATIVA NEOTEC

➤ **Introducción**

- El CDTI, a través de la Unidad NEOTEC, se encargará de la gestión de los llamados proyectos NEOTEC, que pretenden servir de apoyo financiero (crédito “semilla”) a las nuevas empresas de base tecnológica en su fases iniciales de desarrollo.

- La mecánica básica de presentación de este tipo de proyectos es similar a la aplicada por el CDTI en otras modalidades de proyecto, con la salvedad de que en esta ocasión las empresas solicitantes son siempre de reciente creación y/o equipos emprendedores pluridisciplinarios.

- No existen líneas tecnológicas determinada por lo que todas las tecnologías con carácter innovador podrán ser propuestas.

➤ **Fases a seguir**

▪ **Fase “idea empresarial”**

Este período abarca desde el nacimiento de la idea empresarial hasta la creación de la propia empresa.

El CDTI ofrecerá asesoramiento en todo momento al emprendedor a través de 3 ámbitos de actuación:

- ✓ Presentación del cuestionario proyecto NEOTEC “idea empresarial” al CDTI.
Dirigido especialmente a equipos emprendedores pluridisciplinarios que vayan a desarrollar un proyecto empresarial tecnológico. Convocatoria continua.
- ✓ Estudio de viabilidad del proyecto empresarial y el grado de novedad del desarrollo técnico propuesto.
- ✓ Evaluación por lotes para que haya competencia competitiva.
En caso de evaluación positiva se ofrecerá asesoramiento y formación para la puesta en marcha de la empresa tecnológica.

- **Fase “creación de empresa”**

En esta fase se encuentran las empresas de reciente creación y con necesidad de financiación para demostrar la viabilidad empresarial de su innovación.

El CDTI proporcionará en estos casos y tras una exhaustiva evaluación, un **crédito “semilla” de hasta 300.000 euros, a tipo de interés cero y sin garantías adicionales**, que no podrá superar el 70% del presupuesto total del proyecto.

La devolución del mismo será en **cuotas anuales de hasta un 20% del cash-flow** de la empresa cuando éste sea positivo.

Pasos a seguir para solicitar estos créditos:

- ✓ Presentación del cuestionario proyecto NEOTEC “creación empresa” al CDTI.

Dirigido a empresas tecnológicas de reciente funcionamiento. Convocatoria continua.

- ✓ Evaluación global del proyecto de empresa. Análisis del mercado, del equipo emprendedor, de la tecnología y de los planes financieros.
- ✓ Evaluación por lotes para que haya concurrencia competitiva.

En caso de evaluación positiva, aprobación del proyecto y concesión del préstamo a la empresa.

- **Fase “capital riesgo”**

La iniciativa pretende alentar a las entidades de capital riesgo, a que inviertan en las fases iniciales de las nuevas empresas tecnológicas.

Se incentivará su participación en aquellas empresas, cuyo contenido tecnológico y viabilidad empresarial hayan sido evaluados positivamente por el MCYT.

Se pondrán a su disposición ayudas reembolsables, que habrán de solicitarse al Ministerio de Ciencia y Tecnologías.

Estas ayudas podrán alcanzar **hasta un 50% de la participación en la empresa tecnológica** correspondiente, **a tipo de interés cero** y tendrán un **plazo de amortización máximo de 7 años**.

A.2.2. ICEX – Instituto Español de Comercio Exterior

➤ *Introducción*

- Ente público, adscrito a la Secretaría de Estado de Turismo y Comercio, que facilita sus servicios a las empresas españolas con la finalidad de impulsar y facilitar su proyección internacional. Para ello dispone de sus propios recursos financieros, materiales y humanos.
- Para lograr con eficacia sus objetivos, el ICEX desarrolla su actividad en el exterior a través de la red de Oficinas Económicas y Comerciales de las Embajadas de España y, en España, a través de las Direcciones Regionales y Territoriales de Comercio.

➤ *Funciones*

- Diseña y ejecuta programas de promoción comercial en mercados exteriores.
- Elabora y difunde información sobre la oferta de productos españoles y sobre mercados internacionales.
- Promueve la capacitación técnica de los cuadros de la empresa, y la formación de profesionales en comercio exterior.
- Impulsa los proyectos de inversión, implantación industrial o de cooperación empresarial en mercados exteriores.

➤ *PIPE 2000 – Plan de iniciación a la promoción exterior*

- Tiene como finalidad facilitar la promoción y comercialización exterior de las pymes.

- Es fruto del acuerdo entre el Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX), el Consejo Superior de Cámaras de Comercio, las Comunidades Autónomas y las Cámaras de Comercio.
- En la actualidad tiene fijado el objetivo, para el período 2001-2006, de conseguir 3.000 nuevas empresas exportadoras.
- El Programa va dirigido a empresas que:
 - * Tengan la consideración de pequeñas y mediana empresa (PYME).
 - * Tengan un producto o servicio propio.
 - * Cuenten con una clara voluntad de internacionalización.
 - * Quieran conocer sus posibilidades en otros mercados.

➤ ***Más información***

ICEX - Instituto Español de Comercio Exterior
Pº de la Castellana, nº 14-16
28046 Madrid
Telf.: 91 349 61 00 – 902 34 90 00
Fax: 91 431 61 28

A.2.3. Dirección General de Política de la Pyme

A.2.3.1. ENISA – Empresa Nacional de Innovación

➤ ***Introducción***

- Empresa de capital público, adscrita al Ministerio de Industria, Turismo y Comercio a través de la Dirección General de Política de la Pyme, cuya actividad se centra en la búsqueda y utilización de nuevos instrumentos financieros de apoyo a las pymes.
- En concreto, ENISA ofrece a las pymes, como fórmula de financiación, el préstamo participativo.

➤ **Características de los préstamos participativos**

- El tipo de interés anual varía en función de la evolución de la actividad de la empresa prestataria.
- El rango de exigibilidad está subordinado a cualquier otro crédito u obligación de la prestataria, situándose después de los acreedores comunes en el orden de prelación de los créditos.
- Los intereses son gasto deducible a efectos fiscales.
- Se considera patrimonio contable a efectos de reducción de capital y liquidación de sociedades previstas en la legislación mercantil.
- En el supuesto de amortización anticipada, se deben ampliar los fondos propios en dicho importe.

➤ **Condiciones generales de los préstamos participativos**

- El plazo de amortización es de 5 a 10 años.
- El período de carencia máximo es de 8 años.
- La cuantía del préstamo, entre 300 y 900 millones de euros, siempre inferior a los fondos propios de la empresa.
- La comisión de apertura es de un 0,5% del importe del préstamo.
- El tipo de interés nominal:
 - ✓ Límite inferior
 - Independiente de los resultados de la empresa, que vendrá determinado por el EURIBOR a un año más 0,5 puntos porcentuales.
 - Se liquidará trimestralmente.
 - ✓ Límite superior
 - En función de la rentabilidad de los recursos propios de la empresa, con un límite de hasta seis puntos porcentuales por encima del tipo de interés referido anteriormente.
 - Se liquidará dentro de los 15 días siguientes a la aprobación de las cuentas anuales de la empresa por la Junta General de Accionistas.

- Las garantías son la viabilidad del proyecto empresarial y la experiencia del equipo gestor.
- La comisión de amortización anticipada es de un 2% del total de la cantidad amortizada.

➤ ***Condiciones para las empresas***

- Ser pyme.
- Estar enmarcada en cualquier sector de actividad cuyo objetivo principal no sean operaciones inmobiliarias o financieras.
- Tener una situación económica-financiera saneada y equilibrada.
- Sus accionistas promotores y/o gestores ejecutivos deben tener experiencia empresarial previa o currículo apropiado.
- Contar con estados financieros auditados.

➤ ***Préstamos para proyectos de empresa de base tecnológica***

- Esta línea tiene por objeto apoyar proyectos empresariales de empresas de base tecnológica, utilizando el instrumento financiero del préstamo participativo.
- Se entenderá por empresas de base tecnológica, aquellas empresas no financieras que lleven a cabo proyectos de investigación científica y desarrollo tecnológico. Se entiende por estos últimos aquellos proyectos cuyo resultado sea un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos, procesos o servicios o la mejora sustancial de los ya existentes; estos proyectos pueden formar parte del patrimonio industrial de la empresa o bien ser desarrollados por ella aunque pertenezcan al patrimonio industrial de otra empresa o entidad.

➤ ***Condiciones de los préstamos para proyectos tecnológicos***

- El plazo de amortización es de 7 años.
- El período de carencia máximo es de 5 años.
- La cuantía del préstamo, entre 150.000 y 900.000 euros, siempre inferior a los fondos propios de la empresa.

- La comisión de apertura es de un 0,5% del importe del préstamo.
- El tipo de interés nominal
 - ✓ Límite inferior
 - Independiente de los resultados de la empresa, que vendrá determinado por el EURIBOR a un año más 0,25 puntos porcentuales.
 - Se liquidará trimestralmente.
 - ✓ Límite superior
 - En función de la rentabilidad de los recursos propios de la empresa, con un límite de hasta seis puntos porcentuales por encima del tipo de interés referido anteriormente.
 - Se liquidará dentro de los 15 días siguientes a la aprobación de las cuentas anuales de la empresa por la Junta General de Accionistas.
- Las garantías son la viabilidad del proyecto empresarial y la experiencia del equipo gestor.
- La comisión de amortización anticipada es de un 2% del total de la cantidad amortizada.

➤ ***Cómo acceder a la financiación***

- Comprobar que se cumplen los requisitos para el proyecto y para las empresas (autodiagnóstico).
- Cumplimentar la información preliminar del proyecto empresarial.
- Enviarlo por correo electrónico a inversiones@enisa.es, o si lo prefiere por fax al 91 570 41 99.
- Tras el primer contacto, será necesario facilitarle a ENISA un plan de negocio, donde se refleje tanto la realidad actual de la empresa como sus planes de futuro.

Este documento servirá de base, junto con las visitas y reuniones aclaratorias, para la evaluación del proyecto y, en su caso, para la concesión de la financiación solicitada.

➤ **Más información**

ENISA – Empresa Nacional de Innovación, S.A.

Pº de la Castellana, 141, 1ª Planta C

28046 Madrid

Tel.: 91 570 82 00

Fax: 91 570 41 99

e-mail: inversiones@enisa.es

A.2.3.2 CERSA – Compañía de Reafianzamiento

➤ **Introducción**

- Sociedad instrumental de la Dirección General de Política de la Pyme, que en la actualidad mantiene convenios de colaboración con el Fondo Europeo de Inversiones, el Ministerio de Ciencia y Tecnología y el Fondo de Regulación de los Productos de la Pesca y Cultivos Marinos.
- Además la Sociedad tiene operaciones vivas de afianzamiento directo procedentes de la antigua Sociedad Mixta de Segundo Aval, S.A.
- El ICO posee el 23,81% del capital.

