



Dinero... ¡Un elemento clave!

Financiación para el desarrollo y la innovación de productos saludables



Interreg
Atlantic Area
European Regional Development Fund



Nota sobre el alcance de esta formación

Las finanzas empresariales son un tema complejo y de amplio alcance, con numerosas especialidades en las que profesionales cualificados reciben muchos años de formación.

Dada esta diversidad y complejidad, en esta breve sesión de formación solo podemos ofrecer una introducción general a algunos de los conceptos y a la terminología relacionados con las finanzas en el marco de tu negocio de alimentos y bebidas saludables.

Este módulo no pretende ser una fuente exhaustiva de referencia financiera.

Te recomendamos encarecidamente que, a la hora de tomar decisiones financieras, consultes a un profesional financiero debidamente cualificado y acreditado, ya que las decisiones que tomes tendrán un impacto profundo en tu negocio.

Sin embargo, esperamos que esta formación te sirva para incrementar tus conocimientos sobre el uso de las finanzas dentro de tu negocio, y que te anime a investigar las consideraciones financieras con mayor profundidad con el apoyo de asesores financieros profesionales.

Contenidos

1

Financiación empresarial
Tipos de financiación de la deuda
Deuda y flujo de caja a corto plazo
El ciclo del flujo de caja
Financiación de la deuda a medio plazo
Financiación de la deuda a largo plazo

2

Garantías típicas para la financiación de la deuda
Tipos de financiación disponibles para empresas
El Valle de la Muerte
Opciones de financiación empresarial
Tipos de financiación empresarial
Fuentes de financiación empresarial

3

Financiación participativa
Tipos de financiación participativa
Preparación para la financiación participativa

Contenidos

4

Cómo apelar a los prestamistas
Preparación para solicitar fondos
Diseño de un plan de negocio

5

Justificación de la financiación para el desarrollo de productos
Algunos incentivos comerciales para el desarrollo de productos
Costes más habituales de los préstamos
Ejemplos prácticos de costes de préstamos
Encontrar la financiación adecuada para ti



«El dinero hace girar el mundo»

Eso es lo que dice la conocida canción... y ocurre exactamente lo mismo cuando se trata de tu negocio.

El dinero es un elemento fundamental de tu negocio, y es el lubricante que engrasa los diferentes elementos.

El dinero debe tratarse como cualquier otro recurso, como ingredientes, electricidad, gas, existencias, etc.

Pero también es importante tener cuidado con la forma en que se utiliza, dado que tiene su coste.



FINANCIACIÓN EMPRESARIAL

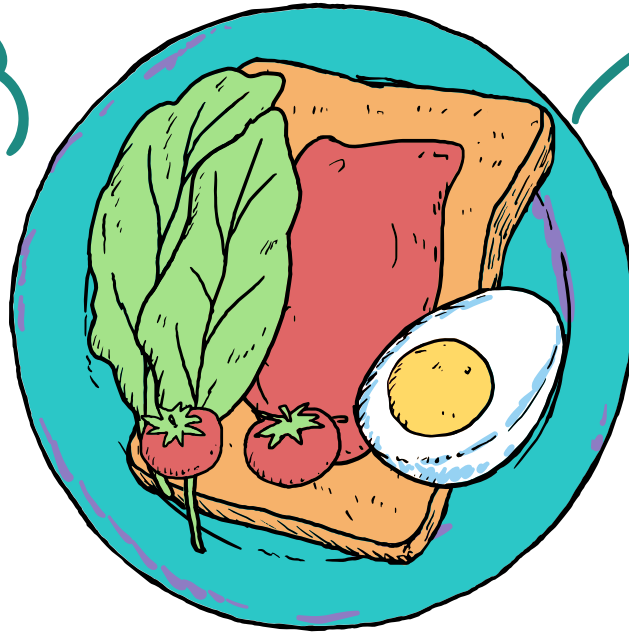
La financiación empresarial se divide en dos amplias categorías, y nosotros nos centraremos en los préstamos.

Deuda y préstamo

La aportación de fondos a una empresa puede llevarse a cabo solicitando un préstamo.

Un préstamo es una operación en la que una entidad concede fondos a otra entidad para su uso temporal.

Los préstamos se reembolsan en los plazos y con el tipo de interés acordados.

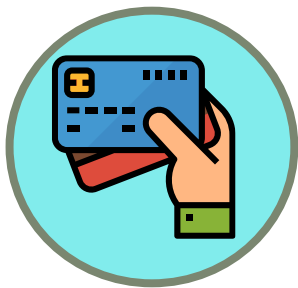


Inversión

Ingresos financieros que se realizan con la aspiración de que su eventual maduración incremente la riqueza y el valor general de la empresa.

TIPOS DE FINANCIACIÓN DE DEUDA

A CORTO PLAZO Inferior a 12 meses



Incluye

Descubiertos bancarios, financiación de facturas, crédito de proveedores, préstamos para la exportación y tarjetas de crédito comerciales.

Se utilizan para ayudar a financiar el ciclo de flujo de caja, y, en general, se conocen como fines de capital circulante.

