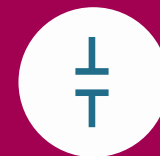


UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Creación de una empresa

primeros pasos y estructuras de apoyo



OTII

Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación

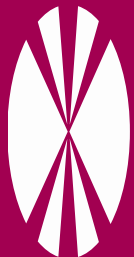
de qué vamos a hablar

Índice

- Qué es la OTRI
- El Vivero de Empresas de la UDC
- Pensando en montar un negocio
 - Análisis
 - Crear la empresa
 - El cliente
 - Búsqueda de financiación
- Entidades de apoyo



qué es la OTRI

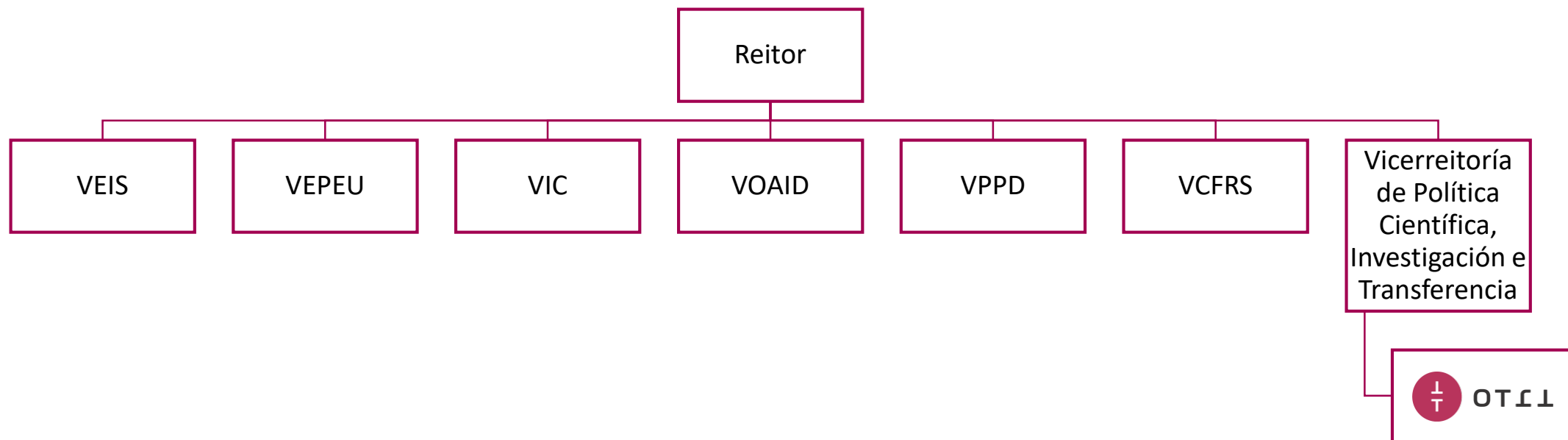


La OTRI

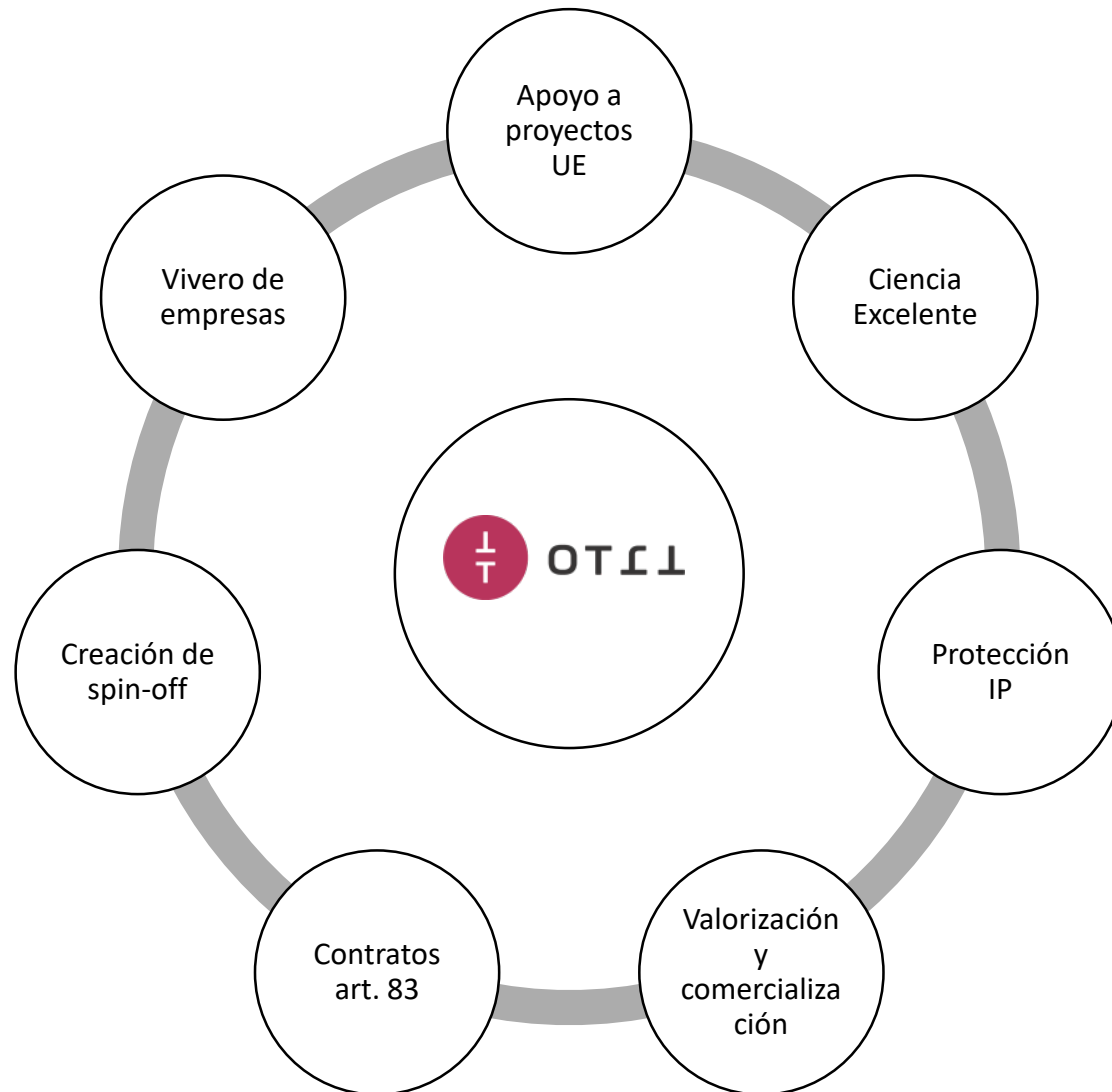
La Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación se creó en 1991 como un organismo de mediación entre la Universidad y la Empresa.

