

David Blasco

d.blasco@upc.edu

Emprèn UPC

UPC
Universitat
Politècnica de Catalunya
BarcelonaTech

Emprenedoria i innovació

- Emprendre a la UPC. Programa Emprèn UPC
- Conceptes bàsics per emprenedors
- Casos
- Q&A

DAVID BLASCO



LINKEDIN:

<https://www.linkedin.com/in/davidblascogomez/>

d.blasco@upc.edu

EMPRÈN UPC

DAVID BLASCO

Estudie Ingeniería Industrial en la UPC

Soy **Emprendedor** y lancé mi primera start up con **29 años**.

He centrado mi carrera en el **área comercial** y de **gestión**.

Tengo 46 años y sigo siendo emprendedor, pero también soy **inversor** y **advisor** en diferentes start ups.



COMO EMPEZÓ TODO...

2003

- INGENIERIA INDUSTRIAL
- ERASMUS



SEPT. 2003

- PLASSON
- DIRECTOR DIVISIÓN



2008

- GRUOP COLOMER
- DIRECTOR COMERCIAL

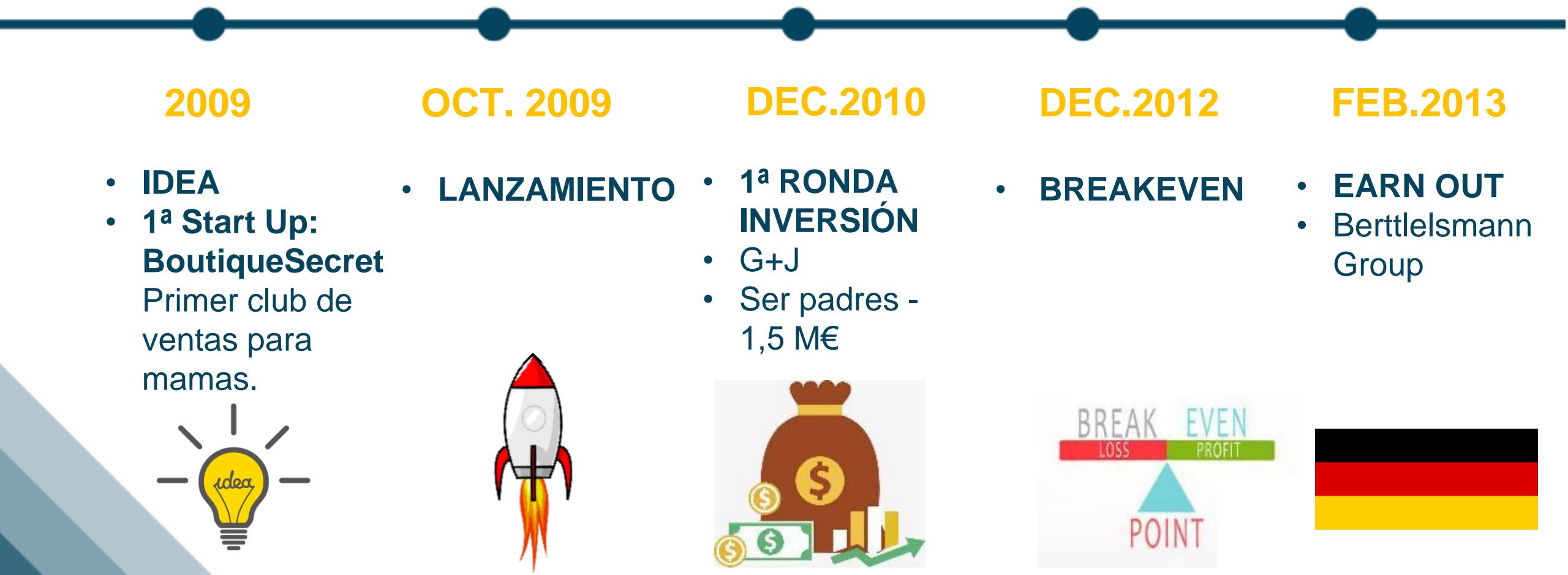


2009

- BACKPACKER
- MEDITACIÓN:
INDIA



CÓMO EMPEZÓ TODO...



CÓMO CONTINUA TODO...

2013

- Baby
- 2º Start up
- Ecomgrow

2014

- MENTOR
- 3º Start uP
- Loquer

2015

- Baby
- Marca
- Accelgrow

2017

- 4º Start up
- Accelgrow SL
- UPC Empren

2018

- Ronda Inversión



CÓMO CONTINUA TODO...



2019

- Club Inversores Ingeniería
- 5º Start Up Variant Work



2020

- Barcelona Insurhub



2021

- Enginyhub
- 6º Start Up Marketing Bit



2022

- Coworking



2023

- Venture Builder
- 7º Start Up SAAS IA



EMPRESAS FUNDADAS

BOUTIQUE SECRET
CLUB DE COMPRAS INTELIGENTES PARA MAMÁS

Accel&GROW

Boosting Entrepreneurs

GRUP LA MÚTUA DELS ENGINYERS

ECOMGROW



PRO

Loquer

(Vende productos, publicita tu comercio
y contacta con clientes)

INVERSOR

KOMBUTXA[®]

Petoons

SelfPackaging
Cajitas muy muy chulas



Dinbeat

wecaria



MENTOR



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH



Accel & GROW

Boosting Entrepreneurs

GRUP LA MÚTUA DELS ENGINYERS

Presentación para inversores
Barcelona, Noviembre de 2009

BOUTIQUE SECRET

Compras para mamás inteligentes

www.boutiquesecret.com

[Boutique](#) [Mi cuenta](#) [aMadrina](#) [Blog](#) [Sala de prensa](#) [Quiénes somos](#) [Ayuda](#)

Mi cuenta Carrito: (vacío) [Salir](#)

NUEVAS VENTAS

New Campaigns

Miski Wawa



Ropa de alta calidad con acabados artesanales hasta 20 a las 24:00.

Secret Baby



[Entrar en la Boutique](#)

Baby Dan



Cunas, capazos y mucho más a todo color hasta el 27 a las 24:00.

Secret Baby

baby DAN®

[Entrar en la Boutique](#)

VENTAS ACTIVAS

Nahore Baby



Secret Baby



[Entrar en la Boutique](#)

Babyauto



Secret Baby

Baby auto.



[Entrar en la Boutique](#)



Una
comunidad
con casi
1.000.000 de
familias.

Cada día se
suman a ella
5.000 familias

10.000
nuevos
artículos a la
venta cada
mes

Segmentación
por edad y
número de
hijos

100 nuevas
marcas cada
mes

5.000
familias nos
recomienda
n cada mes



unicef

únete por la infancia



NECK & NECK

babyHome®

CÓMO CONTINUA...

- Los **emprendedores**, necesitan **ayuda**
- La **experiencia** permite ayudar a correr más a las start ups
- Sobre todo a **evitar fracasos** prematuros.



Accel&GROW

GRUP LA MÚTUA DELS ENGINYERS





Somos la **aceleradora** de los ingenieros

Especializados en proyectos
industriales, tecnológicos y de la
industria 4.0

Estamos presentes en **todas las fases**
del ecosistema emprendedor .

About us

Accel&GROW
GRUP LA MÚTUA DELS ENGINYERS

ACELERACIÓN



COWORKING



HUBS DE INNOVACIÓN



FINANCIACIÓN



Nuestros servicios

Accel&GROW
GRUP LA MÚTUA DELS ENGINYERS



Loquer

Servicios comunicación para comercios

¿QUÉ ES LOQUER?

Loquer es una aplicación que permite hacer **comunicación digital** a los comercios a través de una APP gratuita donde podrás promocionarte y escoger el plan de comunicación que mejor se ajuste a tus necesidades.

Solo por descargarla podrás vender tus productos a tus clientes a través de la APP.

Captación Usuarios

Tráfico Online

- Ecommerce:
 - + de 150.000 visitas/mes
 - 3.000 clientes activos
 - 5 ecommerce y RRSS



Tráfico Offline

- Cupones gratuitos
 - + de 10.000 vistas/mes
- APP Loquer User
 - +1.000 descargas
 - Geolocalización

Fidelización Usuarios



Branding

- Blogs
 - + de 100.000 visitas/mes
 - 100 Acuerdos bloggers
- Directorios:
 - 50.000 visitas/mes
 - 2 directorios propios

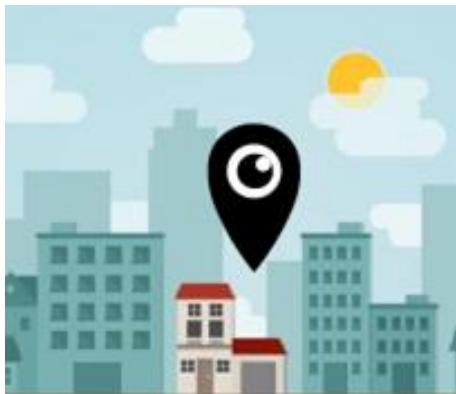
Software fidelización

- APP Loquer Pro
 - + 1.000 descargas
 - + 100.000 merchants
 - ERP

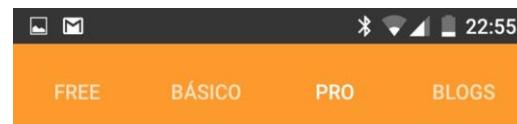
Venta de productos, chat cliente, reserva de producto, transacción, informe ventas



¿QUÉ HACEMOS?