A MEDIO PLAZO De 1 a 5 años

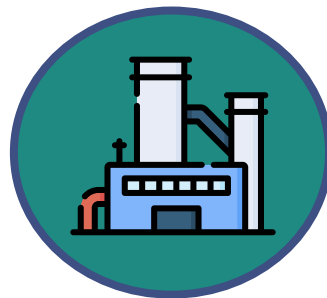


Incluye

Compra-venta a plazos (financiación de activos) y préstamos a medio plazo.

Suelen ser para herramientas y equipos, por ejemplo, una furgoneta de reparto, una carretilla elevadora o un frigorífico comercial.

A LARGO PLAZO Hasta 30 años



Incluye

Hipotecas comerciales, préstamos a largo plazo y préstamos a directivos.

Suelen utilizarse para la financiación de activos a largo plazo, por ejemplo, compra de instalaciones empresariales u otros activos significativos que perdurarán muchos años.

DEUDA Y FLUJO DE CAJA A CORTO PLAZO

- La gestión eficaz de tu ciclo de flujo de caja completo puede demostrar a los proveedores de préstamos que tu empresa es una empresa viable, segura, responsable y atractiva a la que poder prestar financiación con toda confianza.
- Una forma de demostrarlo es prestando la máxima atención a los «días del ciclo de flujo de caja» y controlando las existencias, los deudores y los acreedores.



EL CICLO DE FLUJO DE CAJA

Acreedores

Verifica minuciosamente los términos del crédito ofrecido.

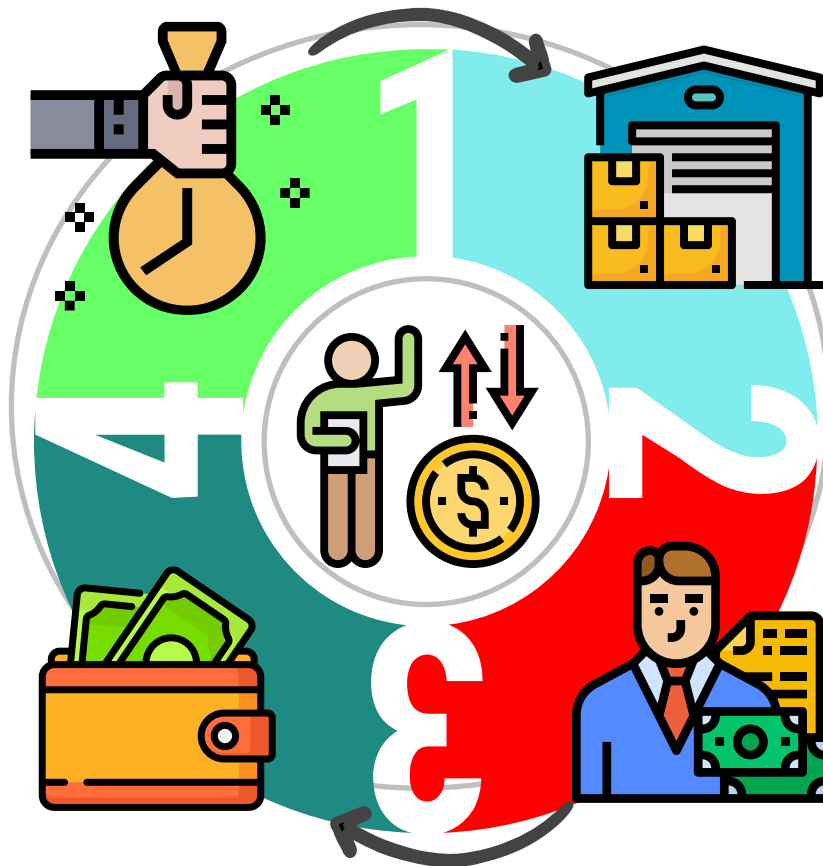
Construye relaciones de colaboración sólidas con los proveedores.

Prioriza el pago de tus proveedores mejores y más importantes.

Dinero efectivo

La liquidez es esencial para el funcionamiento de una empresa.

Una buena administración del flujo de caja requerirá tiempo y concentración.



Existencias

Minimizar la tenencia de existencias.

Prioriza tus existencias más rentables.

Prioriza las existencias de movimiento rápido.

Prioriza las existencias para tus mejores clientes.

Deudores

Conoce bien a tus mejores clientes. Asegúrate de que tus períodos de crédito no sean demasiado largos. Consigue que los clientes paguen a tiempo sin ofrecer un descuento. Exige el pago de sus deudas enérgicamente, para garantizar el pago y salvaguardar tu flujo de caja.

