

NOCIONES BÁSICAS

# RELACIÓN

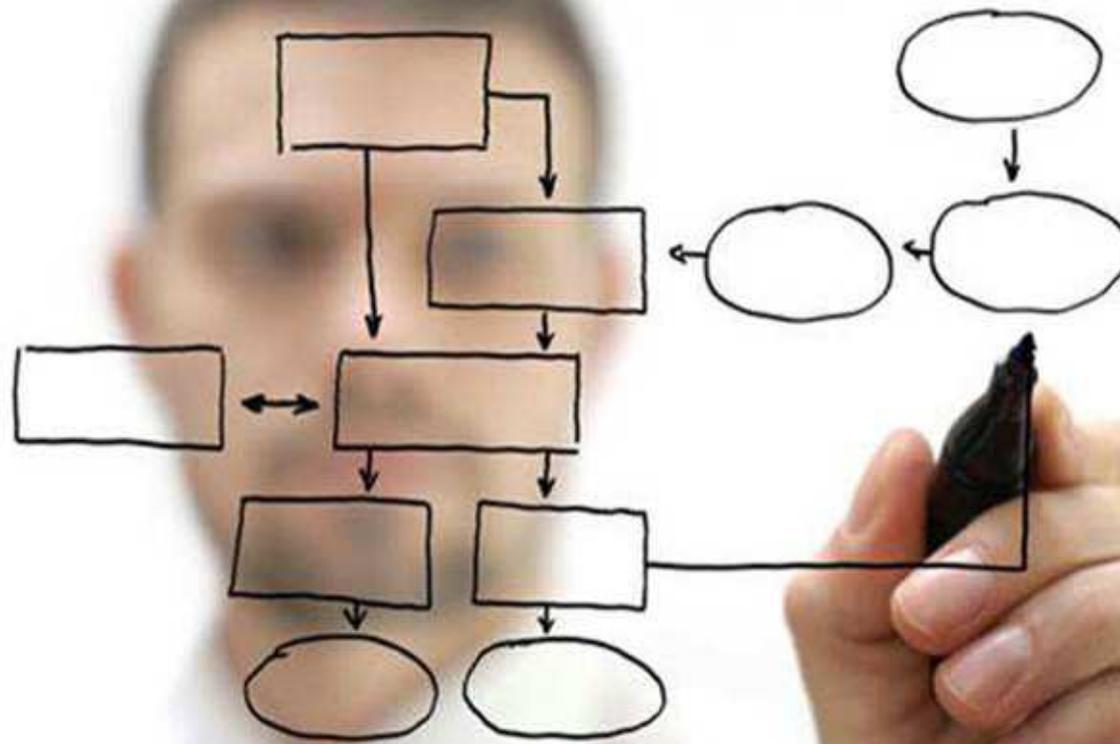
EMPREENDEDORES E INVERSORES



¿A dónde va el

# DINERO

?





Dónde estaba el **CAPITAL** ?



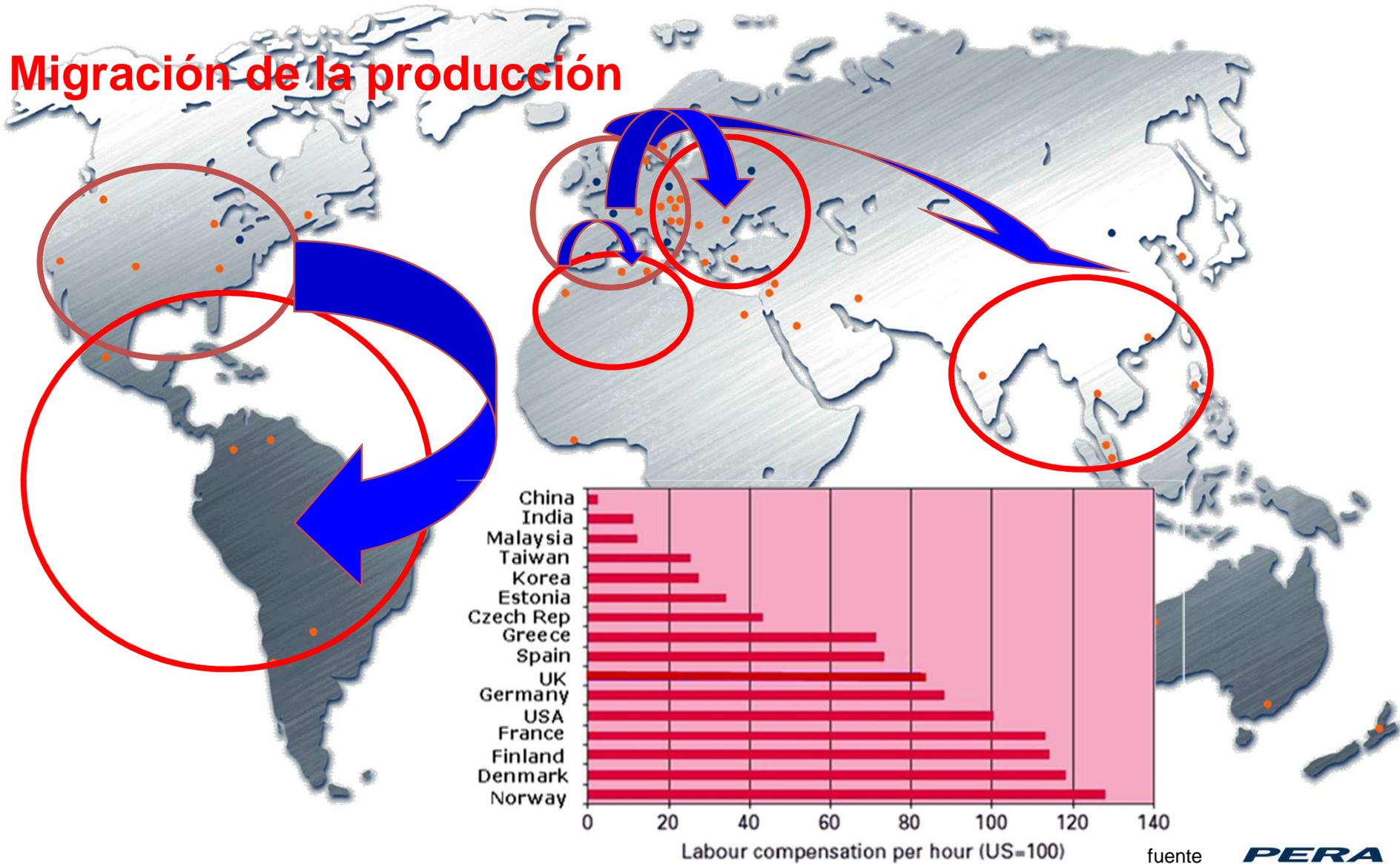


# PROYECTOS



# Ser eficiente no es suficiente

Migración de la producción



fuentes

**1990**

**demanda > oferta**  
**MFG**



**Productividad**  
**costes**

**oferta > demanda**  
**MKG**



**Innovación**  
**valor**

$$p = \text{output} / \text{input}$$

**EFICIENCIA**

**Productividad**

**costes**

$$p = \text{output} / \text{input}$$



**Reduciendo costes**

Aumentando el valor



$$p = \text{output} / \text{input}$$

**DIFERENCIA**  
**Innovación**  
valor



**de preguntarse:**

**¿qué hacemos bien?**

**a preguntarse:**

**¿qué sabemos hacer bien?**

**La información tècnica que  
había en el mundo en 1990**

**se doblaba cada dos años**

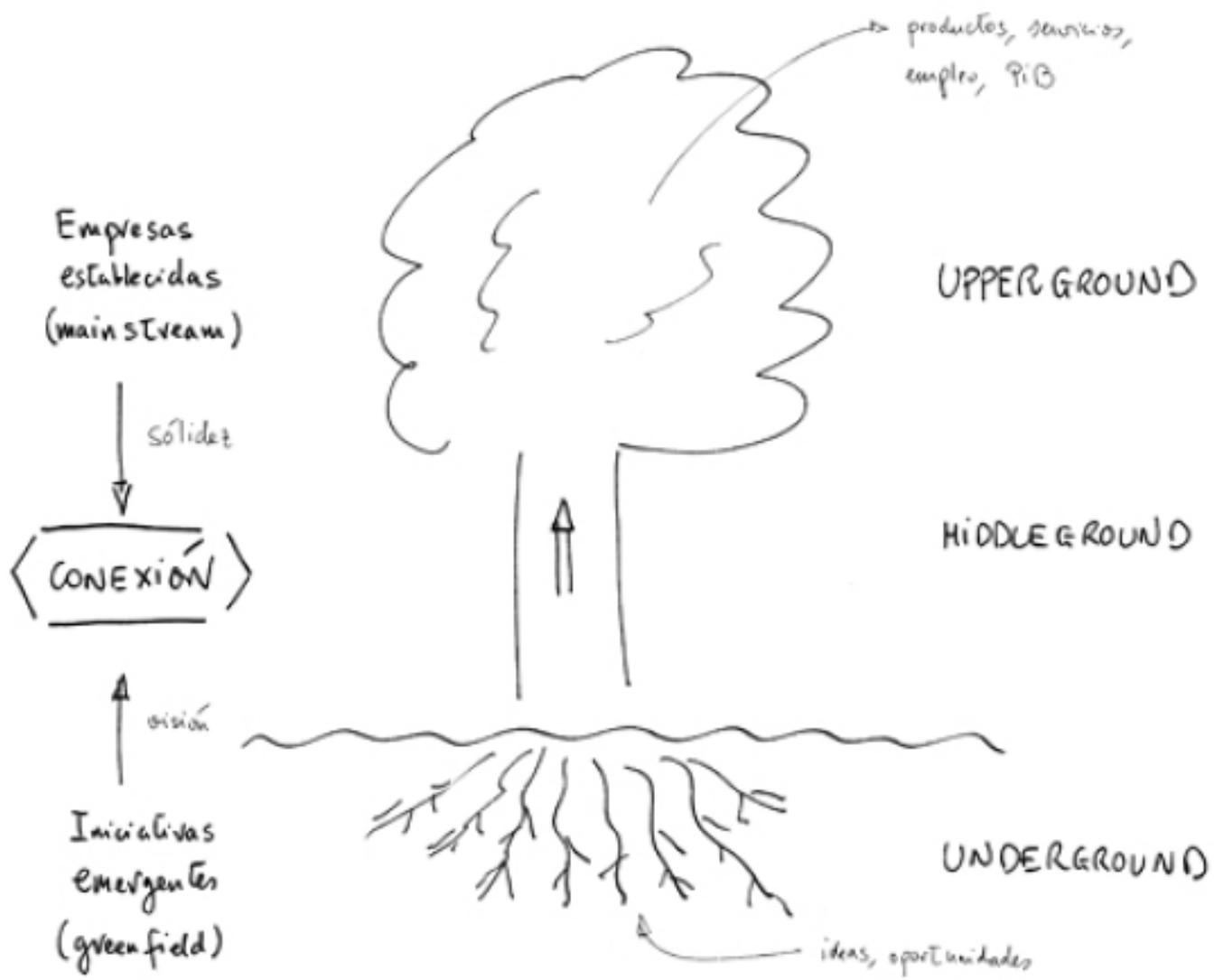
**en el 2010**

**se dobla cada 72 horas**

**La gran oportunidad  
en el mundo**

**hay mas conocimiento  
que capacidad de aplicarlo**

**calidad de talento**  
**cantidad de talento**



**innovación =**

**ideas**



**valor**

**la innovación transforma las ideas en  
valor para sus clientes, y así lograr un  
beneficio que sea sostenible para la  
empresa**



TRUST ME

1

# El emprendedor



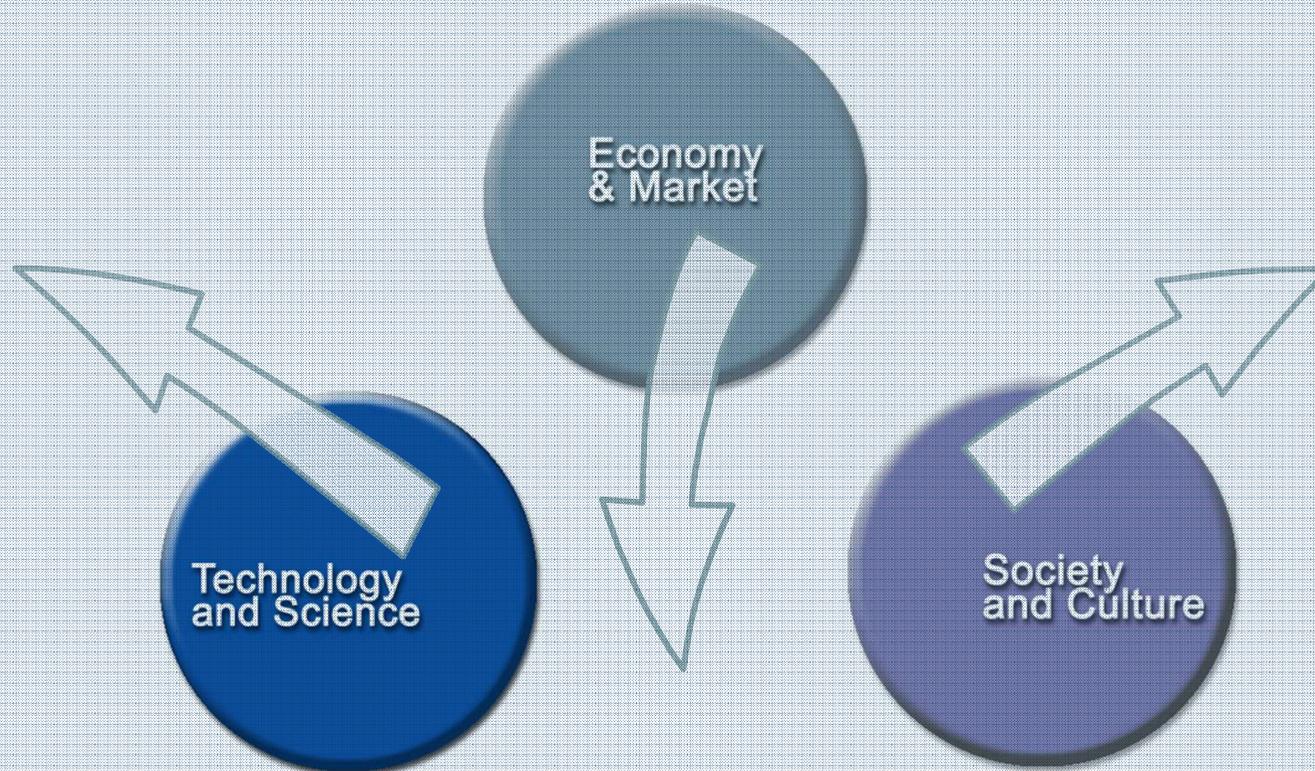
Economy  
& Market

Technology  
and Science

Society  
and Culture

- ...personas que vivimos en un mundo de conocimiento....

