



P1 / EN PORTADA

ieSemp en la calle!



P2 / FISCALIDAD

La reforma de los incentivos fiscales al mecenazgo



P3 / EMPRENDEDORES

Kibi Toys



P4 / CARTA DEL PRESIDENTE

/ YUZZ Mujer

ieSemp en la calle!

Gracias al apoyo recibido por el Ayuntamiento de Madrid, hemos podido disponer de espacio publicitario en marquesinas pertenecientes a la red de la EMT en toda la capital, con el objetivo de publicitar la nueva oferta formativa de la [Escuela SECOT de Emprendedores en Madrid](#), que comenzará en dos semanas y que cubrirá el primer semestre de 2016. Esperamos llegar cada vez más y en mayor medida a todo aquel que esté pensando montar una empresa pero no se vea con la suficiente formación para llevarlo a cabo. Nuestra formación no tiene coste para el alumno, aunque sí se exigirá la asistencia a clase para la obtención del diploma expedido por la Asociación acreditando la formación recibida.

Los cursos programados son: [Curso de](#)

[Iniciación al Marketing y a la Gestión Comercial](#), [Curso de Formación Integral para el Emprendimiento](#), [Curso de Competencias y Habilidades del Emprendedor](#), [Curso de Gestión Financiera Administrativa de la Empresa](#) y cuatro [Seminarios del Plan de Empresa](#).

Además, en este nuevo Ciclo, eSemp ha puesto en marcha tres [Seminarios de Lean Startup](#). Con la metodología Lean los alumnos podrán de forma organizada empezar a desarrollar su idea de negocio y cómo ejecutarla para poder conseguir un buen encaje Producto-Mercado y que realmente el proyecto tenga suficiente demanda de clientes que quieran pagar por el productor/servicio para llegar a crear un negocio rentable, repetible y escalable.

- curso 01 **Iniciación al Marketing y a la Gestión Comercial**
48 h del 15 Febrero al 11 Marzo de 2016
- curso 02 **Formación Integral para el Emprendimiento**
104 h del 16 Febrero al 20 de Mayo de 2016
- curso 03 **Competencias y habilidades del emprendedor**
48 h del 14 de Marzo al 15 de Abril de 2016
- curso 04 **Gestión Financiera Administrativa de la Empresa**
48 h del 18 de Abril al 16 de Mayo de 2016
- seminario 05 **Plan de Empresa**
20 h en 1 semana de Lunes a Viernes
Seminario 1: 29 Febrero al 4 Marzo
Seminario 2: 28 Marzo al 1 Abril
Seminario 3: 25 al 29 Abril
Seminario 4: 23 al 27 Mayo
- seminario 06 **Lean StartUp**
8 h
Seminario 1: 14 y 16 Marzo
Seminario 2: 11 y 13 Abril
Seminario 3: 16 y 28 Mayo

NUEVO



La reforma de los incentivos fiscales al mecenazgo

también se premia la fidelización, incrementando en cinco puntos la donación periódica.

Mediante esta modificación, la reforma fiscal apoya la financiación de las entidades sin fines de lucro procedente de ciudadanos a través de su colaboración mediante pequeñas aportaciones que, sin embargo, representan en su conjunto una parte importante de los recursos de estas organizaciones. Además, esta fuente de financiación se ha revelado como una de las más estables dada la pluralidad de sus financiadores, frente a otras fuentes procedentes de empresas y administraciones públicas que pueden generar una situación de dependencia para algunas organizaciones, pues se trata de aportaciones difíciles de sustituir en un plazo corto si se retiran o reducen. Además, la creación de una sociedad participativa e involucrada en la resolución de problemas comunes, pasa necesariamente por un incremento no sólo del voluntariado, ya de por sí importante, sino por un incremento de la colaboración en la financiación del Tercer Sector. Los datos pondrán de manifiesto cuál ha sido el efecto de la reforma en el primer año de su aplicación y si, en efecto, el número de donaciones y su importe se ha incrementado.

