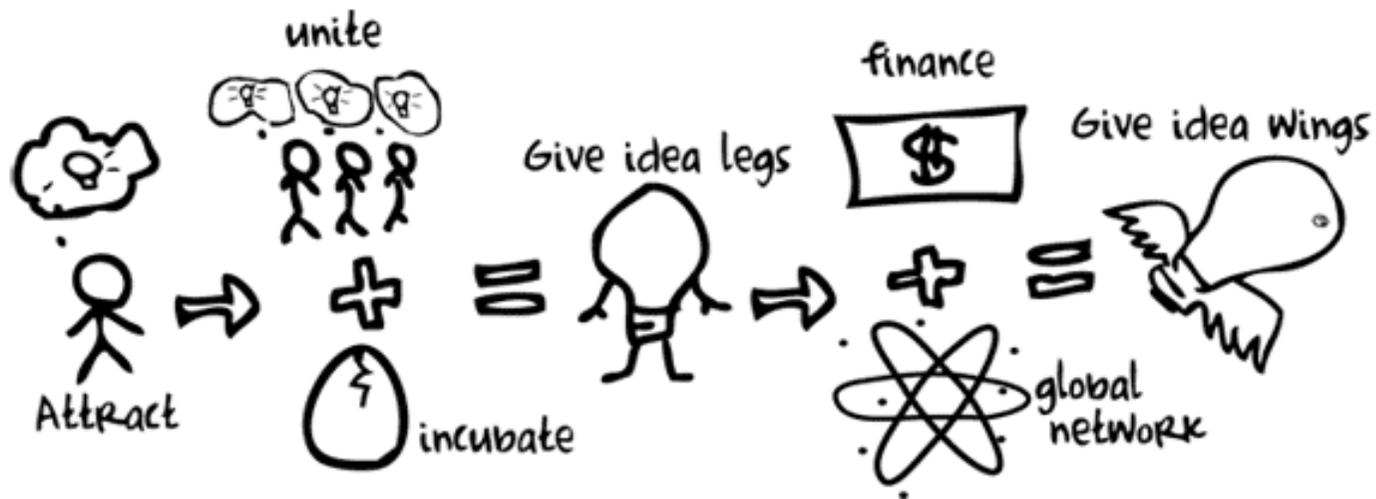


NOCIONES BÁSICAS

RELACIÓN

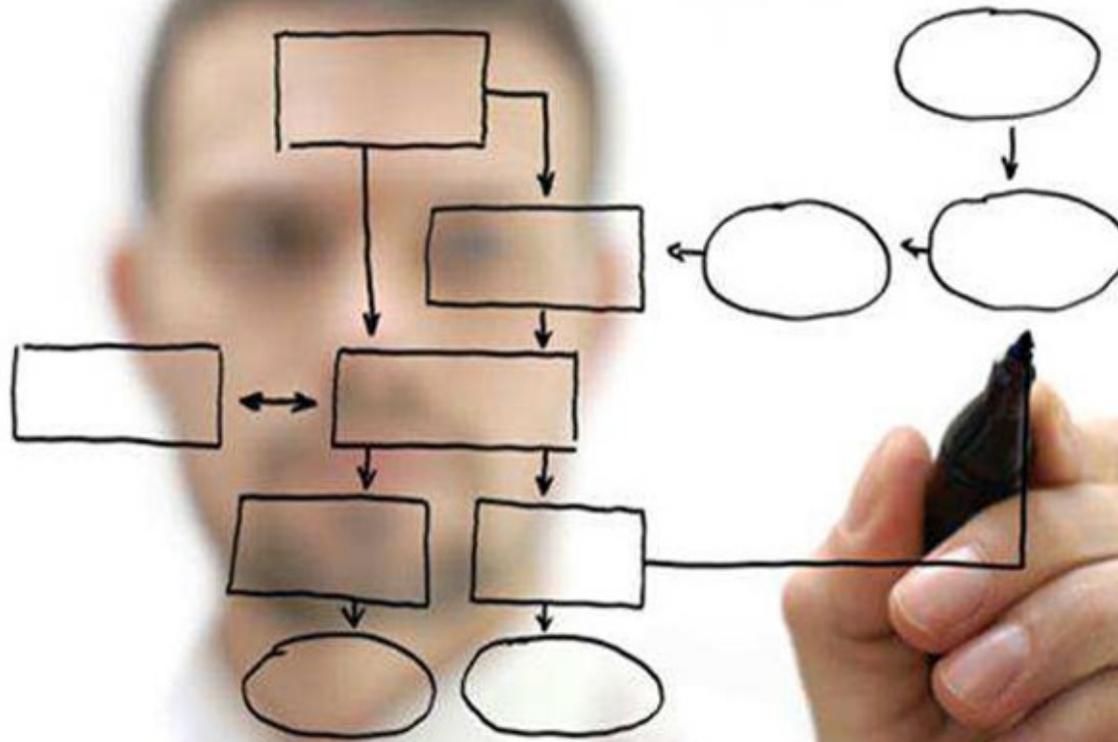
EMPRENDEDORES E INVERSORES



¿A dónde va el

DINERO

?





Dónde estaba el **CAPITAL** ?





Por qué **AHORA** ?

