



Financiación
de emprendedores,
un motor para la recuperación

Caixa Forum
Madrid, 1 de Julio de 2009

Jose Antonio Mesa
Director de Inversiones
Caixa Capital Risk

apd Asociación para el
PROGRESO
de la DIRECCIÓN

knowsquare .

 "la Caixa"



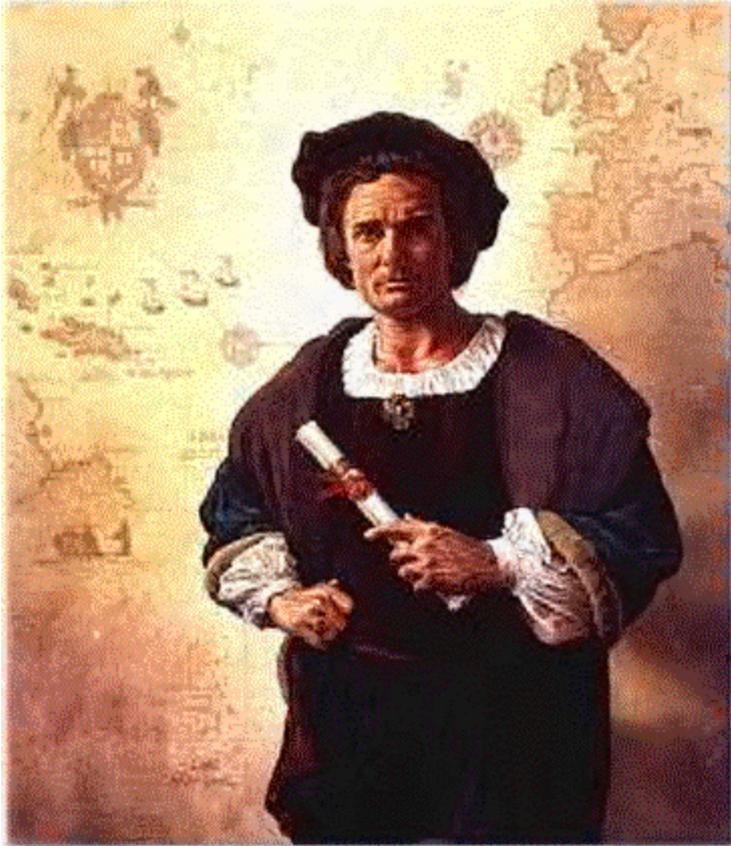
Financiación de Emprendedores

un motor para la recuperación

Objetivos:

1. Introducción a el mundo de los emprendedores
2. Tipos de financiación. Financiación para emprendedores innovadores
3. “la Caixa” y los emprendedores