$DÍAS/EXISTENCIAS + DÍAS/DEUDOR - DÍAS/ACREEDOR = DÍAS DEL CICLO DE FLUJO DE CAJA$

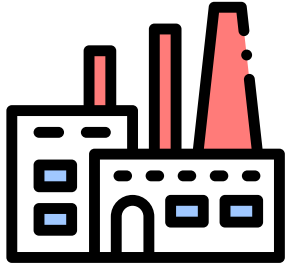
CUANTOS MENOS DÍAS HAYA EN TU CICLO DE FLUJO DE CAJA, MÁS EFECTIVO TENDRÁS PARA GESTIONAR TU NEGOCIO

FINANCIACIÓN DE DEUDA A MEDIO PLAZO

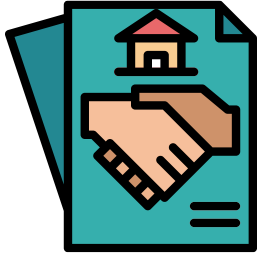


- La deuda a medio plazo puede ser útil cuando desees adquirir activos que duren varios años y que generen una mejor rentabilidad y flujo de caja.
- Al utilizar un acuerdo financiero, como un acuerdo de compra-venta a plazos, podrás distribuir el coste de los artículos que durarán un período de tiempo razonable, como equipos de fabricación y vehículos de reparto.
- Se te pedirá que respetes los pagos regulares de intereses y capital a medida que se produzca su vencimiento, por lo que la confianza en tu capacidad para hacerlo es un factor fundamental para decidir si dichos acuerdos de deuda a medio plazo son adecuados para tu negocio.

FINANCIACIÓN DE DEUDA A LARGO PLAZO



- La financiación de deuda a largo plazo se utiliza a menudo para financiar la compra o adquisición de importantes activos comerciales a largo plazo.
- También podría aportar los fondos necesarios para adquirir otro negocio a través de una fusión o adquisición.
- Como prestatario, reembolsarás los intereses y el capital a largo plazo, lo que significa que tus costes serán mucho más altos durante este período a largo plazo, pero, debido a que estos pagos se distribuyen durante un período prolongado, serán más asequibles mes a mes.



- Los proveedores de financiación generalmente requerirán que tus préstamos estén garantizados por uno o varios activos.
- Debido a los largos plazos involucrados, es probable que la puesta en marcha de los acuerdos financieros lleve más tiempo. Esto se debe a que el prestamista iniciará verificaciones de *due diligence* para garantizar que tu negocio sea una empresa a la que pueda prestar dinero con todas las garantías.



- También podrías tener que afrontar pagos por adelantado por los avales, los procedimientos legales y las tasaciones a realizar.
- Es importante que te tomes tu tiempo para investigar y seleccionar un proveedor de financiación con el que estés seguro de poder mantener una relación positiva a largo plazo, ya que cambiar de proveedor a medio plazo si no estás satisfecho puede resultar muy costoso.

GARANTÍAS HABITUALES PARA LA FINANCIACIÓN DE LA DEUDA



Garantías

01



Obligaciones

02



Títulos y acciones

03



Cuentas de ahorro

04

Los prestamistas a menudo solicitarán un aval sobre la deuda si no se sienten totalmente cómodos con el riesgo.

Esto es especialmente aplicable a la deuda a medio y largo plazo.



Se recomienda buscar asesoramiento legal independiente de un asesor cualificado antes de comprometer garantías para acuerdos financieros.

05

Propiedad absoluta libre de cargas



06

Inmovilizado como maquinaria



07

Vehículos



08

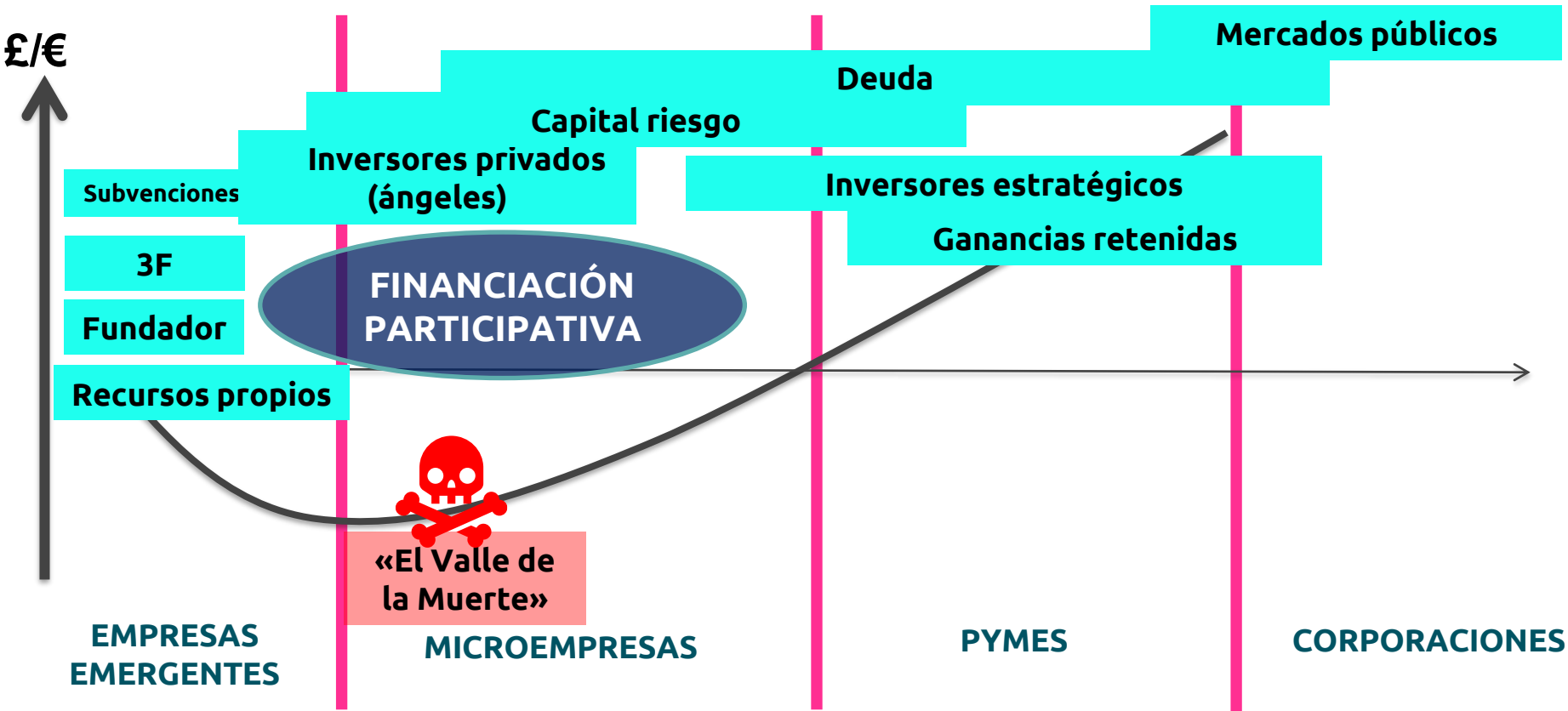
Obras de arte u otras posesiones de gran valor



