



CEU

*Escuela de Negocios*

*Valencia*

CEU  
EXECUTIVE MBA  
PROYECTO FIN DE MASTER

PLAN DE NEGOCIO:  
TALENTUM INVESTMENT

DANIEL GARCÍA GARCERÁ

MARZO 2014



CEU

*Escuela de Negocios*

*Valencia*

CEU  
EXECUTIVE MBA  
PROYECTO FIN DE MASTER

PLAN DE NEGOCIO:  
TALENTUM INVESTMENT

DANIEL GARCÍA GARCERÁ

MARZO 2014

Tutor: Lorenzo García Tamarit

# TALENTUM INVESTMENT

<b>1.- Proyecto y Objetivos</b>	<b>5</b>
<b>1.a.- La idea</b>	<b>5</b>
<b>1.b.- Justificación de la Idea</b>	<b>5</b>
<b>1.c.- Los promotores</b>	<b>5</b>
<b>1.d.- Misión</b>	<b>5</b>
<b>1.e.- Objetivos</b>	<b>5</b>
<b>2.- Producto y Mercado</b>	<b>7</b>
<b>2.a.- Producto: Visión General</b>	<b>7</b>
<b>2.b.- Puntos fuertes y ventajas</b>	<b>7</b>
<b>2.c.- El cliente</b>	<b>7</b>
<b>2.d.- El Mercado Potencial</b>	<b>9</b>
<b>2.e.- Claves de Futuro</b>	<b>14</b>
<b>3.- Competitividad</b>	<b>16</b>
<b>3.a.- Competencia</b>	<b>16</b>
<b>3.b.- Principales Competidores</b>	<b>18</b>
<b>Business Angels</b>	<b>19</b>
<b>Capital Riesgo</b>	<b>19</b>
<b>Empresas públicas</b>	<b>21</b>
<b>Empresas de Crowdfunding</b>	<b>21</b>
<b>3.c.- Análisis Comparativo</b>	<b>21</b>
<b>3.d.- Análisis de la Competitividad</b>	<b>22</b>
<b>4.- Plan de Marketing</b>	<b>24</b>
<b>4.a.- Análisis DAFO</b>	<b>24</b>
<b>4.b.- Política de producto/servicio</b>	<b>24</b>
<b>4.c.- Política de precios</b>	<b>25</b>
<b>4.d.- Política de Comunicación</b>	<b>26</b>
<b>4.e.- Plan de acciones de marketing</b>	<b>26</b>
<b>5.- Plan de ventas</b>	<b>28</b>
<b>5.a.- Estrategia de Ventas</b>	<b>28</b>

# TALENTUM INVESTMENT

<i>5.b.- Equipo de Ventas</i>	30
<i>5.c.- Plan de ventas anual - Estimaciones de ventas</i>	30
<b>6.- Recursos Humanos</b>	<b>32</b>
<i>6.a.- Organización funcional</i>	32
<i>6.b.- Remuneración</i>	32
<i>6.c.- Plan de Recursos Humanos</i>	33
<i>Director General:</i>	33
<i>Director Técnico:</i>	33
<i>Director Comercial:</i>	34
<i>Inversor capitalista:</i>	35
<i>Ingeniero emprendedor:</i>	35
<i>6.d.- Plan de formación y desarrollo</i>	35
<b>7.- Aspectos Legales y Societarios</b>	<b>36</b>
<i>7.a.- La sociedad</i>	36
<i>7.b.- Obligaciones legales y fiscales</i>	36
<i>7.c.- Permisos y limitaciones</i>	38
<i>Para la constitución como sociedad:</i>	38
<i>Notaría:</i>	38
<i>Agencia Tributaria:</i>	39
<i>Registro Mercantil:</i>	39
<i>Trámites Administrativos para la puesta en marcha:</i>	39
<i>Tesorería General de la Seguridad Social:</i>	39
<i>Ayuntamiento</i>	40
<i>Consejería de Trabajo</i>	40
<i>Inspección Provincial de Trabajo</i>	40
<i>Servicio público de empleo estatal</i>	40
<i>Agencia Española de Protección de Datos</i>	41
<i>Oficina Española de Patentes y Marcas</i>	41
<b>8.- Planes Operativos de Establecimiento y Lanzamiento</b>	<b>42</b>

# TALENTUM INVESTMENT

<i>8.a.- Plan de establecimiento</i>	42
<i>8.b.- Plan de Lanzamiento</i>	42
<b>9.- Resultados previstos</b>	44
<i>9.a.- Premisas de cálculo</i>	44
<i>9.b.- Resultados y balance año 1</i>	44
<i>Cuenta de Perdidas y Ganancias:</i>	44
<i>Presupuesto de Tesorería:</i>	45
<i>Balance previsional y evolución a lo largo del año:</i>	45
<i>9.c.- Resultados a 5 años</i>	45
<i>9.d.- Análisis de la rentabilidad de la Inversión</i>	47
<b>10.- Plan de Inversiones y financiación</b>	48
<i>Año 1:</i>	48
<i>Año 2:</i>	48
<i>Años 3, 4, 5 y 6:</i>	48
<i>10.b.- Plan de financiación</i>	50
<b>11.- Conclusiones Finales</b>	51
<i>11.a.- Oportunidad</i>	51
<i>11.b.- Riesgo</i>	51
<i>11.c.- Puntos fuertes</i>	51
<i>11.d.- Rentabilidad</i>	51
<i>11.3.- Seguridad</i>	51
<b>RESUMEN EJECUTIVO</b>	52
<i>Idea</i>	52
<i>Ventaja competitiva</i>	52
<i>Estado del Producto</i>	52
<i>Equipo directivo</i>	52
<i>Necesidades Financieras</i>	52
<b>ANEXO DE VENTAS</b>	53
<b>ANEXO PRESUPUESTO RRHH</b>	55

# TALENTUM INVESTMENT

# TALENTUM INVESTMENT

## 1.- Proyecto y Objetivos

### 1.a.- La idea

Talentum Investment es una compañía dedicada a la aportación de valor a la sociedad por medio de la importación de negocios de carácter industrial y con alto valor añadido que ya estén en funcionamiento en otros lugares del mundo.

Aseguramos el éxito por medio de la captación de profesionales españoles expatriados con necesidad de volver a España. Estos profesionales son seleccionados según su nivel de conocimiento de los procesos clave de organizaciones en el extranjero y que, por tanto, son capaces de lanzar con éxito en España negocios similares.

### 1.b.- Justificación de la Idea

Tras la recesión del año 2008 los índices de producción industrial de nuestro país han disminuido año tras año. Ello unido a la caída en libre del sector inmobiliario ha supuesto para España perder el tejido industrial existente basado básicamente en la producción de bienes de consumo para el sector de la construcción. Con ello surge la aparición de un nuevo segmento de capitalistas formado por empresarios generalmente provenientes del sector de la construcción con capital suficiente para invertir pero con pocas ideas de negocio lo suficientemente innovadoras como para poderse llevar a cabo en entornos económicos tan cambiantes.

Este hecho, unido al fenómeno de la exportación de talento, en el cual, personas con perfil universitario medio/alto, generalmente Ingenieros Superiores, emigran a otros países con perspectivas laborales y de futuro mucho mejores que las que ofrece España, hace que las previsiones de futuro para la industria española sean poco alentadoras.

Así es como surge Talentum Investment. Por un lado los potenciales inversores de nuestro país no poseen ni el conocimiento ni la experiencia internacional necesaria para realizar con éxito el lanzamiento de nuevos negocios en entornos globales. Y, por otro lado, existe una bolsa de aproximadamente 500.000 expatriados españoles (fuente [www.elpais.es](http://www.elpais.es)) trabajando en todas partes del mundo que pueden aportar el know how necesario para ejecutar el lanzamiento de proyectos industriales de alto valor añadido en nuestro país y que además, tienen la necesidad de volver a España pero no encuentran proyectos lo suficientemente atractivos como para dar el paso.

### 1.c.- Los promotores

Daniel García Garcerá. Ingeniero Superior Industrial por la UPV, Master Thesis realizado en Eidengonissche Technische Hochschule Zürich (ETH Zürich). Experiencia laboral en sector Automoción desde el año 2009 en donde he desarrollado mi actividad en diversos puestos de los departamentos de producción y mantenimiento. He participado en el lanzamiento de centros de fabricación tipo Just In Time (JIT) para piezas de automoción de primer nivel desde el momento de la puesta en marcha de las instalaciones hasta el comienzo de la fabricación en serie (SOP). Actualmente ostento el cargo de Director de Producción de la empresa en la que participé en el lanzamiento. Tengo a mi cargo 3 turnos de trabajo y a los departamentos de Producción, Mantenimiento y Mejora Continua, sumando un total de unas 200 personas.

### 1.d.- Misión

La misión de Talentum Investment es conseguir el cambio de modelo productivo de España, mediante la inversión de capital 100% en productos/procesos que estén funcionando bien en mercados consolidados.

Nuestro principal objetivo es pasar de la exportación de talento a la exportación de bienes de equipo y/o consumo de alto valor añadido dentro del medio-largo plazo.

### 1.e.- Objetivos

Corto plazo:

- Conseguir que se inicie el proceso de lanzamiento de una idea de negocio.
- Conseguir un número de expatriados españoles interesados en emprender su negocio en España de al menos 20.

# TALENTUM INVESTMENT

-Conseguir el interés de 10 capitalistas por alguna de nuestras ideas de negocio.

Medio plazo:

-Consolidar el modelo de negocio mediante la creación de 5 compañías rentables.

Largo plazo:

-Ser la plataforma de generación de negocios de mayor volumen del país y una de las top 5 de Europa.

-Generar 20 empresas durante los primeros 10 años de funcionamiento, 5 de ellas con facturaciones mayores de 50 M€.

-Generar 1 empresa con expansión multinacional.

# TALENTUM INVESTMENT

## 2.- Producto y Mercado

### 2.a.- Producto: Visión General

Talentum Investment ofrece a sus clientes la posibilidad de realizar inversiones en empresas industriales con la seguridad que da saber que, por un lado el negocio en otras partes del mundo funciona y es rentable y por otro lado, que quién va a ser pieza clave del lanzamiento del negocio lo conoce de primera mano porque ha trabajado en uno similar en el extranjero. Es por ello que la propuesta de valor para nuestros clientes es la certeza de que los negocios generados serán rentables en un medio plazo.

Para ello Talentum Investment cuenta con dos productos clave, por un lado la captación y evaluación de talentos expatriados y de sus ideas de negocio y por otro lado el servicio de asesoramiento en el lanzamiento, en donde se dota al inversor y al emprendedor de los medios que necesiten para poder obtener los resultados esperados.

### 2.b.- Puntos fuertes y ventajas

Al realizar inversiones en negocios emergentes, el empresario capitalista debe confiar en que las condiciones de contorno que los emprendedores han tenido en cuenta para diseñar sus planes de negocio son las necesarias y a su vez, son las suficientes para dimensionar fielmente un entorno económico que en estos tiempos es extremadamente cambiante e incierto. Así mismo, el inversor debe confiar en el emprendedor como si éste tuviera el conocimiento más absoluto sobre el negocio.

En Talentum Investment ofrecemos nuestro producto de la forma más fiable para el inversor capitalista, aseguramos que el negocio emergente es rentable, estudiamos su trayectoria en el país de origen y trazamos un plan de lanzamiento y optimización fiable y realista, estudiamos los factores culturales clave para el negocio y los comparamos con el entorno industrial nacional, proponiendo así los emplazamientos clave para llevar a cabo el proyecto. Además, estudiamos el perfil tanto técnico como competencial del emprendedor, hallamos sus puntos fuertes y débiles antes de llevar a cabo la empresa y desarrollamos aquellos puntos clave que consideramos necesarios para llevar a cabo el proyecto antes de comenzar, dotando así de más seguridad y fiabilidad a nuestro producto.

Con todo ello ofrecemos al mercado inversor los proyectos más atractivos, con los mejores gestores y con las mayores garantías que nadie más puede ofrecer.

Además de todo esto, en Talentum Investment somos partners de nuestros clientes por tanto ponemos en servicio nuestra estructura y nuestro conocimiento mediante la participación en el consejo de administración del proyecto para así colaborar en el éxito de la empresa y así asegurar su rentabilidad en el medio/largo plazo.

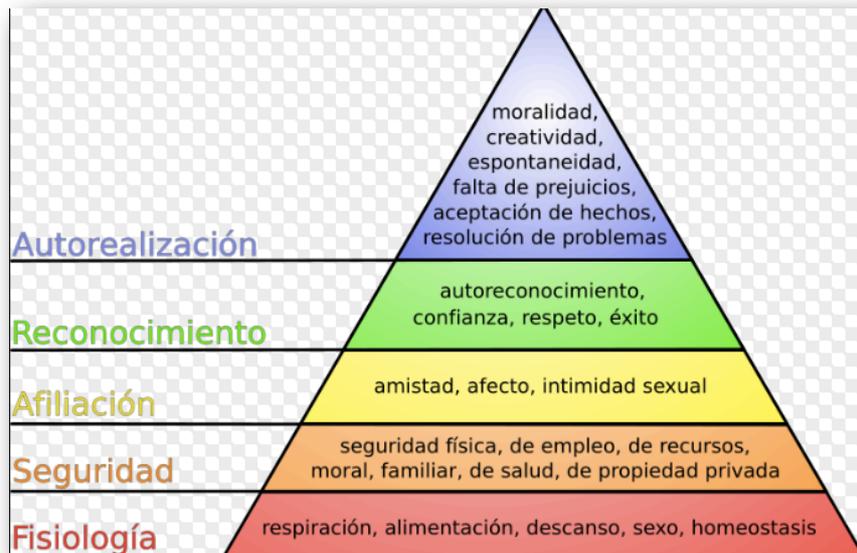
En Talentum Investment consideramos clave en nuestro proyecto la selección y desarrollo de los técnicos emprendedores en quienes depositamos el capital de inversión, es por ello que los Ingenieros son nuestros clientes puesto que en cierto modo satisfacemos una necesidad.

### 2.c.- El cliente

Talentum Investment trabaja para satisfacer las necesidades de inversión de la clase empresarial española. El perfil de cliente (y partner) es todo aquél empresario local o nacional con capital disponible entre 0,5 y 5M € que quiera realizar inversiones a medio largo plazo, que no tenga conocimientos técnicos suficientes como para llevar a cabo una aventura empresarial en entornos industriales modernos, con poca o nula experiencia en ambientes internacionales, sin conocimiento de idiomas y con poca o nula experiencia en sistemas de gestión de la calidad. Trabajamos con gente innovadora por naturaleza, con elevados dotes de negociación, con amplia experiencia del mundo empresarial español y con afán de superación.

Por otro lado, debido a que nuestro enfoque con los técnicos emprendedores es también orientado a cliente, debemos generar una necesidad en el colectivo formado por ellos. Para ello el canal utilizado es LinkedIn, mediante la creación del grupo de contenido "Spanish Talent", generamos contenido viral de forma que la necesidad es creada desde varios de los factores psicológicos que enuncia Maslow en su teoría de la Jerarquía de las necesidades:

# TALENTUM INVESTMENT



*Jerarquía de las necesidades de Maslow*

-Necesidad de autorrealización: Para los Ingenieros expatriados es un factor motivador poder contribuir con su conocimiento y su trabajo a la reindustrialización de España. Así mismo el reto que supone emprender una aventura empresarial contando con la solvencia de un socio capitalista reconocido y con experiencia supone para el emprendedor otro aliciente motivador al cambio.

Ver video: <http://www.youtube.com/watch?v=kfh-P7-tV70>

-Necesidad de autoestima: Todos nuestros clientes han saboreado el éxito fuera de las fronteras españolas y tienen la necesidad inherente de ser reconocidos por sus entornos familiares y sociales, saben que han triunfado fuera de España pero su ego unido a la necesidad de autorrealización hace que sean capaces de afrontar continuamente nuevos retos, para ello exponemos contenidos basados en varios casos de éxito surgidos de nuestra iniciativa empresarial.

-Necesidad social o de afiliación: Todos ellos han perdido contacto con sus círculos de amistades más cercanos debido a la distancia. Talentum Investment les dará la oportunidad de volver a retomar sus vidas tal y como las tenían antes de la desindustrialización sufrida por España en los últimos años.

-Necesidad de seguridad: Con nuestro proceso de selección de candidaturas podremos garantizar tanto la seguridad para los clientes inversores como para los clientes “desarrolladores”, encontrando así un nexo de unión básico para ellos, la seguridad.

Según el estudio Global Entrepreneurship Monitor 2013 (GEM2013), se define al emprendedor Español en comparación con los emprendedores de países del entorno económico de la UE28 como uno que percibe menos oportunidades de negocio que la media (menos creativo), que está más capacitado que la media (con suficientes conocimientos), con menor temor al futuro, pero con menos intención emprendedora que la media. Además, se ve al emprendedor con peor status social que en los países del entorno. Es decir, que el hecho de no tener buenas ideas de negocio, unido a la falta de status social que el emprendedor español tiene, merma la capacidad emprendedora de los españoles, siempre en comparación con la media de países de la UE28.

# TALENTUM INVESTMENT

REGION		Perceived opportunities	Perceived capabilities	Fear of failure*	Entrepreneurial intentions**	Entrepreneurship as a good career choice***	High status to successful entrepreneurs***	High status to successful entrepreneurs***
Economies								
	Vietnam	36.8	48.7	56.7	24.1	81.5	80.5	80.5
	<b>Average</b>	<b>34.2</b>	<b>39.7</b>	<b>41.5</b>	<b>20.9</b>	<b>61.2</b>	<b>68.1</b>	<b>72.9</b>
Europe - EU28	Belgium	31.5	33.8	46.6	7.8	54.8	52.2	43.9
	Croatia	17.6	47.2	35.2	19.6	61.5	43.1	42.9
	Czech Republic	23.1	42.6	35.8	13.7		47.8	
	Estonia	46.1	40.0	38.8	19.4	53.2	58.6	40.7
	Finland	43.8	33.3	36.7	8.3	44.3	85.5	68.5
	France	22.9	33.2	41.1	12.6	55.3	70.0	41.4
	Germany	31.3	37.7	38.6	6.8	49.4	75.2	49.9
	Greece	13.5	46.0	49.3	8.8	60.1	65.1	32.4
	Hungary	18.9	37.5	44.8	13.7	45.7	74.1	28.4
	Ireland	28.3	43.1	40.4	12.6	49.6	81.2	59.9
	Italy	17.3	29.1	48.6	9.8	65.6	72.4	48.1
	Latvia	34.8	47.8	41.6	22.7	61.4	59.5	58.6
	Lithuania	28.7	35.4	41.7	22.4	68.6	57.2	47.6
	Luxembourg	45.6	43.3	42.9	14.1	39.4	70.6	36.3
	Netherlands	32.7	42.4	36.8	9.1	79.5	66.2	55.2
	Poland	26.1	51.8	46.7	17.3	66.8	59.9	58.5
	Portugal	20.2	48.7	40.1	13.2			
	Romania	28.9	45.9	37.3	23.7	73.6	72.6	61.3
	Slovakia	16.1	51.0	33.2	16.4	49.2	58.5	51.7
	Slovenia	16.1	51.5	29.6	12.4	57.4	68.1	50.5
Spain	16.0	48.4	36.3	8.4	54.3	52.3	45.6	
Sweden	64.4	38.8	36.6	9.5	52.0	71.5	58.5	
United Kingdom	35.5	43.8	36.4	7.2	54.1	79.3	49.6	
	<b>Average</b>	<b>28.7</b>	<b>42.3</b>	<b>39.8</b>	<b>13.5</b>	<b>56.9</b>	<b>65.5</b>	<b>49.0</b>

*Características de los emprendedores, según su nacionalidad.*

*Fuente: GEM2013*

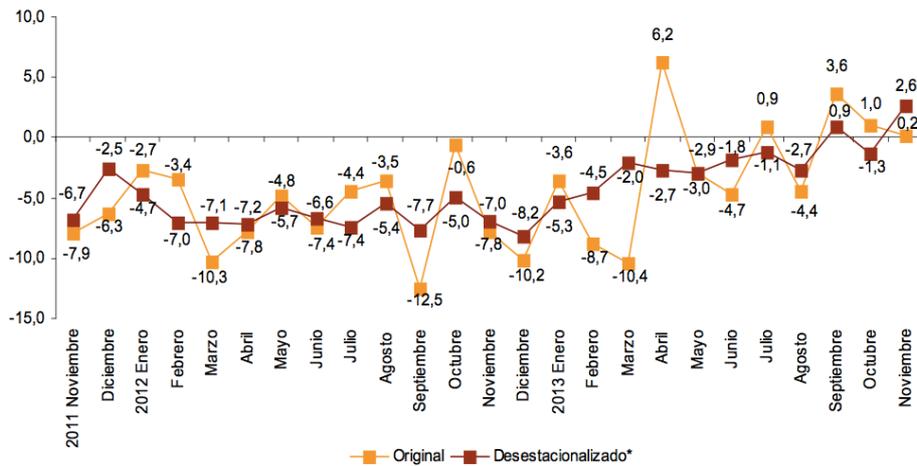
Es por todo ello que en Talentum Investment apoyamos el talento español, centramos nuestra estrategia de captación de clientes en, por un lado, el expatriado que tiene conocimiento técnico elevado de un proceso fabril, y por otro, el inversor capitalista deseoso de encontrar una idea de negocio solvente en la que pueda aportar todo su conocimiento empresarial.

## 2.d.- El Mercado Potencial

Actualmente, son varios los indicadores macroeconómicos que parecen indicar la llegada de la recuperación económica del país. Así lo demuestran un aumento suave del índice de producción industrial (IPI), arrastrado en su mayor parte por el sector automoción y auxiliares, el sector alimentación y el sector farmacéutico; y un aumento del índice de la cifra de negocios del sector servicios.