1. Introducción: Emprender ... una actividad con historia

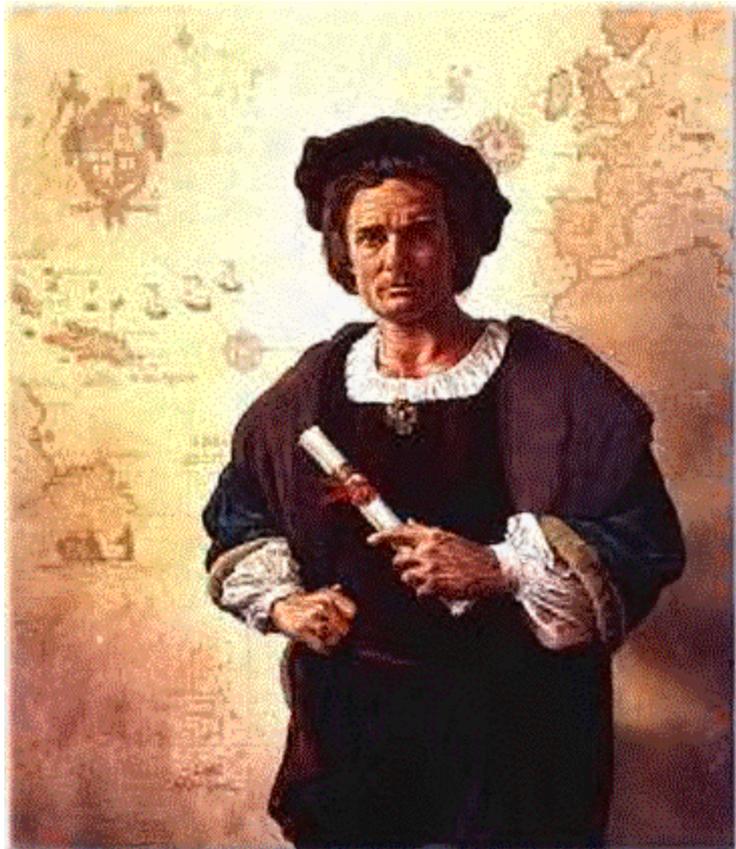


Cristobal Colon ... Un emprendedor con visión internacional

En el año 1453 los turcos toman la ciudad de Constantinopla. El comercio entre Europa y Oriente se ve seriamente afectado. Los europeos exploran otras rutas para satisfacer la necesidad de oro, plata y especias.

**LA OPORTUNIDAD DE
NEGOCIO**

1. Introducción: Emprender ... una actividad con historia

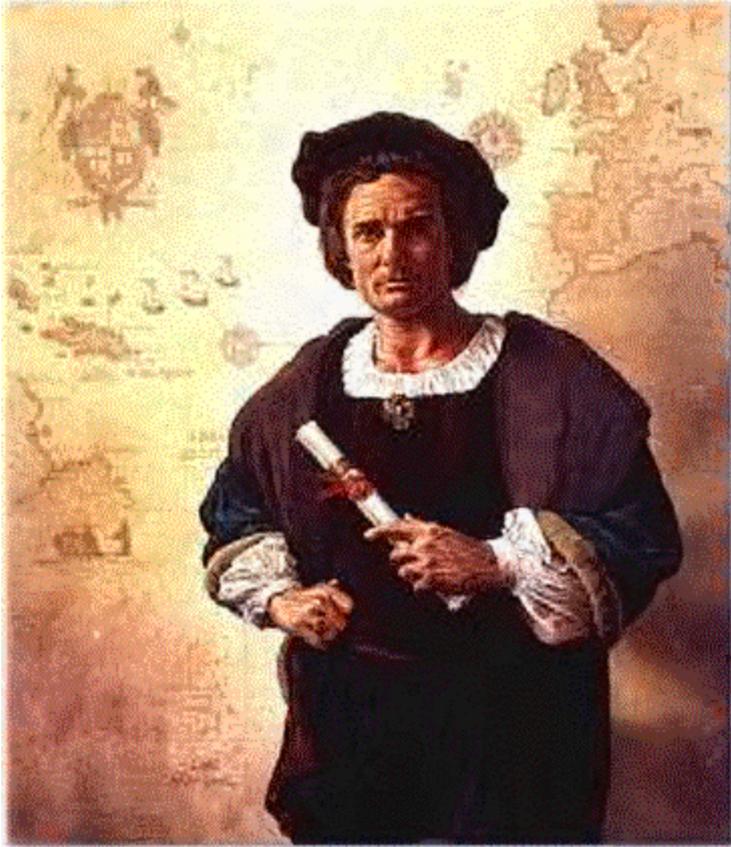


Cristobal Colon ... Un emprendedor con visión internacional

En este contexto apareció Cristobal Colón, un marino genovés que creía que era posible llegar a las Indias Orientales (regiones del sur y del este asiático; actualmente India, Japón y China) por la ruta del Oeste, es decir atravesando el océano Atlántico.