Los prestamistas quieren que los valores ofrecidos sean «tangibles» y puedan venderse a cambio de efectivo con relativa facilidad.

Las acciones y bonos supondrán para los prestamistas una fuente alternativa para recuperar su préstamo en caso de que la empresa incurra en impago.

TIPOS DE FINANCIACIÓN DISPONIBLE PARA EMPRESAS



OTRAS FUENTES: PROGRAMAS ACELERADORES/PRÉSTAMOS A START-UPS

El Valle de la Muerte



La frase «Valle de la Muerte» se ha acuñado para describir el gran dilema al que se enfrentan muchas empresas emergentes.

El flujo de caja se convierte en un elemento crítico, ya que la puesta en marcha de una empresa supondrá incurrir en costes crecientes para establecer la empresa y comenzar a operar, pero al principio la empresa no tendrá ventas o muy pocas ventas generadoras de ingresos.

A medida que el nuevo negocio agote rápidamente los fondos inicialmente invertidos sin reponerlos, será incapaz de gastar el dinero que necesita para llevar sus productos o servicios al mercado.

Los analistas de negocios estiman que más del 80% de las nuevas empresas cierran en este período del «Valle de la Muerte», antes de poder siquiera establecerse adecuadamente en su mercado.

Sobrevivir al «Valle» es un hito importante para las empresas emergentes, y asegurar la financiación para superar esta brecha de flujo de caja puede ayudarles a atravesar esta difícil etapa de forma segura y para llegar a ser autosostenibles.

NUMEROSAS OPCIONES DE FINANCIACIÓN

Echaremos un breve vistazo a algunas de las opciones de financiación disponibles.



Con tantas fuentes de financiación disponibles, utilizar los servicios de un corredor financiero de buena reputación puede ser útil para encontrar el tipo de financiación adecuado que se adapte a tus circunstancias



1

Financiación propia

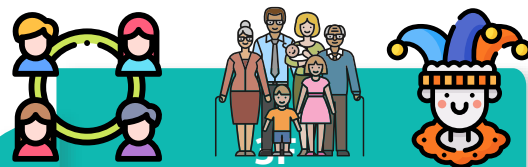
Crear una empresa desde cero con nada más que ahorros personales y, con suerte, el dinero en efectivo de las primeras ventas.



2

Financiación del fundador

Financiado por el fundador o fundadores originales de la empresa, que no siempre tiene que ser el actual director general o líder de la empresa.



3

Friends, family and fools (amigos, familia e idiotas) A menudo, acuerdos informales con un alto riesgo para ellos, al no contar con un plan de pago claro, por lo que habitualmente se trata de importes relativamente pequeños.

TIPOS DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL



4

Préstamos para empresas emergentes

De bancos comerciales o bancos de desarrollo nacionales o regionales. Por lo general, cantidades relativamente más pequeñas, por ejemplo, 25.000 €.



5

Subvenciones

El gobierno nacional y regional, las autoridades locales u organismos públicos centrados en la Innovación o en otro interés especial pueden ofrecer fondos no reembolsables a empresas cualificadas.



6

Inversores privados (Ángeles)

Inversores privados interesados en tu sector empresarial, a menudo con experiencia de primera mano en el crecimiento de un negocio.



1

Capital riesgo

Financiación de inversores que buscan una rentabilidad de 3 a 5 años y un plan de salida, pueden financiar empresas de muy alto crecimiento.



2

Deuda y préstamos

Proporcionado a través de productos financieros a corto, medio y largo plazo de bancos comerciales o respaldados por el gobierno, instituciones financieras, sociedades de financiación de activos y sociedades de financiación de facturas.