En cualquier caso, son muchas las organizaciones que, contando ya con una cierta base de colaboradores, han lanzado con éxito campañas, animando a colaborar a nuevos donantes o a incrementar sus aportaciones a los ya existentes, todo ello sobre el argumento del incremento de la deducción fiscal.

No obstante, es necesario seguir avanzando en una reforma más profunda del actual régimen de incentivos al mecenazgo, pues queda mucho por hacer. Los incentivos fiscales no son el móvil de personas y empresas para colaborar, pero una fiscalidad adecuada, que reconozca el papel que juega la sociedad en la realización de actividades de interés general, contribuye a crear esa imagen positiva tan buscada del mecenazgo y a crear un campo de juego en el que todas las partes, sector público, empresarial y Tercer Sector, puedan colaborar en la satisfacción de demandas sociales.



Isabel Peñalosa

La anunciada reforma del mecenazgo se ha saldado al final de la legislatura con una modificación parcial de la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de Régimen Fiscal de las Entidades sin Fines Lucrativos y de los Incentivos Fiscales al Mecenazgo.

Esta reforma, aunque incompleta, ha introducido una figura relevante, el denominado micro mecenazgo, mediante la introducción de porcentajes de deducción más elevados para los primeros 150 euros donados por los particulares: 50 por 100 en 2015 y 75 por 100 a partir de 2016. Además, se incrementan en cinco puntos los porcentajes de deducción aplicables a los importes donados que superen esa cantidad – 30 por 100 frente al 25 anterior – y, en otros cinco – 35 por 100 – los aplicables a donaciones periódicas, es decir, aquellas que se realicen durante tres años consecutivos a la misma entidad por un importe igual o superior. Las deducciones para las empresas se mantienen como hasta ahora, en el 35 por 100, pero

aef ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE FUNDACIONES

Nuevo marco fiscal para donantes

Régimen fiscal de los donativos, donaciones y aportaciones realizadas a favor de las fundaciones a las que sea de aplicación el régimen fiscal previsto en el Título II de la Ley 49/2002

Asociación Española de Fundaciones
C/ Rafael Calvo, 18 – 4^B
28010 - Madrid
Telf: (34) 91 310 6309
@AEF_fundaciones
www.fundaciones.org

DONACIONES DEDUCIBLES
Dinerarias, de bienes, derechos y constitución derecho usufructo.
Limite: 10% base liquidable (IRPF) / base imponible (IS)

JUSTIFICACIÓN
¿Cómo acreditar la efectividad de la donación realizada?

Certificación expedida por la entidad donataria donde conste:

- a** NIF y datos de identificación del donante y de la entidad donataria.
- b** Mención expresa de que la entidad donataria es beneficiaria del mecenazgo (regulada en el artículo 16 de la Ley 49/2002).
- c** Fecha e importe del donativo, si es dinerario.
- d** Documento público u otro documento auténtico que acredite la entrega del bien donado (si no es dinerario).
- e** Destino que la entidad donataria dará al objeto donado en el cumplimiento de su finalidad específica.
- f** Mención expresa del carácter irrevocable de la donación.

Las fundaciones están obligadas a remitir a la Administración tributaria la información sobre las certificaciones expedidas (modelo 182).

Persona física (IRPF)
(IRNR sin establecimiento permanente)

Deducción en cuota íntegra
hasta 150€ resto

2014	2015	2016
25%	50%	75%

Características de la donación

- Plurianual (si durante tres o más ejercicios se ha donado igual o superior cantidad a la misma entidad)
- 2014: 25% | 2015: 32.5% | 2016: 35%
- No se aplica en los ejercicios siguientes
- Más deducciones adicionales en determinadas CCAA

Persona jurídica (IS)
(IRNR con establecimiento permanente)

Deducción en cuota íntegra
donación

2014	2015	2016
35%	35%	35%

Características de la donación

- Se puede aplicar en los 10 ejercicios inmediatos y sucesivos

Y además...

