

# On són els diners?

## Finançament per a la creació d'empreses

Marc Lloveras  
Cap de Finançament CIDEM  
Gerent Invertec

# Punts bàsics

- Els emprenedor han de tenir excel·lents:
  - Equip
  - Tecnologia
  - Proposta de valor
  - Mercat
  - Clients

# Buscant inversors

- Hem de cercar els millors inversors:
  - Experiència
  - Network (contactes)
  - Cartera d'empreses (en el sector d'activitat)
  - “Deep pockets”
  - Ganes de seguir apostant per l'empresa
- Mentre vendes < despeses + inversions:  
és un PROCÉS, no una fita.

# Moment actual

- Experiències prèvies (no sou els primers)
- Mercat més madur
- Recolzament públic
- Finançament privat
  - Fons de capital risc
  - Entitats financeres
  - Inversors particulars (Business Angels)

ÉS EL MILLOR MOMENT PER COMENÇAR  
UNA EMPRESA TECNOLÒGICA

# Perfil d'emprenedor d'èxit

- Integritat
- Lideratge
- Impacient, biaix cap a l'acció (amb anàlisi)
- “Elevades revolucions”
- Ego reduït. Accepta els consells, Reconeix les seves limitacions i s'envolta de l'equip necessari.
- No vol ser una persona convencional
- Pragmàtic: accepta el compromís per seguir endavant
- No es mou per gelosia
- Obsessionat per resoldre un problema valuós per als clients (no per la tecnologia o els diners)
- Capacitat per atraure el millor talent

# Missatge als emprenedors

- Necessites el millor EQUIP
- Necessites tecnologia DE VERITAT. Que aporti avantatges sostenibles
- Que resolgui un problema important i Valuós pels clients.
- A clients que tenen diners
- I que estan disposats a pagar-ho bé
- Amb un cicle de vendes curt
- I que estan disposats a comprar MÉS (i aviat)
- Si és empresa tecnològica, visió i clients internacionals

La proposta de valor ha de ser sòlida,  
quantificable, provable, referenciable i explicable

# La importància de les vendes

- “Achieving consistent sales results is the most difficult thing. Developing world-beating technology has always been easier for us.”
- “Marketing is something you imagine at home, alone, in the dark. Sales is something real, that you do with other people.”
- “Successful selling -- and building a customer-oriented, sales-driven culture -- is the single most important differentiator between highly successful start-up firms and those that go sideways.”
- “It all starts when somebody buys something from you... and gives you money.”
- “Good selling is like charm: without it, nothing else matters.”

*Resultats d'enquesta feta pel MIT a CEO's d'empreses tecnològiques, molts d'ells enginyers*

# Consells per fer el pla de negoci

- Resum executiu:
  - Anomena els 10 clients més importants
  - Sigues breu
- Pla de negoci:
  - Sigues optimista, però realista
  - Posa les xifres de la competència
  - Sigues breu
- Assessors:
  - Aconsegueix que s'involucri aviat gent amb el cabell gris (o sense).
  - Entendre que els inversors parlaran amb ells
- Focus en com i perquè els clients que coneixes et compraran i pagaran.
- Focus en fites (més que en dates)



# Consells per l'execució

- El treball en equip crea valor i èxit. Els “llops solitaris” només fan petites empreses.
- L'estimació i el respecte entre diferents tipus de persones són la base d'un bon equip:
  - Missatge pels enginyers: excel·lents comercials són clau
- El finançament és un procés
  - Planificació
  - Temps necessari per cada instrument des del primer contacte a tenir els diners a la caixa: **1 ANY.**