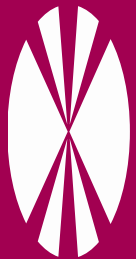
El objetivo fundamental es favorecer las relaciones entre los dos sectores, promoviendo la transferencia de la oferta científico-técnica universitaria al sector productivo

Organigrama



Principales funciones





Spin-off de la UDC



Spin-off
Universidade
da Coruña



Centro de Estimulación
Cerebral de Galicia



TERRAVANZA



MINT



Phycosem Marine
Agronomy



Vivero de Empresas de la UDC

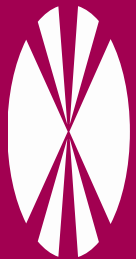


Viveros de empresas

Son **estructuras de acogida temporal** pensada para ubicar a empresas en sus primeros años de vida, acompañarlas y prestarles determinados servicios, con el fin de que, mediante una gestión sin ánimo de lucro, se facilite el desarrollo de iniciativas empresariales

Servicios que suelen ofrecer:

- Instalaciones a bajo coste (oficinas, salas de reuniones, etc.)
- Servicios de apoyo a la creación de empresas
- Servicios de comunicaciones
- Asesoramiento (enfoque del negocio, fiscal, jurídico, contable, etc.)
- Otros



El Vivero de la UDC

- Nació en octubre de 2004
- Situado en el Edificio de Servicios Centrales de Investigación. Campus de Elviña
- Para miembros de la Comunidad Universitaria: alumnado, titulados últimos 5 años, PAS y PDI.
- Proyectos de base tecnológica/conocimiento o con componente innovador
- Estancia: 2 años y 8 meses
 - 8 primeros meses gratis
 - Próximos 2 años tienen un coste
- <http://otri.udc.es/viveiro>



Qué ofrecemos

Instalaciones

7 locales con una superficie de 21 m² cada uno

Otras instalaciones

- Salas de reuniones
- Salón de actos
- Aulas de formación
- Conserjería
- Área de descanso
- Aseos

