

Tribuna

Carlos J. Inchusta

Departamento Económico-Fiscal de Delta Consultores

El emprendedor y su financiación

La primera pregunta que tiene que hacerse todo emprendedor cuando quiere montar su empresa es ¿qué va a ganar el cliente conmigo?, es decir, ¿qué valor añadido le voy a ofrecer yo que no puede ofrecerle ninguna otra empresa? ¿En definitiva, por qué mi cliente potencial se va a convertir en mi cliente real?

Esta es la base de todo estudio de mercado; analizar cuáles son los factores que motivan a mis clientes hacia la compra, pero factores reales, más allá de estadísticas o encuestas. Porque, no nos engañemos, lo importante en una empresa además de gestionarla bien, de llevar un buen control económico-financiero y de tener una buena gestión del capital humano, es llegar a la venta; es decir facturar. Aunque en estos tiempos que corren también deberíamos añadir otro pequeño detalle, el cobro definitivo de lo vendido.

Espinoso asunto

Y llegados a este punto en el que empezamos a hablar en términos monetarios, nos detendremos un momento en el espinoso asunto de la financiación del emprendedor. A menudo este aspecto suele ser uno de los más conflictivos del

proceso, dada la diferencia de enfoque y timing existente entre emprendedor y financiador. En la mayoría de los casos las necesidades iniciales tratan de cubrirse con fondos propios, bien del propio interesado, bien de familiares y amigos, fondos que no tienen plazo de devolución y no generan intereses. A continuación se recurre al banco, que ya impone plazos e intereses, además de ser una opción generalmente errónea ya que en dichos momentos iniciales el perfil riesgo-rentabilidad del emprendedor no coincide con el que habitualmente trabajan los bancos.

Business angels

En un lugar superior dentro de la pirámide de financiación se encuentran los business angels, inversores particulares que inyectan un capital en diferentes proyectos de su interés. Y sí, he dicho bien, de su interés, y es aquí donde debe buscarse y encontrarse la confluencia de intereses entre emprendedor y financiador.

Normalmente el emprendedor suele ser un enamorado de su idea-desarrollo, especialista técnico en la materia en cuestión, pero ello no derivará en negocio, objeto del inversor, hasta que no se materialice

La financiación es un punto conflictivo dada la diferencia de enfoque y timing entre emprendedor y financiador

Los business angels son inversores particulares que inyectan un capital en diferentes proyectos de su interés

en comercialización y beneficio generado en la venta. Y es en este momento cuando el emprendedor debe enfundarse el traje de financiador, al que generalmente le importa más bien poco la idea, y su objetivo es recuperar su inversión con generosas plusvalías en el plazo más corto de tiempo posible, con un horizonte aproximado de cinco años.

Estrategias de salida claras

Y eso nos lleva a otro detalle al que no se le suele dar la importancia que merece, y que incide en la necesidad de establecer ya desde el

primer momento estrategias de salida claras para el inversor, capítulo este del que carecen muchos planes de negocio. En este proceso evolutivo, lo habitual suele ser que el comprador de la participación de un inversor privado sea otro mayor, llámese capital riesgo, fondos sectoriales, o bien un "socio" industrial, cliente, competidor...

Pero no quisiera terminar este artículo sin hacer referencia al importante capítulo del capital humano, ya que el hecho de que exista un equipo sólido en torno al emprendedor demuestra que, por lo menos, ya ha sido capaz de convencer a otras personas de la viabilidad del proyecto.

DATOS CLAVE**EMPRESA**

Delta Consultores

DIRECCIÓNC/ Gayarre, 24-26
31005 Pamplona (Navarra)**TELÉFONO**

948 23 87 00

FAX

948 23 95 51

CORREO ELECTRÓNICO

delta@delta.es

PÁGINA WEB

www.delta.es

Concurso de Ideas de Negocio organizado por la UPNA y LUCE

Una aplicación para iPad que facilita la comunicación a personas con discapacidad y un proyecto de reciclaje de bicicletas fueron las iniciativas premiadas en el Concurso de Ideas de Negocio organizado por la Universidad Pública de Navarra, a través del Área de Transferencia del Conocimiento, y el Laboratorio Universitario de Creación de Empresas Innovadoras (LUCE).

El proyecto ganador, presentado por José Cruz Pérez y Ainhoa Esténoz, estudiantes de Ingeniería de Telecomunicación, lleva por título "Dime" y consiste en un sistema pictográfico de comunicación basado en dibujos esquemáticos cercanos a la realidad y clasificados en distintas categorías, que se colocan siguiendo la sintaxis lógica de la frase: sujeto, verbo y predicado. Es un sistema de comunicación sencillo diseñado para personas con alteraciones graves o con imposibilidad de habla y de uso del lenguaje escrito que ofrecen unos resultados muy positivos: evitan el aislamiento del sujeto, aumentan su autonomía, mejoran su autoestima y su desarrollo social, cognitivo y afectivo, enriqueciendo en definitiva su calidad de vida.

