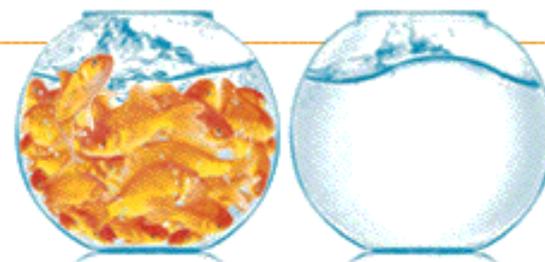

10 consells per posar en marxa una empresa

que necessites per convèncer?

V Jornades d'emprenedoria
Dimecres, 25 d'abril de 2007



¿qué espera un joven español?

1. Trabajar en **una multinacional**
2. Ahorrar
3. Comprar un **coche**
4. Ahorrar
5. Comprar una **casa**
6. **Casarse**
7. Vivir feliz para siempre



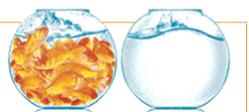
* Idea de david del val (techfoundries)

“DE LOS COBARDES NUNCA SE HA ESCRITO NADA”

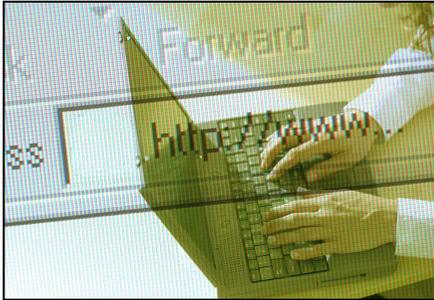


Las ventajas de ser joven

- Se tienen muchas **ideas** frescas
- No se tiene experiencia
 - Ni los **prejuicios** asociados
- **Ingenuidad** por desconocimiento
 - Convencido de que se va a comer el mundo
 - Ignorante de las dificultades insalvables
 - Inventivo y posibilista
- Es más fácil **arriesgarse**
 - No se tiene nada que perder
- Siempre **hay tiempo** para **rectificar**



¿Qué necesita un proyecto para encontrar financiación?



Una **Plan de empresa** serio y creíble.

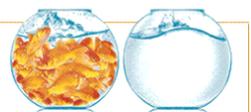


Disponer de un **equipo** humano con experiencia, implicación y conocimientos complementarios.



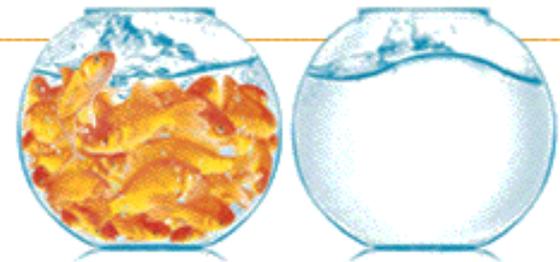
Financiación adecuada para cada etapa

ACTIVIDAD



¿que necesitas para financiar tu proyecto?

El plan de empresa



EL TRABAJO DE LOS EMPRENDEDORES

Grandes problemas, grandes soluciones

- Mientras el mundo tenga problemas, los emprendedores tendrán trabajo.



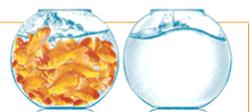
MERCADO:

¿Existen “clientes” dispuestos a pagar?

- Conocer el mercado donde operarás es imprescindible
- ¿Existe una necesidad en el mercado?
- ¿Tu producto/servicio soluciona esa necesidad correctamente?
- Ser conocido en el mercado => imprescindible, genera confianza en el mercado

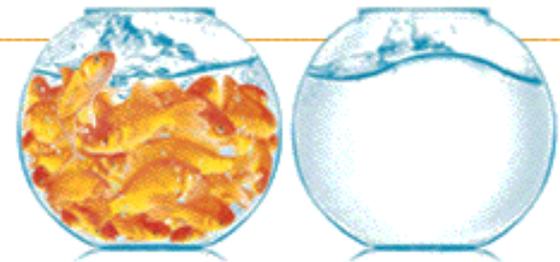
Lánzate al mercado

- ¡¡¡¡“Mente abierta” en cualquier momento puede aparecer el modelo de negocio que no te esperabas!!!!!!



¿que necesitas para financiar tu proyecto?