- ...siempre en constante movimiento...



- ...provocado por la energía creativa de la humanidad...

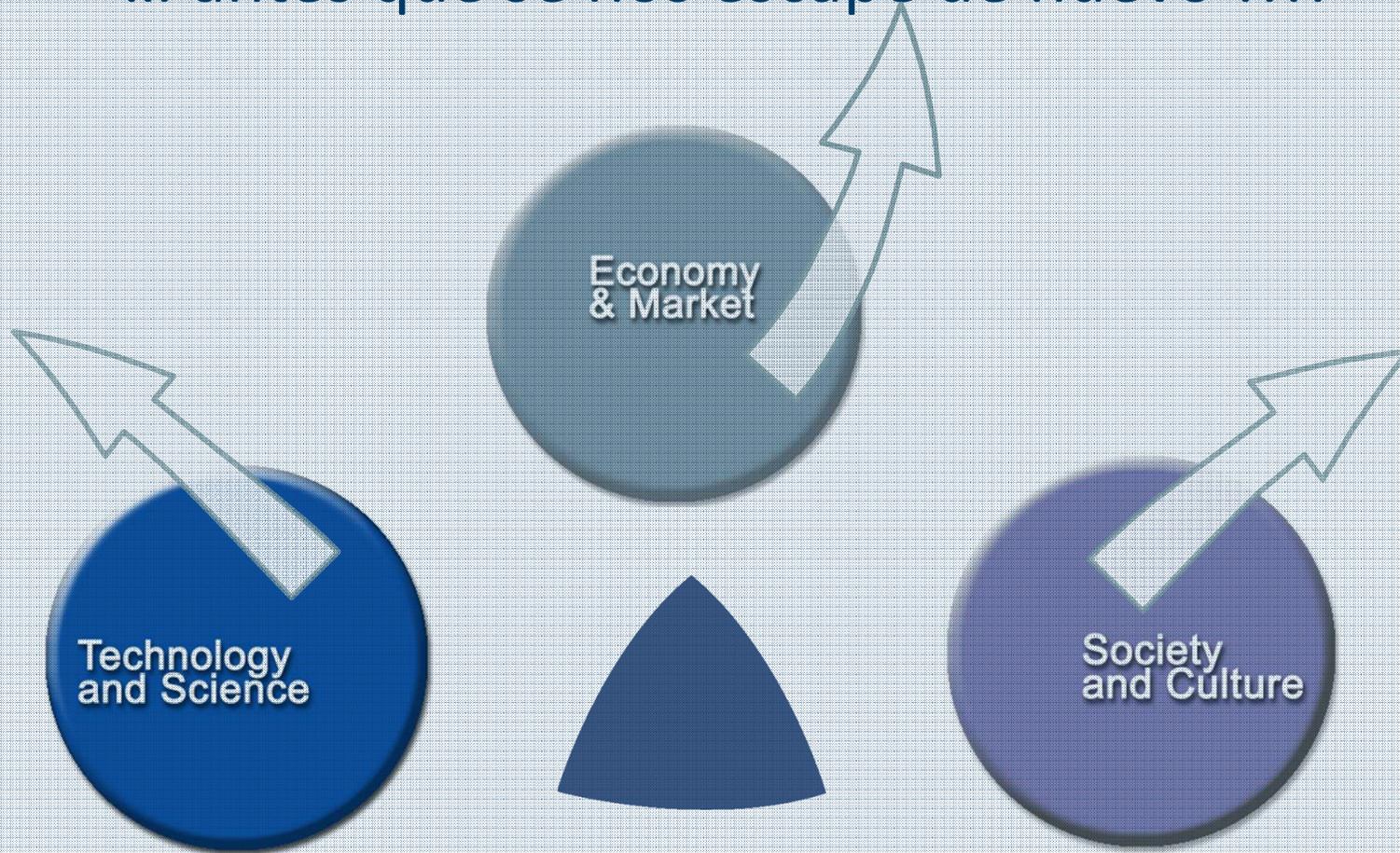


- Una oportunidad es una “parada”
  - en el tiempo...



- ... de la energía creativa que debemos codificar para explotarla...

- ... antes que se nos escape de nuevo !!!!



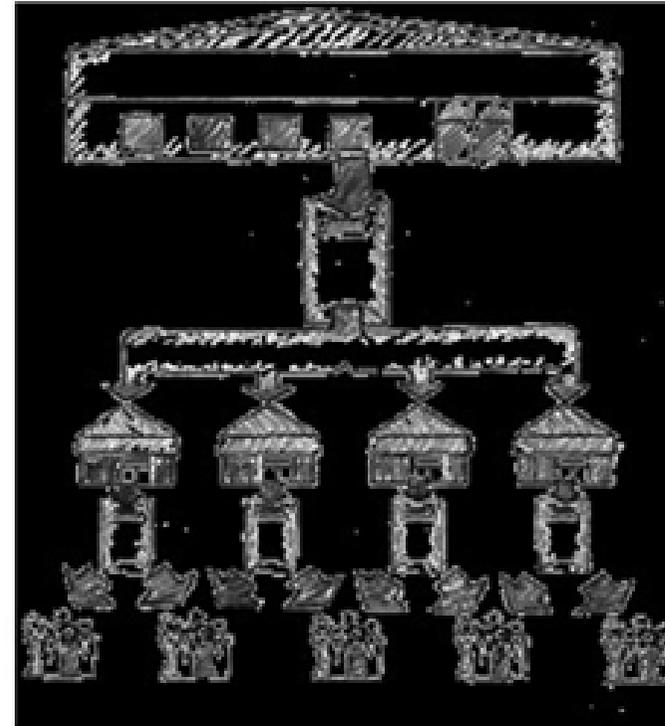
## DEFINICIÓN DE EMPRENDEDOR

Emprendedor es la persona capaz de **identificar oportunidades y transformarlas en la empresa,** independientemente del hecho de controlar o no los recursos necesarios.





**una ilusión**



## Tipos de negocio que busca el EMPRENDEDOR



¿TIPO DE ESQUEMA DE

**FINANCIACIÓN**

?

# EL EMPRENDEDOR y LOS INVERSORES

## • Perfil emprendedor: ¿Qué características debe reunir un emprendedor?

- Capacidad para asumir riesgos
- Espíritu innovador y creativo
- Capacidad organizativa
- Carisma y capacidad de dirigir personas
- Balance entre ser realista / idealista
- Dejarse influir por personas con experiencia
- Capacidad de análisis rápido de las situaciones cambiantes del mercado
- Deber ser capaz de adaptarse Darwinismo Económico

# EL EMPRENDEDOR y LOS INVERSORES

## Consideraciones previas.

- Ningún **Plan de negocio** se cumple, pero hay que hacerlos y adaptarlos a las circunstancias en cada momento.
- La innovación debe ser desarrollada para obtener una **ventaja competitiva** y su consiguiente rendimiento económico
- No limitarse a comprar barato y vender caro. Los proyectos deben de ser capaces de **generar valor**.
- Diferenciar entre facturación, resultados **y caja**.
- Los procesos de **negociación** se dilatan en el tiempo

# ¿Cuánto dinero hace falta en un negocio?

- La suma de las **inversiones** que es preciso acometer para lanzar el negocio
- La suma de los **gastos** que se tendrán el primer año
- Las **pérdidas** acumuladas de los primeros “n” años
- Cualquier **combinación** de las anteriores



Las necesidades financieras se obtienen calculando los flujos de caja y el estado de tesorería de la empresa

## Necesidades financieras

		2009	2010	2011	2012	2013
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>						
Beneficio Neto	EUR	(41.142)	(46.401)	(6.353)	80.947	202.410
Provisiones	EUR	0	0	0	0	0
Amortización	EUR	2.572	3.572	3.572	2.785	2.785
Other non-cash items	EUR	0	0	0	0	0
Cambios en el Fondo de Maniobra	EUR	30.860	(4.231)	(1.536)	(544)	690
Efectos comerciales descontados	EUR	0	0	0	0	0
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>	<b>EUR</b>	<b>(7.709)</b>	<b>(47.059)</b>	<b>(4.317)</b>	<b>83.188</b>	<b>205.884</b>
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>						
Gastos de Constitución	EUR					
Inmovilizado Inmaterial	EUR	0	5.000	0	0	0
Inmovilizado Material	EUR	0	0	0	0	0
Otras partidas (Capitalizables)	EUR					
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>	<b>EUR</b>	<b>0</b>	<b>5.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Necesidades de Financiación</b>						
<b>Acumulado Necesidades de Financiación</b>	<b>EUR</b>	<b>(7.709)</b>	<b>(52.059)</b>	<b>(4.317)</b>	<b>83.188</b>	<b>205.884</b>
<i>Acumulado Necesidades de Financiación</i>	<i>EUR</i>	<i>(7.709)</i>	<i>(59.769)</i>	<i>(64.086)</i>	<i>19.102</i>	<i>224.987</i>
<b>Caja al inicio del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>15.353</b>	<b>6.701</b>	<b>(45.359)</b>	<b>(49.676)</b>	<b>33.512</b>
<b>Deudas a corto</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR	(943)	0	0	0	0
<b>Deudas no comerciales</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Deudas a Largo Plazo</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Otros préstamos</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Capital social</b>						
Aportaciones al Capital	EUR					
Recompra	EUR					
Pago de Dividendos	EUR	-	-	-	-	-
<b>Caja al final del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>6.701</b>	<b>(45.359)</b>	<b>(49.676)</b>	<b>33.512</b>	<b>239.396</b>

## Necesidades financieras

		2009	2010	2011	2012	2013
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>						
Beneficio Neto	EUR	(41.142)	(46.401)	(6.353)	80.947	202.410
Provisiones	EUR	0	0	0	0	0
Amortización	EUR	2.572	3.572	3.572	2.785	2.785
Other non-cash items	EUR	0	0	0	0	0
Cambios en el Fondo de Maniobra	EUR	30.860	(4.231)	(1.536)	(544)	690
Efectos comerciales descontados	EUR	0	0	0	0	0
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>	<b>EUR</b>	<b>(7.709)</b>	<b>(47.059)</b>	<b>(4.317)</b>	<b>83.188</b>	<b>205.884</b>
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>						
Gastos de Constitución	EUR					
Inmovilizado Inmaterial	EUR	0	5.000	0	0	0
Inmovilizado Material	EUR	0	0	0	0	0
Otras partidas (Capitalizables)	EUR					
<b>Cash Flow de las Inversiones</b>	<b>EUR</b>	<b>0</b>	<b>5.000</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Necesidades de Financiación</b>						
<i>Acumulado Necesidades de Financiación</i>	<i>EUR</i>	<i>(7.709)</i>	<i>(52.059)</i>	<i>(4.317)</i>	<i>83.188</i>	<i>205.884</i>
<i>Acumulado Necesidades de Financiación</i>	<i>EUR</i>	<i>(7.709)</i>	<i>(59.769)</i>	<i>(64.086)</i>	<i>19.102</i>	<i>224.987</i>
<b>Caja al inicio del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>15.353</b>	<b>6.701</b>	<b>4.641</b>	<b>324</b>	<b>83.512</b>
<b>Deudas a corto</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR	(943)	0	0	0	0
<b>Deudas no comerciales</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Deudas a Largo Plazo</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Proveedores de Inmovilizado</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Otros préstamos</b>						
Disposición de fondos	EUR					
Pago	EUR					
<b>Capital social</b>						
Aportaciones al Capital	EUR		50.000			
Recompra	EUR					
Pago de Dividendos	EUR	-	-	-	-	-
<b>Caja al final del ejercicio</b>	<b>EUR</b>	<b>6.701</b>	<b>4.641</b>	<b>324</b>	<b>83.512</b>	<b>289.396</b>

# ¿Cuándo empezar a buscar el dinero?

**Lo peor que se puede hacer**

Empezar a trabajar en la segunda ronda cuando está a punto de acabarse el dinero de la primera

**Lo segundo peor que se puede hacer**

Sabiendo que se tarda 6 meses en encontrar el dinero, empezar a buscarlo 6 meses antes de que se acabe el que hay

**Lo que hay que hacer**

Preparar la operación para que coincida con un hito importante en la vida de la empresa, de manera que éste incida en su valoración