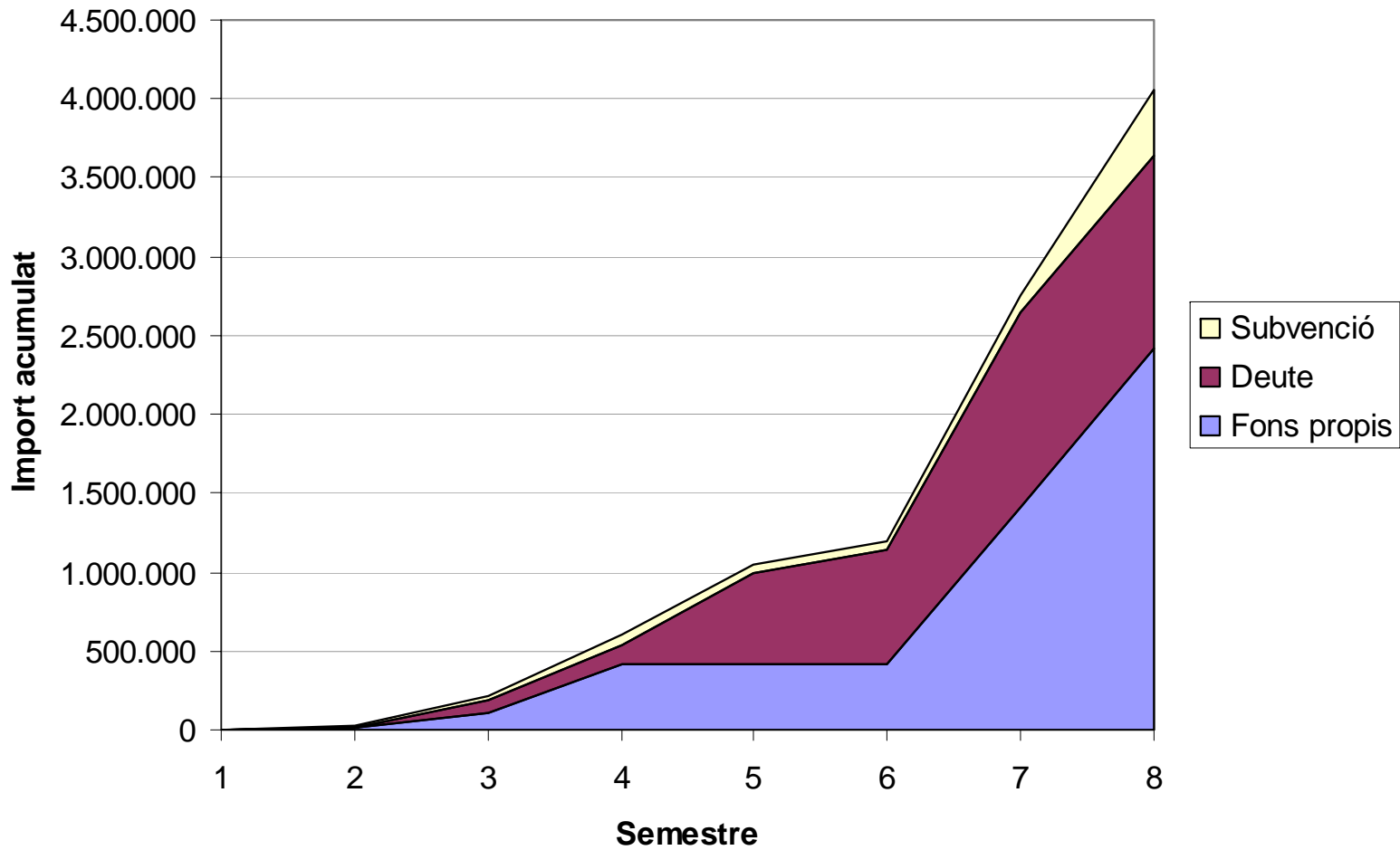
# Consells per l'execució

- Principis bàsics: “*CFIMITYM*” (Ken Morse - MIT)
  - Diferència entre benefici i *Cash Flow*
  - El risc és més elevat quan l'empresa creix.
  - Diferència entre vendre productes i fer empresa (diferència entre tenir caixa i crear riquesa)
- Pensament creatiu
  - Generar alternatives
  - Qüestionar les assumpcions
- Per acadèmics i enginyers:
  - Guanyar diners no és dolent: vol dir que les empreses i les persones valoren el vostre treball.

