

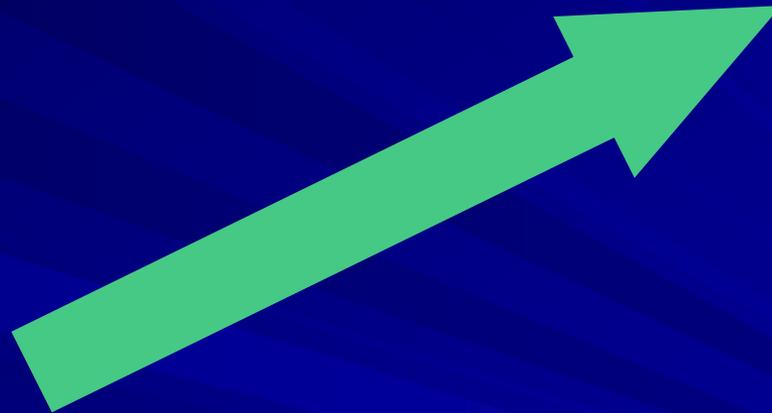
APRENDE A FINANCIAR TU EMPRESA

Estrategia, Innovación y Financiación

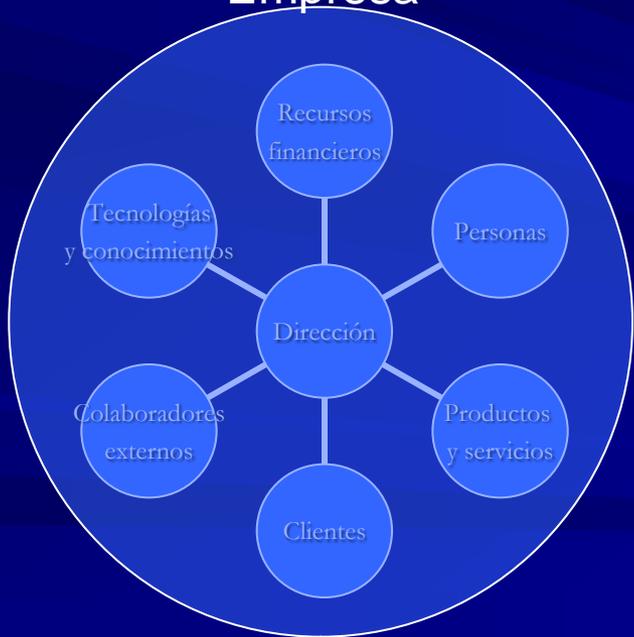


José J. García Gómez
Economista CEEI Alcoy

Estrategia



Empresa



Estrategia = dar respuesta a tres cuestiones básicas

- ¿Quiénes van a ser nuestros clientes?: **MERCADO**
- ¿Qué necesidad del cliente vamos a satisfacer?:
PRODUCTO / SERVICIO
- ¿Cómo debemos ofrecerle estos productos o servicios, de forma que resulte eficiente y por tanto, rentable?:
ORGANIZACIÓN y DISTRIBUCIÓN

Pero...

el mundo cambia constantemente:

- nuevos segmentos de clientes
- nuevas necesidades desatendidas
- nuevas maneras de producir, aportar o distribuir
- nuevos productos o servicios

sobrevivir y alcanzar el éxito depende de la capacidad de adelantarse a la competencia

**“Las empresas consiguen
ventajas competitivas
mediante innovaciones”**

(Michael Porter)

¿Innovación? ... ¿En qué?

IDENTIDAD CORPORATIVA

ORGANIZACIÓN

COMPETENCIAS PERSONAS

COMUNICACIÓN INTERNA

APLICACIÓN DE LA
TECNOLOGÍA

PRODUCTOS/SERVICIOS

PROCESOS

COMERCIALIZACIÓN / LOGÍSTICA

GESTION DEL CONOCIMIENTO

COMUNICACIÓN EXTERNA

GESTIÓN DE LA CADENA DE
VALOR

PROTECCIÓN DE LA
INNOVACIÓN

Innovación organizativa

**Innovación tecnológica
o de producto**

**Innovación estratégica
o de gestión**



“En la empresa solo hay dos procesos fundamentales:

**Innovación y Marketing,
todo lo demás es coste”**

(Peter Drucker)



¿Qué requiere la innovación?