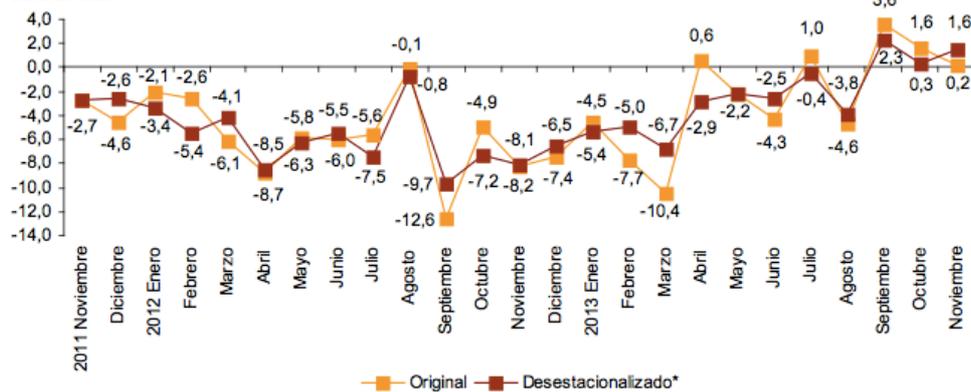
# TALENTUM INVESTMENT

## Índice general de producción industrial Tasa anual



Evolución IPI (Índice de Producción industrial) Fuente: INE

## Índice general de cifra de negocios del Sector Servicios de Mercado Tasa anual

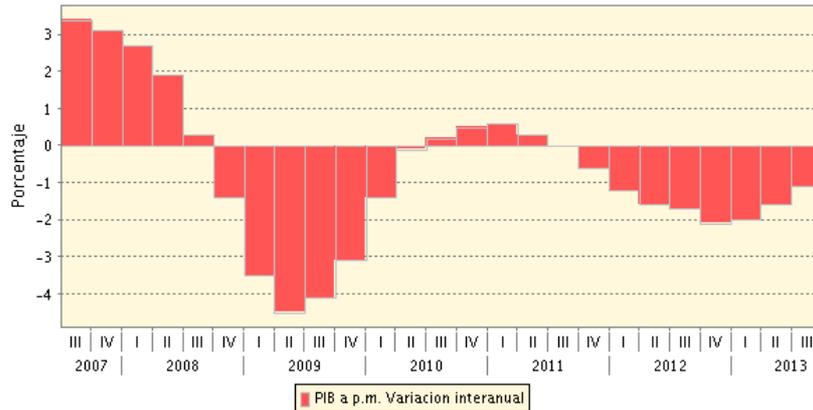


\* Desestacionalizado: Corregido de efectos estacionales y de calendario.

Evolución ISS (Índice general de la cifra de negocios del sector Servicios) Fuente: INE

Tras más de 7 años en los que la economía española ha perdido casi un 6% del total de Producto Interior Bruto (Fte. Eurostat), el mercado de trabajo arroja tasas de desempleo cercanas al 26%, con especial influencia del paro juvenil que ronda el 28,3%, se está produciendo el efecto ya denominado como “fuga de talentos”. Este efecto consiste en la emigración masiva de jóvenes universitarios españoles que, tras acabar los estudios de su titulación universitaria (muchos de ellos Ingenieros) no consiguen encontrar trabajos relacionados con sus estudios y deciden emigrar hacia terceros países, perdiendo así una parte del capital humano que España produce.

# TALENTUM INVESTMENT

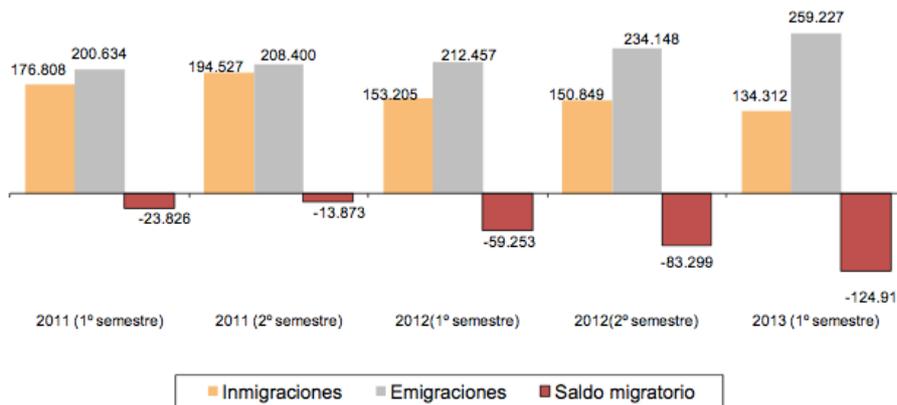


Variación Interanual PIB España

Fuente: INE

Se estima que desde el comienzo de la crisis hasta el momento han emigrado un total de 500.000 españoles, provocando un fenómeno demográfico sin precedente desde la época de la post-guerra española.

Evolución de la migración exterior de España por semestres 2011-2013



Evolución saldo migratorio en el periodo 2011-2013

Fuente: INE

Los países receptores son desde America Latina, hasta países del entorno económico de España, como son Francia, Suiza, Alemania, Bélgica Y Estados Unidos. La mayor parte de los emigrantes de este segundo grupo son a los que el fenómeno de fuga de cerebros alude. En el siguiente gráfico, a modo de ejemplo podemos observar el país destino de las migraciones de españoles entre el segundo semestre de 2012 y el primero de 2013 (Fuente INE).

# TALENTUM INVESTMENT



*Países destino emigración españoles periodo 2012 - 2013*

Fuente: INE

Desde el punto de vista social, el efecto de esta migración la podemos observar en la definición de la figura de los expatriado ([http://economia.elpais.com/economia/2013/11/07/empleo/1383838356\\_819951.html](http://economia.elpais.com/economia/2013/11/07/empleo/1383838356_819951.html)) y en la creación de plataformas web donde los propios españoles residentes en todo el mundo relatan sus experiencias y ayudan a dar el paso a otros españoles ([www.spaniards.es](http://www.spaniards.es))

En Talentum Investment pensamos que la experiencia que estos españoles expatriados están recopilando es una fuente de alto valor añadido que tenemos la obligación de explotar, es decir que convertiremos en ideas de negocio fructíferas y solventes las experiencias de los expatriados que tengan la necesidad de volver a España.

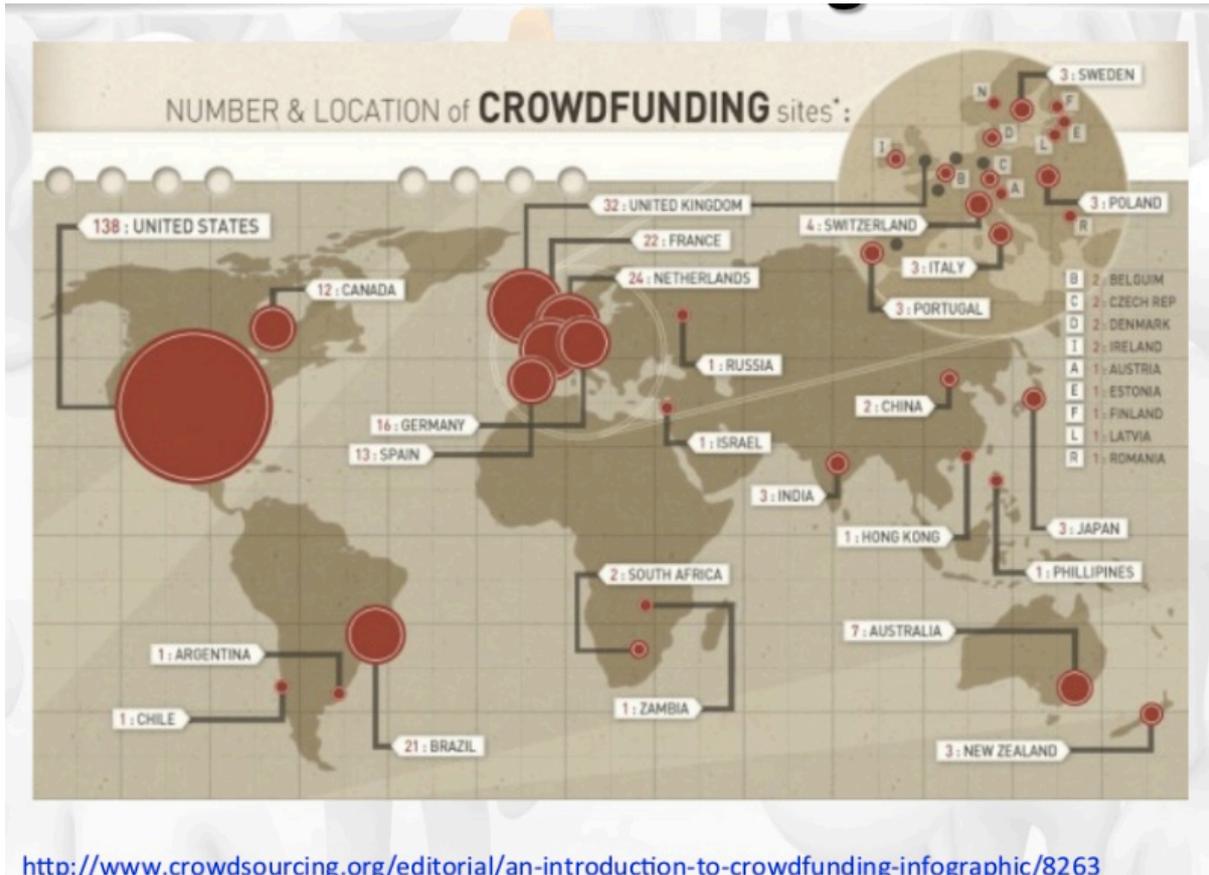
Desde el punto de vista de la generación de negocios en España, tras la crisis del ladrillo y la desaparición del entramado industrial que alimentaba de materia al sector construcción, llegó la crisis financiera y crediticia en la que los bancos limitaron sus presupuestos de inversión en creación de nuevas empresas debido sobre todo, a la alta incertidumbre que arrojaban los mercados y al alto riesgo que se percibía en los mercados. Debido a esta inestabilidad de los mercados, el capital privado resultante de los procesos de liquidación de empresas (sobre todo del sector construcción y servicios) queda a la espera de ideas para poder generar negocios.

Ante esta tesitura, el gobierno Español crea en Septiembre de 2013 la Ley 14/2013, de 27 de septiembre, de apoyo a los emprendedores y su internacionalización. Tratando así de impulsar la generación de nuevos negocios, facilitando los trámites administrativos necesarios para la creación de empresas en cualquiera de sus formas a la que establece nuevos incentivos fiscales para empresas de reducida dimensión.

Así mismo, la falta de liquidez en el sistema bancario persiste y hace que el acceso al crédito sea limitado, cosa que hace que se estén generando alternativas para la financiación de proyectos empresariales basados en la financiación privada de proyectos. Algunas de estas vías de financiación son el llamado "crowdfunding" o mecenazgo, figuras como los "Business Angels", viveros o lanzaderas de empresas, etc, todas ellas con el denominador común de que cuentan con capital de carácter privado y buscan proyectos innovadores con rentabilidades a corto y medio plazo.

En el siguiente gráfico se muestra la situación mundial actual en cuanto a empresas dedicadas al crowdfunding:

# TALENTUM INVESTMENT



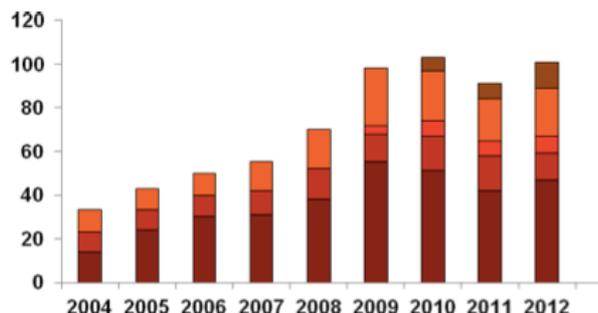
Localización mundial empresas crowdfunding

Fuente: Crowdsourcing.org

Como se puede observar la tendencia a futuro en lo que a número de empresas de búsqueda de capital privado se refiere, es creciente sobre todo en zonas del mundo desarrolladas con estructuras industriales robustas.

Respecto a la nueva figura del business angel, desde que en 2008 se creara la Asociación de Business Angels Europea, la tendencia ha sido creciente, tanto en cuanto al número de business angels (inversores privados) como al número de proyectos financiados.

Evolution of membership:



Evolución número business angels en Europa

Fuente: Eban Activity Report 2012

Según datos de AEBAN (Asociación Española de Business Angels): En EE.UU los Business Angels son la principal fuente de financiación para las empresas en las fases iniciales de su ciclo de vida (semilla y arranque), desempeñando un papel fundamental en el desarrollo económico y en la generación de empleo del país. Se estima que durante el año 2007 los Business Angels llegaron a invertir 26,000 millones de \$ en

# TALENTUM INVESTMENT

57,120 empresas, la mayoría en fases iniciales, frente a las menos de 4.000 empresas respaldadas por las entidades de capital riesgo, la mayoría en fases tardías. En Europa, y a pesar del impulso de los últimos años, se estima que el tamaño del mercado de Business Angels es unas 10 veces inferior al de EE.UU.

Las perspectivas de futuro del sector son por tanto crecientes. Los españoles cada vez más vamos a tender hacia el autoempleo. Los negocios requieren de financiación para sus primeras fases. España en su conjunto tiene talento y posee capital suficiente como para financiarse sus propios proyectos, como así demuestran los datos referenciados y de hecho, ya se han dado casos de éxito como es el caso Geeksphone, en el cual jóvenes españoles han desarrollado un teléfono móvil con la posibilidad de elegir el Sistema Operativo con el que van a trabajar.



NUESTRA PASIÓN EL CORAZÓN MÓVIL SUSCRÍBETE ESPAÑOL

## Nuestra pasión es devolverte el poder de elegir

El Revolution no solo es más potente que otros, sino que también es el primero de su categoría. La tecnología MultiOS de Geeksphone te permite elegir tu sistema operativo. Comenzando con el sistema operativo de Google® Android™, podrás cambiar sin problema a Boot2Gecko de Mozilla, o cualquier otra versión de sistemas operativos apoyados por la comunidad. Tú eliges y te mantendremos actualizado gracias a nuestro sistema OTA 1-click.



*Ejemplo empresa innovadora española*

[www.Geeksphone.es](http://www.Geeksphone.es)

### 2.e.- Claves de Futuro

Aumento del flujo migratorio de Ingenieros Españoles expatriados a países industrializados.

Aumento del conocimiento específico del proceso de fabricación de bienes industriales de los españoles expatriados.

Aumento de la necesidad de volver a España por parte de los expatriados.

Necesidad de inversión por parte de los capitalistas que poseen capital en los bancos.

Tendencia a la baja de los tipos de interés y por tanto, tendencia la baja de las rentabilidades que ofrecen los bancos a sus clientes por sus ahorros.

# TALENTUM INVESTMENT



*Evolución tipos de interés europeos*

Fuente: BCE

# TALENTUM INVESTMENT

## 3.- Competitividad

### 3.a.- Competencia

Talentum Investment se define como empresa de servicios para la generación de negocios industriales. A este tipo de negocios se les conoce como empresas de capital riesgo ya que realizan inversiones de capital en negocios que en muchos de los casos no están creados. Así, para el análisis de la competencia debemos enfocar el estudio a toda empresa/persona física cuya actividad principal sea la generación de negocios.

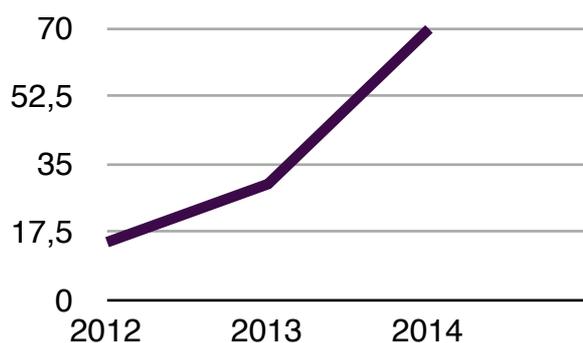
Uno de los grupos de empresas dedicadas a la generación de negocios que en los últimos años ha experimentado un crecimiento importante en cuanto a número es el empresario inversor en ideas de negocio ó "business angel". El "business angel" es una persona física que invierte su propio capital en ideas de negocio innovadoras que le ofrecen los emprendedores, y aunque generalmente se centran en productos tecnológicos innovadores pueden estar dispuestos a financiar cualquier tipo de proyecto si cumple con sus criterios de selección. Generalmente los business angels buscan rentabilidades sobre la inversión (ROI) altas a menos de 5 años, de forma que lo que prima en su decisión es una estrategia de lanzamiento fiable que atienda a cuanta más contingencia mejor ya que realizan la inversión con su propio capital. Cada vez en mayor cuantía están surgiendo asociaciones de business angels en territorio nacional (e internacional) que buscan aunar capital y conocimientos para cada vez invertir en proyectos a mayor escala, véase el caso por ejemplo de esban, cvban, bcna, etc.

Una submodalidad de este negocio consiste en lo que se denominan lanzaderas o viveros de negocios, y consisten en que uno o varios business angels concedan financiación a varias empresas en fase de semilla y se alojen en los mismos lugares de forma que puedan compartir gastos generales, a veces incluso subvencionados por el propio inversor de forma que la startup reduzca su estructura de costes, reduciendo así el inversor el riesgo de su inversión.

El segundo segmento competencial está formado por las empresas de capital riesgo (Venture Capital). Estas empresas suelen adquirir propiedades parciales de empresas e inyectar capital para que cuando han logrado un objetivo de rentabilidad y por tanto, un aumento del valor de la compañía, salir de su accionariado y así poder retornar las inversiones realizadas. Su valor añadido no es la generación de negocios sino el lanzamiento de negocios ya existentes, aunque están abiertas a propuestas de negocio lanzadas por emprendedores si los proyectos ofrecen expectativas de crecimiento altas a corto plazo. Ejemplos de estas empresas son Sequoia Capital, empresa participante en el lanzamiento de varios gigantes tecnológicos actuales como lo son Apple, Cisco, Dropbox, Electronic Arts, Google, etc.

El tercer grupo de competencia lo forman las empresas de mecenazgo o crowdfunding. Este tipo de empresas utilizan plataformas on line en las que los emprendedores publican sus planes de negocio y un pull de inversores (generalmente registrado en estas plataformas) realiza inversiones unitarias en esos proyectos. Existen diversas modalidades de inversión mediante este sistema, desde las inversiones por cuantías máximas y mínimas previamente fijadas por la empresa gestora de la plataforma hasta las inversiones en las que un único inversor realiza la inversión total que el emprendedor demanda. Según la Asociación Española de Crowdfunding el negocio del micromecenazgo gestionó el año 2013 alrededor de 30 Millones de euros, con un crecimiento del sector del 100% respecto al año 2012 y siendo cerca del 70% de los proyectos surgidos de carácter cultural. Así mismo según AEC la proyección para el año 2014 es de alcanzar los 70 millones de euros en financiación de proyectos de todo tipo, desde culturales hasta desarrollo de nuevos productos o servicios hasta lanzamiento de negocios de sector servicios.

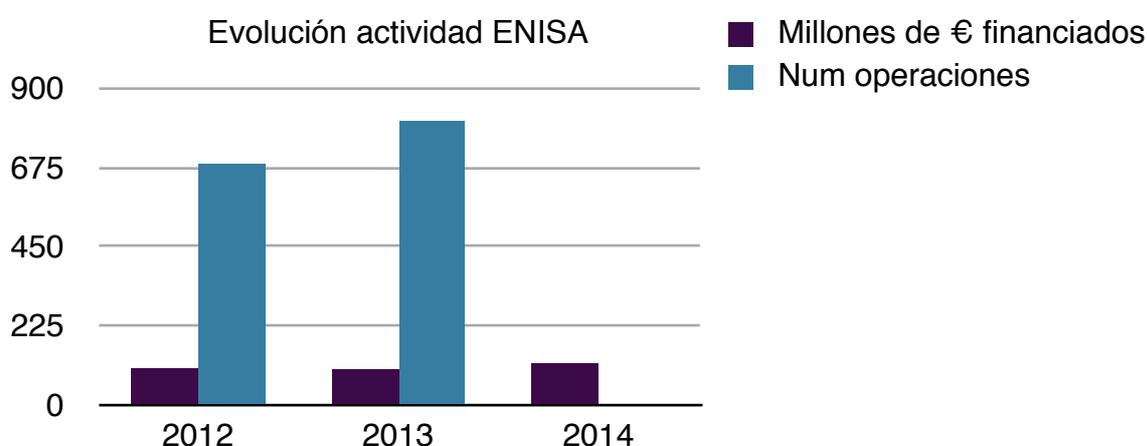
# TALENTUM INVESTMENT



Tendencia cifra de negocios (M€) Crowdfunding en España

Fuente AEC

Por último, también se debe tener en cuenta la influencia del sector público español en el sector del capital riesgo. Actualmente existen tres principales organismos públicos, el CDTI, ENISA e Invercaria (sólo Andalucía) que se encargan entre otras cosas de financiar y promocionar por un lado, proyectos innovadores de carácter industrial (<https://www.cdti.es>) y por otro lado proyectos innovadores de carácter empresarial (<http://www.enisa.es>). Ambos organismos cuentan con programas de financiación, que en el caso del CDTI están orientados a la innovación e internacionalización industrial (proyectos de mejora) y en el caso de ENISA para la financiación de empresas en sus etapas iniciales. Para ello ENISA cuenta con un presupuesto que ha ido en crecimiento desde su creación en el año 1982 hasta alcanzar actualmente una cifra disponible de 118,3 Millones de €. En el siguiente gráfico se puede observar la evolución de los últimos años de la labor de ENISA.



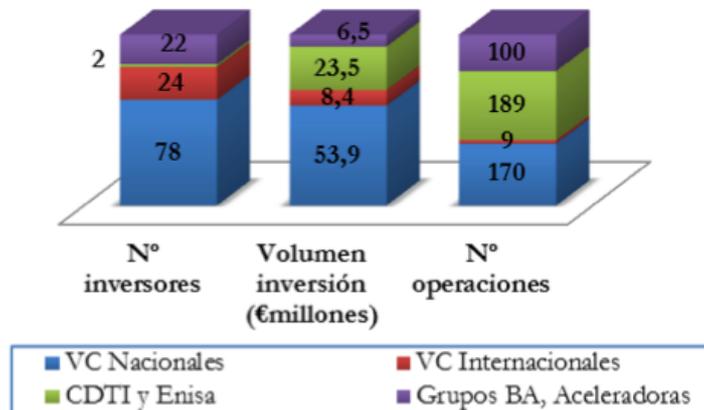
Evolución de la actividad de Enisa, en millones de € financiados y en número de operaciones

Fuente: [enisa.es](http://enisa.es)

El reparto sectorial de las empresas dentro del mercado nacional de inversión de capital riesgo es el siguiente:

# TALENTUM INVESTMENT

## Número de Inversores—Volumen de Inversión Número de Operaciones en 2013s1

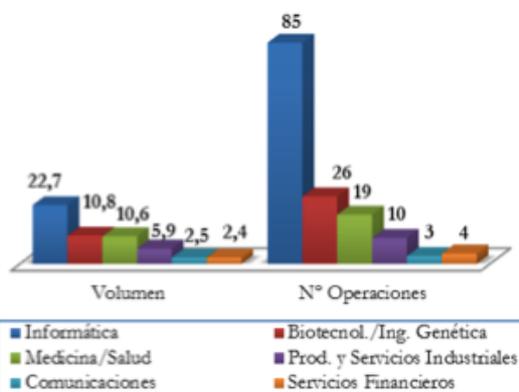


Numero de inversores frente a volumen de inversión en primer semestre de 2013

Fuente: Informe "El Venture Capital en España" - [www.webcapitalriesgo.com](http://www.webcapitalriesgo.com) (Entidad colaboradora de Enisa)

Si siguiendo el gráfico se puede observar que el 58% del mercado de inversión en capital riesgo en términos de volumen de inversión corresponde a la realizada por el 62% de empresas de venture capital nacionales, mientras que tan solo 2 empresas de carácter público fueron capaces de generar unas inversiones de 23,5 Millones de €, el 25% del total de inversiones realizadas el primer semestre del 2013. Así mismo es destacable el número de empresas o asociaciones de business angels se corresponde con el 17% del total de inversores y que estos invierten una cantidad media por inversión de 65.000€ por proyecto, lo que demuestra claramente la segmentación existente en el mercado de inversión de capital riesgo en España, donde una gran parte de las inversiones procede de capital público (18%), las grandes empresas de capital riesgo realizan inversiones medias de 320.000€ por tanto destinadas sobre todo a pequeña y mediana empresa de sectores en auge como el informático y biotecnológico, mientras que los business angels enfocan su estrategia hacia la creación de pequeños negocios generalmente orientados a la puesta en el mercado de productos innovadores.