Servicios comunicación digital LOWCOST para comercios. Selecciona tu PLAN:



Contratando este plan con tu aplicación podrás gestionar todo tu comercio de forma muy fácil y desde cualquier lugar.

Tendrás tienda para vender producto a tus clientes.

Tus usuarios podrán reservar horas para servicios o recogidas de pedidos.

Tus usuarios podrán pagar, reservar producto o gestionar la entrega a domicilio.

Tendrás chat directo con el cliente.

Tendrás análisis de datos, ventas, visitas, productos mas visitados

10€/mes



Cupón tipo Post de promoción en outingfun.com

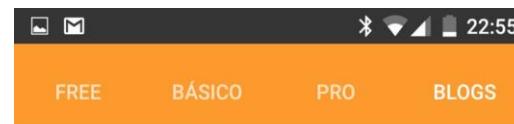
Inversión de 10% en Google Adword

1 Aparición en Newsletter (+50.000)

1 Mención en las Redes Sociales (10.000 fans y seguidores)

Nuestro equipo contactara para acabar de definir la estrategia y material

50€/mes



Selecciona los blogs donde quieras aparecer, los precios son para un post de 300 palabras y 1 o 2 imágenes. Los banners son de duración 1 mes.

Los post o banners a sin coste, son a cambio de producto (uno para testear otro de regalo para el blogger)

- Outingfun.com (600€)
- Salirconpeques.com (300€)
- Blogmodabebe.com (450€)
- Familiasactivas.com (400€)
- Jugueteseideas.com (400€)
- Trends and fashion.com (400€)

¿CÓMO FUNCIONA?

1

← Registro FINALIZAR

¿Aún no tienes foto de tu establecimiento? Muy fácil, súbelo!!

Nombre comercial *

Email *

Contraseña *

Dirección *

Código Postal *

Descripción breve del establecimiento, máximo 50 palabras!

Sube el comercio

2

← Plan de comunicación

FREE BÁSICO PRO BLOGS

Plan Free

Aparición de ficha con productos y precios en la aplicación de LOQUER para usuarios

Incluye reserva de producto y contacto vía mail con el cliente

Promoción de productos ilimitado

Creación de una ficha del establecimiento en loquer.com

0€

3

← Productos

Lechuga Alimentación 0.5 €

Peras Alimentación 0.89 €/kg

Fresas Alimentación 1.0 €/kg

Sandia Alimentación 2.0 €

+

4

Anúnciate en los medios





Loquer



INFO@LOQUER.COM

608 059 711 / 935 511 445

¡MUCHAS GRACIAS!

Modelo de negocio

1. ¿Cuántos productos/servicios venderemos?
2. ¿Cuál es el modelo de ingresos?
3. ¿Cuánto cobraremos?
4. ¿Esto justifica la creación de un negocio?

Modelo de negocio

¿Cuál es el modelo de ingresos?

- B2C
- B2B
- B2B2C

Modelo de negocio

¿Cuántos productos/servicios venderemos?

- Hipótesis de medida de mercado y cuota de mercado
- Hipótesis de canal
- Incluir los costes de venta del canal

Modelo de negocio

¿Cuál es el modelo de ingresos?

- Ventas de producto, apps o servicios.
- Suscripciones.
- Pago por uso.

Modelo de negocio

¿Cuál es el modelo de ingresos?

Ventas de producto/apps/servicios:

- Paltaforma
 - Marketplace
 - Fabricación
 - Distribución
 - Consultoría / Servicios Profesionales
- ...

Modelo de negocio

¿Cuál es el modelo de ingresos?

Suscripción:

- Suscripción de contenido
- Modelo SAAS
- Modelo Freemium/Premium
- Clubes de afiliación
- ...

Modelo de negocio

¿Cuál es el modelo de ingresos?

Pago por uso:

- Licencias de SW
 - Alquiler / Leasing
 - Pay-as-you-go
- ...

Modelo de negocio

¿Cuál es el modelo de ingresos?

Otras fuentes de ingreso web/móvil:

- Ingresos por transferir clientes/tráfico
- Ingresos de afiliación (compartir ingresos)
- Listas de mailing
- ...

Modelo de negocio

¿Cuánto cobraremos?

1. Costes del negocio
2. ¿Cuánto cobraremos?

Modelo de negocio

¿Cuánto cobraremos?

- Precio basado en el valor que aportas.
- Precio competitivo
- Precio por volumen
- Precio por cartera
- Precio basado en el producto

Modelo de negocio

¿Esto justifica la creación de un negocio?

- ¿Los ingresos son adecuados para cubrir los costes a corto plazo?
- ¿Los ingresos crecerán de manera significativa con el tiempo?
- ¿La rentabilidad mejora a medida que los ingresos crecen?

Modelo de negocio

CAC < LTV

UPC Entrepreneurship

The mission of the Innovation Unit at the UPC is to facilitate the transfer of knowledge and technology developed at the UPC and to contribute to the development of new entrepreneurial initiatives promoted by members of its community (teaching and research staff, students and alumni).

Targets / Areas:

Researchers

Valorization | Tech Transfer

- # Identification | Protection
- # Valorization
- # Commercialization: Licenses | Spinoffs

Students / Alumni

Entrepreneurship | Innovation

- # Promoting Entrepreneurship
- # Startups Preincubation | Incubation | Acceleration

+ External

Spaces

- # Gaia | K2M | Nexus I | Nexus II | RDIT

Ecosystem

1998-2024: +450 technology based companies



				<u>Spinoffs</u>
				Promoters: Researchers TT: Yes UPC as shareholder: Possible ≈ 155 (1/3)
				<u>Startups</u>
	Cleverea			≈ 295 (2/3)



PreIncubation | Emprèn UPC

Promotion of entrepreneurial culture / spirit and support to the creation of new technology-based companies at the Universitat Politècnica de Catalunya (UPC).

Target: UPC students / recent graduates

Initial stage of development (idea / pre-seed)

Offering:

- >> Services
- >> Activities
- >> Resources (Espais Emprèn UPC)

Explorer
Ciència Mercat
Industrial Tech

Impuls UPC
Perks



CTerrassa (Gaia)



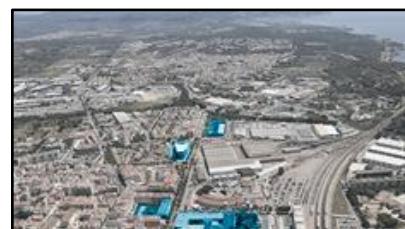
BCN CNord (C3)



CBLlobregat (RDIT)



CTerrassa (Gaia)



CVilanova (Neapolis)



BCN CBesòs (EEBE)



Santander X Explorer

Conecta con tu futuro y crea tu emprendimiento

Valida tu idea de negocio y crea la independencia económica que quieras mientras conectas con una comunidad de personas tan decididas como tú.

12 semanas
AR, BR, CL, CO, DE, ES, MX, PE, PT, UK, US, UY
Online
Gratis



Inscripcions obertes

Programa de preacceleració **Industrial Tech**

UNIVERSITAT POLITÈCNICA DE CATALUNYA BARCELONATECH CIM UPC

Cofinançat per la Unió Europea Generació de Catalunya Departament d'Empresa i Treball

Subvencionat pel Departament d'Empresa i Treball i amb el cofinançament del Fons Social Europeu Plus



DE LA CIÈNCIA AL MERCAT

UN PROGRAMA PER FOMENTAR LA TRANSFERÈNCIA
DE TECNOLOGIA / CONEIXEMENT

Universitat Politècnica de Catalunya BARCELONATECH upf. Universitat Pompeu Fabra Barcelona UAB Universitat Autònoma de Barcelona catalunya emprèn Generalitat de Catalunya Departament d'Empresa i Coneixement Unió Europea Fons social europeu L'FSE invertirà en el teu futur

