

**SAVIOR**  
VENTURE CAPITAL

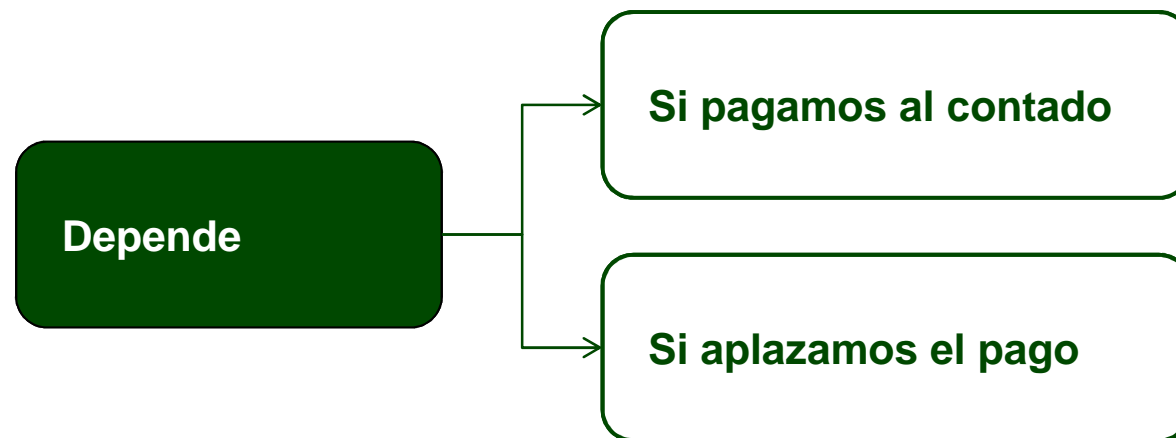
## Cómo convertirse en emprendedor

Antonio Manzanera  
Madrid, 23 de octubre de 2012

[www.finanzasparaemprendedores.es](http://www.finanzasparaemprendedores.es)  
Twitter: @manzanerame