3

Inversores estratégicos

Las principales empresas corporativas del mismo sector pueden estar buscando invertir en nuevos negocios innovadores por ejemplo, Coca Cola, Nestlé, Unilever, Microsoft, SAP.

FUENTES DE FINANCIACIÓN EMPRESARIAL



4

Ganancias retenidas

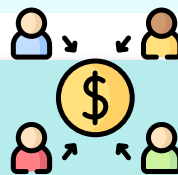
Tu negocio devuelve las ganancias obtenidas a la empresa para financiar proyectos de crecimiento.



5

Mercados públicos

Las grandes empresas pueden obtener financiación mediante el lanzamiento en un mercado de valores, o de instituciones con fondos significativos para invertir, como planes de pensiones.



6

Financiación participativa

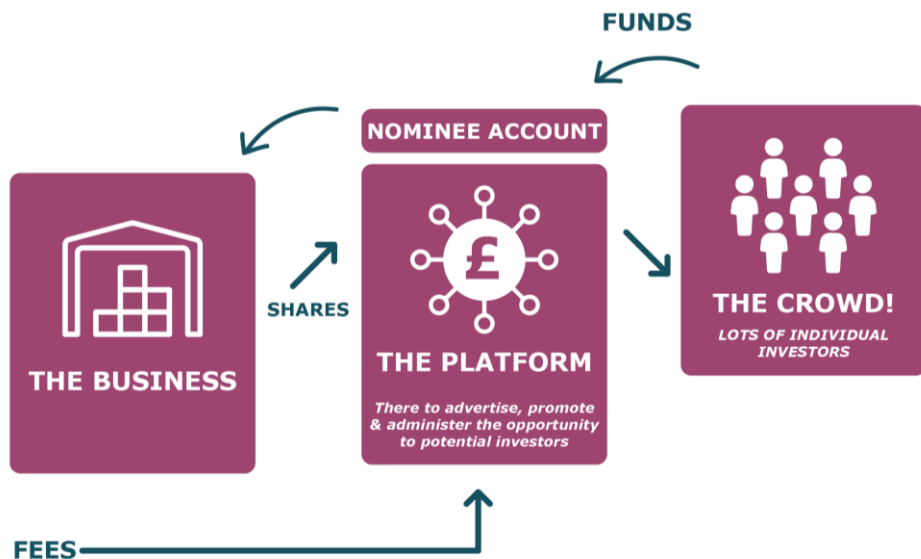
Analicemos más en detalle esta nueva manera de conseguir financiación.



FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA

La financiación participativa consiste en la práctica de financiar un proyecto o empresa mediante la recaudación de pequeñas cantidades de dinero de un gran número de personas, normalmente a través de internet.

La conexión de tu negocio con una multitud de personas dispuestas a proporcionar fondos se organiza a través de «plataformas», que tienden a especializarse en un tipo específico de financiación participativa.



Las plataformas de financiación participativa de deuda/de igual a igual incluyen LendingCrowd y FundingCircle

Plataforma de financiación participativa de acciones, como Seedrs y CrowdCube

Las plataformas de financiación participativa basadas en donaciones incluyen GoFundMe y Crowdfunder

Plataformas basadas en recompensas, como Indigogo y Kickstarter

TIPOS DE FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA

DEBT / LENDING

Ultimately repayable & interest is charged as well as fees

1

EQUITY / SHARES

Investors each obtain a share in your business in the expectation of receiving dividends/growth in future

2

DONATIONS

Generally, for charitable causes or ethical purposes

Not for profits

3

REWARD

Where the 'investors' are promised to receive goods/services at a future date/time, but the business needs the funds to produce the goods

4

Las opciones 2 y 4 tienden a adaptarse a las pymes

La financiación participativa de deuda o de igual a igual ocurre cuando las plataformas de financiación participativa agrupan inversiones y prestan dinero a las empresas.

La expectativa es que cualquier empresa emergente financiada tendrá éxito, y que la inversión de financiación participativa se devolverá junto con los intereses.

Es un enfoque similar a obtener un préstamo sin garantía de un banco, pero puede ser una forma costosa de recaudar fondos.

La financiación participativa en capital implica que una empresa lanza una campaña de recaudación de fondos. Describe el nivel de capital disponible y cuánto dinero están tratando de recaudar, valorando así el negocio. Luego, los inversores compran una parte del capital social disponible, por lo que este es un compromiso a largo plazo para tu negocio.

Las donaciones pueden ser realizadas por personas con un interés filantrópico en una empresa. Esta puede ser una excelente forma de obtener financiación, ya que las sumas recaudadas suelen ser pequeñas. Los inversores sencillamente donan fondos a tu negocio sin condiciones y, si bien deberás informar a los inversores sobre tus progresos, las donaciones recibidas son tuyas y no tendrás que devolverlas.

Las plataformas de financiación participativa basadas en recompensas permiten a las empresas recompensar a los inversores de formas distintas al mero capital social o interés, y son populares para las empresas con un público objetivo específico.