Next Frontier Founders

De la visió tecnològica
al capital



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH



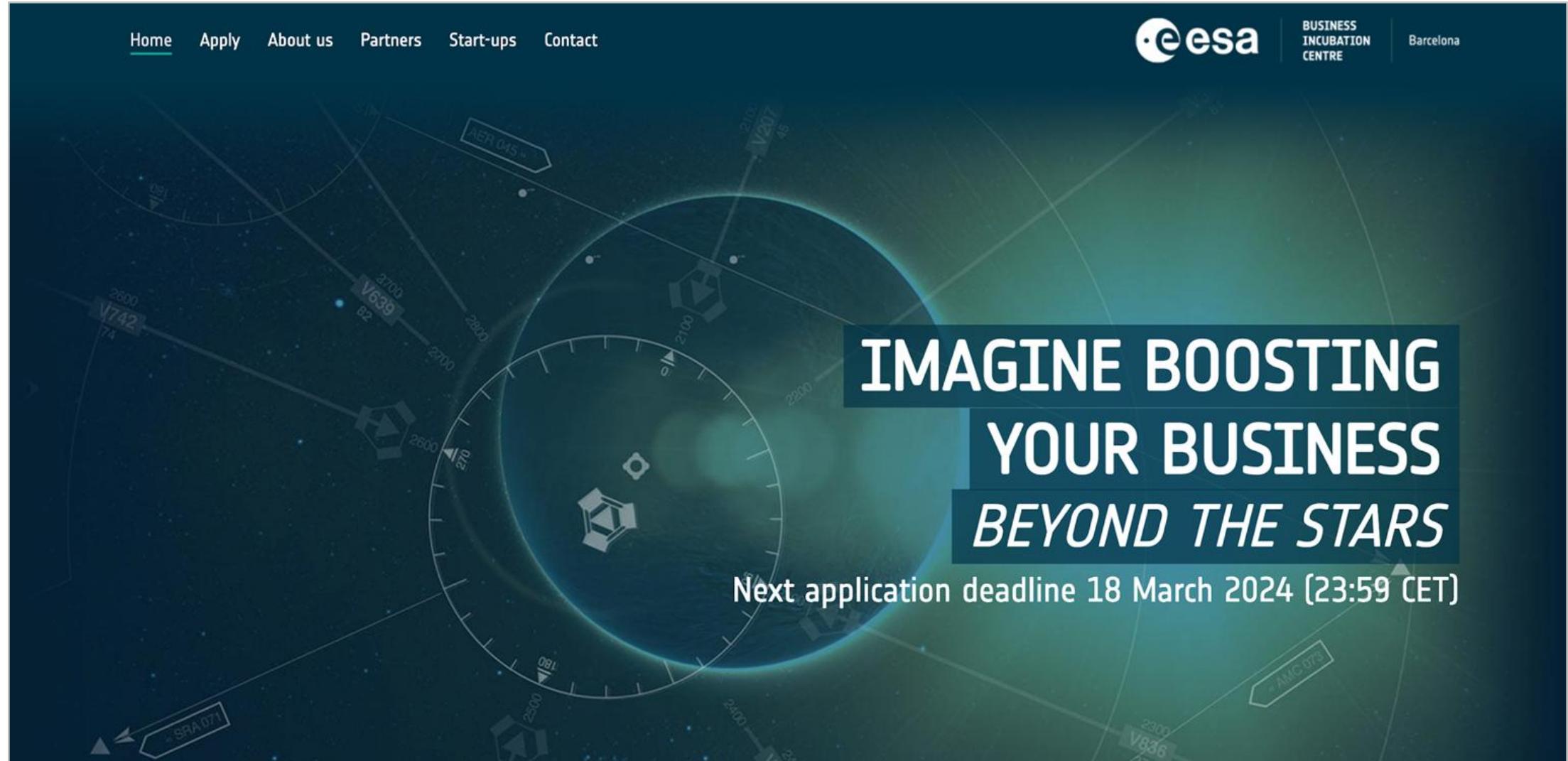
Amb el patrocini i el suport de:



Fractus



Fractus-UPC
Deep Tech Hub



Home Apply About us Partners Start-ups Contact

esa BUSINESS INCUBATION CENTRE Barcelona

IMAGINE BOOSTING YOUR BUSINESS *BEYOND THE STARS*

Next application deadline 18 March 2024 (23:59 CET)



90.000 €

Convocàtoria d'ajuts per a startups i projectes emprenedors promoguts per estudiants i/o recent titulats/des UPC.

Pressupost associat a la convocatòria **90.000€**

» Impuls UPC Startup

Adreçat a startups creades el 2020 – 2021 – 2022.
8 ajuts | **7.500€** per startup.

» Impuls UPC Talent Emprenedor

Adreçat a projectes emprenedors (pre-constitució).
10 ajuts | **3.000€** per projecte.

Termini de sol·licituds: 23/11/2022

Més informació - Inscripcions: www.upc.edu/emprenupc

Organitza:



Amb el suport de:





10/03/2020



Laia Iglesias
UPC



David Blasco
UPC



Malcolm Bain
Legal (IP)



Jordi Esquerigüela
Màrqueting



Cristina Febrer
Comunicació



Alba Forns
Estratègia



Alberto Henere
Finances



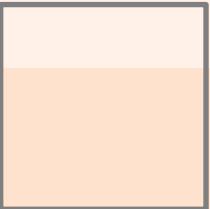
Ximena Silva
UPC



Marta Nolis
UPC



Cristina Masachs
Comunicació



Jordi Pérez
Màrqueting



Mercè Rius
Lideratge



RCD
Legal



Juan Solís
Estratègia



Cristina Protasio
ESA BIC



Cristina Aleixendri
Bound4Blue



Barbara Buades
MeetOptics



Alejandro Martí
Mitiga Solutions



JMiguel Perez
Finboot



Domenico Tulli
QSide



The Spanish tech ecosystem Report 2025

June 2025

dealroom.co kfund wayra Telefónica SPAINCAP Capital por un Futuro Sostenible
endeavor GOHUB VENTURES BBVA Spark
Institut d'Estudis Empresarials enisa

The Spanish tech ecosystem

Report 2025

La UPC, un actor clau en la formació de l'elit emprenedora tecnològica espanyola, segons l'informe Dealroom 2025

22/07/2025

La UPC destaca entre les principals universitats espanyoles per la formació de fundadors d'empreses de base tecnològica.



La Universitat Politècnica de Catalunya - **BarcelonaTech** (UPC) es consolida com una peça fonamental en l'impuls de l'ecosistema tecnològic espanyol, segons revela l'informe [The Spanish Tech Ecosystem Report 2025](#). El document destaca la UPC com una de les institucions acadèmiques que més fundadors d'èxit ha format al país, per davant de la Universidad Politécnica de Madrid (UPM) i ESADE.

Aquesta analisi és especialment rellevant si es té en compte que gairebé la meitat dels fundadors analitzats (un 46%) compten amb un màster o una titulació superior, un fet que subratlla el paper determinant de la formació avançada de la UPC en l'èxit emprenedor.

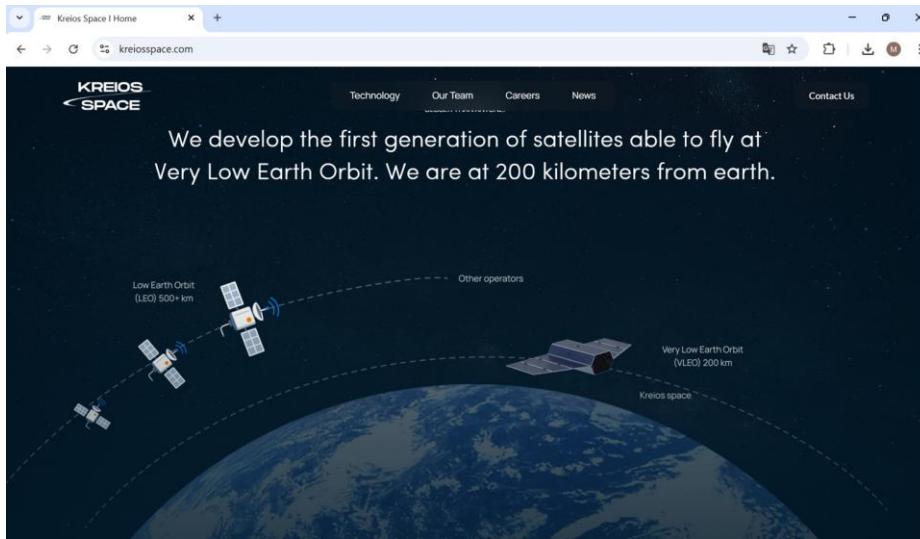
L'informe reforça el lideratge de la UPC en educació superior i innovació, i posa en valor el paper de la Universitat com a viver de talent i motor de l'emprenedoria tecnològica a l'Estat. La UPC destaca per la seva capacitat de dotar els estudiants de les competències necessàries per liderar iniciatives innovadores i transformar l'entorn digital, cosa que reflecteix l'alt nivell dels seus programes formatius i la seva estreta connexió amb les demandes del mercat.

Des de l'àrea de Recerca i Transferència continuem apostant per la contribució del l'alumni de la UPC al dinamisme i a la projecció internacional del sector tecnològic espanyol.

