



La búsqueda de financiación para un nuevo proyecto empresarial innovador cuenta ahora con caminos distintos a los tradicionales. :: R. C.

Cómo innovar sin arruinarse

La ley contempla fórmulas para poner en marcha proyectos empresariales con corazón innovador sin arriesgar demasiado capital

MODELOS ALTERNATIVOS

ANTONIO VILLARREAL MADRID. En un momento en el que mucha gente demanda más I+D para lograr que España salga de la crisis, conviene no olvidar que, según los datos del informe mundial 'StartUp Genome' -en el que ha participado Telefónica Digital-, nueve de cada diez 'start-ups' españolas dedicadas al sector tecnológico fracasan.

Según este extenso documento, que analiza y compara los principales ecosistemas

de emprendedores del mundo, las 'start-ups' españolas englobadas en esta categoría están sobre todo fundadas por jóvenes de entre 20 y 35 años, que cuentan con un nivel de estudios muy alto. En Madrid y Barcelona, un 90% de los emprendedores tiene un máster o doctorado, frente al 71% de Silicon Valley. En su mayoría, estos proyectos empresariales están en una fase primera o de semillero. Cuesta dar el salto a la rentabilidad, y una de las mayores causas de fracaso señaladas es la falta de financiación.

¿De dónde sale el dinero en España para montar una nueva empresa? Los datos recogidos en el último informe

de la Asociación Europea de Capital Privado (EVCA) apuntan a cuatro fuentes principales: ahorros, apoyo de familiares o de amigos, ángeles inversores y fondos de capital riesgo.

Desgraciadamente, esta última opción no funciona tan bien como debería. Según escribió Jesús Encinar, fundador de Idealista.com e inversor 'angel', en sus 'Medidas para que en España haya más 'start-ups', «los fondos de capital riesgo se quejan sistemáticamente de falta de proyectos en los que invertir porque no hay suficiente variedad y cantidad de proyectos financiados por 'business angels'». La fórmula habitual es

que un proyecto empresarial comience con financiación propia, y de familiares y amigos, capte el interés de 'business angels' para una primera fase de expansión y posicionamiento, y recurra al capital riesgo para expandirse a su máximo potencial.

En los últimos años, frente a la forma tradicional de financiar una empresa innovadora, están floreciendo fórmulas alternativas.

Patent Box

En el último número de Inno+va, Iñaki Guizábal contaba cómo él y su hermano crearon Kliux, una empresa rojiana de aerogeneradores, utilizando un modelo conocido como 'patent box' -'caja de patentes'.

Esta fórmula, introducida en España en 2008, fue puesta en marcha por la Unión Europea para fomentar la innovación empresarial. Consiste en crear una compañía que capitalice toda la innovación (patentes, fórmulas, modelos o diseños) para luego poder comerciar con esto o transferirlo a una sociedad general. En el caso de Kliux, esta caja de patentes era la empresa Geolica Innovations.

Las ventajas de este modelo son, principalmente, fiscales. La 'patent box' se beneficia de una desgravación hasta del 50% de los ingresos brutos derivados de explotar esa

I+D. Además, estas ventajas se extienden hasta que los ingresos de un servicio o producto alcancen el precio de lo que costó producirlo multiplicado por seis.

'Crowdfunding'

Los créditos diversificados son una forma cada vez más demandada de encontrar financiación. Es una de las estrategias empleadas, por ejemplo, por la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y otras empresas públicas. Aunque también les ofertan entidades vinculadas al sector pri-

La financiación a empresas mediante 'crowdfunding' puede superar los 2.400 millones de euros en 2013 a nivel mundial

Funding Circle, un servicio de préstamos personales a compañías jóvenes ya ha distribuido 180 millones de euros

vado. Estos préstamos participativos, especialmente dirigidos a pymes y empresas de nueva creación, combinan el capital riesgo con la financiación ordinaria.

Muchas nuevas empresas están demostrando que el crowdfunding sirve para algo más que para editar libros o películas de bajo presupuesto. Es una forma accesible de alcanzar a pequeños inversores que de otro modo nunca se habrían interesado en apostar por una empresa y, al mismo tiempo, sirve como test para comprobar qué ideas o tendencias optan a un mayor mercado.

Las estimaciones de VCT & EIS, un foro de inversores británico, calculaban que la financiación a pequeñas y medianas empresas mediante crowdfunding en 2013 podría superar los 2.400 millones de euros a nivel mundial.

Existen páginas como Funding Circle en las que cualquiera puede entrar a invertir en una pequeña empresa. Financiarla, y no adquirir un objeto o servicio, como ocurre en portales de crowdfunding tipo Kickstarter o Indiegogo. Aquí, cada proyecto ofrece sus estimaciones con el riesgo y los intereses a devolver junto con el préstamo. La media de interés está en el 5,8% pero se puede superar con creces esa cifra. A más riesgo, más interés. Hasta la fecha, Funding Circle ha trasladado más de 180 millones de euros.

Bootstrapping

Incapaces de salir de esta pascadilla que se muerde la cola, muchas empresas optan por el bootstrapping -literalmente, 'apretarse el cinturón'- para minimizar la cantidad de deuda a largo plazo procedente del exterior. Desde el comienzo de la crisis, esta fórmula tan evidente ha pasado a ser categoría.

Más allá de empezar en un garaje, existen manuales con procedimientos financieros de 'bootstrapping'. Por ejemplo, mejorando el flujo de caja a través del uso de tarjetas de crédito, retrasando el pago a proveedores más allá de 30 días o postergando el pago de impuestos -trucos ya asentados en la cultura del joven empresario- pero también investigando las posibilidades de compartir el equipo o los empleados con otras compañías u optar por el leasing en lugar de comprar equipamiento para la sociedad.

que un proyecto empresarial comience con financiación propia, y de familiares y amigos, capte el interés de 'business angels' para una primera fase de expansión y posicionamiento, y recurra al capital riesgo para expandirse a su máximo potencial.

En los últimos años, frente a la forma tradicional de financiar una empresa innovadora, están floreciendo fórmulas alternativas.

Patent Box

En el último número de *Innova+*, Iñaki Eguizábal contaba cómo él y su hermano crearon Kliux, una empresa riojana de aerogeneradores, utilizando un modelo conocido como 'patent box' -'caja de patentes'.

Esta fórmula, introducida en España en 2008, fue puesta en marcha por la Unión Europea para fomentar la innovación empresarial. Consiste en crear una compañía que capitalice toda la innovación (patentes, fórmulas, modelos o diseños) para luego poder comerciar con esto o transferirlo a una sociedad gemela. En el caso de Kliux, esta caja de patentes era la empresa Geolica Innovations.

Las ventajas de este modelo son, principalmente, fiscales. La 'patent box' se beneficia de una desgravación hasta del 50% de los ingresos brutos derivados de explotar esa

I+D. Además, estas ventajas se extienden hasta que los ingresos de un servicio o producto alcancen el precio de lo que costó producirlo multiplicado por seis.

'Crowdfunding'

Los créditos diversificados son una forma cada vez más demandada de encontrar financiación. Es una de las estrategias empleadas, por ejemplo, por la Empresa Nacional de Innovación (ENISA) y otras empresas públicas. Aunque también los ofertan entidades vinculadas al sector pri-

La financiación a empresas mediante 'crowdfunding' puede superar los 2.400 millones de euros en 2013 a nivel mundial

Funding Circle, un servicio de préstamos personales a compañías jóvenes ya ha distribuido 180 millones de euros