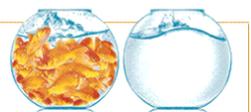
El equipo



EQUIPO

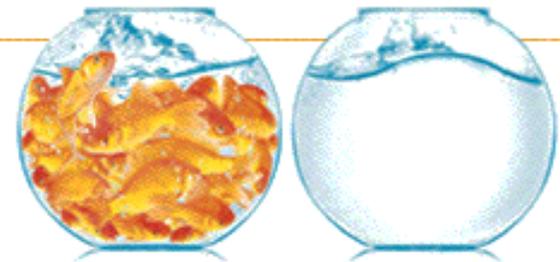
El mejor emprendedor del mundo no es capaz de hacerlo solo

- Tu **primera venta** es un buen equipo.
- Se debe **delegar** y **trabajar en equipo**.
- Un buen equipo es capaz de triunfar con una idea mediocre, un **equipo mediocre fracasará** con una idea brillante.
- Evita problemas de equipo desde el momento 0 : **define responsabilidades** todo lo que se puede complicar seguro que se complicará.



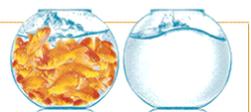
¿que necesitas para financiar tu proyecto?

La financiación

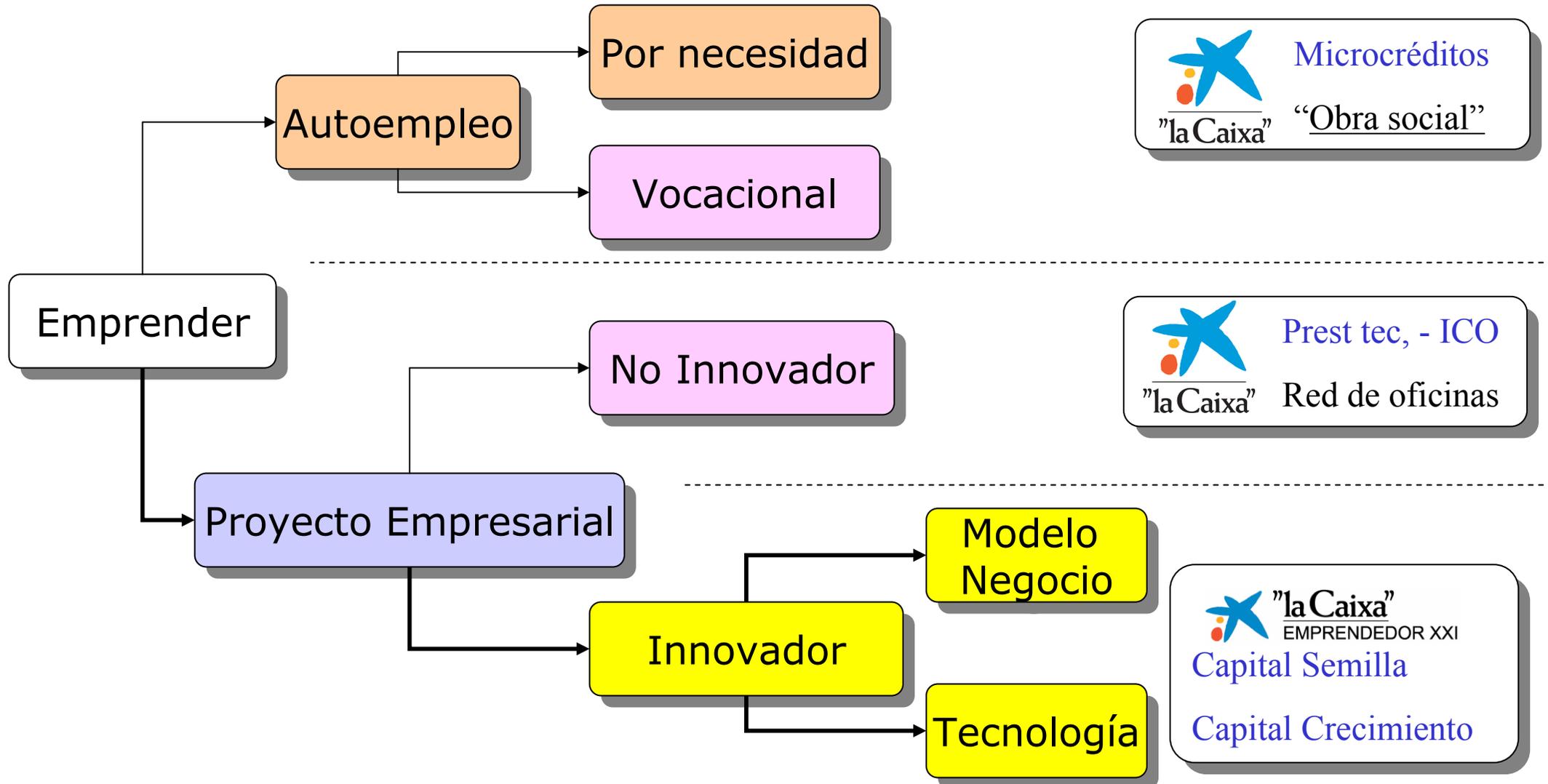


- ¿Sabéis que quiere decir “CFIMITYM”^(*)? Esta es la clave
- No dejes nunca de controlar tu **tesorería**, es la gasolina de tu empresa.
- Generar confianza es esencial
- Demuestra que tu empresa producto es fiable (pruebas piloto con clientes).
- Tener clientes satisfechos es tan importante como ingresar

* Idea original de Ken Morse (MIT entrepreneurship centre)