Servicios

Asesoramiento

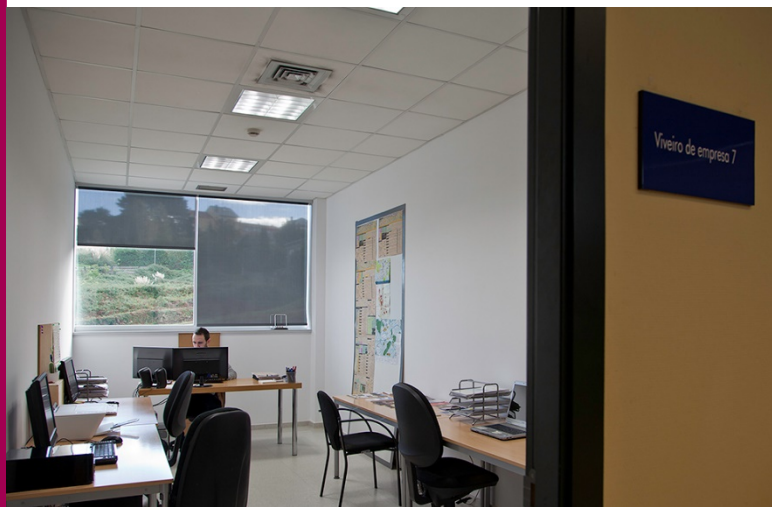
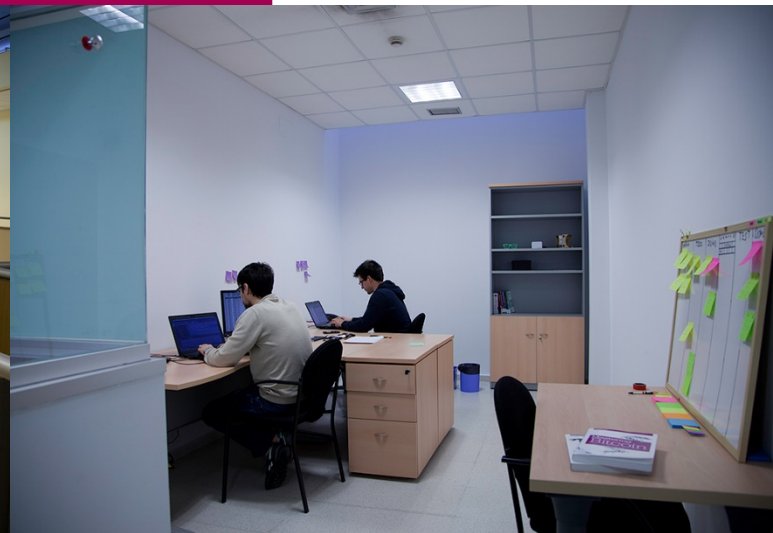
- En la elaboración del plan de empresa
- En la constitución de la empresa
- En cuestiones básicas de gestión, legal y comercial
- En protección de la innovación
- Operaciones societarias

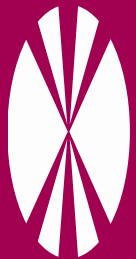
Otros servicios

- Acceso a internet y comunicaciones telefónicas
- Domiciliación de la empresa
- Recepción de visitas, correspondencia
- Mantenimiento y limpieza del edificio
