Recetas para conseguir 1 millón de euros para tu proyecto innovador

Carlos Trenchs Sainz de la Maza
ctrenchs@caixacapitalrisc.es

EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

Empresas innovadoras

- Principales ventajas:
  - Crecimiento rápido
  - Orientación Exportadora
  - Productos de alto valor añadido
  - Empleo de calidad
  - Organización innovadora = rápida adaptación
  - Utilizan y difunden la tecnología
  - Si tienen éxito tienen elevada rentabilidad
  - En el desarrollo de productos y mercados, colaboran con grandes empresas.

¡Son las potenciales grandes empresas en el futuro!

Empresas innovadoras

- Principales desventajas:
  - Debido a las elevadas inversiones, son dependientes del capital
  - Tienen flujos de caja no constantes
  - Tienen fondos limitados para I+D
  - Ciclos de inversión largos > 5 años
  - Al principio el éxito depende de un único producto
  - Al anticiparse al mercado son vulnerables frente a medidas públicas
  - Al anticiparse al mercado han de evangelizar en cuanto a la tecnología
  - Se necesitan distintos perfiles de gestión según la etapa de la empresa
  - Difícil gestión del crecimiento

¡Sólo una minoría tiene éxito a largo plazo!

Principales características empresas innovadoras

Ventajas	Desventajas
Crecimiento rápido	Vulnerabilidad por la escasez de capital
Orientación Exportadora	Dependencia del capital
Alto valor añadido	Flujos de caja no constantes
Empleo de calidad	Fondos limitados para I+D
Carácter innovador y rápida adaptación	Difícil gestión crecimiento
Difusión de tecnología	Ciclos de inversión largos > 5 años
Si tienen éxito disponen de elevada rentabilidad	Éxito basado en un único producto
Colaboran con las grandes empresas	Vulnerabilidad frente a las medidas públicas
Potenciales grandes empresas en el futuro	Sólo una minoría tienen éxito al largo plazo

Principales características financieras de las empresas innovadoras

- La actividad de las empresas innovadoras está basada en nuevos productos.
  - En las primeras etapas de desarrollo de negocio, el producto no está cerrado y se adapta progresivamente a las necesidades de los clientes. (Necesidad de inversiones en producto)
  - Las primeras ventas son de productos "artesanales". Costes de producción por encima de lo previsto. (Menores márgenes, incluso a veces negativos)

- La actividad ordinaria de las compañías innovadoras suelen tener tensiones de circulante:
  - Principales costes son Recursos Humanos. (Pago al contado)
  - Principales ventas a Grandes clientes. (Cobro diferido)

La importancia del plan de negocio

- ¿Cómo conducimos la empresa?
  - A ciegas?
  - Con el retrovisor?
  - Mirando hacia delante?

- El plan de negocio nos explica cual es la visión de la compañía, qué queremos construir y como lo vamos a realizar.
- El plan económico – financiero, está integrado en dicho plan de negocio y nos permite "mirar al futuro" y prever que necesidades financieras tendrá la empresa a lo largo del tiempo.

- Lo único seguro en las nuevas empresas innovadoras es que este plan NO se cumplirá. (en positivo o negativo)
- Sin embargo la revisión constante de dicho plan y sus variaciones nos permitirá anticipar las medidas correctoras necesarias.