# ¿Cuál es el precio de un billete de 10 euros?



## ¿Por qué se me cobra más si pago a plazos?



Porque el vendedor no se fía de mí



Se asume un riesgo, y eso no gusta

## En otras palabras...



**El precio que me la gente pone  
por su dinero...**

---



**Depende de la percepción de  
riesgo que el solicitante genera**

---

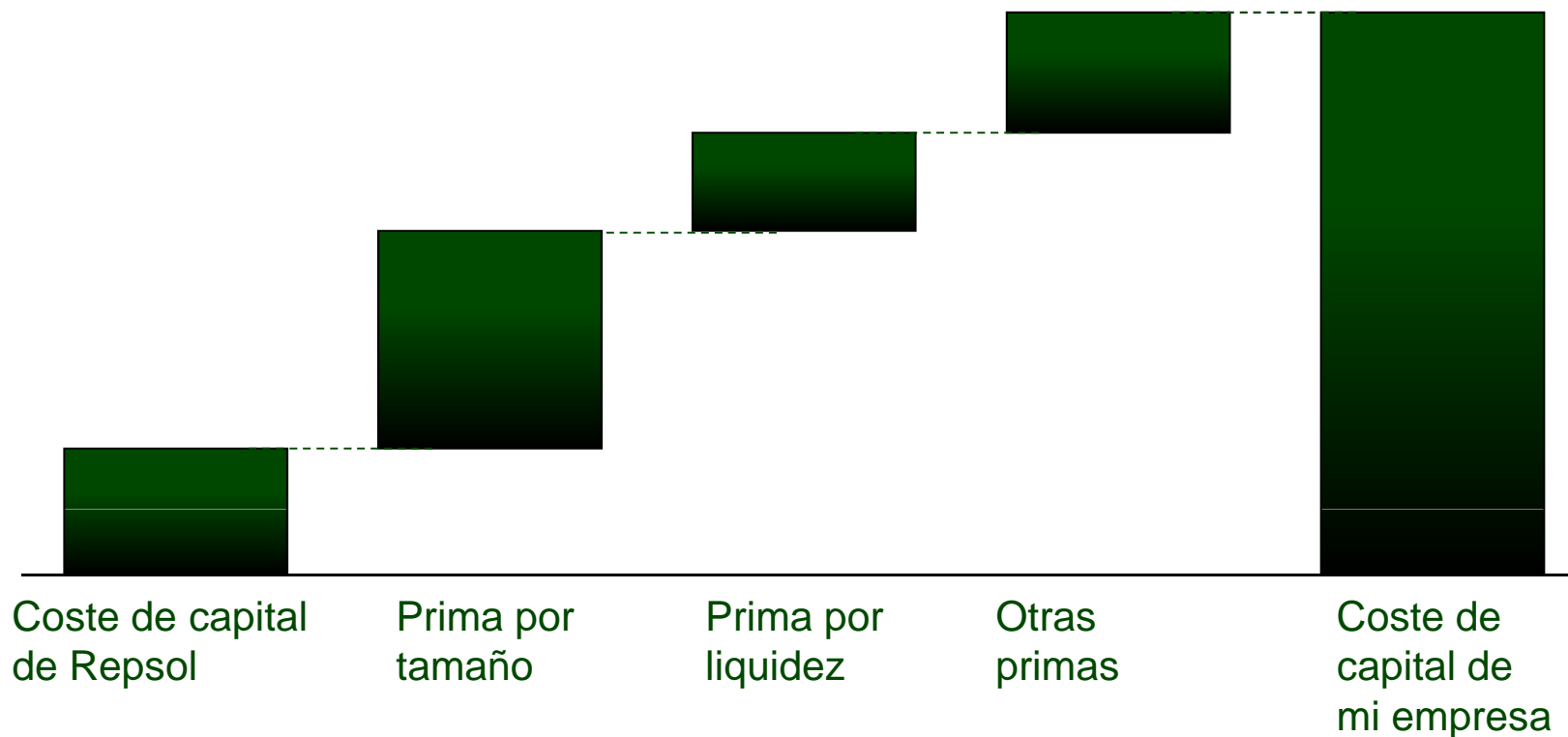


# Vamos a llamar al precio del dinero «Coste de capital»

¿Qué coste de capital tendrían los siguientes agentes?