## Volumen de Inversión—Número de Operaciones por sector



## Volumen de Inversión—Número de Operaciones En España por CC.AA



Reparto sectorial y geográfico del numero de operaciones y volumen de Inversión

Fuente: Informe "El Venture Capital en España" - [www.webcapitalriesgo.com](http://www.webcapitalriesgo.com) (Entidad colaboradora de Enisa)

### 3.b.- Principales Competidores

Dentro de cada uno de los subgrupos que hemos considerado en el estudio de mercado podemos destacar a las siguientes compañías:

# TALENTUM INVESTMENT

## Business Angels

Nombre	Tipo de inversión
101Startup	Empresas de internet y plataformas móviles
Akola Capital	Internet y nuevas tecnologías
Atlantis Seed Capital	Proyectos tecnológicos
Big Sur Ventures	Tecnología de la información, digital media, internet, productos y servicios habilitados por la tecnología y tecnologías verdes
Bonsai Venture Capital	e-health, juegos on line, medios de cobro y pago, seguridad, viajes, etc.
Digital Assets Deployment	Negocios de Internet y Tecnología
Abra Invest	Nuevos modelos de financiación
Faraday Venture Partners	Todo lo que no sea sectores tradicionales ni ideas tecnológicas disruptivas
FDI Internet&Mobile	Tecnología de la información
Fundación José Manuel Entrecanales	Desarrollo de productos, procesos y modelos de negocio contribuyan al desarrollo sostenible
Grupo ITNet	Sector Ocio Digital
Grupo Mola	Sector Tecnológico
Lanta Digital Ventures	Tecnología de la información y Ciencias de la Salud
MicroWave Ventures	Software
Necotium	Co-emprededurismo
Plug and Play	Aceleradora de negocios
Realiza Estrategias de Inversión	Marketing digital y biotecnología
StartCaps Ventures	Creación de productos
Wayra	Tecnologías de la Información

*Principales organizaciones de Business Angels*

## Capital Riesgo

Empresas de capital riesgo (Venture capitals) Nacionales e Internacionales que operan en nuestro país:

# TALENTUM INVESTMENT

## INVERSORES NACIONALES VC

1. Activos y Gestión Empresarial, SCR, SA
2. Activa Ventures, SGEGR, SA
3. Active Venture Partners
4. Adara Venture Partners
5. Arico 99 SCR
6. Atitlan Capital, SGEGR, SA
7. AXIS Participaciones Empresariales, SGEGR, SAU.
8. Axón Capital e Inversiones SGEGR, SA
9. BBVA Ventures
10. Business Booster (Sinensis Seed Capital SCR)
11. Seed Capital de Bizkaia, SA
12. Bullnet Gestión, SGEGR, SA
13. C.D.T.I. (Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial)
14. Cabiedes & Partners SCR, de régimen simplificado, S.A.
15. Caixa Capital Rise SGEGR, SA
16. Catalana d'Iniciatives C.R., SA
17. Clave Mayor SGEGR, SA
18. Compas Private Equity
19. Corporación Empresarial de Extremadura, SA
20. Corpfin Capital Asesores, SA, SGEGR
21. Cross Check Capital
22. Cross Road Biotech S.A., SCR (SGEGR SA)
23. Debaeque Venture Capital
24. Empresa Nacional de Innovación, SA (ENISA)
25. Fides Capital, SCR, SA
26. Finaves
27. FIT Inversión en Talento SCR de Régimen Simplificado SL
28. Gamesa VC
29. Gestión de Capital Riesgo del País Vasco, SGEGR, SA
30. Going Investment Gestión SGEGR
31. Highgrowth, SGEGR, SA
32. Grupo Perseo (Iberdrola)
33. Institut Català de Finances Capital SGEGR (ICF)
34. Infu-capital SCR de Régimen Simplificado
35. Innova 31, SCR, SA
36. InverCLM (SODICAMAN)
37. Grupo Intercom de Capital, SCR, SA
38. Inversión Gestión y Desarrollo de Capital Riesgo en Andalucía, SGEGR, S.A.
39. Inveready
40. Invertec (Societat Catalana d'Inversió en Empreses de Base Tecnològica, SA)
41. Inversiones Valencia Capital Riesgo SCR, SA
42. Investing Profit Wisely
43. Kibo Ventures
44. M-Capital, SA
45. Mobius Corporate Venture Capital SGEGR, SA
46. Murcia Emprende Sociedad de Capital Riesgo, SA
47. Najeti Capital, SCR, SA
48. Nauta Tech Invest
49. Neotec Capital Riesgo Sociedad de Fondos, S.A., S.C.R. de Régimen Simplificado
50. Ona Capital
51. Inversiones ProGranada, SA
52. Repsol \_New Energy Ventures
53. Sadim Inversiones
54. Seaya Ventures
55. SEPI Desarrollo Empresarial, SA (SEPIDES)
56. Sevilla Seed Capital, SCR, SA
57. Sociedad de Fomento Industrial de Extremadura, SA
58. SI Capital R&S I SA, SCR de Régimen Simplificado
59. Sociedad de Desarrollo Económico de Canarias, SA (SODECAN)
60. Sociedad de Desarrollo de las Comarcas Mineras, S.A (SODECO)
61. Sociedad de Desarrollo de Navarra, SA (SODENA)
62. Sociedad para el Desarrollo de Cantabria (SODERCAN)
63. Sociedad para el Desarrollo Industrial de Aragón, SA (SODIAR)
64. ADE Capital Sodical SCR SA
65. Sociedad para el Desarrollo Industrial de Extremadura, S.A. (SODIEX)
66. Soria Futuro, SA
67. Sociedad de Promoción y Participación Empresarial, Caja Madrid, SA (SPPE)
68. Sociedad Regional de Promoción del Pdo. de Asturias, SA (SRP)
69. Suanfarma Biotech SGEGR
70. Start up Capital Navarra
71. Talde Gestión SGEGR, SA
72. Telefónica Ventures
73. Uninvest Fondo I+D
74. Unirisco Galicia SCR, SA
75. Univen Capital, SA, SCR de Régimen Común
76. Up Capital
77. Venturcap, SCR, SA
78. VitaminaK Venture Capital SCR de régimen común, S.A.
79. XesGalicia SGEGR, SA
80. Ysios Capital Partners

### Principales empresas de Capital Riesgo españolas

Fuente: Informe "El Venture Capital en España" - [www.webcapitalriesgo.com](http://www.webcapitalriesgo.com) (Entidad colaboradora de Enisa)

## INVERSORES INTERNACIONALES VC

1. Balderton Capital
2. Accel Partners
3. Bertelsmann
4. Boehringer Ingelheim Venture Fund
5. Boston Seed Capital
6. Demeter Partners
7. Elaia Partners
8. General Atlantic
9. Highland Capital Partners
10. Horizon Ventures
11. Idinvest Partners
12. Index Ventures
13. Insight Venture Partners
14. Intel Capital
15. Kleiner Perkins C&B
16. Kurma Life Sciences Partners
17. Mangrove Venture Capital
18. Maveron
19. Open Ocean
20. Sequoia Capital
21. Sigma Partners
22. Smart Ventures
23. Spark Capital
24. Trident Capital

### Principales empresas de Capital Riesgo internacionales operando en España

Fuente: Informe "El Venture Capital en España" - [www.webcapitalriesgo.com](http://www.webcapitalriesgo.com) (Entidad colaboradora de Enisa)

# TALENTUM INVESTMENT

## Empresas públicas

Nombre	Ambito de Inversión
Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial	Industria, nuevos procesos y proyectos
ENISA	Empresas innovadoras de nueva creación
Invercaria	Empresas innovadoras Andaluzas de nueva creación

*Empresas de capital público*

## Empresas de Crowdfunding

Nombre plataforma	Ambito de Inversión
Indiegogo	Desarrollo de productos innovadores
Kickstarter	Proyectos artes gráficas y escénicas
Crowfunder	Desarrollo de productos innovadores
RocketHub	Desarrollo de productos innovadores
Crowdwise	Proyectos solidarios
Somolend	Alquileres
Appbackr	Aplicaciones móviles
Angel List	Proyectos empresariales innovadores
InvestedIn	Proyectos empresariales innovadores
Quirky	Desarrollo de productos innovadores
Inverem	Proyectos empresariales innovadores
Lanzamos	Proyectos empresariales innovadores
Verkami	Proyectos empresariales innovadores
Totsuma	Productos y proyectos innovadores ámbito catalunya
FromLab	Desarrollo de productos innovadores

*Empresas de Crowdfunding*

## 3.c.- Análisis Comparativo

En este apartado vamos a realizar un estudio comparativo del mercado de inversión de capital riesgo, destacando los puntos fuertes y diferenciales que el modelo de negocio de Talentum Investment tiene frente a lo que existe actualmente en el mercado.

# TALENTUM INVESTMENT

Modelo de negocio	Puntos fuertes	Puntos débiles
Business Angels	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Trato personal y cercano con el emprendedor.</li> <li>-Riesgo limitado por ser inversiones de poco importe.</li> <li>-Participan en etapas de nacimiento de la empresa y por tanto tienen un poder de decisión importante.</li> <li>-Debido a la red de BA cada vez cuentan con mayor capacidad inversora.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Limitación de recursos y capital a invertir (cada vez menos), corren el riesgo de quedar reducidos si la empresa crece más rápidamente que su capacidad de financiación.</li> <li>-Pérdida de control sobre sus inversiones por tener que realizarlas en mucha cantidad.</li> <li>-Baja tasa de éxito tras los primeros 4 años de la empresa.</li> </ul>
Venture Capital	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Elevada capacidad financiera que posibilita abarcar proyectos de mucha envergadura.</li> <li>-La rentabilidad para sus accionistas es su valor añadido.</li> <li>-Ámbitos de actuación a nivel global que posibilitan la expansión multinacional de sus empresas participadas.</li> <li>-Publicidad positiva dentro del ámbito empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Mala reputación a nivel nacional.</li> <li>-Impersonalidad.</li> <li>-Poco compromiso con la inversión y con el emprendedor, baja involucración.</li> </ul>
Empresas capital público	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Respaldo del Estado.</li> <li>-Solidez.</li> <li>-No intervienen en la gestión.</li> <li>-No exigencia de resultados empresariales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Poca flexibilidad.</li> <li>-Aportan poco valor a la empresa.</li> <li>-Aumentan las necesidades de tesorería al no tener fijadas plazos de pago a clientes.</li> </ul>
Crowdfunding	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Acceso a financiación simple y rápido a coste 0 (financian sus clientes por medio de ellos).</li> <li>-Flexibilidad máxima en cuanto a cantidades de inversión.</li> <li>-Alta segmentación de su oferta.</li> <li>-Propuesta de valor basada en la popularización de las inversiones.</li> <li>-No intervienen en la gestión de la empresa.</li> <li>-No exigen grandes rentabilidades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Generalmente invierten varios inversores en un mismo proyecto.</li> <li>-Su comienzo para la financiación de eventos culturales le dio imagen poco seria y confiable a nivel empresarial.</li> <li>-Poca estructura que respalde sus operaciones, volatilidad.</li> </ul>

*Comparativa entre las diferentes opciones de Capital Riesgo*

### 3.d.- Análisis de la Competitividad

A continuación presentamos un cuadro comparativo entre los diferentes modelos de negocio del sector y la propuesta de valor de Talentum Investment.

# TALENTUM INVESTMENT

Modelo de Negocio	Puntos fuertes frente a Talentum Investment	Puntos débiles frente a Talentum Investment
Business Angels	-Riesgo limitado por ser inversiones de poco importe.	-Poco control sobre la inversión. -Baja tasa de éxito por tener que financiar modelos de negocio poco especializados en el sector. -Amplio abanico de inversiones (sectores) y procesos. -Poca especialización. -Horizonte temporal de la inversión en el corto y medio plazo.
Venture Capital	-Capacidad de financiación elevada.	-Poca involucración en el éxito de la empresa. -Impersonalidad. -Horizonte temporal de la inversión en el corto y medio plazo.
Empresas capital público	-Respaldo estatal. -No intervienen en la gestión de la empresa.	-Poca especialización. -Conocimiento empresarial del día a día limitado. -Poca flexibilidad. -Poco valor añadido a la empresa. -Afectan a las necesidades de liquidez de la empresa (aumentan las NOF) al no fijar plazos de pago confiables.
Crowdfunding	-Alta segmentación de la oferta. -No intervienen en la gestión de la empresa. -No exigen grandes rentabilidades.	-Impersonalidad, carecen de contacto entre las partes afectadas. -Generan poca confianza en el inversor al no conocer los antecedentes del emprendedor ni haber contacto directo en muchas de las ocasiones.

*Comparativa entre las diferentes opciones de Capital Riesgo frente a Talentum Investment*

Talentum Investment ofrece por tanto un producto competitivo desde el punto de vista de la confianza entre las partes, siendo el nexo de unión entre el capitalista y el emprendedor, desarrollando las competencias necesarias en cada una de las partes y aportando valor desde el comienzo de cada proyecto. El horizonte temporal de las inversiones que Talentum Investment ofrece al mercado está entre el medio y largo plazo debido a su índole Industrial, dotando así a los proyectos de estabilidad y confianza a ambas partes, elaborando planes operativos fiables y consecuentes y siendo estrictos tanto en la fijación de objetivos como en su consecución. Por todo ello, Talentum Investment aporta al mercado un plus en seguridad para las partes que el resto de competidores no consiguen alcanzar, aporta y promueve una implicación máxima de todas las partes para la consecución de objetivos de forma proactiva y genera un ambiente de seguridad y transparencia desde el primer momento, diferenciándose así de las alternativas que existen en el mercado.

# TALENTUM INVESTMENT

## 4.- Plan de Marketing

Una vez habiendo analizado en capítulos anteriores nuestra organización y nuestro producto, junto con el mercado y la competencia, vamos a trazar el Plan de Marketing de Talentum Investment. Como primer paso, exponemos el análisis de Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades (DAFO), el cuál nos va a servir de base para fijar nuestras políticas de producto/servicio, atención al cliente, políticas de precios, comunicación, publicidad y promoción. Con todo ello fijaremos el plan de acción de Marketing y obtendremos unas estimaciones de ventas que serán la base económica del posterior plan de ventas y el resultado económico.

### 4.a.- Análisis DAFO

ANÁLISIS INTERNO	ANÁLISIS EXTERNO
<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
Poco reconocimiento de marca	Entorno económico muy cambiante y agresivo
Nulos casos de éxito (antecedentes)	Escasez de financiación en mercados tradicionales
Bolsa de Ingenieros poco consolidada en grupo LinkedIn	Competidores con alta penetración en el mercado
Poca capacidad de financiación	Aumento de competidores particulares en los últimos años (Business Angels)
Necesidad de tesorería inicial	
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
Modelo de negocio innovador	Costes laborales de España por debajo del resto de países del entorno, por lo que el coste de inversión en nuevos proyectos es mínimo
Imagen de marca seria y profesional	Inversores tradicionales no representados por el mercado actual de capital riesgo
Segmento de mercado no explotado	Aumento de la emigración de técnicos españoles a países industrializados
Ambición del equipo directivo	Clientes Ingenieros trabajando en el extranjero adquieren cada vez más conocimientos específicos de productos y procesos importables a España
Experiencia del equipo directivo de Talentum Investment en el lanzamiento de empresas industriales	
Conocimiento de sectores industriales de alta exigencia	
Muy poca estructura de costes y los existentes en etapas iniciales son costes variables	

*Análisis DAFO de Talentum Investment*

### 4.b.- Política de producto/servicio

Talentum Investment ofrece al mercado un producto de inversión con rentabilidad asegurada a largo plazo. Es por ello que nuestra política de producto se centra en la consecución de dos objetivos basados en satisfacer las necesidades de autorrealización y seguridad de cada uno de nuestros públicos objetivos (Ingenieros expatriados e Inversores).

1-Dotar a los proyectos de inversión de la máxima garantía de éxito.

Para la consecución de este objetivo Talentum Investment trabaja desde dos perspectivas, por un lado analizamos antes incluso de comenzar a trabajar, al Inversor y al Técnico, ambos desde un punto de vista competencial. Si el resultado de estos análisis competenciales arrojan resultados aptos (ver definición de apto en Políticas de RRHH), entonces pasarán a formar parte del pull de inversores/clientes de Talentum Investment. Con este filtro aseguraremos que ambas partes tienen unas competencias mínimas que

# TALENTUM INVESTMENT

posibilitarán el éxito del proyecto, en caso contrario facilitaremos la formación necesaria para las partes que así lo deseen, pero esto constará en el informe de selección de candidatos.

Así mismo Talentum Investment realizará un análisis de viabilidad de la idea de negocio previa a la presentación de candidatos. Es importante destacar aquí que cualquiera de nuestros públicos objetivos es candidato a presentar ideas de negocio y es el deber de Talentum Investment evaluarlas de forma objetiva independientemente de su procedencia. Con ello Talentum Investment optimiza sus recursos al no recomendar la puesta en marcha de proyectos con poca perspectiva de éxito.

Por otro lado, una vez se decida la puesta en marcha el negocio, nuestro equipo de lanzamiento actuará desde las fases iniciales de la sociedad junto con la propiedad y la gerencia (si así lo requieren ambas partes) para colaborar desde el punto de vista técnico en la puesta en marcha del nuevo negocio, dotando así de mayor solidez y seguridad al proyecto.

2-Añadir valor al proyecto de forma continua y sostenida desde las primeras etapas.

Según nuestro modelo de negocio (ver Planes de Ventas y Operativo), Talentum Investment participará de forma proactiva en los consejos de administración de las compañías generadas, aportando así valor al negocio en forma de conocimiento específico en entornos industriales internacionales.

## 4.c.- Política de precios

En este capítulo vamos a desarrollar la política de precios y flujos de ingresos de Talentum Investment. Esta estrategia está basada en 4 pilares, cada uno de ellos ligados al avance y progreso de la empresa generada mediante nuestros servicios.

Siguiendo un orden cronológico, en primer lugar vamos a recibir ingresos por la selección de candidatos para la ejecución del lanzamiento del negocio, bien sea por la parte de búsqueda de inversores (en este caso la parte contratante del servicio sería el emprendedor) o por la parte de búsqueda de ideas de negocio realizables en España (la parte contratante en este caso sería el inversor). En el caso de realizar la selección de ideas de negocio, la tarifa será del 15% del salario bruto pactado por las partes para el Ingeniero. En el caso de que Talentum Investment realice la búsqueda de inversores capitalistas, la comisión por intermediación estará fijada en un 2% sobre el total del capital inicial aportado durante el primer año de funcionamiento de la empresa, con un máximo de 20.000€.

Por el servicio de participación y asesoramiento de Talentum Investment en el Consejo de Administración, la tarifa será única de coste bruto 500€ mensuales.

Por último, la principal fuente de ingresos de Talentum Investment a largo plazo es la comisión sobre ventas del 4% que se aplicará durante los 5 primeros años de existencia de la empresa, que pasará a ser del 2% los restantes años hasta la salida del accionariado de la misma.

Todas estas condiciones serán aceptadas y firmadas por el Promotor del proyecto desde los estados iniciales del mismo, de forma que Talentum Investment estará involucrada en el éxito de la empresa desde el primer momento, cumpliendo así la premisa de prestar servicios de calidad e forma proactiva durante toda la vida del proyecto empresarial.

A continuación detallamos cuadro resumen de las vías de ingresos de Talentum Investment por cada servicio prestado:

Concepto	Tasa	Plazo de cobro
Selección inversores para ideas de negocio promovidas por el emprendedor	2% sobre total inversión con limitación a 20.000€	Constitución de la empresa
Selección candidatos Ingenieros emprendedores para puesta en marcha negocio	15% salario bruto anual pactado por las partes	Constitución empresa

# TALENTUM INVESTMENT

Concepto	Tasa	Plazo de cobro
Apoyo al lanzamiento y asistencia a Consejos de Administración	500€ mensuales	Mensual
Comisión sobre ventas de la empresa fundada	4% durante los 5 primeros años, luego 2%	Mensual (tipo royalty)
Participaciones en el accionariado de la nueva empresa, posesión del 5% del capital social		En el momento de la venta de las mismas (si aplica)

*Tarifas Talentum Investment*

## 4.d.- Política de Comunicación

Para la captación de los Ingenieros expatriados se ha creado un grupo en LinkedIn denominado Spanish Talent en el cual se vuelcan diariamente informaciones de contenido viral con el objetivo de fomentar la necesidad de volver a España de los expatriados e informaciones sobre casos de éxito de empresas innovadoras industriales en España. En este grupo únicamente serán aceptados Ingenieros que estén trabajando en el extranjero para así asegurar la segmentación necesaria.

El contenido del grupo será actualizado a diario, mediante la subcontratación de un gabinete de prensa especializado en el sector industrial.

Por otro lado, para la captación de inversores capitalistas la estrategia de captación de clientes está orientada a que los clientes perciban de nosotros una imagen de seriedad, profesionalidad y de conocimiento del sector industrial en ámbitos internacionales, para ello recurriremos a entidades de reconocido prestigio empresarial y sin ánimo de lucro, como son los clústeres sectoriales regionales (AVIA - Clúster Valenciano de la Industria de Automoción, AERO CV - Clúster Valenciano de la Industria Aeroespacial, AVEN - Clúster de la Energía de la Comunidad Valenciana, etc) y nacionales así como de entidades como el Instituto Valenciano de Finanzas (IVF) e IVACE a nivel regional y, a nivel nacional a ENISA e ICEX. Mediante el poder de difusión que estos organismos tienen pretendemos darnos a conocer dentro del mundo empresarial mediante la organización de jornadas de difusión, publicación de artículos, coloquios, participación en debates, asistencia a ferias de emprendedurismo, publicación de noticias en diarios locales y así, poco a poco poder ir ganando imagen de marca en el mundo de los mercados de inversión.