EmprendedorXXI

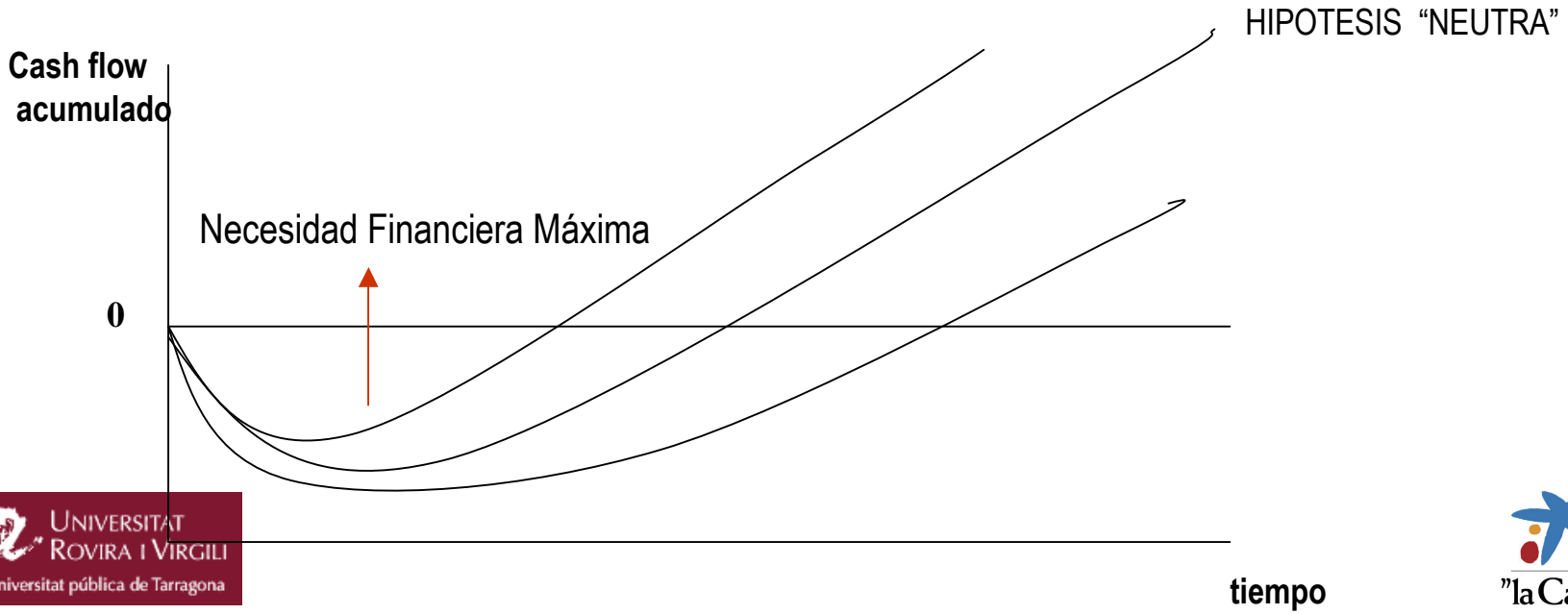
Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

Herramienta imprescindible: El plan económico - financiero

- El plan económico-financiero:
  - Cuenta de explotación previsional.
  - Plan de tresoseria previsional.
  - Balance previsional.
  - Plan de inversiones.

- nos muestra la necesidad de financiación máxima:



EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

¿Cómo cubrimos dicha necesidad de financiación máxima?

- Una vez fijada la necesidad financiera máxima es importante determinar qué parte proviene de inversiones fijas (materiales o inmateriales) y que parte procede de necesidades de circulante.

- Esta determinación no ayudará a decidir que porcentaje va a cubrirse con recursos propios y que porcentaje con ajenos.

- No existe una fórmula exacta para definir dicho porcentaje. Éste va a depender del "riesgo" en que no se cumpla el tope de necesidad financiera máxima prevista.

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

¿Cómo cubrimos dicha necesidad de financiación máxima? (2)

¿Como vamos a financiar el proyecto empresarial? ¿Que estructura de pasivo es la idónea?

? %

Fondos Propios

? %

Fondos Ajenos

DECISIÓN

EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

¿Cómo cubrimos dicha necesidad de financiación máxima? (3)

- Los productos y servicios financieros tradicionales se mueven en el binomino riesgo-rentabilidad. En proyectos de reciente creación el riesgo es tan elevado las entidades financieras conceden financiación sólo con garantías adicionales al proyecto.

- Esta circunstancia provoca que en proyectos innovadores en etapas iniciales la financiación se centre principalmente en los recursos propios.

- Los organismos públicos son conscientes de esta circunstancia y han desarrollado productos de deuda con la garantía exclusiva del proyecto.
  - Organismos regionales: Por ejemplo (Capital Concepte del CIDEM)
  - Organismos estatales: Por ejemplo (Préstamo Neotec del CDTI) o (Préstamo Participativo ENISA)

- Sin embargo siempre exigen corresponsabilidad en fondos propios.