Las recompensas pueden ser la oportunidad de probar prototipos, almorzar con los fundadores u obtener uno de los primeros modelos de la línea de producción.

Las recompensas generalmente están escalonadas, por lo que cuanto más dinero invierta una persona, mayor será la recompensa.

PREPARACIÓN PARA LA FINANCIACIÓN PARTICIPATIVA

1. Prepara tu caso de negocio

Necesitarás un argumento comercial convincente, un plan de negocio detallado, finanzas sólidas y conocimientos sólidos del mercado que destaquen tu propuesta comercial única y la demanda de los consumidores.

2. Elige la plataforma

Investiga diferentes plataformas de financiación participativa y decide si ofrecer acciones, intereses o recompensas a los inversores. Revisa qué plataformas prefieren los lanzamientos comerciales similares a los tuyos y analiza qué fondos han recaudado y cuántos patrocinadores atrajeron. Lee las condiciones, verifica las tarifas y los compromisos legales que vas a asumir. Antes de lanzar una campaña, obtén asesoramiento financiero independiente.

3. ¡El planteamiento es importante!

Por lo tanto, participa y fomenta una conexión humana para captar la imaginación del inversor, además de demostrar un sólido potencial comercial y una demanda significativa de los consumidores. Recuerda, la gente invierte tanto con la cabeza como con el corazón.

6. Obtén capital inicial

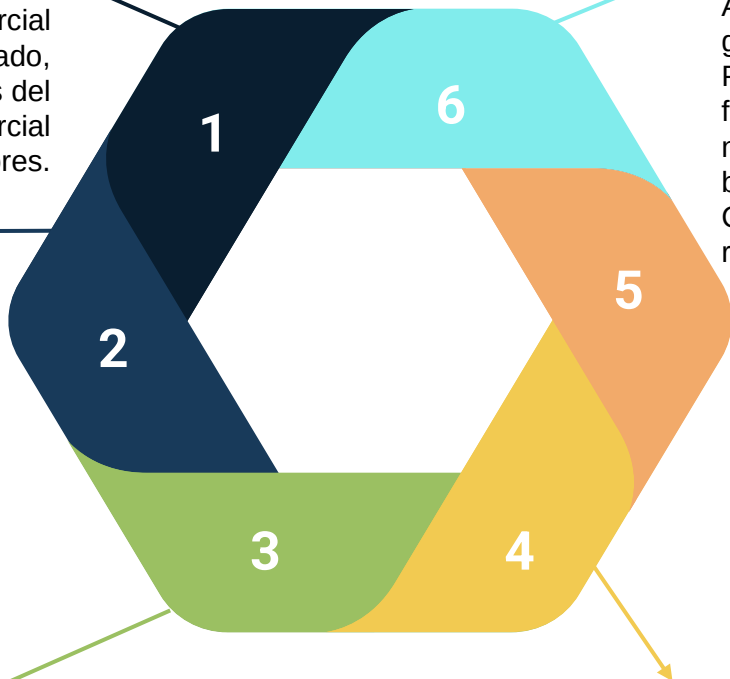
A los inversores les gusta respaldar a un ganador. Por lo tanto, al pedir a tus amigos y familiares que inviertan algo de dinero en tu negocio desde la plataforma, creas una buena impresión. Contar con capital inicial en la campaña de recaudación puede despertar más interés.

5. Involucra a la comunidad

La financiación participativa es un proyecto comunitario. Participa activamente en foros, habla con inversores potenciales, publica actualizaciones y usa las redes sociales para informar a los demás sobre tu campaña y obtener su apoyo.

4. Establece recompensas y objetivos

Define lo que obtendrán los inversores, desde el capital social hasta el acceso a los productos iniciales, y qué objetivos de financiación deben cumplirse para activar las inversiones.



CÓMO ATRAER A LOS PRESTAMISTAS

HISTORIAL PROBADO

¿Cuánto tiempo has mantenido una relación financiera con ellos? En el caso de bancos, ¿tu cuenta ha tenido un comportamiento solvente? Actualmente, las decisiones sobre préstamos se toman con frecuencia basándose únicamente en tu valoración crediticia.

OBJETIVO

¿Puedes proporcionar alguna prueba de cómo impulsarán los fondos el éxito futuro?
¿El objetivo es ético?
¿Tu plan de negocios es coherente, realista y convincente?

CAPACIDAD DE PAGO

¿Puedes demostrar niveles sólidos pero realistas de flujo de caja y de ganancias futuras que te permitirán atender tus obligaciones de pago de forma fiable?

GARANTÍAS

¿Puedes proporcionar alguna fuente de reembolso alternativa, por ejemplo, activos tangibles como propiedades, equipos, cuentas de ahorro, acciones, bonos, títulos y participaciones o, en el caso de la financiación de facturas, deudores?

RIESGOS

¿Has reconocido los posibles riesgos para ti y para el prestamista, incluso si están más allá de tu control?
Riesgos del sector industrial, riesgos financieros, riesgos políticos, riesgos medioambientales, etc.