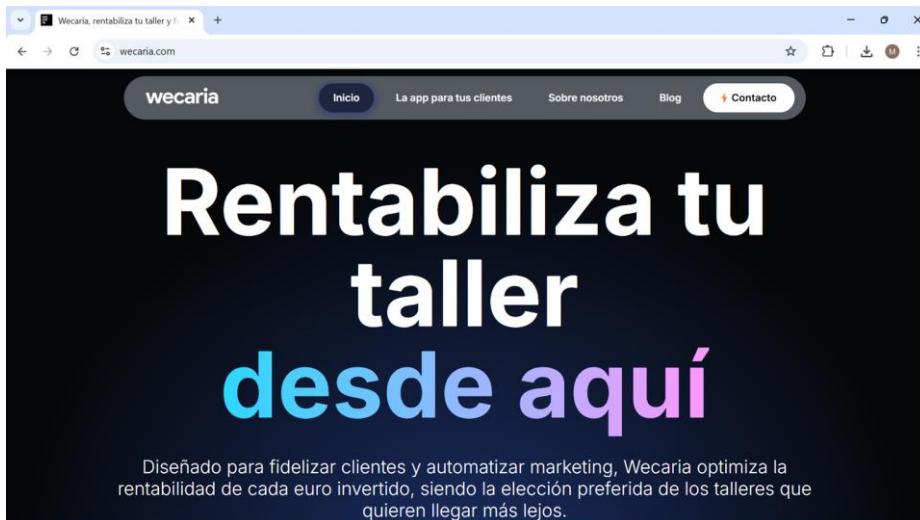
Comparteix:
X F S I W O

UPC Entrepreneurship | Startups

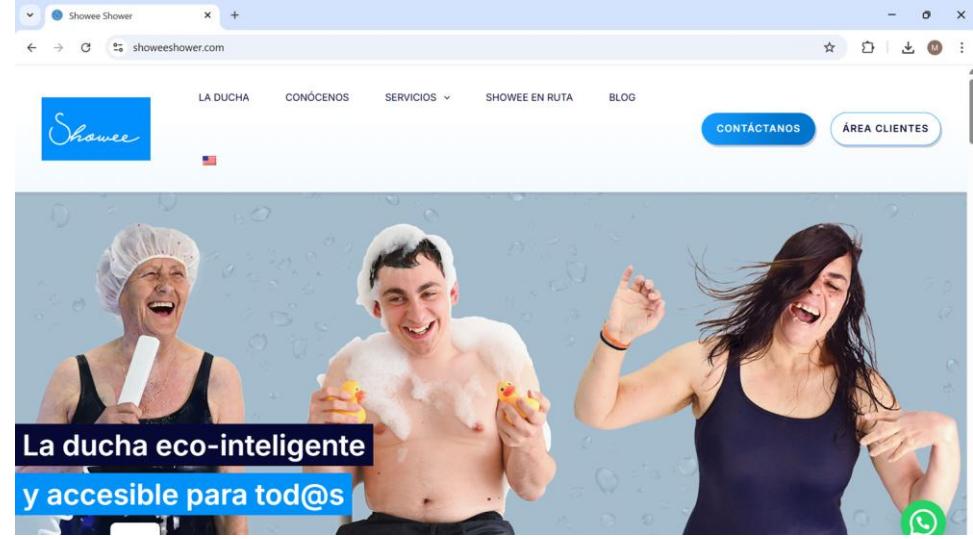
Startups



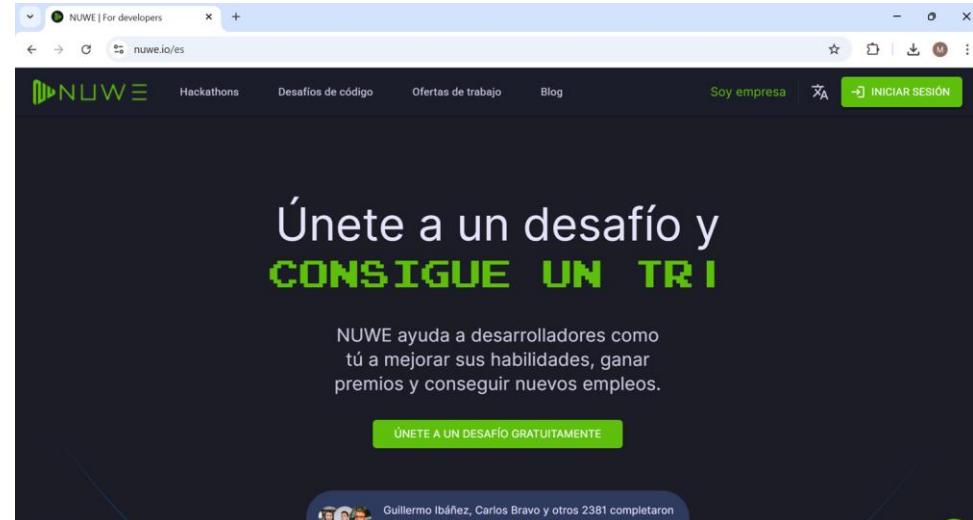
Kreios Space (11,5 M€)



Wecari (300K€)



Showee



Nuwe (1 M€)



Sala de Premsa

UPC ► Sala de Premsa ► Notícies ► La UPC, cantera d'unicorns

La UPC, cantera d'unicorns



↓ Descarregar

Amb nou emprenedors i sis 'start-ups' valorades per sobre dels mil milions d'euros o que podrien arribar a ser-ho en els propers dos anys, la UPC destaca en el 'top' d'universitats on s'han format els fundadors dels unicorns a Espanya.

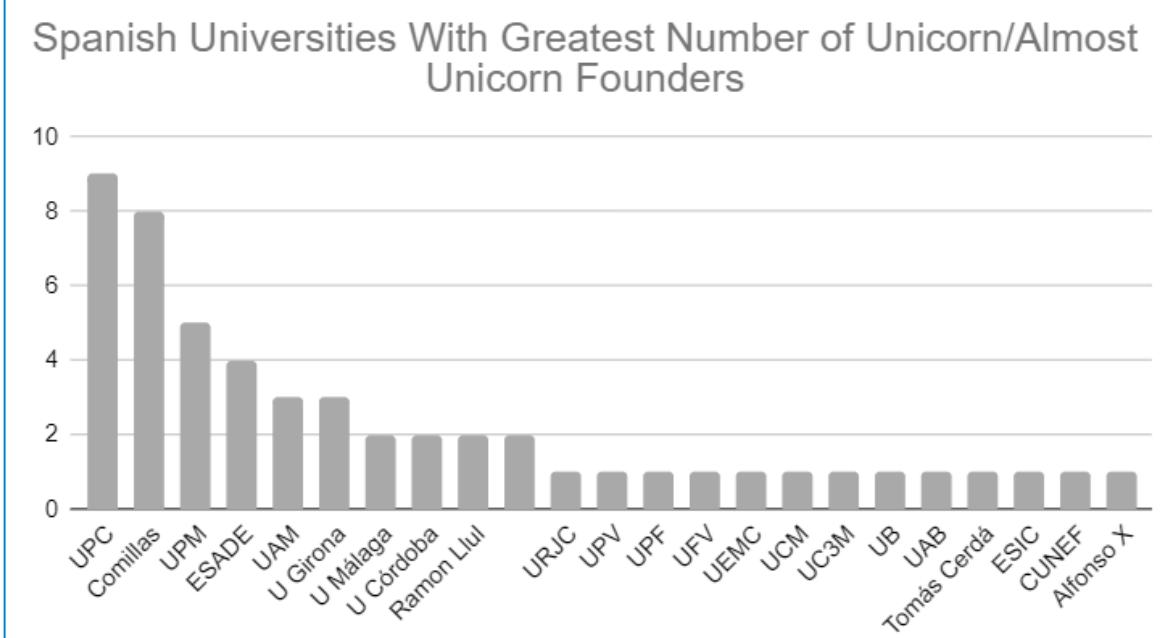
13/06/2022

Què tenen en comú [Wallbox](#), [Glovo](#), [Wallapop](#), [Factorial](#), [Paack](#) o [Belvo](#)? Totes són empreses tecnològiques considerades unicorns –que tenen un valor per sobre els 1.000 milions d'euros–, o que podrien arribar a ser-ho en els propers dos anys, i que han estat fundades per titulats de la **Universitat Politècnica de Catalunya · BarcelonaTech (UPC)**.

Les sis empreses apareixen en el [llistat que publica 'El Referente'](#), un portal d'informació especialitzat en start-ups i emprenedoria, en el qual es detallen **nou empreses tecnològiques considerades unicorns i 20 scale-ups**, companyies amb potencial de convertir-se en unicorn. D'aquestes, sis han estat fundades per alumnes de la UPC: Glovo i Wallbox (unicorns) i Wallapop, Factorial, Paack i Belvo (scale-ups).

La UPC figura al capdavant de les universitats amb el major nombre de titulats que han fundat una d'aquestes empreses, segons [dades fetes públiques a Twitter per Carlos Arboleya](#), analista d'inversions i cofundador de [Vivra](#), que ha cercat on van estudiar aquests emprenedors.

13/06/2022



Top 1 - [UPC](#)

9 Emprenedors | 6 ScaleUps

- 1) [Wallapop](#) (Agustín Gómez, David Muñoz, Miquel Vicente)
- 2) [Factorial](#) (Jordi Romero, Bernat Farrero)
- 3) [Glovo](#) (Oscar Pierre)
- 4) [Wallbox](#) (Enric Asunción)
- 5) [Paack](#) (Xavier Rosales)
- 6) [Belvo](#) (Oriol Tintoré)

Font: El Referente (2022)



**¿QUIÉN
SOS
VOSOTROS?**

CONCEPTOS PREVIOS

CÓMO LANZAR UNA
EMPRESA Y NO
ARRUINARSE

ÍNDICE

1. La Idea (¿es lo mas importante?)
2. Análisis del mercado y cómo vas a llegar a él.
3. CAC y LTV
4. Business Plan y Cuenta de explotación.
5. Kpi's
6. El pitch
7. MVP
8. Financiación de las diferentes fases.
9. Equipo, socios y pacto de socios
10. Tecnología
11. Plan estratégico.
12. Plan de acción.
13. Puesta en marcha: llega el día.
14. Fecha límite del proyecto
15. Ejemplos

1. LA IDEA

- ¿Es lo mas importante?
- "Seguro que con una idea brillante me haré rico".
- ¿La idea o el equipo?
- ¿Qué valora más un inversor?

2. EL MERCADO Y CÓMO LLEGAS A ÉL

- ¿La idea o el mercado?
- ¿Cómo evaluar de forma rápida el tamaño de mercado?
 - Consumo anual de pañales de una familia.
 - Consumo anual de una familia.
- ¿Cómo identificamos a los clientes?
- ¿Cómo llegamos a nuestros clientes?

3. CAC Y LTV

Cómo identificar si un **proyecto es viable**. CAC y LTV

Cálculo del CAC:

CPC/CONVERSION

Dicho de otra forma, lo que he invertido dividido por el número de clientes conseguidos

Modelo Viable:

CAC<LTV

¿Y si no?