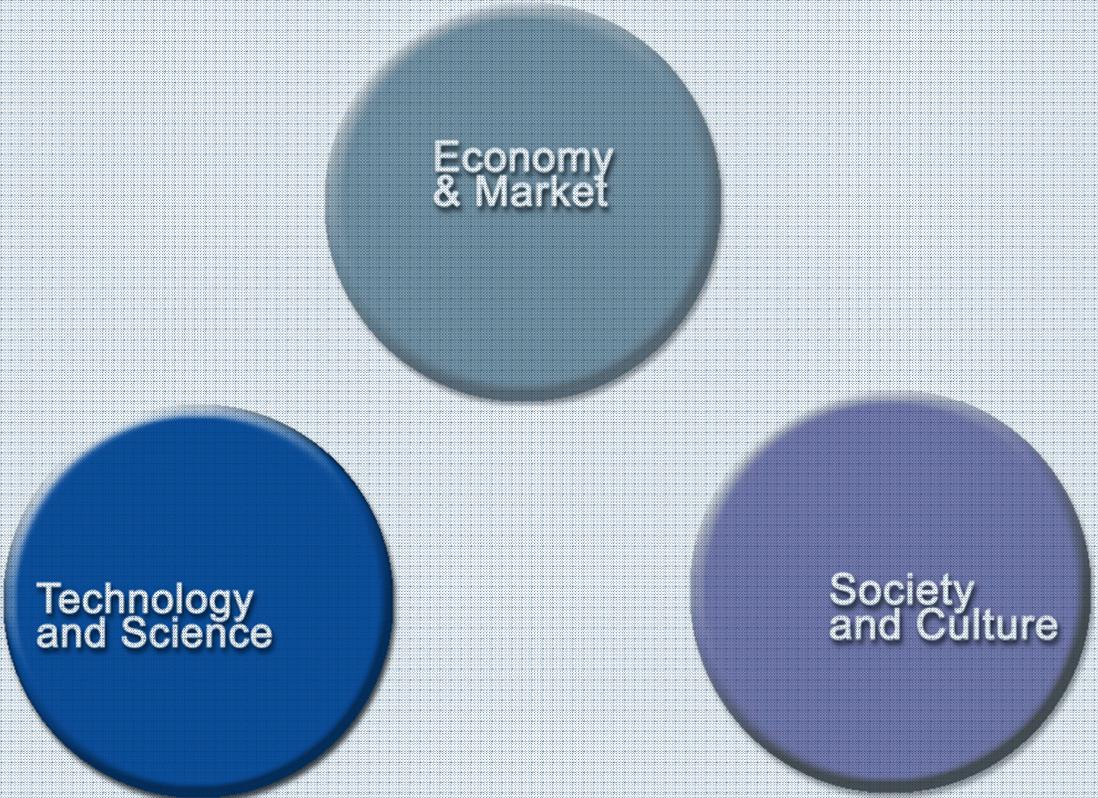
PROYECTOS



1

El emprendedor





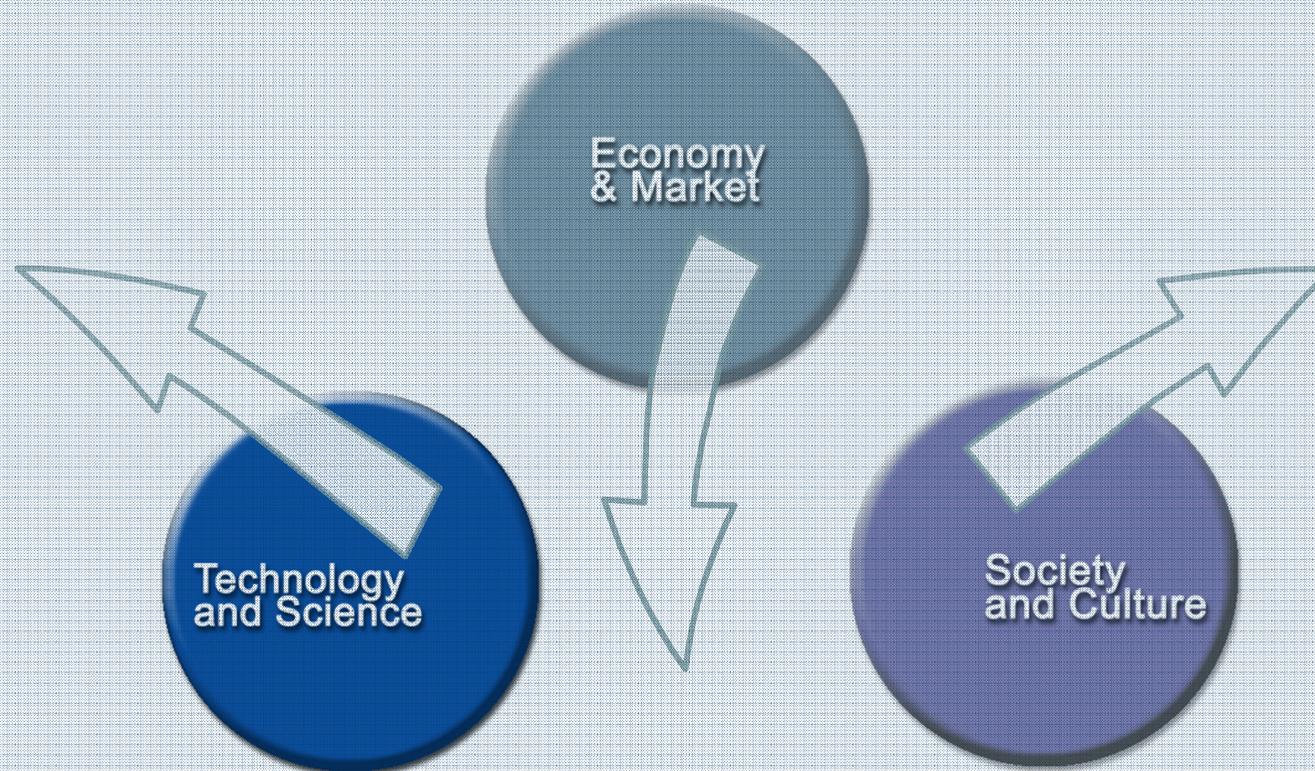
Economy
& Market

Technology
and Science

Society
and Culture

- ...personas que vivimos en un mundo de conocimiento....

- ...siempre en constante movimiento...



- ...provocado por la energía creativa de la humanidad...

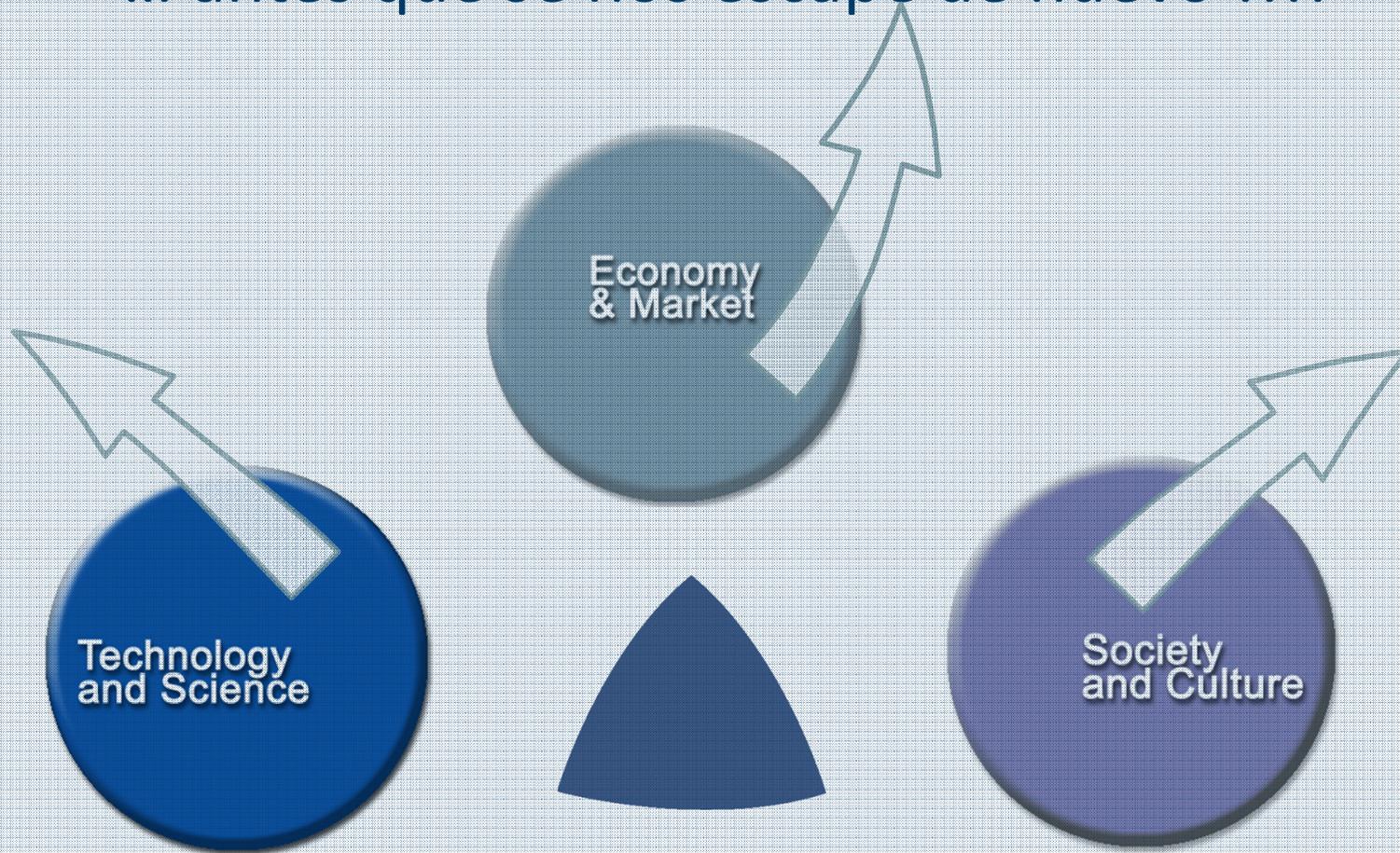


- Una oportunidad es una “parada”
 - en el tiempo...



- ... de la energía creativa que debemos codificar para explotarla...

- ... antes que se nos escape de nuevo !!!!