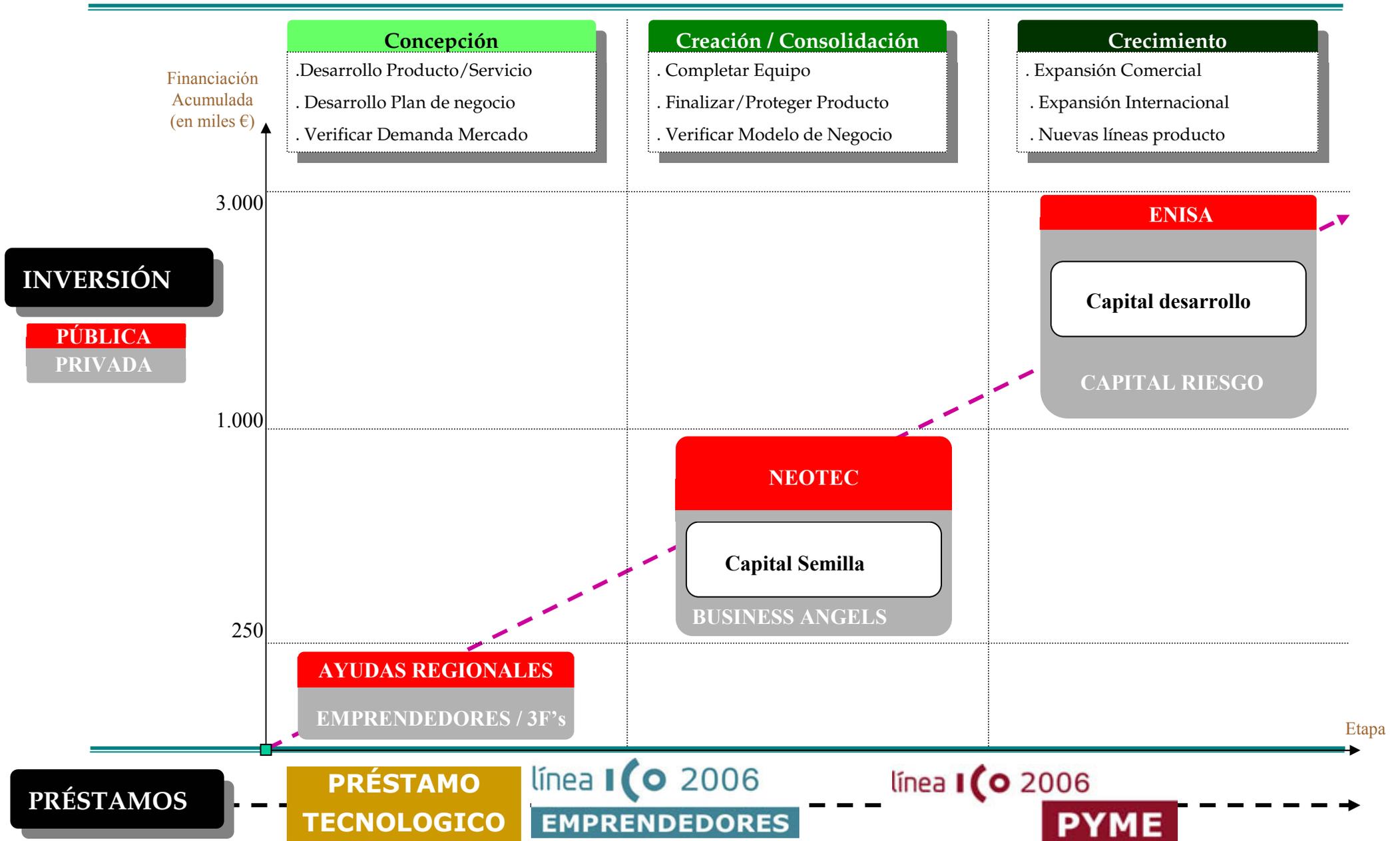


¿Qué tipo de emprendedor eres? ¿ que proyecto tienes?



FINANCIACIÓN

¿Sabes donde estás?. Fuentes de financiación por etapas



Herramientas para financiar tu empresa

MICROCREDITOS

OTROS

3F's, Subvenciones.

PRODUCTOS Y SERVICIOS BANCARIOS

Financiación de las inversiones

Cuenta nueva empresa, Préstamo ICO
Renting, Leasing

Financiación del circulante

Póliza de crédito, línea de riesgo, factoring.

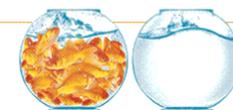
CAPITAL RIESGO

Creación/ consolidación

Capital riesgo / Business Angels / Neotec

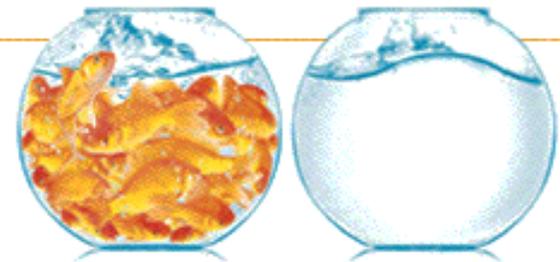
Desarrollo

Capital Desarrollo / Enisa



¿que necesitas para financiar tu proyecto?

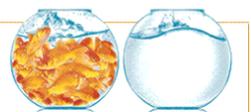
La actitud



EJECUCIÓN

La estrategia es el 10% del juego. La ejecución manda.