## Alternativas de financiación

	<b>Ventajas</b>	<b>Inconvenientes</b>
<b>Deuda bancaria</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fácil de obtener (si existe capacidad de endeudamiento)</li> <li>• Beneficios fiscales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumenta el riesgo financiero</li> <li>• Una vez endeudada, la empresa pierde capacidad de endeudarse más</li> <li>• El banco no colabora con la empresa ni entiende sus necesidades operativas</li> </ul>
<b>Financiación familiar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuente de financiación en ocasiones fácil de obtener</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Suele ser limitada</li> <li>• Aumenta el riesgo financiero familiar al ser una inversión poco diversificada</li> </ul>
<b>Fuentes públicas (no reintegrables)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fuente de financiación barata</li> <li>• Concesión tasada</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• No ajustada a las necesidades del negocio (ej. tiempo de concesión)</li> <li>• Tiempos de cobro</li> <li>• En ocasiones, insuficiente</li> </ul>
<b>Mercado capitales</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Efectiva, profesionalizada y transparente</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sólo para empresas de cierto tamaño</li> <li>• Requiere una gran inversión de tiempo y preparación</li> </ul>
<b>Inversor privado</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿?</li> </ul>

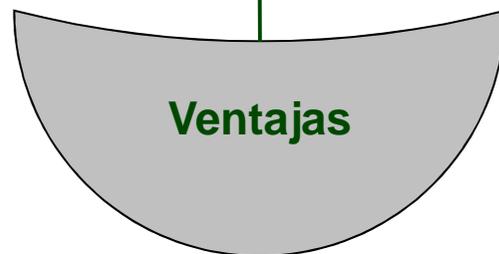
## Ventajas e inconvenientes del business angel

Financieras	Descripción
<p><b>Financiación a largo</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• El socio sale a los 3 – 7 años</li> <li>• Favorece un accionariado estable</li> </ul>
<p><b>Mejora la capacidad de endeudamiento</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aumenta los fondos propios de la empresa permitiendo aumentar la deuda posteriormente</li> </ul>
Gestión	
<p><b>Facilita la gestión</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se adapta al calendario del proyecto empresarial</li> <li>• Colabora en las decisiones importantes</li> </ul>
<p><b>Favorece la estrategia de la empresa</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Facilita conocimientos de gestión empresarial, profesionalizando la dirección de la empresa</li> <li>• Mejora el rigor de la empresa</li> </ul>

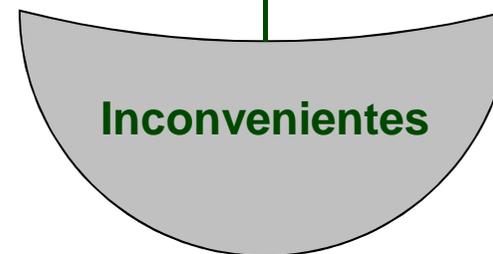
El empresario y el inversor no tienen una relación de deudor y prestamista, **sino de socios que colaboran en el éxito del proyecto empresarial**

## Ventajas e inconvenientes del business angel

- Inversores más permisivos
- Toman posiciones pequeñas
- Dispersos geográficamente
- Más rápidos en la toma de decisión
- Dispuestos a invertir donde otros no llegarían
- Generalistas
- Pueden avalar



- No está claro su valor añadido más allá de la financiación
- En ocasiones pueden incórdiar bastante
- Más imprevisibles
- Su salida puede ser un problema.



2



¿CÓMO ES UN BUSINESS

ANGEL

?



¿CÓMO PUEDE  
**AYUDAR** ?



EL BUSINESS ANGEL NO ES UN  
BANCO

¿BA?

# Business Angel

- Inversor Privado o “Inversor Informal”.
- Persona física o jurídica que aporta:
  - Capital \$ “Capital Inteligente”.
  - Experiencia de gestión.
  - Red de contactos.
- Valores de un Business Angel
  - Tiene mentalidad y capacidad inversora.
  - Posee conocimiento y experiencia como inversor.
  - Es capaz de asumir riesgos.

# Business Angels

## Perfil del Business Angels



- Profesional Activo. Busca revivir su faceta emprendedora.
- Disfrutar, crear, divertirse con nuevos proyectos.
- Participar. Poner en marcha ideas que tuvo que aparcar por falta de tiempo.
- Creación y Desarrollo de nuevas oportunidades extendiendo el nuevo tejido industrial.

# Business Angels

## Perfiles de Business Angels

**Empresario:** Propietario de una empresa que desea invertir capital. Su fin es Aportar **experiencia y contactos** empresariales Su aptitud es complementar al emprendedor con su experiencia.

**Financiero:** Socio capitalista Implicación Financiera, no se implica en la gestión. A menudo se plantea un calendario de desinversión para **recoger beneficios**.

Inversor  
Privado

**Trabajador:** Busca una actividad y una **fuentes de ingresos regulares**. Normalmente se consagra en el proyecto a "Full time", a parte de ser socio del emprendedor. (Cuadros intermedios de Multinacionales)

**Asesor:** El capital que aporta no es dinerario, **es Know-how**. Profesional liberal que cobra sus servicios al emprendedor Mediante participaciones empresariales. Es crucial en etapas iniciales.

# Business Angel

¿Dónde?  
¿Cómo?  
¿Cuánto?

- Las inversiones las realiza principalmente en:
  - Proyectos nuevos o en fase de crecimiento.
  - Proyectos innovadores o de base tecnológica.
  - Potencial alto de crecimiento y generación de valor.
  - Proyección internacional a medio plazo.
  - Equipo emprendedor comprometido.
- Vía participación accionarial (compartiendo riesgo económico y aportando trabajo y red de contactos).
- Los rangos de inversión por Business Angel oscilan entre 30.000 € y 300.000 €.
- Coinversión: Concurrencia de más de un BA por proyecto.

# Business Angel

Ratios



1.000



100



10



1

- Todo buen proyecto obtiene su financiación.

Es decir ...

### **Ejemplos de operaciones**

---

**Operaciones  
claramente  
descartables**

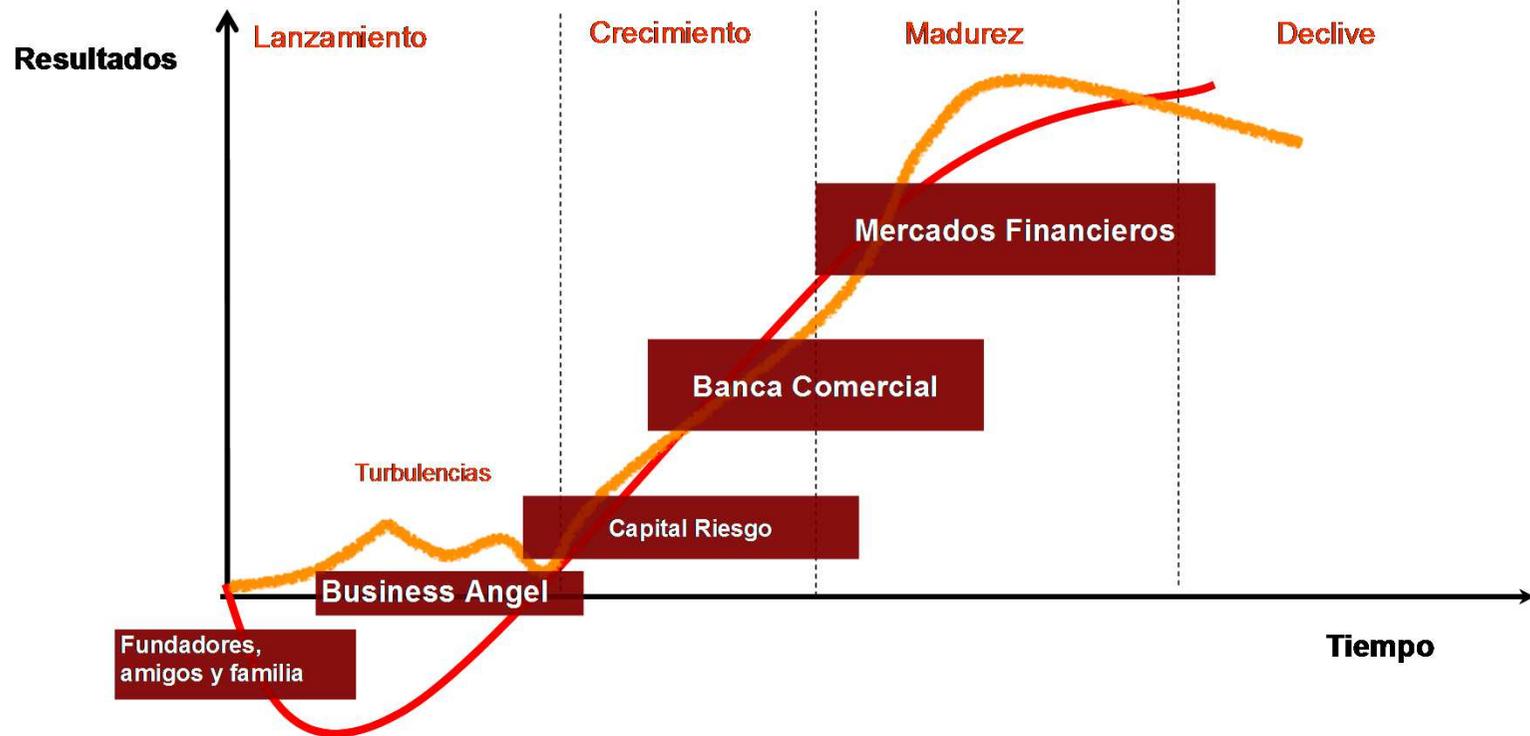
- Sector inmobiliario, construcción, financiero o afines
- Commodities (empresas sin ventaja competitiva)
- Empresas cuyo principal activo sea inmobiliario (ej. Empresa sin actividad pero con 12 naves en venta)
- Empresas en situación de insolvencia o crisis (salvo excepciones de fondos grandes)
- Equipos directivos ancianos, con un historial dudoso, equipos poco motivados, poco equilibrados, empresario que sabe todo, empresarios sin equipo, inventores...
- Negocios “a pie de calle” (tiendas, talleres, peluquerías, guarderías...)

**Operaciones que  
pasarían un primer  
filtro**

- 
- Empresas con tecnologías innovadoras (preferiblemente patentables)
  - Empresas en sectores en crecimiento o con atractivo (biotecnología)
  - Empresas con buenos resultados, en sectores no commodity, y que tengan planes de expansión claros y realizables
  - Empresas que hayan contado ya con apoyo de otros inversores (públicos o privados).

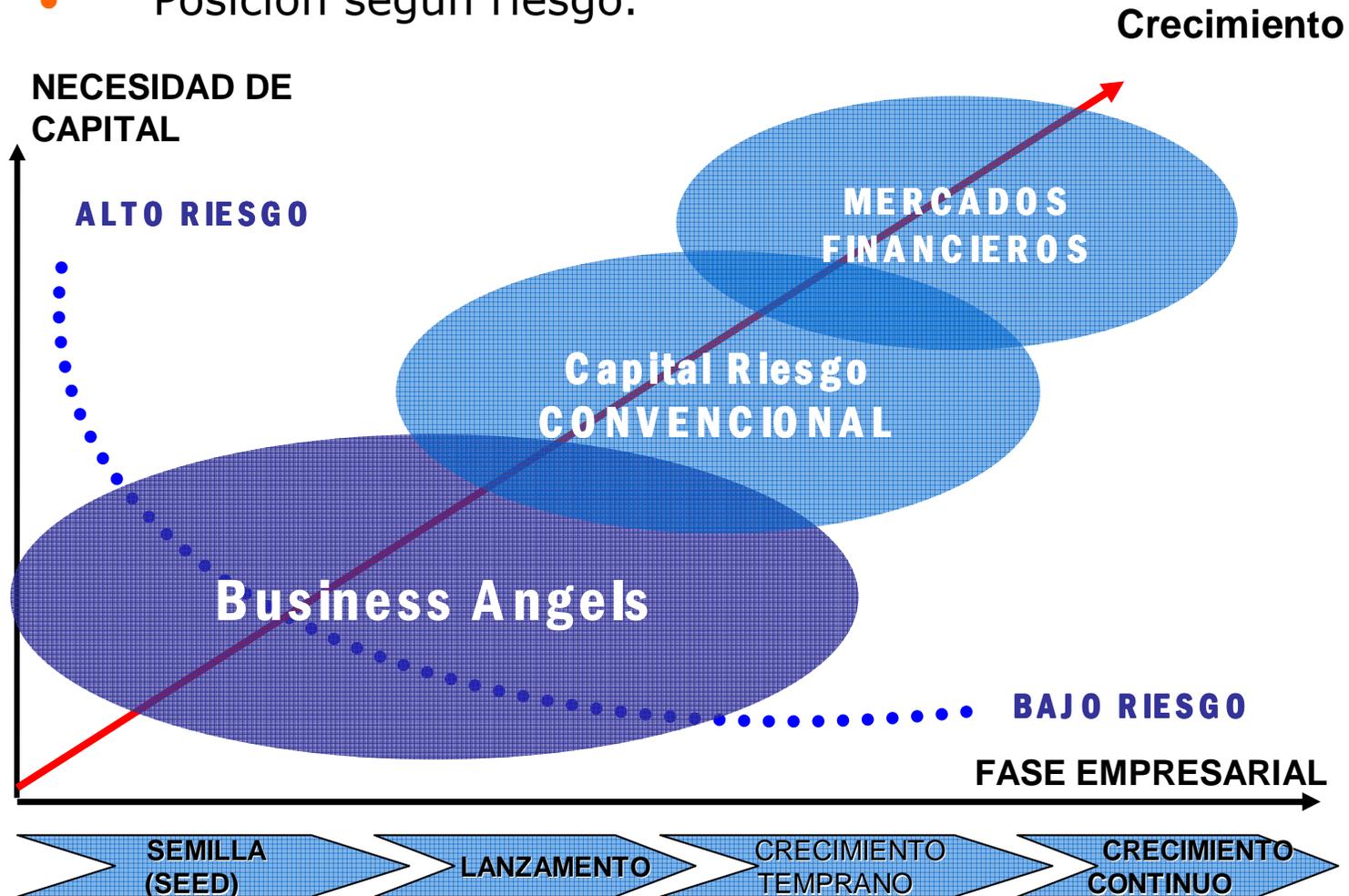
# Business Angel

- Posición según ciclo y resultados.