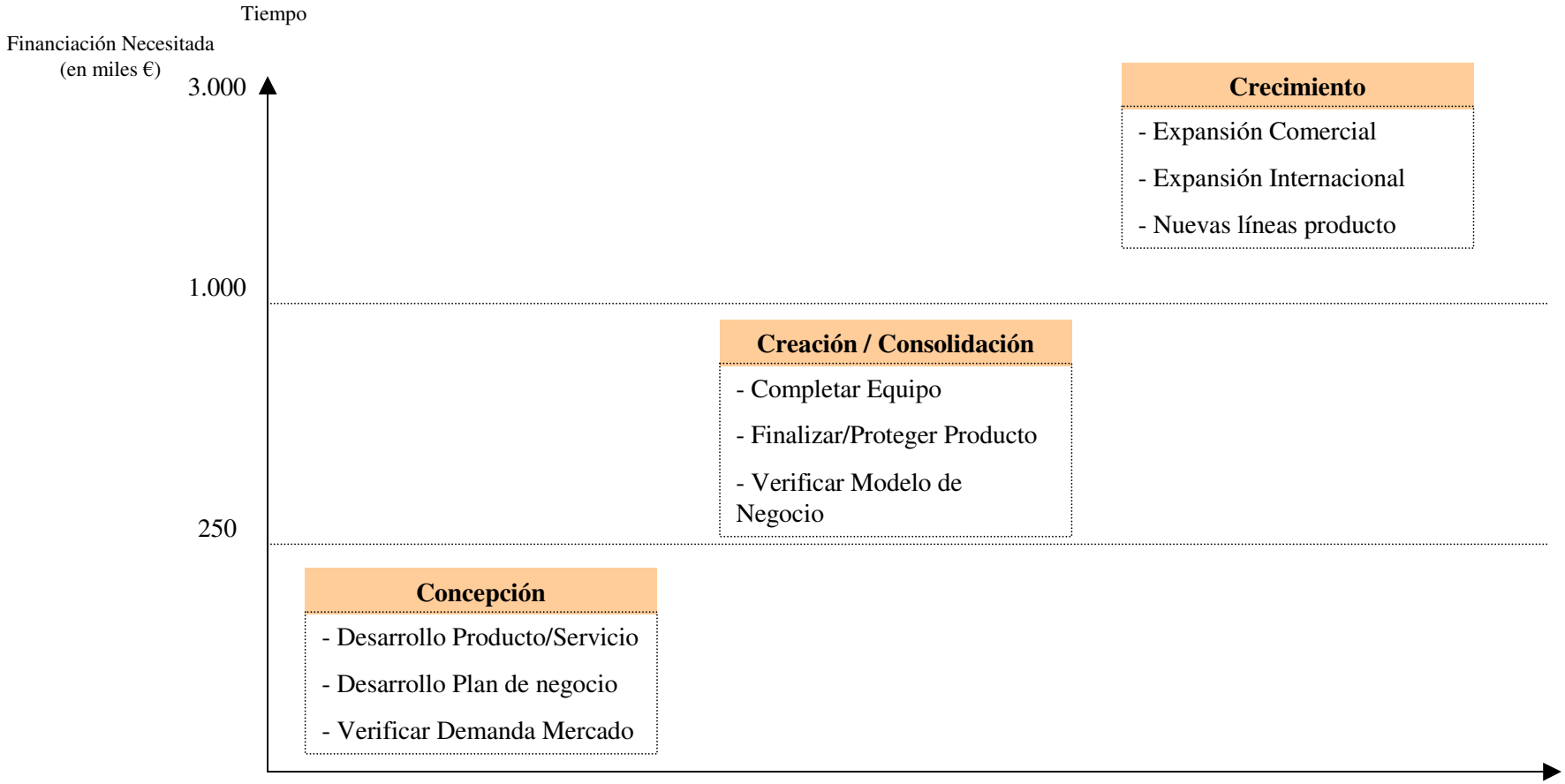
EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

Etapas de crecimiento

- Es importante determinar las necesidades financieras en el tiempo y en función de la etapa en la que se encuentre la empresa