**LA SOLUCIÓN
EL PRODUCTO /
SERVICIO)**

1. Introducción: Emprender ... una actividad con historia

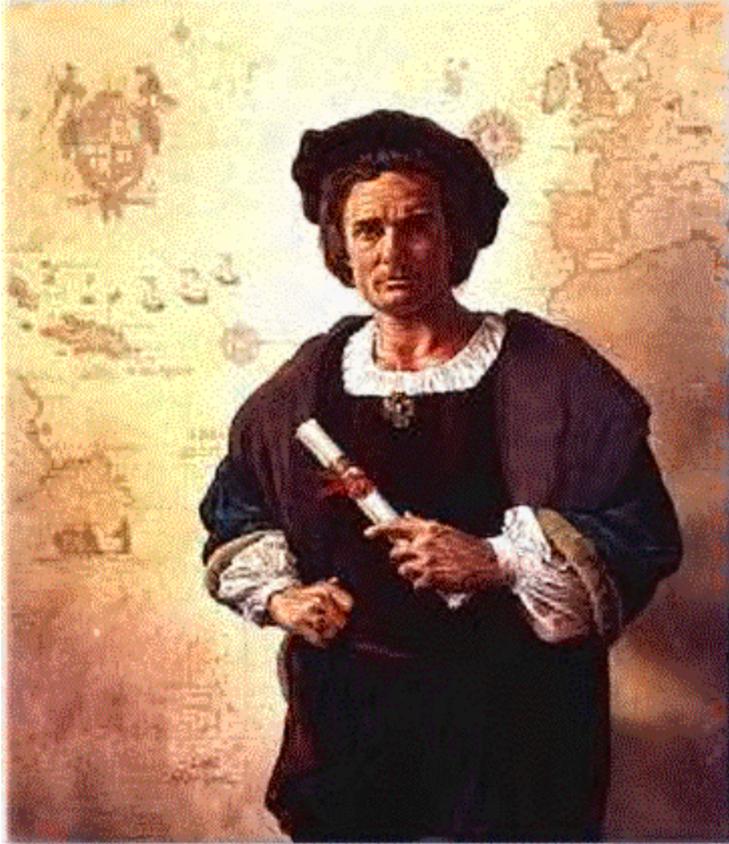


Cristobal Colon ... Un emprendedor con visión internacional

Rechazado su plan por los reyes de Portugal, de Inglaterra y de Francia, se dirigió a la Corte española. Pero sólo en 1492, cuando finalizó la Reconquista, después de muchas tentativas y tras la mediación del monasterio de la Rabida y Fray Juan Pérez logró que los Reyes Católicos, accedieran a solventar económicamente la empresa.

FINANCIACIÓN

1. Introducción: Emprender ... una actividad con historia

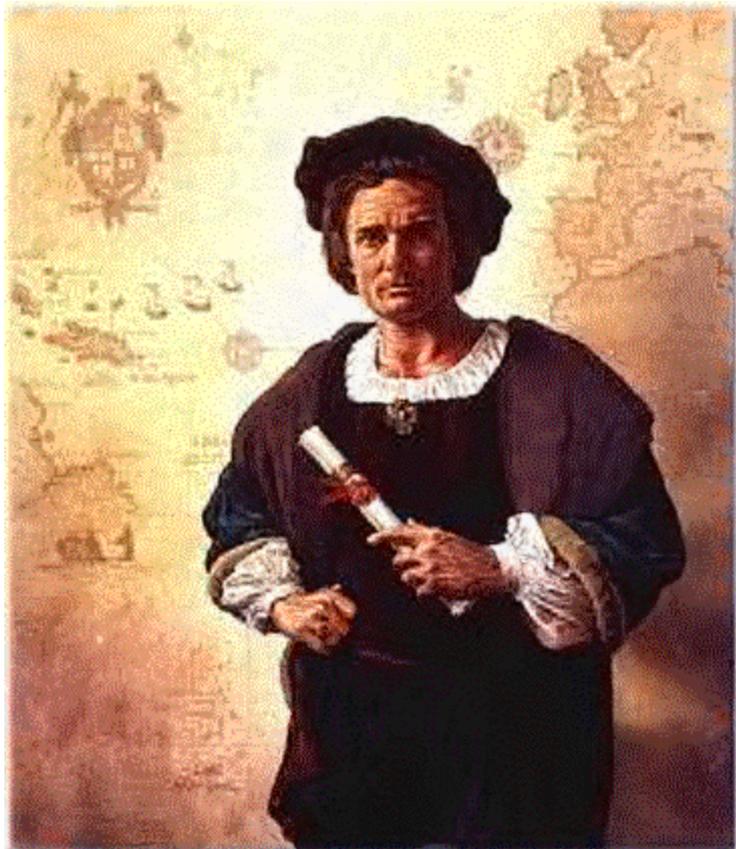


Cristobal Colon ... Un emprendedor con visión internacional

Las prisas por organizar una segunda travesía hay que atribuir las a los deseos del Almirante de demostrar que había llegado a Asia y al temor de los Reyes Católicos a que sus rivales portugueses intentasen algún tipo de exploración por los nuevos territorios, ya que según el Tratado de Alcaçovas les pertenecería cualquier descubrimiento realizado al sur de las Islas Canarias.