# Business Angel

- Posición según riesgo.



# Business Angel

¿Dónde?  
¿Cómo?  
¿Cuánto?

- Tipología de Empresas Innovadoras que interesan a un BA
- Una empresa innovadora es aquella que presenta un nuevo producto y/o proceso en un mercado existente o por crear.
- La innovación puede dar lugar a un mejor producto/proceso (calidad) o un producto/proceso más barato.
- Para un business angel, una empresa innovadora susceptible de ser invertida requiere, por orden de prioridad, de talento emprendedor y un buen plan, además:
  - Tienen un alto potencial de crecimiento.
  - Permiten un plan B, C, D, ...
  - Son fácilmente exportables/replicables.
  - Al principio, no requieren de grandes infraestructuras.
  - Se invierte en personas/talento, no en máquinas. Si la relación es satisfactoria, se produce un efecto multiplicador

**“Never invest in a business you cannot understand”**



Warren Buffett

# De hecho...



“El 70% de las empresas creadas en España no llegan al cuarto año de vida”

## Invertir en start-ups es divertido y puede ser rentable, pero...

La inversión semilla en una startup pone al inversor en una situación peculiar



Se encontrará en minoría en el capital

Existe una gran dependencia de la figura del emprendedor

El tiempo ha demostrado que la valoración fue excesivamente alta

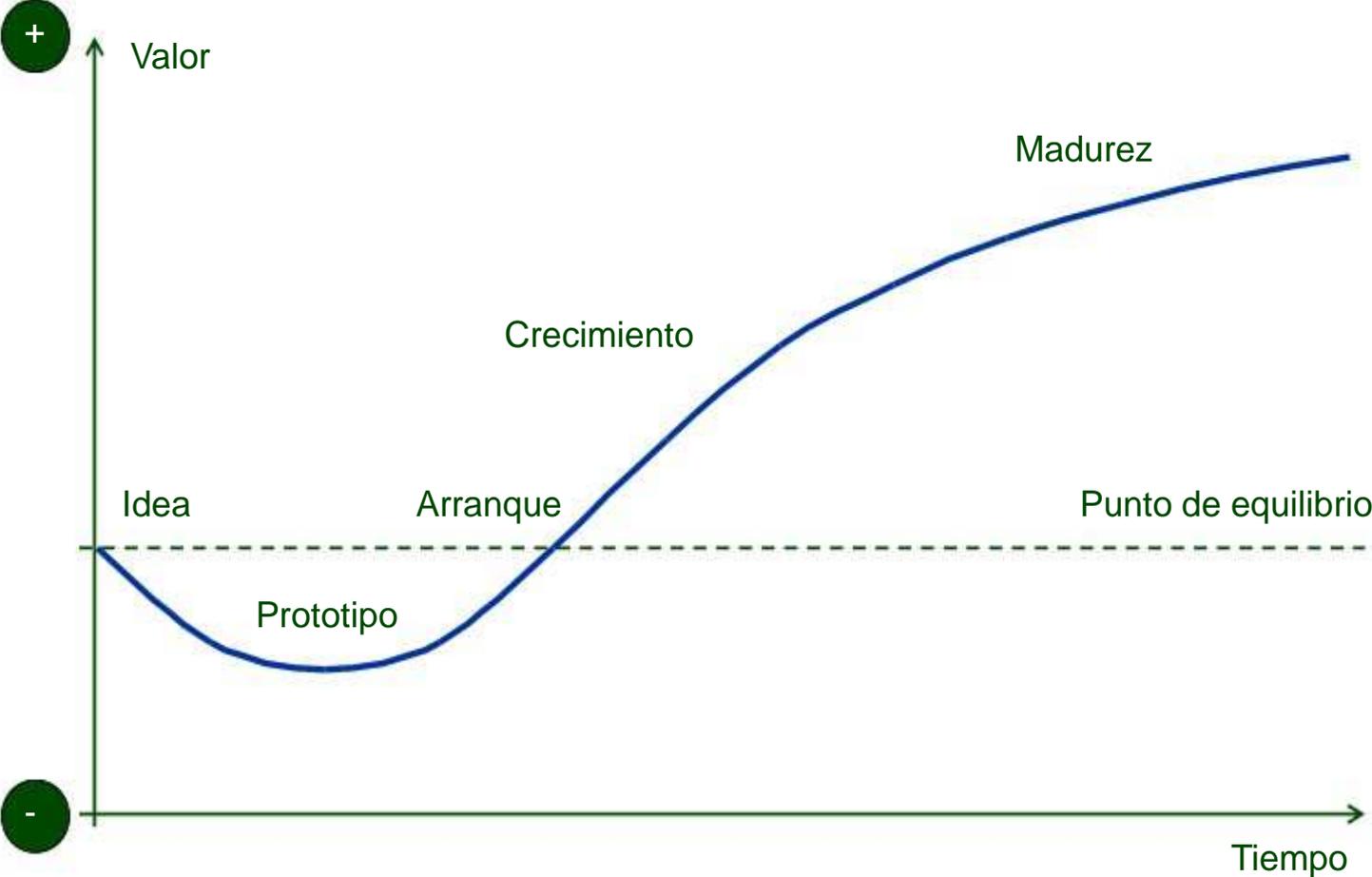
La empresa podría convertirse en un puesto de trabajo del emprendedor sin ambición por conseguir rentabilidad para el inversor

Hay una gran incertidumbre en los acontecimientos que pueden ocurrir durante su estancia en el capital

No es seguro que se produzca un acontecimiento de salida y si éste se produce si será por la cantidad esperada

# Valoración por hitos

El ciclo de vida de la startup es una escalera (de subida o bajada) en el que cada peldaño es un hito



# Ejemplo

## Proyecto de empresa de desarrollo de hardware y software



Necesidades	300.000 €	150.000 €	700.000 €	850.000 €
Valoración	900.000 €	1.100.000 €	2.500.000 €	3.500.000 €
	15 meses	4 meses	9 meses	15 meses



¿TIPO DE

inversor?

”

# 3 aportar valor

- Qué **valor** entregamos a nuestros clientes?
- Qué **problema** de nuestros clientes ayudamos a resolver?
- Qué **necesidad** satisfacemos?



*La Idea es importante, pero no es el*

**TODO**

COMPONENTE INNOVADOR

CREACION

VALOR



# El “mapa de utilidad” del cliente

Adaptado de: Chan & Mauborgne 2000, explicado en





## Permita que su bebé nazca con ventaja

Dedicados al análisis, proceso y almacenamiento en Banco Privado de Células Madre (StemCells) del Cordón Umbilical (Umbilical Cord blood)



• Ventajas Safetycord

• Proceso

• Precios

• Inscripción

• Enfermedades

• FAQs

• Contacto

## SOLO HAY UNA OPORTUNIDAD PARA CONSERVAR LAS CÉLULAS MADRE DEL CORDÓN UMBILICAL DE SU HIJO.



Una vez tomada la decisión de almacenar las Células Madre de su Bebe de forma totalmente privada, debe plantearse la elección del Laboratorio en el que depositará su confianza. Examine cuidadosamente los servicios, seguridad y analíticas que le ofrezcan.

En **Safetycord** le entregamos un Informe Final que refleja entre otros, resultados de analítica de la madre, recuento del número de Células Madre y de Células Madre no diferenciadas, análisis genético de las Células Madre en alta resolución (HLA).

Estas son herramientas indispensables para saber en todo momento lo que tiene almacenado. Al depositar su confianza en nosotros y en nuestros servicios consideramos nuestro deber darle acceso totalmente privado y gratuito a esta información, así como a la creación del Historial Familiar de su Bebe.

Ojalá nunca tenga que utilizar la muestra, pero en caso de que así sea, siempre tendrá la información necesaria para la toma de decisiones.

Así mismo **Safetycord**, en caso de que necesitase algún tratamiento, trasplante, terapia o consejo médico, le brinda la oportunidad de contactar con los más afamados Especialistas y Centros Médicos Mundiales, recibiendo usted una atención inmediata.

**aportar valor**

**fabricación personal**

**fabricar**

**en casa**

**objetos que precises**



# cultivar verduras en tu casa

## EL PRIMER HUERTO DOMÉSTICO e inteligente del mundo

por sólo **9,95€/mes**



AeroGarden: inicio

AeroGarden: ¿qué es?

¿Cómo funciona  
AeroGarden?

Plantar es muy fácil con  
AeroGarden

10 razones para usar  
AeroGarden

Mira cómo crecen con  
AeroGarden

Cocinando con  
AeroGarden

AeroGarden: el huerto  
en casa

FAQ's



Les gusta a los cocineros  
y a los jardineros

Cultiva tus plantas y  
mejora tu alimentación  
con el huerto eléctrico  
AeroGarden

► mira el video de cómo crecen

la oferta  
**INCLUYE**

- AeroGarden
- Manual de instrucciones
- 3 cartuchos de semillas\* y nutrientes
- 2 bombillas de crecimiento

\*Tomates cherry, hierbas aromáticas y ensaladas

100% de éxito asegurado



Solicita información GRATIS  
sin compromiso de compra y  
en breve contactaremos  
contigo **POR TELÉFONO** para  
informarte.

Nombre:

Apellidos:

Teléfono de contacto:

Fecha Nacimiento:

Día  Mes  Año

Nacionalidad:

Selecciona...

Situación profesional:

Selecciona...

Teléfono fijo (opcional):

E-mail:

Política de PRIVACIDAD

**SOLICITAR INFORMACIÓN**

garantía **shopo**

# fabricar la energía que necesitas

## «Tomar» el sol

### **Rollo-panel solar**

- Potencia: 6,5 vatios.
- Tensión nominal: 12 voltios.
- Corriente: 433 mA.
- Peso: 200 gramos.
- Dimensiones placa extendida: 75 x 23 x 0,08 cm.
- Dimensiones placa plegada: 23 x 13 x 1,3 cm.
- Precio: a partir de 100 euros.
- Venta: internet y tiendas especializadas



Muchos aprovechan las vacaciones para ir de picnic o acampada. Y cuántas veces echan en falta la corriente eléctrica, ¿verdad? Tranquilos, que si hay sol, hay energía. Gracias a un rollo-panel solar podrás recargar pequeños dispositivos electrónicos y mantener el nivel de carga de una batería.

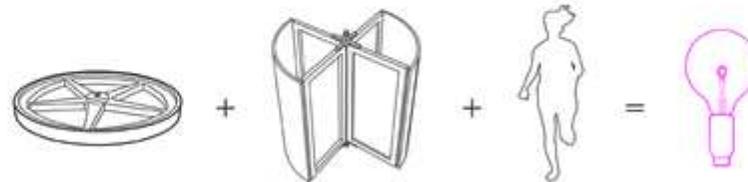
Este artilugio está compuesto por un material flexible y muy resistente, que incluso soporta los rigores extremos de las radiaciones solares. Funciona incluso bajo la lluvia y sobre cielos nublados. Ideal para la navegación en bote, para pescar, así como para los coches.

# Puertas giratorias que generan electricidad

about

projects

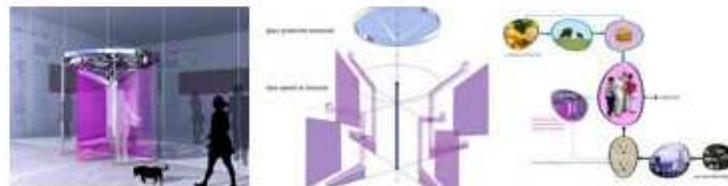
## The Revolution Door *Power by the People*



The Revolution Door is a modified revolving door comprised of three parts - a redesigned central core replacing that of any existing or new revolving door, a mechanical/electrical system that harnesses human energy and redistributes electricity to an output, and an output device that maps the harnessed energy. By mechanically harvesting a negligible amount of human energy and converting it to a tangible display through the use of a generator, the Revolution Door will directly communicate a single person's contribution to an energy cycle possible through the metabolic relationship between people, technology, and architecture.

*Revolution Door*  
*Powerslide*  
*Eyebeam Feedback Exhibition*  
*Eyebeam Feedback Preview*  
*Door Dynamo*  
*personal powerPlant (PPP)*  
*selfSound System (SSS)*

*fluxxlab*



**aportar valor**

**fabricación  
personalizada**



tu diseñas  
nosotros fabricamos

nuestra  
filosofía

guía  
de tallas

gastos  
y envíos

preguntas  
frecuentes

atención  
al cliente

dónde  
estamos

notas  
de prensa



# CrushPad, dar a los amantes del vino la oportunidad de participar activamente en su creación

The screenshot shows the CrushPad website interface. At the top, the logo 'CRUSHPAD' is displayed in large white letters on a dark background. To the right of the logo are navigation links: 'MAKE WINE', 'SELL WINE', 'VISIT US', 'ABOUT', and 'CONTACT'. Below the navigation is a large image of people working in a winery. Overlaid on this image are three buttons: 'MAKE', 'BLEND', and 'SELL'. Below the image, the 'MAKE' section is highlighted with a dark background and white text. It includes a list of bullet points and a 'learn more' button. To the right of the main content is a testimonial section with a photo of a man and a woman, a quote, and the name 'DOUG FIREBAUGH'. Below the testimonial is a 'FLEDGLING WINE' section with a 'LIVE!' banner and a Twitter logo. At the bottom of the page, there is a browser status bar showing 'Internet' and '100%' zoom.