Creatividad

Novedad

Experimentación

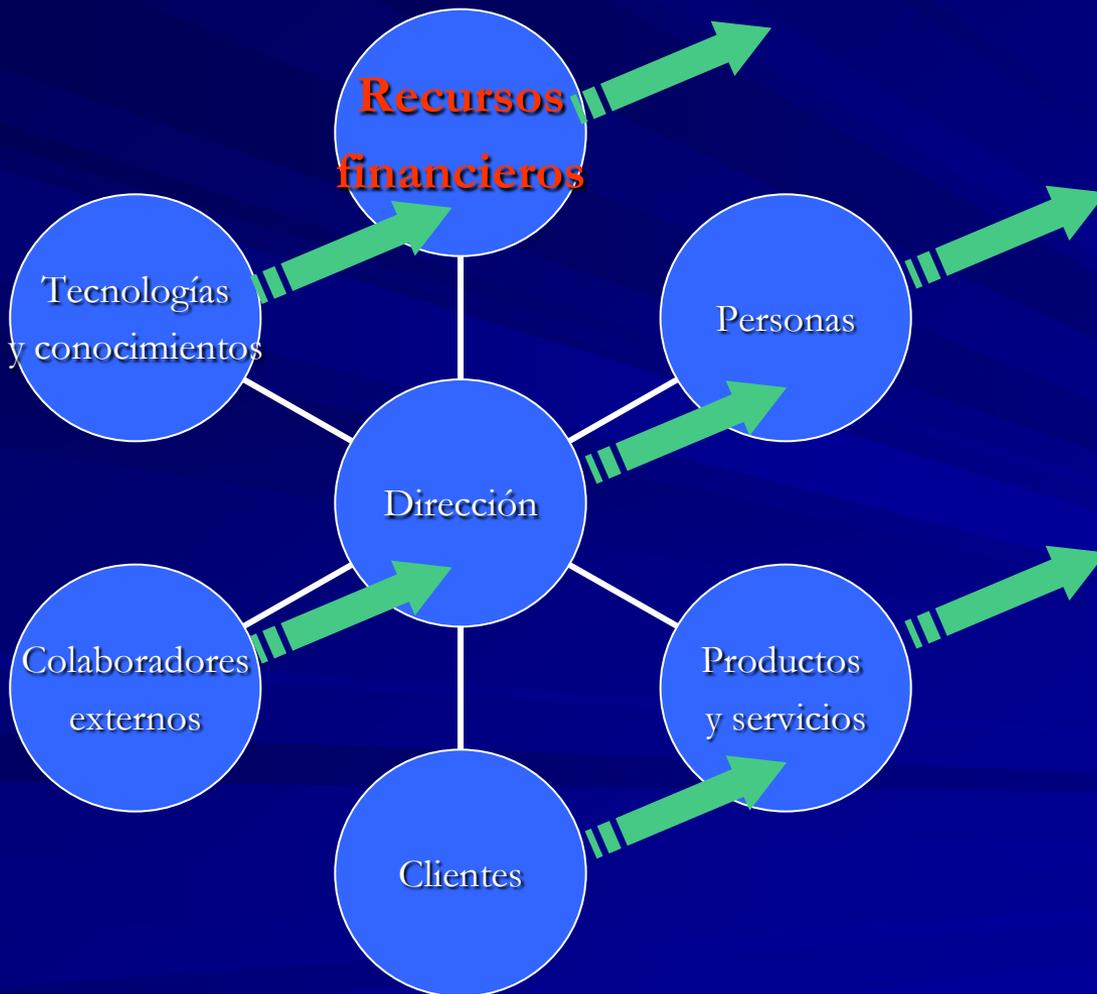
Invención

Proactividad

Aceptar el Riesgo

Colchón de Recursos

Alinear los recursos con la estrategia y la innovación



Financiación a la Innovación



¿Quiénes somos?