# Y si yo monto una empresa, ¿qué coste de capital tendrá?



**Es decir...**

**El emprendedor se encuentra en la cúspide de la pirámide del riesgo**

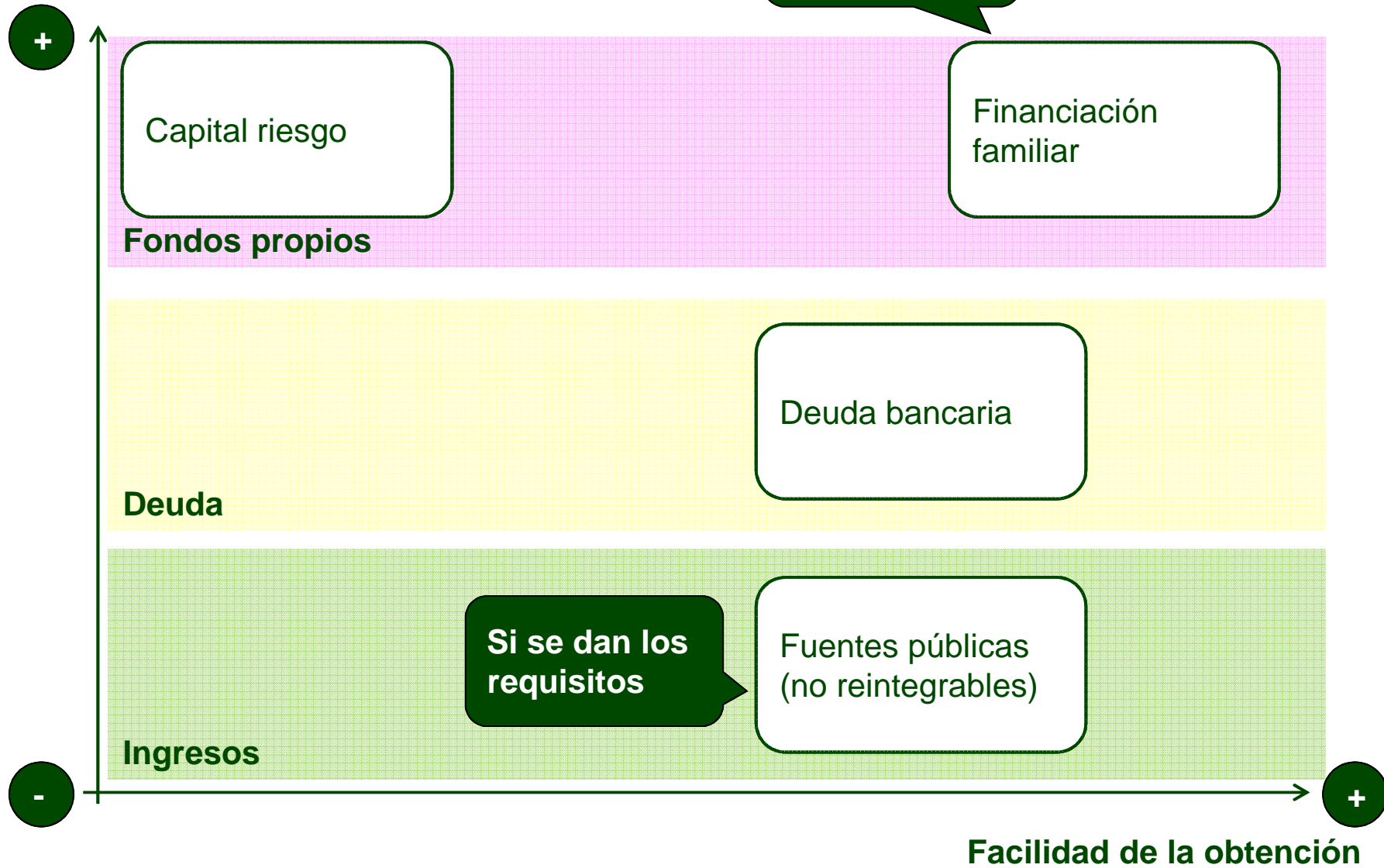
**Y no lo digo yo**



**“El 70% de las empresas creadas en España no  
llegan al cuarto año de vida”**

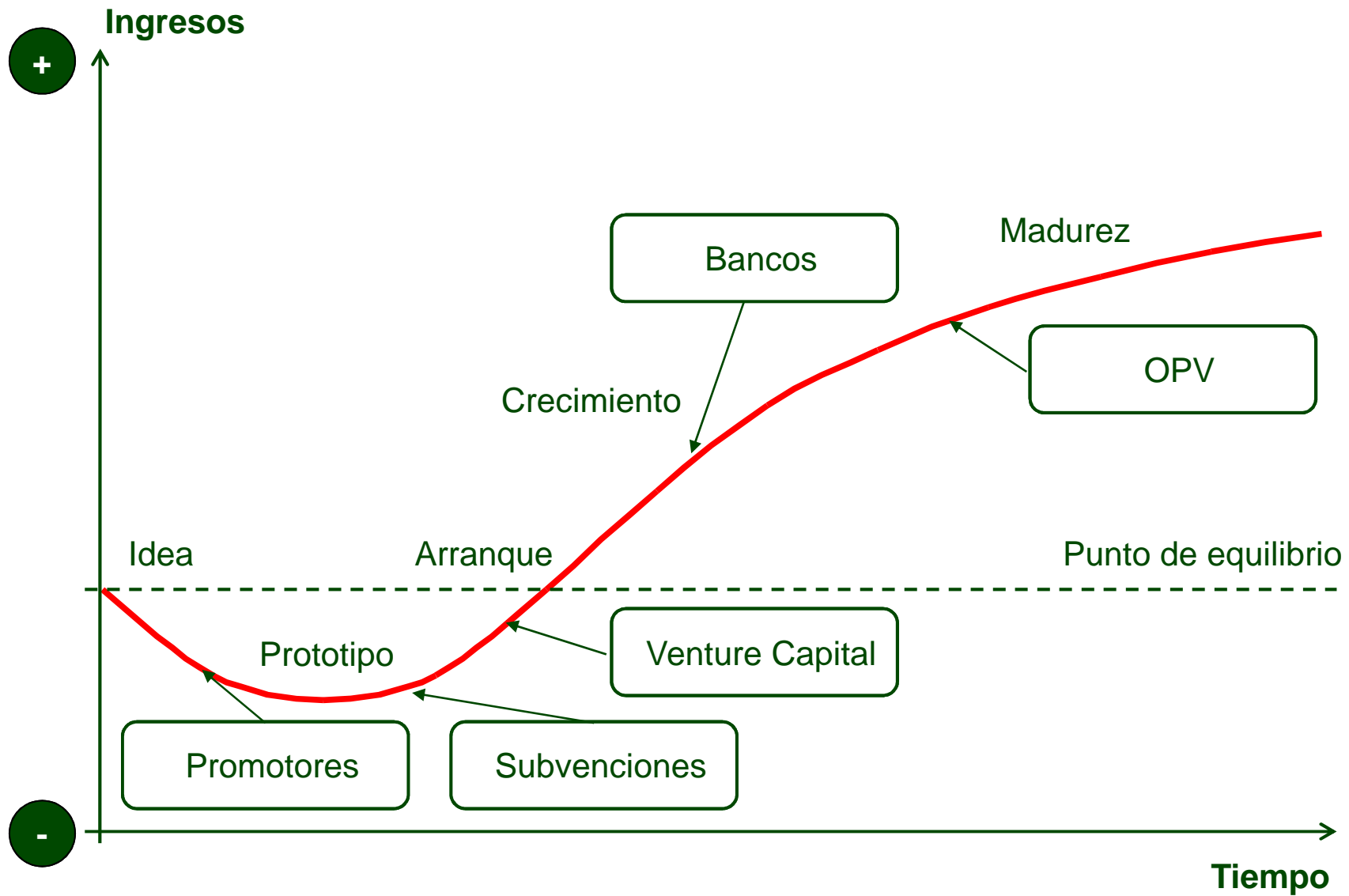
# Coste de las distintas alternativas

Coste económico





# Calendario de financiación de una start-up de alto potencial



## ¿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
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>						
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
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>	<b>EUR</b>	<b>(7.709)</b>	<b>(47.059)</b>	<b>(4.317)</b>	<b>83.188</b>	<b>205.884</b>
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>						
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					
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>	<b>EUR</b>	<b>0</b>	<b>5.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Necesidades de Financiación</b>						
<b>Acumulado Necesidades de Financiación</b>	<b>EUR</b>	<b>(7.709)</b>	<b>(52.059)</b>	<b>(4.317)</b>	<b>83.188</b>	<b>205.884</b>
	EUR	(7.709)	(59.769)	(64.086)	19.102	224.987
<b>Caja al inicio del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>15.353</b>	<b>6.701</b>	<b>(45.359)</b>	<b>(49.676)</b>	<b>33.512</b>
<b>Deudas a corto</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR	(943)	0	0	0	0
<b>Deudas no comerciales</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Deudas a Largo Plazo</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Otros préstamos</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Capital social</b>						
Aportaciones al Capital	EUR					
Recompra	EUR					
Pago de Dividendos	EUR	-	-	-	-	-