## CRUSHPAD

MAKE WINE   SELL WINE   VISIT US   ABOUT   CONTACT

**MAKE**   BLEND   SELL

**MAKE**

- Source from *50 of the most coveted vineyards* in California and Bordeaux
- Participate as much or as little you want, our *acclaimed winemakers* have you covered
- Design your own *customized label* with Crushpad's award winning design teams

[learn more](#)

**READY TO START?**  
1.877.946.3404  
Get started today!

*"Who would have thought that a group of guys from Kansas could make their own wine. And now that Crushpad has moved to Napa, what a great Road Trip!"*

DOUG FIREBAUGH

**FLEDGLING WINE**

**LIVE!**  
From Twitter HQ  
First, First, Virtual

Internet   100%

**aportar valor**

**auténtico**

**toda una vida**



[www.thesevolks.com](http://www.thesevolks.com)

FLOCKS



**aportar valor**

**productividad  
personal**



And design your luggage label for free!

[click here](#)



## Expand your world With our exclusive business network

- ➔ **Find valuable contacts**  
by searching and finding members in different ways
- ➔ **See who's travelling**  
who will be at the same place at the same time
- ➔ **Meet your contacts**  
through offline club events
- ➔ **Useful tips and suggestions**  
on doing business in China, by members

[Club China Virtual Tour](#) ➔

[Join Club China now!](#) ➔

### Member Login

E-mail

Password

- Remember e-mail and password
- Just remember e-mail
- Always ask for both

[Login](#) ➔

[Not a member? Join now](#)  
[Forgot your password?](#)

### Calendar

21st May  
[BenCham: Annual General Meeting](#)

### Choose your location



### Why Should You Join Club China?

Because it's your instant business network in China!

- ➔ Find valuable contacts
- ➔ Learn from the experiences of others
- ➔ Get access to exclusive events and services

[Take a closer look >>](#)



### Experience China

A business network platform for ambitious people who want to do business with and within China.

[An impression of Club China](#)  
(11Mb, 6 min.)



# AEROHOTEL: más que una estancia pasajera



Find out about YOTEL [▶](#)

Book a cabin [▶](#)

Change my booking [▶](#)

Find a YOTEL [GO ▶](#)

**BOOK NOW** [GO ▶](#)

**Join our mailing list**  
Keep up-to-date with latest news from YOTEL. [GO ▶](#)

**Openings**  
**London:**  
Gatwick [Open now](#)

---

**London:**  
Heathrow [Open now](#)



Book a cabin [▶](#)



Find out about YOTEL [▶](#)

Change my booking [▶](#)

## Sleep, refresh, work or relax ...

Everything you would expect from a luxury hotel in a small space. Inside the airport terminal buildings accessible from the public areas at London Heathrow's Terminal 4 and London Gatwick's South Terminal. Just moments walk from check in, arrivals and minutes from the other terminals. Amsterdam Schiphol YOTEL is located within the secure transit area, minutes from the departure gates and easily accessible with your passport, proof of travel and YOTEL booking confirmation.



You can choose between **Premium** (double), **Twin** (2 large singles - bunk style) **Standard** (large single) cabins with en suite bathrooms, flat screen TV's, free WiFi and 24 hour in cabin service.

Book exactly what you want when you want it – from just a few hours day or night to 24 or more.

**Premium cabin** [▶](#)

**aportar valor**

**no lo compres**  
**disfrútalo**

24 - hours  
fabulous

¿VAS A DAR UNA FIESTA?

24FAB.COM

HOME | LA COLECCIÓN | ZAPATOS | TOCADOS & MÁS | VINTAGE | OUTLET | SERVICIOS DELUXE | REVISTA24FAB | BLOG24

Estás en: Alquiler y compra de vestidos >

English  
web version  
(click home  
top left)

# PRIMAVERA FAB 2010

## SERVICIOS DELUXE:

Alquilar *el look de tu vida*

Comprar y pagar en 4 meses

Marcas en exclusiva y de  
temporada: *Karl Lagerfeld,*  
*Ungaro, Marchesa...*

Estilismo a medida



HAZ EL REGISTRO EXPRESS

**aportar valor**

**facilidad**



Nuestros productos

**novedad**

Novedades

Salón

Cocina

**Comedor**

Dormitorio

Baño

Habitación para niños

Oficina

Otras habitaciones

## Comedor

Mesas de comedor

Tableros y patas

Sillas de comedor

Sillas plegables y apilables

Taburetes y bancos

Decoración de la mesa

Servir

Comer y beber

Café y té

IKEA startboxes

Series Comedor

**novedad**

Novedad Comedor



Animación familiar diaria

Anterior | Siguiente



### Más formas de buscar

#### Sugerencias e ideas

- Guía de cocinas
- Seguridad con velas
- Decorar con luz
- Ollas y sartenes

#### Eligiendo productos

- Decoración y espejos
- Iluminación

Vajillas que inspiran



Decorar con luz



Mentes + corazón + ideas locas

**novedad**



**aportar valor**

**simplicidad**



**aportar valor**

**comodidad**



## Rebajas Zapatos

Todo El Año. Dreivip: Club Privado Online. Regístrate. Mira Ofertas!  
[Dreivip.com/Zapatos](http://Dreivip.com/Zapatos)

## Masajes Tantricos Anais

Un Paraíso para Cuerpo y Mente Sensitivos, Relajantes y Tantricos  
[www.MasajesAnais.com](http://www.MasajesAnais.com)

## Zapatos

Moda, clases de estilo y blogs Tendencias con clase  
[www.elle.es](http://www.elle.es)

## Tu nuevo sillón de masaje

Sillones de gran calidad y de lujo a precios de escándalo.  
[www.befara.com](http://www.befara.com)



[Anuncios Google](#)

[Masaje Bebé](#)

[Masaje Bebes](#)

[Natacion En Niños](#)

[Nombres](#)

[Piscina Bebes](#)

Anuncios Google

« [Aprender a andar](#)

[Portada](#)

[Acido fólico: vitamina esencial](#) »

26 septiembre 2005

## Zapatos con masaje incluido

VelSid

La casa Chicco lanzó al mercado unas nuevas plantillas especiales que incluyen los principios terapéuticos de la reflexología. Estas plantillas tienen micro relieves que actúan sobre los puntos reflejos de distintos órganos.

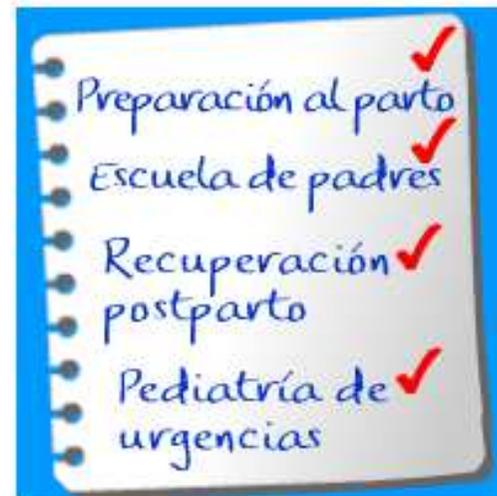
Hay disponibles diez modelos con un abanico de tallas, desde los seis meses hasta los ocho años. Con estas plantillas el niño tendrá unos **zapatos con masaje incluido**

Es una forma de mejorar el bienestar y salud de nuestros hijos con algo tan cotidiano como es el caminar.



**Bebés y más:** toda la información sobre embarazo, bebés, lactancia, maternidad e infancia hasta los seis años.

—publicidad—



Suscríbete a Bebés y más:

Pon tu email

Enviar

**aportar valor**

**ecológico**

# ferétros ecológicos

**RESTBOX<sup>®</sup>**

Ataúdes de cartón



1 árbol = 1 ataúd tradicional  
de madera



1 árbol = 100 RESTBOX<sup>®</sup>



*"Podrán cortar todas las flores pero no podrán detener la Primavera"*  
Pablo Neruda

Ataúd fabricado en cartón resistente a la humedad, económico,  
plegable, de material reciclado, fácil de incinerar, de fácil transporte y ensamblaje.  
Diferentes modelos- también ataúdes para mascotas

# Bolas de golf ecológicas y biodegradables

## Play golf and feed fish with ECOBIOBALL



ECOBIOBALL es la primera **bola de golf ecológica y biodegradable** que contiene comida para peces en su núcleo, para practicar el golf en entornos marinos.

ECOBIOBALL es un **producto único** y de un solo uso, que permite la práctica del golf en cruceros, playas, embarcaderos, hoteles y resorts en 1ra. línea de mar, plataformas, barcos, yates, pantanos, lagos, ríos y otros entornos marinos.

ECOBIOBALL es un **producto 100% seguro** para la flora y fauna marina, fabricado con materias no contaminantes y con certificaciones de producto **biodegradable** y **no tóxico**. Una vez lanzada al agua, la capa externa de ECOBIOBALL se biodegrada en menos de 48 horas, liberando al medio la comida para peces que lleva su núcleo.

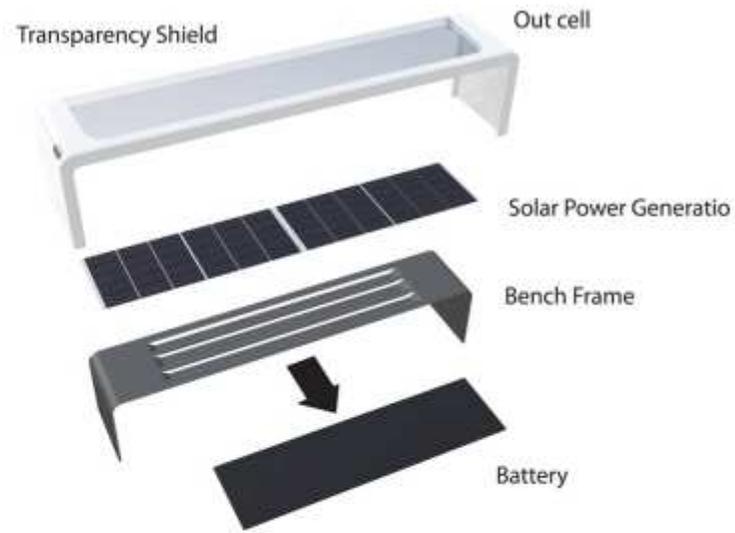
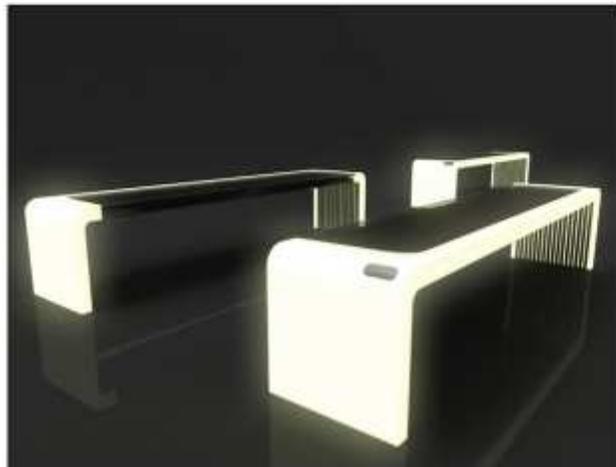
# contenedores biodegradables

- La empresa RPC Bebo Nederland ha lanzado una nueva línea de envases a partir de fibras celulósicas de maíz que integran nanoarcillas



# Ilumina la noche con la luz del sol

Solar Bench (2 of 3)



Owen Song

# Ilumina tu ciudad al caminar





- Naturaleza
- Salud
  - Física
  - Mental
- Impulso
- Invitación
- Estar activo

- En la mañana
- En las tardes
- Antes de dormir
- Los fines de semana
- Vacaciones

- Jugar
- Divertirse
- Aprender
- Compartir
- Fantasear
- ...