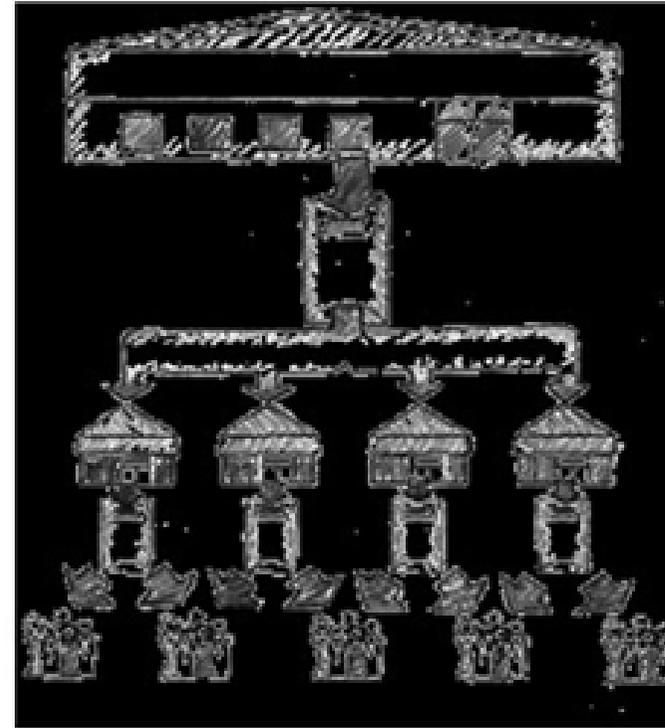
DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR

Emprendedor es la persona capaz de **identificar oportunidades y transformarlas en la empresa,** independientemente del hecho de controlar o no los recursos necesarios.





una ilusión



Tipos de negocio que busca el EMPRENDEDOR

Problemas para el emprendedor



- No encuentro inversores
- Hay muy pocos inversores: son los de siempre
- Los inversores no entienden mi proyecto
- Me río del capital riesgo...tendrían que llamarse capital “no riesgo”
- Le he contado mi idea a un inversor y no me ha contestado

Problemas para el inversor



- Los Business Angels son personas con mucha pasta...¿o no?.
- No hay proyectos buenos.
- Todos los proyectos que me llegan están muy verdes
- Este proyecto me ha llegado por 20 sitios distintos
- Para meter dinero en ese negocio, antes apuesto a la lotería
- Primero que vendan y luego que vengan a pedirme dinero
- Otro que tal: tres investigadores con “su tesoro”

EL EMPRENDEDOR y LOS INVERSORES

• Perfil emprendedor: ¿Qué características debe reunir un emprendedor?

- Capacidad para asumir riesgos
- Espíritu innovador y creativo
- Capacidad organizativa
- Carisma y capacidad de dirigir personas
- Balance entre ser realista / idealista
- Dejarse influir por personas con experiencia
- Capacidad de análisis rápido de las situaciones cambiantes del mercado
- Deber ser capaz de adaptarse Darwinismo Económico

EL EMPRENDEDOR y LOS INVERSORES

Consideraciones previas.

- Ningún **Plan de negocio** se cumple, pero hay que hacerlos y adaptarlos a las circunstancias en cada momento.
- La **innovación** debe ser desarrollada para obtener una **ventaja competitiva** y su consiguiente rendimiento económico
- No limitarse a comprar barato y vender caro. Los proyectos deben de ser capaces de **generar valor**.
- Diferenciar entre facturación, resultados **y caja**.
- Los procesos de **negociación** se dilatan en el tiempo



2

¿CÓMO ES UN BUSINESS

ANGEL

?



¿CÓMO PUEDE
AYUDAR ?



EL BUSINESS ANGEL NO ES UN
BANCO

Business Angel

- Persona física o jurídica que aporta:
 - Capital \$ “Capital Inteligente”.
 - Experiencia de gestión.
 - Red de contactos.
- Valores de un Business Angel
 - Tiene mentalidad y capacidad inversora.
 - Posee conocimiento y experiencia como inversor.
 - Es capaz de asumir riesgos.
- Profesional Activo. Busca revivir su faceta emprendedora.
- Disfrutar, crear, divertirse con nuevos proyectos.
- Participar. Poner en marcha ideas que tuvo que aparcar por falta de tiempo.
- Creación y Desarrollo de nuevas oportunidades extendiendo el nuevo tejido industrial

Business Angels

Perfiles de Business Angels

Empresario: Propietario de una empresa que desea invertir capital. Su fin es Aportar **experiencia y contactos** empresariales Su aptitud es complementar al emprendedor con su **experiencia**.

Financiero: Socio capitalista Implicación Financiera, no se implica en la gestión. A menudo se plantea un calendario de desinversión para **recoger beneficios**.

Inversor Privado

Trabajador: Busca una actividad y una **fuentes de ingresos regulares**. Normalmente se consagra en el proyecto a "Full time", a parte de ser socio del emprendedor. (Cuadros intermedios de Multinacionales)

Asesor: El capital que aporta no es dinerario, **es Know-how**. Profesional liberal que cobra sus servicios al emprendedor Mediante participaciones empresariales. Es crucial en etapas iniciales.

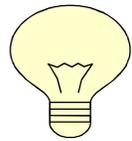
Business Angel

¿Dónde?
¿Cómo?
¿Cuánto?

- Las inversiones las realiza principalmente en:
 - Proyectos nuevos o en fase de crecimiento.
 - Proyectos innovadores o de base tecnológica.
 - Potencial alto de crecimiento y generación de valor.
 - Proyección internacional a medio plazo.
 - Equipo emprendedor comprometido.
- Vía participación accionarial (compartiendo riesgo económico y aportando trabajo y red de contactos).
- Los rangos de inversión por Business Angel oscilan entre 30.000 € y 300.000 €.
- Coinversión: Concurrencia de más de un BA por proyecto.

Business Angel

Ratios



1.000



100



10



1

- Todo buen proyecto obtiene su financiación.

Es decir ...

Ejemplos de operaciones

**Operaciones
claramente
descartables**

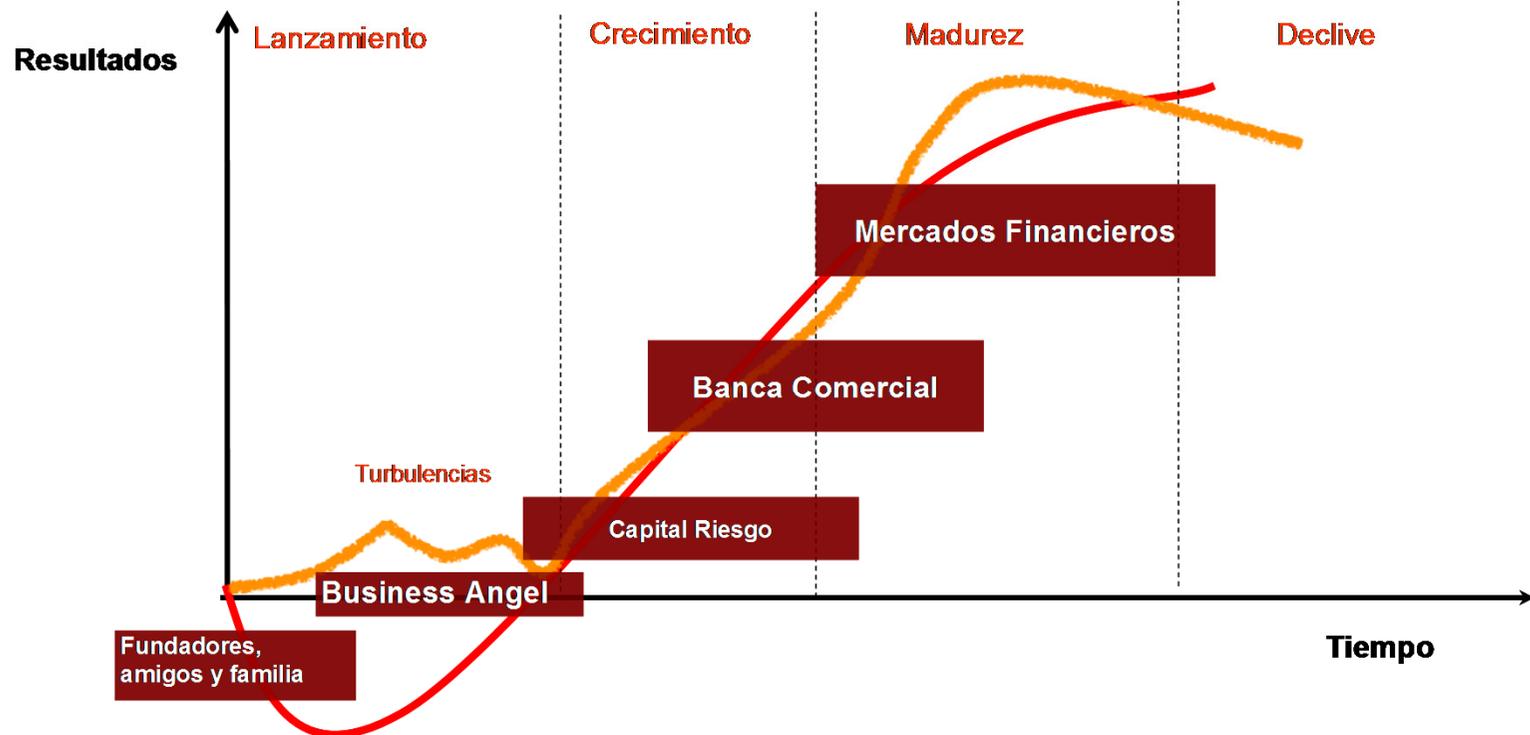
- Sector inmobiliario, construcción, financiero o afines
- Commodities (empresas sin ventaja competitiva)
- Empresas cuyo principal activo sea inmobiliario (ej. Empresa sin actividad pero con 12 naves en venta)
- Empresas en situación de insolvencia o crisis (salvo excepciones de fondos grandes)
- Equipos directivos ancianos, con un historial dudoso, equipos poco motivados, poco equilibrados, empresario que sabe todo, empresarios sin equipo, inventores...
- Negocios “a pie de calle” (tiendas, talleres, peluquerías, guarderías...)