# Exemples reals

<b>Instruments</b>	<b>Totals</b>	<b>Subvencions</b>	<b>Fons Propis</b>	<b>Deute</b>
<b>Fase I: Idea 20000</b>	<i>20.000</i>			
Capital Gènesi		20.000		
<b>Fase II: creació</b>	<i>18.000</i>			
Emprenedors			3.000	
FFF			10.000	
Subvencions (I+O,...)		5.000		
<b>Fase III: llavor</b>	<i>260.000</i>			
Capital Concepte (part 1)				50.000
FFF / Inversors privats / empenedors			100.000	
Subvencions (CIDEM, Profit, I+O, 6PM,..)		30.000		
Deute sense garanties (CAN, Invercartera, La Caixa,..)				30.000
Capital Concepte (part 2)				50.000
<b>Fase IV: arrencada</b>	<i>960.000</i>			
Capital risc / Inversors privats / CAN /La Caixa			300.000	
Neotec (part 1)				150.000
Neotec (part 2)				150.000
Enisa				300.000
Subvencions (CIDEM, Profit, I+O, 6PM,..)		60.000		
<b>Fase V: creixement</b>	<i>2.800.000</i>			
Capital Risc			2.000.000	
Enisa				500.000
Subvencions (Zenit, CIDEM, Profit, I+O, 6PM,..)		300.000		
<b>TOTAL</b>	<b>4.058.000</b>	<b>415.000</b>	<b>2.413.000</b>	<b>1.230.000</b>

# Exemples reals



# No tots els diners són iguals

	<b>Si l'empresa funciona</b>	<b>Si no funciona</b>
<b>Capital propi</b>	Participació en els beneficis	<b>Total aportat</b>
<b>FFF</b>	Participació en els beneficis	0 (intangibles?)
<b>Préstec</b>	Devolució del principal + interessos	<b>Principal + interessos *</b>
<b>Subvencions</b>	0 (*irpf)	0 (*irpf)

# No tots els diners són iguals

	<b>Si funciona</b>	<b>Si no funciona</b>
<b>Préstec participatiu Capital Concepte</b>	Devolució del principal + interessos	<b>0</b>
<b>Préstec Neotec</b>	Devolució del principal + interessos	<b>0</b>
<b>Inversors Privats</b>	Participació en els beneficis / sortida	<b>0</b>
<b>Capital Risc</b>	Sortida	<b>0</b>
<b>Enisa</b>	Devolució del principal + interessos	<b>0</b>

# Fase I: Idea

Tenim	No tenim	Prioritats
Idea Tecnologia*	Empresa Clients Equip Patents * Producte	Crear un equip Fer pla de negoci Protegir la Propietat Intel·lectual No és el moment del capital risc <b>NO COMENÇAR A GASTAR QUAN NO ÉS NECESSARI</b>
<b>Instrumentes financers</b>	<b>Capital Gènesi, subvencions, projectes i beques investigació,...</b>	

# Fase II: Creació

Tenim	No tenim	Prioritats
Idea Tecnologia* Pla negoci Equip * Patent *	Empresa Clients Equip * Patents * Producte	Crear l'empresa Clients (referències) Completar l'Equip Cercar Finançament
<b>Instrumentos financers</b>	<b>Emprenedors, Familiars i amics, subvencions</b>	



# Fase III: Llabor

Tenim	No tenim	Prioritats
Idea Tecnologia* Pla negoci Equip * Patent * Empresa Producte* Clients*	Clients rendibles Equip complet Patents * Producte *	Enfocament al mercat Clients (referències) Clients rendibles Compromís de l'Equip Incorporar assessors (experiència) Més Finançament
<b>Instrument financers</b>	<b>Capital Concepte, inversors privats, subvencions, deute sense garanties</b>	

# Fase IV: Arrencada

Tenim	No tenim	Prioritats
Idea Tecnologia* Pla negoci Equip * Patent * Empresa Producte* Clients	Equip complert Patents * Producte *	Finançament Enfocament al mercat Clients rendibles Protecció propietat intel·lectual
<b>Instrumentes                      financers</b>	<b>Capital Risc, Neotec, subvencions, deute                      sense garanties</b>	

# Exemples d'èxit

- Southwing
- NTR
- Advancell
- Oryzon Genomics
- Era Biotech
- Scytl
- Baolab  
Microsystems
- Voz Telecom
- Telemedicine  
Clinic
- Genaker
- Vida Software
- Crystax
- Futurlink
- Digital Legends

Steve Jobs, CEO of Apple Computer and Pixar Animation Studios, delivered the the Commencement address at the Graduation Ceremony. Stanford University. June 12, 2005.



# Moltes gràcies

Marc Lloveras

[mloveras@cidem.gencat.net](mailto:mloveras@cidem.gencat.net)  
[www.cidem.com](http://www.cidem.com), [www.invertec.es](http://www.invertec.es)