## Jugar

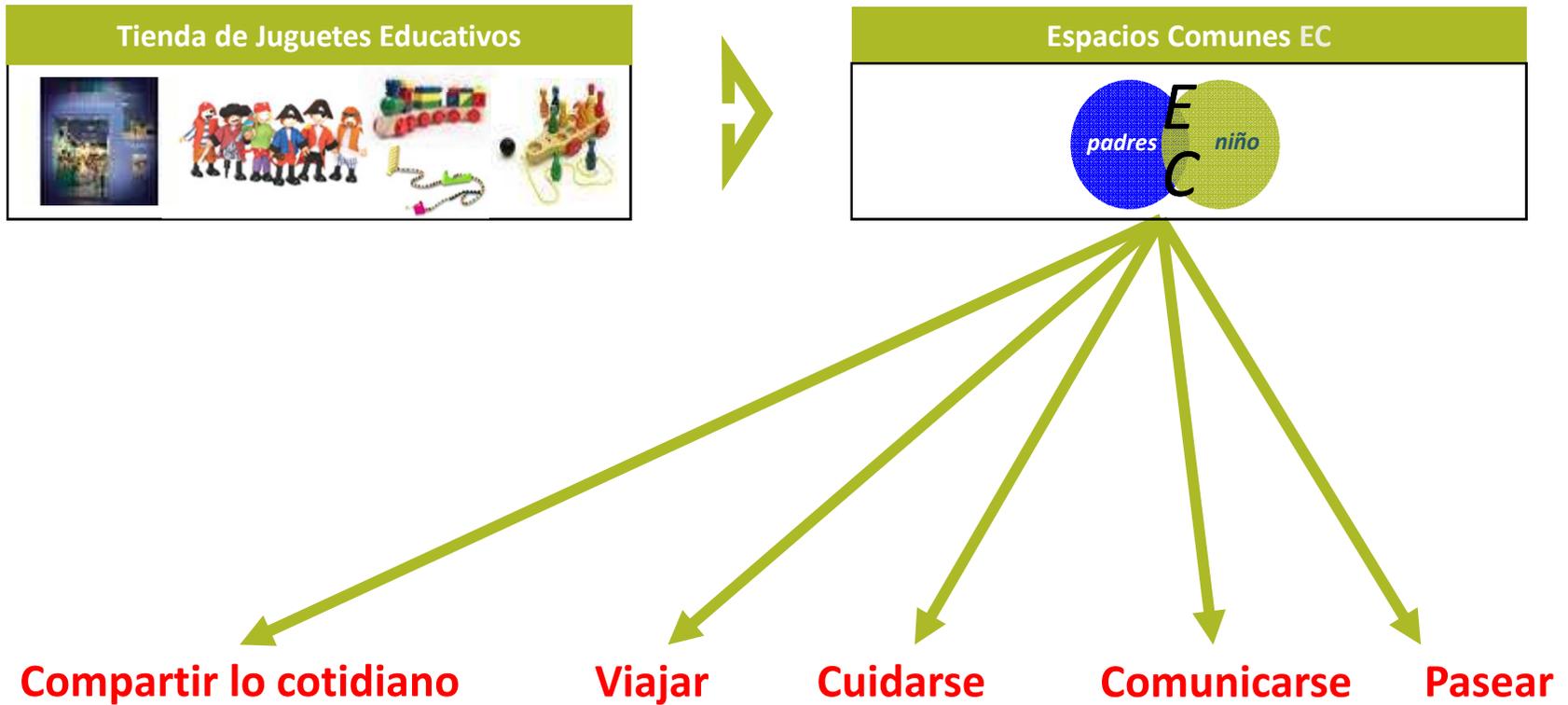
- Con reglas
- Improvisa
- Comparte
- Compite
- Crea
- Fantasea
- Inventa
- ...

- Habitación
- Sala
- Jardín
- Calle
- Baño
- Cualquier lugar
- ...

- Niños
- Amigos
- Padres
- Abuelos
- Naturaleza
- Mascotas
- Imaginarios
- ...

# Imaginarium

Resultado de la abstracción



A close-up photograph of two hands clasped together in a firm grip. The skin tones are different, suggesting two different people. The background is a soft, out-of-focus yellowish-brown color.

Imaginarium @Imagical

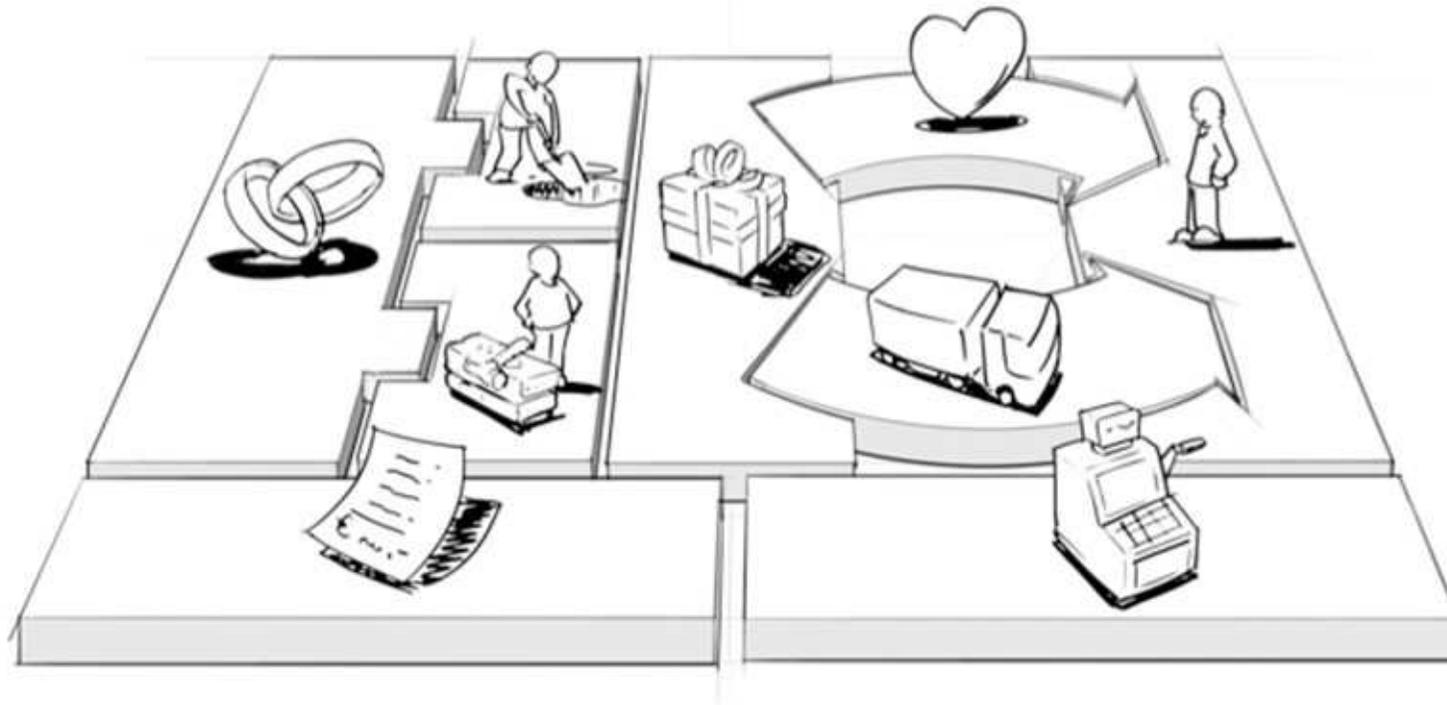
Imaginarium es

# Espacios comunes

# TERRITORIOS DE OPORTUNIDADES



Más que un *retail* de juguetes, *Imaginarium* es un espacio con una clara filosofía, entender el mundo de los *Espacios Comunes*, *Niños-Padres*.



La base de la valoración es el

**MODELO**

**Pregunta...!**

**Quién quiere ser el piloto de esta nave (empresa)...?**





y ahora...?

## **Principales causas del fracaso en emprendimientos\***

**-52% Modelo de Negocio**

•29% Motivos Financieros

-19% Otros

# ¿Qué es un **Modelo de Negocio**?

Un modelo de negocio describe los fundamentos de cómo una organización crea, desarrolla y captura valor.



...o cómo piensa generar ingresos y beneficios



# El Modelo de Negocio más viejo y básico es el del **tendero**



# el tendero

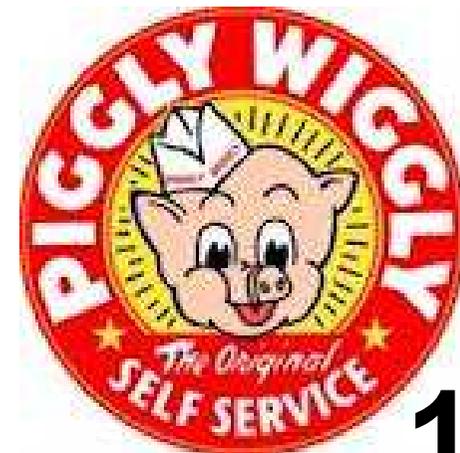
- **Negocios pequeños y locales**
- **Total interacción con los clientes**
- **Relación con los clientes uno a uno**
- **Nuevos clientes vía “boca en boca”**



# El primer supermercado de la historia



**Saunders 1881**



**1916**

# La venta on-line

buy-v!p  
we love brands



COMBINA DISTINTAS  
MARCAS Y OUTLET  
EN UN SOLO PEDIDO



Mi cesta: Vacía

CAMPAÑAS ACTUALES

TIENDAS PERMANENTES

OUTLET

¡Invita a un amigo y gana 8€!

Estás en: **Campañas Actuales**

40770 socios conectados

## CORTEFIEL

Hasta el martes 1 a las 23h

[Ir a la tienda](#)



## CORTEFIEL

Hasta el martes 1 a las 23h

[Ir a la tienda](#)



## RAY-BAN

Hasta el martes 1 a las 23h

[Ir a la tienda](#)



INVITA A TUS AMIGOS A BUYVIP  
Y LLÉVATE 8€ POR CADA UNO

8€  
de regalo



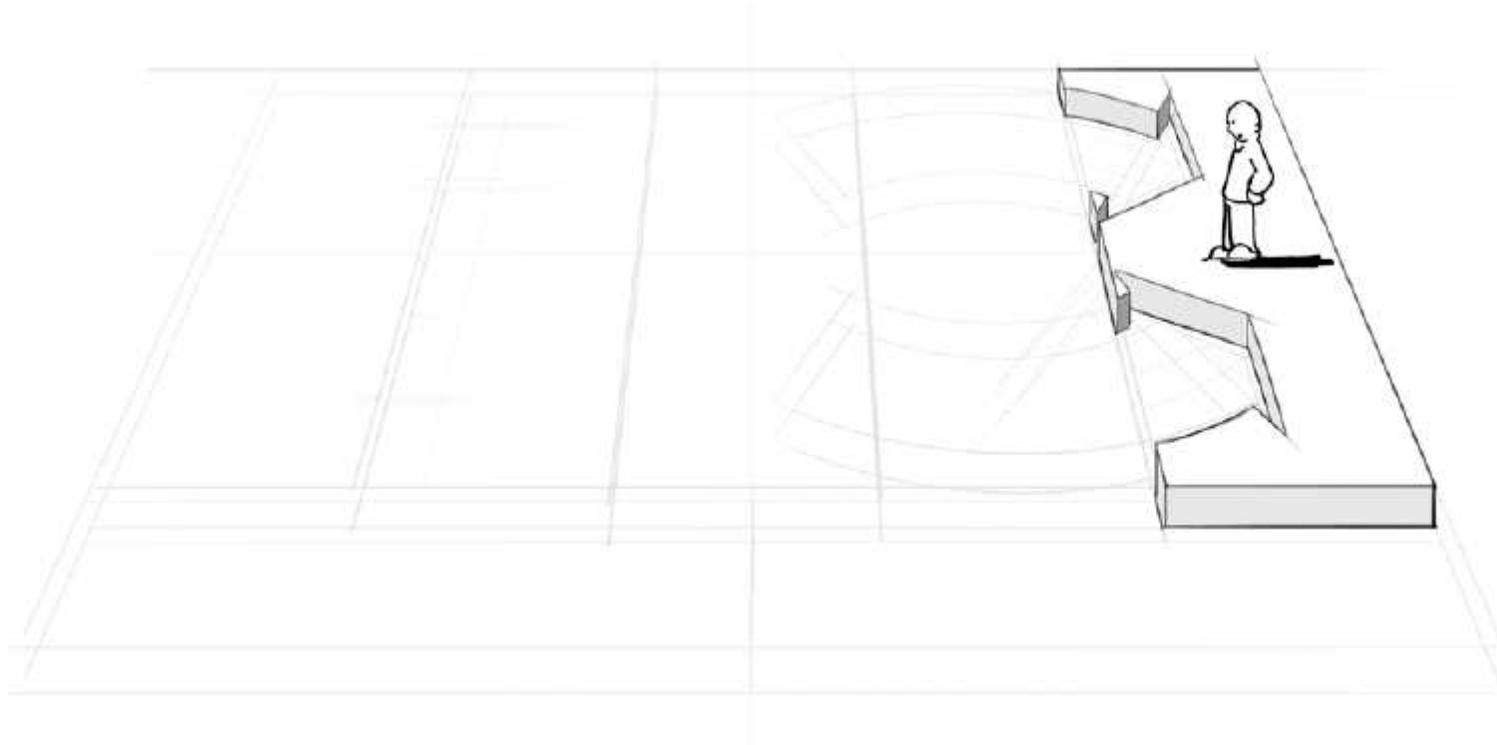
Nueva Temporada

PRIMAVERA VERANO 2012

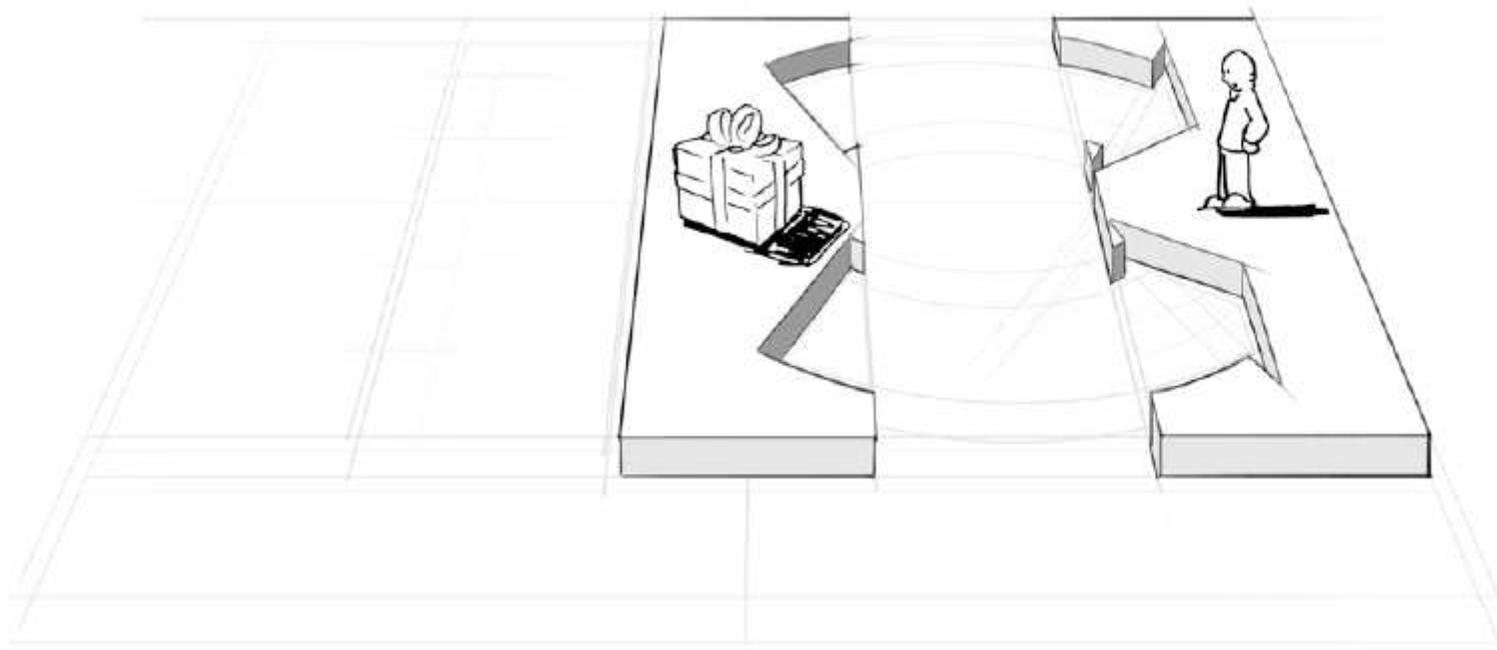


Gastos de envío gratis | Entrega en 72 h.

