

BASES FONDO ORESTES FIANDRA

1. ANTECEDENTES

La Agencia Nacional de Investigación e Innovación conjuntamente con el Banco de la República Oriental del Uruguay en calidad de fideicomitentes, junto con República AFISA en calidad de fiduciaria, han acordado constituir un Fideicomiso denominado Fideicomiso Financiero Orestes Fiandra para la Inversión en Innovación, en adelante también denominado FOF.

2. OBJETIVO

Este instrumento está dirigido a la promoción de la innovación empresarial con el fin de apoyar el desarrollo de empresas intensivas en conocimiento, con potencial para realizar una expansión significativa, en principio en el contexto internacional, a partir del otorgamiento de financiamiento asociado al riesgo empresarial y a los resultados generales de la firma.

El FOF participará en el financiamiento de empresas, asociándose en los resultados y en el riesgo, de manera tal de recuperar la inversión con ganancia en caso que el desempeño de la firma así lo permita.

3. BENEFICIARIOS

Podrán solicitar financiamiento las empresas privadas radicadas en el país, de perfil innovador o intensivo en conocimiento, cuyo desarrollo empresarial y perspectivas resulten favorables para un proceso de expansión apalancado por el acceso a capital. Las empresas deberán encontrarse en una etapa de desarrollo adecuada para ser apoyadas en forma integral y muestren un liderazgo acorde.

Empresas innovadoras / intensivas en conocimiento

El instrumento se dirige a empresas con una trayectoria de innovación bien definida, con potencial de crecimiento significativo. Se apoyarán empresas con productos/ servicios intensivos en conocimiento, lo cual descarta la comercialización de servicios profesionales genéricos. La clave es que el conocimiento de la firma sea capitalizable, de su propiedad o licenciamiento, y acumulable institucionalmente, mediante la incorporación sistemática en sus productos y procesos.

Condiciones en el porte y en restricciones de acceso a capital

El instrumento se dirige a empresas donde se identifica como obstáculo relevante para su desarrollo la restricción de acceso al capital, y donde los formatos de acceso a fondos normales para empresas no resultan aplicables por el perfil de riesgo asociado.

Se dirige a empresas de porte mediano, de facturación anual mayor a 500.000 dólares y menor a los 4.000.000 de dólares. El tamaño de la empresa se evaluará tomando en cuenta todas sus filiales o dependencias, dentro y fuera del país. No obstante, se considerarán excepciones para apoyar “start ups” de potencial excepcional y/o a “spin offs” de otras empresas.

Desarrollo integral y grupos económicos

El instrumento está orientado a acelerar el desarrollo de empresas de forma integral, diferenciándose del apoyo orientado a proyectos innovadores, como por ejemplo la implantación de nuevas líneas de producto o de proceso o el desarrollo de prototipos, que son objetivos de otros programas.

Asimismo, el concepto integral de empresa abarca a todo el grupo económico que la misma integra, incluyendo sus filiales o subsidiarias en otros territorios, empresas colaterales del mismo grupo, y otras asociaciones posibles. La presentación parcial de un grupo no convierte a la parte presentada en elegible para el programa.

No obstante, es viable plantear el caso de “spin-offs” como emprendimientos separados del grupo madre, pero debe mediar el desarrollo de un nuevo giro y/o modelo de negocios, y una independencia contable, que haga posible su evaluación y seguimiento. En definitiva, las excepciones al concepto de grupo económico que puedan surgir serán estudiadas.

Desarrollo exportador

En términos generales, aunque se pueden considerar excepciones en casos fundados, el crecimiento propuesto involucrará la internacionalización a través de diferentes canales o procesos.

Desarrollo autónomo o patrocinado

Las empresas podrán presentarse individualmente o patrocinadas por otras empresas de más trayectoria, o patrocinadas por “inversores ángeles”. En cada caso, aplicarán condiciones diferentes que se detallan.

Las asociaciones tendrán que ser establecidas a través de contratos aceptados por el FOF.

