

# Guía del Emprendedor

Suplemento coordinado por Julio Fernández ([guiadelempresario@hearst.es](mailto:guiadelempresario@hearst.es))

Las claves del mercado único de pagos en euros  
pág. **108**

Enseñas en busca de franquiciados  
pág. **110**

Toda la oferta del marketplace de EMPRENDEDORES  
pág. **111**

Los principales nombramientos del mes  
pág. **113**

**Armonización del e-commerce**

El próximo año, el comercio electrónico en la Unión Europea tiene unas nuevas reglas de juego que afectan particularmente a los procedimientos de compra online. El objetivo es aumentar el nivel de protección de los consumidores y armonizar el derecho a la venta a distancia. Entre otros aspectos, se incrementa la información previa en los contratos online, se fijan nuevos plazos de devolución y se regulan los costes de envío.

*(Sigue en pág. 109)*



**ENTREVISTA Pedro Trucharte**, director de la red de business angels Ban madrid+d

**"Faltan incentivos fiscales para atraer inversores"**

Nuestro entrevistado dirige la red de business angels Ban madrid+d, desde la que ponen en contacto a emprendedores e inversores. "Somos un servicio de apoyo a emprendedores. Hemos creado la red de inversores para dar servicio nuestro cliente, el emprendedor, que es al que queremos apoyar", explica.

En esta entrevista repasamos con Pedro Trucharte –que además es tesorero de la asociación Española de Redes de Business Angels (Aesban)– el ecosistema en que se desenvuelven estos inversores, actores destacados en la financiación de proyectos de Internet. Para Trucharte, los business angels que hay son muy activos, pero aún pocos: "Es necesario aumentar la masa crítica". ¿Cómo? "Con más y mejores incentivos fiscales siguiendo modelos como el de Gran Bretaña", aclara.

*(Sigue en pág. 107)*

**CUADRO DE MANDOS**

Tomamos el pulso a la economía española a través de los principales indicadores macroeconómicos (PIB, IPC, empleo, Euribor e Ibex).  
Pág. **106**

**AYUDAS Y SUBVENCIONES**

A través de Ayudas.net, en esta subsección fija recorremos la geografía española en busca de ayudas y subvenciones de las que puedes disfrutar tanto si eres empresa como autónomo. En este número te ofrecemos las más destacadas de Asturias, Extremadura, Galicia, Madrid, Melilla y Valencia.  
Pág. **108**

**LEGISLACIÓN**

Con las últimas sentencias relacionadas con el ámbito empresarial, fiscal y laboral seleccionadas por MensLegis. Por ejemplo, ¿sabías que el Tribunal Supremo ha dictado una sentencia en la que recoge que los grupos de sociedades los accionistas no tienen derecho a recibir documentación de todas las sociedades? ¿O que son nulos los acuerdos en junta general sin haberse convocado con los requisitos legales, según sentencia de la Audiencia Provincial de Madrid?  
Pág. **112**

**HISTORIAS (CASI) REALES**

La rebelión de los sándwiches  
Pág. **114**

**Neotec financia tu startup**

El CDTI abre en septiembre los préstamos Neotec, dirigidos a empresas tecnológicas con menos de seis años de actividad. La modalidad de ayudas es la de un préstamo a un tipo de interés fijo, que será Euribor a un año + 0,1%. El presupuesto financiable mínimo es de 175.000 euros y la cantidad máxima puede alcanzar hasta el 70% de los gastos con un límite de 250.000 euros. La devolución es por cuotas anuales.

*(Sigue en pág. 108)*

Pedro Trucharte, director de Ban madri+d y tesorero de Aesban

# “El incentivo fiscal de la ley de emprendedores a los *business angels* se queda en algo testimonial”

(Viene de pág. 105)

**Pregunta:** Si le digo que las crisis son también épocas de oportunidades, ¿usted me diría...?

**Respuesta:** Que en el entorno de los *business angels* (BA) ha aumentado el número y la calidad de los proyectos y que cada vez más gente cualificada, que antes de la crisis no consideraba emprender como alternativa, ahora sí. Los *business angels* que se dedican activamente a esto encuentran buenas oportunidades, lo que pasa es que siguen siendo un número muy bajo. El mercado de los *business angels* en España es incipiente comparado con otros países. Falta masa crítica. Por eso es necesario atraer nuevos inversores.