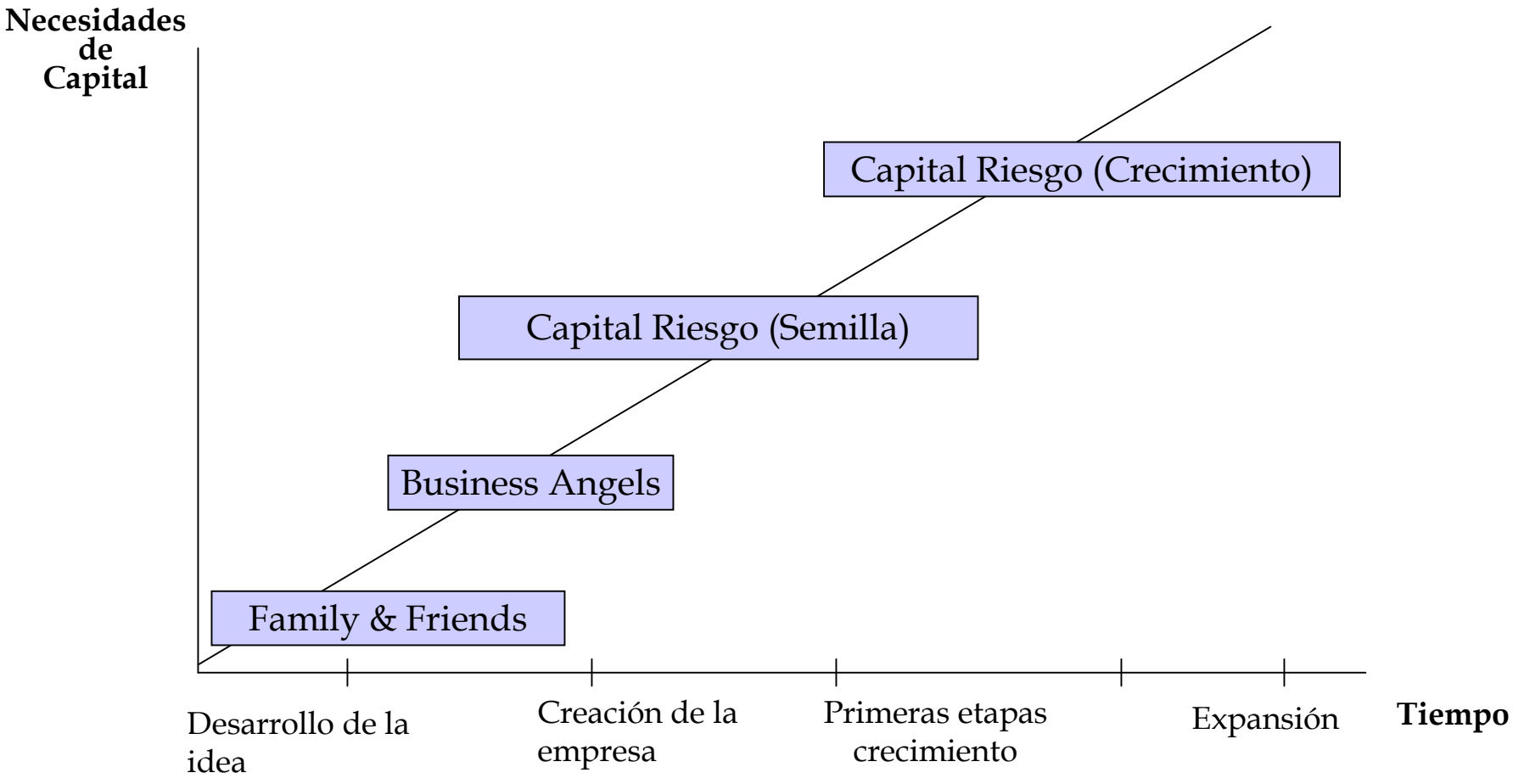


EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

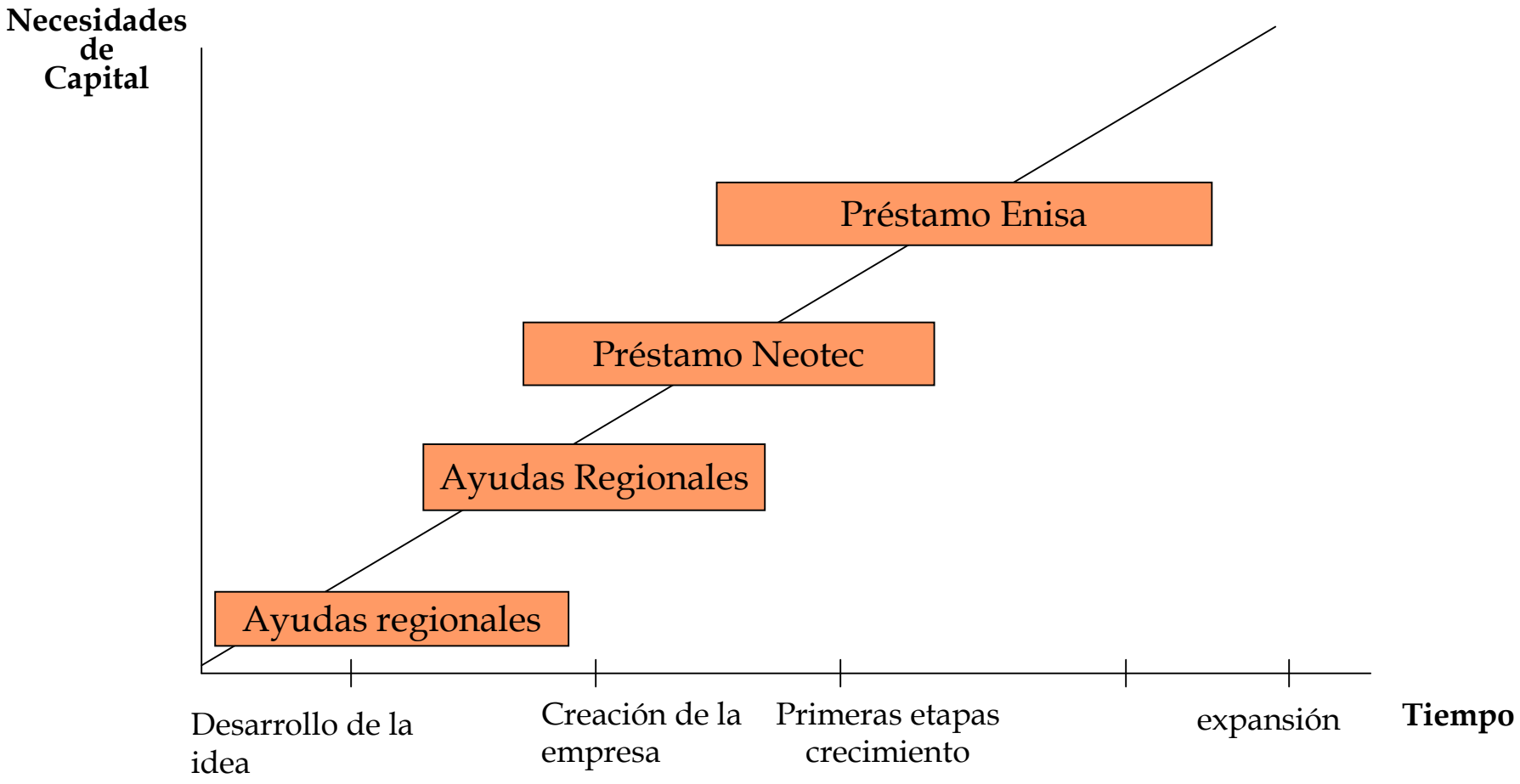
"la Caixa"

¿Quién financia mediante fondos propios?



EmprendedorXXI
Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona
"la Caixa"

¿Quién financia mediante fondos ajenos?