➤ **Funciones**

- Su actividad se basa en el reafianzamiento o cobertura parcial del riesgo asumido por las Sociedades de Garantía Recíproca con las pymes que precisan de garantías adicionales para resolver su problemática financiera, priorizando la financiación de inversiones y proyectos innovadores, así como las microempresas y las de nueva creación.
- También puede realizar estudios, proyectos y demás actividades encaminadas a fomentar la difusión de cualquier forma de garantía o afianzamiento, especialmente de las relaciones con las pymes.

➤ **Más información**

CERSA – Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.

Pº de la Castellana, 141, 1ª Planta A

28046 Madrid

Telf.: 91 571 87 16

Fax: 91571 90 75

e-mail: informatica@reafianzamiento.es

A.3. Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales : Microcréditos para Emprendedoras y Empresarias

➤ Introducción

- Está promovido por el Instituto de la Mujer del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, la Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa (DGPYME) del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y la Caja de Ahorros y Pensiones de Barcelona "La Caixa".
- Colaboran en el funcionamiento de este programa la Fundación "La Caixa" y las Organizaciones Empresariales de Mujeres: OMEGA, FEMENP, FIDEM, UATAE Y WWB mediante un Convenio de adhesión al Convenio principal.

➤ Objetivo

- Financiar, mediante préstamos de carácter personal, proyectos empresariales de las mujeres con condiciones ventajosas y sin necesidad de avales.
- Una vez otorgado el microcrédito, se llevará a cabo un seguimiento de la marcha del negocio.
- Para este fin, la Caixa establece una línea de crédito de 6.000.000 de euros.
- Este programa está cofinanciado por el Fondo Social Europeo.

➤ Beneficiarios

- Mujeres emprendedoras y empresarias.
 - ✓ Que inicien su actividad o la hayan iniciado en un período inferior al año.

- ✓ Que presenten un plan de empresa según el modelo establecido y un certificado de validación emitido por alguna de las Organizaciones de Mujeres participantes en el programa.

➤ **Condiciones**

- Importe máximo: 15.000 euros.
- Plazo de amortización: 5 años, más 6 meses de carencia optativos.
- Tipo de interés: 5% fijo durante toda la vida de la operación.
- Comisión de apertura: 0,50%.
- Comisión de estudio: 0,25%.
- Comisión cancelación anticipada: 0%.
- Financiación máxima: 95% del coste total del proyecto.

➤ **Oficinas gestoras del programa**

OMEGA

Organización de Mujeres Empresarias y Gerencia Activa. Pº S. Francisco de Sales, 26 2º A 28003 Madrid. Telf.: 91 399 50 26 - 91 399 51 38. Fax: 91 399 51 38.

microcreditos@mujeresempresarias.org

FEMENP

Federación Española de Mujeres Empresarias de Negocios y Profesionales. Fortuny, 3 1º Izq. 28010 Madrid. Telf.: 91 319 66 69 - 91 319 62 19. Fax.: 91 319 65 43.

rsalamanca@femenp.com

FIDEM

Fundación Internacional de la Dona Emprendedora. Pl. Ramón Berenguer el Gran, 1 ent. 2ª 08002 Barcelona. Telf.: 93 310 31 66. Fax: 93 268 74 00.

fidem@telefonica.net

UATAE

Unión de Asociaciones de Trabajadoras Autónomas y Emprendedoras.
Agustín de Betancourt, 17-6 28003 Madrid. Telf.: 91 534 94 42. Fax: 91 534
61 92.

formacion@upta.ugt.org

WWB

Banco Mundial de la Mujer en España. C/ Vallanueva, 31 1º Drcha. 28001
Madrid. Telf.: 91 435 47 03. Fax: 91 576 80 26.

wwb@bancomujer.org

A.4 Sociedades con Participación Estatal

A.4.1. COFIDES – Compañía Española de Financiación del Desarrollo

➤ *Introducción*

- Sociedad anónima de capital mixto (público y privado) cuyo objeto es el fomento de las inversiones productivas de empresas españolas en países en vías de desarrollo emergente o en transición a la economía de mercado, para contribuir con criterios de rentabilidad tanto al desarrollo económico de esos países como a la internacionalización de la economía española.

➤ *Funciones*

- Sólo apoya proyectos de inversión en los que la empresa española asuma una participación en el capital social de la empresa que se crea o se amplía en el país receptor.
- La empresa española inversora debe asumir un compromiso a largo plazo en el proyecto, contribuyendo con sus recursos financieros, tecnológicos y de gestión al éxito del proyecto.
- También ofrece servicios de asesoramiento y consultoría a las empresas e instituciones.

- A través de la asesoría financiera y la de inversiones pone a disposición de las empresas españolas que inician su internacionalización el know-how que ha adquirido tras más de una década de experiencia en el apoyo a proyectos de este tipo.

➤ **Productos financieros**

- En la fase de inversión de los proyectos se ofrecen:
 - ✓ Participaciones en el capital de la empresa que se crea en otro país.
 - ✓ Préstamos a medio y largo plazo a la empresa que se crea en otro país
 - ✓ Préstamos a medio y largo plazo al inversor español.
 - ✓ Préstamos multiproyecto.

➤ **Más información**

COFIDES – Compañía Española de Financiación del Desarrollo

C/ Príncipe de Vergara, nº 132, Planta 12

28002 Madrid

Telf.: 91 745 44 80 – 91 562 60 08

Fax: 91 561 00 15

e-mail: cofides@cofides.es

A.4.2. CESCE – Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

➤ **Introducción**

- Es una Sociedad Anónima participada mayoritariamente por el Estado Español, y por los principales bancos y empresas aseguradoras del país.
- Especializada en la cobertura de riesgos de impago derivados de las ventas de productos y servicios en los mercados interiores y exteriores.
- El Seguro de Crédito es un instrumento que permite a la empresa mejorar el control sobre sus clientes, garantizar el cobro de los bienes o servicios que vende a crédito y facilitar la expansión de sus ventas en unos mercados cada vez más globalizados y en ocasiones inestables.

➤ **Funciones**

- Ofrece una amplia gama de productos que permiten a la empresa cubrir la práctica totalidad de los riesgos políticos y comerciales a los que se ven expuestas las empresas en sus operaciones comerciales y de inversión internacionales. Éstos son:
 - ✓ Operaciones de exportación.
 - ✓ Inversiones en el exterior.
 - ✓ Obras y trabajos en el extranjero.
 - ✓ Resolución de contratos.
 - ✓ Ejecución de fianzas.
 - ✓ Operaciones de compensación.
 - ✓ Project finance.
 - ✓ Ventas en el mercado nacional.

➤ **Póliza 100 pymes**

- Producto diseñado para pymes que mantengan un flujo regular de ventas a distintos importadores y mercados, o empresas que estén considerando iniciar de forma regular su actividad exterior, en ambos casos por un volumen anual no superior a 1.200.000 euros.
- Objetivos:
 - ✓ Facilitar a la pyme el inicio, mantenimiento y crecimiento de su actividad exportadora a través del análisis y vigilancia de su cartera de clientes de una forma rápida y sencilla.
 - ✓ Indemnizar los créditos impagados.
 - ✓ Gestionar los recobros.

➤ **Más información**

CESCE – Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación

C/ Velázquez, nº 74

28001 Madrid

Telf.: 91 423 48 00 – 902 11 10 10

Fax: 91576 51 40

e-mail: cesce@cesce.es

A.4.3. Expansión Exterior

➤ **Introducción**

- Empresa estatal creada con la misión de impulsar y apoyar el proceso de internacionalización de las empresas españolas, servir como elemento integrador entre la oferta española explotable y las oportunidades de negocio existentes en mercados no tradicionales, y apoyar a la pyme.

➤ **Objetivos**

- Aumentar el volumen de la exportación española a países no miembros de la OCDE.
- Contribuir al fomento de la competitividad de la oferta española.
- Financiar con recursos propios su actividad.
- Transparencia en la gestión.

➤ **Más información**

EXPANSIÓN EXTERIOR

C/ Orense, nº 58

28020 Madrid

Telf.: 91 597 39 09

Fax: 91 597 04 32

e-mail: expansionexterior@e-exterio.com

B. ENTIDADES DE CRÉDITO

B.1. Banesto

➤ ***Línea ICO Pymes 2005 (“ampliar su negocio”)***

- El 31 de enero de 2005 firma un convenio de colaboración con el Instituto de Crédito Oficial (ICO) para apoyar y financiar, en condiciones preferentes, el desarrollo de proyectos de inversión de las pymes españolas.
- Beneficiarios:
 - ✓ Microempresas: de 1 a 9 trabajadores y volumen de negocio anual que no exceda de 2 millones de euros.
 - ✓ Pymes: de 10 a 249 trabajadores y volumen de negocio anual no superior a 50 millones de euros.
- Financiación de hasta un máximo de 1,5 millones de euros.
- Plazo de amortización de 3, 5 ó 7 años.
- A un tipo de interés de Euribor a 6 meses más 0,40 y sin comisiones.

➤ Se firma un convenio de colaboración con el Ministerio de Industria, Turismo y Comercio para ofrecer a las pymes españolas una financiación preferencial, basada en préstamos reembolsables sin intereses ni comisión, para favorecer la incorporación de las tecnologías de la información.

- Beneficiarios Empresas con menos de 50 empleados.
- La ayuda tendrá un importe global de 200 millones de euros, del que podrán beneficiarse más de 10.000 empresas.
- Financiación de hasta el 100% de las inversiones que supongan una innovación en los procesos clave del negocio, con un importe máximo no superior a 120.000 € en las mejores condiciones posibles.
- Los préstamos serían a interés 0%, sin ningún tipo de comisión ni de garantías adicionales hipotecarias ni dinerarias y a devolver en un plazo máximo de 5 años con 1 año de carencia.

B.2. Caja de Madrid

➤ ***Préstamo Pyme***

- Financiación de inversiones empresariales a largo plazo.
- A un interés fijo o variable, hasta el 70% de la inversión.
- Con un plazo máximo de amortización de 60 meses, y una carencia máxima de 12, en el caso de aportar garantías personales.
- Para garantías hipotecarias, los plazos serán de 84 y 12 meses respectivamente.