**COMPETENCIA / TIME
TO MARKET**

1. Introducción: Emprender ... una actividad con historia



Cristobal Colon ... Un emprendedor con visión internacional

Este segundo viaje provocó muchas tensiones entre los españoles que no encontraron las riquezas fáciles que buscaban (oro y especias) y las primeras revueltas de los nativos contra los invasores.

EQUIPO

1. Introducción: Que ha de tener un buen proyecto empresarial



Innovación y necesidad en el mercado

ENGINEERED
for **Better Writing**

Fisher Space Pen Co. believes you won't find a more dependable writing instrument. Anywhere on Earth!

fisher
SPACE PEN



www.spacepen.ca

Bolígrafo espacial

- Cuando la NASA inicio el lanzamiento de astronautas, descubrieron rápidamente que los bolígrafos no funcionarían con Gravedad Cero.
- Un emprendedor gastó 1 millón de dolares para su desarrollo.

Los rusos utilizaron un lapicero.

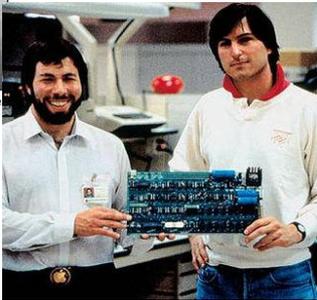
1. Introducción: Que ha de tener un buen proyecto empresarial



Innovación y necesidad en el mercado



Better laughter through electronics: Steven Jobs (left) and Stephen Wozniak examine their latest creation.



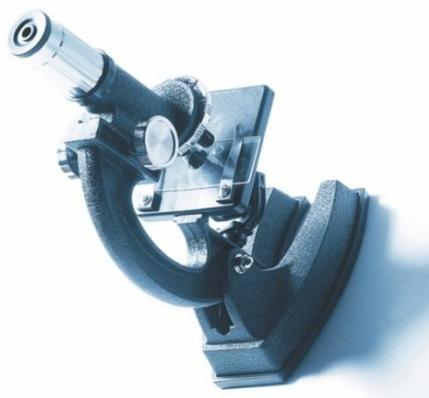
Equipo



El equipo líder de Apple Computer in 1978 consistía en of tres personas, cada uno de ellos con habilidades y personalidades diferentes:

- **Steve Jobs** era el líder carismático que motivaba a los trabajadores y hablaba con los amantes de los ordenadores.
- **Mike Markkula** era el líder del área de desarrollo de negocio y de marketing.
- **Stephen Wozniak** era el ingeniero líder, y creador de los ordenadores de la compañía.

1. Introducción: Que ha de tener un buen proyecto empresarial



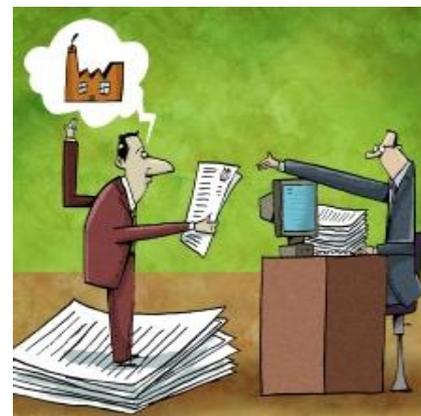
**Innovación y necesidad
en el mercado**



**Crecimiento y visión
global**



Equipo



Plan de empresa

1. Introducción: En que momento estamos y donde queremos llegar

La herramienta: El plan de negocio

- ✓ El plan de negocio nos explica cual es la visión de la compañía qué se quiere construir y cómo se va ha hacer.
 - ✓ El plan financiero, como instrumento que refleja los planes de actuación de la compañía, nos permite mirar hacia el futuro y prever cuales van a ser las **necesidades de financiación**.
 - ✓ “CFIMITYM” (Ken Morse, MIT Entrepreneurship Center) → Nos permite ver si la **compañía tiene sentido**, es decir, si ganamos dinero con la actividad que se realiza.
 - ✓ “Show me the money” → Salida o devolución de la financiación conseguida.
- ✓ **No se cumple nunca**, pero nos sirve para anticipar las medidas correctoras necesarias.