- Servicio de vigilancia y seguridad



El Vivero





Cómo acceder al Vivero

- ¿Cómo?
 - >>>> Por convocatoria pública
- ¿Qué se pide?
 - >>>> Formulario, descripción del proyecto empresarial y documentación justificativa
- ¿Cómo se resuelve?
 - >>>> Comisión del Vivero

pensando en montar un negocio

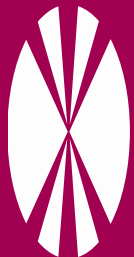
análisis del equipo emprendedor

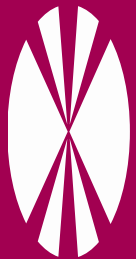
Análisis personal

Cualidades para ser empresario/a-emprendedor/a

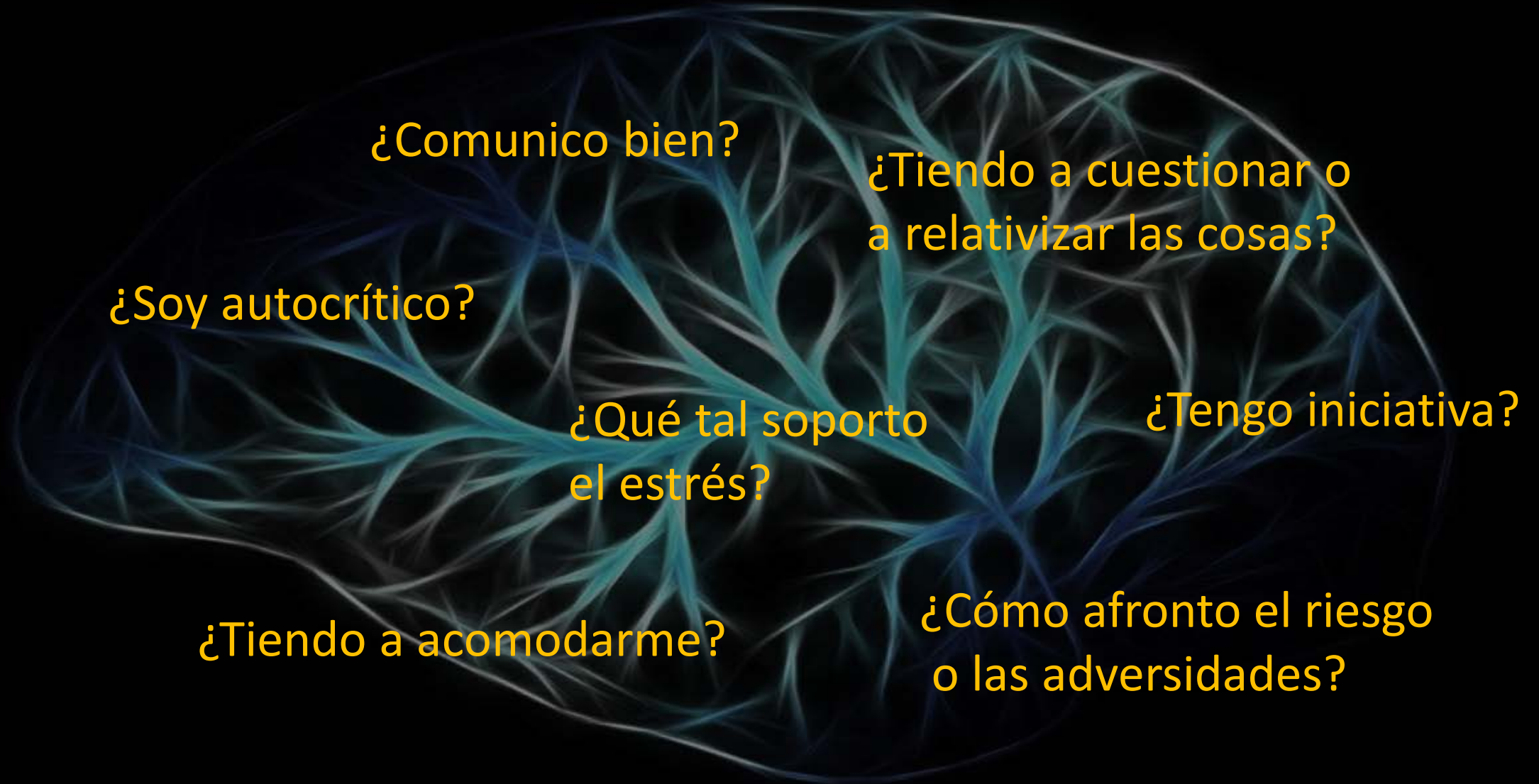
¿vale cualquiera?