DISEÑAR UN PLAN DE NEGOCIO

Uno de los muchos beneficios positivos que se obtienen al estudiar los módulos de capacitación de AHFES es que, si has completado la formación y los ejercicios sugeridos, ¡ahora contarás con una amplia gama de recursos para incluir en tu plan de negocios!

Tu plan de negocios debe transmitir **CUÁL** es la esencia del negocio y **CÓMO** logrará resultados exitosos, como el crecimiento y la rentabilidad del negocio.

Por lo tanto, ahora podrás incorporar a tu plan de negocios la información y la evidencia acumuladas de muchos de los módulos de formación que has estudiado, incluyendo:

- El uso de tu **Investigación del Consumidor** para demostrar que tendrás **clientes interesados**
- Cita tu **Análisis de Mercado** para demostrar el **crecimiento y la escala potenciales**
- Demuestra tus **diferencias competitivas** a partir de tu **Evaluación Comparativa**
- Demuestra cómo los **Valores de tu Marca** involucrarán y atraerán a los clientes
- Demuestra que estás **Adaptando Productos** a los **requisitos de Mercados Específicos**
- Demuestra que tu **Estrategia de Producto** impulsará las ventas
- Demuestra que tu **Gestión proactiva del Ciclo de Vida del Producto** proporcionará **estabilidad a largo plazo y un futuro seguro** para el negocio



Justificación de la financiación para el desarrollo de productos

Los costes de desarrollo de productos pueden ser muy elevados, y el éxito no está garantizado, pero los beneficios comerciales de llevar nuevos productos al mercado pueden ser un componente crítico del éxito de tu negocio.

En la siguiente diapositiva, podemos ver algunos beneficios comerciales que podrías expandir en el contexto de tu negocio.

Al destacar estos beneficios para una organización financiadora, podrás evidenciar razones positivas para que aporten fondos para el crecimiento de tu negocio.

Algunos incentivos comerciales para el desarrollo de productos



Mejorar tu oferta de productos

Ofrece a los consumidores mejoras que puedan valorar

1



Mejorar los precios de venta

Liberar productos atrapados en el estado de «Elemento de valor conocido», reinventándolos para aumentar las ganancias

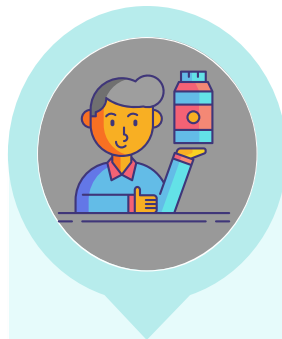
2



Mantenerte por delante de la competencia

Asegura la visibilidad, ofreciendo nuevas oportunidades de ventas innovadoras

3



Responder a cambios en tendencias de mercado

Mantente relevante y atractivo, satisfaciendo las necesidades cambiantes de los consumidores

4



Evitar la mercantilización

Diferencia tus productos para evitar una carrera a la baja en el precio

5



Alcanzar objetivos de eficiencia y sostenibilidad

Desde aumentos de la velocidad de producción hasta envases reciclables, etc.

6

COSTES MÁS HABITUALES DE LOS PRÉSTAMOS

A continuación, mostramos algunos de los costes comunes que, previsiblemente, estarán relacionados con los préstamos de tu empresa. Muchos son negociables, por lo que no te limites a aceptar la primera oferta que recibas.

TIPOS DE COSTE	DETALLE	CONSIDERACIONES/ RECOMENDACIONES
INTERÉS*	¿Fijo? ¿Vinculado al tipo de base? ¿Vinculado al EURIBOR?	¿Fijo o variable? Negociar
COMISIONES DE GESTIÓN Y DE RENOVACIÓN (descubiertos bancarios)	Del 1 % al 2 %	Negociar
GARANTÍAS	Dependiendo del riesgo percibido para el prestamista	Negociar
HONORARIOS LEGALES	Para tu negocio y el prestamista	Obtén 2 o 3 ofertas
COMISIÓN DE TASACIÓN	Si existen activos significativos involucrados como garantía	Obtén 2 o 3 ofertas
COMISIÓN POR REEMBOLSO ANTICIPADO	¡Lee siempre la letra pequeña!	Negociar
COMISIÓN DE SERVICIOS	Suele aplicarse a la financiación de facturas	Negociar

*No se aplica a los bancos islámicos

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE COSTES DE PRÉSTAMOS

EJEMPLO 1: Contrato de compra-venta a plazos

TIPO DE INTERÉS	Tasa anual equivalente típica asumida en 7,9 %	20 541 €
COMISIÓN DE GESTIÓN	Por lo general, un % de la deuda, digamos el 1,5%	1500 €
COMISIÓN DE DERECHO DE COMPRA	Nominal	digamos 1 €
TOTAL COSTES		22 041 €

- Coste de pedir prestados 100 000 € durante 5 años en un contrato de compra-venta a plazos con una entidad financiera o un proveedor de financiación de activos, donde el prestamista está garantizado por un gravamen legal sobre el activo:
- Posibles comisiones de garantía para hipotecas sobre el activo, pero a menudo se incluyen en comisión de gestión.
- Muchos fabricantes ofrecen sus «propios» planes de financiación, que están subvencionados para realizar ofertas mucho más baratas y hasta del 0 %.