El liderazgo empresarial

Un factor muy importante para determinar este potencial es el liderazgo empresarial existente, el perfil de los directivos, los accionistas principales, los vínculos societarios, su compromiso y trayectoria, su iniciativa, las habilidades de su cuerpo gerencial. En suma, se apoyarán empresas cuyo cuerpo directivo se evalúe como de alto desempeño y potencial.

4. DESCRIPCIÓN DEL PLAN DE DESARROLLO EMPRESARIAL A FINANCIAR

Se apoyarán empresas que presenten un plan de desarrollo integral, que puede abarcar desarrollo e incorporación de productos y tecnología, apertura de mercados, desarrollo de canales, alianzas, adquisiciones y fusiones, así como nuevos procesos comerciales.

El plan debe ser claro, estar bien definido y ser consistente, basado en un posicionamiento estratégico, con un modelo de negocios explícito.

Características generales del plan de desarrollo:

- Orientado al mediano plazo (preferentemente 3 años).
- Consistente con el desarrollo de la firma hasta el momento, en términos de trayectoria, clientes, mercados, área de especialidad y capacidades adquiridas.
- Debe incluir un “caso de negocios” y una estrategia empresarial definida y consistente, incluyendo mercados, clientes y competencia, canales, productos, tecnología, proveedores, personas y recursos materiales, aliados y socios, costos, financiación y precios.
- Debe incluir **hitos** medibles, en número reducido, que permitan evaluar y ajustar su desarrollo, y que serán asociados a los desembolsos. Durante la marcha del plan, estos hitos podrían ser modificados en acuerdo con el FOF.

5. CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO Y REPAGO

La firma deberá presentar un perfil de sus capacidades empresariales y su plan de desarrollo. En caso de ser aprobado se la apoyará mediante fondos que se documentarán como un préstamo.

El FOF podrá aprobar un **monto total** y un **plan de desembolsos** de acuerdo al cumplimiento de los hitos determinados que se prevén en el plan de desarrollo. Las instancias de desembolso deberían limitarse a 2 por año.

El monto total del préstamo será de hasta 1.000.000 de dólares estadounidenses.

El FOF se reserva el derecho de proponer a la empresa reformulaciones de los planes de desarrollo y consecuentemente de los planes financieros derivados.

Repago

El préstamo otorgado a una firma se reintegrará a partir de la facturación de la empresa. El repago comenzará a partir de la finalización del período de gracia y estará directamente relacionado con la facturación anual de la firma. La operación culminará cuando se extinga el principal **más los intereses devengados durante la operación**. La tasa de interés aplicar es Libor Anual + 400 puntos básicos + IVA.

Conversión de la deuda en acciones y operaciones de capital

El FOF podrá optar por transformar el saldo adeudado en acciones de la firma. Asimismo, el FOF puede optar por salir de la firma ante la venta de la misma, aún cuando esta sea parcial por el ingreso de un inversor. Adicionalmente, el FOF podrá realizar otras operaciones como ampliar su inversión aportando más capital ante una emisión accionaria futura o ante operaciones de fusión o adquisiciones. El FOF tendrá prioridades establecidas por contrato para la venta de sus acciones.

6. PRESENTACIÓN DE LAS EMPRESAS

- a. Las propuestas de apoyo a empresas serán administradas a través de la modalidad de ventanilla abierta.
- b. Presentación Preliminar. Previo a la presentación de un plan de desarrollo detallado las empresas deberán preparar un perfil conteniendo información de base y una descripción general del desarrollo empresarial planeado.
- c. Presentación de plan de desarrollo definitivo. El FOF analizará el perfil presentado y comunicará al proponente en forma preliminar la elegibilidad o no de la propuesta. Aprobado el plan preliminar se comenzará la fase de reuniones con la empresa para entender y aclarar el plan de desarrollo y las condiciones de financiamiento requeridas.
- d. A partir de allí, la empresa podrá presentar el plan definitivo y comenzará el proceso de evaluación.

7. MODALIDADES DEL INSTRUMENTO

Instrumento para empresas “autónomas”

En esta modalidad la empresa se postula directamente, es evaluada, si es aceptada firma el contrato con el FOF y recibe el apoyo.