- EMPRESA DE NUEVA CREACION
- EMPRESA EN FASE DE CONSOLIDACION
- EMPRESA CONSOLIDADA QUE ABORDA UN NUEVO PROYECTO

Problemas

■ PROBLEMA DE:

- CAPACIDAD
- COSTE
- PLAZO
- EQUILIBRIO
- RIESGO

Mayor riesgo

- RIESGO TECNOLÓGICO
- MAYOR VARIABILIDAD EN LA PREDICCIÓN DE INGRESOS GASTOS
- MAYOR ÍNDICE DE INVERSIONES PREVIAS
- SITUACIÓN FINANCIERA DELICADA
- REQUISITOS ELEVADOS EN LA INVERSIÓN Y SU FINANCIACIÓN COMPARADO CON LAS CAPACIDADES Y VALOR REAL DE LA COMPAÑÍA
- CUALQUIER INVERSIÓN TIENE UN PERÍODO DE MADURACIÓN MUY LARGO

Problemática más acentuada en los casos de:

- EMPRESAS DE NUEVA CREACION
- PYMES INNOVADORAS
- MICROPYMES
- EMPRENDEDORES

Formas de financiación de proyectos

- FINANCIACION PROPIA

- FINANCIACION AJENA

Financiación propia

■ PURA

- CAPITAL
- APORTACION SOCIOS

■ MIXTA

- SUBVENCIONES
- CAPITAL RIESGO

Financiación ajena

- EN FUNCION DEL PLAZO
 - A LARGO PLAZO
 - A CORTO PLAZO
- FLEXIBILIDAD
 - FLEXIBLE
 - RIGIDA
- COSTE
 - EXPLICITO
 - IMPLICITO
 - GRATUITA

Financiación ajena a corto plazo

- Descuento Comercial
- Póliza de Crédito
- Factoring
- Confirming
- Crédito Documentario

Financiación ajena a largo plazo

- Préstamo
- Leasing
- Aval SGR
- Préstamo Participativo

Financiación ajena bancaria

- BANCOS DE CAPITAL PRIVADO
- BANCOS OFICIALES DE CREDITO
- CAJAS DE AHORRO
- COOPERATIVAS DE CREDITO

Financiación ajena no bancaria

- FDOS Y SOCIEDADES INVERS.MOBILIARIA
- COMPAÑÍAS DE SEGUROS
- SGRS
- ADMINISTRACION

Factores a tener en cuenta

Por parte del DEMANDANTE de financiación:

- EL COSTE SIEMPRE HAY QUE MEJORARLO PERO ESTAMOS ANTE UN PROBLEMA DE ACCESO A LOS RECURSOS EN FORMA ADECUADA. (Garantías/Plazo)
- NECESIDAD DE PRESENTAR DE FORMA ADECUADA LA DEMANDA DE RECURSOS. (información/formación)

Por parte del OFERENTE de financiación:

- NECESIDAD DE UNA **ESPECIALIZACIÓN DE LOS ANALISTAS EN PROYECTOS** BASADOS EN LA INNOVACIÓN COMO VARIABLE COMPETITIVA SOSTENIBLE. (Capacitación en la OFERTA)