➤ ***Línea ICO CDTI 2005***

- Financiación de inversiones en activos nuevos productivos en todo el territorio nacional, destinados a la mejora y modernización del componente tecnológico de la empresa.
- Límites de financiación:
 - ✓ Se considera tecnología innovadora para la empresa cuando suponga una mejora de eficiencia, flexibilidad, seguridad, etc., para su sistema productivo; implicando un cambio de capacitación de sus empleados que tienen que asimilar dicha tecnología y optimizar su uso.
 - ✓ No se podrá financiar más del 70% del total de la inversión proyectada (incluyendo todos los tipos de activos), con un importe máximo de 1,5 millones de euros por beneficiario y año, en una o varias operaciones de préstamo/leasing.
 - Hasta el 50% podrá destinarse a inmovilizado inmaterial (personal, materiales, colaboraciones externas y otros costes indirectos).
 - Hasta el 30% podrá destinarse a inmovilizado inmobiliario.
- Beneficiarios:
 - ✓ Sociedades mercantiles con independencia de su tamaño.
- Opciones de financiación, a elegir:
 - ✓ 5 años, sin carencia.
 - ✓ 5 años, con 1 año de carencia.

- ✓ 7 años, sin carencia.
- ✓ 7 años, con 2 años de carencia.
- Tipo de interés:
 - ✓ Fijo: publicado por el ICO quincenalmente + 1%
 - ✓ Variable: Euribor 6 meses + 1%
- Bonificación del CDTI:
 - ✓ 450 euros por cada 10.000 euros de financiación concedida.
 - ✓ Esta bonificación se aplicará obligatoriamente a la amortización anticipada de capital.
 - ✓ Los productos recomendados para proteger la financiación son el Seguro Empresarial y Seguro de Avería de Maquinaria.
- Comisiones:
 - ✓ Sin comisión de apertura.
 - ✓ La cancelación anticipada voluntaria (parcial o total) debe realizarse en todos los casos coincidiendo con las fechas de revisión / liquidación de tipo de interés.

Si es una operación a tipo variable o se realiza una amortización anticipada de capital como consecuencia de subvenciones recibidas de la Adm. Pública no se aplicará penalización, si es una operación a tipo fijo se aplicará el 2%.
- Amortización:
 - ✓ Los pagos se podrán realizar con periodicidad mensual, trimestral o semestral.

➤ **Línea ICO CDTI 2005**

- Financiación en condiciones preferentes a pequeñas y medianas empresas para el desarrollo de proyectos de inversión en España.
- Se podrán financiar las inversiones de activos nuevos productivos en inmovilizado, hasta un máximo del 70% del importe total de la inversión proyectada para pymes y hasta el 80% para microempresas, excluido el IVA y cualquier otro impuesto ligado a la misma.

- Límites de financiación:
 - ✓ Si el proyecto de inversión incluye inmovilizado inmobiliario, éste no podrá ser superior al 80% del importe total de la inversión.
 - ✓ Si el proyecto incluye inmovilizado inmaterial, se plantean dos situaciones:
 - o No podrá ser superior al 50% del importe total.
 - o Si el proyecto de inversión se realiza en el grupo contable 215 aplicaciones informáticas, no tendrá ninguna limitación sobre la inversión total.
 - ✓ El inmovilizado material no tendrá ninguna limitación (salvo el límite general de 1,5 MM de euros) sobre el importe total de la operación. Incluirá los elementos de transporte, siempre que la Tarjeta de Inspección Técnica del vehículo sea de uso industrial y se acredite este uso por actividad que desarrolle la empresa.
 - ✓ Si incluye gastos de constitución y primer establecimiento no podrá superar el 20% de la inversión total, siempre que sean empresas de nueva creación (no tengan una antigüedad superior a 12 meses).
- Beneficiarios:
 - ✓ Pymes
 - o Menos de 250 trabajadores.
 - o Volumen de negocio anual inferior a 50 millones de euros, o balance general anual no superior a 43 millones de euros.
 - ✓ Microempresas
 - o De 1 a 9 trabajadores.
 - o Volumen de negocio anual o balance general anual inferior a 2 millones de euros.
 - ✓ Ambas no deben estar participadas en un 25% ó más por empresa o conjunto de empresas que no cumplan las condiciones antes citadas, salvo que éstas sean sociedades públicas de participación, sociedades de capital riesgo o inversores institucionales, siempre que éstos no ejerzan, directa o indirectamente, control sobre la empresa.

- Opciones de financiación, a elegir:
 - ✓ 3 años, sin carencia.
 - ✓ 5 años, sin carencia ó con 1 año de carencia (12+48 meses).
 - ✓ 7 años, sin carencia ó con 2 años de carencia (24+60 meses).
- Tipo de interés:
 - ✓ Fijo: publicado por el ICO quincenalmente + 0,40%.
 - ✓ Variable: Euribor 6 meses + 0,40%.
- Comisiones:
 - ✓ Apertura: sin comisiones.
 - ✓ La cancelación anticipada voluntaria (parcial o total) debe realizarse en todos los casos coincidiendo con las fechas de revisión / liquidación de tipo de interés.
 - ✓ Si es una operación a tipo variable o se realiza una amortización anticipada de capital como consecuencia de subvenciones recibidas de la Adm. Pública no se aplicará penalización, si es una operación a tipo fijo se aplicará el 2%.
- Amortización:
 - ✓ Periodicidad de los pagos:
 - o Mensual.
 - o Trimestral.
 - o Semestral.
 - ✓ Sistema de amortización:
 - o Francés para tipo fijo.
 - o Cuotas de amortización constante (lineal) para tipo variable.

B.3. Sociedades de Capital-Riesgo

La Ley 1/1999 de 5 de enero establece el marco jurídico regulador de las Entidades de Capital-Riesgo y de sus Sociedades Gestoras.

➤ ***Sociedades de Capital-Riesgo***

- Son sociedades anónimas cuyo objetivo social principal consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras, cuyos valores no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores.
- Podrán facilitar préstamos participativos, así como otras formas de financiación, en este último caso únicamente para sociedades participadas, y realizar actividades de asesoramiento.
- Los desembolsos deberán realizarse en efectivo o en bienes que integren su inmovilizado, no pudiendo superar estos últimos el 10% de su capital social. El capital social estará representado por acciones con igual valor nominal y con los mismos derechos, representadas mediante títulos, en cuyo caso serán nominativas, o mediante anotaciones en cuenta.
- Pueden realizar inversiones en alguna de las siguientes fases de las empresas:
 - **Semilla**

Corresponde a la financiación de apoyo al desarrollo de un nuevo producto, a los estudios de mercado o al establecimiento de la viabilidad de un negocio antes de su puesta en marcha. Es una inversión de elevado riesgo.
 - **Arranque**

Se trata de la inversión en empresas ya creadas que destinan los recursos al inicio de la fabricación industrial de su producto y a los trabajos de lanzamiento del mismo para introducirlos en el mercado.
 - **Expansión o Desarrollo**

Son inversiones en empresas ya operativas. Persiguen financiar la ampliación de la capacidad de fabricación, la consolidación de la empresa en el mercado o el logro del equilibrio financiero.
 - **Sustitución**
 - **Compra apalancada, sucesión, reorientación**

El primer término se refiere básicamente a la financiación de compras de empresas conjuntamente con su equipo directivo. Normalmente son compras apalancadas en las que los activos de la empresa garantizan la operación financiera.

En este apartado también se incluyen otro tipo de inversiones destinadas a financiar el restablecimiento de las operaciones de la empresa o a la adquisición a un grupo familiar de parte de su participación mayoritaria en la empresa, con el fin de garantizar la sucesión en la misma y el mantenimiento de sus operaciones.

- Reorientación

SOCIEDADES DE CAPITAL-RIESGO MÁS DESTACADAS

B.3.1. AXIS – Participaciones Empresariales

➤ Introducción

- Sociedad gestora de Fondos de Capital Riesgo que participa, con carácter temporal, en el capital de pymes que muestren un fuerte potencial de crecimiento, ya que su objetivo es alcanzar la máxima rentabilidad procedente de las plusvalías obtenidas en la futura venta de su participación.
- El capital social de AXIS está suscrito en un 100% por el ICO.
- AXIS gestiona dos fondos:
 - ✓ FOND-ICO, Fondo de Capital Riesgo dotado con unos recursos de 72,12 millones de euros aportados por el ICO.
 - ✓ EURO-ICO, Fondo de Capital Riesgo, dotado con 18,03 millones de euros, cofinanciados por el ICO y el Banco Europeo de Inversiones.

➤ Objetivos de inversión

- Empresas en funcionamiento, con beneficios o que sean capaces de generarlos a corto plazo y que precisen capital para:
 - ✓ Realizar nuevas inversiones.
 - ✓ Acometer la expansión de su actividad.
- Empresas de reciente constitución, promovidas por socios acreditados empresarialmente y cuyas expectativas de beneficios compensen el riesgo.

➤ **Inversor a largo plazo**

- Como inversor a largo plazo, AXIS permanece en el capital de la empresa participada el tiempo suficiente para que ésta alcance sus objetivos.
- No obstante por la necesidad de rotar sus recursos, limita su participación aun máximo de 6/7 años.

➤ **Más información**

AXIS – Participaciones Empresariales, S.A.

C/ Prim, nº 19, 3º

28004Madrid

Telf.: 91 523 16 54

Fax: 91 532 19 33

e-mail: axis@axispart.com

B.3.2 ASCRI – Asociación Española de Capital-Riesgo

➤ **Introducción**

- Asociación sin ánimo de lucro que estimula la promoción, la búsqueda y el análisis de información del sector de capital-riesgo / capital-inversión en España, y facilita el contacto con organismos oficiales, inversores, intermediarios, escuelas de negocio y otras instituciones relevantes.

➤ **Objetivos**

- Promocionar e impulsar la creación de entidades cuyo objetivo sea la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras cuyos valores no coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores.
- Colaborar con la Administración a establecer y desarrollar el marco jurídico, fiscal y financiero, para los inversores y los destinatarios de la inversión.

- Facilitar la posibilidad de inversiones conjuntas con los socios de la Asociación para las operaciones de capital riesgo.

➤ **Más información**

ASCRI – Asociación Española de Entidades de Capital-Riesgo

C/ Príncipe de Vergara, 55, 4º D

28006 Madrid

Tel. 91 411 96 17

Fax: 91 562 65 71

e-mail: ascricri@mad.servicom.es

B.4. Sociedades de Garantía Recíproca

B.4.1. SGR – Sociedades de Garantía Recíproca

➤ **Introducción**

- Sociedad mercantil cuyo objetivo social es el otorgamiento de garantías personales por aval o por cualquier otro medio admitido en derecho distinto del seguro de caución, a favor de sus socios para las operaciones que éstos realicen dentro del giro o tráfico de las empresas que sean titulares.