Montaña rusa emocional





Análisis personal



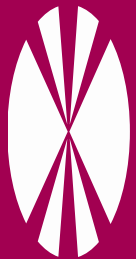


El equipo



pensando en montar un negocio

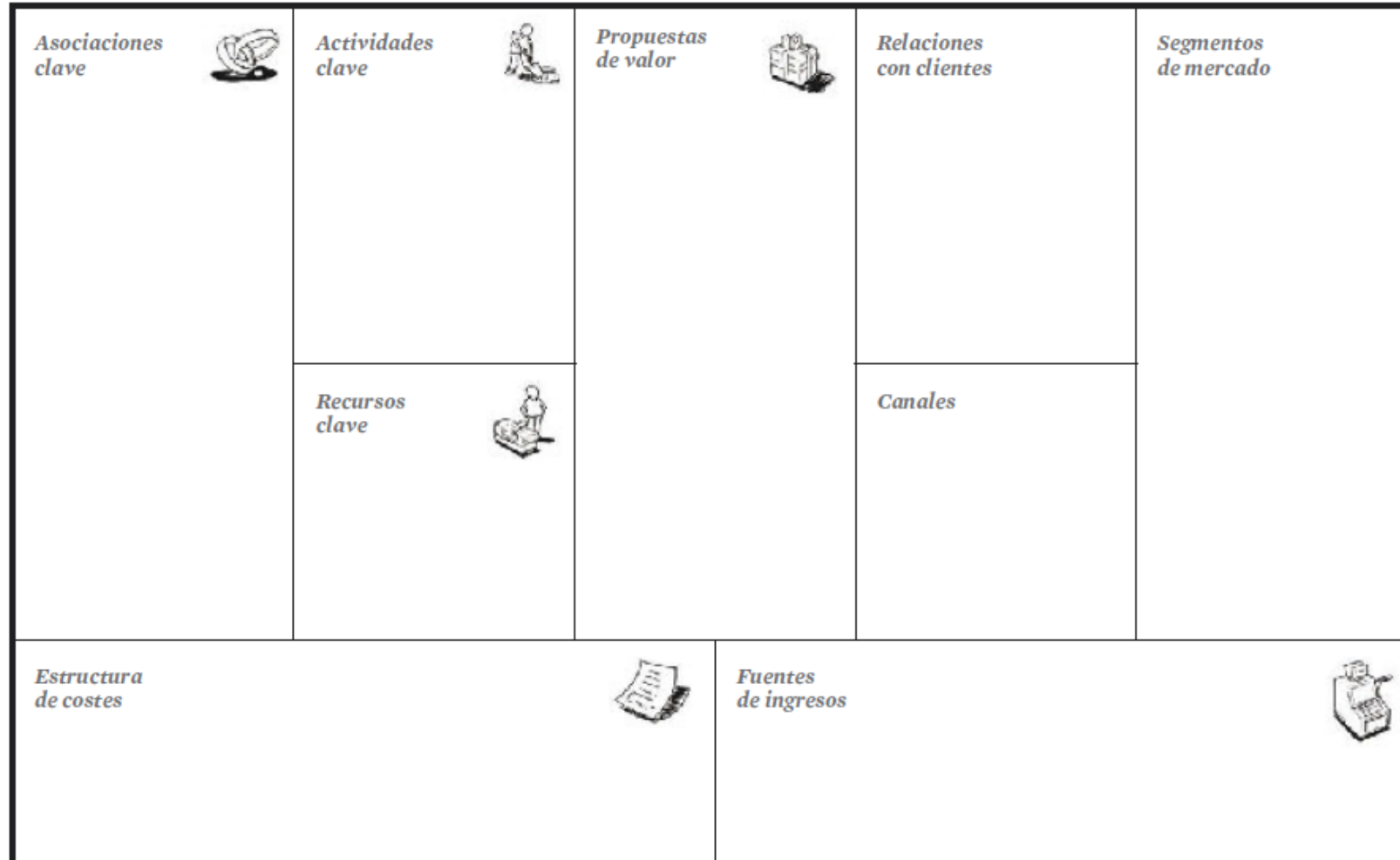
análisis de la iniciativa empresarial



The Business Model Canvas

Es una herramienta para **diseñar modelos de negocio** de manera visual y dinámica, en el cual se describa las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica.

The Business Model Canvas



Fuente: Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. *Business Model Generation*



The Business Model Canvas



Fuente: Alexander Osterwalder & Yves Pigneur. *Business Model Generation*



El plan de empresa

¿QUÉ ES?

- **Documento** que contiene la plasmación escrita y ordenada de nuestra idea de negocio
- Permite **estructurar** la idea de negocio original y **extraer conclusiones** sobre su viabilidad permitiéndonos decidir si:
 - Seguimos adelante transformando nuestro proyecto en empresa
 - O si desechamos la posibilidad evitando un fracaso

El plan de empresa

¿PARA QUÉ?

■ Planificación

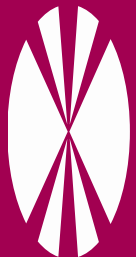
- facilita el desarrollo de ideas sobre el negocio
- permite **equivocarse sobre el papel**
- ayuda a tener un punto de vista más objetivo

■ Control

- permite evaluar el rendimiento de la empresa en relación a lo planificado.
- permite reaccionar con mayor rapidez ante un problema.

■ Obtención financiación

- constituye una herramienta eficaz para la relación con terceros



El plan de empresa

ESTRUCTURA TIPO

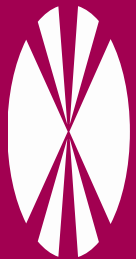
Descripción del equipo promotor	Formación, capacidades y complementariedad entre ellos
Producto o servicio	Características, necesidades que cubre, valor añadido
Entorno	Aspectos sociales, económicos, jurídicos y políticos de relevancia
El mercado y su contexto	Mercado potencial, empresas competidoras, barreras de entrada y salida, productos/servicios sustitutivos
Plan de operaciones	Descripción del proceso de producción, tecnología implicada y recursos necesarios
Plan de marketing	Política de precios, marca e imagen, canales de distribución, promoción
Plan de Recursos humanos	Personal, organigrama, manual de funciones y política de contrataciones
Aspectos jurídicos	Forma jurídica de la empresa, actuaciones para llevar a cabo y normativas específicas
Plan económico-financiero	Plan de inversión y financiación, previsiones de ingresos e gastos para 3-5 años

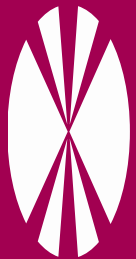
pensando en montar un negocio

creación de la empresa

Pacto de socios

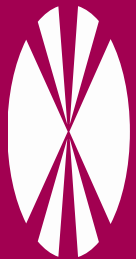
Es un contrato privado entre los socios, no obligatorio, con el fin de regular sus relaciones, obligaciones y derechos, así como el funcionamiento de la empresa.





Pacto de socios

- Cláusulas de funcionamiento y organización
- Acuerdo de información
- Acuerdo de estabilidad y permanencia
- Acuerdo de no competencia
- Acuerdo de confidencialidad
- Régimen de transmisión de participaciones sociales
- Cláusulas de salida o entrada de socios
- Etc.



Creación de la empresa

- Tipo de personalidad: física o jurídica
- Tipos de sociedades:
 - <http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas.aspx>
- Red PAE
 - <http://www.paeelectronico.es>

pensando en montar un negocio

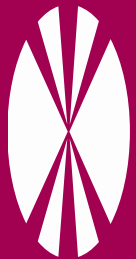
el cliente



El cliente

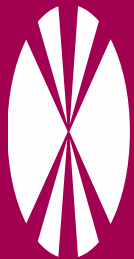
iiiiiiEl cliente!!!!!!