**Operaciones que
pasarían un primer
filtro**

-
- Empresas con tecnologías innovadoras (preferiblemente patentables)
 - Empresas en sectores en crecimiento o con atractivo (biotecnología)
 - Empresas con buenos resultados, en sectores no commodity, y que tengan planes de expansión claros y realizables
 - Empresas que hayan contado ya con apoyo de otros inversores (públicos o privados).

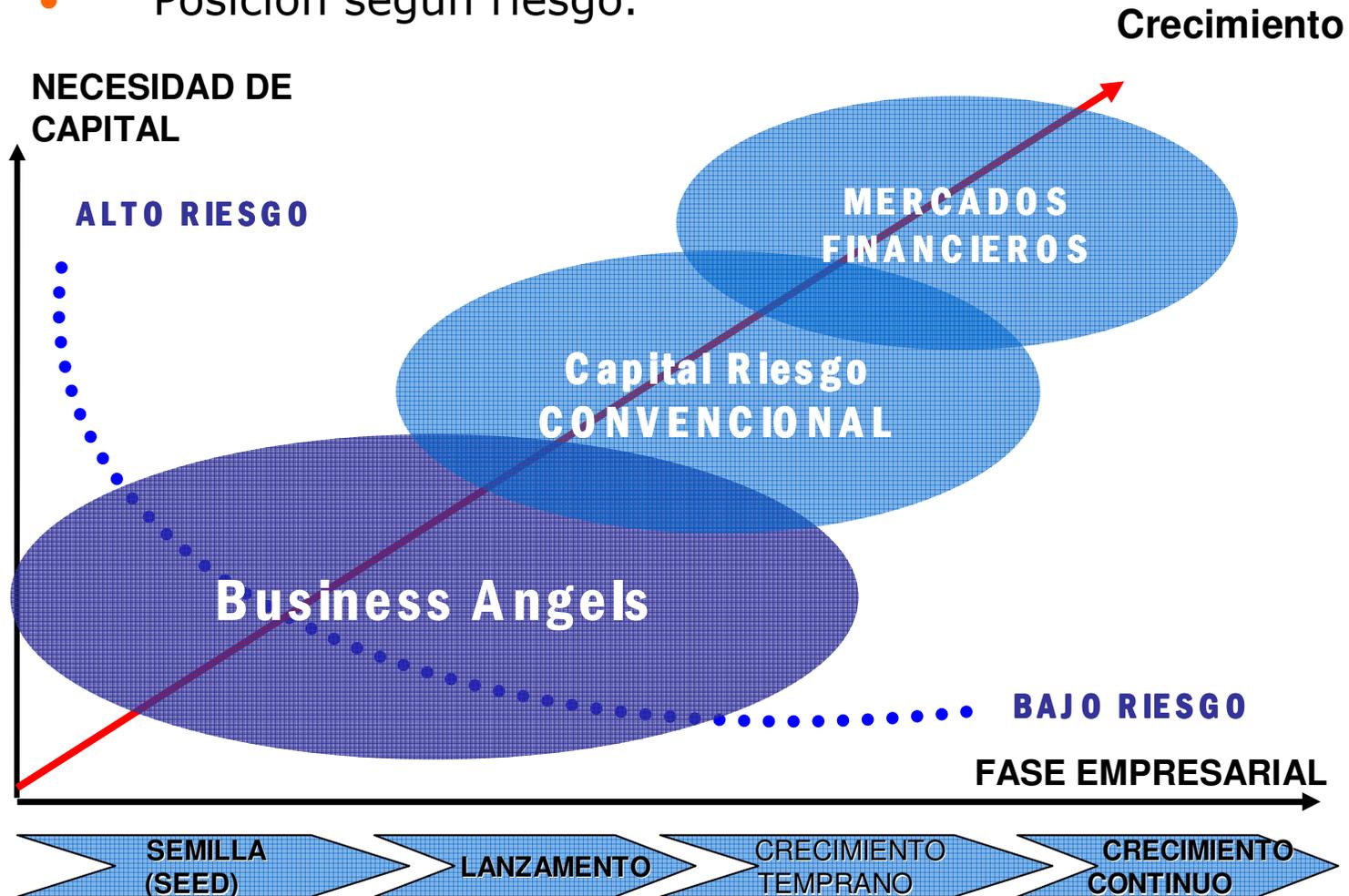
Business Angel

- Posición según ciclo y resultados.



Business Angel

- Posición según riesgo.



Business Angel

¿Dónde?
¿Cómo?
¿Cuánto?

- Tipología de Empresas Innovadoras que interesan a un BA
- Una empresa innovadora es aquella que presenta un nuevo producto y/o proceso en un mercado existente o por crear.
- La innovación puede dar lugar a un mejor producto/proceso (calidad) o un producto/proceso más barato.
- Para un business angel, una empresa innovadora susceptible de ser invertida requiere, por orden de prioridad, de talento emprendedor y un buen plan, además:
 - Tienen un alto potencial de crecimiento.
 - Permiten un plan B, C, D, ...
 - Son fácilmente exportables/replicables.
 - Al principio, no requieren de grandes infraestructuras.
 - Se invierte en personas/talento, no en máquinas. Si la relación es satisfactoria, se produce un efecto multiplicador

3



La financiación

¿Qué es una

STARTUP

?