➤ **Características**

- Reguladas por la Ley 1/1994 de 11 de marzo sobre el Régimen Jurídico de las Sociedad de Garantía Recíproca, y por el Real Decreto 2345/1996 de 8 de noviembre, relativo a las normas de autorización administrativa y requisitos de solvencia de las Sociedades de Garantía Recíproca.
- Tienen la consideración de entidades financieras y al menos, las cuatro quintas partes de sus socios estarán integradas por pymes que se asocian para buscar mayores posibilidades de financiación.

- Podrán prestar servicios de asistencia y asesoramiento financiero a sus socios y participar en sociedades o asociaciones cuyo objeto sean las actividades dirigidas a pymes.
- No podrán conceder ninguna clase de crédito a sus socios.
- Podrán emitir obligaciones con sujeción a las condiciones que se establezcan reglamentariamente.
- Tipos de socios:
 - ✓ Socios partícipes son aquellos a cuyo favor podrá prestar garantía la sociedad y habrán de pertenecer al sector/es de actividad económica mencionados en los estatutos y al ámbito geográfico previamente delimitado.
 - ✓ Socios protectores que no podrán solicitar la garantía de la sociedad para sus operaciones y su participación, directa o indirecta en el capital social, no excederá conjuntamente del 50% de la cifra mínima fijada para ese capital en los estatutos sociales.
- La sociedad deberá constituir un fondo de provisiones técnicas, que formará parte de su patrimonio, y tendrá como finalidad reforzar su solvencia.

B.4.2. CESGAR – Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca

➤ *Introducción*

- Las Sociedades de Garantía Recíproca españolas están asociadas en la Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca (CESGAR) que asume las funciones de coordinación, cooperación, defensa y representación de los intereses de sus asociados, así como promover todo tipo de acuerdos con Instituciones públicas o privadas, nacionales o extranjeras, prestar labores de asesoría y asistencia técnica.

➤ **Funciones**

- Como asesores financieros de las pymes, en el marco de la Fundación para la Formación Continua (FORCEM), imparte cursos sobre análisis de riesgo, seguimiento preventivo de riesgos, asesoría jurídica, gestión comercial, y puntualmente, sobre otros aspectos derivados del funcionamiento ordinario de las SGR.
- Está trabajando en un proyecto para la creación de una red telemática que conecte entre sí a las SGR y a sus pymes asociadas, prestando así servicio a las pymes aprovechando las ventajas que ofrecen las nuevas tecnologías de la información.

La red también comunicará las SGR con CESGAR lo que permitirá dinamizar su gestión.

Y será posible realizar intercambios con entidades de crédito y con las administraciones públicas.

➤ **Más información**

CESGAR – Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca

C/ Carranza, 25, 4º2

28004 Madrid

Tel. 91 445 14 00

Fax: 91 448 92 86

e-mail: cesgar@cesgar.es

C. ENTIDADES DE PROMOCIÓN REGIONAL

C.1. SODI's (Sociedades para el Desarrollo Industrial -Capital Riesgo- en España)

C.1.1. SODICAL (Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla y León)

➤ *Introducción*

- La Sociedad para el Desarrollo Industrial de Castilla y León, S.A (SODICAL) se constituyó en el año 1982 contando con 20 años de experiencia en el sector del capital-riesgo.
- Cuenta con un capital social de 10,3 millones de euros, participando en él cualificados accionistas.

➤ *Objetivo*

- Su actividad se centra en el respaldo de sociedades existentes o a la creación de otras nuevas; y se materializa con la aportación de recursos financieros, apoyo a la gestión y prestación de servicios empresariales.

➤ *Actuaciones*

- Programa de emprendedores – capital semilla
 - ✓ Línea en colaboración con la Agencia de Desarrollo Económico de Castilla y León (ADE) destinada a financiar pequeñas inversiones.
 - ✓ Inversión en el capital social de nuevas pequeñas empresas o de muy reciente creación.
 - ✓ Participación minoritaria y temporal.
 - ✓ Inversión mínima de SODICAL SCR: 6.010 euros.
 - ✓ Inversión máxima 60.101 euros.
- Participación en el capital social
 - ✓ SODICAL SCR, como sociedad de inversión aporta recursos financieros a las empresas mediante la participación minoritaria y temporal en el capital social con una inversión comprendida entre 180.300 y 1.200.000 euros.

- Concesión de préstamos
 - ✓ SODICAL puede conceder préstamos a medio y largo plazo en condiciones de mercado a las empresas participadas.
- Otras formas de aportación de recurso
 - ✓ SODICAL ofrece al empresario otra modalidad de aportación de recursos no habitual en el mercado como son los préstamos participativos:
 - o Caracterizados porque el tipo de interés se compone por una parte fija y otra variable en función de los beneficios de la empresa u otros parámetros.

➤ **Más información**

SODICAL

C/ Doctrinos, N° 6, 4°

47001 Valladolid

Tel. 983 34 38 11

Fax 983 33 07 02

sodical@sodical.es

www.sodical.es

C.1.2. SODECAN (Sociedad para el Desarrollo Industrial de Canarias)

➤ **Introducción**

- Empresa pública de capital riesgo que contribuye al fortalecimiento del tejido empresarial en la Comunidad Autónoma Canaria.
- Su principal accionista es el Gobierno de Canarias, con el 56% de su capital.

➤ **Objetivo**

- Su actividad se centra en el respaldo a la expansión de sociedades existentes o a la creación de otras nuevas y se materializa con la aportación

de recursos financieros, apoyo a la gestión y otros servicios a empresas, trabajando en estrecha relación con Asociaciones y Cámaras de Comercio.

➤ **Actuaciones**

- Participación en capital
 - ✓ SODECAN puede participar en el capital de una Sociedad, en el momento de su creación o en una ampliación del mismo.
 - ✓ La participación, siempre minoritaria, entre el 5 y el 45%, tiene carácter temporal, oscilando el plazo de permanencia, en la mayoría de los casos, entre los 4 y 5 años, hasta que la empresa o su proyecto de expansión se haya consolidado.
- Concesión de préstamos
 - ✓ SODECAN puede conceder préstamos a medio y largo plazo, a aquellas empresas en las que participa, en condiciones plenamente competitivas con el mercado.
- Servicios a disposición del promotor
 - ✓ Análisis de estudios de viabilidad, de mercado y sectoriales.
 - ✓ Tramitación de ayudas, incentivos y autorizaciones.
 - ✓ Asesoramiento en áreas de gestión, productiva, financiera, jurídica y fiscal.
 - ✓ Búsqueda de socios “joint ventures”.
 - ✓ Captación de recursos financieros.
 - ✓ Localización geográfica y asesoramiento en la adquisición de suelo y otros aspectos de implantación de la empresa.

➤ **Más información**

SODECAN

Avd. Alcalde Ramírez Bethencourt, 17

35004 Las Palmas de Gran Canaria

Tel. 928 29 65 55

Fax 928 29 65 60

sodecanlp@cistia.es

www.sodecan.es

C.1.3. SODICAMAN (Sociedad de Desarrollo Industrial de Castilla La Mancha)

➤ **Introducción**

- Sociedad de capital-riesgo creada a principios de la década de los 80 y participada por el Instituto Nacional de Industria.

➤ **Objetivo**

- Contribuir al fortalecimiento del tejido empresarial de la región, a través de sus actividades de sociedad de capital riesgo, concesión de préstamos, operaciones complejas de financiación y análisis de planes de negocios.

➤ **Actuación**

- SODICAMAN participa de forma minoritaria en el capital social de empresas de nueva creación o en funcionamiento, con un máximo del 45% del capital, sin que se supere el 30% de la inversión y por un período máximo de 10 años.

➤ **Más información**

SODICAMAN

Avda de Castilla, 12, 1º

19003 Guadalajara

Tel. 949 22 91 21

Fax 949 21 55 55

www.sodicaman.com

C.1.4. SOFIEEX (Sociedad de Fomento Industrial de Extremadura)

➤ **Introducción**

- Sociedad de capital riesgo con más de 16 años de experiencia .
- Durante este período ha participado en 82 nuevas empresas que han generado unas inversiones de 650 millones de euros y la creación de 7.600 puestos de trabajo.

➤ **Objetivos**

- Aportación de recursos financieros para contribuir al desarrollo de proyectos de inversión que se implanten en Extremadura.
- Inversión con compañías extranjeras que necesiten implantación y desarrollo en España y se establezcan en Extremadura.
- Opera en cualquier sector de actividad con preferencia en:
 - ✓ Proyectos atractivos en crecimiento.
 - ✓ Con estrategia de productos y mercados bien definidos.
 - ✓ Con posibilidad de posicionamiento fuerte en un nicho de mercado.

➤ **Actuaciones**

- Participación en capital
 - ✓ SOFIEEX puede participar en el capital de una empresa, bien en el momento de su creación o en una ampliación del mismo.
 - ✓ La participación, siempre minoritaria, entre el 5 y el 45%, tiene carácter temporal, oscilando el plazo de permanencia entre los 3 y los 10 años, hasta que la empresa o su proyecto de expansión se haya consolidado.
- Concesión de préstamos
 - ✓ SOFIEEX puede conceder préstamos a medio y largo plazo, a aquellas empresas en las que participa, en condiciones plenamente competitivas con el mercado.
 - ✓ Servicios a disposición del empresario
 - o Estudios de viabilidad, de mercado y sectoriales.

- o Tramitación de ayuda, incentivos y autorizados.
- o Asesoramiento en áreas financieras, jurídicas, etc.
- o Búsqueda de socios joint ventures, y contactos a nivel nacional e internacional.
- o Captación de recursos financieros.
- o Localización geográfica y asesoramiento en la adquisición de suelo y otros aspectos de implantación.

➤ **Más información**

SOFIEX

Avd. José Fernández López, 4

06800 Mérida (Badajoz)

Tel. 924 319 159 – 924 319 179

Fax 924 319212

informacion@softex.es

www.softex.es

C.1.5. SODIGA GALICIA (Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia)

➤ **Introducción**

- SODIGA se construyó como sociedad anónima el 14 de noviembre de 1972, con la denominación “Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia”, cambiando a su nombre actual SODIGA GALICIA, Sociedad de Capital-Riesgo, el 6 de noviembre de 1998.

➤ **Objetivo**

- Se dedica a participar temporalmente en empresas que tengan relación con el desarrollo y consolidación de la economía y la industria gallegas.

➤ **Actuaciones**

- El objeto social principal de la Sociedad consiste en la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras que no

coticen en el primer mercado de las Bolsas de Valores y que tengan relación con el desarrollo y consolidación de la economía e industria de Galicia.

- Como complemento a la toma de participaciones, SODIGA puede otorgar préstamos participativos u otras formas de financiación a largo plazo.