- +5%** Si es a actividades prioritarias de mecenazgo (Ley de Presupuestos Generales del Estado)
- +5%** Si es a programas de investigación universitaria y doctorado de universidades públicas y privadas de entidades sin ánimo de lucro
- exentas** Ganancias patrimoniales y rentas positivas que se pongan de manifiesto con estos donativos
- exentas** Incrementos en la transmisión de terrenos o derechos reales de goce limitativos del dominio (plusvalía municipal)

CONVENIOS DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL EN ACTIVIDADES DE INTERÉS GENERAL (ARTÍCULO 25 LEY 49/2002)

Entidades beneficiarias del mecenazgo, a cambio de una ayuda económica, deben difundir la participación del colaborador en la realización de dichas actividades de interés general.

- Colaboradores** Personas físicas en Estimación Directa o personas jurídicas
- Ayuda económica** Aportación dineraria o en especie
- IVA** La difusión de la participación del colaborador realizada por la fundación no se considera prestación de servicios, luego no está sujeta a IVA
- Deducción** Cantidades satisfechas o los gastos realizados reducen la base imponible o liquidable
- Limite** Sin limite
- Justificación** Convenio escrito obligatorio e información en la memoria económica

Son incompatibles con el resto de incentivos

Este documento contiene información general y no constituye opinión profesional ni asesoramiento jurídico

Emprendedores de Éxito

Maya Callejo, cofundadora de Kibi Toys, nos cuenta su experiencia en YUZZ y cómo los Seniors de SECOT Valencia les ayudaron a poner en marcha este proyecto



¿En qué consiste el proyecto? Kibi son una colección de juegos educativos innovadores que permiten jugar y aprender a través de los sentidos. Van dirigidos especialmente a niños de 2 a 7 años, una etapa de desarrollo de máxima importancia y durante la cual, favorecer un desarrollo sensorial completo resulta imprescindible para el correcto desarrollo del potencial del niño.

Kibi ofrece producto físico que además tiene la opción de conectar a la tablet si se desea, mediante el sistema de visualización de Realidad Aumentada. De esta forma, la experiencia de aprendizaje se maximiza, ofreciendo una mayor interactividad. El juego Kibi está formado por un tablero con 10 piezas (5 parejas de conceptos sensoriales emparejados, para permitir jugar al Memory _ encontrar parejas similares_), pero por su simpleza, se presta a inventar muchas otras formas de juego.

¿En qué momento decides que quieres emprender? ¿Influyó la falta de oportunidades laborales en su decisión? Empecé mi proyecto emprendedor en 2014 con mi socio Isaac Saneleuterio. Coincidió cierto día con Isaac, amigo mío hace más de 10 años, quien siempre ha tenido alma de inventor y me comentó que tenía un proyecto entre manos sobre un juguete educativo. Cuando me transmitió la idea, supe desde el principio que se trataba de un producto que aportaba un gran valor en uno de los sectores más necesitado de atención: la infancia.

No sólo el producto prometía (hoy en día poco tiene que ver. Ahora está muy evolucionado con respecto a los primeros bocetos), sino que su razón de ser merecía todo nuestro tiempo, nuestros esfuerzos y todos nuestros recursos. Y así nació Kibi.

¿Cuál fue la implicación de los tutores Seniors de SECOT en tu proyecto? ¿qué te aportó su experiencia? Conocimos SECOT al presentarnos a YUZZ en la edición 2015-2016. Desde el principio sentimos una buenísima conexión con nuestro tutor asignado, José Morales. Con él nos reunimos en diversas ocasiones para tratar aspectos de diversa índole y en cada una de ellas no sólo logramos resolver las dudas que planteamos, sino que salimos con una visión general de organización mucho más clara. Marcábamos hitos y cargábamos las pilas gracias al espíritu positivo y a la determinación de José. Con cariño y firmeza nos animaba a “vender, vender y vender”, algo que tienen que hacer los emprendedores desde el día 1, que parece lógico pero que muchos dejamos pasar casi sin darnos cuenta porque echamos largas horas al trabajo de escritorio, que también es necesario pero que es peligrosamente cómodo.