Hemos de bajar el CAC

Hemos de subir el LTV

Recurrencia

Cálculo del LTV:

Tiempo de vida X

Recurrencia X Cesta X

Margen

El valor que aporta un cliente durante su vida.

Cálculo rápido:

Coste de un cliente 10€

Cesta 60€

Mg 25%

¡Desde el primer pedido ganando dinero!

3. CAC Y LTV

LTV ≈ CAC

Mercado muy grande, entonces te puedes permitir que no haya mucha diferencia entre LTV y CAC, ya que hay muchos clientes por captar.

LTV >> CAC

Nicho de mercado, la diferencia entre CAC y LTV debe ser más amplia.

3x LTV = CAC

Aunque cada negocio es diferente.

Si es mucho mayor, quizás estás desaprovechando el crecer más si no inviertes más.

3. CAC Y LTV

Este cálculo se ha de hacer siempre y tener presente siempre ya que todas las acciones de comunicación que hagamos son para que se cumpla esta formula

Algunos ejemplos:

CAC y LTV de un Ecommerce

CAC y LTV de un Frutería

CAC y LTV de un Consultoría

3. CAC Y LTV

CAC y LTV de un Ecommerce

ECommerce Moda

CPC 0,2

CONVERSIÓN VISITA A PEDIDO: 1%

CESTA 50

MARGEN 30%

RECURRENCIA= 1 PEDIDO CADA 6 MESES

VIDA ESTIMADA 3 AÑOS

3. CAC Y LTV

CAC y LTV de un Ecommerce

ECOMMERCE MODA

CAC:

CPC 0,2

CONVERSION VISITA A PEDIDO: 1%

CAC: $0,2/0,01=20\text{€}$

INVIERTO 20 € Y TRAIGO 100 VISITAS DE LAS QUE ME HACEN 1 PEDIDO

CAC= $20 / 1 = 20$

LTV= AOV X MG X R X VIDA = $50 \times 0,3 \times 2 \times 3 = 90\text{€}$

MG = $50 \times 0,3 = 15$ ¡PIERDO DINERO EN EL PRIMER PEDIDO!

NECESITO FINANCIAR LA COMPAÑÍA

3. CAC Y LTV

CAC y LTV de una Frutería

Frutería de barrio

20 VISITAS AL DIA

CONVERSION VISITA A PEDIDO: 10%

CESTA 50

MARGEN 60%

RECURRENCIA=1 PEDIDO CADA AL
MES

VIDA ESTIMADA 5 AÑOS

COSTE DEL LOCAL 1.000 €

3. CAC Y LTV

CAC y LTV de una Frutería

Frutería

CAC:

CPC= COSTE POR VISITA

VISTAS 20 VISITAS X 25 DIAS TRABAJADOS = 500 VISITAS

CPC=1000 €/ 500 VISITAS = 2 €/VISITA

CONVERSION VISITA A PEDIDO: 10%

CAC: CPC/CONVERSION= 2/0,1=20€

INVIERTO 1000 € Y TRAIGO 500 VISITAS DE LAS QUE ME HACEN 50 PEDIDOS

CAC= 1000 /50 = 20 €

LTV= AOV X MG X R X VIDA = 50 X 0,6 X 12 X 3 = 1080

MG = 50X0,6 = 30 € **¡GANO DINERO DESDE EL PRIMER PEDIDO!**

3. CAC Y LTV

CAC y LTV de una Consultoría

Consultoría proyectos administración publica

5 VISITAS AL DIA, VISITAS COMERCIALES
(20 DIAS)

CONVERSION VISITA A PEDIDO: 1%

CESTA 20.000 €

MARGEN 80%

RECURRENCIA 0

VIDA ESTIMADA 1 AÑOS

Coste de 1 comercial 1.000 €

3. CAC Y LTV

CAC y LTV de una Consultoría

Consultoría

CAC:

CPC= COSTE POR VISITA

VISTAS 5 VISITASX 20 DIAS TRABAJADOS = 100 VISITAS

CPC=1.000 €/ 100 VISITAS = 10 €/VISITA

CONVERSION VISITA A PEDIDO: 1%

CAC: CPC/CONVERSION= 10/0,01=1.000€

INVIERTO 1.000 € Y TRAIGO 100 VISITAS DE LAS QUE ME HACEN 1 PEDIDO

CAC= 1.000 /1 = 1.000 €

LTV= AOV X MG X R X VIDA = 20.000 X 0,8 X 1 X 1 = 16.000

MG = 20.000X0,8 = 16.000 € ¡GANO DINERO DESDE EL PRIMER PEDIDO!

4. BUSINESS PLAN Y CUENTA DE EXPLOTACIÓN

Business Plan express = Presentación de inversores
Cuenta de explotación.

Cuenta de explotación en función de los KPI

Inversión->Cpc->Visitas->Conversión->Pedidos-



HAY QUE ARRUINARSE 100 VECES DE FORMA VIRTUAL

5. KPIs

- Qué son los **KPIs** y para qué sirven.
- Cómo elegir los **principales KPI's** en las primeras fases.
- Paneles de control.
- Análisis y toma de decisiones.
- Plan de acción.



LEAN B. PLAN

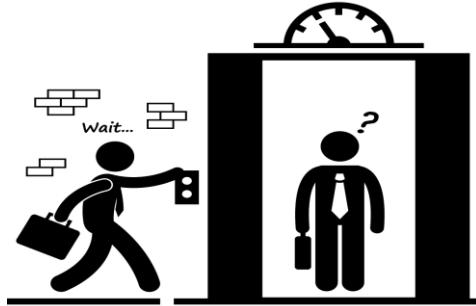
Como realizar una cuenta optimizada y sencilla

B. Plan Ecommerce	2.016	Objetivo Y KPI
Inversión	12.000	Objetivo
CPC	0,10	KPI
Visitas Pago	120.000	
Visitas Orgánicas	10.000	
Visitas totales (con recurrencia)	130.000	
Conversión	1,0%	KPI
Pedidos	1.300	
Cesta	100	KPI
Ventas	130.000	Objetivo
MG	30,0%	KPI
Margen Bruto	39.000	
Coste captación	12.000	
Coste producto	91.000	
Coste RRHH	20.000	
Coste IT	1.600	
Otros costes	2.000	
Ebit	3.400	Objetivo

6. EL PITCH

3 tipos de pitch:

- Personal
- Empresa
- Producto



6. EL PITCH

- Cómo hacer un **buen pitch**.
Repítelo cada día 10 veces
Misión y visión
- Define tu empresa en **10 segundos**.
“Market place de productos ecológicos”
- Define tu empresa en **1 minuto**.
"Market place... para familias, con productos de primeras marcas... + datos relevantes y principales hitos"
- Definir tu empresa en **10 minutos**.
- Producto (Qué haces y qué resuelves)
- Tecnología
- Modelo de Negocio
- Go to market
- Track Record
- Equipo
- Mercado y Competidores
- Roadmap
- Plan financiero y destino de la inversión
- Necesidades financieras y Valoración de la compañía

6. EL PITCH

NERVIOS



DISPERSO



LEAN START UP

Técnicas MVP

- No gastes, testea.
- Invierte poco, repite el test.
- Convence a 1 (no cuenta familia o amigos!!).
- Luego convence a 2, a 3, a 4...
- Verifica que el producto es correcto.
- Obtén ratios.
- Luego invierte.



8. FINANCIACIÓN

- Diferentes **formas** de financiar una empresa

- Financiación **propia**
- Financiación **FFF**
- Financiación **Publica**
- Financiación **Privada**
- Financiación **Bancaria**

- **Plan de financiación** de tu compañía

- Tiempo de cierre** de un acuerdo de financiación

8. FINANCIACIÓN

¿Porque Financiación privada?

Minimizas el riesgo, no es un crédito que tengas que devolver, pero el inversor quiere 10 veces el valor de su inversión.

Siempre se valora el riego:

Emprendedor poco riesgo, pero alto coste

Emprendedor alto coste pero a éxito

Inversor alto riesgo pero alto benéfico

(8 de cada 10 proyectos fallan el primer año)

8. FINANCIACIÓN

TIPOS DE FINANCIACIÓN PRIVADA:

F.F.F.: Inversiones de 0 a 50K

Ojo! Que la familia y los amigos no entienden de riesgos.

B.A.: Inversiones de 50 a 500K hasta 2 Millones

Métricas que minimicen el riesgo

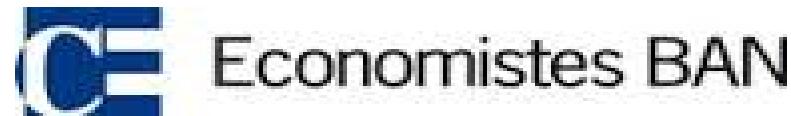
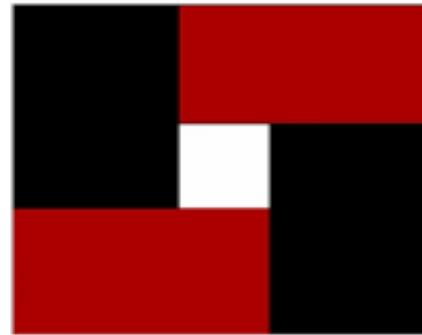
Tiempo de cierre de un acuerdo 12 meses

V.C.: Inversiones de > 1 millón

Ventas y Ebit.