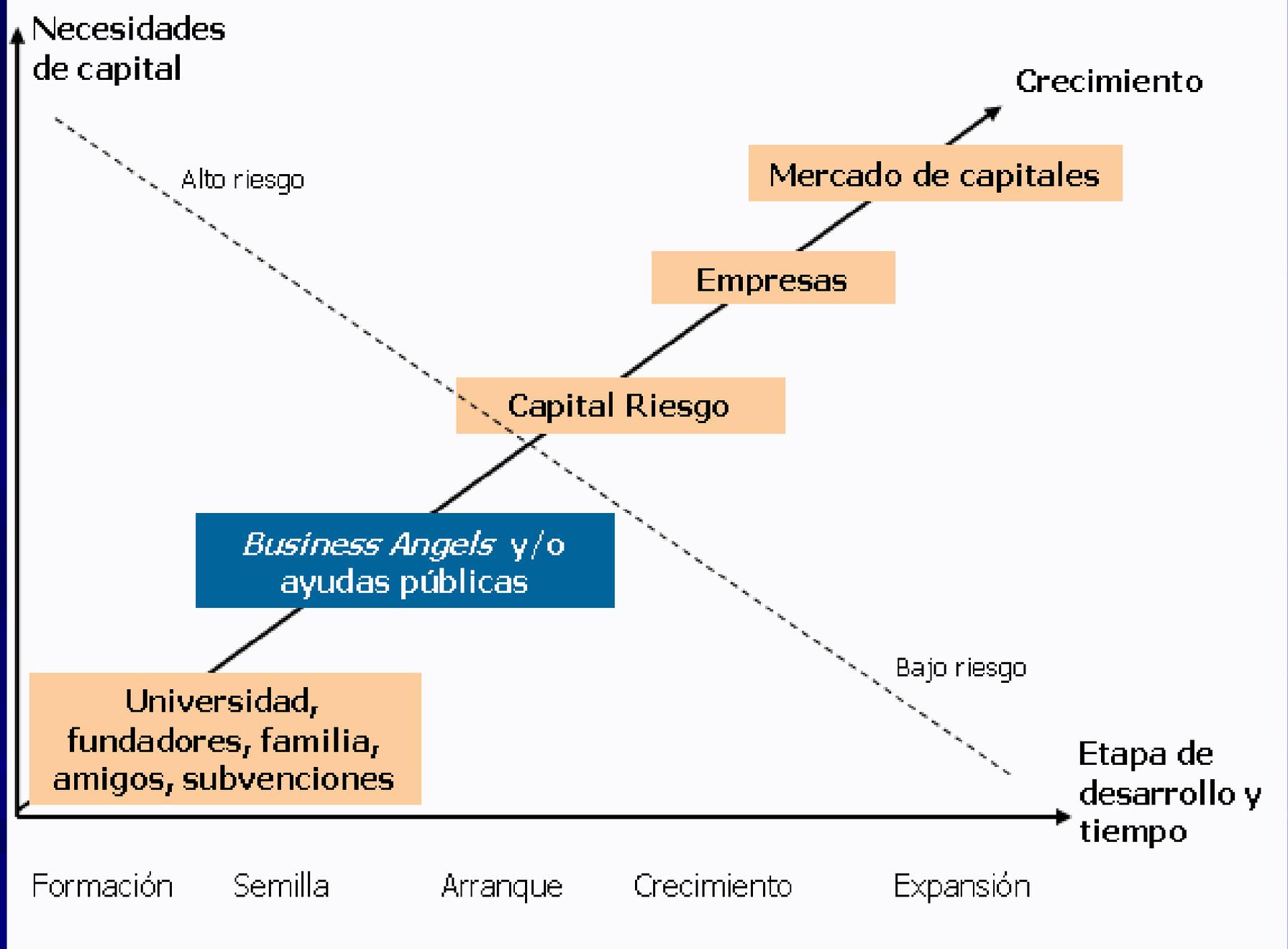


Segmentación del mercado

No todas las empresas son iguales ni tienen las mismas necesidades financieras

- Fase de concepto-semilla
- Fase de arranque
- Primera financiación
- Segunda financiación
- Soportes indirectos





Fórmulas de financiación

- Fase de concepto (básicamente línea de ayudas)
- Fase de Arranque
 - ✓ Fondo de capital semilla
 - ✓ Préstamos subvencionados garantizados
 - ✓ Centros universitarios de investigación y spin-off
 - ✓ Micro-créditos
 - ✓ Fondos públicos o semipúblicos para financiar la innovación
 - ✓ Ayudas públicas
 - ✓ Préstamos reembolsables



Fórmulas de financiación (II)

■ Primera ronda de financiación

- ✓ Business Angels
- ✓ Capital semilla
- ✓ Préstamos bancarios
- ✓ Fondo de Garantía
- ✓ Fondos de Inversión públicos o para-públicos
- ✓ Fondos regionales de capital riesgo
- ✓ Ayudas públicas
- ✓ Capital Riesgo Corporativo



Fórmulas de financiación (y III)

■ Segunda ronda de financiación

- ✓ Fondos privados de capital riesgo
- ✓ Préstamos bancarios
- ✓ Emisiones de bolsa