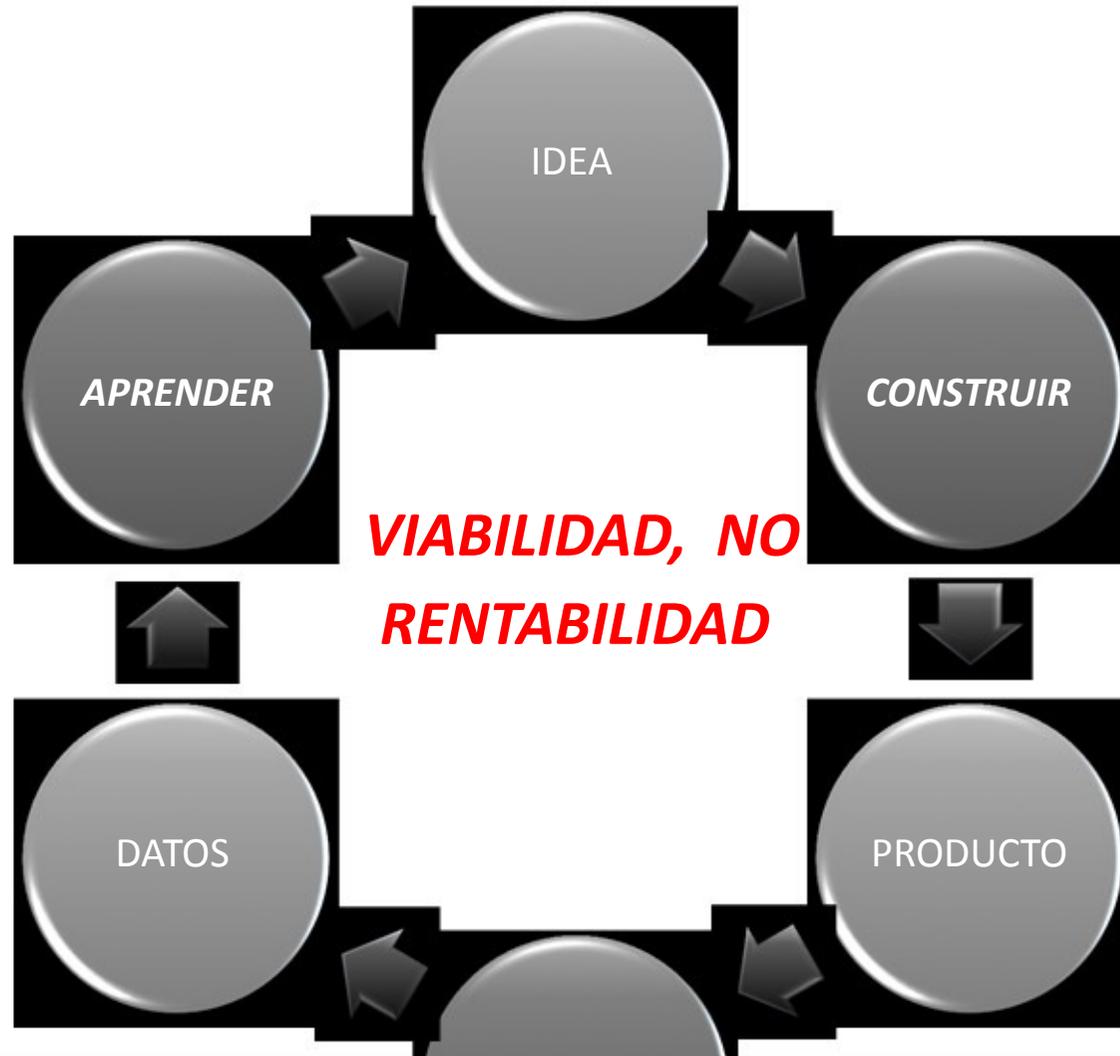


Una startup es una organización *temporal* diseñada para *descubrir* un modelo de negocio *rentable y escalable*



EMPRESA

COHETE vs. COCHE



- ✓ ✓ Probar hipótesis
- ✓ ✓ Mínimo gasto
- ✓ ✓ Decisiones basadas en el cliente

Un ciclo iterativo de
DESCUBRIMIENTO

** DESDE EL CLIENTE*



VALIDAR EL MODELO CON CLIENTES Y

VENTAS

¿Cuánto dinero hace falta en un negocio?

- La suma de las **inversiones** que es preciso acometer para lanzar el negocio
- La suma de los **gastos** que se tendrán el primer año
- Las **pérdidas** acumuladas de los primeros “n” años
- Cualquier **combinación** de las anteriores



Las necesidades financieras se obtienen calculando los flujos de caja y el estado de tesorería de la empresa

Necesidades financieras

| | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|
| Cash Flow de la Operaciones | | | | | | |
| Beneficio Neto | EUR | (41.142) | (46.401) | (6.353) | 80.947 | 202.410 |
| Provisiones | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortización | EUR | 2.572 | 3.572 | 3.572 | 2.785 | 2.785 |
| Other non-cash items | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cambios en el Fondo de Maniobra | EUR | 30.860 | (4.231) | (1.536) | (544) | 690 |
| Efectos comerciales descontados | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cash Flow de la Operaciones | EUR | (7.709) | (47.059) | (4.317) | 83.188 | 205.884 |
| Cash Flow de las Inversiones | | | | | | |
| Gastos de Constitución | EUR | | | | | |
| Inmovilizado Inmaterial | EUR | 0 | 5.000 | 0 | 0 | 0 |
| Inmovilizado Material | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otras partidas (Capitalizables) | EUR | | | | | |
| Cash Flow de las Inversiones | EUR | 0 | 5.000 | 0 | 0 | 0 |
| Necesidades de Financiación | | | | | | |
| Acumulado Necesidades de Financiación | EUR | (7.709) | (52.059) | (4.317) | 83.188 | 205.884 |
| | EUR | (7.709) | (59.769) | (64.086) | 19.102 | 224.987 |
| Caja al inicio del ejercicio | EUR | 15.353 | 6.701 | (45.359) | (49.676) | 33.512 |
| Deudas a corto | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | (943) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Deudas no comerciales | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Deudas a Largo Plazo | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Proveedores de Inmovilizado | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Otros préstamos | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Capital social | | | | | | |
| Aportaciones al Capital | EUR | | | | | |
| Recompra | EUR | | | | | |
| Pago de Dividendos | EUR | - | - | - | - | - |
| Caja al final del ejercicio | EUR | 6.701 | (45.359) | (49.676) | 33.512 | 239.396 |

Necesidades financieras: CASH BURNING RATE (CBR)

| | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 |
|--|------------|----------------|-----------------|-----------------|---------------|----------------|
| Cash Flow de la Operaciones | | | | | | |
| Beneficio Neto | EUR | (41.142) | (46.401) | (6.353) | 80.947 | 202.410 |
| Provisiones | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Amortización | EUR | 2.572 | 3.572 | 3.572 | 2.785 | 2.785 |
| Other non-cash items | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cambios en el Fondo de Maniobra | EUR | 30.860 | (4.231) | (1.536) | (544) | 690 |
| Efectos comerciales descontados | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Cash Flow de la Operaciones | EUR | (7.709) | (47.059) | (4.317) | 83.188 | 205.884 |
| Cash Flow de las Inversiones | | | | | | |
| Gastos de Constitución | EUR | | | | | |
| Inmovilizado Inmaterial | EUR | 0 | 5.000 | 0 | 0 | 0 |
| Inmovilizado Material | EUR | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Otras partidas (Capitalizables) | EUR | | | | | |
| Cash Flow de las Inversiones | EUR | 0 | 5.000 | 0 | 0 | 0 |
| Necesidades de Financiación | | | | | | |
| Acumulado Necesidades de Financiación | EUR | (7.709) | (52.059) | (4.317) | 83.188 | 205.884 |
| <i>Acumulado Necesidades de Financiación</i> | <i>EUR</i> | <i>(7.709)</i> | <i>(59.769)</i> | <i>(64.086)</i> | <i>19.102</i> | <i>224.987</i> |
| Caja al inicio del ejercicio | EUR | 15.353 | 6.701 | 4.641 | 324 | 83.512 |
| Deudas a corto | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | (943) | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Deudas no comerciales | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Deudas a Largo Plazo | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Proveedores de Inmovilizado | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Otros préstamos | | | | | | |
| Disposición de fondos | EUR | | | | | |
| Pago | EUR | | | | | |
| Capital social | | | | | | |
| Aportaciones al Capital | EUR | | 50.000 | | | |
| Recompra | EUR | | | | | |
| Pago de Dividendos | EUR | - | - | - | - | - |
| Caja al final del ejercicio | EUR | 6.701 | 4.641 | 324 | 83.512 | 289.396 |

¿Cuándo empezar a buscar el dinero?

Lo peor que se puede hacer

Empezar a trabajar en la segunda ronda cuando está a punto de acabarse el dinero de la primera

Lo segundo peor que se puede hacer

Sabiendo que se tarda 6 meses en encontrar el dinero, empezar a buscarlo 6 meses antes de que se acabe el que hay

Lo que hay que hacer

Preparar la operación para que coincida con un hito importante en la vida de la empresa, de manera que éste incida en su valoración

Alternativas de financiación

| | Ventajas | Inconvenientes |
|--|--|--|
| Deuda bancaria | <ul style="list-style-type: none"> • Fácil de obtener (si existe capacidad de endeudamiento) • Beneficios fiscales | <ul style="list-style-type: none"> • Aumenta el riesgo financiero • Una vez endeudada, la empresa pierde capacidad de endeudarse más • El banco no colabora con la empresa ni entiende sus necesidades operativas |
| Financiación familiar | <ul style="list-style-type: none"> • Fuente de financiación en ocasiones fácil de obtener | <ul style="list-style-type: none"> • Suele ser limitada • Aumenta el riesgo financiero familiar al ser una inversión poco diversificada |
| Fuentes públicas (no reintegrables) | <ul style="list-style-type: none"> • Fuente de financiación barata • Concesión tasada | <ul style="list-style-type: none"> • No ajustada a las necesidades del negocio (ej. tiempo de concesión) • Tiempos de cobro • En ocasiones, insuficiente |
| Mercado capitales | <ul style="list-style-type: none"> • Efectiva, profesionalizada y transparente | <ul style="list-style-type: none"> • Sólo para empresas de cierto tamaño • Requiere una gran inversión de tiempo y preparación |
| Inversor privado | <ul style="list-style-type: none"> • ¿? | <ul style="list-style-type: none"> • ¿? |

Ventajas e inconvenientes del business angel

Financieras

Financiación a largo

- El socio sale a los 3 – 7 años
- Favorece un accionariado estable

Mejora la capacidad de endeudamiento

- Aumenta los fondos propios de la empresa permitiendo aumentar la deuda posteriormente

Gestión

Facilita la gestión

- Se adapta al calendario del proyecto empresarial
- Colabora en las decisiones importantes