8. FINANCIACIÓN

PRINCIPALES FOROS DE INVERSIÓN



Hay muchos mas....

BARCELONA BAN, BANC, ACCIO, TECH DEMO DAY (La Salle), Foros locales

8. FINANCIACIÓN PRIVADA



ECONOMISTES BAN

Other information

Investment capacity: €3,050,000
Team: 6
Number of projects managed 2014: 184
Number of operation closed 2014: n. a.
Total investment mobilised 2014: n. a.

Investment criteria

Average investment amount: from €25,000 to €250,000
Phase: seed, start-up and expansion

Sector: all, except real estate and finance
Geographical scope: Catalonia, Spain and European Union
Forum: bi-monthly

Comments

What they seek in a project is the commitment and involvement of a team that knows the market and has an incipient portfolio of clients and sales. The network offers services such as: validation of the business idea, analysis of opportunity of the markets, competitive advantage of the value proposal, review of the business plan and reformulation of the project to make it a good investment, advice on valuing the company and, wherever applicable, assigning tutors and mentors.

Contact:
Miquel Sacristán
Pl. Gàl·la Plaça, 32
08006 Barcelona
Tel. 934 161 604
economistesban@coleconomistes.cat
coleconomistas.cat



ESADE BAN

Xarxa d'inversors privats d'ESADE alumni

Other information

Investment capacity: from €2,000,000 to €4,000,000
Team: 2
Number of projects managed 2014: 700
Number of operation closed 2014: 27
Total investment mobilised 2014: €3,200,000

Companies:



Notegraphy,



Company	WUAKI.TV	NOTEGRAPHY	SIGNATURIT	RED POINTS	GOLDEMAR SOLUTIONS
Sector	Experience based industries	Sustainable mobility	Industrial systems	Sustainable mobility	Chemical, energy and resources
Web	wuaki.tv	notegraphy.com	signaturit.com	redpoints.com	goldemar.com
Investment	€330,000	€400,000	€350,000	€300,000	€300,000



EIX TECHNOVA

Other information

Investment capacity: €4,500,000
Team: 2
Number of projects managed 2014: 175
Number of operation closed 2014: 3
Total investment mobilised 2014: €225,000

Investment criteria

Average investment amount: from €25,000 to €300,000
Phase: seed and start-up

Sector: sustainable mobility industries
Geographical scope: Catalonia and Spain
Forum: bi-monthly

Comments

They seek technology-based projects that are attractive and scalable and that involve a committed and complementary team. Network: services: advice and guidance for entrepreneurs for presentation before investors (investment readiness), guidance during negotiations.

Contact:
Tania Sagasta
C. Sant Joan de la Salle, 42
08022 Barcelona
Tel. 932 902 496
tsagasta@technova-barcelona.org
eixtechnova.org



FIRST TUESDAY

Other information

Investment capacity: €10,000,000
Number of projects managed 2014: 60
Number of operation closed 2014: 3
Total investment mobilised 2014: € 1,000,000

Investment criteria

Average investment amount: from €50,000 to €500,000
Phase: seed
Sector: sustainable mobility industries
Geographical scope: Spain
Forum: bi-monthly

Comments

Spain's main network for investment in digital projects. First Tuesday BAN brings together the driving investors in the Internet sector and most venture capital funds.

Companies:



Company	CHIC PLACE	UDUNIA	IMICROQ
Sector	Sustainable mobility	Sustainable mobility	Health industries
Web	chicplace.com	udunia.com	imicroq.com
Investment	€25,000	€150,000	€50,000

Back to contents

16

Back to contents

17

Companies:



Company	BIBULU	CHIC PLACE	POP PLACES	CONDUCTR	VIUNG
Sector	Sustainable mobility				
Web	www.bibulu.com	chicplace.com	popplaces.com	conductr.net	viung.com

8. FINANCIACIÓN PRIVADA

foro capital pymes

Financiación para pymes a través de inversores de capital

FORO CAPITAL PYMES

Other information
Investment capacity: € 100,000,000
Team: 3
Number of projects managed 2014: 54
Number of operation closed 2014: 12
Total investment mobilized 2014: €7,100,000

Investment criteria
Average investment amount: from €500,000 to €2,000,000
Phase: expansion
Sector: all
Geographical scope: Spain
Forum: bi-monthly

Comments
Pioneer proposal open to companies with a turnover of 2 to 30 million euros. Currently it has enabled 14 companies to obtain 13.3 million euros capital in two years of activity. As of 2015 it also has working capital funding.

Companies:



Company	WORLDSENSING	STINSER	TECALUM	GOING GREEN	MUBIQUO
Sector	Sustainable mobility	Industrial systems	Industrial systems	Industrial systems	Industrial systems
Web	worldsensing.com	stinsar.com	tecalum.com	goinggreen.com	mubiquo.com
Investment	€2,000,000	€2,000,000	€4,300,000	€2,500,000	n. a.

KEIRETSU FORUM

International Network of Business Angels

www.keiretsuforum.com

KEIRETSU FORUM SPAIN

Other information
Investment capacity: €15,000,000
Team: 12
Number of projects managed 2014: 178
Number of operation closed 2014: 10
Total investment mobilized 2014: €3,500,000

Investment criteria
Average investment amount: €50,000
Phase: start-up
Sector: all
Geographical scope: Spain and worldwide
Forum: mensual

Comments
This is an International Network that operates in 34 different cities around the world. In Spain, only in 2014 20 investment forums were held in Barcelona, Madrid, San Sebastian and Andalucía.

Companies:



Company	REDBOOTHE-TEAMBOX	VIUNG	CLEVER	KEONN	IRISBOND
Sector	Sustainable mobility				
Web	redbooth.com	viung.com	c3ver.com	keonn.com	irisbond.com

Contact:
Alvaro Cornellà
C. Riera de Sant Miquel, 3, Alt 2a
08006 Barcelona

Tel: 932 181 233
emprende@forocapitalpymes.com
forocapitalpymes.com

IESE
Business Angels
and Family Offices
Network

RED DE INVERSORES PRIVADOS Y FAMILY OFFICES IESE BUSINESS SCHOOL

Other information

Investment capacity: n. ii.
Team: 2
Number of projects managed 2014: 385
Number of operation closed 2014: 21
Total investment mobilized 2014: €2,100,000

Comments
The Network of business angels and Family Offices acts as a link between more than 140 entrepreneurs and investors, exploring and implementing their synergies to contribute to the creation of new businesses. Since 2003, the network has brought together investors and entrepreneurs in Spain thanks to the investment forum held simultaneously in Madrid and Barcelona by videoconference.

Companies:



Company	ICLASSICS PRODUCTIONS	PLAN REFORMA	HITSBOOK	UVINUM	COCUNAT
Sector	Sustainable mobility	Sustainable mobility	Sustainable mobility	Food	Sustainable mobility and health industries
Web	iclassicscollection.com	planreforma.com	hitsbook.com	uvinum.es	cocunat.com

Contact:
Amparo de San José
Av. Pearson, 21
08034 Barcelona

Tel: 932 534 200
businessangels@iese.edu
iese.edu/businessangels

Reus Tarragona Business Angels

Contact:
Jordi Prats
G. Camí de Valls, 81
43206 Reus

Tel: 629 351 906
jprats@reuscon.com
rtban.com

REUS TARRAGONA BUSINESS ANGELS

Other information

Investment capacity 2014: €1,500,000
Team: 2
Number of projects managed 2014: 80
Number of operation closed 2014: 3
Total investment mobilized 2014: €1,335,000

Comments
They operate as a Club. The investors are generally entrepreneurs from Reus-Tarragona with high capacity for networking.

Companies:



Company	EL COMPRADOR	VERTICOMM, SL	NOTEGRAPHY	ESTETICBONUS,SL	LA COMMUNITY, SL
Sector	Food	Food	Sustainable mobility	Health industries	Experience based industries
Web	elcomprador.cat	vertcomm.es	notegraphy.com	esteticbonus.com	lacommunity.com

8. FINANCIACIÓN PRIVADA



BAGI INVERSIONS, SL

Other information

Investment capacity: n. a.
Team: 10
Number of projects managed 2014: 0
Number of operation closed 2014: 0
Total investment mobilised 2014: €0

Investment criteria

Average investment amount: from €5,000 to €600,000
Phase: seed and start-up
Sector: all, except finance and health industries
Geographical scope: Catalonia
Forum: quarterly

Comments

Newly-created platform that seeks innovative projects with high growth potential in the province of Girona. Entrepreneurs are offered the contacts and knowledge needed to boost their projects and their growth potential, while investors are given guidance and advice in their investments.

Contact:

Fermí Pérez
Pl. Foata Marquina, 2, pisl.
17002 Girona

Tel. 619 169 339
info@bagi.cat
bagi.cat



BUSINESS ANGELS NETWORK DE CATALUNYA (BANC)

Innovant en la cultura del finançament de les empreses

Other information

Investment capacity 2015: €20,000,000
Team: 3
Number of projects managed 2014: 123
Number of operation closed 2014: 5
Mobilised Investment 2014: €810,000

Investment criteria

Average investment amount: €150,000
Phase: seed and start-up
Sector: all, except real estate and finance
Geographical scope: Catalonia and Spain
Forum: quarterly

Contact:

Alex d'Expona
C. Venezuela, 103, tr pis (228)
08018 Barcelona

Tel. 932 667 087
info@bancat.com
bancat.com



BCN BUSINESS ANGELS, SL

Other information

Investment capacity: €4,400,000
Team: 4
Number of projects managed 2014: 337
Number of operation closed 2014: 4
Total investment mobilised 2014: €405,000

Investment criteria

Average investment amount: from €5,000 to €500,000
Phase: start-up and expansion
Sector: total, except real estate and finance
Geographical scope: European Union
Forum: bi-monthly

Comments

They seek projects with a proven business model and/or clients or initial sales that are scalable and have an international outlook. Services for entrepreneurs: free legal advice, network of documentation search for financing and alliances. Services for investors: access to visible projects that help diversify the investment and support portfolio in negotiation and investments.