## 4.e.- Plan de acciones de marketing

Para definir el plan de acciones de marketing primero hemos de pensar en los objetivos que queremos abordar.

El primero de ellos, dado que Talentum Investment es actualmente una marca que carece de reconocimiento, es el aumentar nuestro reconocimiento como marca. Para ello debemos tomar acciones en los dos públicos objetivos. Por un lado para ganar reconocimiento dentro del mercado de Ingenieros expatriados hemos puesto en marcha el grupo de Spanish Talent en LinkedIn. Para poder generar contenido atractivo para el Ingeniero Expatriado debemos contratar a una agencia de Comunicación. Por otro lado, para poder generar reconocimiento en el mercado de inversores debemos aparecer en prensa escrita de ámbito local. Para ello buscaremos apariciones en Foros de empresa, ferias de emprendedurismo, realizaremos ponencias sobre innovación y empresas innovadoras en España, posibilitando así la aparición en medios locales y revistas económicas especializadas en economía.

El segundo objetivo es aumentar el número de miembros del grupo de LinkedIn para poder obtener cada vez una muestra de mayor cantidad y calidad. Para ello queremos aparecer en las ediciones digitales o suplementos semanales de los periódicos de tirada nacional, de forma que con la imagen de marca ganada y con la aparición en prensa nacional, se de un salto cualitativo en el número de integrantes del grupo hasta llegar a los 200 integrantes. La estrategia con la que conseguiremos la aparición será la de ofrecer al mercado un movimiento revolucionario de carácter industrial y para ello es vital generar contenido de tipo viral en la red social, de forma que aquellos integrantes que han estado siguiendo casos de éxito desde el

# TALENTUM INVESTMENT

comienzo, empiecen a tener necesidad de autorrealización que unidos al patriotismo y a la rabia ante la situación actual posibiliten que den un paso al frente en el sentido emprendedor que Talentum Investment aprovechará para ofrecerles sus servicios.

El tercer objetivo dentro del plan de negocio es el consolidar la marca Talentum Investment en el mercado de las Venture Capitals. Para ello, se continuará con la actividad de marketing basada en la publicación de casos de éxito, y se potenciará con la asistencia a ferias internacionales de emprendedurismo de reconocido prestigio como por ejemplo la Feria de Londres (London Business Startup 2015). Para abordar este objetivo en la parte del emprendedor expatriado, ampliaremos el modelo de negocio a otros sectores económicos no industriales, creando nuevas líneas de negocio enfocadas al mercado financiero, de bienes de servicio, etc.

Con estos objetivos y sus acciones derivadas cubrimos el horizonte temporal inicial del lanzamiento de nuestra actividad. Para futuras estrategias de marketing será necesario realizar el Plan Estratégico y readaptar entonces el Plan de Marketing al mismo ya que con las acciones de creación, expansión y consolidación de la marca Talentum Investment ya tenemos cubiertos los próximos 3 años al comienzo de nuestra actividad.

A continuación se muestra tabla resumen de las acciones de Marketing agrupadas en función del objetivo de marketing, así mismo proponemos fechas tentativas para la realización de las acciones. Así mismo es importante destacar que en caso de no cumplirse los objetivos establecidos es responsabilidad de la dirección de Talentum Investment el ampliar este plan de acciones inicial y realizar tantas acciones adicionales como se consideren oportunas en pro de la viabilidad del proyecto.

Acción	Objetivo	Descripción	Fecha límite
1	Generar Imagen de marca	Poner en marcha el grupo Spanish Talent y contratar agencia de Comunicación que genere contenido atractivo para Ingenieros expatriados	3/2014
2	Generar Imagen de marca	Aparecer publicados en medios escritos locales del ámbito empresarial y prensa escrita	9/2014
3	Generar Imagen de marca	Asistencia a ferias de emprendedurismo con participación activa en stands	6/2014
4	Aumentar número de miembros grupo LinkedIn	Aparición en suplementos de economía o suplementos dominicales de diarios de tirada nacional en un publi-reportaje	3/2015
5	Aumentar número de miembros grupo LinkedIn	Generar contenidos cada vez más virales en el grupo de LinkedIn, todos ellos ligados al movimiento revolucionario industrial español	4/2015
6	Consolidar marca	Asistencia a ferias Internacionales de emprendedurismo	2015
7	Consolidar marca	Ampliar negocio hacia sectores no industriales	2016

*Acciones de marketing a realizar por Talentum Investment para posicionarse*

# TALENTUM INVESTMENT

## 5.- Plan de ventas

En el siguiente capítulo vamos a desarrollar el plan de ventas de Talentum Investment. Tras haber analizado nuestro producto, el mercado y la competitividad de nuestro producto en él, hemos trazado un plan de marketing con la intención de saltar al mercado. El siguiente paso natural es hacer una estimación de las ventas, para ello vamos a definir nuestra estrategia de ventas, la forma en la que vamos a salir al mercado (equipo de ventas), las condiciones con las que lo haremos, en términos de plazos, cantidades, etc y para finalizar realizaremos el plan de ventas anual con la estimación en base a todo lo reflejado hasta ahora en el plan de negocio.

### 5.a.- Estrategia de Ventas

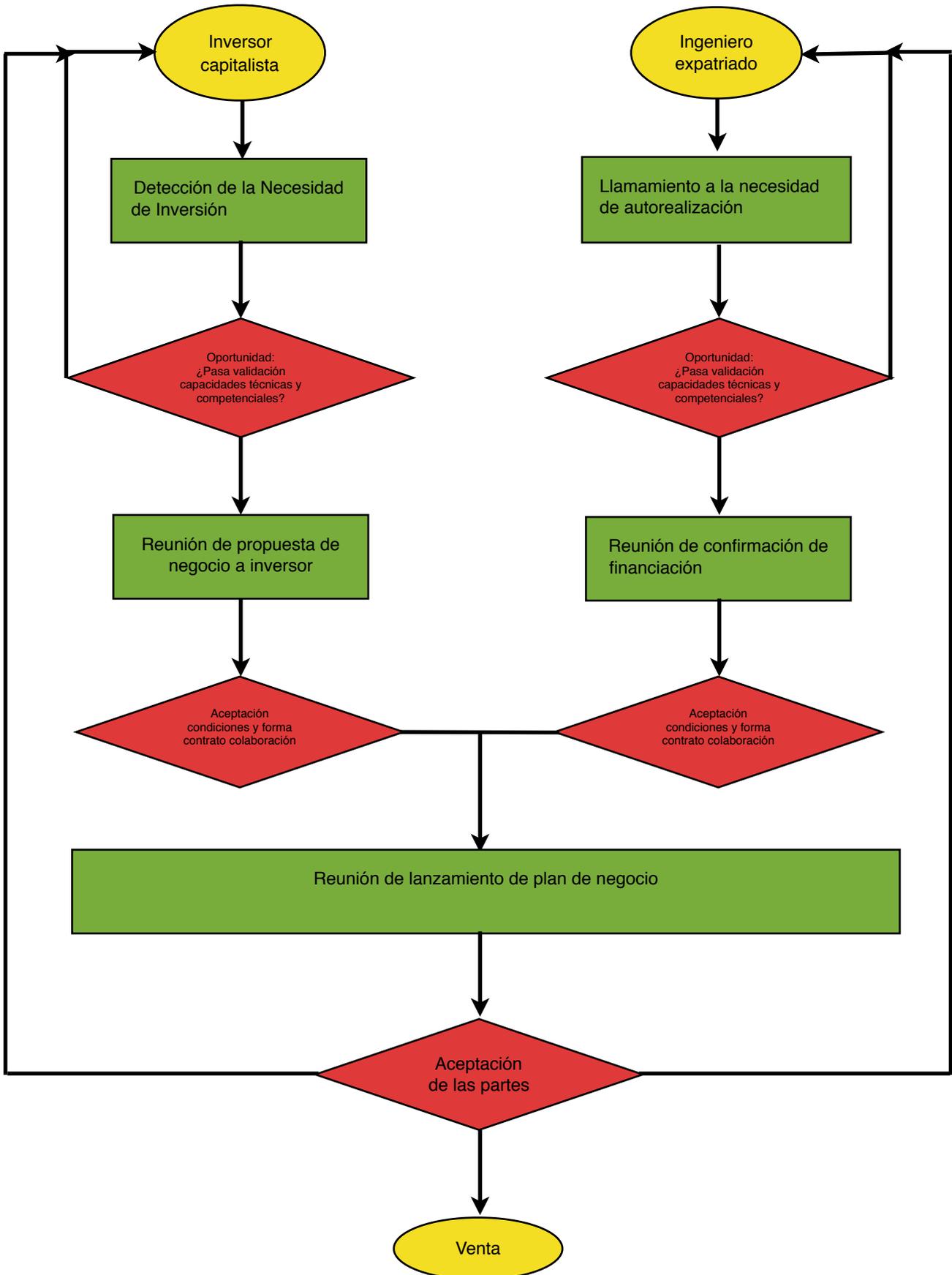
La estrategia de ventas de Talentum Investment se basa en la generación de confianza suficiente en el cliente. Al ofrecer un servicio, la primera de las ventas va a ser la clave por la cual el mercado nos juzgará, es por ello que la responsabilidad y la profesionalidad van a ser las abanderadas de nuestra estrategia de ventas.

Nuestros valores como compañía son la seriedad y la profesionalidad y ambas juntas dan como resultado un servicio de calidad, es por tanto que somos conocedores de que ni al cliente inversor ni al cliente emprendedor les gusta perder su tiempo. La venta se producirá por tanto mediante contacto directo, es decir que Talentum Investment vende su servicio a los consumidores finales (clientes capitalistas por un lado y clientes emprendedores por el otro), por tanto la estrategia de ventas está basada en mostrar a las partes la profesionalidad que nos caracteriza. Así el formato que pensamos óptimo para la venta es la realización de reuniones entre las partes de no más de 1h con actas de puntos a tratar previas en cada una de ellas, no excederemos la duración de la reunión en más de 5 minutos y tras la misma remitiremos las correspondientes minutas a cada parte. Por supuesto, puntualidad, buena presencia y preparación previa son mandatorias y el compromiso de Talentum Investment es tal que no abordaremos nuevos proyectos si nuestra carga de trabajo no posibilita prestar un servicio de máxima calidad.

Una vez se haya conseguido una primera venta y el lanzamiento de la compañía se haya completado con éxito, la estrategia de ventas seguirá la misma operativa pero la imagen de la empresa ya no solo será la seriedad y profesionalidad sino que añadiremos la componente éxito que reforzará con hechos el éxito del producto que Talentum Investment pone a disposición de sus clientes.

A continuación vamos a detallar el proceso de ventas de Talentum Investment según la normativa de calidad ISO:9001:

# TALENTUM INVESTMENT



*Proceso de Ventas Talentum*

*Investment*

# TALENTUM INVESTMENT

## 5.b.- Equipo de Ventas

El equipo de ventas de Talentum Investment será el formado inicialmente por su Director General y su Ingeniero de Lanzamiento que serán los únicos integrantes de la compañía, hasta tener un volumen de ventas suficiente para poder aumentar la estructura de RRHH.

Según la previsión normal en un horizonte temporal entre los 3 y los 5 años pasaríamos a aumentar la plantilla con la contratación del Director Comercial cuya labor principal es la de captar clientes potenciales inversores.

Para la captación de Ingenieros expatriados evaluaremos la posibilidad de la subcontratación a agencias de reclutamiento (Head Hunting) especializadas en puesto técnicos de carácter directivo, y en ellos delegaremos los procesos de selección y desarrollo de perfiles técnicos.

## 5.c.- Plan de ventas anual - Estimaciones de ventas

A continuación vamos a presentar tres escenarios posibles para la evolución temporal de las ventas. Por un lado presentaremos un caso pesimista con un mínimo de una pequeña empresa creada al año, por otro presentaremos el caso realista con 2 empresas pequeñas creadas, una en el primer año y la otra durante el segundo y para acabar, realizaremos un escenario optimista teniendo en cuenta la creación de 2 empresas por año, una de pequeño y la otra de mediano tamaño. En el caso realista y optimista contaremos con que Talentum Investment es contratado por las partes para formar parte del Consejo de Administración de la compañía, de forma que se ingresará una cantidad mensual de 500€ por la prestación de este servicio. En cada caso tendremos en cuenta condiciones de ventas distintas, por un lado que el promotor de la empresa sea el técnico expatriado y por otro, que el promotor de la mediana empresa sea el propio el inversor capitalista. Con estas asunciones haremos la proyección económica a 2 años vista. A partir del segundo año estimamos que la estructura de Talentum Investment no podrá soportar más proyectos y por tanto para seguir ofreciendo un servicio de calidad será necesario redimensionar tanto las políticas de producto/servicio como los planes de negocio, recursos humanos y operativos siendo incluso necesaria una revisión del plan estratégico para el tercer año de funcionamiento de Talentum Investment.

	Caso pesimista	Caso realista	Caso optimista
<b>Concepto venta</b>	*Creación empresa de capital social 200.000€ con promotor el inversor capitalista y sueldo del técnico seleccionado de 60.000€ brutos anuales	*Empresa de capital social 150.000€ promovida por el inversor con selección de Ingeniero con salario bruto anual de 60.000€. Participación en el consejo de Administración. *Empresa de capital social 150.000€ promovida por el Ingeniero expatriado. Participación en el Consejo de Administración (6 meses)	*Empresa de capital social 100.000€ promovida por técnico expatriado. Participación de TI en el Consejo de Administración (6 meses). *Empresa de capital 1.000.000€ con promotor el inversor y salario bruto del directivo de 80.000€/año. Participación de TI en el Consejo de Administración (6 meses)
<b>Ventas empresas año 1</b>	0 €	0 €	0 €

# TALENTUM INVESTMENT

	Caso pesimista	Caso realista	Caso optimista
<b>Ingresos Talentum Investment año 1</b>	9.000 € (15% salario bruto técnico seleccionado) 10.000€ en acciones sociedad de nueva creación	9.000 € (15% salario bruto técnico seleccionado) 3.000€ (2% del total de la inversión realizada por el inversor) 3.000€ por la participación en el consejo de Administración empresa 1. 3.000€ por la participación en el consejo de Administración empresa 2. 7.500€ en acciones nueva sociedad 1 7.500€ en acciones nueva sociedad 2	2.000€ (2% del total de la inversión realizada por el inversor de la empresa 1) 3.000€ por la participación en el consejo de Administración empresa 1. 12.000€ (15% salario bruto del técnico seleccionado) 3.000€ por la participación en el consejo de Administración empresa 2 5.000€ en acciones nueva sociedad 1 50.000€ en acciones sociedad 2
<b>Ventas empresas año 2</b>	300.000 €	200.000€ 600.000€	150.000€ 1.000.000€
<b>Ingresos Talentum Investment año 2</b>	12.000€ (4% comisión sobre ventas sociedad de nueva creación)	8.000€ (comisión 4% sobre ventas empresa 1) 6.000€ por participación en el Consejo de Administración empresa 1. 24.000€ (comisión 4% sobre ventas empresa 2) 6.000€ por participación en el Consejo de Administración empresa 2.	6.000€ (comisión 4% sobre ventas empresa 1) 6.000€ por participación en el Consejo de Administración empresa 1. 40.000€ (comisión 4% sobre ventas empresa 2) 6.000€ por participación en el Consejo de Administración empresa 2.
<b>TOTALES AÑO 1</b>	9.000€ cash 10.000€ en participaciones	18.000€ cash 15.000€ en participaciones	20.000€ cash 55.000€ en participaciones
<b>TOTALES AÑO 2</b>	6.000€ cash	44.000€ cash	58.000€ cash

*Previsión de ventas de Talentum Investment*

Para mas detalle, en el anexo de Presupuesto de Ventas hemos proyectado las ventas previstas en un horizonte temporal de 6 años.

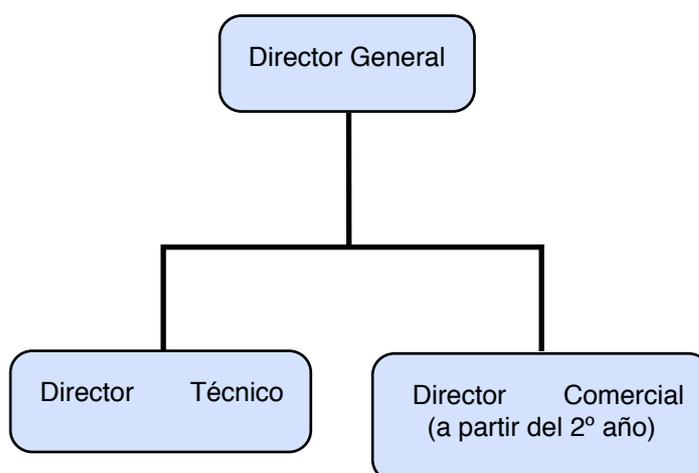
# TALENTUM INVESTMENT

## 6.- Recursos Humanos

En este capítulo vamos a describir el Plan de Recursos Humanos de Talentum Investment. Como ya se ha comentado en el capítulo de plan dedicado a producto y a plan de ventas, es de vital importancia en el negocio la estrategia de selección de candidatos, es por ello que en el apartado de selección de personal hemos hecho especial hincapié en el listado de competencias que deben tener nuestros clientes, tanto inversores como técnicos.

### 6.a.- Organización funcional

Durante el periodo de lanzamiento de Talentum Investment está previsto que la estructura de la organización sea de un Director General y un Director Técnico y posteriormente, dentro del medio plazo se amplíe la estructura buscando un Director Comercial. A continuación se muestra un pequeño organigrama previsto para los 3 primeros años de funcionamiento del negocio (ver plan de ventas pesimista, realista y optimista).



*Organigrama previsto a partir del año 3*

Las funciones principales del Director General son la generación de visitas a clientes inversores y su posterior evaluación de capacidades y competencias, asistencia a ferias de emprendedurismo, la puesta en marcha del grupo Spanish Talent en LinkedIn, la gestión y evaluación diaria de altas de clientes en el grupo, la coordinación del contenido difundido en el grupo y la generación de noticias en medios locales para la difusión de la actividad de Talentum Investment.

Por otra parte las funciones del Director Técnico serán apoyar al Director General en la labor de búsqueda de clientes potenciales, centrándose en los clientes técnicos expatriados y, una vez se haya generado una oportunidad de negocio, evaluará su aplicabilidad al mercado nacional desde el punto de vista técnico y una vez se haya generado el primer negocio, participará en el lanzamiento del proyecto velando en todo momento por la integridad del mismo.

Tal y como se apuntaba en el Plan de Ventas, a partir del segundo año en la previsión de ventas realista sería necesaria la contratación del Director Comercial para prestar soporte al Director General en las tareas más comerciales, teniendo así el Director General más tiempo para poder prestar apoyo al Director Técnico en las tareas de lanzamiento y puesta en marcha de empresas.

### 6.b.- Remuneración

La política retributiva de Talentum Investment es que durante los 3 primeros años, hasta la consolidación del negocio, los salarios brutos fijos serán de 20.000€ para todo director, independientemente del departamento. Este salario fijo se verá complementado con un bonus del 50% sobre su salario bruto en función de la consecución de objetivos.

La partición de los objetivos inicial consiste en:

- 25% consecución de la previsión de ventas realista
- 25% consecución de la previsión de ventas optimista

# TALENTUM INVESTMENT

A continuación presentamos un cuadro de costes laborales de los 3 primeros años, teniendo en cuenta la contratación del Director Comercial a partir del ejercicio 3.

Cargo	Tipo de remuneración
Director General	10.000€ año 1 desde Q3 20.000€ fijos + 50% variable en función de objetivos años 2 y 3
Director Técnico	10.000€ año 1 desde Q3 20.000€ fijos + 50% variable en función de objetivos años 2 y 3
Director Comercial	20.000€ fijos + 50% variable en función de objetivos

*Costes laborales de Talentun Investment durante los 3 primeros años*

## 6.c.- Plan de Recursos Humanos

A continuación vamos a detallar los perfiles para cada uno de los 3 puestos que vamos a contemplar en la estructura de Talentum Investment durante los 3 primeros años de actividad. Además, como parte fundamental del éxito de la iniciativa vamos a describir los perfiles que vamos a buscar y seleccionar como posibles clientes potenciales, por una parte el cliente inversor y por la otra el cliente técnico.

### Director General:

-Conocimientos técnicos y formación:

- Titulado Universitario de Grado Superior, preferiblemente Ingeniero Industrial.
- Formación nivel Máster en Gestión y Administración de Empresas, MBA.
- Nivel de Inglés mínimo Advanced Certificate In English.
- Experiencia en sectores industriales de al menos 5 años, preferiblemente sector automoción, habiendo participado en el lanzamiento de centros de fabricación desde su fase preliminar.
- Conocimiento herramientas Kaizen - Lean Manufacturing y haber participado en su puesta en marcha.
- Experiencia contrastada en dirección de personas de al menos 5 años.

-Competencias requeridas:

- Liderazgo
- Empatía
- Autocontrol
- Compromiso
- Orientación a cliente
- Iniciativa
- Desarrollo de las personas
- Conciencia Organizacional
- Relaciones públicas
- Pensamiento Estratégico
- Orientación a resultados
- Adaptabilidad
- Trabajo en equipo
- Negociación

### Director Técnico:

-Conocimientos técnicos y formación:

- Titulado Universitario de Grado Medio, Ingeniero Técnico Industrial.
- Experiencia en sectores industriales de al menos 5 años, preferiblemente sector automoción, habiendo participado en el lanzamiento de centros de fabricación desde su fase preliminar.
- Conocimiento herramientas Kaizen - Lean Manufacturing y haber participado en su puesta en marcha.
- Experiencia mínima de 3 años en departamentos de Mantenimiento, preferiblemente sector automoción y factorías JIT, haber elaborado planes de contingencia, planes de mantenimiento preventivo-predictivo.

# TALENTUM INVESTMENT

-Amplio conocimiento de sistemas de gestión de la calidad ISO9001, ISO16949, ISO14001, OHSAS18001. Preferiblemente haber participado en el lanzamiento de todos ellos con anterioridad.

-Competencias requeridas:

- Liderazgo
- Empatía
- Autocontrol
- Compromiso
- Orientación a resultados
- Adaptabilidad
- Trabajo en equipo
- Calidad en el trabajo
- Orientación al cliente interno y externo
- Habilidad analítica
- Dinamismo
- Perseverancia
- Autocontrol
- Iniciativa
- Productividad

**Director Comercial:**

-Conocimientos técnicos y formación:

- Titulación Universitaria de Grado Medio, preferiblemente Ciencias Económicas y Empresariales.
- Nivel de Inglés mínimo Advanced Certificate In English.
- Formación nivel Master en gestión comercial y ventas.
- Experiencia en gestión de equipos comerciales mínima de 10 años.
- Experiencia en ventas mínima de 5 años.

