



JORNADA SOBRE ASISTENCIA EN LA INTERNACIONALIZACION Y SOLUCIONES AVANZADAS A EMPRESAS

SERVICIOS

Y SOLUCIONES

INTERIM MANAGEMENT



DIRECCIÓN DE PROYECTOS EMPRESARIALES

Contratación por un período de tiempo determinado de experimentados directivos para liderar un proyecto empresarial, garantizar la estabilidad y continuidad de su empresa; así como, en fases de gran crecimiento.



GESTIÓN DE LA TRANSFORMACIÓN EMPRESARIAL

Definición e Implementación de Planes de Mejora de Procesos y de Transformación empresarial; además de situaciones de Adquisiciones de empresas y procesos de Due Diligence.



INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS

Elaboración del Plan Estratégico de Internacionalización empresarial junto con la asistencia en su implementación y seguimiento.

DIRECCION

DE PROYECTOS EMPRESARIALES



Principios de Actuación

Los **Interim Managers** dirigirán la **misión empresarial**, por un período de tiempo determinado, mediante los principios de actuación siguientes:

- Gestión de la Cadena de valor
- Planificación y Control de Gestión de las actividades
- Gestión de Riesgos empresariales
- Gestión de Recursos



Escenarios de Actuación

Al objeto de garantizar la estabilidad y continuidad empresarial en los escenarios siguientes:

Períodos de Crisis

- Re-estructuraciones operativas & financieras
- Situaciones de tránsito por cese/baja
- Sucesiones y protocolos familiares
- Consejos de Administración

Fases de gran Crecimiento

- Apertura de nuevas líneas de negocio
- Diversificación geográfica
- Diversificación de gama de productos/servicios
- Profesionalización de PYMES
- Asistencia y mentorización de start-ups

Donde se requieren de recursos directivos que no están disponibles en las empresas



GESTION

de la TRANSFORMACION EMPRESARIAL



Mejora de Procesos y Transformación

Nuestros experimentados **Interim Managers** se involucran en la **Definición e Implementación** de:

- Implementación de LEAN Management
- Plan de Optimización de las Operaciones del negocio
- Plan de Optimización de Costes
- Plan Detallado de Mejora de la Cadena de Suministro
- Estrategia y Gestión de Cambios en la empresa
- Transformación digital y tecnológica



Corporate Finance

En nuestro equipo atesoramos una amplia experiencia de casos exitosos en los complejos procesos de:

- Management Buy-out / Management Buy-in
- Adquisiciones de empresas
- Due Diligence
- Mandatos de compra-venta de empresas



INTERNACIONALIZACION

DE EMPRESAS



Estrategia e Implementación

En **ERNEL+** creemos en la internacionalización de las empresas. Nuestros experimentados **Interim Managers** aglutinan un extenso bagaje en las **operaciones de negocio internacional**. Nuestras **herramientas** incluyen:

- Análisis y Valoración de las capacidades de la empresa
- Análisis y Valoración del mercado objetivo
- Elaboración del Plan Estratégico de Internacionalización
- Análisis de Pre-Implantación en país objetivo
- Implementación y Seguimiento



ASISTENCIA EN LA INTERNACIONALIZACION Y LAS SOLUCIONES AVANZADAS A EMPRESAS

ASISTENCIA EN LA INTERNACIONALIZACION

EXPERIENCIA Y COMPROMISO

- Las operaciones de negocio internacional para competir en los mercados del s.XXI son esenciales para la continuidad empresarial; especialmente en la ingeniería e industria de la construcción.

- Los mercados exteriores son fuente de continuos desafíos para nuestras empresas: Comercial-Operaciones-Entorno Legal & Financiero-Recursos Humanos

- La **presencia y éxito empresarial** dependerán , entre otros, de los siguientes factores clave :

- elección de adecuados mercados objetivo,
- propuesta de valor competitiva en términos innovadores ,
- calidad del producto/servicio ajustada a precios de mercado
- el valor humano que lidere la misión empresarial



SOLUCIONES EMPRESARIALES

CONTAR CON UN
ROBUSTO PLAN DE
INTERNACIONALIZACION
Y ADECUADA
IMPLEMENTACION

KEY ADVANCED SERVICES ON THE INTERNATIONAL MARKETS

INTERNATIONALISATION



VALORACION

CAPACIDADES



Al objeto de generar valor a las empresas se efectuarán:

- Análisis de la estructura organizativa de la empresa.
- Análisis DAFO integral, incluyendo las áreas: económica - financiera, jurídica, marketing y de comunicación y recursos disponibles (RRHH y económicos).
- Capacidad del producto / servicio para ser adaptado a las características del mercado de destino.
- Informe sobre propiedad industrial (patentes y marcas).
- Informe de Branding (análisis sobre la estrategia de marca).