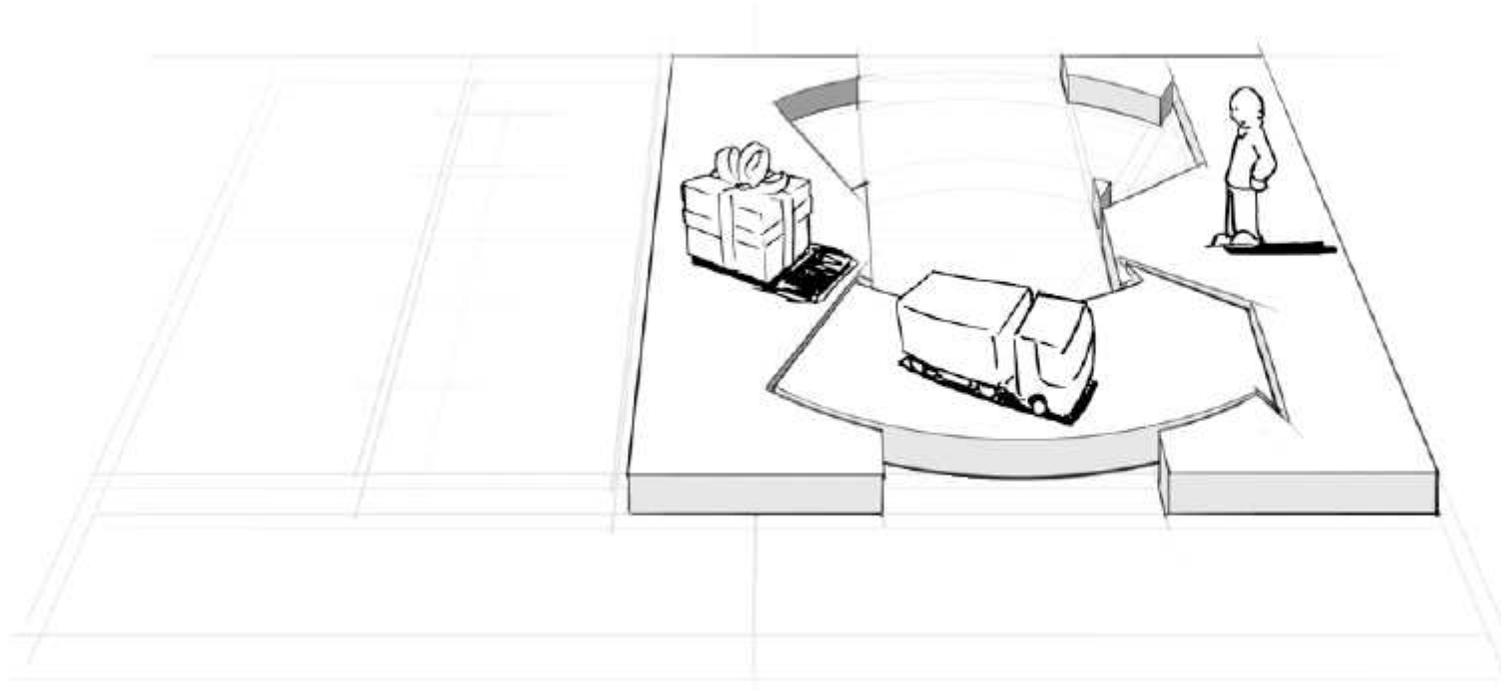
# Segmentos de clientes



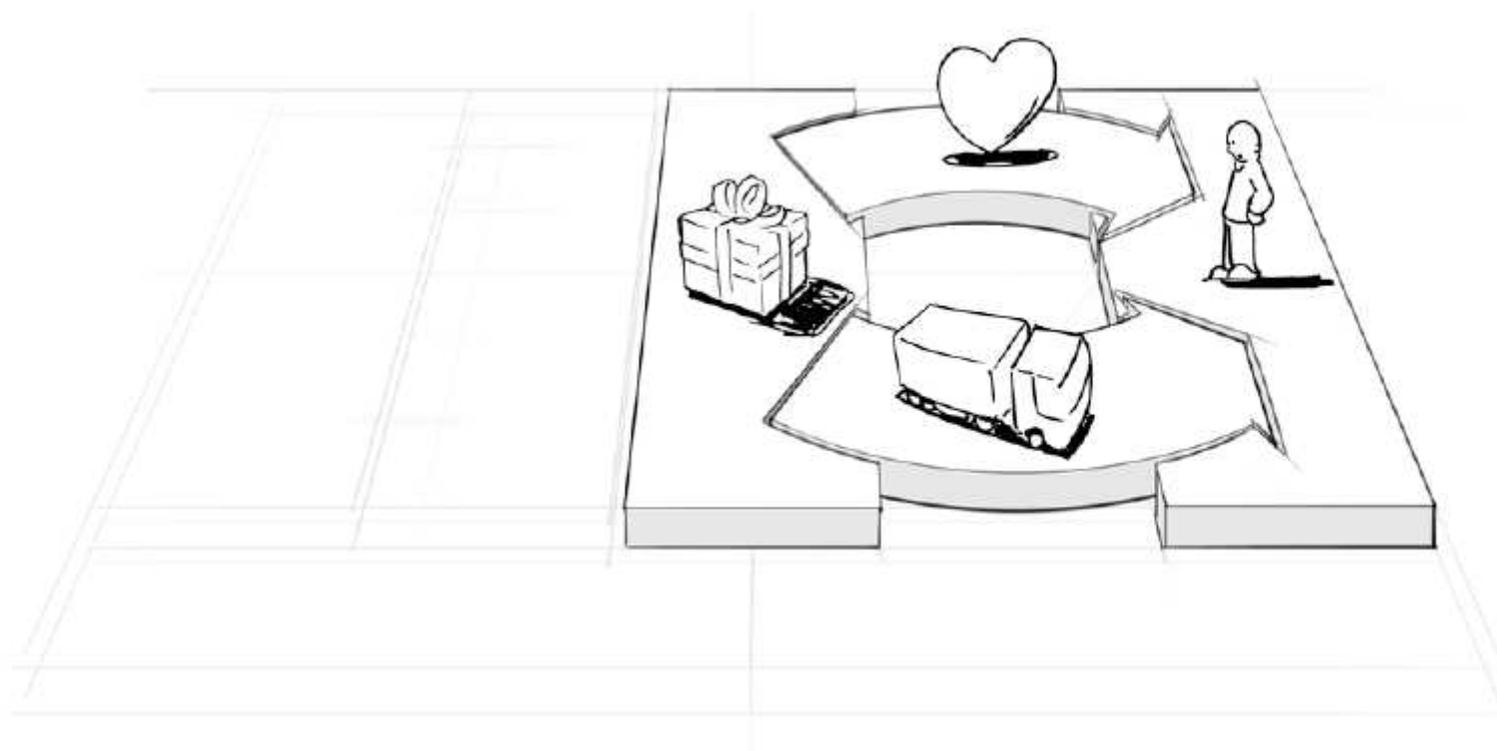
# Propuestas de valor



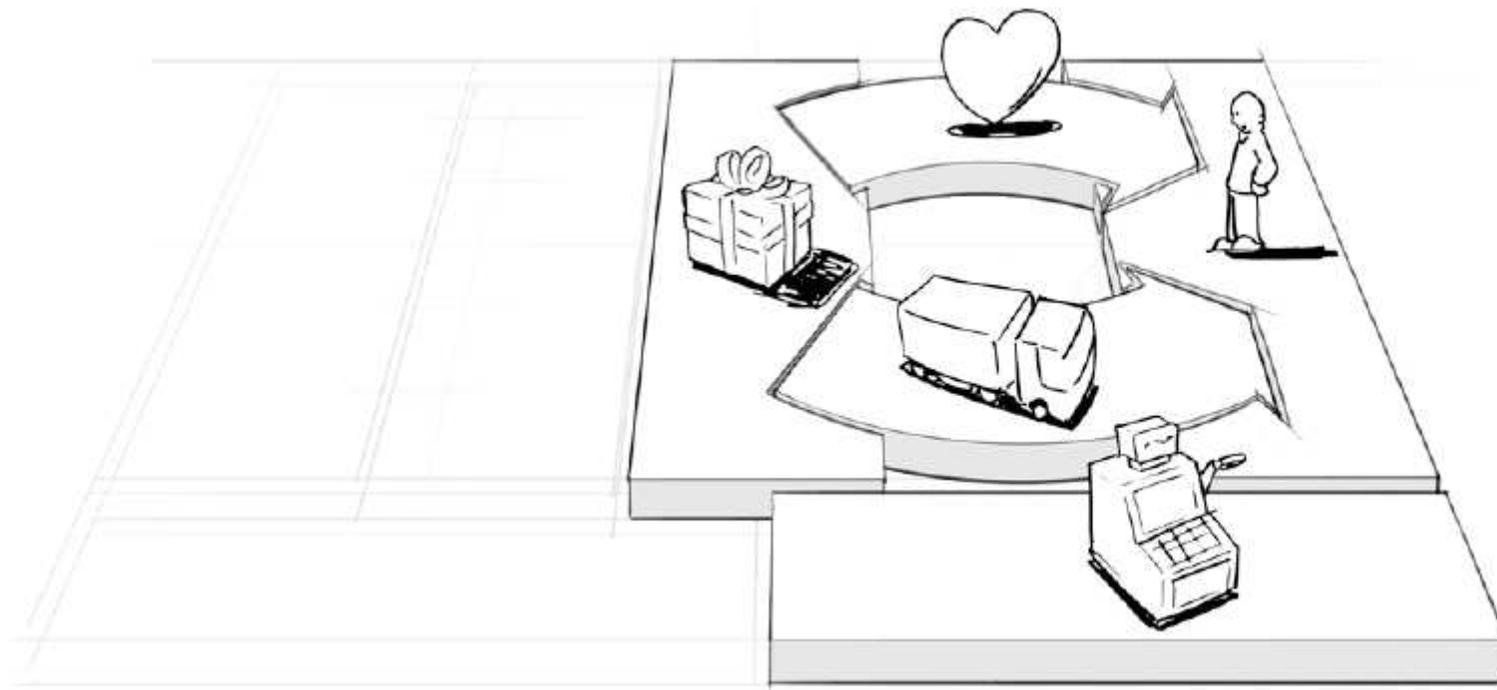
# Canales de distribución y comunicación