-Competencias requeridas:

- Credibilidad técnica
- Comunicación
- Negociación
- Resolución problemas comerciales
- Presentación de soluciones comerciales
- Trabajo en equipo
- Orientación a cliente
- Orientación a resultados
- Conocimiento de la industria y del mercado
- Perseverancia
- Construcción de relaciones de negocios
- Empatía, capacidad para entender a los demás
- Autocontrol
- Autoconfianza
- Desarrollo de relaciones
- Franqueza
- Calidad en el trabajo

Ahora pasamos a desarrollar uno de los factores clave del negocio de Talentum Investment, que es la selección del perfil adecuado para cada idea de negocio, bien sea promovida por el empresario capitalista o inversor o bien sea promovida por el técnico expatriado que quiere importar su idea de negocio a España. Para ello se van a definir unas competencias mínimas requeridas para que Talentum Investment opte por seguir con la propuesta de negocio.

Como resulta evidente, en el apartado de conocimientos técnicos y formación, el único standard será en la parte del técnico expatriado que únicamente se requerirá que haya estado al menos 3 años ejerciendo su trabajo en cualquier país desarrollado en cargos de responsabilidad y que tenga conocimiento de al menos, Inglés nivel Avanzado.

A nivel competencial se tienen los siguientes requisitos:

# TALENTUM INVESTMENT

## **Inversor capitalista:**

- Compromiso
- Ética
- Justicia
- Prudencia
- Sencillez
- Temple
- Perseverancia
- Integridad
- Iniciativa
- Innovación
- Flexibilidad
- Conciencia organizacional
- Autocontrol
- Desarrollo de las personas
- Pensamiento estratégico

## **Ingeniero emprendedor:**

- Profundidad en el conocimiento de los productos
- Liderazgo
- Liderazgo para el cambio
- Energía - dinamismo
- Autonomía
- Adaptabilidad al cambio
- Orientación al cliente
- Trabajo en equipo
- Iniciativa - Autonomía - Sencillez
- Emprendedurismo
- Orientación al cliente interno y externo
- Credibilidad técnica
- Capacidad de planificación y organización
- Innovación
- Pensamiento conceptual
- Pensamiento analítico
- Confianza en sí mismo
- Búsqueda de información
- Desarrollo de personas

## **6.d.- Plan de formación y desarrollo**

Entre los componentes del equipo de Talentum Investment no se estiman necesarias acciones formativas ni de desarrollo dentro del alcance temporal del presente plan de negocios.

No obstante, es pieza clave dentro de la propuesta de valor de Talentum Investment dotar de seguridad al lanzamiento y por tanto, desde el punto de vista de Recursos Humanos debe haber una validación de las partes promotora y emprendedora previa a la reunión de aceptación de proyecto, es por tanto de vital importancia realizar una evaluación de competencias previa a la aceptación del proyecto y en caso de detectar tanto faltas de competencias como niveles de competencias insuficientes, se elabore un plan de formación y desarrollo competencial especializado para la parte de la cuál se haya detectado esa anomalía. Este proceso de evaluación de competencias y su posterior plan de desarrollo serán elaborados por una tercera empresa y supervisado en todo momento por Talentum Investment (Director Técnico y Director General), quienes velan por el correcto avance del proyecto.

# TALENTUM INVESTMENT

## 7.- Aspectos Legales y Societarios

Talentum Investment es un proyecto a medio y largo plazo que nace, se desarrolla y evoluciona internamente, es decir que son su fundadores quienes van a llevar las riendas de la empresa desde el primer momento. El ánimo de Talentum Investment es alcanzar permanencia en el mercado de forma que pueda generar unos ingresos a medio y largo plazo de la suficiente cuantía como para sobrepasar el umbral de beneficio necesario para que la formación de una sociedad sea fiscalmente beneficioso. Es por ello que la forma legal de la compañía va a ser Sociedad de Responsabilidad Limitada, en concreto se va a optar por la subforma de Sociedad Limitada Nueva Empresa (SLNE), de forma que se flexibilicen al máximo los trámites necesarios para su formación en la etapa inicial. Posteriormente se tratará en Junta General su conversión a Sociedad Responsabilidad Limitada (SRL).

### 7.a.- La sociedad

La estructura societaria inicial estará formada por el Director General y por el Director Técnico, cada uno con una participación mínima de capital, dividido en partes iguales de 2.500€ por socio sumando un total de 5.000€ de capital inicial dispuesto.

Principales acuerdos entre socios:

- Con carácter anual (a partir del tercer año de vida de la compañía) se repartirán los dividendos que las partes acuerden en función de los beneficios netos del ejercicio, estos dividendos nunca excederán del 50% del Beneficio Neto de la compañía del ejercicio.
- Participación de la sociedad en partes iguales al 50% de cada uno de los socios. En caso de ampliaciones de capital o venta, este porcentaje debe respetarse a no ser que así lo acuerden ambos socios explícitamente, teniendo ambos derecho de tanteo en caso de venta de participaciones a terceros.
- La dirección a efectos fiscales y legales de la compañía será fijada por mutuo acuerdo en la dirección de residencia del Director General de Talentum Investment, quien se verá obligado a comunicar cualquier notificación oficial o no oficial al resto de las partes.

### 7.b.- Obligaciones legales y fiscales

Una SLNE presenta algunas peculiaridades respecto a la SL, en relación a su constitución, socios, capital, aportaciones... aspectos que facilitan el proceso y las cargas administrativas de su constitución. Sin embargo, las obligaciones fiscales y contables son las mismas que las que pueda tener una SL:

- Contabilidad: debe llevar la contabilidad ajustada al Código de Comercio y normas de desarrollo, en particular, los Planes contables, General del RD 1514/2007 o PYMES RD 1515/2007. Llevará un Libro Diario y un Libro de Inventarios y Cuentas Anuales. Una vez al año estos libros contables se deben legalizar. Las cuentas anuales aprobadas por la junta de socios de la SLNE se deben depositar también en el Registro Mercantil.
- Impuesto sobre Sociedades. Declaración anual de las rentas obtenidas por la SLNE y tres pagos fraccionados al año en abril, octubre y diciembre (modelo 202), a cuenta del impuesto anual. Como norma general (hay muchísimos matices y peculiaridades) se paga el 25% o el 30% del beneficio obtenido, particularizando, para Talentum Investment en función de las previsiones de venta siempre menores de los 10 Millones de €, este tipo impositivo será el correspondiente a las empresas de reducida dimensión:

» TIPO DE GRAVAMEN

El tipo de gravamen aplicable es el siguiente:

- » Por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 €: 25%.
- » Por la parte de base imponible restante: 30%.

Fuente: Agencia Tributaria (<http://www.agenciatributaria.es>)

Importante: Las SLNE, no estarán obligadas a realizar pagos fraccionados durante los dos primeros periodos impositivos concluidos después de su constitución.

- IVA: por las entregas de bienes o prestaciones de servicios que realice la SLNE se repercutirá al cliente un IVA del 21% (o reducido del 10% o superreducido del 4%, en función de los bienes transmitidos). Se tendrá que declarar cada trimestre (abril, julio, octubre y enero, modelo 303) ese

# TALENTUM INVESTMENT

IVA repercutido menos el que se haya soportado en las compras de bienes o prestaciones de servicios adquiridos para la actividad de la SLNE. Si se inscribe en el registro de devolución mensual de IVA (el IVA puede salir a pagar, a compensar o a devolver) estas declaraciones serán mensuales (además del modelo 340).

Relacionado con el IVA, en general se tendrá que presentar un resumen anual (modelo 390), declaración de operaciones con terceros (modelo 347) y, en función del régimen de IVA o de las operaciones que realice, otra serie de declaraciones diferentes.

- Retenciones. Normalmente a cuenta del IRPF, la SLNE puede incurrir en la obligación de practicar retenciones. Cada trimestre se deben pagar esas retenciones en declaraciones 111, 115, etc. También existe la obligación de declarar resúmenes anuales (190. 180, etc.). Nos referimos por ejemplo a retenciones a trabajadores, por arrendamiento, etc.

Las empresas de Reducida Dimensión, como es el caso de Talentum Investment, cuentan con una serie de incentivos fiscales que a continuación pasamos a detallar y que se encuentra disponible en <http://www.agenciatributaria.es> :

## IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES RÉGIMEN ESPECIAL DE INCENTIVOS FISCALES PARA LAS EMPRESAS DE REDUCIDA DIMENSIÓN

(Título VII Capítulo XII TRLIS, artículos 108 a 114)

### ÁMBITO DE APLICACIÓN

Este régimen se aplicará siempre que el importe neto de la cifra de negocios habida en el período impositivo inmediato anterior sea inferior a 10 millones de euros (Este límite entró en vigor a partir de 1/1/2011, hasta ese momento era de 8 millones). Los incentivos fiscales contenidos en este régimen especial serán de aplicación en los tres períodos impositivos inmediatos y siguientes a aquél período impositivo en que las entidades alcancen la referida cifra de negocios de 10 millones de euros, siempre que las mismas hayan cumplido las condiciones para ser consideradas como de reducida dimensión tanto en aquél período como en los dos períodos impositivos anteriores a este último.

Ejemplo: Una sociedad tiene una cifra de negocio en los períodos impositivos 2009, 2010, 2011 y 2012 de 5, 9, 9 y 11 millones de euros respectivamente ¿Cuándo se aplica el régimen especial de empresa de reducida dimensión?

- En 2010 se aplica régimen especial porque en 2009 el importe neto de la cifra de negocio fue inferior a 8 millones €.
- En 2011 se aplica régimen especial porque en 2010 el importe neto de la cifra de negocio fue inferior a 10 millones €.
- En 2012 se aplica régimen especial porque en 2011 el importe neto de la cifra de negocio fue inferior a 10 millones €.
- En 2013, 2014 y 2015: en el período 2012 la cifra de negocio superó los 10 millones de €, pero en ese año y en los dos anteriores (2010 y 2011) cumplieron las condiciones para ser consideradas empresa de reducida dimensión, por lo que en 2013, 2014 y 2015 se aplicará el régimen especial, con independencia de la cifra de negocio del período anterior.

## PRINCIPALES INCENTIVOS FISCALES DE ERD

- **LIBERTAD DE AMORTIZACIÓN**  
Se podrán amortizar libremente los elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, puestos a disposición del sujeto pasivo en el período impositivo en el que se cumplan las condiciones de ERD, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:
  - durante los veinticuatro meses siguientes a la fecha del inicio del período impositivo en que los bienes adquiridos entren en funcionamiento, la plantilla media total de la empresa se incremente respecto de la plantilla media de los doce meses anteriores,
  - y dicho incremento se mantenga durante un período adicional de otros veinticuatro meses.
- La cuantía de la inversión que podrá beneficiarse del régimen de libertad de amortización será la que resulte de multiplicar la cifra de 120.000 euros por el referido incremento calculado con dos decimales.

Este incentivo fiscal es incompatible con los siguientes beneficios fiscales, enunciados en el artículo 109.4 TRLIS:

- La bonificación por actividades exportadoras, respecto de los elementos en los que se inviertan los beneficios objeto de aquella.

# TALENTUM INVESTMENT

- La reinversión de beneficios extraordinarios, la exención por reinversión y la deducción por reinversión en beneficios extraordinarios, respecto de los elementos en los que se reinvierta el importe de la transmisión.
- **LIBERTAD DE AMORTIZACIÓN PARA INVERSIONES DE ESCASO VALOR** Los elementos del inmovilizado material nuevos puestos a disposición del sujeto pasivo en el período impositivo en el que se cumplan las condiciones de ERD, cuyo valor unitario no exceda de 601,01 euros, podrán amortizarse libremente, hasta el límite de 12.020,24 euros referido al período impositivo.
- **AMORTIZACIÓN ACELERADA** Los elementos nuevos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, así como los elementos del inmovilizado intangible, puestos a disposición del sujeto pasivo en el período impositivo en el que se cumplan las condiciones de ERD, podrán amortizarse en función del coeficiente que resulte de multiplicar por 2 el coeficiente de amortización lineal máximo previsto en las tablas de amortización oficialmente aprobadas.  
Los elementos del inmovilizado intangible con vida útil definida y los fondos de comercio, adquiridos en el período impositivo en el que se cumplan las condiciones de ERD, podrán deducirse en un 150 por ciento del importe de la amortización establecida teniendo en cuenta los límites de la décima y centésima parte del importe, respectivamente, establecidos para esa amortización.
- **PÉRDIDAS POR DETERIORO DE LOS CRÉDITOS POR POSIBLES INSOLVENCIAS DE DEUDORES** Será deducible la pérdida por deterioro de los créditos para la cobertura del riesgo derivado de las posibles insolvencias hasta el límite del 1% sobre los deudores existentes a la conclusión del período impositivo, salvo que se hubiera reconocido una pérdida por deterioro individual o que se trate de deudores cuyas pérdidas por deterioro no tengan el carácter de deducible.
- **AMORTIZACIÓN DE ELEMENTOS PATRIMONIALES OBJETO DE REINVERSIÓN** Los elementos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias afectos a explotaciones económicas en los que se materialice la reinversión en los plazos regulados en el artículo 42.6 del TRLIS, del importe obtenido en la transmisión onerosa de elementos del inmovilizado material y de las inversiones inmobiliarias, también afectos a actividades económicas, en el período impositivo en el que se cumplan las condiciones de ERD, podrán amortizarse en función del coeficiente que resulte de multiplicar por 3 el coeficiente de amortización lineal máximo previsto en las tablas.  
Cuando el importe invertido sea superior o inferior al obtenido en la transmisión, la amortización acelerada se aplicará sólo sobre el importe de dicha transmisión que sea objeto de reinversión.
- **TIPO DE GRAVAMEN** El tipo de gravamen aplicable es el siguiente:
  - Por la parte de base imponible comprendida entre 0 y 300.000 €: 25%.
  - Por la parte de base imponible restante: 30%.

## 7.c.- Permisos y limitaciones

A continuación pasamos a describir los trámites necesarios para la constitución de la Sociedad Limitada Nueva Empresa de forma presencial:

### Para la constitución como sociedad:

#### **Notaría:**

Este procedimiento se realizará en el domicilio de la notaría.

Ante el notario será necesario firmar las escrituras de constitución de la sociedad.

Será el acto por el que los socios fundadores firman la escritura de constitución de la sociedad, según establecen los estatutos.

La escritura de constitución de la sociedad deberá ser otorgada por todos los socios fundadores, quienes habrán de asumir la totalidad de las participaciones sociales. En ella deberá expresarse necesariamente los siguientes datos:

- La identidad del socio o socios.
- La voluntad de constituir una Sociedad Limitada Nueva Empresa.
- Las aportaciones que cada socio realice y la numeración de las participaciones asignadas en pago.
- Los estatutos de la sociedad.

# TALENTUM INVESTMENT

- La determinación del modo concreto en que inicialmente se organice la administración, en caso de que los estatutos prevean diferentes alternativas.
- La identidad de la persona o personas que se encarguen inicialmente de la administración y de la representación social.
- También se podrán incluir todos los pactos y condiciones que los socios juzguen convenientemente establecer, siempre que no se opongan a las leyes reguladoras ni contradigan los principios configuradores del tipo social elegido..

En los estatutos se hará constar, al menos:

- La denominación de la sociedad.
- El objeto social, determinando las actividades que lo integran.
- La fecha de cierre del ejercicio social.
- El domicilio social.
- El capital social, las participaciones en que se divida, su valor nominal y su numeración correlativa.
- El modo o modos de organizar la administración de la sociedad, en los términos establecidos en esta Ley.

La escritura de constitución deberá presentarse a inscripción en el Registro Mercantil.

## Agencia Tributaria:

La creación de una empresa requiere diversos trámites relacionados con la Agencia Tributaria:

1. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados. Desde la entrada en vigor del [RD-L 13/2010, de 3 de diciembre](#) , de actuaciones en el ámbito fiscal, laboral y liberalizadoras para fomentar la inversión y la creación de empleo, quedan exentas del pago del ITP/AJD la constitución de sociedades.  
Sin embargo, es necesaria una certificación de la Consejería de Hacienda correspondiente, para ello debería cumplimentar el [Modelo 600](#) con los anexos pertinentes (Original de las escrituras y 2 copias simples, DNI y NIF de los sujetos pasivos).
2. Alta de la Declaración Censal y obtención del Código de Identificación Fiscal. Este trámite es necesario para la identificación de la sociedad a efectos fiscales. Para ello sería necesario presentar la Declaración Censal (modelo [036](#) y [037](#)) firmado por el apoderado o el administrador de la empresa con los anexos necesarios.
3. Alta en el Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE) El Impuesto sobre Actividades Económicas es un tributo local que grava el ejercicio de actividades empresariales, profesionales y artísticas. Durante los dos primeros años y en los ejercicios que la facturación no exceda del millón de euros, la empresa está exenta de este impuesto

## Registro Mercantil:

Para que una sociedad adquiera personalidad jurídica es necesario su inscripción en el Registro Mercantil de la provincia en cual esté establecido su domicilio social.

Documentación a presentar:

- La Escritura Pública de constitución de la Sociedad.
- Fotocopia del Número de Identificación Fiscal (NIF)
- Liquidación del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales. Impreso Modelo 600 cumplimentado.

## Trámites Administrativos para la puesta en marcha:

### Tesorería General de la Seguridad Social:

La creación de la empresa también requiere múltiples trámites relacionados con la Seguridad Social:

1. Inscripción de la empresa en la Seguridad Social. Todo empresario que vaya a realizar contrataciones, requerirá previamente haber inscrito la sociedad en la Seguridad Social.  
La inscripción es el acto administrativo por el cual la Tesorería General de la Seguridad Social asigna al empresario un número para su identificación y control de sus obligaciones en el respectivo Régimen del Sistema de la Seguridad Social. Dicho número es considerado como primero y principal Código de Cuenta de Cotización.  
Al Código de Cuenta de Cotización Principal se vincularán todos aquellos otros que puedan asignarse a un empresario. Es importante señalar que el empresario debe solicitar un Código de Cuenta de Cotización en cada una de las provincias donde ejerza actividad, así como en

# TALENTUM INVESTMENT

determinados supuestos en que sea necesario identificar colectivos de trabajadores con peculiaridades de cotización.

El empresario que por primera vez vaya a contratar trabajadores, deberá solicitar su INSCRIPCIÓN como empresa antes del inicio de actividad, en la Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social más próxima a su domicilio. Y en el caso de trabajadores del Mar, deberá dirigirse al Instituto Social de la Marina (TGSS/ISM).

2. Alta de los administradores de la sociedad en el Régimen correspondiente de la Seguridad Social. Se consideran trabajadores por cuenta propia o autónomos aquellos que realizan de forma habitual, personal o directa una actividad económica a título lucrativo, sin sujeción por ello a contrato de trabajo y aunque utilicen el servicio remunerado de otras personas.

De acuerdo con esto, toda persona que presente la declaración censal de inicio de actividad para ejercer una actividad comercial, industrial o de servicios, deberá obligatoriamente inscribirse en el Régimen Especial de los Trabajadores Autónomos, incluso si, además, desarrolla una actividad por cuenta ajena y está dado de alta en el Régimen General.

Por lo tanto el empresario deberá darse de alta en el régimen de autónomos de la Seguridad Social. También deberán estar afiliados en este régimen:

- El cónyuge y los parientes por consanguinidad o afinidad hasta el segundo grado del titular, siempre y cuando colaboren con él de forma habitual, personal y directa y no tengan la condición de asalariados.
  - Los socios de las compañías colectivas y comanditarias.
  - Los socios administradores de sociedades mercantiles, civiles, cooperativas y comunidades de bienes, en determinados casos.
3. Este trámite se llevará a cabo en la provincia donde se ejerza la actividad, dentro de los treinta días naturales siguientes al del nacimiento de la obligación.
  4. Alta y afiliación de los trabajadores a la Seguridad Social. El empresario deberá solicitar el Número de Seguridad Social de la persona que va a contratar si este no lo tuviese. Este número identifica al ciudadano en sus relaciones con la Seguridad Social.  
Se tramitará en la Administración de la Tesorería General de la Seguridad Social en la que radique el domicilio del ciudadano o donde esté domiciliada la empresa en que presta servicios el trabajador.

## Ayuntamiento

Talentum Investment nace con la filosofía de eliminar costes innecesarios, es por ello que no se contempla cargar la estructura de costes con alquileres de inmuebles, por lo que no es necesario solicitar ninguna licencia de actividad al Ayuntamiento pertinente.

## Consejería de Trabajo

El inicio de una nueva actividad o la reanudación de la misma después de efectuar alteraciones, ampliaciones o modificaciones de importancia, debe ser comunicada a la autoridad laboral competente dentro de los treinta días siguientes a aquél en que se inicien las actividades.

Esta comunicación debe ser presentada cualquiera que sea la actividad de la empresa, con independencia de que tenga o no trabajadores a su servicio.

La comunicación se presentará en el modelo oficial, en la Dirección Provincial del Ministerio de Empleo y Seguridad Social o en el órgano competente de la Comunidad Autónoma.

En la comunicación se harán constar los datos de la empresa, del centro de trabajo, de la plantilla que trabajará en el mismo y de la actividad que se desarrolle.

Una vez presentada la comunicación de apertura, se procederá a comprobar si en el centro de trabajo se cumplen las disposiciones vigentes en materia laboral, de empleo y de seguridad e higiene.

## Inspección Provincial de Trabajo

En la Inspección Provincial de Trabajo deberá realizar el sellado y diligenciado del Libro de Visitas.

## Servicio público de empleo estatal

Los contratos de trabajo deberán formalizarse en el Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE).

# TALENTUM INVESTMENT

Este trámite, obligatorio, consiste en realizar la legalización o alta de los contratos de trabajo de los trabajadores por cuenta ajena.

Plazo de formalización: no superior a 10 días desde la firma del contrato.

## **Agencia Española de Protección de Datos**

La Agencia Española de Protección de Datos, es la encargada de velar por el cumplimiento de la legislación sobre protección de datos y controlar su aplicación, en especial en lo relativo a los derechos de información, acceso, rectificación, oposición y cancelación de datos.

La Ley Orgánica de Protección de Datos (LOPD) establece las obligaciones que los responsables de los ficheros o tratamientos y los encargados de los tratamientos, tanto de organismos públicos como privados, han de cumplir para garantizar el derecho a la protección de los datos de carácter personal.

Cuando el emprendedor vaya a crear su empresa, si esta va a gestionar datos de carácter personal, deberá tener en cuenta las obligaciones de la LOPD, ya que el emprendedor será el responsable de los ficheros, y por lo tanto caerán sobre él, dichas las obligaciones.

Una de las obligaciones del responsable de los ficheros será inscribir dichos ficheros de carácter personal en el Registro General de Protección de Datos.

