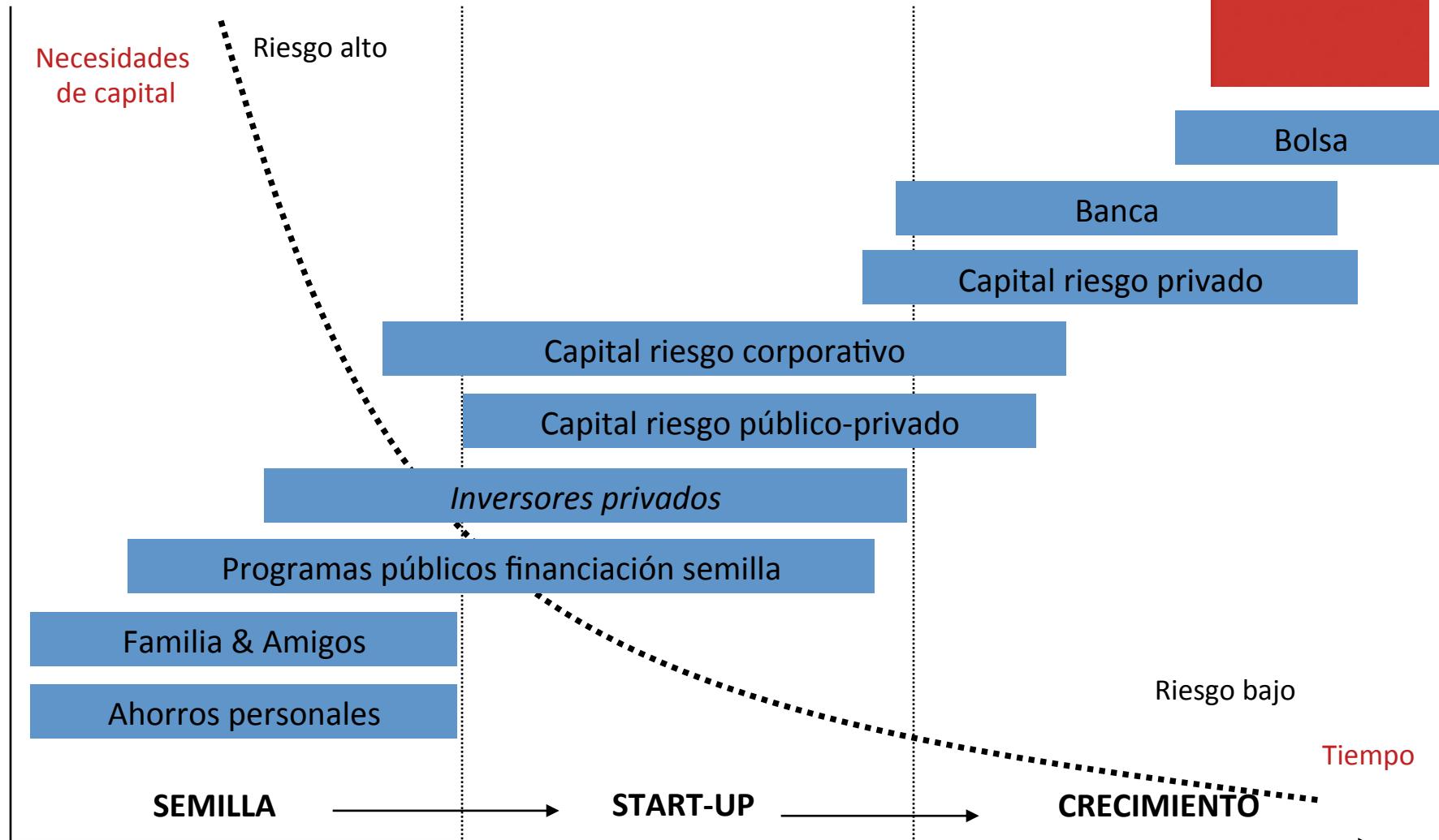


FUENTES DE FINANCIACIÓN

ESTRATEGIA FINANCIERA: CLAVE PARA CREAR VALOR CON OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

1
atomm



ESTRATEGIA FINANCIERA

CREAR VALOR CON UNA OPORTUNIDAD DE NEGOCIO REQUIERE UNA ESTRATEGIA FINANCIERA

atomm

2 / 10

OBJETIVOS:

- ✓ Conseguir el capital necesario para hacer crecer a la compañía.
- ✓ Evitar quedarte sin efectivo.
- ✓ Proteger a la empresa, emprendedores e inversores iniciales.