<b>Caja al final del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>6.701</b>	<b>(45.359)</b>	<b>(49.676)</b>	<b>33.512</b>	<b>239.396</b>

# Necesidades financieras

		2009	2010	2011	2012	2013
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>						
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
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>	<b>EUR</b>	<b>(7.709)</b>	<b>(47.059)</b>	<b>(4.317)</b>	<b>83.188</b>	<b>205.884</b>
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>						
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					
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>	<b>EUR</b>	<b>0</b>	<b>5.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Necesidades de Financiación</b>						
<b>Acumulado Necesidades de Financiación</b>	<b>EUR</b>	<b>(7.709)</b>	<b>(52.059)</b>	<b>(4.317)</b>	<b>83.188</b>	<b>205.884</b>
<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>
<b>Caja al inicio del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>15.353</b>	<b>6.701</b>	<b>4.641</b>	<b>324</b>	<b>83.512</b>
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	-	-	-	-	-
<b>Caja al final del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>6.701</b>	<b>4.641</b>	<b>324</b>	<b>83.512</b>	<b>289.396</b>

## ¿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

## Hitos importantes como elementos que marcan la búsqueda de financiación

### Ejemplos de hitos clave que marcan el éxito de las empresas

---

- Fármacos
- Superación de fase preclínica
- Aparatos médicos
- Mercado CE o aprobación 510(k) de la FDA
- Software
- Primera release en el mercado con “early adopters”
- Materiales aviación
- Aprobación del material por parte de la compañía aseguradora
- VoIP
- Homologación del producto por Telefónica

**Ajustando la búsqueda de financiación a los hitos y logros de la empresa se obtiene la máxima valoración para el negocio**