Soporte indirecto a la financiacion

- ✓ Pre-incubadoras y viveros
- ✓ Tutoría (coaching, mentoring, hands-on management)



Prioridades para inversores y entidades financieras

Inversores	Criterio de elegibilidad
Familia y conocidos	Clima de confianza
Business angels o inversores informales	<ul style="list-style-type: none">• "Casar" emprendedores con business angels• Confianza• Plan de negocio creíble



Prioridades para inversores y entidades financieras (II)

Capital Riesgo	<ul style="list-style-type: none">• Plan de negocio atractivo• Resultados históricos• Capacidad de generar importantes recursos y beneficios a corto plazo• Calidad del equipo de gestión
Ayudas públicas	<ul style="list-style-type: none">• Creación de empleo• Efecto tractor del proyecto
Garantías	<ul style="list-style-type: none">• Habilidades morales, técnicas y financieras



Prioridades para inversores y entidades financieras (y III)

Préstamos sin intereses	<ul style="list-style-type: none">• Plan de negocio creíble• Capacidad de cooperar
Fondos de capital semilla	<ul style="list-style-type: none">• Calidad del plan de negocio• Percepción de la innovación del proyecto
Capital Riesgo Corporativo	<ul style="list-style-type: none">• Grado de innovación del proyecto comparado con el sector• Plan de negocio de calidad



Business angels

El Business Angel es un inversor privado que aporta “capital inteligente” a un proyecto empresarial.

Entra en contacto con un proyecto atractivo que se encuentra en fase de creación (capital semilla) y, además de invertir dinero para financiarlo, proporciona conocimientos a la empresa. Buen ejemplo de ello podría ser un directivo prejubilado de una consultora tecnológica que invierte parte de sus ahorros en una nueva compañía del sector informático, a la que ayuda en el apartado de marketing, donde es un experto con muchos años de experiencia y conocimiento del mercado.

Business angels

La figura del Business Angel en la Red es anónima, por lo que es difícil establecer una tipología de los ángeles. Sin embargo, podemos señalar que se trata de personas con experiencia empresarial que suelen financiar operaciones entre los 15.000 y los 300.000 euros (que constituyen alrededor del 25% de su capital disponible).

Características

1. Tienen capacidad financiera para aportar entre 15.000 y 300.000 euros (+-25% de su capital disponible)
2. Son, o han sido, empresarios, directivos y tienen importantes conocimientos del mundo de la empresa.
3. Generalmente tienen estudios superiores.
4. Suelen invertir en sectores que conocen bien.
5. Las edades entre los 40 y los 65 años.
6. Invierten en las primeras fases del proyecto empresarial, y generalmente en empresas cercanas a su lugar de residencia.
7. No adquieren más del 50% del capital total.
8. Tienen interés en participar en la gestión de la empresa.

¿Qué es el capital riesgo?

- ACTIVIDAD FINANCIERA CONSISTENTE EN PROPORCIONAR RECURSOS PERMANENTES (NORMALMENTE FONDOS PROPIOS)
- DE FORMA TEMPORAL Y MINORITARIA
- A EMPRESAS QUE NO COTICEN EN EL PRIMER MERCADO
- Y QUE DISPONGAN DE UN EQUIPO DESTACADO DE EJECUTIVOS Y PERSPECTIVAS DE CRECIMIENTO A LP.
- REALIZADAS POR COMPAÑÍAS ESPECIALIZADAS EN ESTA ACTIVIDAD (SCR, FCR Y SUS SOCIEDADES GESTORAS)

¿En qué fases de la empresa se invierte? (I)

- 1.- CAPITAL SEMILLA (Seed)
 - No hay producto (inversión en I+D)
 - Riesgo muy alto
 - De 8 a 12 años
- 2.- ARRANQUE (Start-up)
 - No se ha empezado a comercializar
 - Riesgo alto
 - De 5 a 8 años
- 3.- FASE INICIAL (Early Stage)
 - Reciente creación (2-3 años) No ha empezado a generar beneficios
 - Riesgo más reducido
 - De 4 a 7 años

¿En qué fases de la empresa se invierte? (II)

■ 4.- CAPITAL EXPANSION

- Empresa con historial amplio (más de 3 años) y beneficios
- NP, NM, NI, crecimiento ventas
- Riesgo menor
- De 3 a 6 años.
- Es el que más se da en España (> 75%)

■ 5.- CAPITAL PUENTE (Bridge Financing)

- Toma de una participación como paso previo a salida a bolsa.