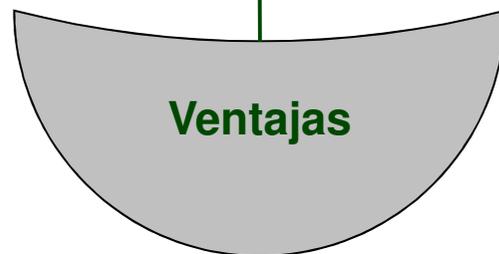
Favorece la estrategia de la empresa

- Facilita conocimientos de gestión empresarial, profesionalizando la dirección de la empresa
- Mejora el rigor de la empresa

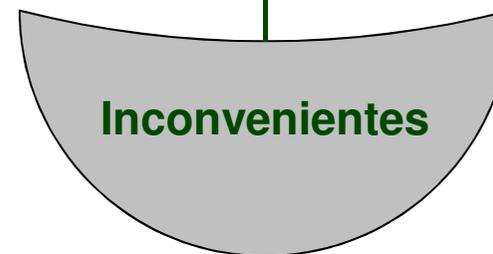
El empresario y el inversor no tienen una relación de deudor y prestamista, **sino de socios que colaboran en el éxito del proyecto empresarial**

Ventajas e inconvenientes del business angel

- Inversores más permisivos
- Toman posiciones pequeñas
- Dispersos geográficamente
- Más rápidos en la toma de decisión
- Dispuestos a invertir donde otros no llegarían
- Generalistas
- Pueden avalar



- No está claro su valor añadido más allá de la financiación
- En ocasiones pueden incórdiar bastante
- Más imprevisibles
- Su salida puede ser un problema.



Invertir en start-ups es divertido y puede ser rentable, pero...

La inversión semilla en una startup pone al inversor en una situación peculiar



Se encontrará en minoría en el capital

Existe una gran dependencia de la figura del emprendedor

El tiempo ha demostrado que la valoración fue excesivamente alta

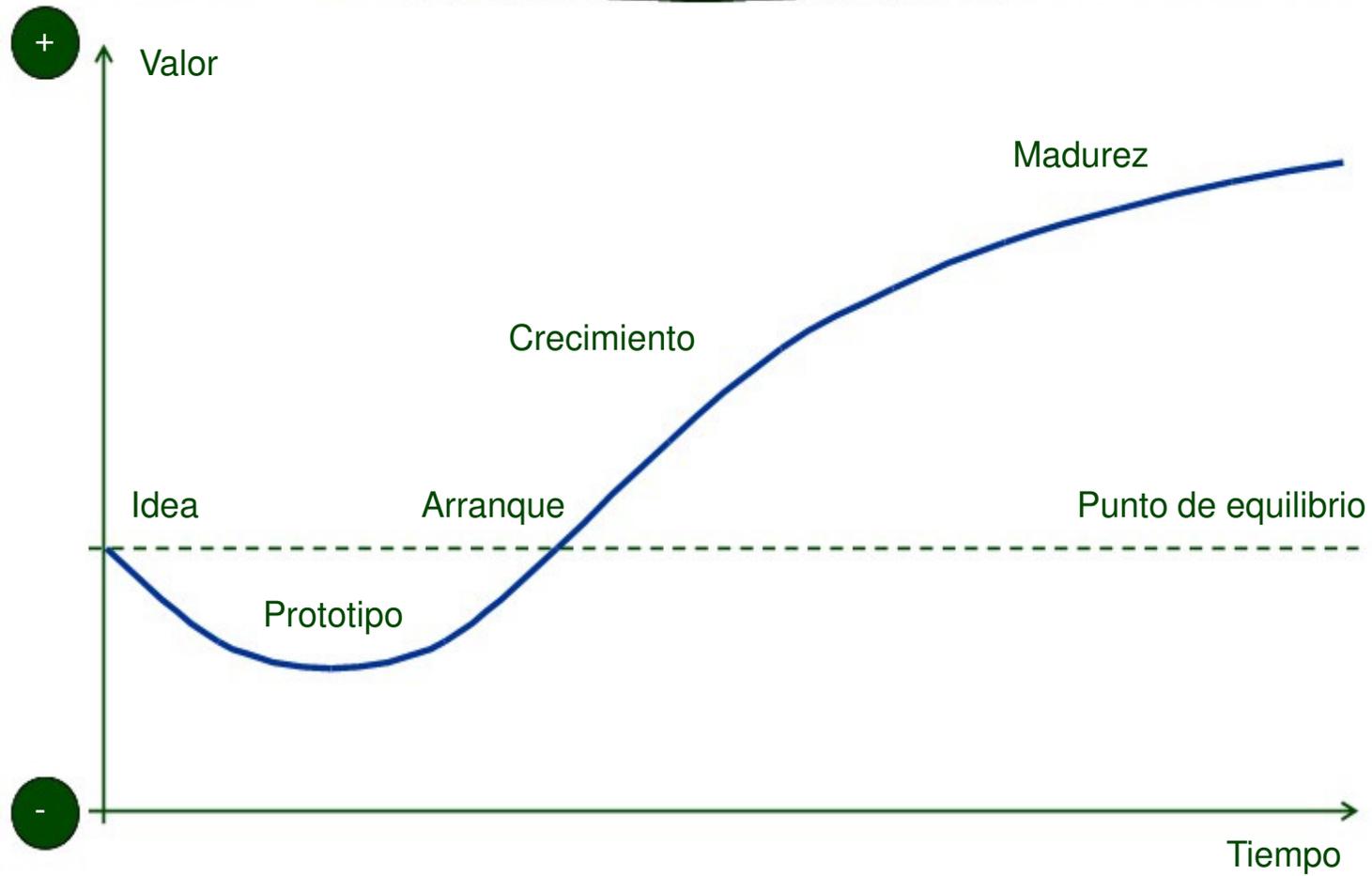
La empresa podría convertirse en un puesto de trabajo del emprendedor sin ambición por conseguir rentabilidad para el inversor

Hay una gran incertidumbre en los acontecimientos que pueden ocurrir durante su estancia en el capital

No es seguro que se produzca un acontecimiento de salida y si éste se produce si será por la cantidad esperada

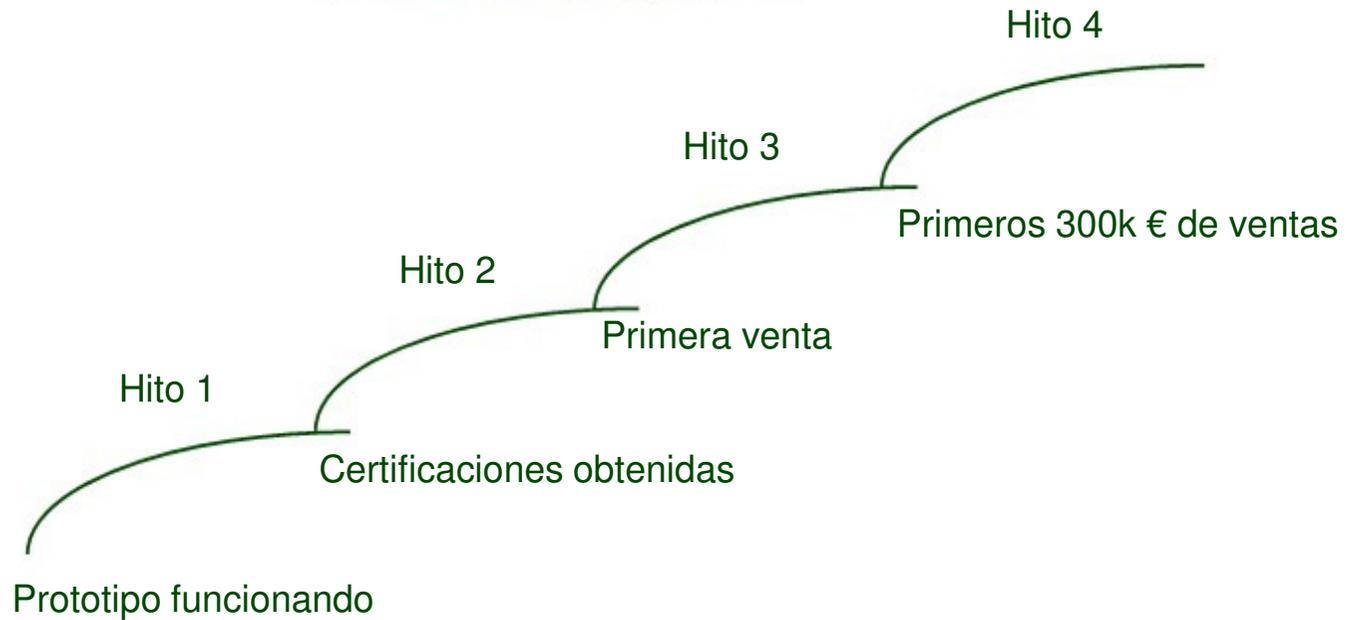
Valoración por hitos

El ciclo de vida de la startup es una escalera (de subida o bajada) en el que cada peldaño es un hito



Ejemplo

Proyecto de empresa de desarrollo de hardware y software



| | | | | |
|-------------|-----------|-------------|-------------|-------------|
| Necesidades | 300.000 € | 150.000 € | 700.000 € | 850.000 € |
| Valoración | 900.000 € | 1.100.000 € | 2.500.000 € | 3.500.000 € |
| | 15 meses | 4 meses | 9 meses | 15 meses |

¿QUÉ MIRA UN INVERSOR?