➤ **Más información**

C/ Orense, 6

15004 A Coruña

Tel. 981 566 100

www.xesgalicia.org/sodiga/real.html

C.1.6. SODIAR (Sociedad para el Desarrollo Industrial de Aragón)

➤ **Introducción**

- Empresa cuya creación fue autorizada por el Real Decreto 2884/1983, de 28 de septiembre y, constituida en Zaragoza como Sociedad Anónima el 19 de diciembre de 1983, comenzó sus actividades operativas en octubre de 1984.

➤ **Objetivo**

- Promoción de inversiones en la región aragonesa, participando en el capital de sociedades a constituir o ya existentes, y prestando su apoyo como un socio activo y emprendedor, a estas sociedades participadas.

➤ **Actuaciones**

- El capital social de SODIAR es inicialmente de unos seis millones de euros, aportado en su 51% por la SEPI Desarrollo Empresarial, S.A. y en su 6% por la Diputación General de Aragón. El 57% de las acciones de SODIAR está cubierto, por tanto, por capital público.
El 43% restante está cubierto por diferentes entidades financieras.

- Ofrece al empresario un apoyo continuo a través de una completa gama de servicios, entre los que destacan:
 - ✓ Estudios de viabilidad y planes de negocios.
 - ✓ Seguimiento y apoyo a la gestión.
 - ✓ Tramitación de ayudas, incentivos y autorizaciones.
 - ✓ Asesoramiento en áreas financieras, jurídicas, etc.
 - ✓ Búsqueda de socios, joint ventures, y contactos a nivel nacional e internacional.
 - ✓ Captación de recursos financieros.
 - ✓ Localización geográfica y asesoramiento en la adquisición de suelo y otros aspectos de implantación de la empresa.

➤ **Más información**

SODIAR

Plaza de Roma F-1, planta 1ª

50010 Zaragoza

Tel. 976 312 085

Fax 976 535 220 sodiar@sodiar.com

<http://www.sodiar.com>

C.1.7. SODIAN (Sociedad para le Desarrollo Industrial de Andalucía)

➤ **Introducción**

- Sociedad de capital-riesgo creada en 1976
- En la actualidad está en proceso de desaparición

➤ **Más información**

SODIAN

Avda. República Argentina, 29

41011 Sevilla

Tel. 954 278 705

Fax 954 276 805

C.1.8. SODENA (Sociedad de Desarrollo de Navarra)

➤ **Introducción**

- SODENA es el principal instrumento del Gobierno de Navarra para el desarrollo empresarial de la Comunidad Foral.
- Desde su creación en el año 1984, el instrumento financiero más utilizado para abordar los proyectos empresariales es el capital-riesgo, aunque también se utilizan los fondos financieros con inversores privados.
- Realiza su actividad bajo la forma jurídica de sociedad anónima, participada mayoritariamente por el Gobierno de Navarra, de forma directa, con un 65,42% e indirectamente con Nafinco (14,58%). También participa en el accionariado el Grupo Corporativo Empresarial Caja Navarra (20%) a través de TME 2001 CorpCan, S.L.

➤ **Objetivo**

- Desempeñar su actividad participando activa y significativamente en proyectos empresariales, en sus distintas fases, que contribuyen al desarrollo equilibrado y sostenido de Navarra.

➤ **Actuación**

- SODENA invierte siempre con participación minoritaria, generalmente entre un mínimo de 5% y un máximo de 45%. Su presencia, siempre pactada en el tiempo, tiene una duración máxima de 10 años, salvo proyectos de interés estratégico para Navarra.

➤ **Más información**

SODENA

Avd. Carlos III el Noble, 36, 1º Dcha.

Tel. 848 421 942

Fax 848 421 943

31003 Pamplona (Navarra)

info@sodena.com

www.sodena.com

C.2. CAMERPyme (Cámaras de Comercio)

➤ **Introducción**

- Es una iniciativa de las Cámaras de Comercio para poner a disposición de las pymes un conjunto de servicios online que les ayuden a hacer más y mejores negocios.
- Los servicios provienen de las propias Cámaras, trabajando en red, y de proveedores seleccionados por su calidad, fiabilidad y solvencia.
- La plataforma tecnológica de Camerpyme garantiza los niveles más exigentes de seguridad y confidencialidad.

➤ **Servicios**

- Oportunidades de negocio
 - ✓ Concursos públicos
Convocatorias, aperturas, adjudicaciones de obras, servicios, suministros y estudios.
 - ✓ Informes de concursos
Estadísticas detalladas de la actividad licitadora de una compañía, organismo público, sector de actividad o zona geográfica.
 - ✓ Alertas
Información actualizada y segmentada de las novedades que le interesan en su correo electrónico.
- Información empresas
 - ✓ Información empresas
Conocer todo lo que hay detrás de una compañía: empresas participadas, accionistas, cuenta de resultados, balance de los tres últimos ejercicios, incidencias judiciales, impagos, y los últimos artículos de prensa.
 - ✓ Informes de dirigentes
Conocer la trayectoria profesional de los directivos españoles: descripción detallada del cargo, duración, puesto actual e históricos.
- Ayudas y subvenciones

- ✓ Subvenciones nacionales y europeas para: empresas, asociaciones y ONGs así como su tramitación por Maninvest, la empresa líder del sector desde 1993.

➤ **Más información**

CAMERPyme, S.A.
C/Ribera del Loira, 12
Madrid
Tel. 91 590 69 76

C.3. NexoPyme

➤ **Introducción**

- NexoPyme es una iniciativa del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, de las Cámaras de Comercio de Huesca, Madrid, Navarra, Teruel y Zaragoza y de CamerPyme que se financia con la colaboración del Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER).
 - A través de una convocatoria de ayudas el programa ofrece a las pymes un paquete “indivisible” de servicios y productos consistente en:
 - ✓ **Servicios on line** relativos a las principales áreas de apoyo a la gestión empresarial, internacionalización, capacitación, información, asesoramiento, certificado digital...
 - ✓ **Equipamiento informático y de comunicaciones** necesarios para el disfrute de los servicios on line.
 - ✓ **Asistencia y mantenimiento** ordinarios de técnico informático local.
- El coste total del paquete es de 5.884,71 euros + IVA, siendo la ayuda de 4.802,89 euros. Por sólo 1.081,82 euros (más el IVA del coste total, generalmente compensable) podrá disponer del paquete completo.

➤ **Objetivos**

- General

- ✓ **Favorecer** la incorporación de las pymes en la “cultura telemática” y en el aprovechamiento de los recursos tecnológicos cada vez más presentes en el nuevo contexto socioeconómico.
- Específicos
 - ✓ Acercar servicios on-line que contribuyan a una mejor gestión del conocimiento por parte de las pequeñas empresas, estableciendo las claves para un manejo crítico de la información y su uso.
 - ✓ Facilitar las herramientas para el funcionamiento de los servicios.
 - ✓ Acompañar a las empresas en el uso de los servicios a través de la asistencia y dinamización.

➤ **Beneficiarios**

- Las empresas que quieran participar en el programa deberán cumplir los siguientes requisitos:
 - ✓ Pertener a la categoría de pymes según la UE.
 - ✓ No exceder de 50 personas empleadas, o entrar dentro de la definición de “pequeña empresa” o de “microempresa”, incluyendo a los empresarios autónomos.
 - ✓ Ser empresa autónoma, según la UE.
 - ✓ Cumplir la norma de “mínimis”.
 - ✓ Estar ubicadas en zonas Objetivo 2 de las CCAA de Aragón, Madrid y Navarra.
 - ✓ Estar dadas de alta en el Censo del IAE, sección 1: actividades empresariales, industriales, comerciales y de servicios.
 - ✓ Estar al corriente de las obligaciones tributarias y frente a la Seguridad Social, en el momento del cobro de la ayuda.
 - ✓ Estar dispuestas a cumplir las condiciones del programa: pre-financiación y cofinanciación del objeto de las ayudas; utilización de los teleservicios; procedimientos de control, seguimiento y evaluación; y todos aquellos aspectos que figuren en el convenio de regulación de la concesión de la ayuda.

➤ **Más información**

Tel. 902 010 457

info@nexopyme.com

C.4. Comunidad de Madrid : AvalMadrid

➤ **Objetivos**

- Ofrecer unas condiciones preferentes de tipos de interés y plazos de amortización a las empresas para que puedan acceder a través de intermediación financiera a una financiación adecuada a sus necesidades, así como el desarrollo de un servicio de asesoramiento encaminado a la mejora de la gestión financiera de las pymes.
- Se pretende crear un marco adecuado para minimizar las diferencias en lo que a condiciones de financiación se refiere, entre las grandes compañías y las empresas de nueva creación, los negocios familiares, o las sociedades de pequeña y mediana dimensión.

➤ **Socios**

- Para realizar operaciones con las Sociedades de Garantía Recíproca es necesario que el cliente adquiera la condición de socio partícipe mediante la suscripción de una cuota social (condición que se adquiere una vez que es aprobada la primera operación solicitada).
- El capital social de AvalMadrid está dividido en dos grupos diferentes:
 - ✓ Socios protectores
Son instituciones públicas y privadas que han aportado capital a la Sociedad a través de convenios de colaboración, como respaldo de solvencia frente a terceros, con la limitación de no ser clientes. Están IMADE, Corporación Financiera Caja Madrid, COCIM, etc.
 - ✓ Socios partícipes
Son pequeñas y medianas empresas de cualquier sector de la actividad económica madrileña que poseen la doble condición de ser socios de pleno derecho y clientes de la Sociedad.

➤ **Líneas de financiación**

Financiación de activo circulante

- Objeto
 - ✓ Liquidez de la empresa.
 - ✓ Stock y clientes.
 - ✓ Mejorar el fondo de maniobra.
 - ✓ Desfases de tesorería.
- Instrumentación
 - ✓ Préstamos y pólizas de crédito a largo plazo.
- Beneficiarios
 - ✓ Empresas con menos de 250 empleados.
 - ✓ Cuya cifra de negocios no supere los 40 millones de euros o bien su balance general no supere los 27 millones de euros.
 - ✓ No estar participada en un 25% o más por empresas que incumplan las características anteriores.
- Condiciones
 - ✓ Tipo de interés: Euribor + 0,5.
 - ✓ Plazo: Los préstamos hasta 4 años y la póliza de crédito hasta 3.
 - ✓ Gastos de estudio: 0,5%.
 - ✓ Gastos de apertura: 0,5%.
 - ✓ Comisión por cancelación anticipada: 0%.
 - ✓ Comisión de aval: entre 0,75% y 1,5%.
 - ✓ Participación social: 1% (reembolsable).
 - ✓ Comisión de no disposición en crédito: 0,15% (liquidable trimestralmente).

Financiación de activo fijo (Financiación de nuevas inversiones)

- Objeto
 - ✓ Terrenos.
 - ✓ Construcción y adquisición de nave industrial.