Con especial cariño hacia José, pero agradecimiento absoluto al resto de Seniors, que también nos ayudaron en diversos estadios de desarrollo de nuestro Business Plan. No ganamos Yuzz, pero nos llevamos lo que nosotros buscábamos: la experiencia de grandes profesionales, que aprenderíamos y aplicaríamos a nuestro joven proyecto.

¿Echas en falta más formación para el emprendimiento dentro de la formación reglada y/o universitaria? Hace años que dejamos de lado los estudios universitarios como tal; desconozco exactamente cómo funcionan los Grados hoy, pero lo que yo recuerdo de mis estudios de Licenciatura, están lejos de parecerse a formación para el emprendimiento. Lo que yo recuerdo es una formación más tradicional, centrada en adquirir conocimientos con vistas a formar parte de un equipo o a liderar dicho equipo, en todo caso. Nada más lejos de ser un trabajador más del ecosistema laboral. Es cuando indagas un poco en otro tipo de cursos, programas de formación, como puede ser Yuzz, el Campus Emprende (UPV) u otros centros como puede ser el CEEI, cuando descubres que hay infinidad de temáticas relacionadas con el emprendimiento que escapan al ámbito universitario. Por lo menos así ha sido en mi caso personal. La carrera me aportó una base de conocimientos que me ha permitido “amueblar mi cabeza” y construirme una base cultural, pero el verdadero aprendizaje ha llegado más allá de las puertas del aula. No obstante, quien busca el emprendimiento, lo encuentra.

De todas formas, animaría a las Universidades a implantar la semilla del emprendimiento desde dentro de las aulas: estoy convencida de que si se ponen herramientas al alcance de los universitarios y se les convence de que con una carrera hay más opciones que “trabajar para un jefe”, muchos más se animarán a utilizar sus conocimientos para emprender algo propio.

¿Qué retos te planteas en el futuro? Me gusta decir que soy Comunicadora de profesión y escuchadora aficionada. Mi principal reto personal es seguir especializándome hasta el infinito en lo que más me gusta: comunicar. Al respecto, me queda muchísimo por andar. Reciclarse constantemente es una necesidad, así que uno de mis retos a corto plazo (y durante toda la vida) es perfeccionar mi perfil. Como proyectos profesionales paralelos, dada mi implicación actual en Kibi, me resulta imposible imaginarme desarrollando nada diferente. No obstante, estoy abierta a cualquier nuevo proyecto o experiencia que se me presente y dispuesta a dar lo mejor de mí.

¿Qué cualidades le recomiendas a alguien que adquiera antes de emprender un negocio? Hablando en base a mi experiencia, he de decir que es importante tener convicción ante todo. Creer y estar convencido de que eres y serás capaz de todo lo que te propongas. Quizá a día de hoy no dispongas de los conocimientos que necesitas. A mí me sucedió. Pero tienes tiempo y recursos a tu alcance para aprender. Sé humilde y déjate aconsejar. Siempre habrá alguien que vaya dos pasos por delante de ti y que tiene mucho que contar. Aun así, hay que tener un criterio propio, ser pacientes y aprender de los errores (de otros y de uno mismo).

Ser perseverante. Todo es cuestión de tiempo y emprender es duro y lleva tiempo. Se pasan largos días de decepciones y de estancamientos, pero luego llegan premios y felicitaciones. El día a día del emprendedor es como una montaña rusa, llena de altibajos. Nunca temer al fracaso, porque no hacemos las cosas para triunfar. Desarrollas una idea y luchas para desarrollarla y validarla con tus clientes. Si el cliente no valida el proyecto, es preciso cambiar. Somos emprendedores y queremos generar valor, no un único valor. Hay que comprenderlo para no enamorarse demasiado de la idea inicial. Sin duda, la vida del emprendedor es incierta y difícil, pero nosotros estamos muy agradecidos a todos los que nos la facilitan dedicándonos su tiempo, su apoyo y su cariño. Nosotros ponemos todo lo demás por nuestra parte para seguir dando lo mejor de nosotros para crear valor para los demás. En nuestro caso: los niños.