Contact:

Antoni Sala
Av. Diagonal, 442 bis, pisl.
08037 Barcelona

Tel. 932 701 691
info@bcnba.com
bcnba.com



COMUNITAT B-FUNDERS DE SHIP2B

Other information

Investment capacity: between €500,000 and €1,000,000
Team: 10
Number of projects managed 2014: 9
Number of operation closed 2014: 2
Total investment mobilised 2014: €200,000

Investment criteria

Average investment amount: €100,000
Phase: seed, start-up and expansion
Sector: All sectors, provided that impact is assured at both the social and economic levels.
Geographical scope: Catalonia and Spain
Forum: every four months

Contact:

Xavier Pont
C. Balmer, 305, entr. 4a
08006 Barcelona

Tel. 935 342 122
corporate@ship2b.org
ship2b.org

Companies:



Company	KIDDY'S WORLD	APARCA&GO	TCKUC RETAIL	SWT	LVP
Sector	Experience based industries	Sustainable mobility	Design related industries	Chemical, energy and resources	Experience based industries
Web	kiddysbox.com	aparcango.com	tailor.es	n. a.	lvp.es
Investment	€290,000	€500,000	€65,000	€400,000	€250,000

Back to contents

14

Back to contents

15

8. FINANCIACIÓN PRIVADA: CROWDFUNDING



8. FINANCIACIÓN PRIVADA: CROWDFUNDING



8. FINANCIACIÓN PRIVADA: V.C



CAIXA INNVIERTA BIOMED II, FCR

Other information

Volume of fund: €35,000,000
Team: 25
Number of investments 2014: 7
Total investment mobilised 2014: n. a.

Investment criteria

Average investment amount: from €300,000 to €4,500,000
Phase: start-up
Sector: health industries
Geographical scope: Spain
Instrument: capital
Co-investment: yes

Comments

Priority sectors: medical technology, new therapies and diagnostic services. It mainly invests in A series, both as operation leader and as part of a syndicate investor. In 2014 it has raised a new fund of 35 million euros. The investment size was this time 300 thousand euros to 4.5 billion euros.

Contact:

Elena Rico
Av. Diagonal, 613, planta 3
08028 Barcelona

Tel. 934 094 060
info@caixacapitalrisc.es
caixacapitalrisc.es/ca



COMPAS PRIVATE EQUITY

Other information

Volume of fund: €10,000,000
Team: 20
Number of investments 2014: 4
Total investment mobilised 2014: €1,000,000

Investment criteria

Average investment amount: €500,000
Phase: expansion
Sector: all, except real estate and finance
Geographical scope: Catalonia and Spain
Instrument: capital and participatory loan
Co-investment: yes

Contact:

Alicia Meana i Ferran Ruiz
Av. Diagonal, 442 bis, plaf.
08037 Barcelona

Tel. 033 585 540
info@compaspe.es
compaspe.es

Companies:



Company	PROTEODESIGN, SL	MINORYX THERAPEUTICS, SL	MEDLUMICS, SL	GENMEDICA THERAPEUTICS, SL	LABORATORIS SANIFT, SL
Sector	Health industries	Health industries	Health industries	Health industries	Health industries
Web	proteodesign.es	minoryx.com	medlumics.com	genmedica.com	sanift.com

Companies:



Company	DECAPULP	BISBAL SIB	WEBCONCURSAL	U-DANCE
Sector	Food	Industrial systems	Sustainable mobility	Experience based industries
Web	decapulp.com	bisbalab.com	webconcursal.com	udance.es
Investment	€800,000	n. a.	€150,000	€10,000



CAIXA INNVIERTA INDUSTRIA, SCR

Other information

Volume of fund: €35,000,000
Team: 25
Number of investments 2014: 6
Total investment mobilised 2014: n. a.

Investment criteria

Average investment amount: from €200,000 to €3,000,000
Phase: start-up
Sector: industrial systems
Geographical scope: Spain
Instrument: capital
Co-investment: yes

Comments

Priority sectors: manufacturing industries, diet and nutraceuticals, products and technologies for agriculture, innovative production processes, products associated with energy efficiency and power generation, sustainability.



FARADAY VENTURE PARTNERS

Other information

Volume of fund: n. a.
Team: 5
Number of investments 2014: 18
Total investment mobilised 2014: n. a.

Investment criteria

Average investment amount: €208,300
Phase: start-up and expansion
Sector: health industries and experience based industries
Geographical scope: Spain
Instrument: capital and participatory loan
Co-investment: yes

Contact:

Pt. Carlos Trias Bertrán, 4
28020 Madrid
proyectos@faraday.es
faraday.es

Companies:



Companies:



Company	MEDPRIVE
Sector	Sustainable mobility
Web	medrive.com

8. FINANCIACIÓN PRIVADA: V.C



LÁNZAME CAPITAL

Other information

Volume of fund: €360,000
Team: 5
Number of investments 2014: 10
Total investment mobilised 2014: €880,000

Companies:



Company	ARBORIBUS	UDANCE	KANTOX	GREEN MOMIT	SLID
Sector	Experience based industries	Experience based industries	Sustainable mobility	Chemical, energy and resources	Sustainable mobility
Web	arboribus.com	udance.com	kantox.com	momit.com	slidapp.com
Investment	n. a.	n. a.	n. a.	€ 150,000	€ 65,000

Contact:

Ferran Durriel
C. Llib. 321
08021 Barcelona

Tel. 678 658 670
info@lanzame.es
lanzame.es

Investment criteria

Average investment amount: from €25,000 to €150,000
Phase: seed
Sector: food, chemical, energy and resources, experience based industries and sustainable mobility
Geographical scope: Catalonia and Spain
Instrument: capital
Co-investment: yes

Comments

Looking for disruptive, scalable and ongoing projects. The founding business team should be 100% involved. Ideally they are keen on fintech, biotech and all those that relate traditional industries with new technologies.

Seaya ventures

Contact:

Brígida López
Pl. de la Independencia, 2, 3r esquerra
28001 Madrid

Tel. 911 106 697
info@seaya ventures.com
seaya ventures.com

SEAYA VENTURES

Other information

Volume of fund: €66,700,000
Team: 6
Number of investments 2014: 6
Total investment mobilised 2014: n. a.

Investment criteria

Average investment amount: from €1,500,000 to €10,000,000
Phase: expansion
Sector: Sustainable mobility
Geographical scope: Spain
Instrument: capital
Co-investment: yes

Comments

It is a venture capital fund founded in 2013 that invests in businesses that require expansion capital. The fund invests in companies in the Internet environment and in technologically oriented companies. The aim of Seaya Ventures is to help innovative companies become leaders in their sector.

Companies:



Company	COMPARAGURU	CABIFY	PLENUMMEDIA	RESTA	TICKETEA
Sector	Sustainable mobility				
Web	comparaguru.com	cabify.com	plenummedia.com	resta.com	ticketea.com
Investment	€3,750,000	€7,500,000	€5,000,000	€10,000,000	€3,000,000

NAUTA CAPITAL

Contact:

Daniel Sánchez
Av. Diagonal, 593, 8
08014 Barcelona

Tel. 936 038 900
info@nautacapital.com
nautacapital.com

NAUTA CAPITAL VC PARTNERS SGECR, SA

Other information

Volume of fund: € 155,000,000
Team: 10
Number of investments 2014: 3
Total investment mobilised 2014: €6,000,000

Investment criteria

Average investment amount: from €500,000 to €700,000
Phase: start-up
Sector: sustainable mobility industries
Geographical scope: European Union and USA
Instrument: capital and participatory loan
Co-investment: yes

Comments

Its value proposal is based on: sector knowledge, global area of investment, conversion and provision of high added value.

Companies:



Company	FORCEMANAGER	GETAPP	MARFEEL	SCYTL	SOCIAL POINT
Sector	Sustainable mobility	Sustainable mobility	Sustainable mobility	Sustainable mobility	Sustainable mobility
Web	forcemanager.net	getapp.com	marfeel.com	scytl.com	socialpoint.es
Investment	€2,000,000 - €3,000,000	€500,000 - €1,000,000	€500,000 - €1,000,000	€3,000,000 - €4,000,000	€3,000,000 - €4,000,000

sitka capital

Contact:

Carlos Guerrero
Ptg. Sert, 10, 2n 2a
08000 Barcelona

Tel. 666 558 118
info@sitkacapital.com
sitkacapital.com

SITKA CAPITAL PARTNERS, SL

Other information

Volume of fund: €750,000
Team: 10
Number of investments 2014: 8
Total investment mobilised 2014: €220,000

Investment criteria

Average investment amount: from €12,000 to €50,000
Phase: seed
Sector: sustainable mobility industries
Geographical scope: Catalonia and Spain
Instrument: capital
Co-investment: yes

Comments

Invests in projects in their early stages, in technology-based newly created Internet platforms, with high growth potential and innovative business models. Looking for scalable and fast growing international projects.