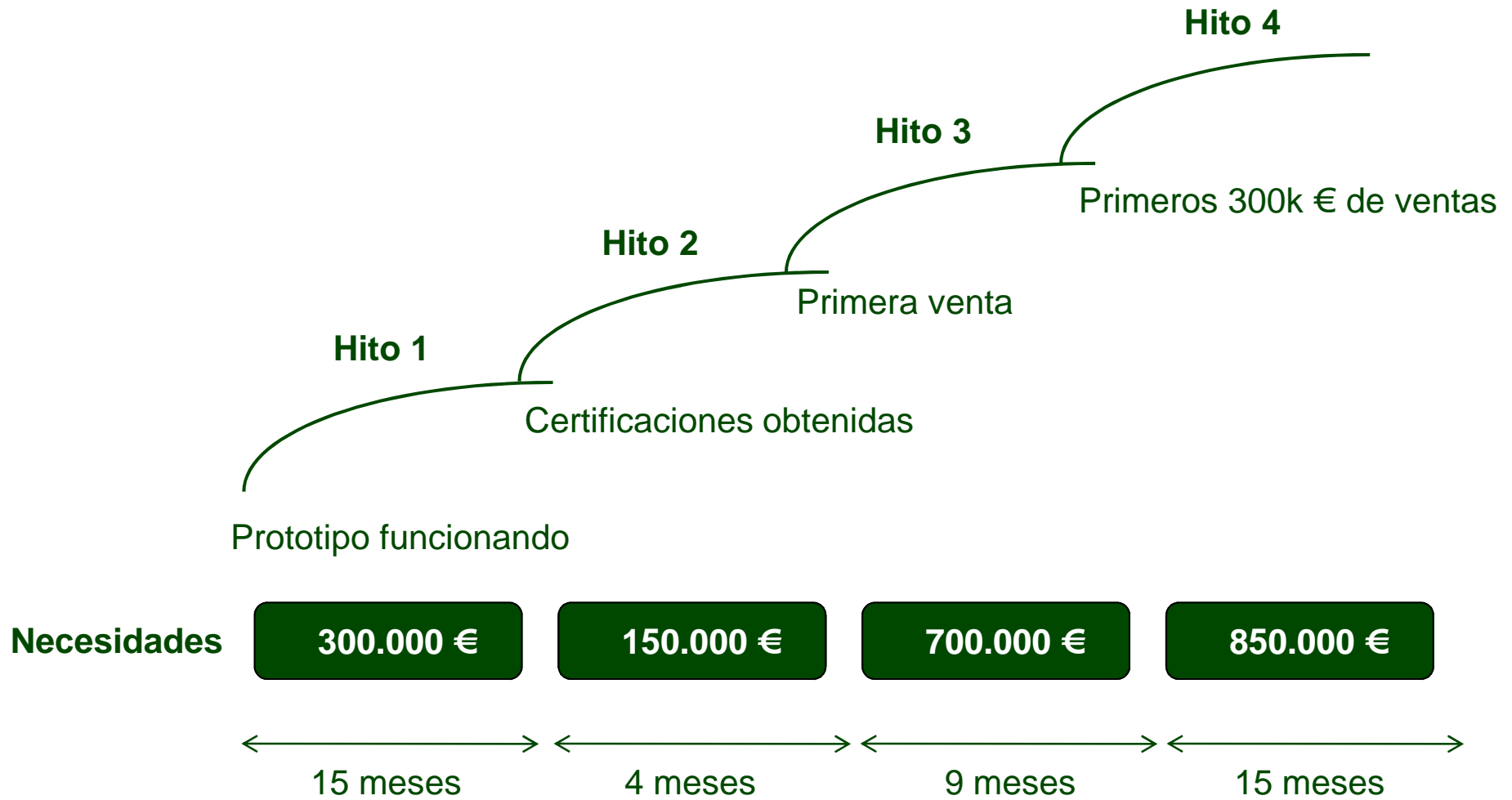
# La clave del plan de empresa



**HISTORIA**

# Ejemplo

## Proyecto de empresa de desarrollo de hardware y software





# ¿Qué tipos de operaciones pueden ofrecer una rentabilidad tan alta?

## Equipo directivo

- Directivos motivados, experimentados, comprometidos con el proyecto y conocedores del mercado
- Respaldados por un historial de buenos resultados

## Ventajas de la empresa

- Posicionamiento único (patentes, licencias...) con altas barreras de entrada para competidores
- Ventajas competitivas difíciles de copiar (costes bajos, marca reconocida...)
- Tecnología propia, *know-how*, fondo de comercio...

## Mercado

- Mercados grandes (telefonía...)
- Mercados con grandes tasas de crecimiento (energías renovables...)

## Plan de negocio

- Enfocado en el crecimiento y el valor
- Realizable
- Creíble y argumentado

El capital riesgo busca proyectos empresariales de largo recorrido, creíbles y en sectores en crecimiento

Más información en...

**SAVIOR**  
VENTURE CAPITAL