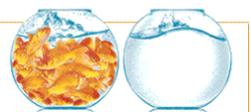
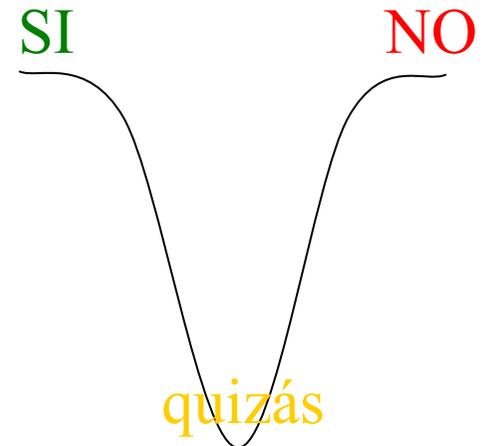
- Responde a las preguntas:
 - ¿Funciona?
 - ¿Lo puedo poner en marcha?
 - ¿Lo comprará alguien?
 - ¿Se adapta a la necesidad?
- La paciencia es la madre de las ciencias...
sin embargo un retraso puede llevarte al fracaso.
- Se debe controlar y prever el riesgo



ACTITUD

Haz que las cosas pasen

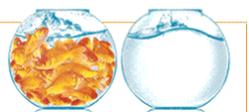
- Tomar decisiones implica arriesgarse
 - Cometer errores es normal.
 - Corrige tus errores lo más rápido posible
 - Una vez hayas hecho algo, asúmelo.
 - Si no haces algo que piensas, siempre te arrepentirás.
 - Aprende de tus errores
-
- ¿Y SI SE FRACASA?
 - ¿Que NO arriesga el emprendedor?
 - Carrera profesional y Posibilidad de perder el tiempo
 - ¿Que SÍ arriesga?
 - Dinero y tiempo personal