1. Introducción: En que momento estamos y donde queremos llegar

¿Dónde estás al
empezar?



¿Dónde estarás
dentro de cinco
años?

2. Tipos de Financiación

- Uno de los principales problemas de las empresas es **que no cubren los problemas financieros con los productos de financiación adecuados.**
- Los 2 factores clave a tener en cuenta:
 - **Qué** se debe financiar (compra de materias primas, compra de maquinaria, ...)
 - **Tiempo** de la financiación (necesidad puntual o necesidad continuada)
- A esto se le puede sumar:
 - Tiempo de vida de la empresa (si hay histórico o no)
 - Equipo empresarial (posibles avales, experiencia previa, ...)
- **Instrumentos de Financiación:**
 - **Fondos públicos**
 - **Financiación bancaria**
 - **Inversores: Inversores Privados (Business Angels - Inversores Industriales) y Capital Riesgo**

2. Tipos de financiación

➤ INVERSORES PRIVADOS:

- **INVERSIONES** que permitan dar un giro a una compañía buscando un crecimiento acelerado y un aumento de valor a **medio plazo**.
- **RIESGO COMPARTIDO:** no hay retorno si no se consiguen los objetivos buscados: sólo si la empresa gana, el inversor gana.

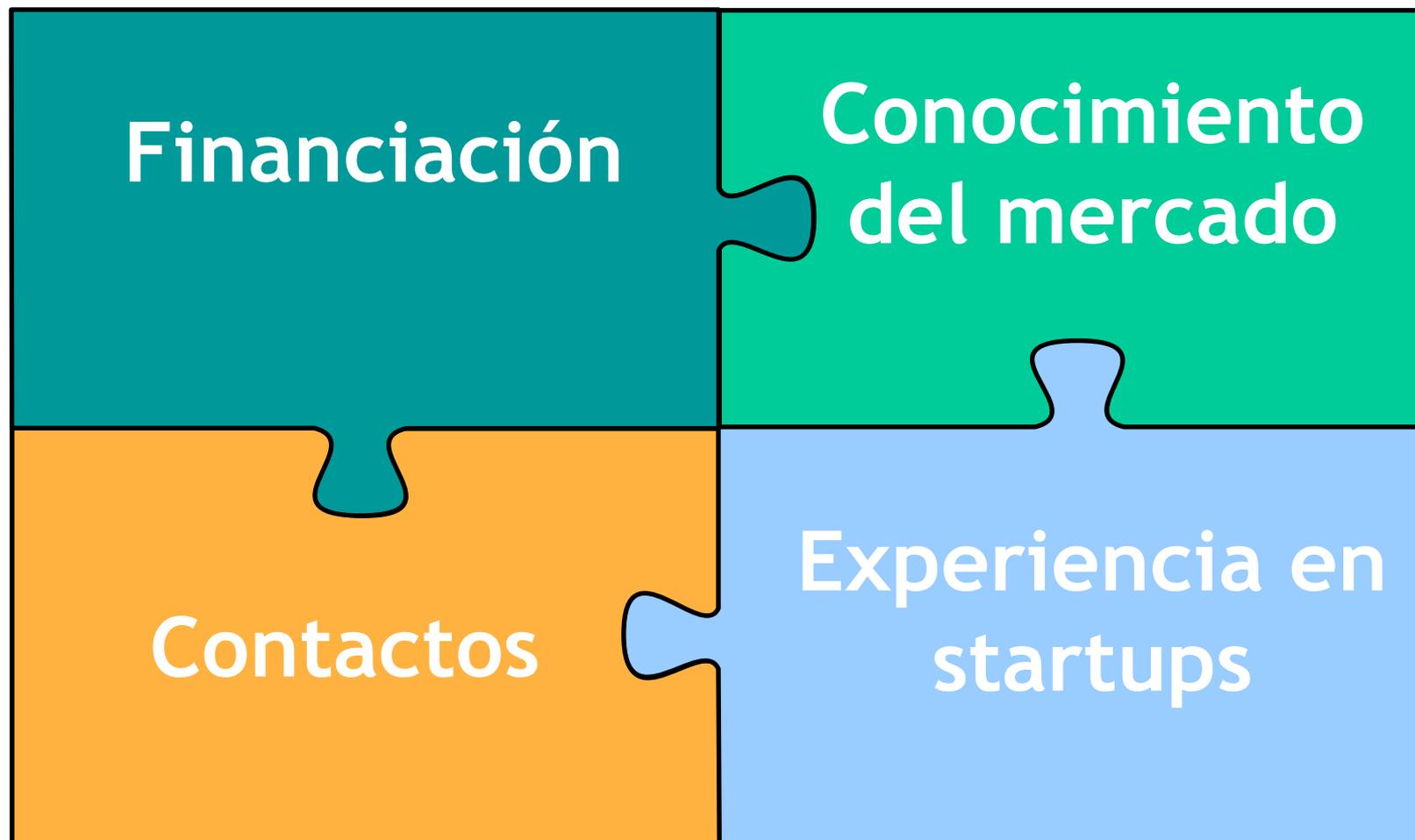
Tipos de inversores privados:

- Business Angels
 - “Family Office”
 - Capital Riesgo
- } Permanencia temporal
- Inversor industrial

Instrumentos más habituales:

- Capital
- Préstamo participativo convertible

2. Tipos de financiación



2. Tipos de financiación

➤ INVERSORES:

Análisis de la empresa

Negociación la Propuesta

Carta vinculante

Proceso de Due Diligence

Firma del contrato

Inversión + Seguimiento

Oportunidad de mercado.

Estudio de las necesidades financieras

Plan de acción

Financiación

Vehículo

Desembolsos / objetivos

% capital

Cláusulas clave del contrato

Revisión legal, financiera y tecnológica de la empresa

Pacto de socios, ampliación de capital (o desembolso), creación de las estructuras de gobierno

Para inversiones en fases seed, star-up:

Tiempo: 6 meses

Ratios: - Se invierte 1 de cada 30

- Sólo tienen éxito 2 de cada 10 invertidas

NOTA: Proceso estándar para Capital riesgo. El resto de inversores puede ser menos elaborado

2. Tipos de financiación

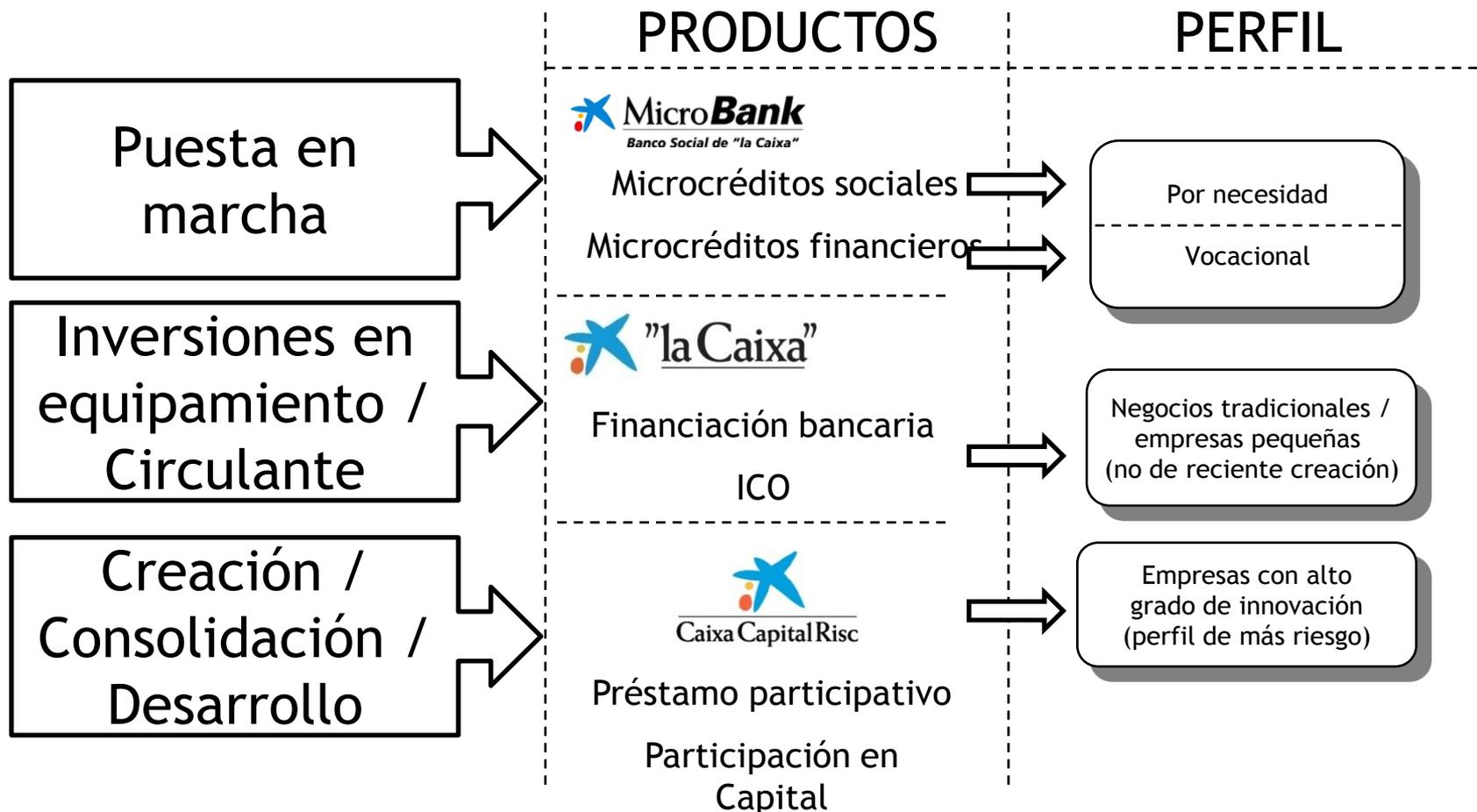
➤ INVERSORES:

Principales cláusulas a tener en cuenta en un **contrato de inversión /pacto de socios**:

- Transmisión de las participaciones o acciones y limitaciones a la disponibilidad
- Órganos de administración: consejo de administración / junta general
- Manifestaciones y garantías
- Autorización expresa del inversor
- Bloqueo
- Incumplimientos del contrato
- Derechos económicos: de arrastre, de acompañamiento, de mejor fortuna
- Otros:
 - Derecho de información
 - Sociedad auditada