## **Oficina Española de Patentes y Marcas**

En esta oficina deberemos registrar tanto el nombre de Talentum Investment como Spanish Talent como Nombres Comerciales que nos concederá el derecho exclusivo a utilizarlos con fines mercantiles. Estos nombres comerciales son independientes de los nombres de las sociedades inscritos en el Registro Mercantil por lo que es importante proteger los nombres que van a marcar nuestra actividad y que la diferenciarán del resto de competidores del mercado.

# TALENTUM INVESTMENT

## 8.- Planes Operativos de Establecimiento y Lanzamiento

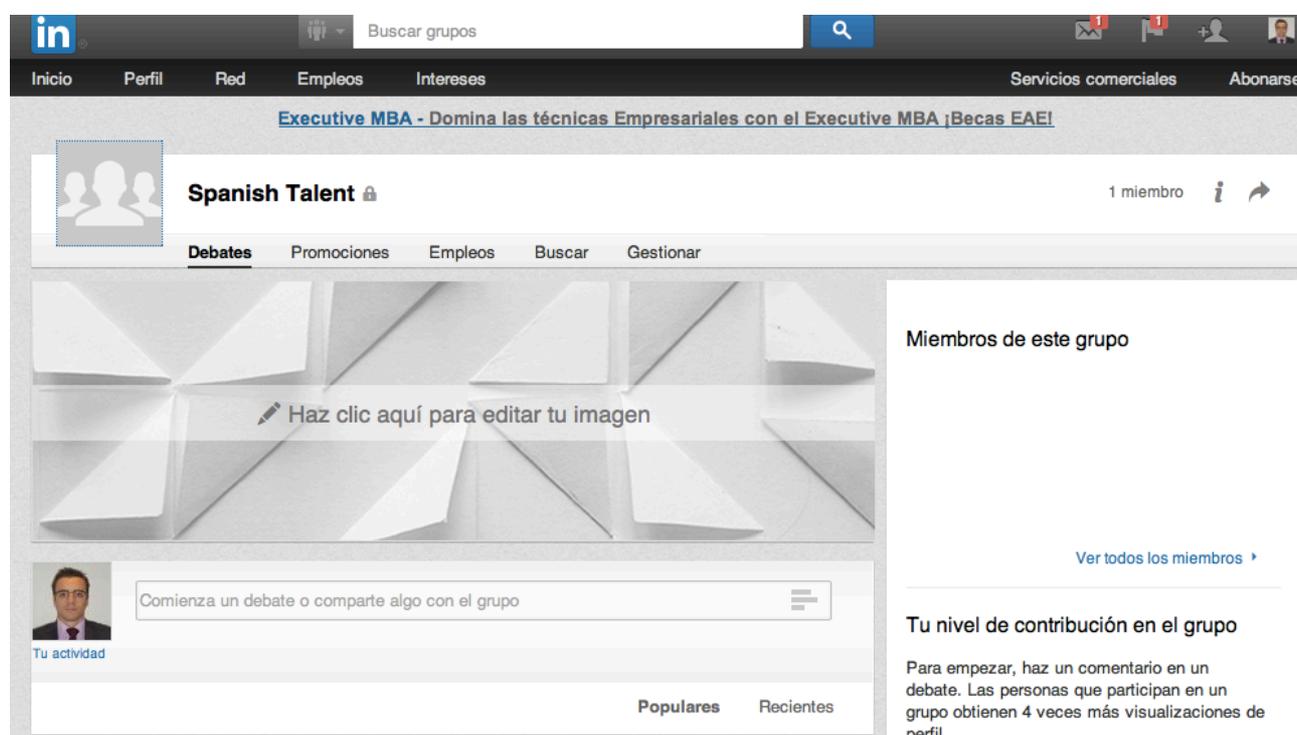
En este capítulo vamos a desarrollar desde las políticas previas al lanzamiento de la actividad de Talentum Investment hasta aquellas que vamos a desarrollar durante las primeras etapas del lanzamiento al mercado de nuestra propuesta de valor. Definiremos los requisitos previos que nos harán pasar de una etapa a la siguiente con la seguridad de que estamos dando pasos firmes en el progreso de la compañía.

### 8.a.- Plan de establecimiento

El principal requisito previo para que Talentum Investment salga al mercado de inversión de capital riesgo es que nuestra propuesta de valor sea un hecho contrastable en el mercado y ello pasa por tener una base de técnicos lo suficientemente extensa como para poderla presentar al público objetivo inversor con total garantía de que de ahí saldrá la idea de inversión que asegure el éxito de la empresa.

Es por eso que el primer y fundamental paso para el éxito consiste en crear al grupo Spanish Talent en LinkedIn e ir ganando poco a poco colaboradores, para ello es fundamental la generación de contenido de interés para los técnicos expatriados en el grupo.

A continuación mostramos el grupo Spanish Talent ya en LinkedIn:



*Imagen de LinkedIn, grupo Spanish Talent*

Una vez se tenga suficiente población en el grupo (estimamos esto entorno a los 250 usuarios) ya tenemos el suficiente poder de difusión como para comenzar las tareas de publicación de contenido viral con el objetivo de promover las necesidades de vuelta a España y de importación de ideas de negocio a España.

Esta actividad reclutadora de futuros Ingenieros emprendedores seguirá durante las siguientes etapas de la empresa y nunca dejará de mantenerse pues es clave satisfacer las necesidades de autorrealización de los Ingenieros expatriados, tal y como se vio en el plan de marketing.

### 8.b.- Plan de Lanzamiento

Una vez ya se tenga una base de datos sustancial de Ingenieros sobre la que trabajar la idea de repatriación y lanzamiento de empresas, se activará la siguiente fase del plan operativo, la fase de Lanzamiento.

# TALENTUM INVESTMENT

En el lanzamiento de la actividad comenzaremos a asistir activamente (con stands) a ferias de la innovación y de emprendedurismo, generaremos contenido en los medios de comunicación masivos con el fin de ganar imagen de marca tal y como se definió en el plan de marketing. La estrategia de lanzamiento se centra en esta etapa inicial en generar apariciones en prensa escrita especializada (Economía 3, Las Provincias, Levante EMV, El Economista, etc). Como apoyo para la consecución de esta fase buscaremos alianzas con empresas públicas como son CDTI, ENISA, IVACE, IVF, etc que colaborarán con la generación de una imagen confianza y profesionalidad entre nuestro público objetivo.

Una vez obtenido el reconocimiento necesario en el mercado, comenzaremos con la siguiente fase del plan de lanzamiento que consistirá en realizar visitas a posibles clientes inversores.

Daremos por concluido el plan de lanzamiento en cuanto fructifique el primer negocio surgido mediante Talentum Investment, a partir de entonces según preveíamos en los planes marketing y ventas cambiará la estrategia de ventas y la palanca comercial pasaran a ser los casos de éxito.

# TALENTUM INVESTMENT

## 9.- Resultados previstos

En el presente capítulo vamos a realizar el análisis de viabilidad/rentabilidad de Talentum Investment. Para ello vamos a enumerar las hipótesis de cálculo que hemos considerado en el presente estudio y a partir de ahí desarrollaremos el análisis durante el primer año de funcionamiento. Analizaremos según las 3 hipótesis de ventas la cuenta de explotación, la cuenta de resultados, el presupuesto de tesorería y para cerrar el análisis realizaremos el balance de situación (previsional) a cierre del primer ejercicio. A continuación realizaremos lo mismo con horizonte temporal de 5 años y analizaremos la rentabilidad del proyecto y la inversión.

### 9.a.- Premisas de cálculo

Para la elaboración de los presupuestos de gastos se va a tener en cuenta lo siguiente:

- Estructura de RRHH independiente de las ventas durante los 2 primeros años.
- Costes laborales del primer año se imputa a mitad del sueldo bruto año (10.000) de cada director a los últimos 4 meses del año. En el resto de años la distribución es lineal.
- Salarios brutos actualizables anualmente según IPC (estimamos 2% en el análisis económico).
- No se contempla alquiler de local hasta el tercer año de funcionamiento.
- Costes de desarrollo de plataforma on-line financiados por el proveedor y liquidados a cuotas anuales iguales a 10.000€ que incluyen mantenimiento de la misma.
- Costes de asistencia a ferias para el primer año de 1.200€ prorrateados a razón de 300€/mes desde los meses de Septiembre a Diciembre debido a que según nuestro plan de establecimiento la fase de publicitación no arrancará hasta tener una base de datos de suficiente tamaño.
- El préstamo para el inicio de la actividad se solicitará en el inicio de la actividad comercial de la misma (Septiembre), de forma que los gastos financieros imputen lo más cerca posible de los ingresos por ventas y los gastos por la plataforma.
- Durante el año 1 se mantiene el presupuesto de proveedores en 300€/mes, este proveedor es el gabinete de prensa que gestionará el contenido publicado en el grupo de LinkIn.
- Gastos generales durante el año 1 serán los correspondientes al teléfono, estimados en 50€/mes hasta Septiembre que aumentarán a 100€/mes debido al incremento de actividad comercial.
- Se tienen en cuenta 400€ al año previstos para gastos extraordinarios, 200€ imputados en tesorería en Julio y los restantes en Diciembre.
- Estimamos crecimiento en ventas de nuestros clientes en un 10% anual durante los 6 primeros años.
- A partir del tercer año estimaremos la generación de una empresa anual de 200.000€ de capital social con un sueldo medio del Ingeniero de 50.000€ brutos anuales en la previsión realista. Respecto a este punto, en el escenario optimista tendremos una generación de empresa de capital social 800.000€ con sueldo del directivo de 80.000€ anuales y con ventas a partir del segundo año de 1.500.000€.
- La adquisición de los activos inmovilizados (página web) se realizan en forma de leasing, por tanto comenzamos a amortizarlos desde el primer mes de actividad.
- Las ventas de las empresas resultantes de la intermediación de Talentum Investment se suponen lineales a lo largo del ejercicio.
- Contabilizaremos como capital suscrito para el siguiente ejercicio el exceso de tesorería a cierre del ejercicio anterior.
- Amortizaremos los gastos de establecimiento en 5 años.

### 9.b.- Resultados y balance año 1

A continuación mostramos los resultados previstos para el primer ejercicio teniendo en cuenta la previsión de ventas realista. La información con las previsiones pesimistas y optimistas se podrán encontrar también en el anexo de Resultados.

#### Cuenta de Perdidas y Ganancias:

# TALENTUM INVESTMENT

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>INGRESOS</b>	0	0	0	0	0	0	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	13,000	18,000
1. Ventas / Prestación de servicios	0	0	0	0	0	0	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	13,000	18,000
<b>GASTOS</b>	479	479	479	479	479	479	479	329	6,623	6,623	6,623	6,623	30,174
1. Aprovisionamientos / compras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Gastos de personal	0	0	0	0	0	0	0	0	5,794	5,794	5,794	5,794	23,174
3. Otros gastos	350	350	350	350	350	350	350	200	700	700	700	700	5,450
Alquileres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	50	50	50	50	50	50	50	50	100	100	100	100	800
Publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	1,200
Servicios contratados	300	300	300	300	300	300	300	150	300	300	300	300	3,450
Otros suministros y servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Amortizaciones	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	1,550
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-479	521	671	-5,623	-5,623	-5,623	6,377	-12,174
2. Gastos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	500	494	488	481	1,963
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-479	521	671	-6,123	-6,117	-6,110	5,896	-14,137
1. Ingresos Extraordinarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Gastos Extraordinarios	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-679	521	671	-6,123	-6,117	-6,110	5,696	-14,537
Impuesto de Sociedades	-168	-168	-168	-168	-168	-238	182	235	-2,143	-2,141	-2,139	1,994	-5,088
<b>BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	-311	-311	-311	-311	-311	-441	339	436	-3,980	-3,976	-3,972	3,702	-9,449

## Cuenta de Perdidas y Ganancias

## Presupuesto de Tesorería:

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>	0	3,150	2,800	2,450	2,100	1,750	1,200	2,060	3,070	46,674	40,279	33,883	31,807
<b>COBROS</b>	0	0	0	0	0	0	1,210	1,210	1,210	1,210	1,210	15,730	21,780
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,000
PRÉSTAMO	0	0	0	0	0	0	0	0	50,000	0	0	0	50,000
<b>TOTAL COBROS</b>	5,000	3,150	2,800	2,450	2,100	1,750	2,410	3,270	54,280	47,884	41,489	48,613	76,780
<b>PAGOS</b>	1,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	11,500
INMOVILIZADO	1,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	1,500
1. Gastos establecimiento	1,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,500
2. Inmovilizado Inmaterial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SALIDA DE CAJA POR APROV / COMPRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STOCK SEGURIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>GASTOS PERSONAL</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	5,794	5,794	5,794	5,794	23,174
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendador	0	0	0	0	0	0	0	0	4,564	4,564	4,564	4,564	18,254
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	0	0	0	0	0	0	0	0	1,230	1,230	1,230	1,230	4,920
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>OTROS GASTOS</b>	350	350	350	350	350	350	350	200	700	700	700	700	5,450
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	500	494	488	481	1,963
<b>GASTOS EXTRAORDINARIOS</b>	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO	0	0	0	0	0	0	0	0	812	819	825	831	2,485
<b>TOTAL PAGOS</b>	1,850	350	350	350	350	550	350	200	7,606	7,606	7,606	17,806	44,973
<b>SALDO TESORERÍA</b>	3,150	2,800	2,450	2,100	1,750	1,200	2,060	3,070	46,674	40,279	33,883	31,807	31,807

## Presupuesto de Tesorería

## Balance previsional y evolución a lo largo del año:

BALANCE PREVISIONAL	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>INMOVILIZADO</b>	11,371	11,242	11,113	10,983	10,854	10,725	10,596	10,467	10,338	10,208	10,079	9,950
1. Gastos establecimiento	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Amortización Acumulada G. Establecimiento	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200	-225	-250	-275	-300
2. Inmovilizado Inmaterial	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Amortización Acumulada Inmov. Inmat	-104	-208	-313	-417	-521	-625	-729	-833	-938	-1,042	-1,146	-1,250
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada Inmov Mat.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	3,318	3,135	2,953	2,771	2,589	2,276	3,136	4,146	49,893	45,639	41,381	39,306
1. Existencias (stock)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Deudores	168	335	503	671	839	1,076	1,076	1,076	3,219	5,360	7,499	7,499
Clientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Crédito por pérdidas a compensar del ejerc.	168	335	503	671	839	1,076	1,076	1,076	3,219	5,360	7,499	7,499
Hacienda Pública, IVA soportado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Tesorería	3,150	2,800	2,450	2,100	1,750	1,200	2,060	3,070	46,674	40,279	33,883	31,807
<b>TOTAL ACTIVO</b>	14,689	14,377	14,066	13,754	13,443	13,001	13,732	14,613	60,231	55,847	51,461	49,256
<b>FONDOS PROPIOS</b>	4,689	4,377	4,066	3,754	3,443	3,001	3,340	3,776	-204	-4,180	-8,151	-4,449
1. Capital suscrito	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
2. Pérdidas y Ganancias	-311	-623	-934	-1,246	-1,557	-1,999	-1,660	-1,224	-5,204	-9,180	-13,151	-9,449
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	59,388	58,769	58,145	47,514
1. Deudas con entidades de crédito a l/p	0	0	0	0	0	0	0	0	49,388	48,769	48,145	47,514
2. Otros acreedores	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	0
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	0	0	0	0	0	0	982	837	1,047	1,257	1,467	6,191
1. Acreedores comerciales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Otras deudas no comerciales	0	0	0	0	0	0	392	837	1,047	1,257	1,467	6,191
Hacienda Pública, IVA repercutido	0	0	0	0	0	0	210	420	630	840	1,050	3,780
Hacienda Pública, retenciones trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Remuneraciones pendientes de pago	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hacienda Pública, acreedor por imp. Soc.	0	0	0	0	0	0	182	417	417	417	417	2,411
<b>TOTAL PASIVO</b>	14,689	14,377	14,066	13,754	13,443	13,001	13,732	14,613	60,231	55,847	51,461	49,256

## Balance previsional anual

## 9.c.- Resultados a 5 años

A continuación vamos a realizar una proyección a 5 años vista con todas las hipótesis enumeradas en el apartado de premisas. Para este análisis vamos a establecer como escenario de ventas el escenario realista proyectado a 5 años, si bien es probable que éste sea mejorado por la realidad en los sucesivos años debido a que el incremento de labor comercial supondrá mayor probabilidad de generación de negocios lo cual redundará en más que una empresa generada/año y por ende, mayor beneficio para Talentum Investment.

# TALENTUM INVESTMENT

CUENTA DE RESULTADOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
<b>INGRESOS</b>	18,000 €	44,000 €	60,700 €	74,720 €	97,792 €	116,571 €
1. Ventas / Prestación de servicios	18,000 €	44,000 €	60,700 €	74,720 €	97,792 €	116,571 €
<b>GASTOS</b>	30,174 €	54,720 €	83,060 €	83,060 €	83,060 €	82,760 €
1. Aprovisionamientos / compras	- €	- €	- €	- €	- €	- €
2. Gastos de personal	23,174 €	44,920 €	73,260 €	73,260 €	73,260 €	73,260 €
3. Otros gastos	5,450 €	8,250 €	8,250 €	8,250 €	8,250 €	8,250 €
Alquileres	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Suministros	800 €	1,200 €	1,200 €	1,200 €	1,200 €	1,200 €
Publicidad	1,200 €	3,600 €	3,600 €	3,600 €	3,600 €	3,600 €
Servicios contratados	3,450 €	3,450 €	3,450 €	3,450 €	3,450 €	3,450 €
Otros suministros y servicios	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Tributos	- €	- €	- €	- €	- €	- €
4. Amortizaciones	1,550 €	1,550 €	1,550 €	1,550 €	1,550 €	1,250 €
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	- 12,174 €	- 10,720 €	- 22,360 €	- 8,340 €	14,732 €	33,811 €
2. Gastos financieros	1,963 €	5,305 €	4,481 €	3,785 €	3,197 €	2,701 €
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	- 14,137 €	- 16,025 €	- 26,841 €	- 12,125 €	11,535 €	31,110 €
1. Ingresos Extraordinarios	- €	- €	- €	- €	- €	- €
2. Gastos Extraordinarios	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	- 14,537 €	- 16,425 €	- 27,241 €	- 12,525 €	11,135 €	30,710 €
Impuesto de Sociedades	- 5,088 €	- 5,749 €	- 9,534 €	- 4,384 €	3,897 €	10,749 €
<b>BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	- 9,449 €	- 10,676 €	- 17,707 €	- 8,141 €	7,238 €	19,962 €

*Cuenta de Pérdidas y Ganancias a 5 años*

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
<b>Tesorería</b>	- €	31,807 €	29,501 €	16,731 €	29,126 €	53,183 €
<b>COBROS</b>	- €	- €	- €	- €	- €	- €
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	21,780 €	53,240 €	73,447 €	90,411 €	118,328 €	141,051 €
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	- €	- €	- €	- €	- €	- €
CAPITAL	5,000 €	5,000 €	5,000 €	5,000 €	5,000 €	5,000 €
PRÉSTAMO	50,000 €	47,514 €	40,136 €	33,903 €	28,638 €	24,191 €
<b>TOTAL COBROS</b>	76,780 €	105,754 €	118,583 €	129,314 €	151,966 €	170,242 €
<b>PAGOS</b>	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>INMOVILIZADO</b>	11,500 €	10,000 €	10,000 €	10,000 €	10,000 €	10,000 €
1. Gastos establecimiento	1,500 €	- €	- €	- €	- €	- €
2. Inmovilizado Inmaterial	10,000 €	- €	10,000 €	10,000 €	10,000 €	10,000 €
3. Inmovilizado Material	- €	- €	- €	- €	- €	- €
4. Inmovilizado financiero	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>SALIDA DE CAJA POR APROV / COMPRAS</b>	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>STOCK SEGURIDAD</b>	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>GASTOS PERSONAL</b>	23,174 €	44,920 €	72,489 €	72,489 €	72,489 €	72,489 €
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendedor	18,254 €	40,000 €	56,314 €	56,314 €	56,314 €	56,314 €
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	- €	- €	2,314 €	2,314 €	2,314 €	2,314 €
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	4,920 €	4,920 €	12,460 €	12,460 €	12,460 €	12,460 €
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	- €	- €	1,400 €	1,400 €	1,400 €	1,400 €
<b>OTROS GASTOS</b>	5,450 €	8,250 €	8,250 €	8,250 €	8,250 €	8,250 €
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>	1,963 €	5,305 €	4,481 €	3,785 €	3,197 €	2,701 €
<b>GASTOS EXTRAORDINARIOS</b>	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €	400 €
<b>DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO</b>	2,486 €	7,378 €	6,233 €	5,265 €	4,447 €	3,757 €
<b>TOTAL PAGOS</b>	44,973 €	76,253 €	101,852 €	100,188 €	98,783 €	97,596 €
<b>SALDO TESORERÍA</b>	31,807 €	29,501 €	16,731 €	29,126 €	53,183 €	72,646 €

*Presupuesto de Tesorería a 5 años*

# TALENTUM INVESTMENT

BALANCE PREVISIONAL	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6
<b>INMOVILIZADO</b>	9,950 €	8,450 €	8,450 €	8,450 €	8,450 €	8,750 €
1. Gastos establecimiento	1,500 €	- €	- €	- €	- €	- €
Amortización Acumulada G. Establecimiento	- 300 €	- 300 €	- 300 €	- 300 €	- 300 €	- €
2. Inmovilizado Inmaterial	10,000 €	10,000 €	10,000 €	10,000 €	10,000 €	10,000 €
Amortización Acumulada Inmov. Inmat	- 1,250 €	- 1,250 €	- 1,250 €	- 1,250 €	- 1,250 €	- 1,250 €
3. Inmovilizado Material	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Amortización Acumulada Inmov. Mat.	- €	- €	- €	- €	- €	- €
4. Inmovilizado financiero	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	39,306 €	67,057 €	55,766 €	50,240 €	82,309 €	125,830 €
1. Existencias (stock)	- €	- €	- €	- €	- €	- €
2. Deudores	7,499 €	5,749 €	9,534 €	4,384 €	- €	- €
Clientes	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Crédito por pérdidas a compensar del ejerc.	7,499 €	5,749 €	9,534 €	4,384 €	- €	- €
Hacienda Pública, IVA soportado	- €	- €	- €	- €	- €	- €
3. Tesorería	31,807 €	61,308 €	46,232 €	45,856 €	82,309 €	125,830 €
<b>TOTAL ACTIVO</b>	49,256 €	75,507 €	64,216 €	58,690 €	90,759 €	134,580 €
	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>FONDOS PROPIOS</b>	- 4,449 €	26,131 €	16,794 €	13,589 €	41,363 €	78,145 €
1. Capital suscrito	5,000 €	36,807 €	34,501 €	21,731 €	34,126 €	58,183 €
2. Pérdidas y Ganancias	- 9,449 €	- 10,676 €	- 17,707 €	- 8,141 €	7,238 €	19,962 €
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>	47,514 €	40,136 €	33,903 €	28,638 €	24,191 €	20,434 €
1. Deudas con entidades de crédito a l/p	47,514 €	40,136 €	33,903 €	28,638 €	24,191 €	20,434 €
2. Otros acreedores	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	6,191 €	9,240 €	13,518 €	16,463 €	25,205 €	36,000 €
1. Acreedores comerciales	- €	- €	- €	- €	- €	- €
2. Otras deudas no comerciales	6,191 €	9,240 €	13,518 €	16,463 €	25,205 €	36,000 €
Hacienda Pública, IVA repercutido	3,780 €	9,240 €	12,747 €	15,691 €	20,536 €	24,480 €
Hacienda Pública, retenciones trabajadores	- €	- €	771 €	771 €	771 €	771 €
Remuneraciones pendientes de pago	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Hacienda Pública, acreedor por imp. Soc.	2,411 €	- €	- €	- €	3,897 €	10,749 €
<b>TOTAL PASIVO</b>	49,256 €	75,507 €	64,216 €	58,690 €	90,759 €	134,580 €

Balance a 5 años

Tras este análisis podemos concluir que el negocio comienza a dar resultados positivos bajo el escenario de ventas realista y sujeto a todas las hipótesis de cálculo consideradas a partir del 5º año de actividad. Respecto a la tesorería, con el préstamo inicial de 50.000€ no estamos sujetos a tensiones de caja por tanto se considera esta cantidad suficiente. Del análisis de la evolución del balance podemos concluir que cada año la política fijada consistente en la reinversión de flujos de caja excedentes de un ejercicio en capital social de la empresa posibilita que el valor de nuestra empresa en el tiempo crezca adecuadamente.