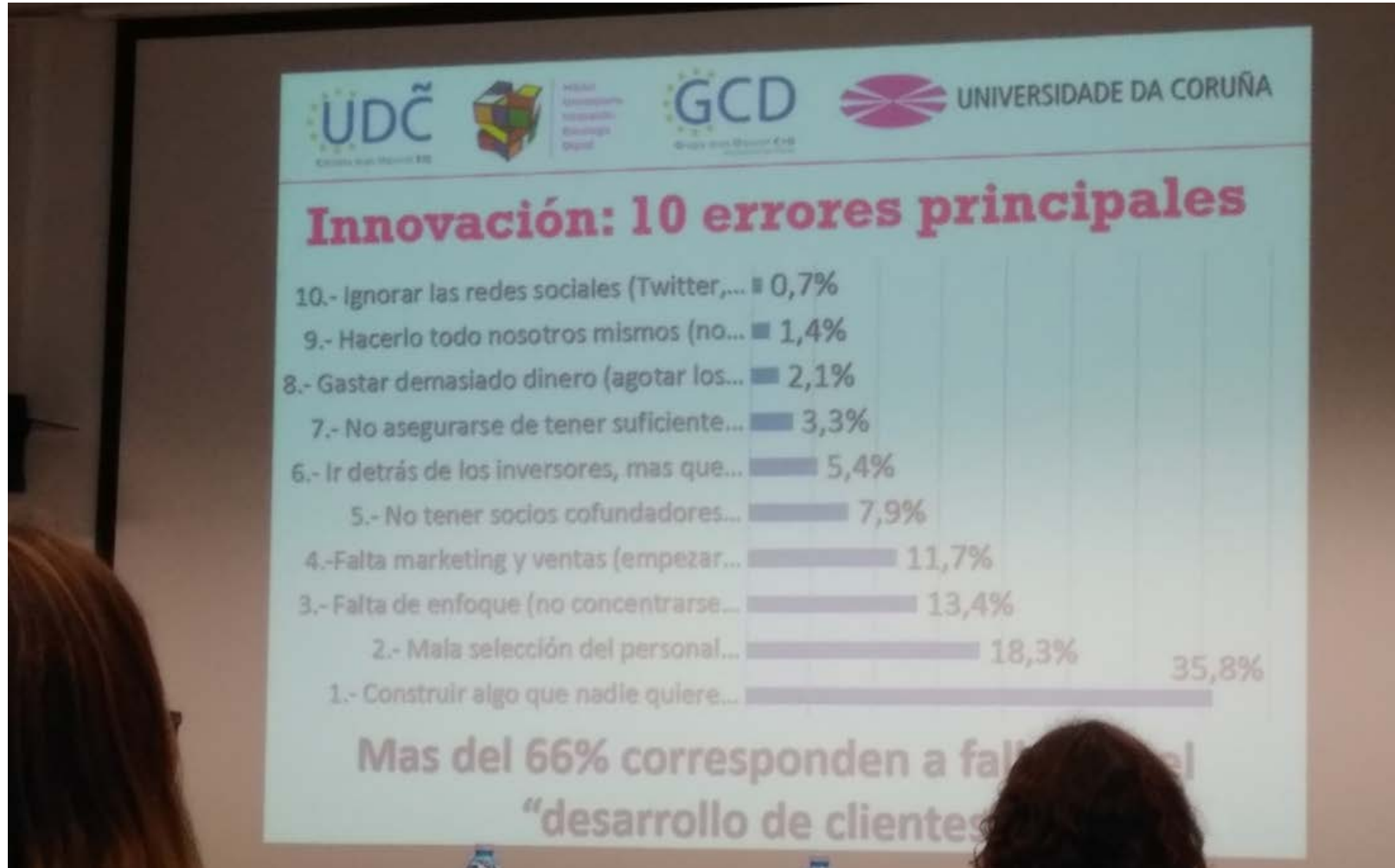
(se nos olvida el objetivo principal)



El cliente

EVERYBODY | LIES





pensando en montar un negocio

búsqueda de financiación



Principales fuentes de financiación

- Aportaciones de los promotores
- Las tres FFF
- El banco
- Empresas de capital riesgo
- Business angels
- Crowdfunding
- Premios
- Ayudas públicas
- Proyectos de I+D
- Empresas/fundaciones: responsabilidad social

¿Qué se suele aportar para buscar financiación?

- Plan de empresa o memoria descriptiva del proyecto
- Plan económico-financiero o presupuesto
- Elevator pitch, presentación o resumen ejecutivo
- Prototipo (si fuera el caso)
- Otros, en función del tipo de proyecto y su “edad”