 - Permanencia, no competencia y exclusividad
 - Secreto y IP

3. “la Caixa” y los Emprendedores

¿Qué tipo de emprendedor eres? ¿ que proyecto tienes? ¿En que etapa te encuentras?



4. Emprendedores innovadores y capital riesgo: condenados a entenderse

Las “10” mentiras de los emprendedores

1. **“Our projections are conservative.”**
2. “(Big name research firm) says our market will be \$50 billion in 2010.”
3. “(Big name company) is going to sign our purchase order next week.”
4. **“Key employees are set to join us as soon as we get funded.”**
5. “No one is doing what we're doing.”
6. “No one can do what we're doing.”
7. **“Hurry because several other venture capital firms are interested.”**
8. “Oracle is too big/dumb/slow to be a threat.”
9. “We have a proven management team.”
10. “Patents make our product defensible.”
11. **“All we have to do is get 1% of the market.”**

Las 10 mentiras del capital riesgo

1. “I liked your company, but my partners didn't.”
2. **“If you get a lead, we will follow.”**
3. “Show us some traction, and we'll invest.”
4. “We love to co-invest with other venture capitalists.”
5. **“We're investing in your team.”**
6. “I have lots of bandwidth to dedicate to your company.”
7. “This is a vanilla term sheet.”
8. “We can open up doors for you at our client companies.”
9. **“We like early-stage investing.”**
10. **“Investors are always in Hawaii”**

* Idea original Guy Kawasaki



Caixa Capital Risc

MUCHAS GRACIAS

Jose Antonio Mesa
jmesa@caixacapitalrisc.es



Caixa Capital Risc