4



¿QUÉ MIRA UN INVERSOR?

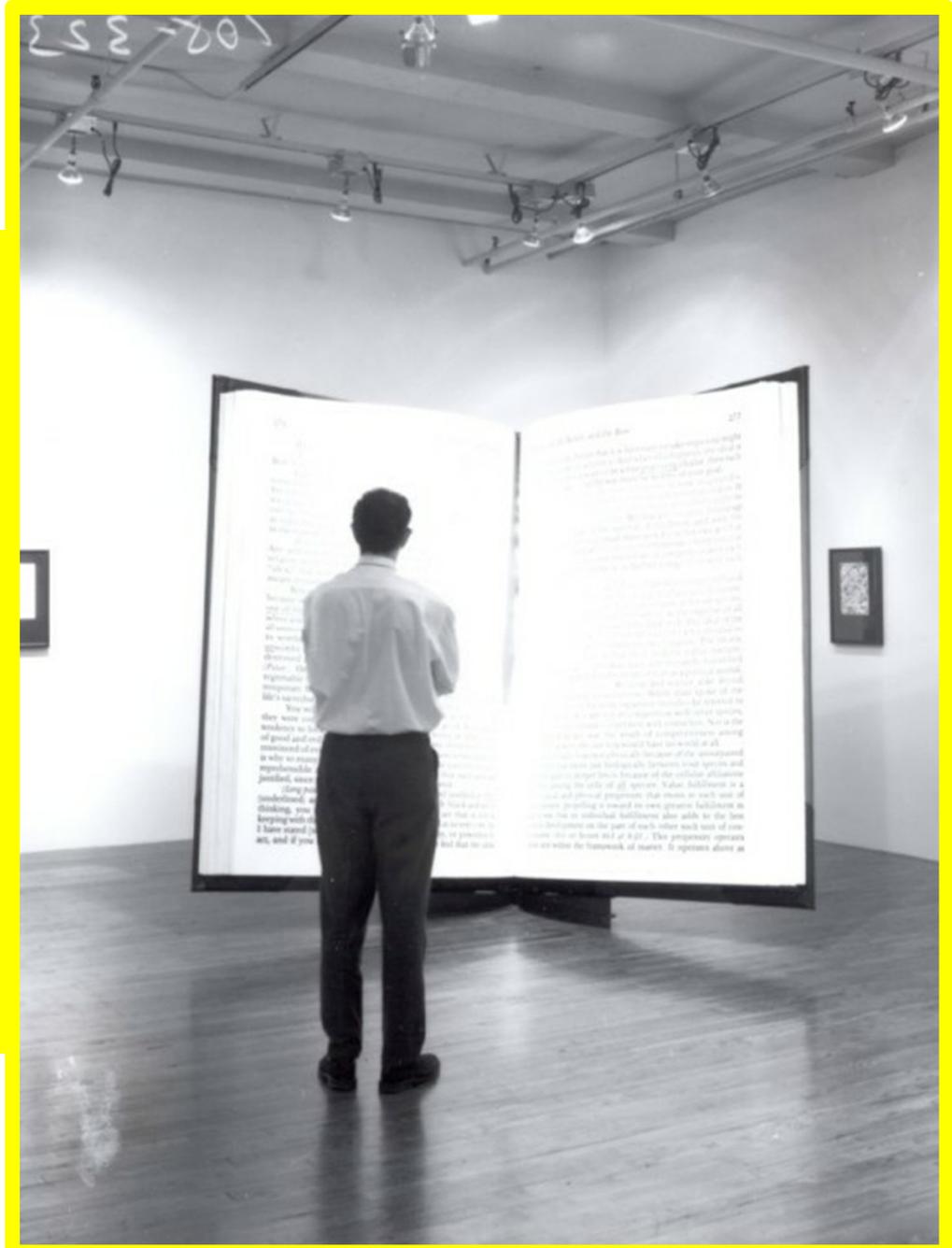
- Ver si el proyecto es viable o invertible
- Ver las ventajas competitivas
- Tamaño del mercado
- Casos de éxito similares
- Que sea factible AHORA
- Posibilidades de retorno (%exit x n€)

**¿QUÉ
LLEVAMOS EN
LA MALETA?**



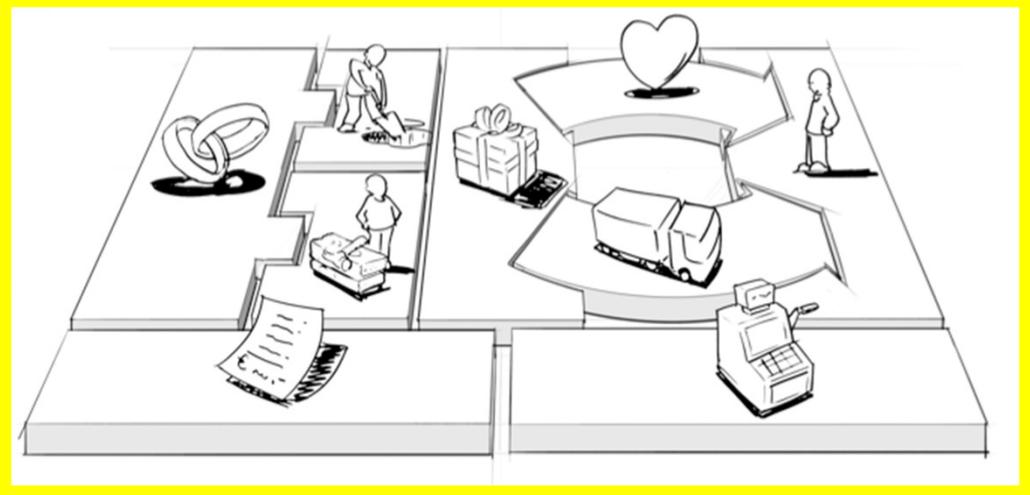
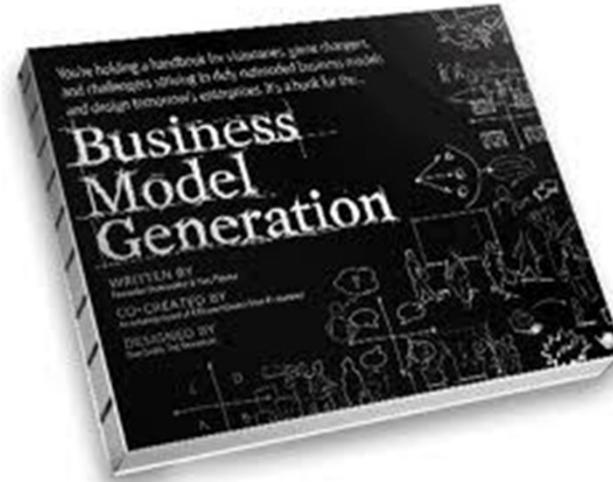
#1