Instrumento para inversores ángeles y empresas patrocinadas

Si la firma se presenta apoyada por una empresa patrocinadora o un inversor ángel (que puede ser una persona física, otro fondo de inversión u otra empresa), se accede a un modelo de “participación apalancada”.

En este modelo el FOF podrá acompañar la inversión externa de acuerdo a una regla de proporcionalidad que se establecerá durante la evaluación, hasta un máximo de US\$ 1.000.000 dólares. La participación del FOF es en modalidad de préstamo y se procede igual que en el caso autónomo.

Finalmente, en el caso de empresas patrocinadas, el perfil empresarial en cuanto a trayectoria y experiencia del equipo directivo de la firma beneficiaria se evaluará en el contexto del apoyo de las entidades patrocinadoras, que aportaran su prestigio y trayectoria para fortalecer la propuesta. Esto es especialmente relevante para el caso de los “spin off” y “start up”. Se espera así que al momento de la postulación las empresas patrocinadoras puedan describir el rol que asumirán: a) ya sea como mentor y asesor de la empresa postulante detallando la frecuencia con que se darían las mentorías y asesoramientos y las áreas en que se darían los mismos; b) su integración al Directorio o Comité Asesor de la empresa postulante, ya sea tomando o no participación accionaria; c) o como inversor y consejero aportando parte de los fondos de contrapartida necesarios.

8. PROCESO DE DESEMBOLSOS Y SEGUIMIENTO DEL PLAN

El FOF realizará los desembolsos de acuerdo a los hitos pautados en el contrato. Se elaborará

un informe final al culminar el repago por parte de la firma o ante la cancelación del programa.

El observador

Se realizará el seguimiento de la marcha de la firma por parte de un observador en el directorio. Este será designado por la Comisión del FOF y deberá estar informado en forma permanente por la firma con toda transparencia de la marcha del plan, de las decisiones estratégicas, las alianzas, la evolución de la constitución accionaria. Si estos extremos no se cumplieran o se constataran omisiones deliberadas, se constituiría una irregularidad grave. El observador estará sujeto a estrictas condiciones de confidencialidad.

El objetivo principal de su tarea es el control de la marcha del plan y el asesoramiento al FOF ante contingencias que afecten su desarrollo:

- Monitorea la marcha del plan y aprueba los sucesivos desembolsos. Levanta alertas tempranas sobre desvíos que pueden ser mitigados o prevenidos.
- Acompaña los procesos de incorporación de nuevos inversores o las eventuales fusiones y adquisiciones, ventas, para permitir al FOF manejar las situaciones adecuadamente y tomar decisiones acerca de la transformación del préstamo en acciones, o su eventual retiro, permanencia o ampliación de la participación.
- Evalúa la situación de la firma, para entender si se desarrolla adecuadamente o si entra en situación de dificultades que puedan afectar el repago de los fondos recibidos, realizando sugerencias por escrito al directorio de la firma, si lo considera pertinente y aconsejando al FOF acciones a tomar.
- Eventualmente puede recomendar la cancelación del programa, o la realización de quitas o refinanciamientos y asesorar a la Comisión del FOF ante incumplimientos o sucesos que lleven a la necesidad de rescisión del contrato y la cancelación del programa.
- Monitorea la situación de los accionistas de la firma y sus cambios.
- Monitorea la situación de las subsidiarias y empresas asociadas de la firma, dentro del país o fuera del mismo, o en territorio franco, para entender su participación en ellas, las utilidades generadas en forma total y la situación consolidada de la firma.
- Genera informes para el FOF para incorporar aprendizajes y recomendaciones en la marcha del programa.

El observador podrá ser cambiado durante la marcha del plan.

Refinanciamientos, cancelación y retiro

El FOF podrá tomar medidas excepcionales que afecten el repago de los préstamos, como ser:

- La refinanciación con prolongación del plazo mediante períodos de gracia adicionales o tasas de repago menores
- La cancelación del préstamo y la absorción de pérdidas por parte del FOF
- La suspensión del programa y la ejecución perentoria de la deuda ante incumplimientos o irregularidades graves.