DETERMINACION

MERCADO OBJETIVO



Al objeto de generar valor a las empresas se efectuarán:

- Análisis de la zona geográfica de entrada aconsejada y otras posibles zonas de desarrollo en términos de volumen de negocio.
- Valoración del entorno normativo y seguridad jurídica -regulatoria en diferentes ámbitos: mercantil, laboral, fiscal, comercio exterior, inversión extranjera.
- Análisis específico de la viabilidad legal y administrativa de los productos o servicios a comercializar en el mercado de destino.
- Visita de prospección al mercado objetivo.



ELABORACION

BUSINESS PLAN



Estrategia y Posicionamiento:

- Elaboración del plan estratégico de internacionalización que incluye :
 - Definición de objetivos críticos
 - Estrategias comerciales, marketing y comunicación
 - Plan financiero
 - Plan de Acción
- Por tanto, búsqueda y definición de:
 - la tipología de targets (segmento de clientes, perfil de socios, distribuidores & prescriptores, formato de producto/servicio, ticket medio venta ,...)
 - timing & milestones
 - volumen de inversión y recursos
- Asesoramiento y puesta en común del modelo de negocio



ASISTENCIA

PRE-IMPLEMENTACION



Pre-Implementación en país objetivo

- Búsqueda de Targets en país de destino: Identificación y selección detallada de distribuidores, agentes, proveedores y clientes potenciales.
- Asistencia en la Negociación de documentos: carta de intenciones, MOU, constitución de JV y consorcios
- Búsqueda de posibles adquisiciones o asociación en los mercados objetivo y recíprocos
- Asistencia en las Relaciones Institucionales: acceso a organismos públicos y privados
- Asesoramiento en financiación e inversiones: gestión de repatriación y riesgos empresariales. Soluciones avanzadas en financiación extranjera e internacionalización



IMPLANTACION

SEGUIMIENTO



Acompañamiento en país objetivo

- Asistencia en la creación del vehículo:
 - Constitución y registro de la sociedad
 - Tramitación y obtención de protección registral (patentes y marcas)
 - Instalaciones corporativas (administrativas y logísticas)
 - Obtención de certificaciones y autorizaciones necesarias (calidad, medio ambientales, profesionales,...)
 - Externalización de procesos (operativos, logísticos,...)
 - Análisis de fiscalidad y Repatriación de dividendos



IMPLANTACION

SEGUIMIENTO



Acompañamiento en país objetivo

- Control de la Inversión:

- Implantación de un Controller-Interim Manager externo, supervisando la implementación del proyecto
- Estandarización y confección del protocolo de información periódica: reporting

- Evaluación y Seguimiento:

- Nivel de cumplimiento de objetivos.
- Análisis de las desviaciones del Proyecto, diseño e implantación de soluciones.
- Estrategia a seguir en la resolución de conflictos y litigios.



Adicionalmente

CAPITAL RIESGO

INVERSION Y GESTION

Fruto de la alianza con  **Futureplus** y, para ayudar a nuestros clientes en su estrategia de crecimiento, presentamos su **Sociedad Gestora de Empresas de Inversión Colectiva (S.G.E.I.C.)**, enfocada en gestionar inversiones de capital riesgo, operando bajo la regulación legal de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) y los más altos estándares de transparencia.

INVERSOR y PARTNER

Future Plus actúa como **Inversor** en **nuevos proyectos o PYMEs** a través de fondos de capital riesgo en los cuáles es promotor y co- participe. Actúa como **Partner** en procesos de M&A de empresas tecnológicas y mandatos de compra-venta junto como experto en Due Diligence en el mercado de la Tecnología.

1. IDENTIFICACION DE
OPORTUNIDADES

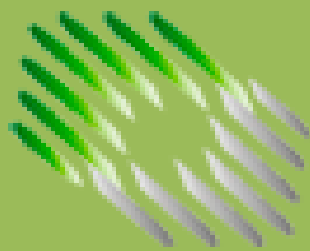
2. INVERSIÓN RESPONSABLE

3. SEGUIMIENTO

4. CREACIÓN DE VALOR

5. DESINVERSIÓN

FONDOS DE CAPITAL RIESGO



Futureplus

CAPITAL

RIESGO



FONDOS CAPITAL RIESGO

Una de las principales líneas de actuación de **Future Plus** es **apoyar el crecimiento de empresas jóvenes y PYMEs de base tecnológica**, a través de fondos de capital riesgo en los cuales es promotor y co-partícipe, **ÁMBAR Venture Capital** e **Inversiones AVANTICEX**.



PERFILES

Estos fondos de capital riesgo **se dirigen a empresas de base tecnológica en su fase de Growth**, para fomentar el aumento de valor mediante el apalancamiento de su tecnología, internacionalizándolas y conectándolas a los ecosistemas de sus promotores.



SECTOR TECNOLÓGICO

Los fondos centran principalmente sus objetivos de inversión en sectores tecnológicos con prioridad en las tecnologías de la 4ª Revolución Industrial (IoT, M2M, Redes Ubicuas, VR, AI...). Con crecimientos superiores al 25% anual.

WE INVEST ON THE
**LATE STAGE OF
CONSOLIDATED
PROJECTS** WHICH
HAVE KEY GROWING
POTENTIALS

INVESTMENT PHYLOSOPHY



Active & Committed Partner

Building up durable and long-term relationships.