## 9.d.- Análisis de la rentabilidad de la Inversión

En este apartado vamos a analizar la rentabilidad de la inversión, para ello calcularemos indicadores clave como son el periodo de retorno (TR), el Valor Actual Neto (VAN) y la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) partiendo de los presupuestos de tesorería.

Suponiendo un aumento del BDI entre los ejercicios 6 y 10 similar del mismo porcentual entre los ejercicios 5º y 6º, tendremos lo siguiente:

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
BDI	- 9,449 €	- 10,676 €	- 17,707 €	- 8,141 €	7,238 €	19,962 €	35,094 €	61,698 €	108,470 €	190,699 €
% var.		13%	66%	-54%	-189%	176%	76%	76%	76%	76%

CMPC	8%
VAN	175,966 €
TIR	43%

De este análisis obtenemos un Periodo de retorno de 5 años puesto que tardamos 5 años en obtener resultados positivos, no obstante, estos crecen de forma rápida y fiable, dando al negocio una rentabilidad a 10 años vista del 43% y un valor del negocio en 10 años de 176.000€.

# TALENTUM INVESTMENT

## 10.- Plan de Inversiones y financiación

En este apartado vamos a revisar la política financiera de Talentum Investment. Para ello nos apoyaremos en la proyección realizada en el estudio económico del apartado anterior.

Según los supuestos de cálculo, financiamos la actividad inicial de Talentum Investment mediante un préstamo personal a un interés negociado del 12%. Las necesidades de financiación se dimensionan teniendo en cuenta el estado de tesorería de los primeros años hasta que se genera una actividad suficiente como para no incurrir en saldos de tesorería negativos:

### Año 1:

En este periodo no obtenemos el préstamo hasta que no hemos alcanzado el objetivo de número de Ingenieros en la base de datos, por lo que no incurriremos en gastos financieros innecesarios y obtendremos el crédito cuando tengamos la certeza de que podemos comenzar el plan de lanzamiento. Adjunto cuadro con evolución de la tesorería de este primer año y la influencia del préstamo en la misma.

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>	0	3,150	2,800	2,450	2,100	1,750	1,200	2,060	3,070	46,674	40,279	33,883	
<b>COBROS</b>													
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	0	0	0	0	0	0	1,210	1,210	1,210	1,210	1,210	15,730	21,780
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,000
PRÉSTAMO									50,000				50,000
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>5,000</b>	<b>3,150</b>	<b>2,800</b>	<b>2,450</b>	<b>2,100</b>	<b>1,750</b>	<b>2,410</b>	<b>3,270</b>	<b>54,280</b>	<b>47,884</b>	<b>41,489</b>	<b>49,613</b>	<b>76,780</b>
<b>PAGOS</b>													
INMOVILIZADO	1,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	11,500
1. Gastos establecimiento	1,500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	1,500
2. Inmovilizado Inmaterial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SALIDA DE CAJA POR APROV / COMPRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STOCK SEGURIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS PERSONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	5,794	5,794	5,794	5,794	23,174
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendedor	0	0	0	0	0	0	0	0	4,564	4,564	4,564	4,564	18,254
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	0	0	0	0	0	0	0	0	1,230	1,230	1,230	1,230	4,920
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS GASTOS	350	350	350	350	350	350	350	200	700	700	700	700	5,450
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	590	494	488	481	481	1,953
GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO									612	618	625	631	2,486
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>1,850</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>550</b>	<b>350</b>	<b>200</b>	<b>7,606</b>	<b>7,606</b>	<b>7,606</b>	<b>17,806</b>	<b>44,973</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>3,150</b>	<b>2,800</b>	<b>2,450</b>	<b>2,100</b>	<b>1,750</b>	<b>1,200</b>	<b>2,060</b>	<b>3,070</b>	<b>46,674</b>	<b>40,279</b>	<b>33,883</b>	<b>31,807</b>	<b>31,807</b>

Presupuesto de tesorería año 1

### Año 2:

En este periodo ya se comienzan a imputar gastos de nóminas, generales y de publicidad siguiendo la estrategia marcada en el plan de Lanzamiento.

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>	31,807	83,258	82,194	81,130	80,067	79,003	77,740	76,676	75,763	74,699	73,635	72,572	
<b>COBROS</b>													
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	4,437	53,240
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5,000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5,000
PRÉSTAMO	47,514	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	47,514
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>88,758</b>	<b>87,694</b>	<b>86,631</b>	<b>85,567</b>	<b>84,504</b>	<b>83,440</b>	<b>82,176</b>	<b>81,113</b>	<b>80,199</b>	<b>79,136</b>	<b>78,072</b>	<b>77,008</b>	<b>105,754</b>
<b>PAGOS</b>													
INMOVILIZADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	10,000
1. Gastos establecimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Inmovilizado Inmaterial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SALIDA DE CAJA POR APROV / COMPRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STOCK SEGURIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS PERSONAL	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	3,743	44,920
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendedor	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	40,000
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	410	4,920
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS GASTOS	700	700	700	700	700	700	700	550	700	700	700	700	8,250
GASTOS FINANCIEROS	475	469	463	458	452	445	439	433	427	421	414	408	5,305
GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO	582	588	593	599	605	611	618	624	630	636	643	649	7,378
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>5,500</b>	<b>5,500</b>	<b>5,500</b>	<b>5,500</b>	<b>5,500</b>	<b>5,700</b>	<b>5,500</b>	<b>5,350</b>	<b>5,500</b>	<b>5,500</b>	<b>5,500</b>	<b>15,700</b>	<b>76,253</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>83,258</b>	<b>82,194</b>	<b>81,130</b>	<b>80,067</b>	<b>79,003</b>	<b>77,740</b>	<b>76,676</b>	<b>75,763</b>	<b>74,699</b>	<b>73,635</b>	<b>72,572</b>	<b>71,308</b>	<b>28,501</b>

Presupuesto de tesorería año 2

### Años 3, 4, 5 y 6:

# TALENTUM INVESTMENT

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>	29,501	73,555	72,473	71,391	69,537	68,455	65,745	63,891	62,959	61,877	60,024	58,942	
<b>COBROS</b>													
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	6,121	73,447
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5,000												5,000
PRÉSTAMO	40,136												40,136
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>80,757</b>	<b>79,675</b>	<b>78,593</b>	<b>77,511</b>	<b>75,658</b>	<b>74,576</b>	<b>71,865</b>	<b>70,012</b>	<b>69,080</b>	<b>67,998</b>	<b>66,145</b>	<b>65,063</b>	<b>118,583</b>
<b>PAGOS</b>													
INMOVILIZADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	10,000
1. Gastos establecimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	10,000
2. Inmovilizado Inmaterial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SALIDA DE CAJA POR APROV / COMPRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STOCK SEGURIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS PERSONAL	5,610	5,610	5,610	6,381	5,810	7,038	6,381	5,610	5,610	6,381	5,610	7,038	72,489
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendador	4,455	4,455	4,455	4,455	4,455	5,883	4,455	4,455	4,455	4,455	4,455	5,883	56,314
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	771	0	771	0	0	0	771	0	0	2,314
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	12,640
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	1,400
OTROS GASTOS	700	700	700	700	700	700	700	550	700	700	700	700	8,250
GASTOS FINANCIEROS	401	396	391	386	381	376	371	366	361	356	351	346	4,481
GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	200
DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO	491	496	501	506	511	517	522	527	532	537	543	548	6,233
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>7,203</b>	<b>7,203</b>	<b>7,203</b>	<b>7,974</b>	<b>7,203</b>	<b>8,831</b>	<b>7,974</b>	<b>7,053</b>	<b>7,203</b>	<b>7,974</b>	<b>7,203</b>	<b>18,831</b>	<b>101,852</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>73,555</b>	<b>72,473</b>	<b>71,391</b>	<b>69,537</b>	<b>68,455</b>	<b>65,745</b>	<b>63,891</b>	<b>62,959</b>	<b>61,877</b>	<b>60,024</b>	<b>58,942</b>	<b>46,232</b>	<b>16,731</b>

## Presupuesto de tesorería año 3

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>	16,731	56,104	56,574	57,045	56,743	57,214	56,056	55,755	56,375	56,845	56,544	57,015	
<b>COBROS</b>													
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	7,534	90,411
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5,000												5,000
PRÉSTAMO	33,903												33,903
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>63,168</b>	<b>63,638</b>	<b>64,108</b>	<b>64,579</b>	<b>64,278</b>	<b>64,748</b>	<b>63,590</b>	<b>63,289</b>	<b>63,909</b>	<b>64,380</b>	<b>64,078</b>	<b>64,549</b>	<b>129,314</b>
<b>PAGOS</b>													
INMOVILIZADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	10,000
1. Gastos establecimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	10,000
2. Inmovilizado Inmaterial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SALIDA DE CAJA POR APROV / COMPRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STOCK SEGURIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS PERSONAL	5,610	5,610	5,610	6,381	5,610	7,038	6,381	5,610	5,610	6,381	5,610	7,038	72,489
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendador	4,455	4,455	4,455	4,455	4,455	5,883	4,455	4,455	4,455	4,455	4,455	5,883	56,314
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	771	0	771	0	0	0	771	0	0	2,314
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	12,640
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	1,400
OTROS GASTOS	700	700	700	700	700	700	700	550	700	700	700	700	8,250
GASTOS FINANCIEROS	339	335	331	326	322	318	313	309	305	300	296	291	3,785
GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	200
DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO	415	419	423	428	432	436	441	445	450	454	459	463	5,295
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>7,064</b>	<b>7,064</b>	<b>7,064</b>	<b>7,835</b>	<b>7,064</b>	<b>8,892</b>	<b>7,835</b>	<b>6,914</b>	<b>7,064</b>	<b>7,835</b>	<b>7,064</b>	<b>18,892</b>	<b>100,188</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>56,104</b>	<b>56,574</b>	<b>57,045</b>	<b>56,743</b>	<b>57,214</b>	<b>56,056</b>	<b>55,755</b>	<b>56,375</b>	<b>56,845</b>	<b>56,544</b>	<b>57,015</b>	<b>45,656</b>	<b>29,128</b>

## Presupuesto de tesorería año 4

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>	29,126	65,678	68,592	71,506	73,648	76,562	77,847	79,990	83,054	85,968	88,110	91,024	
<b>COBROS</b>													
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	9,861	118,328
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5,000												5,000
PRÉSTAMO	29,538												29,538
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>72,625</b>	<b>75,539</b>	<b>78,452</b>	<b>81,366</b>	<b>83,509</b>	<b>86,423</b>	<b>87,708</b>	<b>89,850</b>	<b>92,914</b>	<b>95,828</b>	<b>97,971</b>	<b>100,885</b>	<b>151,966</b>
<b>PAGOS</b>													
INMOVILIZADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	10,000
1. Gastos establecimiento	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	10,000
2. Inmovilizado Inmaterial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SALIDA DE CAJA POR APROV / COMPRAS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STOCK SEGURIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS PERSONAL	5,610	5,610	5,610	6,381	5,610	7,038	6,381	5,610	5,610	6,381	5,610	7,038	72,489
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendador	4,455	4,455	4,455	4,455	4,455	5,883	4,455	4,455	4,455	4,455	4,455	5,883	56,314
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	771	0	771	0	0	0	771	0	0	2,314
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	1,038	12,640
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	117	1,400
OTROS GASTOS	700	700	700	700	700	700	700	550	700	700	700	700	8,250
GASTOS FINANCIEROS	286	283	279	276	272	268	265	261	257	254	250	246	3,197
GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	200
DEVOLUCIÓN DEL PRÉSTAMO	351	354	359	361	365	369	372	375	380	384	387	391	4,447
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>6,947</b>	<b>6,947</b>	<b>6,947</b>	<b>7,718</b>	<b>6,947</b>	<b>8,575</b>	<b>7,718</b>	<b>6,797</b>	<b>6,947</b>	<b>7,718</b>	<b>6,947</b>	<b>18,575</b>	<b>98,763</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>65,678</b>	<b>68,592</b>	<b>71,506</b>	<b>73,648</b>	<b>76,562</b>	<b>77,847</b>	<b>79,990</b>	<b>83,054</b>	<b>85,968</b>	<b>88,110</b>	<b>91,024</b>	<b>92,909</b>	<b>53,183</b>

## Presupuesto de tesorería año 5

PRESUPUESTO DE TESORERÍA	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>	53,183	87,281	92,187	97,094	101,229	106,135	109,413	113,548	118,604	123,510	127,645	132,552	
<b>COBROS</b>													
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	11,754	141,051
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5,000												5,000
PRÉSTAMO	24,191												24,191
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>94,</b>												

# TALENTUM INVESTMENT

## 10.b.- Plan de financiación

Tipo financiación	Descripción	Cantidad
Fondos propios	Aportación de capital inicial que serán empleados en fases previas a la petición del préstamo	5.000 €
Préstamo bancario a interés 12%	Solicitado a partir de la fase de lanzamiento y dedicado a financiar las primeras actividades de desarrollo de negocio	50.000 €
Financiación proveedores	Desarrollo de plataforma financiado en forma de leasing, el proveedor realiza el desarrollo y mantenimiento de la plataforma y Talentum Investment hace aportaciones de 10.000€ anuales de manera indefinida	10.000€ año

*Plan de financiación de Talentum Investment*

# TALENTUM INVESTMENT

## 11.- Conclusiones Finales

En el presente capítulo vamos a resaltar aquellos temas clave en el a propuesta de negocio de Talentum Investment.

### 11.a.- Oportunidad

España está sufriendo desde hace un lustro unas fuga de Ingenieros hacia países con economías estables de crecimiento. Talentum Investment pretende aprovechar el conocimiento que estos españoles están adquiriendo en el extranjero para generar negocios competitivos. Pretendemos aunar el capital español que permanece inmóvil en los bancos aguardando a que la situación económica mejore con el talento expatriado. Pretendemos favorecer la importación de procesos y técnicas y así aprovechar las ventajas en términos de coste salarial de la mano de obra española frente a la europea.

### 11.b.- Riesgo

El principal riesgo que tiene la propuesta de valor de Talentum Investment es que la idea no consiga la suficiente fiabilidad entre los inversores y los Ingenieros, de forma que ninguno de ellos se aventure a dar el paso. Para ello se cuidará mucho el acceso al grupo y el contenido volcado en él ya que es clave promover el afán emprendedor junto con la necesidad de volver al país de origen.

### 11.c.- Puntos fuertes

El principal punto fuerte de Talentum Investment es que dentro del mercado de empresas de capital riesgo, el segmento de mercado de los Ingenieros expatriados no ha sido explotado con anterioridad, y éste ofrece un amplio abanico de técnicas y procesos que pueden ser fácilmente importables de forma que el negocio sea en España, más rentable que en sus países de origen.

Además el hecho que los gestores de estos negocios en el extranjero sean aquellos que los van a poner en marcha en España hace que la propuesta de valor sea mucho más segura para sus clientes, llegando a alcanzar un óptimo entre necesidad y oportunidad que, rodeado de la profesionalidad y la seriedad de Talentum Investment como compañía hace que la empresa naciente tenga un futuro sólido y rentable.

### 11.d.- Rentabilidad

Según el estudio de rentabilidad, Talentum Investment comenzará a retornar valor a partir del 5º año pero su curva de progresión es muy pronunciada a partir de entonces ya que el modelo de negocio se basa en el éxito de sus clientes para realimentarse.

Es por ello que el factor clave para la rentabilidad del proyecto sea la seguridad en cada paso previo a la creación de empresa ya que será esta base de conocimiento, capacidades y relaciones humanas la que hará posible que la empresa resultante arroje resultados de forma rápida y sostenida.

### 11.3.- Seguridad

La seguridad de Talentum Investment reside en dos aspectos fundamentales. En primer lugar el hecho de haber hallado un segmento de mercado no explotado y conocer sus necesidades es un activo importante. Por otro lado la poca necesidad de inversión necesaria debido al ajuste en costes realizado desde el primer momento del proyecto hace que el riesgo económico desde el punto de vista del inversor sea muy limitado.

# TALENTUM INVESTMENT

## RESUMEN EJECUTIVO

### Idea

Talentum Investment es la compañía que va a posibilitar el cambio de modelo productivo de España mediante la atracción del talento perdido durante los 5 últimos años debido a la situación económica del país.

### Ventaja competitiva

Dentro del mercado de capital riesgo, vemos a nuestros clientes a ambos lados de la creación del negocio, por un lado el inversor nacional que espera una idea de negocio poco arriesgada y rentable en el medio plazo y, por otro lado el Ingeniero expatriado con carácter emprendedor que tiene la necesidad de volver a España pero con unas condiciones de seguridad y status económico favorables. Tener acceso a Ingenieros y a inversores y satisfacer sus necesidades es la principal ventaja de Talentum Investment frente al resto del mercado de capital riesgo.

### Estado del Producto

Actualmente nos encontramos en la fase de captación y construcción de la base de datos de Ingenieros expatriados.

### Equipo directivo

Daniel García Garcerá. Ingeniero Superior Industrial por la Universidad Politécnica de Valencia, Master Degree realizado en ETH Zürich, y MBA Executive por la Universidad CEU San Pablo. Experiencia laboral en entorno industrial sector automoción donde mi trayectoria profesional me ha llevado desde puestos técnicos como Ingeniero de Procesos, Ingeniero de Producción, Ingeniero de Mantenimiento hasta puestos gerenciales como Director de Producción, habiendo participado como pieza clave en diversos lanzamientos dentro del sector, desde lanzamiento de productos de inyección y pintado hasta lanzamiento de centros de fabricación desde su etapa de diseño hasta la etapa de fabricación en serie a diversos volúmenes de fabricación.

### Necesidades Financieras

El equipo director de Talentum Investment cuenta con la aportación inicial de capital de 5.000€, capital que servirá para financiar las primeras etapas de la empresa hasta alcanzar el hito del primer contacto con un inversor, a partir de entonces solicitaremos un préstamo por el importe de 50.000€ con el cual generaremos reconocimiento de marca a la vez que contactos entre emprendedores e inversores, los cuales una vez generen negocios con facturación de PYME's según nuestro modelo de ventas conseguiremos los ingresos necesarios para financiar la operaciones y devolver el préstamo inicial. Esperamos una rentabilidad a 10 años del 8%, con tasas internas de retorno del 43% y valores actuales a 10 años de cerca de 176.000€ con las previsiones de venta más realistas.