LOS AGUJEROS

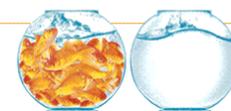
La teoría de los agujeros

- Si estás en uno, deja de cavar



INTEGRIDAD

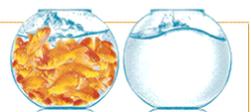
Integridad, verdad y confianza



LAS DIEZ MENTIRAS DE LOS EMPRENDEDORES

1. **“Nuestras proyecciones son conservadoras.”**
2. **“(Gran firma de investigación de mercados) dice que nuestro mercado será de 50.000M€ en 2010.”**
3. **“(Gran compañía) firmará una orden de compra la semana que viene.”**
4. **“Esta previsto que los empleados clave se unan a nosotros en cuanto que obtengamos la financiación.”**
5. **“Nadie hace lo mismo que nosotros.”**
6. **“Nadie puede hacer lo que nosotros haremos.”**
7. **“Dese prisa por que tengo otros inversores interesados.”**
8. **“Oracle es demasiado grande/estúpida/lenta para ser una amenaza.”**
9. **“Tenemos un equipo contrastado en la gerencia.”**
10. **“Sólo quiero conseguir el 1% del mercado”**

* Idea original Guy Kawasaki





”la Caixa”



“LA CAIXA” EN CIFRAS

Septiembre de 2006

CLIENTES

10.000.000



OFICINAS

5.200



BENEFICIO

(millones de euros)

3.303



EMPLEADOS

23.020



NEGOCIO

(millones de euros)

330.100



OPERACIONES

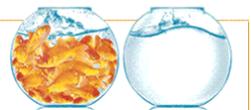
2.532.000.000



“LA CAIXA”, entidad emprendedora

A 31 dic 2005

Servicios		Aguas de Barcelona	23,1%
Comunicaciones		Abertis	19,2%
Energía		Repsol	12,5%
		Gas Natural	35,5%
Telecomunicaciones		Telefónica	5,1%



CARTERA DE PARTICIPADAS

Cartera total del Grupo “la Caixa”

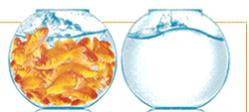
21.400 millones

Valor de las cotizaciones

18.023 millones

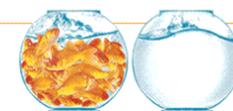
Plusvalías latentes

9.290 millones



Caixa Capital Semilla (CCS)

- 1) **Financiamos proyectos:** CCS dispone de unos fondos de **10 millones** de euros para invertir en **proyectos innovadores en sus fases iniciales**. Estos recursos, gestionados por personal de la propia Caixa Capital Risk, se **destinan exclusivamente a la financiación de proyectos que no encuentran fuentes de financiación alternativas por si solos**. Queremos sumar, no sustituir ni competir.
- 2) **Empresariales:** CCS financia proyectos donde exista un **potencial crecimiento en volumen de facturación y empleo significativo con un riesgo elevado de consecución** (fases previas a las que se plantea el capital riesgo habitualmente).
- 3) **Innovadores:** CCS financia proyectos **innovadores en sentido amplio**. Proyectos que aporten una mejora tecnológica, un nuevo modelo de negocio o la construcción de un nuevo canal de ventas entre otros ejemplos. Es decir alguna **ventaja competitiva** que lo haga como mínimo sostenible en el futuro.
- 4) **En España:** CCS financia proyectos cuya actividad principal se realice en España, aunque los proyectos pueden desarrollar alguna actividades en el extranjero.
- 5) **Liderados por emprendedores comprometidos con el proyecto:** CCS complementa la inversión de los emprendedores. Es nuestro objetivo apoyar a emprendedores que **apuestan de forma decidida por su proyecto tanto en su dedicación como financieramente en la medida de lo posible**.



Cómo financia proyectos Caixa Capital Semilla

- 1) Invertimos mediante un **préstamo participativo** de un importe medio de 100.000-200.000 euros (excepción 60-300.000 €)
 - 2) La **garantía** del préstamo es inicialmente el **proyecto empresarial**.
 - 3) **Convertible** a criterio de CCS **en capital o en un préstamo** a largo plazo a los 24-30 meses.
 - 4) **Tipo de interés variable** devengable en función de beneficios y sólo exigible en caso de pago de dividendos o conversión en préstamo al final del período.
 - 5) **Desembolso** del préstamo fraccionado, **en base** al cumplimiento **de hitos del plan de negocio**.
 - 6) Existencia de unas **materias reservadas** que deben de consensuarse con CCS.
 - 7) CCS tiene derecho a recibir **información periódica sobre la marcha del proyecto**.
 - 8) Ofrecemos **servicios de asesoramiento financiero y de negocio** a los proyectos participados a un coste muy inferior al de mercado.
-