EL PLAN DE EMPRESA



#2

MODELO DE NEGOCIO



#3

ELEVATOR

PITCH

90sec

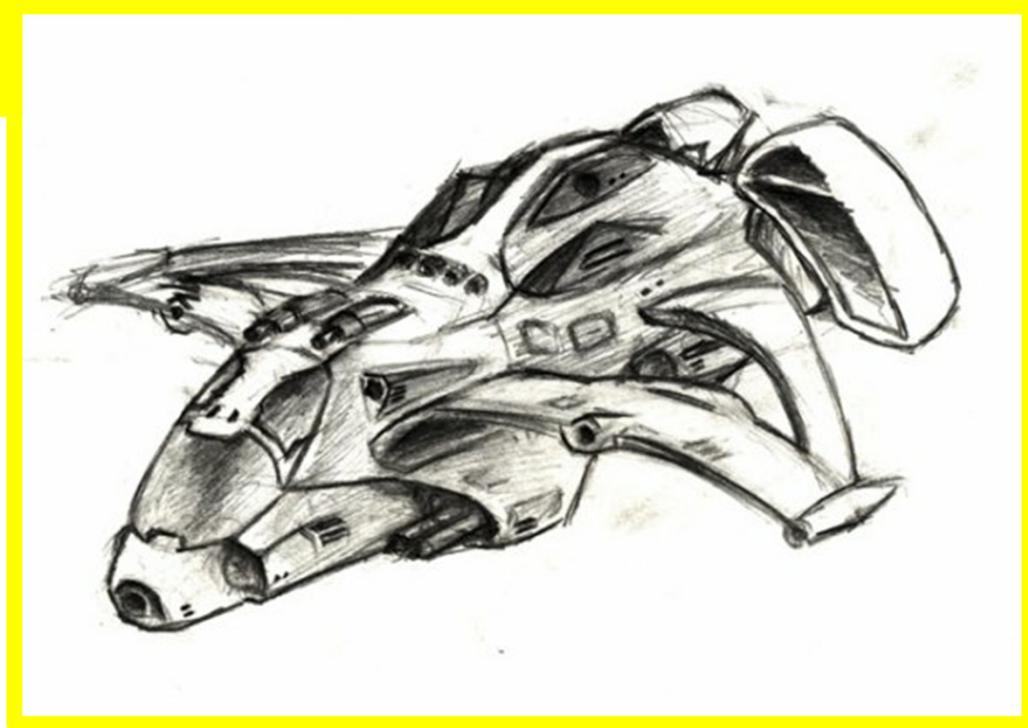
5min

15min



#4

PROTOTIPO



TÍPICOS ERRORES

5



TÍPICOS ERRORES

- Desconocimiento del mercado
- Poco conocimiento financiero
- Falta de innovación
- Falta de documentación profesional
- Poco movimiento en networking
- Poco foco de ventas y facturación

TÍPICOS ERRORES II

- Excesiva defensa de la idea
- Excesiva presión por respuesta
- Utilizar palabras no comprensibles
- Falta de riesgo
- No tener claro el exit

"Busco a alguien que financie mi proyecto":



"Busco a alguien que aporte,
más que dinero, capital inteligente"



"Hay que firmar un acuerdo de confidencialidad (NDA)"



"En nuestro producto NO tenemos
competencia"



"Nuestras previsiones son muy conservadoras"



"Es una inversión sin ningún riesgo,
totalmente garantizada"



"En unos meses habrá que hacer otra ronda"



"Tenemos un fantástico 'Business Plan' que nos ha elaborado la reputadísima consultora 'Amiguetes and Partners'"



"Si no me caso contigo, me caso con otro"



"Soy el asesor de los chicos"



"No nos preocupa tener ingresos"



¿PLAN B?

+Alberto Búsqueda Imágenes Correo Drive Calendar Sites Grupos Contactos Más ▾

Google



alberto.plaza@clouders.net

0

+ Compartir



Cómo llegar

Mis sitios



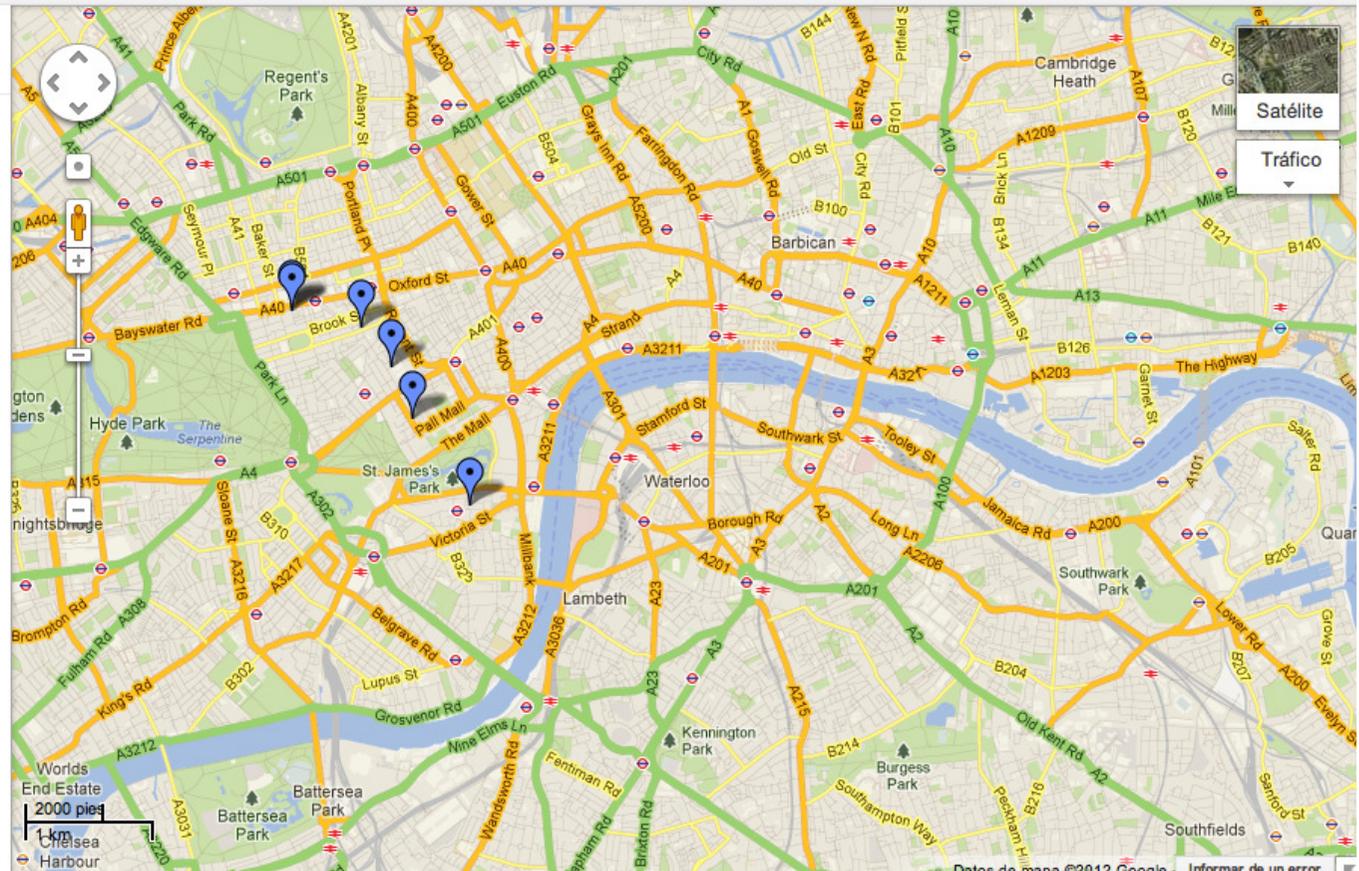
Colaborar

EDITAR

Venture Capital

Público · 1 vistas
Creado el 23 de May · Por [Alberto](#) · Actualizado el 24 de May
[Valorar este mapa](#) · [Escribir un comentario](#) · [KML](#) ·

- Atomico Venture**
50 New Bond Street, London W1S 1BJ
- Index Venture**
3 Burlington Gardens London, United Kingdom W1S 3EP
- Accel Partners**
6 St. James's Street London SW1A 1ER United Kingdom
- BenchMark Capital**
20 Balderton St, London, Greater London W1K 6TL, Reino Unido
- DN Capital**
2 Queen Annes Gate Buildings, Dartmouth Street, London SW1H 9BP, Reino Unido
- Balderton Capital**
20 Balderton Street, London, W1K 6TL United Kingdom
- Mangrove Capital**
Mangrove Capital Partners 31, Boulevard Joseph II L-1840 Luxembourg
- Union Square Ventures**
Union Square Ventures 915 Broadway



Gracias por su atención

CEEI-ELCHE
ceei@ceei-elche.com



www.emprenemjunts.com