DEUDA vs. CAPITAL

ESCOGER ENTRE DEUDA Y CAPITAL EN FUNCIÓN DE...

atomm

3 / 10

- ✓ Las necesidades de la compañía y su situación financiera.
- ✓ Las necesidades/capacidades/características de los inversores.
- ✓ Las condiciones de cada oferta.
- ✓ La situación de mercado (de la empresa, del crédito...)

FINANCIACIÓN CON DEUDA

- ✓ Implica el uso de fondos externos.
- ✓ En general, no disponible para startups, ya que no hay garantías.
- ✓ Con fondos escasos devolver la deuda es un problema añadido.
- ✓ Explota la capacidad de endeudamiento de la empresa; limita opciones futuras.

FINANCIACIÓN CON CAPITAL

- ✓ Permite crecer sin endeudarse.
- ✓ Ayuda a endeudarse...
- ✓ En estos días de crisis de crédito...

PERO

- ✓ Implica la pérdida de control del “ownership”
 - Otorga propiedad sobre la compañía
 - En general otorga derechos de voto
- ✓ Es bastante caro
 - Los inversores buscan ROI > Bancos
 - Dividendos

VENTAJAS

- ✓ El emprendedor mantiene el control.
- ✓ Maximizar las operaciones expone los problemas más rápido.
- ✓ Evita tratos complejos y evaluaciones de rendimiento por los inversores.

DESVENTAJAS

- ✓ No apto para negocios que requieren una gran inversión inicial
- ✓ Poca probabilidad para sustentar empleados de primera calidad
- ✓ Requiere voluntad para reducir gastos

PREGUNTAS

- ✓ Mi oportunidad de negocio es apropiada para ser “undercapitalized”?
- ✓ Poseo los atributos personales necesarios para tener éxito en este enfoque?

VENTAJAS

- ✓ Menos *due diligence* requerida.
- ✓ El emprendedor mantiene el control de “ownership”.
- ✓ Dinero “barato”.

DESVENTAJAS

- ✓ Puede dañar las relaciones si la operación falla.
- ✓ Falta de experiencia a la hora de orientar a la empresa mientras crece (¿dinero inteligente?).
- ✓ Poca probabilidad de poder aportar financiación adicional.

PREGUNTAS

- ✓ ¿Qué le diría a mi familiar/amigo si las cosas van mal?
- ✓ ¿Cómo van a afectar estos acuerdos a los futuros inversores?

VENTAJAS

- ✓ El coste operativo se justifica durante periodos de tasas de interés bajas.
- ✓ El emprendedor mantiene el control de “ownership”.
- ✓ A mayor deuda mayor retorno a generar sobre el capital invertido.

DESVENTAJAS

- ✓ Demasiadas deudas pueden limitar el crecimiento.
- ✓ Fija un calendario de pagos principales y de interés que pueden interferir con el día a día.

PREGUNTAS

- ✓ ¿Cuánto dinero necesito y cuándo creo que lo puedo devolver?
- ✓ ¿Estoy dispuesto a aportar una garantía personal?

VENTAJAS

- ✓ Los emprendedores retienen más propiedad que con un Capital Riesgo
- ✓ Capital más barato – Valoraciones más altas
- ✓ Menos *due diligence* vs. otras fuentes

DESVENTAJAS

- ✓ Puede ser barrera en futuras rondas de financiación...
- ✓ Mismas desventajas que FFF, aunque existen Business Angels tipo “smart money”.

PREGUNTAS

- ✓ ¿Por qué están invirtiendo, qué esperan a cambio?
- ✓ ¿Qué es lo que me aportan aparte de dinero? ¿Experiencia, contactos...?

VENTAJAS

- ✓ Poder adquisitivo – *Cash is not an issue!* - Experiencia
- ✓ Contactos: clientes, proveedores, empleados, otros VCs

DESVENTAJAS

Emprendedores sacrifican capital y control

- ✓ *Due diligence* largas y potencialmente dañinas.
- ✓ Términos de los acuerdos suelen ser muy agresivos

PREGUNTAS

- ✓ ¿Tendrán un rol pasivo o activo? ¿Me ayudarán en la próxima ronda?
- ✓ ¿Tiene este fondo experiencia en inversiones similares?