■ 6.- SANEAMIENTO-REFLOTACION

- Empresas con problemas

¿Qué nos aporta un inversor de capital riesgo?

- APOYO FINANCIERO: Financiación propia y adicional
- APOYO EN LA GESTION: No se involucra en el “día a día”, pero apoya en:
 - Diseño de la estrategia
 - Experiencia en otras empresas
 - Red de contactos nacionales e internacionales.
- EQUILIBRIO ENTRE ACCIONISTAS Y POSIBILIDAD DE SOLUCIONAR CONFLICTOS
- CREDIBILIDAD ANTE TERCEROS: (Entidades Financieras, Proveedores, Administración, Cliente, Posibles aliados estratégicos)

¿Qué conlleva la incorporación de un socio de capital riesgo?

- UN CAMBIO SIGNIFICATIVO EN LA PROPIEDAD DE LA EMPRESA.
- EL COMPROMISO DE SEGUIR UN PLAN DE NEGOCIO PREVIAMENTE CONVENIDO.
- LA OBLIGACIÓN DE REPORTAR FORMALMENTE, EN DETALLE Y CON REGULARIDAD, A UN ACCIONISTA EXTERNO.
- UNA RESTRICCIÓN EN LA CAPACIDAD PARA TOMAR DECISIONES ESTRATEGICAS
- SOBREENTENDER, AUNQUE NO EXISTA OBLIGACIÓN LEGAL, QUE HAY QUE CONSEGUIR PLUSVALIA CONSIDERABLE EN ALGUN MOMENTO EN EL FUTURO.
- TENER UNO O VARIOS MIEMBROS NUEVOS EN EL CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN, AJENOS AL NEGOCIO CON UNA EXPERIENCIA, FORMACIÓN Y EXPECTATIVAS DIFERENTES

Préstamo Participativo

- Difuminado entre recursos propios/ajenos
- Interés variable en función de los resultados del prestatario
- Plazo mínimo de 10 años
- Penalización por cancelac. anticipada
- Forman parte del Patrimonio contable

Estrategia inversora de ENISA

La estrategia inversora de ENISA (www.enisa.es) se apoya básicamente en siguientes premisas:

1. Cofinanciación: Será necesario que se prevea la cofinanciación de las necesidades financieras asociadas al plan estratégico de la empresa.

2. Límite relativo: La financiación de ENISA será siempre igual o menor a los fondos propios de la empresa solicitante.
3. Límite absoluto: La financiación de ENISA se situará entre 100.000 y 1.000.000 euros. Importes superiores podrán ser considerados de forma excepcional.

Los criterios básicos para la selección de proyectos son:

1. Calidad y viabilidad del proyecto empresarial.
2. Profesionalidad de la gestión

3. Ventajas competitivas: el producto o productos que desarrolla la empresa contará con una posición ventajosa frente a la competencia.
4. La empresa deberá dirigirse hacia mercados con significativos crecimientos actuales y a largo plazo.

5. El proyecto contará con un plan financiero que demuestre la capacidad de la empresa para atender sus necesidades de funcionamiento y los compromisos adquiridos.
6. El proyecto ofrecerá una rentabilidad adecuada al riesgo.

Estrategia inversora de CDTI

La estrategia inversora de CDTI
(www.cdti.es) se apoya en:

LINEA PID

Proyectos empresariales que tienen por objeto la creación y mejora significativa de un proceso, producto o servicio, pudiendo comprender actividades de investigación industrial y desarrollo experimental

LINEA NEOTEC

Apoyo a la creación y consolidación de nuevas empresas de base tecnológica

Línea BANCA-CDTI

Línea de financiación de la innovación tecnológica en colaboración con entidades bancarias.

“La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar”.

(Michael Porter)