Active Involvement

Contributing with an extensive experience and a wide national and international network.



An Independent firm

We do not belong to any group; as a result, we are free decision-makers (with no conflict of interests).



**We aim at gaining a
relevant participation
but in minority, on those
projects we invest on**

CULTIVATING A DIFFERENTIATED ADDED VALUE



PORTFOLIO OF INVESTMENT

MÁSMÓVIL**5,91%**

4th Spanish Telecommunications entity which operates in ground & mobile lines plus internet and optic fibre.

ICT | Sector Year | 2010 % Participation | 5,91%

giko.
GROUP**36,16%**

Global leader in designing, manufacturing and selling of splitters and external electronic components for the FTTH network and the optic fibre.

ICT | Sector Year | 2010 % Participation | 36,16%

MYMOID**77,10%**

Fintech firm which enables paying the value of goods and services by using a sole-source channel; this in turns, reinforces the customer reliance and confidence on the purchasing system

ICT | Sector Year | 2010 % Participation | 77,10%

farsens

10,20%

Wireless battery-free low frequency sensors manufacturer, operating on the RFID, UHF & business-related sectors. This solution enables monitoring a wide range of data over any field.

ICT | Sector Year | 2010 % Participation | 10,20%

AT-Biotech

Tracing Life

67,35%

Advanced automatization & traceability solutions to the healthcare market based on specific RFID technology.

ICT | Sector Year | 2010 % Participation | 67,35%



28,22%

Expert in manufacturing high-resistance composite utility covers. Innovative design along with fabricating complex and tailored solutions.

ICT | Sector Year | 2015 % Participation | 28,22%



40%

Global marketplace platform, specifically tailored for hospitality, tourism and M.I.C.E sectors. This solution enables the interaction of suppliers, customers and destinations in one go by using this state-of-the-art and versatile portal easily.

ICT | Sector Year | 2016 % Participation | 40%

INVESTMENT STRATEGY

FUTUREPLUS, is currently in the process of rising a VC fund, focused on Iberian consolidated Growth Phase-Late Stage companies that, despite having clear growing potentials, there firms still require assistance to break down their business stagnation provided that a leader, viable and innovative business model be in place. Not only having a solid and highly-qualified team be committed to the project for FUTUREPLUS to invest on be required but also the fact that the target company lines up with the investor's interests in order for FUTUREPLUS to contribute with a differentiated perspective.

Each investment will range from € 2 M to € 10 M per project, focused on late-stage Venture Capital with consistent turnover and positive EBITDA, in addition to the following cases:

- » Enterprises which are currently trapped in business stagnation despite their potentials
- » Decreasing revenues due to management inefficiencies.

The average investment period is estimated at 4-6 years whilst taking a relevant but minority shares participation on each company.

Although FUTUREPLUS will be flexible and adaptable to the needs of the investee, the focus is set on maximizing the added-value and the return on investment.



INNOVATIVE PROJECTS

It is required that companies have solid technology & innovative projects with growing potentials on the fact that they are globally expandable along with vital having a viable business plan with a global vision.

Having a differentiated and innovative product/service with attractive profitability (TIR>20%)



FINANCIAL STRUCTURE

- Companies with areas for operations improvement
- Companies requiring finance & strategy re-orientation, practically out of debts with positive EBIDTA.

Mostly focused on cash-in operations.



MANAGEMENT TEAM

FUTUREPLUS will focus on selecting firms with specific management characteristics: having a reputable, highly-skilled and committed management team with a vast experience and know-how on business development.

Particular clauses to balance the shares takeover, including some specific terms dictating the exit protocols along with an active participation on the Board will be in place.



DIVESTMENT

The permanency period on the company we invest on will last 6 years maximum, depending on the market conditions.

Having an exit strategy in place, aiming at maximizing along with the fact of being results-oriented but focused on the best alternative solutions to the firms.

INVERSIÓN

Oportunidades

Rango de inversión 2 M €- 10 M €

Desarrollo de oportunidades que reúnan una serie de requisitos mínimos enfocados a garantizar la creación continuada de valor para los inversores.

1. Empresas en Fase Growth

Selección de empresas que ya posean una tecnología y producto MVP probados y con primeros clientes.

2.- Tecnología en crecimiento Global

Selección de inversiones en tecnologías con crecimiento compuesto AGR (AnnualGrowth Rate) mínimo del 20%

3. Vocación Global

Selección de inversiones en empresas que sean escalables globalmente.

4. Equipo Emprendedor

Selección de inversiones que cuenten con un Equipo Emprendedor cualificado, comprometido con el proyecto.

5. Retorno absoluto y Exit

Búsqueda de inversiones con retornos absolutos de al menos el 300% (TIR 15-30%) con clara visualización de la estrategia de salida y desinversión.

CONTACTO



C/ José Ortega y Gasset 40, 1º Izq.
28006- MADRID
Spain



(+34) 91 575 8693



info@ernelplus.com



www.ernelplus.com