- ✓ Adquisición de locales comerciales.
- ✓ Reformas y acondicionamiento.
- ✓ Adquisición de maquinaria o mobiliario.
- ✓ Incorporación de tecnología y sistemas de información.
- Instrumentación
 - ✓ Préstamos y leasing a largo plazo.
- Beneficiarios
 - ✓ Empresas con menos de 250 empleados.
 - ✓ Cuya cifra de negocios no supere los 40 millones de euros o bien su balance general no supere los 27 millones de euros.
 - ✓ No estar participada en un 25% o más por empresas que incumplan las características anteriores.
- Condiciones
 - ✓ Tipo de interés: Euribor + 0,5.
 - ✓ Plazo: Los préstamos hasta 10 años y leasing hasta 5.
 - ✓ Gastos de estudio: 0,5%.
 - ✓ Gastos de apertura: 0,5%.
 - ✓ Comisión por cancelación anticipada: 0%.
 - ✓ Comisión de aval: entre 0,75% y 1,5% (subvencionable).
 - ✓ Participación social: 1% (reembolsable).

Refinanciación del pasivo (Reestructuración de pasivo)

- Objeto
 - ✓ Financiación estructurada en tipos y plazos.
 - ✓ Conversión de corto a largo plazo de préstamos utilizados para la financiación de activos fijos.
 - ✓ Mejora de los costes financieros.
- Instrumentación
 - ✓ Préstamos y pólizas de crédito a largo plazo.
- Beneficiarios
 - ✓ Empresas con menos de 250 empleados.

- ✓ Cuya cifra de negocios no supere los 40 millones de euros o bien su balance general no supere los 27 millones de euros.
- ✓ No estar participada en un 25% o más por empresas que incumplan las características anteriores.
- Condiciones
 - ✓ Tipo de interés: Euribor + 0,5.
 - ✓ Plazo: Préstamos hasta 6 años.
 - ✓ Gastos de estudio: 0,5%.
 - ✓ Gastos de apertura: 0,5%.
 - ✓ Comisión por cancelación anticipada: 0%.
 - ✓ Comisión de aval: entre 0,75% y 1,5% (subvencionable).
 - ✓ Participación social: 1% (reembolsable).

Plan FICO

- Objeto
 - ✓ Apoyo al pequeño comercio (modernización, especialización adecuación).
 - ✓ Inversiones realizables:
 - Reformas y obras de acondicionamiento de locales comerciales.
 - Maquinaria y otros equipos.
 - Aplicaciones informáticas.
 - Vehículos industriales.
- Instrumentación
 - ✓ Préstamos y leasing.
- Beneficiarios
 - ✓ Pequeñas y medianas empresas y autónomos del sector comercial, que ejerzan su actividad y realicen la inversión en la Comunidad de Madrid.
- Condiciones
 - ✓ Tipo de interés: Euribor + 0,5.
 - ✓ Sin coste de aval.
 - ✓ Plazo: Hasta 10 años.

- ✓ Importe máximo: 300.000 euros.
- ✓ Vigencia: año 2005.

Plan Renove Industrial

- Objeto
 - ✓ Inversiones en el sector industrial:
 - Maquinaria u otros equipos productivos.
 - Instalaciones vinculadas a las inversiones.
- Instrumentación
 - ✓ Préstamos y leasing.
- Beneficiarios
 - ✓ Pequeñas y medianas empresas y autónomos del sector comercial, que ejerzan su actividad y realicen la inversión en la Comunidad de Madrid.
- Condiciones
 - ✓ Tipo de interés: Euribor + 0,5.
 - ✓ Bonificaciones
 - Hasta 4 puntos del tipo de interés.
 - Comisión de apertura.
 - Coste de aval.
 - ✓ Sin coste de aval.
 - ✓ Su operación no tiene coste financiero.
 - ✓ Plazo: Hasta 10 años.
 - ✓ Importe máximo: 600.000 euros.
 - ✓ Vigencia: año 2005.

Línea financiera AvalMadrid

- Objeto
 - ✓ Financiación preferente:
 - Inversiones en activo material e inmaterial.
 - Inversiones en activo circulante vinculado a activo fijo.

- Reestructuración de pasivo, vinculado a inversión en activo fijo.
- Instrumentación
 - ✓ Préstamos y leasing.
- Beneficiarios
 - ✓ Pequeñas y medianas empresas y autónomos del sector comercial, que ejerzan su actividad y realicen la inversión en la Comunidad de Madrid.
- Condiciones
 - ✓ Tipo de interés: Euribor + 0,5.
 - ✓ Sin coste de aval.
 - ✓ Su operación no tiene coste financiero.
 - ✓ Plazo: Hasta 10 años.
 - ✓ Importe máximo: 600.000 euros.
 - ✓ Vigencia: año 2005.

Línea de financiación para las inversiones en activo fijo innovador material e inmaterial

- Objeto
 - ✓ Inversiones de carácter innovador:
 - Inversiones en maquinaria y bienes de equipo.
 - Instalaciones vinculadas a las inversiones.
 - Desarrollo de nuevos productos o servicios.
 - Cambios cualitativos en los productos o servicios existentes.
 - Implantación de nuevos procesos productivos que supongan una mejora tecnológica cualitativa y apreciable, así como la mejora de la gestión y comercialización mediante la aplicación de nuevas tecnologías.
 - Inversiones en I+D+I.
- Instrumentación
 - ✓ Préstamos y leasing.

- Beneficiarios
 - ✓ Pequeñas y medianas empresas y autónomos del sector comercial, que ejerzan su actividad y realicen la inversión en la Comunidad de Madrid.
- Condiciones
 - ✓ Tipo de interés: Euribor + 0,5.
 - ✓ Bonificaciones
 - Hasta 4 puntos del tipo de interés.
 - Comisión de apertura.
 - Coste de aval.
 - ✓ Sin coste de aval.
 - ✓ Su operación no tiene coste financiero.
 - ✓ Plazo: Hasta 10 años.
 - ✓ Importe máximo: 600.000 euros.
 - ✓ Vigencia: año 2005.

Avales para concursos

- Objeto
 - ✓ Presentación de fianzas para concursos públicos:
 - Fianzas provisionales.
 - Fianzas definitivas.
- Instrumentación
 - ✓ Fianzas provisionales y definitivas para concursos ante las administraciones públicas.
- Beneficiarios
 - ✓ Empresas con menos de 250 empleados.
 - ✓ Cuya cifra de negocios no supere los 40 millones de euros o bien su balance general no supere los 27 millones de euros.
 - ✓ No estar participada en un 25% o más por empresas que incumplan las características anteriores.
- Condiciones
 - ✓ Gastos de estudio: 0,5%.

- ✓ Comisión de aval:
 - Provisionales: 0,25% semestral.
 - Definitivas: 0,5% anual.
 - Participación social: 1% (reembolsable).

Avales mercantiles

- Objeto
 - ✓ Presentación de avales mercantiles:
 - Avales ante clientes.
 - Avales en garantía de buen funcionamiento.
 - Aval ante máquinas recreativas.
 - Avales ante aduanas.
 - Avales para empresas constructoras.
 - Avales para agencias de viaje.
 - Avales ante RENFE.
 - Avales ante la Comunidad de Madrid.
 - Avales ante proveedores.
- Instrumentación
 - ✓ Según modelo de aval requerido.
- Beneficiarios
 - ✓ Empresas con menos de 250 empleados.
 - ✓ Cuya cifra de negocios no supere los 40 millones de euros o bien su balance general no supere los 27 millones de euros.
 - ✓ No estar participada en un 25% o más por empresas que incumplan las características anteriores.
- Condiciones
 - ✓ Gastos de estudio: 0,5%.
 - ✓ Comisión de aval: entre 1% y 1,5% anual.
 - ✓ Participación social: 1% (reembolsable).

Avales para subvenciones

- Objeto
 - ✓ Presentación de avales para subvenciones:
 - Garantizar el cumplimiento de las condiciones requeridas en materia de investigación y desarrollo de compromisos de empleo establecidas en determinadas subvenciones.
- Instrumentación
 - ✓ Según modelo de aval requerido.
- Beneficiarios
 - ✓ Empresas con menos de 250 empleados.
 - ✓ Cuya cifra de negocios no supere los 40 millones de euros o bien su balance general no supere los 27 millones de euros.
 - ✓ No estar participada en un 25% o más por empresas que incumplan las características anteriores.
- Condiciones
 - ✓ Gastos de estudio: 0,5%.
 - ✓ Comisión de aval: 1,5% anual.
 - ✓ Participación social: 1% y 2% (reembolsables).

C.5. CIDEM (Generalitat de Cataluña) y Barcelona Activa (Ayuntamiento de Barcelona)

C.5.1. CIDEM

- El Centro de Innovación y Desarrollo Empresarial (CIDEM) es un organismo del Departamento de Trabajo e Industria de la Generalitat de Cataluña.
- Su misión es impulsar el tejido empresarial catalán y potenciar su competitividad ante los retos que deba afrontar.
- Diseña y ejecuta las actuaciones enmarcadas dentro de la Política Industrial del Gobierno de la Generalitat.
- Los ejes clave de esta política industrial son:
 - ✓ El fomento de la innovación.
 - ✓ La transferencia tecnológica.

- ✓ El desarrollo empresarial.
- ✓ La localización industrial.
- El CIDEM ofrece apoyo directo a las empresas y a los emprendedores a través de productos y servicios orientados en la mejora de su posición competitiva en los diferentes ámbitos de actuación.
- Su apoyo va dirigido a todo tipo de empresas, independientemente de su tamaño o del sector al que pertenezcan, cuyo reto es la creación de nuevas empresas y la consolidación y crecimiento de las existentes, con el objetivo de disponer de un tejido empresarial sólido y competitivo a nivel internacional.
- Como organismo de referencia en innovación y desarrollo empresarial, se encarga de coordinar los diferentes agentes socioeconómicos (administraciones locales, centros tecnológicos, universidades, escuelas de negocios, viveros de empresa, asociaciones empresariales, agentes sociales), con el objetivo de vertebrar un verdadero entorno dinamizador de la economía a nivel de todo el territorio catalán.
- Financiación y subvenciones:
 - ✓ Líneas de ayuda para emprendedores a fondo perdido y otros incentivos para crear una empresa.
 - ✓ Tipos y medios de financiación:

Financiación de recursos propios:

FINAVES

- Sociedad de capital riesgo participada por CIDEM, cuyo objetivo es la inversión temporal y minoritaria en el capital de empresa en estado de nacimiento, principalmente si los proyectos son de alumnos o ex alumnos de los MBA del IESE.
- Los criterios de inversión son los siguientes:
 - Proyectos de empresas en nacimiento.
 - Área geográfica todo el mundo.
 - Inversión minoritaria.
 - Máxima: 300.000 euros.