El jurado también concedió un accésit al proyecto "Re-cycling", de Javier Alba, Eduardo Redrado y Javier Vidorreta, estudiantes de Ingeniería Técnica Mecánica, que consiste en la creación de una empresa dedicada a la fabricación de bicicletas respetuosas con el medioambiente aprovechando materiales seleccionados de otras que se encuentren ya en desuso.

Un millón de euros para la segunda edición de la Beca Emprendedor Moderna

EL DEPARTAMENTO de Innovación, Empresa y Empleo del Gobierno de Navarra, ha convocado la segunda edición de la Beca Emprendedor Moderna, a la que destinará 1.073.400 euros (273.400 más que el año anterior). Las novedades de esta nueva convocatoria son por un lado, el número de becas que aumenta de 30 a 40, y por el otro, la colaboración privada en la financiación de las becas (las empresas pueden abonar las becas).

Asimismo, se van a prestar nuevos servicios consistentes en el desarrollo de las competencias emprendedoras y competencia digital; consultoría especializada; networking y acceso a red de mentores; así como apoyo para la apertura a mercados nacionales e internacionales.

A estos hay que sumar los que ya se venían ofreciendo: formación en gestión empresarial impartida por la escuela de negocios IESE; un itinerario formativo complementario diseñado a medida para cada promotor; tutorización indivi-

Se persigue la creación de empresas innovadoras en sectores estratégicos y aumentar el emprendimiento de alta cualificación

dual de CEIN; acceso a fuentes de financiación; consultoría especializada; y un espacio físico en el vivero de empresas.

Hasta 24.000 euros

Como en la anterior edición, se van a conceder becas de hasta 18.000 euros para proyectos con un socio promotor dedicado en exclusiva al desarrollo del proyecto y hasta 24.000 euros cuando se trate de dos o más socios.

Con este programa se persigue la creación de empresas innovadoras en sectores estratégicos; incentivar el emprendimiento en perfiles de alta cualificación y experiencia laboral; generar empleo cualificado y valor añadido; atraer

talento a Navarra; y promover la toma de decisión de emprender. Estas ayudas pueden solicitarlas mayores de 18 años con inquietudes emprendedoras e intención de constituir una empresa en Navarra. Se exige no tener percepción salarial ni actividad económica o empresarial y dedicación exclusiva al proyecto durante nueve meses (la duración de la Beca Emprendedor Moderna), y que no haya ejercido la actividad empresarial objeto de la beca o tener actividad comercial relevante, si la empresa está activa.

Asimismo, el beneficiario estará obligado a cumplir los hitos trimestrales establecidos como, constituir la empresa en un plazo inferior a 12 meses desde la concesión de la beca o mantener la actividad empresarial durante un mínimo de dos años desde su creación.

Los departamentos de Innovación, Empresa y Empleo, y de Economía y Hacienda, junto con CEIN, IESE y empresarios de prestigio decidirán, entre los candidatos presentados, los 40 proyectos participantes. Se evaluará la idea de negocio; la innovación, el grado de maduración, la viabilidad; el sector de actuación y mercado; el perfil del equipo promotor; y el potencial de crecimiento del proyecto de la empresa.

Las Becas Emprendedor Moderna apoyan 26 proyectos empresariales

CARMEN LEZA, directora gerente del Centro Europeo de Empresas e Innovación de Navarra, CEIN, ha facilitado datos relativos a la primera edición de la Beca Emprendedor Moderna.

La directora gerente de CEIN ha recordado que se presentaron al programa 190 candidaturas y se seleccionaron 26 proyectos de 51 socios/ promotores, de los cuales, 31 se incorporaron al programa como becados. De éstos, a su vez, el 20 por ciento procedía de otras comunidades autónomas.

Empresas creadas

La convocatoria de becas ha permitido la constitución de once empresas, de las que cinco ya disponen de actividad comercial y otras seis operan en el mercado nacional e internacional.

En este grupo se encuentran JER, Neos Biotec, Markarian, InfinityK, Vehículo eléctrico y Prime Hub. Está previsto que se creen diez empresas más antes de que concluya el primer semestre del ejer-

Entre las empresas constituidas figuran JER, Neos Biotec, Markarian, InfinityK, Vehículo eléctrico y Prime Hub

cicio en curso.

60 puestos de trabajo

A través de la puesta en funcionamiento de estas iniciativas empresariales, se han generado un total de 60 puestos de trabajo en sectores de actividad prioritarios para el Plan Moderna: 47 por ciento en economía verde (agroalimentación, energías renovables, construcción sostenible, medio ambiente y residuos y vehículo sostenible); 16 por ciento en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC); 15 por ciento en industria productiva; y 12 por ciento en economía del talento.