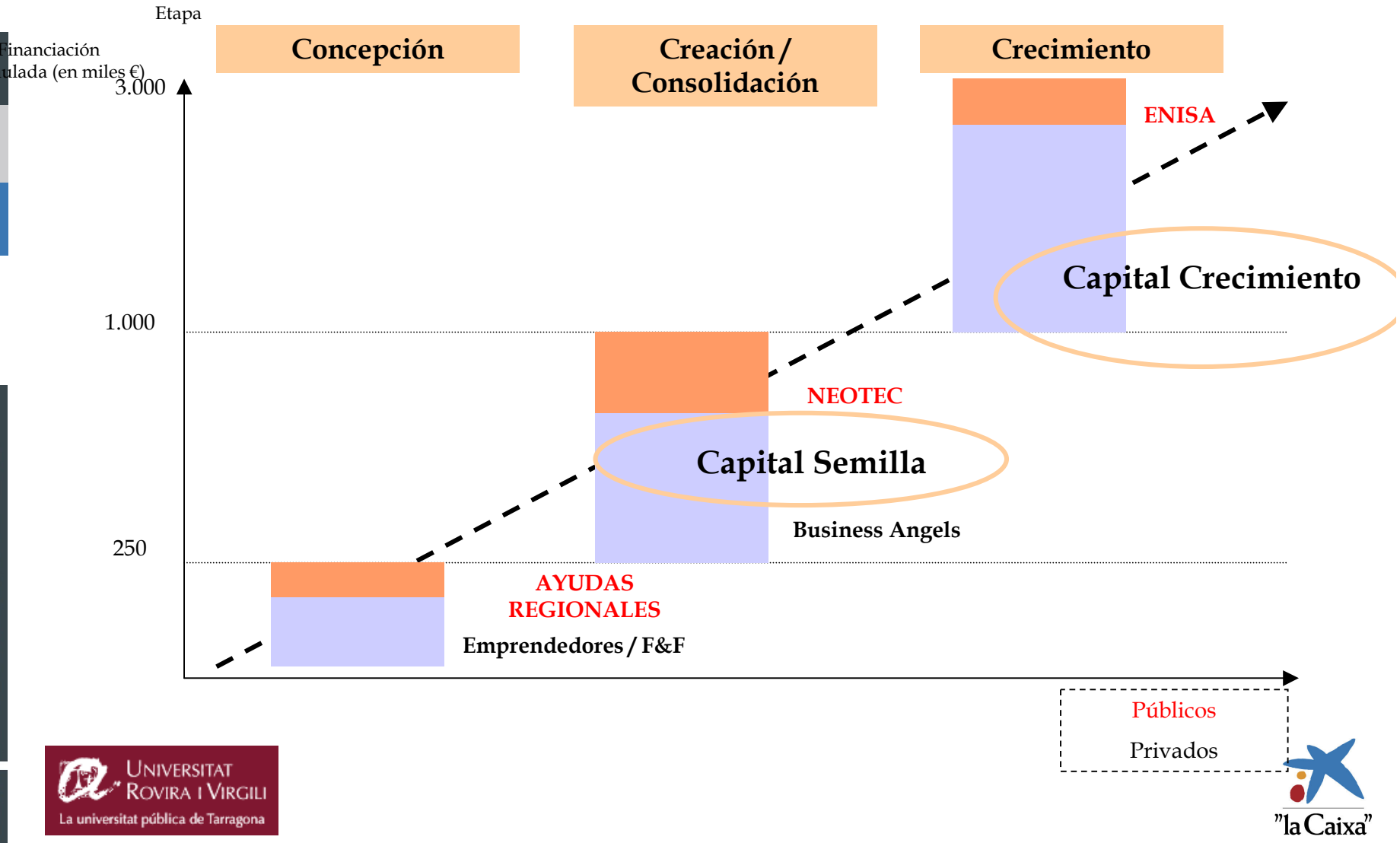


EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

Vehículos financiación



EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

Algunos consejos...

- Las tres grandes preguntas:
  - Que necesidad (de pago) cubre mi proyecto empresarial?
  - Que tamaño tiene el mercado?
  - Que equipo tiene el proyecto para conseguir sus objetivos?
- Divide el proyecto empresarial en hitos y tiempos.
- No se trata de hacer 100 mts sino una marathon...
- Es vital ir añadiendo éxitos a medida que vamos avanzando en el proyecto.
- Llama a la puerta adecuada en el momento adecuado.
- Nunca dejes de escuchar al mercado.
- Tu mayor reto es disponer de un equipo complementado y comprometido. "Lobos solitarios nunca triunfan..."
- Habla con otros emprendedores que hayan pasado por tu fase unos años atrás...

Las diez mentiras de los emprendedores...

- "Nuestras proyecciones son conservadoras..."
- "(Una gran firma consultora) dice que nuestro mercado será de 50.000 millones en 2.010.
- "(Un gran cliente) está a punto de firmar un pedido la semana que viene"
- "Los empleados clave están a punto de venir a la empresa, tan pronto como tengamos la financiación"
- "Nadie está haciendo lo que nosotros hacemos"
- "Nadie puede hacer lo que estamos haciendo"
- "Date prisa porque otros capital riesgo están interesados"
- "Telefónica es demasiado grande/lenta/burocrática para ser una amenaza"
- "Tenemos un equipo de gestión con probada experiencia"
- "Todo lo que tenemos que hacer es conseguir un 1% del mercado..."

EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

¡Muchas gracias!

Carlos Trenchs Sainz de la Maza
ctrenchs@caixacapitalrisc.es

EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili
La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"

"la Caixa"

EMPRENDEDOR XXI

EmprendedorXXI

Universitat Rovira i Virgili

La universitat pública de Tarragona

"la Caixa"