- Duración de la inversión (orientativa): 5 años.
- Inversión en capital o casi-capital (acciones, préstamos participativos, cuentas de participación).
- La forma de desinversión es la venta de las participaciones.
- Más información:
 - FINAVES
Emily Kunze
Avd. Pearson, 21
Barcelona
Tel. 93 253 42 00
E-mail: ekunze@iese.edu
 - CIDEM
Roger Piqué
Passeig de Gràcia, 129
Barcelona
Tel. 93 476 73 17

CONVENIOS SCR / FCR

- El CIDEM ha firmado un acuerdo con los operadores de capital riesgo, Talde, BCNEmprèn y Najeti para cubrir todos los gastos de financiación de las fases incipientes de las empresas.
- **TALDE**
 - El grupo Talde está formado por:
 - ✓ Talde Gestión, S.G.E.C.R., S.A.
 - ✓ Talde Promoción y Desarrollo, S.C.R., S.A.
 - ✓ Talde Capital, F.C.R.
 - El accionario de Talde está formado por entidades y empresas de reconocida solvencia financiera y empresarial.
 - Gestiona recursos por un valor de 78 millones de euros. En los últimos años los recursos gestionados se han multiplicado por cinco, habiendo incorporado nuevos e importantes socios financieros e industriales.

- Beneficiarios:
 - ✓ Empresas que precisan capital para crecer, reequiparse o adquirir otras compañías.
 - ✓ Empresas familiares que buscan un relevo generacional o un socio profesional.
 - ✓ Socios minoritarios que desean hacer líquida su participación.
 - ✓ Equipos directivos que desean adquirir la empresa que gestionan (MBO) u otra empresa (MBI).
 - ✓ Compañías extranjeras que necesitan un socio local para implantarse.
 - ✓ Empresas que buscan un socio profesional de cara a su salida al mercado de capitales.
- Tipos de inversión:
 - ✓ Proyectos capital semilla y start-ups: hasta 1,5 millones de euros.
 - ✓ Desarrollo MBOs, MBIs y otros: desde 1,5 hasta 6 millones de euros.
 - ✓ Cuando es requerido un volumen de fondo superior, se ocupan de diseñar y dirigir la sindicación de la operación con otros proveedores de recursos financieros.
- **BCNEMPREN SCR**
 - Nació en 1999, con el fin de impulsar la creación de nuevas empresas tecnológicas e innovadoras, mediante la utilización de instrumentos financieros de inversión y dando soporte estratégico a estas nuevas iniciativas.
 - Cuenta además de con destacados accionistas públicos y privados, con un excelente equipo humano y una amplia red de contactos con operadores tecnológicos y financieros.
 - Es miembro de ASCRI (Asociación Española de Capital Riesgo e Inversión), EVCA (European Venture Capital Association), y opera bajo la autorización y control de la CNMV.
 - Beneficiarios:
 - ✓ Empresas de tamaño pequeño con facturación inferior a 1,5 millones de euros.

- ✓ Empresas ubicadas en Barcelona o área metropolitana.
- ✓ Cuya inversión sea 300.000 y 500.000 euros, pudiendo co-invertir cuando sea necesario.
- ✓ Empresas de base tecnológica e innovadora.

- **NAJETI**

- El Grupo Najeti nació en Francia en 1994, con el objetivo de impulsar y potenciar una actividad de diversificación. Siguiendo un enfoque complementario de inversión, el Grupo Najeti decidió reforzarse en el sector tecnológico a través de la creación en España de Najeti Capital como filial de Najeti S.L.
- Najeti Capital actúa en Europa e invierte en proyectos de base tecnológica en fase inicial con tecnología propia. Ofrece a sus empresas participadas apoyo financiero, directivo y de desarrollo de negocio.
- Debido a su experiencia y posicionamiento basados en la especialización e innovación, recientemente ha comenzado una actividad complementaria de inversión basada en la consultoría de servicios especializados para el mercado.

INVERTEC - CAPITAL RIESGO PARA EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA EN LA FASE INICIAL

- Es una sociedad que tiene por objetivo realizar inversiones temporales en el capital de empresas de base tecnológica en fase semilla. Se ayuda a estas iniciativas empresariales aportando financiación y valor al proyecto.
- Su fin es llenar el vacío financiero existente en las fases más iniciales de la empresa, ayudando de forma pro-activa a que la iniciativa privada también participe.
- Con un plan de negocio elaborado, Invertec puede aportar hasta 300.000 euros a cambio de una participación minoritaria en el capital de la empresa.
- El capital social de Invertec (3.350.000 euros inicialmente) es aportado por: CIDEM, DURSI, UB, UdG, UPC, UAB, La Salle e IESE.

- Invertec puede actuar como catalizador en la fase crítica de desarrollo de la empresa con las siguientes acciones:
 - Completar el equipo directivo de la empresa.
 - Impulsar una gestión profesional de la compañía.
 - Estructurar el capital social con los órganos de gobierno adecuados.
 - Facilitar la incorporación de otros inversores privados, Business Angels (ver apartado D) o fondos de capital riesgo.
 - Ayudar a ejecutar el plan de negocio y refinarlo a medida que se va avanzando.
 - Mejorar la capacidad de supervivencia de la empresa a corto y medio plazo.
 - Impulsar el establecimiento de acuerdos estratégicos que faciliten el desarrollo del proyecto.
 - Facilitar a la empresa una red de contactos para acelerar el desarrollo del negocio.
- Intervec está interesado en:
 - Emprendedores que han desarrollado una nueva tecnología que permite crear barreras de entrada a la competencia.
 - Sectores: principalmente informática y telecomunicaciones, biotecnología, electrónica e industrial, pero también cualquier otra iniciativa de base tecnológica.
 - Equipo humano con voluntad emprendedora, capacidad técnica y orientación a resultados.
 - Proyectos con sede en Cataluña.
- Más información:
 - Ángel Rodríguez
Analista de inversiones
Tel. 93 567 49 28
E-mail: arodriguez@cidem.gencat.net
 - Marc Lloveras
Gerente
Tel. 93 567 49 39
E-mail: mlloveras@cidem.gencat.net

**INVERNOVA - CAPITAL RIESGO PARA EMPRESAS DE BASE
TECNOLÓGICA EN LA FASE INICIAL**

- Su objetivo es realizar inversiones temporales y minoritarias en el capital de empresas catalanas de base tecnológica.
- El patrimonio inicial es de 20 millones de euros.
- La gestión es realizada por Activa Venture SGECR, S.A.
- Criterios de inversiones:
 - Empresas de base tecnológica.
 - Inversión entre un 5% y un 49% de la sociedad que invierte.
 - Duración de la inversión de 2 a 7 años.
 - Rango de inversión: 1 millón de euros.
 - Inversión en capital o casi-capital.
- La forma de desinversión es la venta de las participaciones al equipo directivo, aun tercero o la salida a bolsa.
- Más información:

Oriol Sans
Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona
E-mail : osans@cidem.gencat.net

Financiación de recursos ajenos (préstamos y avales):

PRÉSTAMOS DEL INSTITUTO CATALÁN DE FINANZAS

- Beneficiarios:
 - Empresas públicas y privadas, entidades autónomas y corporaciones públicas y privadas.
 - Pueden ser financiados proyectos realizados en Cataluña o en el exterior, siempre que en el último caso, los proyectos estén liderados por empresas catalanas.
- Tipos de ayuda:

- La cifra mínima aconsejable por operación es de 30.000 euros de inversión en activos fijos.
 - Importe máximo: un 70% de la inversión a realizar, deducible en el caso de las subvenciones oficiales para el mismo proyecto.
 - Tipo de interés fijo o variable, a elección de la empresa:
 - ✓ Fijo: El Instituto establecerá el tipo, de acuerdo con la variabilidad del mercado.
 - ✓ Variable: EURIBOR + diferencial a determinar según el proyecto.
 - Duración máxima de la amortización: 15 años.
 - Período de carencia: a determinar.
 - Comisión de apertura: 0,5%.
 - Comisión de estudio: 0,5%.
 - Comisión de cancelación anticipada: no establecida.
- Más información:

Instituto Catalán de Finanzas
Gran Vía de las Cortes Catalanas, 635
088010 Barcelona
Tel. 93 342 84 10
<http://www.icfinances.com>

C.5.2. Barcelona Activa

- Es la Agencia de Desarrollo Local del Ayuntamiento de Barcelona, su instrumento para el diseño y ejecución de las políticas referentes al empleo, la cooperación empresarial y el fomento del espíritu empresarial.
- Dispone de diferentes servicios, destacándose:
 - Servicio de atención a los emprendedores, cuyos fines son:
 - ✓ Difusión de la cultura emprendedora.
 - ✓ Enseñar a emprender.
 - ✓ Formar a emprendedores.
 - ✓ Dar asesoramiento personalizado.
 - ✓ Potenciar a las mujeres emprendedoras.

- ✓ Facilitar el acceso a la financiación adecuada para cada proyecto empresarial.
- ✓ Llevar a cabo cooperación empresarial y creación de redes de emprendedores.
- ✓ Disponer de viveros de empresas, esto es, espacios, instalaciones y servicios para instalar e iniciar nuevas actividades.
- ✓ Ofrecer Barcelona Netactiva, vivero virtual de empresas con servicios on-line para emprendedores.
- Servicio para la empresa, cuyos fines son:
 - ✓ Asesoramiento para empresas, para facilitar el crecimiento y la consolidación de la empresa.
 - ✓ Realizar actividades de reciclaje y adaptación permanente a los requerimientos de la Sociedad del Conocimiento.
 - ✓ Disponer de una plataforma de relaciones empresariales, para la divulgación de productos y servicios.
 - ✓ Permitir el acceso a productos y servicios financieros en condiciones preferentes.
 - ✓ Área Cibernarium, multiespacio del mundo de internet para empresas y profesionales.
 - ✓ Área InfoPyme, servicio municipal de información económica, relación y tramitación electrónica.
 - ✓ Área Fòrum Nord, para empresas innovadoras y tecnológicas.

C.6. Programa Nexa (Promovido por varios organismos extremeños)

➤ Introducción

- Ha sido promovido por la Confederación Regional Empresarial Extremeña y la Junta de Extremadura, a través de la Dirección General de Promoción Empresarial e Industrial de su Consejería de Economía y Trabajo.
- Además, el programa cuenta con el respaldo económico de la Dirección General de la Pyme del Ministerio de Economía (a través de su Plan de

Consolidación y Competitividad de la Pyme) y de la Unión Europea (a través del Fondo Europeo de Desarrollo Regional).

- Las labores de consultoría del proceso han sido asignadas a la firma Soluziona, quien se encargará de coordinar y ejecutar el desarrollo completo de las actividades del programa.