Presupuesto

INGRESOS	Total	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Total
1.Ingresos propios	4.540.000	4.540.000	0	0	0	0	0	4.540.000
1.1 Presupuesto propio (municipal, u otro)	4.540.000	4.540.000						4.540.000
2. Otros aportes	8.000.000	0	5.000.000	0	3.000.000	0	0	8.000.000
2.1 Auspicios	3.000.000				3.000.000			3.000.000
2.2 Proyecto FONDART	5.000.000		5.000.000					5.000.000
Total Ingresos	12.540.000	4.540.000	5.000.000	0	3.000.000	0	0	12.540.000
GASTOS								
1. Honorarios	4.930.000	500.000	0	65.000	565.000	400.000	3.400.000	4.930.000
1.1 Diseñador	130.000			65.000	65.000			130.000
1.2 Encargado de gestión	1.000.000	500.000			500.000			1.000.000
1.3 Honorarios conjuntos artísticos	3.000.000						3.000.000	3.000.000
1.4 Asistente de producción	800.000					400.000	400.000	800.000
2. Gastos de operación	3.920.000	120.000	0	0	0	2.000.000	1.800.000	3.920.000
2.1 Arriendo de estructuras para escenario y graderías	1.200.000						1.200.000	1.200.000
2.2 Arriendo equipo de amplificación	300.000						300.000	300.000
2.3 Arriendo equipo de iluminación	300.000						300.000	300.000
2.5 Materiales de oficina	120.000	120.000						120.000
2.4 Impresión afiches, dípticos, pendones	2.000.000					2.000.000		2.000.000
3. Gastos de inversión	2.550.000	0	550.000	0	2.000.000	0	0	2.550.000
3.1 Cámara de video	800.000				800.000			800.000
3.2 Equipo Data Show	1.200.000				1.200.000			1.200.000
3.3 Tarimas para complementar escenarios	550.000		550.000					550.000
Subtotal gastos	11.400.000	620.000	550.000	65.000	2.565.000	2.400.000	5.200.000	11.400.000
Imprevistos 10%	1.140.000							1.140.000
Total gastos	12.540.000	620.000	550.000	65.000	2.565.000	2.400.000	5.200.000	12.540.000
Saldo	0							0

Estados financieros: Balance de situación

BALANCES PREVISIONALES	INICIAL		AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
* ACTIVO NO CORRIENTE	29.500	29,50%	27.905	8,59%	25.090	5,57%	21.925	1,70%
- Intangible	6.000	6,00%	6.000	1,85%	6.000	1,33%	6.000	0,46%
- (Fondo de amortización)			(1.600)	(0,49%)	(3.200)	(0,71%)	(4.800)	(0,37%)
- Material	23.500	23,50%	29.700	9,14%	35.900	7,97%	42.900	3,32%
- (Fondo de amortización)			(6.195)	(1,91%)	(13.610)	(3,02%)	(22.175)	(1,72%)
- Financiero								
- Activos por impuesto diferido								
* ACTIVO CORRIENTE	70.500	70,50%	297.124	91,41%	425.443	94,43%	1.268.633	98,30%
- Existencias	500	0,50%						
- Clientes								
- Otras cuentas a cobrar	6.300	6,30%	1.108	0,34%	24.918	5,53%	88.242	6,84%
- Tesorería	63.700	63,70%	296.016	91,07%	400.524	88,90%	1.180.391	91,46%
TOTAL ACTIVO	100.000	100,00%	325.029	100,00%	450.533	100,00%	1.290.558	100,00%
* PATRIMONIO NETO	10.000	10,00%	226.244	69,61%	343.896	76,33%	788.759	61,12%
- Capital	10.000	10,00%	410.000	126,14%	410.000	91,00%	410.000	31,77%
- Prima de emisión								
- Reservas								
- Resultados ejercicios anteriores					(248.756)	(55,21%)	(266.104)	(20,62%)
- Resultados del ejercicio			(248.756)	(76,53%)	(17.348)	(3,85%)	459.864	35,63%
- Otros Fondos Propios								
- Subvenciones y donaciones			65.000	20,00%	200.000	44,39%	185.000	14,33%
* PASIVO NO CORRIENTE	90.000	90,00%	90.000	27,69%	90.000	19,98%	61.186	4,74%
- Deudas con entidades de crédito	90.000	90,00%	90.000	27,69%	90.000	19,98%	61.186	4,74%
- Otras deudas a largo plazo								
* PASIVO CORRIENTE			8.785	2,70%	16.637	3,69%	440.612	34,14%
- Otras deudas financieras a c/p								
- Acreedores comerciales								
- Dividendos a pagar							197.084	15,27%
- H.P. acreedora por distintos conceptos			3.609	1,11%	6.772	1,50%	228.941	17,74%
- Organismos de la S.S. acreedores			5.176	1,59%	9.865	2,19%	14.587	1,13%
- Otras cuentas a pagar no financieras								
TOTAL PASIVO + NETO	100.000	100,00%	325.029	100,00%	450.533	100,00%	1.290.558	100,00%