“No vale tanto la idea como su ejecución, el emprendedor o el equipo gestor que está detrás de ella”

“Los incentivos fiscales a los ‘business angels’ son insuficientes para atraer a nuevos inversores”



Pedro Trucharte es también tesorero de Aesban (la patronal de las redes de *business angels*).

**P:** ¿Y cómo se atrae a más actores?

**R:** Con incentivos fiscales. Y el de la ley de emprendedores se queda en algo testimonial. Es tan pequeño que es imposible que atraiga gente, y además es incompatible con los que ya existen en las comunidades autónomas. Por ejemplo, la de Madrid ya tiene el 20% de 20.000 euros de base. El incentivo de la ley de emprendedores parece estar más pensado para el tipo de inversión de *family and friends* y no tanto para el inversor profesional.

**P:** ¿Cuál es el modelo de referencia al que deberíamos mirar?

**R:** El inglés, que es el más agresivo, con incentivos fiscales de hasta el 50% con

un límite de 100.000 libras, con todas las plusvalías exentas y si la empresa quiebra, tienes un 25% adicional. Con esto trasladadas al mercado la idea de que esto es un deporte de alto riesgo, que lo es, al que le vas a dar una rentabilidad muy atractiva. Además, lo que el Estado se gasta con esos incentivos, lo recupera por la vía de pagos de seguros sociales e impuestos.

**P:** ¿No son suficientes los mecanismos de apoyo a los inversores que existen actualmente?

**R:** En España se están empezando a dar los pasos para que la oferta y demanda se crucen, pero todavía queda mucho por

hacer. Entre los mecanismos tenemos el fondo de coinversión Isabel la Católica, el plan de la DGPyME de ayudas a redes y clubes de *business angels*, el programa del Ayuntamiento de Madrid Seed Capital, que es una subvención a inversores, algo innovador, y está por último el incentivo fiscal de la ley de emprendedores.

**P:** ¿Cualquiera puede ser un *business angel*?

**R:** No. Al igual que para ser emprendedor, para ser un inversor es necesario formación. Deben saber cómo funciona este mercado, que lo bueno es que diversifiquen, que inviertan primero con otros que tengan más experiencia, que siempre que sea posible coinviertan, que acudan a foros... Es una formación que pueden encontrar tanto en las redes de BA como en las escuelas de negocios.

**P:** Muchos emprendedores se quejan de las dificultades de acceso a la inversión de los BA.

**R:** Lo que ocurre ahora es que al haber tanta demanda de capital y una oferta plana, los *business angels* que hay han subido de nivel. Antes podían invertir en un Powerpoint. Ahora lo que le dice al emprendedor es: “Haz tú el prototipo, consigue los usuarios y me vienes cuando tengas clientes para que sepamos las métricas. Sólo después te pongo el dinero”.

## Y además...

**DEBERES DEL EMPRENDEDOR.** “Es importante preparar el proceso inversor o *investment readiness*, en el que no puede faltar una autoevaluación del proyecto, ver si es escalable o no, si la rentabilidad es suficiente para ese tipo de inversor, la calidad de la información, el resumen ejecutivo,

el plan de negocio, la presentación (discurso del ascensor)... Hay que ir bien armado. También debes conocer cuáles son las fases de inversión, los diferentes clausulados... Cualquiera no vale para enfrentarse a un inversor”.  
**SELECCIÓN NATURAL.** “Si tienes un buen proyecto y eres per-

severante, al final siempre se consigue financiación”.  
**IDEAS Y PERSONAS.** “Las ideas no valen nada, lo que vale es la ejecución de esa idea. El componente personal del equipo emprendedor es clave como también la química personal y la credibilidad, lo que significa también

saber gestionar una empresa. No todos los negocios son invertibles por *business angels*.  
**EMPRESARIO INVERSOR.** “En Estados Unidos es fácil ver a empresarios que venden sus empresas y se dedican a invertir en otros emprendedores, aquí aún tenemos pocos casos”.