Companies:



Company	OPENSHOPEN	VIUING	PAYRANDOM	IWOPI	MELLER
Sector	Sustainable mobility				
Web	openshopen.es	viuing.com	payrandom.com	iwopi.org	mellerbrand.com

8. FINANCIACIÓN PRIVADA: V.C



INNOVA31, SCR, SA

Other information

Volume of fund: €3,000,000
Team: 2
Number of investments 2014: 9
Total investment mobilised 2014: €3,400,000

Companies:

Company	AIDA CENTRE	GENMEDICA THERAPEUTICS	COMERCIAL TV
Sector	Sustainable mobility	Health industries	Experience based industries
Web	aiderfi.com	genmedica.com	comerciales.es
Investment	€618,000	€450,000	€250,000

Contact:

Ramon Monera i Axalíⁿ
C. Jordi Girona, 28
08034 Barcelona

Tel. 939 974 698
innova.31@upc.edu
innova31.com

Investment criteria

Average investment amount: from €50,000 to €300,000
Phase: start-up
Sector: industries based on experience and health industries
Geographical scope: Catalonia, Spain and European Union
Instrument: capital
Co-investment: yes

Comments

Investment target: innovative, proven and patentable technology with a committed professional team, defined sales strategy, and medium-term divestment strategy.



INVEREADY FIRST CAPITAL I, SCR, RC, SA

Contact:

Ignacio Fonts
C. de Cavaliers, 50
08034 Barcelona

Tel. 931 807 263
fonts@inveready.com
inveready.com

Other information

Volume of fund: €4,750,000
Team: 9
Number of investments 2014: 1
Total investment mobilised 2014: €2,763,435

Investment criteria

Average investment amount: from €100,000 to €300,000
Phase: seed and start-up
Sector: sustainable mobility industries
Geographical scope: Spain
Instrument: capital and loan
Co-investment: yes

Comments

Investment in innovative technology-based companies during their first years and ability to expand internationally in the short term, especially in the American market. Committed and highly qualified teams are preferred.

Companies:

Company	VERIDENTIA, SL	ADMAN MEDIA	SNTALENT	CATCHOOM	SELFPACKAGING
Sector	Health industries	Experience based industries	Experience based industries	Sustainable mobility	Sustainable mobility
Web	veridentia.com	admanmedia.com	sntalent.es	catchoom.com	selfpackaging.es
Investment	€176,692	€218,868	€326,420	€300,000	€250,000



INTEGRA CAPITAL SCR, SA

Other information

Volume of fund: €4,000,000
Team: 2
Number of investments 2014: 0
Total investment mobilised 2014: €0

Investment criteria

Average investment amount: from €600,000 to €1,000,000
Phase: expansion
Sector: all, except real estate and finance
Geographical scope: Catalonia
Instrument: capital
Co-investment: yes

Comments

Investment in preferably industrial companies with international growth project. Taking minority equity stakes.



INVEREADY FIRST CAPITAL II, SCR, RC, SA

Contact:

Ignacio Fonts
C. de Cavaliers, 50
08034 Barcelona

Tel. 931 807 263
fonts@inveready.com
inveready.com

Other information

Volume of fund: €20,000,000
Team: 4
Number of investments 2014: 5
Total investment mobilised 2014: €875,228

Investment criteria

Average investment amount: from €100,000 to €600,000
Phase: seed and start-up
Sector: sustainable mobility industries
Geographical scope: Catalonia, Spain and European Union
Instrument: capital, participatory loan and loan
Co-investment: yes

Comments

An innovative, scalable business model, with disruptive technology and internationalisation capacity is their main requirement when considering investment in a technology start-up.

Companies:

Company	A CROWD OF MONSTERS	CONZOOM
Sector	Sustainable mobility	Sustainable mobility
Web	crowdofmonsters.com	conzoom.com
Investment	€150,080	€150,000

8. FINANCIACIÓN BANCARIA

8 de cada 10 proyectos fracasan

Estamos aquí para disminuir esa tasa!

Situación mala:

- Liquidar una empresa (que tiene coste)
- Perder lo invertido
- Perder tu tiempo

Situación peor

Añadimos perder la Casa.

¡No es la mejor opción evaluando riesgos! (para emprendedores)



8. FINANCIACIÓN BANCARIA

TIPOS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA.

Financiación Bancaria, son créditos blandos, avalados total o parcialmente por el gobierno, generalitat...

Aporta 1 o 2 veces el capital

Carencia 1 o 2 años

Interés aprox 5%



Institut Català
de Finances

8. FINANCIACIÓN PÚBLICA

TIPOS DE FINANCIACIÓN PÚBLICA.

Financiación Bancaria, son créditos blandos, avalados total o parcialmente por el gobierno, generalitat...

Aporta 1 o 2 veces el capital

Carencia 1 o 2 años

Interés aprox 5%



8. FINANCIACIÓN PÚBLICA



Ejemplo

Lanzamos el negocio comercio tradicional.

Tenemos una previsión Ebit de -50.000 el año 1 y entramos en break even a principios del año 2.

¿Cómo financiarías la compañía?

8. FINANCIACIÓN PÚBLICA



Opción 1:

Aportamos 20.000 euros al capital y 30.000 (FFF)
Coste Equity y Perder amigos

8. FINANCIACIÓN PÚBLICA



Opción 2:

Aportamos 20.000

Solicitamos Enisa de 35.000 euros de un Jóvenes emprendedores

Coste 150€/mes de intereses

100 % de la compañía en manos de los fundadores

No ponemos en riesgo amistades y tenemos el 100% del control

Si tenemos que ir a otra ronda de financiación lo haremos con mas mas métricas y podremos valorar mas la compañía y por tanto solicitar mas dinero y ceder menos % de la empresa

9. EQUIPO, SOCIOS Y PACTO DE SOCIOS

- Ninguna idea (buena o mala) sin un **buen equipo** funciona.
- El **caso ideal**: ~~2 socios al 50%~~!
- Equipo **equilibrado**,
- Equipo **comprometido**.
- **Deberes y derechos**.
- **Quién hace qué**.
- Qué pasa si un socio **no cumple**.



10. TECNOLOGÍA

- ¿Empresas tecnológicas necesitan un **CTO**?
- Puntos **a tener en cuenta** al desarrollar un proyecto.
- **Estafas** de empresas tecnológicas

“Si esto es fácil hacerlo y en

1 mes está acabado”

- **Contrato** de desarrollo
 - Puntos clave, compromisos y **fechas de entrega**.



11. PLAN ESTRATÉGICO

- ¿Qué es un plan estratégico?
- ¿Dónde estoy? Y ¿dónde v...
- **Fases** del plan estratégico
- Plan estratégico **general**.
- Plan estratégico **por área**.



12. PLAN DE ACCIÓN

- Objetivos.
- KPIs.
- Plan de acción.

Es importante **ejecutar** el plan de acción.



- Plan de acción a **corto plazo** (el día a día).

13. PUESTA EN MARCHA, LLEGA EL DÍA

Hay varias “puestas en marcha”:

- El día que decides emprender
- El día que inviertes el primer 1€
- El día que acabas los

ESE DÍA ES EL DÍA QUE TE CONVIERTES EN EMPRENDEDOR



13. FECHA LÍMITE

Cuál es el día que se decide **abandonar un proyecto**.

Día que me quedo **sin dinero**.

Día que **no pago** la nomina.

Si **no vendo** en algo en X meses.

Si **no consigo financiación** en X meses.

8 de cada 10 empresa cierran el primer año.

Hay que tenerlo previsto para **evitar sorpresas desagradables**.

Cerrar una empresa tiene coste.



EJEMPLO

Proyecto Ecommerce, datos

- Cesta 100 € CPC 0,2
- Margen neto 15%
- Conversión 1%
- Capital inicial 40.000 €
- Coste estructura anual 28.000 €
- Recurrencia 2

$$CAC = CPC / Conv = 0,2 / 0,01 = 20 \text{ €}$$

$$LTV = \text{Cesta} \times MG \times RX \times \text{vida clietne} = 100 \times 0,15 \times 2 \times 1 = 30$$

$$MG \text{ Primer pedido} = 15 \text{ €}$$

¿Hay business? Si pero hay que financiar la compañía y disponemos de 12.000 euros para hacerlo

EJEMPLO

Perdemos 5 € por pedido, disponemos de 12.000 €
Podemos invertirlo todo y esperar a la Recurrencia

Podemos hacer un plan de 1.000 €/mes

Si suponemos que invertimos y al momento
tenemos el retorno podríamos llegar a financiar
 $12.000 / 5 = 2.400$ pedidos
Que es un volumen de ventas de 240.000€

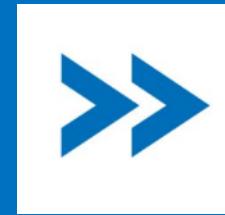
(ojo que hay matices)



QUESTIONS?



Universitat
Politécnica de Catalunya
BarcelonaTech



David Blasco

d.blasco@upc.edu

Emprèn UPC



UNIVERSITAT POLITÈCNICA
DE CATALUNYA
BARCELONATECH



www.upc.eu/innovacio
www.upc.edu/parcupc



gestio.innovacio@upc.edu
parcupc.info@upc.edu