Estados financieros: PYG

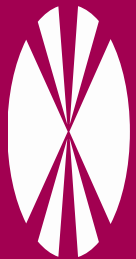
	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3	
TOTAL INGRESOS	126.083	100,00%	622.915	100,00%	1.899.537	100,00%
Ingresos por ventas	121.583	96,43%	607.915	97,59%	1.884.537	99,21%
± Variación de existencias	(500)	(0,40%)				
+ Subvenciones explotación						
+ Trabajos para el inmovilizado intangible						
+ Trabajos para el inmovilizado material						
+ Subvenciones de capital periodificadas	5.000	3,97%	15.000	2,41%	15.000	0,79%
+ Otros ingresos						
- Costes variables unidades vendidas	(3.474)	(2,76%)	(14.937)	(2,40%)	(43.527)	(2,29%)
- Costes variables unidades no vendidas	500	0,40%				
= MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	123.109	97,64%	607.978	97,60%	1.856.009	97,71%
- Servicios exteriores	(97.000)	(76,93%)	(118.340)	(19,00%)	(160.216)	(8,43%)
= VALOR AÑADIDO BRUTO AL C. DE LOS F.	26.109	20,71%	489.638	78,60%	1.695.793	89,27%
- Gastos de personal	(263.470)	(208,97%)	(494.371)	(79,36%)	(726.978)	(38,27%)
= RESULTADO BRUTO (E.B.I.T.D.A.)	(237.361)	(188,26%)	(4.733)	(0,76%)	968.815	51,00%
- Amortizaciones y otras depreciaciones	(7.795)	(6,18%)	(9.015)	(1,45%)	(10.165)	(0,54%)
= BENEFICIOS ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS (E.B.I.T.)	(245.156)	(194,44%)	(13.748)	(2,21%)	958.650	50,47%
- Gastos financieros	(3.600)	(2,86%)	(3.600)	(0,58%)	(82.719)	(4,35%)
= BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS (B.A.T.)	(248.756)	(197,30%)	(17.348)	(2,79%)	875.931	46,11%
- Impuesto sobre beneficios	25,00%		25,00%		25,00%	
= BENEFICIO NETO	(248.756)	(197,30%)	(17.348)	(2,79%)	656.948	34,58%
- Dividendos a socios					30,00%	
= BENEFICIO RETENIDO	(248.756)	(197,30%)	(17.348)	(2,79%)	459.864	24,21%

entidades de apoyo

Entidades de apoyo

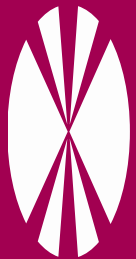
Busca ayuda, no realices el trayecto sol@





Algunas entidades

- Portal Pyme:
 - www.ipyme.org
- Punto de Atención al Emprendedor:
 - <http://www.paeelectronico.es>
- Instituto Galego de Promoción Económica (IGAPE):
 - www.igape.es
- Servicio de Asesoramiento y Promoción del Estudiante de la UDC (SAPE):
 - <https://www.udc.gal/sape>
- Asociación de jóvenes empresarios:
 - www.ajecoruna.com
- Confederación de empresarios
 - www.cec.es
- Instituto de Comercio Exterior:
 - www.icex.es
- Cámaras de comercio:
 - www.camaracoruna.com



Programas de apoio



OPEN FUTURE



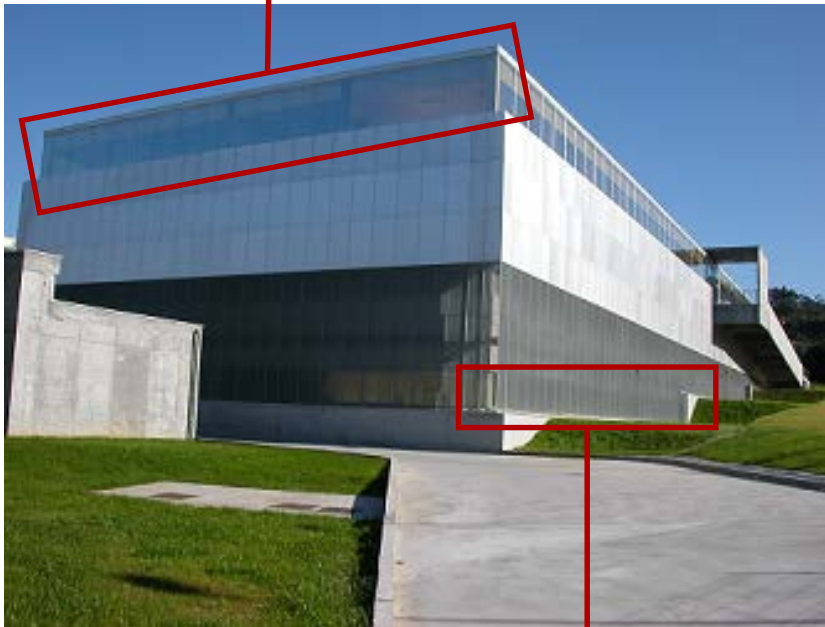
Y muchos más...

a tener en cuenta

- La idea es importante, el cómo se lleve a cabo lo es más
- ¿Te gusta lo que haces?
- Forma un buen equipo, que se complementen y que todos aporten
- Analizar, aprender, no parar de intentar mejorar
- Reduce el riesgo, ten un plan y actualízalo
- Controla lo intangible
- El cliente, el cliente, el cliente, ...

Para lo que necesitéis, estamos aquí:

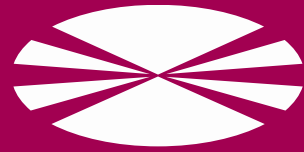
Oficina de Transferencia
de Resultados de Investigación



Vivero de Empresas



Edificio de Servicios Centrales
de Investigación



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Muchas gracias

Javier Garrido

T: 881 01 26 29

E: jgarrido@udc.es

W: <http://otri.udc.es>



OTRI

Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación