



NUEVOS PROYECTOS Y OTRAS FORMAS DE FINANCIACIÓN.

En la actualidad uno de los retos más importantes y difíciles que tiene el mundo empresarial es la obtención de la financiación necesaria para abordar los proyectos de expansión e innovación que continuamente se presentan como oportunidad para lograr el desarrollo de las empresas y la economía de nuestra región.

A las políticas internas de reinversión continua de los beneficios obtenidos viene unida necesariamente la financiación externa de las entidades bancarias a las que hoy más que nunca hay que involucrar con proyectos ambiciosos, creíbles y sobre todo realizables, la unión de todos estos elementos conlleva sin duda a obtener el respaldo financiero deseado, a las que las empresas deben aportar su solidez a través de sus fondos propios.

En el marco tan convulso que hoy vivimos existen varias formas de financiación con un abanico bastante amplio y completo para todo tipo de proyectos, recomendando una publicación de reciente aparición editada por la sociedad estatal INVEST IN SPAIN, que bajo el título "ATLAS DE FUENTES DE FINANCIACIÓN" aborda todo tipo de posibilidades de financiación tanto pública como privada, así como la gestión operativa y garantías requeridas.

Así mismo dentro de las oportunidades que las empresas cuentan para su financiación hay que resaltar una figura que a menudo se pasa por alto y que se debería contemplar como una opción adicional, me refiero al Capital Riesgo, mediante al cual se puede obtener una financiación importante que complemente la realización de nuestros proyectos. Esta actividad financiera se instrumenta mediante la adquisición de participaciones en el capital de la empresa de forma temporal, con aportación de liquidez ó de financiación a plazo. La temporalidad pactada mediante documento público supondrá a su finalización la desinversión realizada con la obtención de las plusvalías que se deriven de la valoración de la empresa a termino, en ese momento se podrá optar por la recompra de las participaciones por los accionistas o por la venta de estas a terceros. Los inversores de estas empresas no suelen estar involucrados en la gestión diaria de la empresa ya que se considera que debe estar en manos de quien mejor conoce el negocio, aunque su participación en el Consejo de Administración hace que intervengan en decisiones de tipo estratégico.

En nuestra región contamos con una sociedad de carácter público como es SODICAMAN, cuyo objeto social es la promoción del desarrollo industrial, aportando para ello una serie de servicios e instrumentos financieros de apoyo a las empresas, entre los cuales esta la opción Capital Riesgo, para proyectos serios y rigurosos que afrontan desde el análisis de su viabilidad, pasando por el asesoramiento en su desarrollo hasta el momento de la salida en la que aplican criterios razonables como empresa pública que es.

Ahora más que nunca se presenta una buena oportunidad para las empresas que apuesten por su futuro se informen y conozcan otras formas de financiación que se conviertan en "un buen socio".



Demetrio Vicedo
Gerente de Almansaña Comercial Gráfica, s.l
Alumno del MBA Executive- Curso de Dirección Avanzada.

"RARA AVIS"

Que sí, que los directivos somos quien tomamos decisiones estratégicas de nuestras empresas y sí, todos tenemos mandos intermedios que las ejecutan para lograr los objetivos. Pero parece que una *Rara Avis* se posa en los respaldos de nuestros consejos de administración para picar nuestras cocorotas y silbarnos al oído, enviándonos mensajes que recibimos como señales tribales imposibles de interpretar. Entonces agitamos los brazos para cubrirnos la cabeza y lograr espantarla para poder seguir con nuestra ardua tarea estratégica sin conseguirlo, ya que mes a mes *Rara Avis* regresa con sus gritos agoreros.

¿Qué razones le empujan a visitarnos? ¿Qué quiere de nosotros? Y, sobre todo, ¿por qué no deja de picotearnos y de silbarnos?. Viéndonos en esta tesitura, no podemos hacer otra cosa que contratar a un *Eraser* o a un *Terminator* que nos ayude a eliminarlo y así poder desarrollar nuestras decisiones estratégicas sin que nadie nos moleste. Poco después, todo vuelve a la normalidad.

¿Todo?

Al pasar los meses vemos como nuestros almacenes y los de nuestros distribuidores están repletos de stocks, no han ingresado nuestras nóminas, las centralitas han dejado de sonar y el porcentaje de nuevas visitas desciende a cero.

Imagino que todo el mundo a estas alturas de la batallita habrá descubierto quien es *Rara Avis*... Nuestros clientes, que con sus razones y emociones tienen el poder suficiente como para decidir si hoy va a ser un buen o un mal día para nosotros. Pero no podemos espantarlos o maltratarlos ya que pueden irse y con ellos desaparecer todos nosotros.

El cliente es la piedra angular de toda empresa de bienes y servicios. Tenemos que ser capaces de establecer una relación lo más duradera y rentable posible a lo largo de su vida como cliente. Y tenemos que esforzar toda nuestra atención en interpretar sus señales tribales, sus movimientos, sus inquietudes, sus quejas, sus razones y emociones para conseguir la excelencia en la relación cliente/empresa.

Para lograrlo tenemos que crear un plan inicial de gestión de relaciones con el cliente que nos permita saber cuanto vale un cliente durante toda su vida para conseguir para nuestra empresa la máxima rentabilidad posible de ese cliente. Es difícil pero no imposible.

Todos somos "Rara Avis". Piénsalo.



Pedro Monteagudo Lázaro.
Director Creativo/Metrópoli Comunicación Práctica
Alumno MDM (Master en Dirección Comercial y Marketing) - Escuela de Negocios FEDA

programas master, cursos, seminarios

Contacto: Tel. 967 19 32 53 · escueladenegocios@feda.es