➤ **Objetivo**

- Los agentes extremeños responsables del desarrollo empresarial pretenden asumir un papel protagonista en la mejora de la competitividad de sus pymes (e indirectamente del conjunto de pymes españolas pertenecientes a los sectores seleccionados dado su carácter supraregional), en este caso, a través del fomento de la cooperación que promueve dicho programa.

➤ **Sectores de actividad**

- En un primer momento, han sido cinco los conglomerados empresariales de actividad seleccionados por los agentes promotores para participar en el contexto del Programa Nexo, dado su potencial estratégico para la Comunidad Autónoma de Extremadura. Estos son:
 - ✓ Cluster madera-mueble.
 - ✓ Cluster rocas ornamentales.
 - ✓ Cluster metalmecánico.
 - ✓ Cluster envase-embalaje.
 - ✓ Cluster conocimiento.

➤ **Método**

- El objetivo último es mejorar el nivel de competitividad de las pymes que integran unas determinadas cadenas empresariales sobre la base de la cooperación.
- El Programa Nexo se estructura en una secuencia de actividades que bien podrían ser considerados objetivos intermedios u operativos del mismo. Las fases del método son las siguientes:

✓ **Fase 1: Estudio de las cadenas empresariales**

Tiene el propósito de obtener una visión completa sobre las características, actividades, agentes y esquemas de relación en el marco de cada una de las cadenas empresariales a estudio, así como conocer su posicionamiento estratégico y potencial de desarrollo a la vista de otras referencias de interés.

✓ **Fase 2: Definición de los planes conjuntos de mejora de la competitividad**

Su finalidad es diseñar, de un modo participativo y consensuado, un modelo de desarrollo para las diferentes cadenas empresariales sobre la base de un conjunto de actividades de cooperación vinculadas a sus principales áreas de interés común que procuren una mejora de la competitividad de cada empresa y cada sector.

✓ **Fase 3: Implantación**

Cuya intención es colaborar con los agentes de cada cadena empresarial en la creación de los entes gestores que aseguren la implementación de cada Plan Conjunto de Mejora de la Competitividad o en la puesta en marcha efectiva de dichos planes en el marco de los entes aglutinadores ya existentes.

C.7. Junta de Andalucía. Conserjería de Innovación, Ciencia y Empresas. Agencia de Innovación y Desarrollo : Programa Emprendedores

➤ **Objetivos**

- Facilitar la incorporación efectiva de los jóvenes y las mujeres emprendedoras de Andalucía al mundo de la empresa.
- Apoyar la puesta en marcha de sus nuevos proyectos empresariales y la consolidación de sus empresas, favoreciendo la ampliación y modernización de las mismas.

➤ **Beneficiarios**

- Pymes de Andalucía que vayan a desarrollar o desarrollen su actividad en los sectores de la industria y los servicios, sean o hayan sido promovidas por:
 - ✓ Empresa joven
 - Jóvenes andaluces menores de 35 años con capacidad empresarial suficiente que accedan por primera vez al mundo de la empresa, ya sea como empresarios individuales o a través de sociedades en las que posean, al menos el 75% de capital o en las que sean titulares como mínimo del 51% del capital y representen no menos del 75% del número de socios.
 - En ambos supuestos el acceso al mundo de la empresa a través de sociedades, la mayoría de los jóvenes deberán actuar como trabajadores o gestores de la empresa.
 - En el caso de empresas familiares el porcentaje exigido de número de socios que sean jóvenes se reducirá al 50%.
 - ✓ Mujer-empresa
 - Mujeres andaluzas de cualquier edad, con capacidad empresarial suficiente, que accedan por primera vez al mundo de la empresa, ya sea como empresarias individuales o a través de sociedades en las que posean, al menos, el 51% de capital y representen, como mínimo, el 50% de socios.
 - La mayoría de las socias mujeres deberán actuar como trabajadoras o gestoras de la empresa.
 - ✓ Otros emprendedores
 - Empresas que se hayan beneficiado en los cinco últimos años de ayudas de este programa para la puesta en marcha de sus empresas, mantengan las condiciones que se les exigieron para beneficiarse de las mismas y acrediten su buena marcha.

➤ **Conceptos subvencionables**

- Las inversiones en los activos fijos, materiales o inmateriales, necesarios para la puesta en marcha y consolidación de los proyectos empresariales.

Activos materiales

- Terrenos
- Urbanización.
- Naves y construcciones (obra civil).
- Instalaciones auxiliares.
- Bienes de equipo (de procesos y auxiliares, incluidos los equipos informáticos).
- Planificación, ingeniería y dirección, entre otros.

Activos inmateriales

- Software.
- Patentes y licencias, etc.
- Las inversiones deberán realizarse en bienes de equipo nuevos. En los casos que excepcionalmente se subvencione bienes de equipo usados, el importe subvencionable no podrá exceder del 25% de la inversión subvencionable correspondiente al total de los bienes de equipo que incorpore el proyecto.
- Los gastos de constitución y primer establecimiento (sólo para jóvenes emprendedores).
- Los gastos de la auditoría externa necesarios para la justificación de las inversiones y el cumplimiento de otras condiciones que se le exijan.

➤ **Instrumentos y cuantías**

- Ayudas reembolsables
 - ✓ Préstamos a largo plazo a tipo de interés 0 en los que la garantía principal es el propio proyecto.
 - ✓ Cuantía máxima: el 60% de la inversión subvencionable, con un tope máximo de 300.000 euros.
- Bonificaciones de tipo de interés

- ✓ Cuantía máxima: 5 puntos de interés. El importe del préstamo tomado como base para la bonificación no podrá superar el 75% de la inversión subvencionable.
- Subvenciones directas a la inversión
 - ✓ Cuantía máxima: el 46% de la inversión subvencionable, con un tope máximo de 276.000 euros.

➤ **Requisitos**

- Con carácter general, los exigidos en el marco regulador de las ayudas de finalidad regional y a favor de las pymes de la Junta de Andalucía, así como por la subvención global de Andalucía y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional, FEDER.
- Con carácter específico:
 - ✓ La inversión subvencionable deberá ser superior a 6.000 euros e inferior a 600.000 euros. En los supuestos de inversiones subvencionables superiores a 150.000 euros y en aquellos otros en los que se concedan ayudas reembolsables, la empresa deberá poseer forma jurídica societaria.
 - ✓ En los supuestos de financiación mediante leasing, el beneficiario deberá asumir la obligación de comprar los activos dentro del plazo previsto para la ejecución del proyecto. El desembolso de la ayuda se realizará una vez estén pagados los alquileres de arrendamiento.
 - ✓ Las condiciones objetivas para beneficiarse de este programa deberán mantenerse, al menos durante un año desde el pago de la ayuda.

➤ **Valoración**

- La determinación del tipo de ayuda y su cuantía vendrán determinadas, entre otros, por los siguientes criterios de valoración:
 - ✓ Creación de empleo.
 - ✓ Tecnología e innovación.
 - ✓ Consumo de inputs regionales.
 - ✓ Ámbito de mercado.

- ✓ Naturaleza de la inversión.
- ✓ Singularidad e interés del proyecto o de la empresa.
- ✓ Áreas de interés prioritario en la estrategia regional de desarrollo económico.
- ✓ Actividad económica inducida y de demostración.
- ✓ Pertenencia a una acción de fomento.

C.8. Proyecto Melilla S.A. (S.P. para el Desarrollo Económico de Melilla)

➤ **Objetivo**

- Este organismo tiene como objeto fomentar la implantación de proyectos de inversión en la ciudad autónoma de Melilla.

➤ **Actuación**

- La promoción está basada fundamentalmente en la comunicación, a través de diversos formatos de foros, de las ventajosas bonificaciones fiscales que presenta la actividad empresarial en la citada ciudad:
 - ✓ La parte de la cuota íntegra del impuesto sobre sociedades que se corresponda con rentas obtenidas por entidades que desarrollen actividades empresariales materialmente en Melilla, gozará de una bonificación del 50%, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:
 - La entidad debe disponer de domicilio fiscal en Melilla, o bien actuar mediante sucursal o establecimiento en dicho territorio.
 - Las operaciones desarrolladas en Melilla deben cerrar un ciclo mercantil completo que determine resultados económicos.
 - ✓ Se deducirá el 50% en la cuota del I.R.P.F sobre la parte de las rentas obtenidas por el contribuyente con residencia habitual en Melilla, localizadas en dicho territorio.
 - ✓ Se establece una bonificación del 50 y 99% sobre la cuota derivada de adquisiciones mortis causa y transmisiones inter vivos, siempre que se cumplan determinados requisitos.

- ✓ Se aplicará una bonificación del 50% a los siguientes impuestos de carácter local:
 - Actividades Económicas.
 - Bienes Inmuebles.
 - Vehículos de Tracción Mecánica.
 - Construcciones, Instalaciones y Obras.
 - Incremento sobre el Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.
- ✓ Se bonificará el 75% sobre la parte proporcional de la cuota del Impuesto sobre el Patrimonio que corresponda a bienes o derechos económicos situados o que debieran ejecutarse en Melilla.
- ✓ No será de aplicación el IVA en Melilla, sino que se impondrá el tributo municipal IPSI, cuyos tipos impositivos oscilan entre el 0.5 y 10%.

D. RED DE BUSINESS ANGELS

➤ **Introducción**

- La red de *Business Angels* es una plataforma dedicada a aproximar emprendedores que buscan financiación a inversores informales (*Business Angels*) con capacidad para aportar capital y conocimiento a empresas nuevas o jóvenes y con potencial de crecimiento.
- La red de *Business Angels* no invierte en proyectos de negocio; ni adopta decisiones de inversión por su cuenta o en nombre de los socios o miembros de la red.

➤ **Objetivos**

- Poner en contacto proyectos de empresas prometedoras con inversores privados miembros de la red.
- Potenciar el intercambio de experiencias y conocimientos de sus miembros.
- Facilitar el aprendizaje y actualización continua de sus miembros.

➤ **¿Cómo funciona?**

- El proceso de acercamiento entre *Business Angels* y emprendedores, conocido como *matchmaking*, se lleva a cabo a través de la circulación de los planes de negocios entre los inversores y de la realización de foros de inversión bimestrales donde los emprendedores presentan sus propuestas a un reducido número de inversores que han expresado su interés en el plan de negocio.
- Ser miembro de la red exige la aceptación y conformidad de los principios que recoge el código de conducta.

➤ **¿Qué deben hacer los emprendedores que desean presentar sus planes de negocios?**

- Los emprendedores que deseen hacer circular sus planes de negocios entre los miembros de la red deberán presentar sus propuestas de acuerdo con las directivas establecidas por la red.