

Financiación de la innovación

Núria Bosch Balada
Antonio López Giró

PID_00214139

Material docente de la UOC

Núria Bosch Balada

Antonio López Giró

El encargo y la creación de este material docente han sido coordinados por el profesor: Enric Serradell López (2014)

Primera edición: octubre 2014
© Núria Bosch Balada, Antonio López Giró
Todos los derechos reservados
© de esta edición, FUOC, 2014
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Diseño: Manel Andreu
Realización editorial: Oberta UOC Publishing, SL

Ninguna parte de esta publicación, incluido el diseño general y la cubierta, puede ser copiada, reproducida, almacenada o transmitida de ninguna forma, ni por ningún medio, sea éste eléctrico, químico, mecánico, óptico, grabación, fotocopia, o cualquier otro, sin la previa autorización escrita de los titulares del copyright.

Los autores dedican el presente material a Xavier Adserà, de quien muchos de nosotros hemos aprendido el ABC de esta disciplina.

Introducción

Se justifica una asignatura de *Financiación de la innovación* en el marco de los programas de la UOC para facilitar al estudiante el acceso 360° a la respuesta, que, actualmente cada vez más, se origina en el momento en que se establece una empresa de nueva creación para llevar al mercado una innovación.

Innovación

Innovation is about finding a better way of doing something. Innovation can be viewed as the application of better solutions that meet new requirements, in-articulated needs, or existing market needs.

This is accomplished through more effective products, processes, services, technologies, or ideas that are readily available to markets, governments and society. The term innovation can be defined as something original and, as a consequence, new, that “breaks into” the market or society. A definition consistent with these aspects would be the following: “An innovation is something original, new, and important in whatever field that breaks in to a market or society”.

Fuente: Wikipedia

Lo que agrupa el epígrafe de *Financiación de la innovación* es, además de los propios mecanismos financieros para viabilizar una iniciativa empresarial de nueva creación, la comprensión de lo que es el riesgo empresarial en los estadios iniciales de vida de las empresas y cómo leen dicho riesgo las personas (físicas o jurídicas) que se encuentran en la cadena de financiación.

La gran diferencia entre una empresa tradicional y la empresa innovadora es que el modelo de generación de caja es más incierto, y los periodos de maduración de productos o servicios suelen ser más largos, especialmente si los hábitos de mercado desconocen la propuesta de valor. Por tanto, en las empresas innovadoras y de nueva creación las incertidumbres de: caja, tecnología, aceptación, por parte del mercado del modelo de negocio y funcionamiento del equipo promotor, implican que los fondos propios deban ser redundantes en algunos momentos para asegurar la viabilidad de la empresa, a pesar del alto coste de capital que ello conlleva.

Nos gustaría que al final de la lectura de estas líneas se pudiera comprender desde otro ángulo el funcionamiento de la financiación empresarial, hacer uso apropiado de distintos instrumentos financieros y acometer procesos de estructuración del pasivo (deuda/capital), así como comprender y poder liderar el proceso de incorporación de un socio financiero. O, dicho de otro modo, poder responder a preguntas tales como: ¿Qué impacto tienen las finanzas en el valor? ¿Qué proceso debe seguirse para incorporar un socio en capital? ¿Qué instrumentos financieros son los adecuados/posibles en etapas iniciales de vida de la empresa?

Para dar respuesta a todo lo expuesto, en la presente introducción hemos organizado el material de la manera siguiente:

En el módulo “La caja de herramientas” el objetivo es fijar conceptos clave, que son los cimientos del resto de módulos. En el módulo “Fuentes de financiación” se presentan las diferentes fuentes de financiación, explicando cuándo hay que acudir a qué fuente. En el módulo “Las tres patas de la *start-up*: riesgo y rentabilidad aplicados” se tratan las tres patas de una *start-up*, se explicará cómo se le aplica el análisis de riesgo y cuál es la óptica del inversor. Finalmente, en el módulo “El largo camino hasta el notario” se expone el camino para llegar a la firma de la ampliación de capital.

Para terminar la presentación, nos encontramos ante una disciplina en la que no existe el *prêt à porter* y todo son “vestidos a medida”. ¡A disfrutar!

Contenidos

Módulo didáctico 1

La caja de herramientas

Núria Bosch Balada y Antonio López Giró

1. El curso y las herramientas
2. *Start-ups*: un poco de historia y algunas historias
3. La estructura de financiación
4. Tres bases en una *start-up*
5. El riesgo, piedra angular
6. El binomio sagrado: riesgo (*a priori*) – rentabilidad (exigida)
7. El valor sube por una escalera
8. ¿Qué se espera de un plan de negocio?
9. El inversor crea valor y se llevará un trozo

Módulo didáctico 2

Fuentes de financiación

Núria Bosch Balada y Antonio López Giró

1. La financiación con capital: las rondas y los inversores
2. La financiación bancaria
3. Las ayudas públicas: subvenciones y créditos blandos

Módulo didáctico 3

Las tres patas de una *start-up*: riesgo y rentabilidad aplicados

Núria Bosch Balada y Antonio López Giró

1. La pata 1. Riesgo y rentabilidad del negocio: lo principal
2. La pata 2. El equipo gestor: los ingredientes imprescindibles
3. La pata 3. El plan de crecimiento: ¿lo conseguiremos?
4. La presentación del plan de negocio

Módulo didáctico 4

El largo camino hasta el notario

Núria Bosch Balada y Antonio López Giró

1. El proceso de una ampliación de capital
2. La presentación al inversor - La percepción del inversor
3. La negociación: dos piezas clave
4. Los elementos del acuerdo
5. La *due diligence* y el contrato
6. El día después
7. Anexos