EJEMPLO 2: Préstamo de un banco comercial conocido

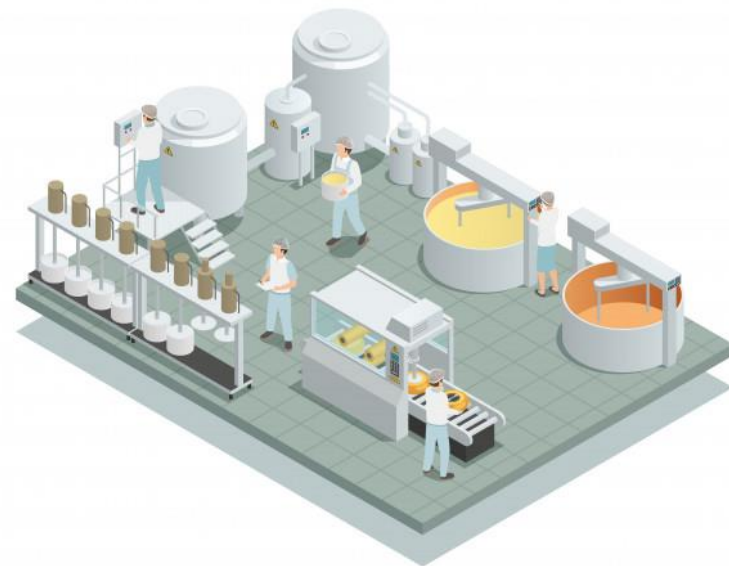
INTERÉS*	5 % sobre el tipo de base (5,1)	13 185 €
COMISIÓN DE GESTIÓN	1,5%	1500 €
COMISIÓN DE GARANTÍA	Preparación de obligaciones y garantías	500 €
HONORARIOS LEGALES	Por explicar y dar fe de la garantía	75 €
TOTAL COSTES		15 260 €

- Costes de pedir prestadas 100 000 € de un banco comercial conocido, durante 5 años, garantizados por obligaciones sobre el negocio y por una garantía personal de los directivos.

EJEMPLOS PRÁCTICOS DE COSTES DE PRÉSTAMOS

EJEMPLO 3: Hipotecas comerciales

INTERÉS	2,5% sobre el tipo de base (2,6%)	27 991 €
COMISIÓN DE GESTIÓN	1,5%	1500 €
COMISIONES DE GARANTÍA	Elaboración de formularios hipotecarios legales, búsquedas, etc.	750 €
HONORARIOS LEGALES	Abogados que actúan en tu nombre y en el del banco	750 €
COMISIÓN DE TASACIÓN	1500 €	1500 €
TOTAL COSTES		32 491 €



- Hipoteca comercial de 100 000 € para ayudar con la compra de locales comerciales durante 20 años. Garantizado por el título de propiedad del local.

ENCONTRAR LA FINANCIACIÓN MÁS ADECUADA PARA TI



- Por lo general, existe una fuente de financiación para cada empresa, pero es importante elegir la que sea más adecuada para ti, y no solo la primera aparentemente disponible.
- Existen numerosas entidades financieras con una gran cantidad de productos, que vienen a precios muy variados.
- Si necesitas financiación, busca en primer lugar las fuentes más obvias, que son inevitablemente más baratas, como el crédito de proveedores, tu familia o los directivos, por ejemplo.
- Si necesitas ponerte en manos de una entidad financiera, prepárate bien, porque un PLAN DE NEGOCIOS sólido y un PRONÓSTICO realista son dos claves para abrir las puertas a la hora de garantizar una financiación con éxito.



Esperamos que hayas encontrado en este módulo de formación un apoyo útil y práctico para tu innovación en alimentos y bebidas saludables.

Este módulo de formación forma parte de una serie de oportunidades de formación, organizadas en programas de formación temáticos para apoyar a las pymes (pequeñas y medianas empresas) en las regiones participantes de Gales, Irlanda del Norte, Irlanda, España, Portugal y Francia, para comercializar con éxito productos alimenticios y bebidas saludables nuevos y reformulados en el mercado.

Esta formación ha sido elaborada por los socios dentro del proyecto AHFES, que es un ecosistema de alimentos saludables de la cuádruple hélice (administración pública, universidad, empresa privada y ciudadanía) del espacio atlántico para el crecimiento de las pymes financiado por la Unión Europea en el marco del Programa de financiación de Interreg Espacio Atlántico.

Este programa promueve la cooperación transnacional entre 36 regiones atlánticas de 5 países europeos, y cofinancia proyectos de cooperación en los campos de Innovación y Competitividad, Eficiencia de Recursos, Gestión de Riesgos Territoriales, Biodiversidad y Activos Naturales y Culturales.

Para obtener más información sobre otras formaciones disponibles, haz clic [aquí](#).



Este proyecto está cofinanciado por el Fondo
Europeo de Desarrollo Regional a través del
Programa Interreg Espacio Atlántico



Agradecimientos

Plantilla de presentación de [Slidesgo](#)

Iconos de [Flaticon](#)

Imágenes e infografías de [Freepik](#)