# TALENTUM INVESTMENT

## ANEXO DE VENTAS

### Ventas

Plan de Ventas Pesimista						
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
<b>Cliente 1</b>						
Facturación	- €	300,000 €	330,000 €	363,000 €	399,300 €	439,230 €
Capital social	200,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	60,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	0	0	0	0
<b>Cliente 2</b>						
Facturación	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Capital social	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	0	0	0	0
<b>Ventas Talentum Investment</b>						
Selección inversores	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Selección candidatos	9,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Sobre ventas	- €	12,000 €	13,200 €	14,520 €	15,972 €	8,785 €
Apoyo a lanzamiento (mensual)	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Venta capital social	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>TOTAL</b>	<b>9,000 €</b>	<b>12,000 €</b>	<b>13,200 €</b>	<b>14,520 €</b>	<b>15,972 €</b>	<b>8,785 €</b>
Plan de Ventas Realista						
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
<b>Cliente 1</b>						
Facturación	- €	200,000 €	220,000 €	242,000 €	266,200 €	292,820 €
Capital social	150,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	60,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	6	12	12	12	12	12
<b>Cliente 2</b>						
Facturación	- €	600,000 €	660,000 €	726,000 €	798,600 €	878,460 €
Capital social	150,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	6	12	12	12	12	12
<b>Cliente 3</b>						
Facturación	- €	- €	- €	300,000 €	330,000 €	363,000 €
Capital social	- €	0	200,000 €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	- €	0	50,000 €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	12	12	12	12
<b>Cliente 4</b>						
Facturación	- €	- €	- €	- €	300,000 €	330,000 €
Capital social	- €	- €	- €	200,000 €	- €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	- €	50,000 €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	0	12	12	12
<b>Cliente 4</b>						
Facturación	- €	- €	- €	- €	- €	300,000 €
Capital social	- €	- €	- €	- €	200,000 €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	- €	- €	50,000 €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	0	0	12	12
<b>Ventas Talentum Investment</b>						
Selección inversores	3,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Selección candidatos	9,000 €	0	7,500 €	- €	- €	- €
Sobre ventas	- €	32,000 €	35,200 €	50,720 €	67,792 €	86,571 €
Apoyo a lanzamiento (mensual)	6,000 €	12,000 €	18,000 €	24,000 €	30,000 €	30,000 €
Venta capital social	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>TOTAL</b>	<b>18,000 €</b>	<b>44,000 €</b>	<b>60,700 €</b>	<b>74,720 €</b>	<b>97,792 €</b>	<b>116,571 €</b>

# TALENTUM INVESTMENT

Ventas

Plan de Ventas Optimista						
	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
<b>Cliente 1</b>						
Facturación	- €	150,000 €	165,000 €	181,500 €	199,650 €	219,615 €
Capital social	100,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	- €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	6	12	12	12	12	12
<b>Cliente 2</b>						
Facturación	- €	1,000,000 €	1,100,000 €	1,210,000 €	1,331,000 €	1,464,100 €
Capital social	1,000,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	80,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	6	12	12	12	12	12
<b>Cliente 3</b>						
Facturación	- €	- €	- €	300,000 €	330,000 €	363,000 €
Capital social	- €	- €	200,000 €	- €	- €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	50,000 €	- €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	12	12	12	12
<b>Cliente 4</b>						
Facturación	- €	- €	- €	- €	300,000 €	330,000 €
Capital social	- €	- €	- €	200,000 €	- €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	- €	50,000 €	- €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	0	12	12	12
<b>Cliente 4</b>						
Facturación	- €	- €	- €	- €	- €	300,000 €
Capital social	- €	- €	- €	- €	200,000 €	- €
Sueldo directivo	- €	- €	- €	- €	50,000 €	- €
Participación TI en Consejo Admon. (N meses)	0	0	0	0	12	12
<b>Ventas Talentum Investment</b>						
Selección inversores	2,000 €	- €	- €	- €	- €	- €
Selección candidatos	12,000 €	- €	7,500 €	7,500 €	7,500 €	- €
Sobre ventas	- €	46,000 €	50,600 €	67,660 €	86,426 €	107,069 €
Apoyo a lanzamiento (mensual)	6,000 €	12,000 €	18,000 €	24,000 €	30,000 €	30,000 €
Venta capital social	- €	- €	- €	- €	- €	- €
<b>TOTAL</b>	<b>20,000 €</b>	<b>58,000 €</b>	<b>76,100 €</b>	<b>99,160 €</b>	<b>123,926 €</b>	<b>137,069 €</b>

Página 2

# TALENTUM INVESTMENT

## ANEXO PRESUPUESTO RRHH

Tasa actualización salarios	2%
Plus Coste empresa	30%

	Año1	Año2	Año3	Año4	Año5	Año6
Director General	10,000 €	20,000 €	20,400 €	20,808 €	21,224 €	21,649 €
Director Técnico	10,000 €	20,000 €	20,400 €	20,808 €	21,224 €	21,649 €
Director Comercial			20,000 €	20,400 €	20,808 €	21,224 €
<b>TOTAL coste empresa</b>	<b>26,000 €</b>	<b>52,000 €</b>	<b>79,040 €</b>	<b>80,621 €</b>	<b>82,233 €</b>	<b>83,878 €</b>

# TALENTUM INVESTMENT

## ANEXO DE RESULTADOS

Resultados, presupuestos de tesorería y balance - Escenario Pesimista Año 1

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>INGRESOS</b>	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.000	9.000
1. Ventas / Prestación de servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9.000	9.000
<b>GASTOS</b>	479	479	479	479	479	479	479	329	6.623	6.623	6.623	6.623	30.174
1. Aprovisionamientos / compras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Otros gastos	350	350	350	350	350	350	350	200	5.794	5.794	5.794	5.794	23.174
Alquileres	0	0	0	0	0	0	0	0	700	700	700	700	2.800
Suministros	50	50	50	50	50	50	50	50	100	100	100	100	800
Publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	1.200
Servicios contratados	300	300	300	300	300	300	300	150	300	300	300	300	3.450
Otros suministros y servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Amortizaciones	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	1.550
<b>RESULTADO DE EXPLOTACION</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-479	-479	-329	-6.623	-6.623	-6.623	-2.377	-21.174
2. Gastos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	500	494	488	481	1.963
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-479	-479	-329	-7.123	-7.117	-7.110	-1.896	-23.137
1. Ingresos Extraordinarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Gastos Extraordinarios	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	0	200
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-679	-479	-329	-7.123	-7.117	-7.110	-1.896	-23.537
Impuesto de Sociedades	-168	-168	-168	-168	-168	-228	-168	-115	-2.483	-2.481	-2.483	-594	-9.238
<b>BENEFICIO DESPUES DE IMPUESTOS</b>	-311	-311	-311	-311	-311	-441	-311	-214	-4.630	-4.626	-4.622	-1.102	-15.299

# TALENTUM INVESTMENT

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>PRESUPUESTO DE TESORERÍA</b>													
<b>Tesorería</b>	0	3.150	2.800	2.450	2.100	1.750	1.200	850	650	43.044	35.439	27.833	65.890
COBROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL	5.000	0	0	0	0	0	0	0	50.000	0	0	0	50.000
PRESTAMO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>5.000</b>	<b>3.150</b>	<b>2.800</b>	<b>2.450</b>	<b>2.100</b>	<b>1.750</b>	<b>1.200</b>	<b>850</b>	<b>50.000</b>	<b>43.044</b>	<b>35.439</b>	<b>27.833</b>	<b>65.890</b>
<b>PAGOS</b>													
INMOVILIZADO	1.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.500
1. Gastos de establecimiento	1.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1.500
2. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Inmovilizado Intangible	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado Financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. STOCK SECURITY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6. STOCK SECURIDAD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7. STOCK PERSONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8. GASTOS PERSONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
9. PAGO nóminas a trabajadores + sueldo emprendedor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11. Pago cotización Seg. Soc. por parte trabajador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
13. OTROS GASTOS	350	350	350	350	350	350	350	200	700	700	700	700	5.450
14. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte trabajador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15. OTROS GASTOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
16. GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
17. GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
18. REVOLUCIONES DEL PRESTAMO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
19. GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
20. GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>1.850</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>200</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>700</b>	<b>43.044</b>
<b>EVOLUCIÓN DEL PRESTAMO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>						
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>3.150</b>	<b>2.800</b>	<b>2.450</b>	<b>2.100</b>	<b>1.750</b>	<b>1.200</b>	<b>850</b>	<b>650</b>	<b>43.044</b>	<b>35.439</b>	<b>27.833</b>	<b>20.917</b>	<b>20.917</b>

# TALENTUM INVESTMENT

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>BALANCE PREVISIONAL</b>												
<b>INMOVILIZADO</b>	11,371	11,242	11,113	10,983	10,854	10,725	10,596	10,467	10,338	10,208	10,079	9,950
1. Gastos establecimiento	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Amortización Acumulada G. Establecimiento	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200	-225	-250	-275	-300
2. Inmovilizado Inmaterial	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Amortización Acumulada Inmov. Inmat	-104	-208	-313	-417	-521	-625	-729	-833	-938	-1,042	-1,146	-1,250
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada Inmov Mat.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado Financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>3,318</b>	<b>3,135</b>	<b>2,953</b>	<b>2,771</b>	<b>2,589</b>	<b>2,276</b>	<b>2,094</b>	<b>2,009</b>	<b>46,896</b>	<b>41,781</b>	<b>36,664</b>	<b>29,749</b>
1. Existencias (stock)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Deudores	168	335	503	671	839	1,076	1,244	1,359	3,852	6,343	8,832	8,832
Clientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Credito por pérdidas a compensar del ejerc.	168	335	503	671	839	1,076	1,244	1,359	3,852	6,343	8,832	8,832
Hacienda Pública, IVA soportado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Tesorería	3,150	2,800	2,450	2,100	1,750	1,200	850	650	43,044	35,438	27,833	20,917
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>14,689</b>	<b>14,377</b>	<b>14,066</b>	<b>13,754</b>	<b>13,443</b>	<b>13,001</b>	<b>12,690</b>	<b>12,476</b>	<b>57,234</b>	<b>51,990</b>	<b>46,744</b>	<b>39,699</b>
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>4,689</b>	<b>4,377</b>	<b>4,066</b>	<b>3,754</b>	<b>3,443</b>	<b>3,001</b>	<b>2,690</b>	<b>2,476</b>	<b>-2,154</b>	<b>-6,780</b>	<b>-11,401</b>	<b>-10,299</b>
1. Capital suscrito	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
2. Pérdidas y Ganancias	-311	-623	-934	-1,246	-1,557	-1,969	-2,310	-2,524	-7,154	-11,780	-16,401	-15,299
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>	<b>10,000</b>	<b>99,388</b>	<b>58,769</b>	<b>58,145</b>	<b>47,514</b>							
1. Deudas con entidades de crédito a l/p	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Otros acreedores	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	99,388	58,769	58,145	47,514
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	<b>0</b>	<b>2,464</b>										
1. Acreedores comerciales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Otras deudas no comerciales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,464
Hacienda Pública, IVA repercutido	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,860
Hacienda Pública, retenciones trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Renunciasiones pendientes de pago	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hacienda Pública, acreedor por imp. Soc.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	604
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>14,689</b>	<b>14,377</b>	<b>14,066</b>	<b>13,754</b>	<b>13,443</b>	<b>13,001</b>	<b>12,690</b>	<b>12,476</b>	<b>57,234</b>	<b>51,990</b>	<b>46,744</b>	<b>39,699</b>

# TALENTUM INVESTMENT

Resultados, presupuestos de tesorería y balance - Escenario Realista Año 1

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>CUENTA DE RESULTADOS</b>													
<b>INGRESOS</b>	0	0	0	0	0	0	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	13,000	18,000
1. Ventas / Prestación de servicios	0	0	0	0	0	0	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	13,000	18,000
<b>GASTOS</b>	479	479	479	479	479	479	479	329	6,623	6,623	6,623	6,623	30,174
1. Aprovisionamientos / compras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Gastos de personal	350	350	350	350	350	350	350	200	700	700	700	700	5,450
3. Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Atulieres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	50	50	50	50	50	50	50	50	100	100	100	100	800
Publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	1,200
Servicios contratados	300	300	300	300	300	300	300	150	300	300	300	300	3,450
Otros suministros y servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Amortizaciones	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	1,550
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-479	521	671	-5,623	-5,623	-5,623	6,371	-12,174
2. Gastos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-479	521	671	-6,123	-6,117	-6,117	5,896	-14,137
1. Ingresos Extraordinarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Gastos Extraordinarios	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	-479	-479	-479	-479	-479	-238	521	671	-6,123	-6,117	-6,117	5,696	-14,537
Impuesto de Sociedades	-168	-168	-168	-168	-168	-238	182	235	-2,143	-2,141	-2,139	1,994	-5,088
<b>BENEFICIO DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	-311	-311	-311	-311	-311	-441	339	436	-3,980	-3,976	-3,972	3,702	-9,449

# TALENTUM INVESTMENT

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>PRESUPUESTO DE TESORERÍA</b>													
<b>Tesorería</b>	0	3.150	2.800	2.450	2.100	1.750	1.200	2.060	3.070	46.674	40.279	33.883	76.780
COBROS	0	0	0	0	0	0	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	15.730	21.780
ENTRADA EN CAJA POR VENTAS/PREST. SERV.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
INGRESOS EXTRAORDINARIOS	5.000	0	0	0	0	0	0	0	50.000	0	0	0	50.000
CAPITAL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PRESTAMO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>TOTAL COBROS</b>	<b>5.000</b>	<b>3.150</b>	<b>2.800</b>	<b>2.450</b>	<b>2.100</b>	<b>1.750</b>	<b>2.410</b>	<b>3.270</b>	<b>54.280</b>	<b>47.884</b>	<b>41.489</b>	<b>49.613</b>	<b>76.780</b>
<b>PAGOS</b>													
INMOVILIZADO	1.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000	11.500
1. Gastos de establecimiento	1.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000	11.500
2. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Inmovilizado Intangible	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado Financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. Inmovilizado por aproy / compras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
STOCK SEGUROS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS PERSONAL	0	0	0	0	0	0	0	0	5.794	5.794	5.794	5.794	23.174
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendedor	0	0	0	0	0	0	0	0	4.564	4.564	4.564	4.564	18.254
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	1.230	1.230	1.230	1.230	4.920
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte trabajador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte de la empresa	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS GASTOS	350	350	350	350	350	350	350	200	700	700	700	700	5.450
GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0	0	0	0	500	494	488	481	1.963
GASTOS EXTRAORDINARIOS	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
REVOLUCIONES DEL PRESTAMO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	618	652	0	1.270
<b>TOTAL PAGOS</b>	<b>1.850</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>550</b>	<b>350</b>	<b>200</b>	<b>7.652</b>	<b>7.618</b>	<b>7.652</b>	<b>17.834</b>	<b>47.923</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>	<b>3.150</b>	<b>2.800</b>	<b>2.450</b>	<b>2.100</b>	<b>1.750</b>	<b>1.200</b>	<b>2.060</b>	<b>3.070</b>	<b>46.674</b>	<b>40.279</b>	<b>33.883</b>	<b>31.807</b>	<b>31.807</b>

# TALENTUM INVESTMENT

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>BALANCE PREVISIONAL</b>												
<b>INMOVILIZADO</b>	11,371	11,242	11,113	10,983	10,854	10,725	10,596	10,467	10,338	10,208	10,079	9,950
1. Gastos establecimiento	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500
Amortización Acumulada G. Establecimiento	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200	-225	-250	-275	-300
2. Inmovilizado Inmaterial	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
Amortización Acumulada Inmov. Inmat	-104	-208	-313	-417	-521	-625	-729	-833	-938	-1,042	-1,146	-1,250
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada Inmov Mat.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado Financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>3,318</b>	<b>3,135</b>	<b>2,953</b>	<b>2,771</b>	<b>2,589</b>	<b>2,276</b>	<b>3,136</b>	<b>4,146</b>	<b>49,893</b>	<b>45,639</b>	<b>41,381</b>	<b>39,306</b>
1. Existencias (stock)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Deudores	168	335	503	671	839	1,076	1,076	1,076	3,219	5,360	7,489	7,489
Clientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Credito por pérdidas a compensar del ejerc.	168	335	503	671	839	1,076	1,076	1,076	3,219	5,360	7,489	7,489
Hacienda Pública, IVA soportado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Tesorería	3,150	2,800	2,450	2,100	1,750	1,200	2,060	3,070	46,674	40,279	33,883	31,807
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>14,689</b>	<b>14,377</b>	<b>14,066</b>	<b>13,754</b>	<b>13,443</b>	<b>13,001</b>	<b>13,732</b>	<b>14,613</b>	<b>60,231</b>	<b>55,847</b>	<b>51,461</b>	<b>49,256</b>
<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>4,689</b>	<b>4,377</b>	<b>4,066</b>	<b>3,754</b>	<b>3,443</b>	<b>3,001</b>	<b>3,340</b>	<b>3,776</b>	<b>2,004</b>	<b>-4,180</b>	<b>-8,151</b>	<b>-4,449</b>
1. Capital suscrito	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
2. Pérdidas y Ganancias	-311	-623	-934	-1,246	-1,557	-1,969	-1,660	-1,224	-5,204	-9,180	-13,151	-9,449
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>	<b>10,000</b>	<b>99,388</b>	<b>58,769</b>	<b>58,148</b>	<b>47,514</b>							
1. Deudas con entidades de crédito a l/p	0	0	0	0	0	0	0	0	49,388	48,769	48,148	47,514
2. Otros acreedores	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>392</b>	<b>837</b>	<b>1,047</b>	<b>1,257</b>	<b>1,467</b>	<b>6,191</b>
1. Acreedores comerciales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Otras deudas no comerciales	0	0	0	0	0	0	392	837	1,047	1,257	1,467	6,191
Hacienda Pública, IVA repercutido	0	0	0	0	0	0	210	420	630	840	1,050	3,760
Hacienda Pública, retenciones trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retenciones pendientes de pago	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hacienda Pública, acreedor por imp. Soc.	0	0	0	0	0	0	182	417	417	417	417	2,411
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>14,689</b>	<b>14,377</b>	<b>14,066</b>	<b>13,754</b>	<b>13,443</b>	<b>13,001</b>	<b>13,732</b>	<b>14,613</b>	<b>60,231</b>	<b>55,847</b>	<b>51,461</b>	<b>49,256</b>

# TALENTUM INVESTMENT

Resultados, presupuestos de tesorería y balance - Escenario Optimista Año 1

CUENTA DE RESULTADOS	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>INGRESOS</b>	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	47,000	58,000
1. Ventas / Prestación de servicios	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	47,000	58,000
<b>GASTOS</b>	479	479	479	479	479	479	479	329	6,623	6,623	6,623	6,623	30,174
1. Aprovisionamientos / compras	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Gastos de personal	350	350	350	350	350	350	350	200	5,794	5,794	5,794	5,794	23,174
3. Otros gastos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Alquileres	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Suministros	50	50	50	50	50	50	50	50	100	100	100	100	800
Publicidad	0	0	0	0	0	0	0	0	300	300	300	300	1,200
Servicios contratados	300	300	300	300	300	300	300	150	300	300	300	300	3,490
Otros suministros y servicios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Tributos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Amortizaciones	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	129	1,550
<b>RESULTADO DE EXPLOTACIÓN</b>	521	521	521	521	521	521	521	671	-5,623	-5,623	-5,623	40,377	27,826
2. Gastos financieros	0	0	0	0	0	0	0	0	500	494	488	481	1,963
<b>RESULTADO ORDINARIO</b>	521	521	521	521	521	521	521	671	-6,123	-6,117	-6,110	39,896	25,863
1. Ingresos Extraordinarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Gastos Extraordinarios	0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
<b>BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS</b>	521	521	521	521	521	321	521	671	-6,123	-6,117	-6,110	39,696	25,463
Impuesto de Sociedades	182	182	182	182	182	112	182	235	-2,143	-2,141	-2,139	13,894	8,912
<b>BENEFICIO DESPUES DE IMPUESTOS</b>	339	339	339	339	339	209	339	436	-3,980	-3,976	-3,972	25,802	16,551

# TALENTUM INVESTMENT

PRESUPUESTO DE TESORERÍA		Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ag	Sep	Oct	Nov	Dic	Total
<b>Tesorería</b>		0	4.360	5.220	6.080	6.940	7.800	8.460	9.320	10.330	53.834	47.539	41.143	125.189
COBROS		1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	1.210	56.870	70.180
INGRESOS EXTRAORDINARIOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CAPITAL		5.000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5.000
PRESTAMO		0	0	0	0	0	0	0	0	50.000	0	0	0	50.000
<b>TOTAL COBROS</b>		<b>6.210</b>	<b>5.570</b>	<b>6.450</b>	<b>7.290</b>	<b>8.150</b>	<b>9.010</b>	<b>9.670</b>	<b>10.530</b>	<b>61.540</b>	<b>55.144</b>	<b>48.749</b>	<b>96.013</b>	<b>125.189</b>
<b>PAGOS</b>														
INMOVILIZADO		1.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000	11.500
1. Gastos de establecimiento		1.500	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10,000	11,500
2. Inmovilizado Material		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Inmovilizado Intangible		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado Financiero		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
5. STOCKS SECURITIZADOS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6. STOCKS PERSONAL		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7. GASTOS PERSONAL		0	0	0	0	0	0	0	0	5.794	5.794	5.794	5.794	23.174
1. Pago nóminas a trabajadores + sueldo emprendedor		0	0	0	0	0	0	0	0	4.564	4.564	4.564	4.564	18.254
2. Ingreso en Hacienda de retenciones a trabajadores		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Pago cotización Seg. Soc. por parte de la empresa		0	0	0	0	0	0	0	0	1.230	1.230	1.230	1.230	4.920
4. Ingreso cotización Seg. Soc. por parte de la empresa		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
OTROS GASTOS		350	350	350	350	350	350	350	200	700	700	700	700	5.450
GASTOS FINANCIEROS		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
GASTOS EXTRAORDINARIOS		0	0	0	0	0	0	0	0	500	494	488	481	1.963
REVOLUCIONES DEL PRESTAMO		0	0	0	0	0	200	0	0	0	0	0	200	400
<b>TOTAL PAGOS</b>		<b>1.850</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>350</b>	<b>550</b>	<b>350</b>	<b>200</b>	<b>7.000</b>	<b>7.618</b>	<b>7.662</b>	<b>17.834</b>	<b>42.929</b>
<b>SALDO TESORERÍA</b>		<b>4.360</b>	<b>5.220</b>	<b>6.080</b>	<b>6.940</b>	<b>7.800</b>	<b>8.460</b>	<b>9.320</b>	<b>10.330</b>	<b>53.834</b>	<b>47.539</b>	<b>41.143</b>	<b>80.207</b>	<b>80.207</b>

# TALENTUM INVESTMENT

	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
<b>BALANCE PREVISIONAL</b>												
<b>INMOVILIZADO</b>	11.371	11.242	11.113	10.983	10.854	10.725	10.596	10.467	10.338	10.208	10.079	9.950
1. Gastos establecimiento	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Amortización Acumulada G. Establecimiento	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200	-225	-250	-275	-300
2. Inmovilizado Inmaterial	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000
Amortización Acumulada Inmov. Inmat	-104	-208	-313	-417	-521	-625	-729	-833	-938	-1.042	-1.146	-1.250
3. Inmovilizado Material	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Amortización Acumulada Inmov Mat.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4. Inmovilizado Financiero	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>	4.360	5.220	6.080	6.940	7.800	8.460	9.320	10.330	56.077	51.822	47.565	86.629
1. Existencias (stock)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Deudores	0	0	0	0	0	0	0	0	2.143	4.284	6.422	6.422
Clientes	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Credito por pérdidas a compensar del ejerc.	0	0	0	0	0	0	0	0	2.143	4.284	6.422	6.422
Hacienda Pública, IVA soportado	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3. Tesorería	4.360	5.220	6.080	6.940	7.800	8.460	9.320	10.330	53.934	47.538	41.143	80.207
<b>TOTAL ACTIVO</b>	15.731	16.462	17.193	17.923	18.654	19.185	19.916	20.797	66.415	62.031	57.644	96.579
<b>FONDOS PROPIOS</b>	5.339	5.677	6.016	6.354	6.693	6.901	7.240	7.676	3.696	-280	-4.251	21.551
1. Capital suscrito	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
2. Pérdidas y Ganancias	339	677	1.016	1.354	1.693	1.901	2.240	2.676	-1.304	-5.280	-9.251	16.551
<b>ACREEDORES A LARGO PLAZO</b>	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	59.388	58.769	58.148	47.514
1. Deudas con entidades de crédito a l/p	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	49.388	48.769	48.148	47.514
2. Otros acreedores	0	0	0	0	0	0	0	0	10.000	10.000	10.000	10.000
<b>ACREEDORES A CORTO PLAZO</b>	392	785	1.177	1.569	1.961	2.284	2.676	3.121	3.331	3.541	3.751	27.514
1. Acreedores comerciales	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2. Otras deudas no comerciales	392	785	1.177	1.569	1.961	2.284	2.676	3.121	3.331	3.541	3.751	27.514
Hacienda Pública, IVA repercutido	210	420	630	840	1.050	1.260	1.470	1.680	1.890	2.100	2.310	12.160
Hacienda Pública, retenciones trabajadores	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Retenciones pendientes de pago	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hacienda Pública, acreedor por imp. Soc.	182	365	547	729	911	1.024	1.206	1.441	1.441	1.441	1.441	15.354
<b>TOTAL PASIVO</b>	15.731	16.462	17.193	17.923	18.654	19.185	19.916	20.797	66.415	62.031	57.644	96.579