Se consideran irregularidades graves el desvío de ingresos, activos o renta hacia una subsidiaria no declarada, el vaciamiento de activos tangibles o intangibles, el ocultamiento de información relevante al observador, la obstaculización de las auditorías, la no información de cambios en la conformación societaria o accionaria de la firma, entre otras.

9. EVALUACIÓN DE LOS POSTULANTES

a. Criterios de elegibilidad.

A partir del perfil se determinará la elegibilidad de acuerdo a los siguientes criterios:

- Empresa radicada en la República Oriental del Uruguay
- Empresa al día con sus obligaciones fiscales
- Empresa intensiva en conocimiento
- Empresa del porte requerido
- Presenta información de filiales, subsidiarias, socios.
- Presenta información contable de acuerdo a las diferentes fases de evaluación
- Presenta información de patrocinadores, si corresponde
- Presenta plan de desarrollo en la modalidad correspondiente (preliminar o detallada)

b. Presentación del plan

Una vez presentado el plan de desarrollo definitivo, se llevará a cabo un proceso de evaluación que analizará los aspectos de negocios, técnicos, comerciales y económico-financieros. Las evaluaciones requeridas serán realizadas por expertos contratados por el FOF o sus fideicomitentes. Los observadores firmarán acuerdo de confidencialidad y una vez confirmados serán contratados para el desarrollo del programa de apoyo a cada empresa.

c. Criterios de evaluación de negocios

Se realizará la evaluación del plan, validando la adecuación entre los propósitos de la firma, las inversiones planeadas y los costos de los elementos a incorporar, el porte de los mercados objetivos y el resultado planificado en ventas y utilidades.

En el transcurso del tiempo el plan de desarrollo, como todo plan empresarial, podrá ser adaptado –siempre con intervención del FOF-a realidades cambiantes y aprendizajes que se vayan realizando.

Durante el proceso de evaluación, el FOF podrá plantear y acordar con la firma modificaciones al plan de desarrollo en cualquiera de sus elementos, y estas modificaciones pueden condicionar el apoyo a la firma.

Criterios de evaluación:

- **Perfil innovador o intensivo en conocimiento:** Evalúa el perfil de innovación de la empresa, y sus características de negocio. Se realiza un análisis de riesgos en cuanto a incertidumbre tecnológica, incertidumbre de mercado, incertidumbre de producto e incertidumbre institucional sistémica. Se analiza el aporte de conocimiento en sus productos y procesos y si genera valor agregado acumulable y capitalizable.
- **Viabilidad y solidez estratégica y de negocios:** Evalúa la factibilidad del plan y la capacidad del equipo que lo llevará adelante. Evalúa aspectos económico-financieros, niveles de inversión necesarios, de mercado, comercialización, distribución, tecnología, socios estratégicos, recursos humanos, perfil del liderazgo empresarial, cuadro gerencial y alta dirección, integración societaria.
- **Capacidad innovadora:** Evalúa la capacidad del equipo gerencial de generar, y desarrollar innovación y ponerla en el mercado en forma eficaz y eficiente.
- **Impacto:** Identifica el grado de repercusión del plan en la empresa. Se apoyarán proyectos que tengan impacto relevante en el crecimiento, apuntando como mínimo a un aumento de la facturación del 100% en 4 años.
- **Evaluación financiera:** Evalúa el grado de solidez financiera que presenta la empresa para ejecutar el plan y la disponibilidad de recursos financieros por parte de la empresa y otros financiamientos para su desarrollo. Debe existir consistencia entre el capital requerido y los aportes previstos desde el FOF y/o los patrocinadores y la capacidad de generar fondos del propio negocio para sostener el flujo previsto.
- **Patrocinadores:** se evalúa, cuando corresponde, la trayectoria y compromiso de los patrocinadores, sus aportes de capital y de experiencia, contactos, canales, recursos críticos.