Rafael Puyol Antolín

Queridos seniors:

Desde que me hice cargo de la Presidencia de SECOT, manifesté un especial interés en poner en valor a nuestra Asociación y consolidarla como referente en España, de las ONL en el ámbito del asesoramiento em-

presarial.

Para ello, era necesario poner en marcha algunas medidas, muy particularmente potenciar el desarrollo y la implantación del Plan Estratégico de SECOT iniciado en el año 2010. Para hacer viable esta iniciativa, solicité a los Seniors que habían trabajado en este proyecto, una definición de objetivos concretos y viables que permitieran, de forma coordinada, el impulso de la idea, de manera rápida y a la vez eficaz.

Todo ello se ha intentado recoger en un Plan Director 2015-2016, cuyo contenido, aprobado en diversas fases por la Junta Directiva, incluye 8 proyectos que hemos ido difundiendo de forma sucesiva. Tales proyectos engloban un conjunto de herramientas de trabajo, fruto de nuestras mejores prácticas, que se ponen a disposición de la Organización, para favorecer nuestro crecimiento, nuestras actividades y el desarrollo de las capacidades de nuestros Seniors.

Creo que ha llegado el momento de poner en marcha este Plan Director mediante la implantación en cada territorio de las acciones contenidas en el mismo. Con tal fin, se va a proceder durante el próximo mes, a realizar un conjunto de reuniones de trabajo en las que se informará con detalle de los distintos proyectos y sus objetivos a los Presidentes de Delegación y a sus equipos. La programación y agenda de tales encuentros serán decididas a través de acuerdos conjuntos con el equipo del Plan Director.

Quiero expresar mi agradecimiento a Antonio Cumellas por haber aceptado el encargo que le hice de impulsar este Proyecto y a todos los seniors que han colaborado en su elaboración. Y en este punto, solo me queda pedirlos a todos que reviséis el Plan Director, que lo difundáis y que lo apliquéis en vuestro trabajo diario. Creo que será muy útil para todos.

Recibid mi respeto y admiración

Rafael Puyol Antolín. Presidente SECOT



Yuzz Mujer: un premio para reconocer la labor emprendedora femenina

Este premio, impulsado por el Banco Santander en colaboración con la Fundación Ernst & Young, se une al resto de premios Yuzz, mediante los que se promueve el talento joven y el espíritu emprendedor. En concreto, esta nueva iniciativa tiene como objetivo estimular el liderazgo de la mujer en el desarrollo del emprendimiento más innovador.

El Jurado estará formado por Empresarias y emprendedoras de renombre nacional quienes elegirán el mejor proyecto liderado por una mujer emprendedora de España, que recibirá un premio dotado con 20.000 euros y el apoyo de un equipo de profesionales de EY para desarrollar su proyecto.

“YUZZ Mujer” se suma a los premios ya ofrecidos en anteriores ediciones: **viaje a la meca mundial de la innovación**, Silicon Valley, para los mejores proyectos de cada centro, **3 premios de 30.000, 20.000 y 10.000 euros** respectivamente y más de **100 becas para el Fórum IMPULSA** organizado por la Fundación Princesa de Girona.

Un trampolín de ideas innovadoras

YUZZ promueve el talento joven, el espíritu emprendedor y la creación de empresas innovadoras en el territorio. De forma coordinada con universidades y más de 100 entidades colaboradoras, ofrece de forma gratuita formación y acompañamiento a jóvenes de entre 18 y 31 años para que puedan desarrollar sus propias ideas innovadoras en centros YUZZ de todo el país.



Información y fotografía extraídas de TERRITORIO PYME y yuzz.org.es



Secot

Voluntariado Senior
de Asesoramiento Empresarial

General Oráa, 39

28006 Madrid

www.secot.org