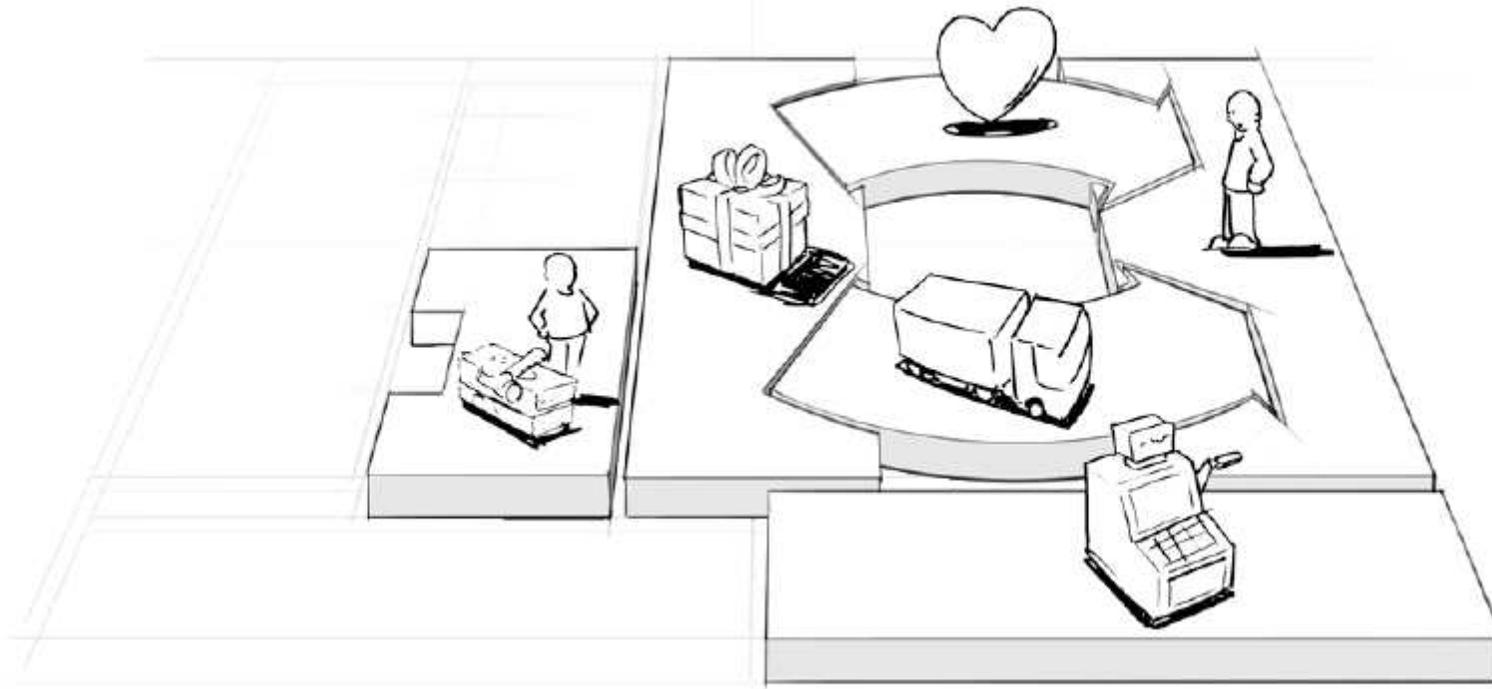
# Relación con el cliente



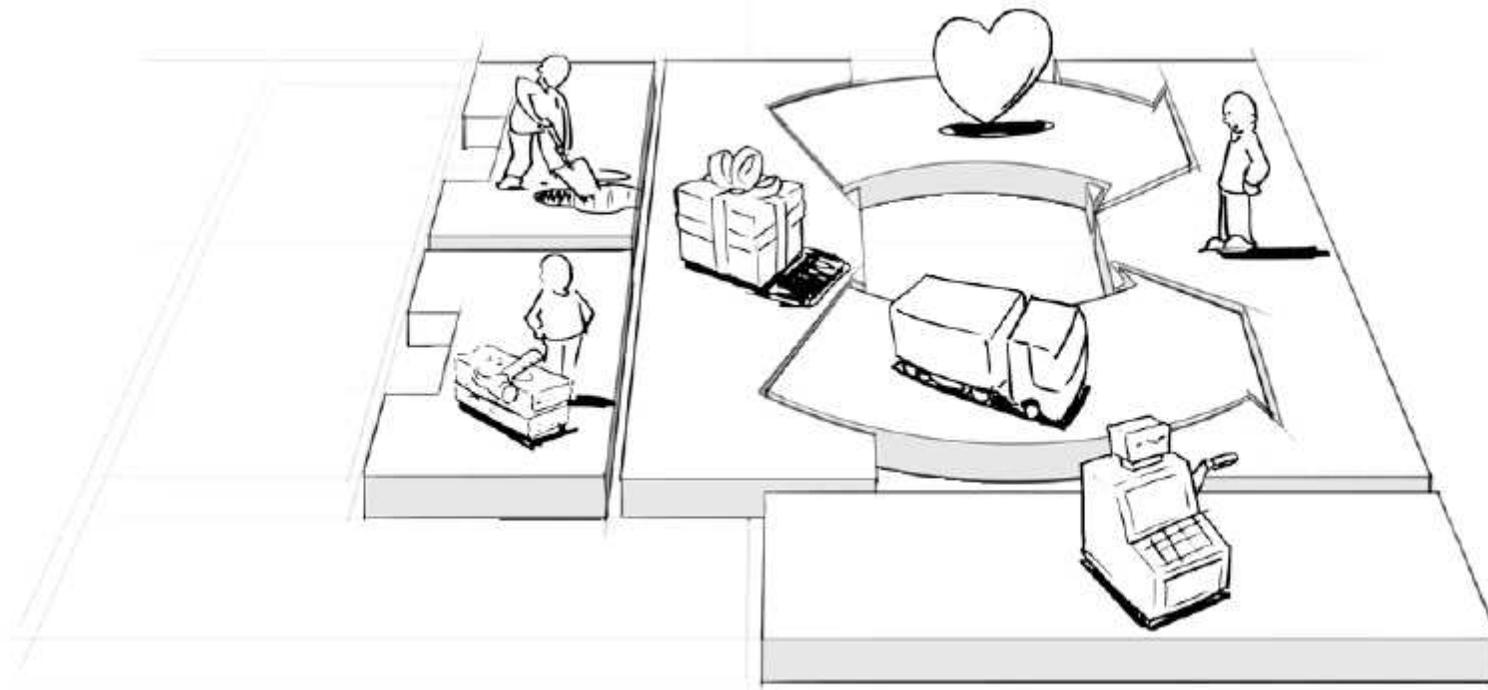
# Flujos de ingreso



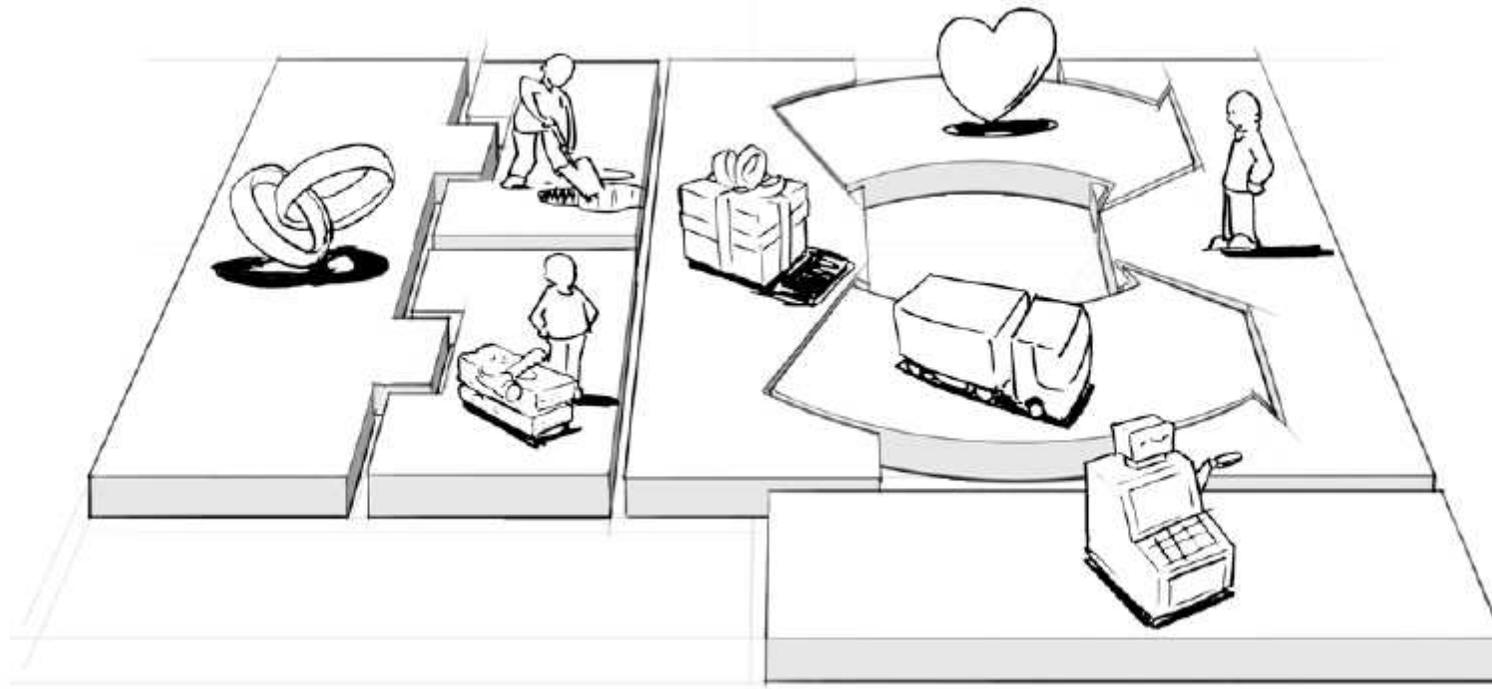
# Recursos clave



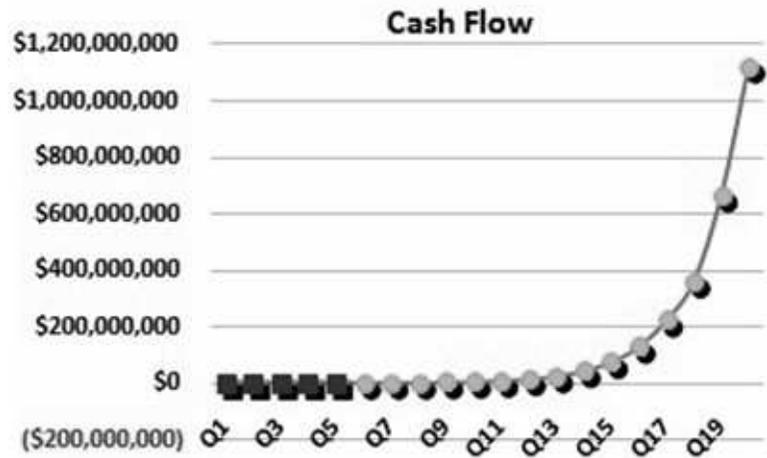
# Actividades clave



# Red de Partners (socios estratégicos)





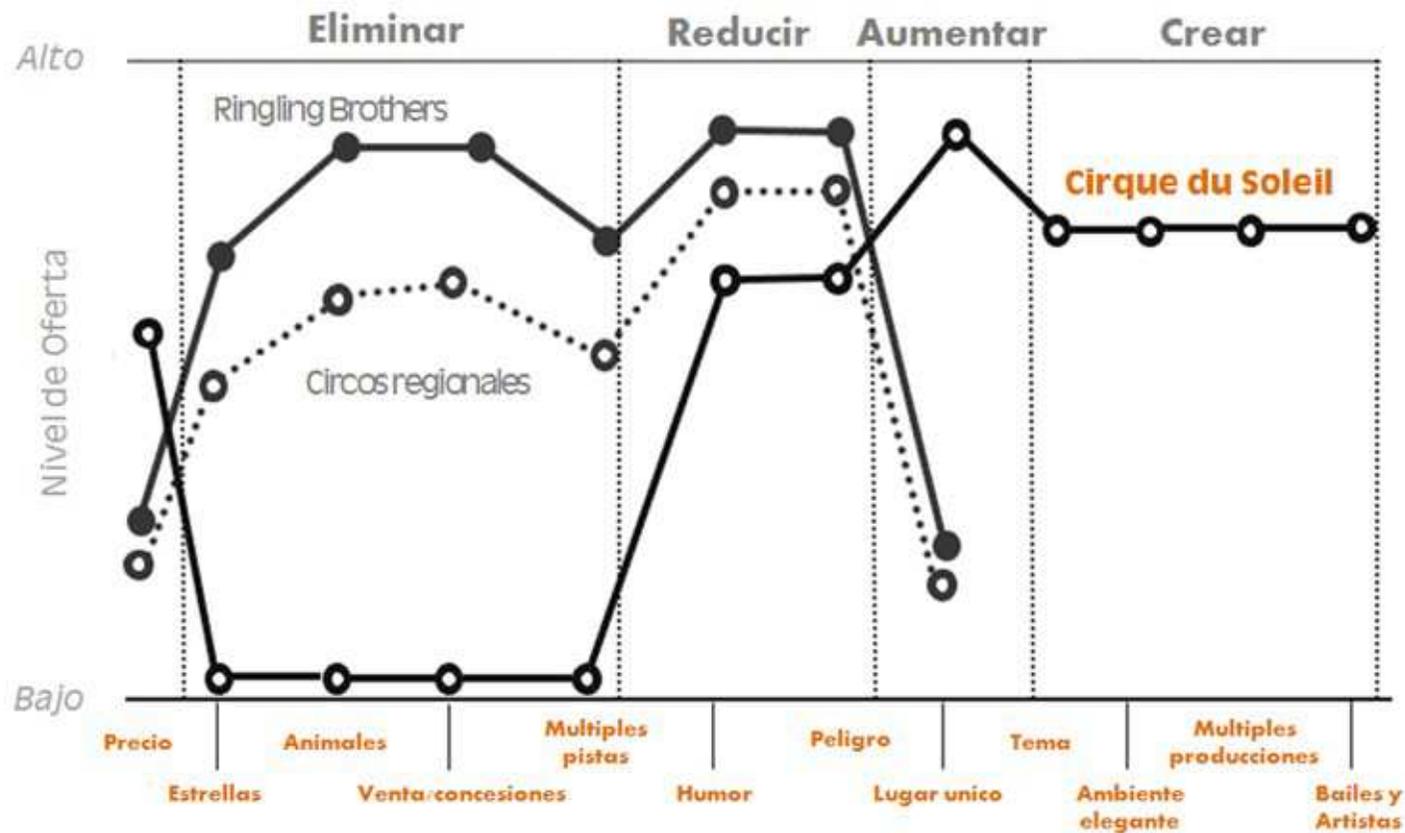


¿SE TRATA DE UN MODELO  
**ESCALABLE** ?

¿CÓMO ES LA

# COMPETENCIA

?



**Al final, o eres diferente.... o eres barato**



**Guy Kawasaki**

”

¿Cuál es la estrategia de

# DIFERENCIACIÓN

?

EL MEJOR

*Lo contrario de  
extraordinario es....  
"muy bueno"  
Seth Godin*

EL ÚNICO

EL MAS BARATO

¿Existen en el modelo

**BARRERAS**

*¿son barreras de salida?*

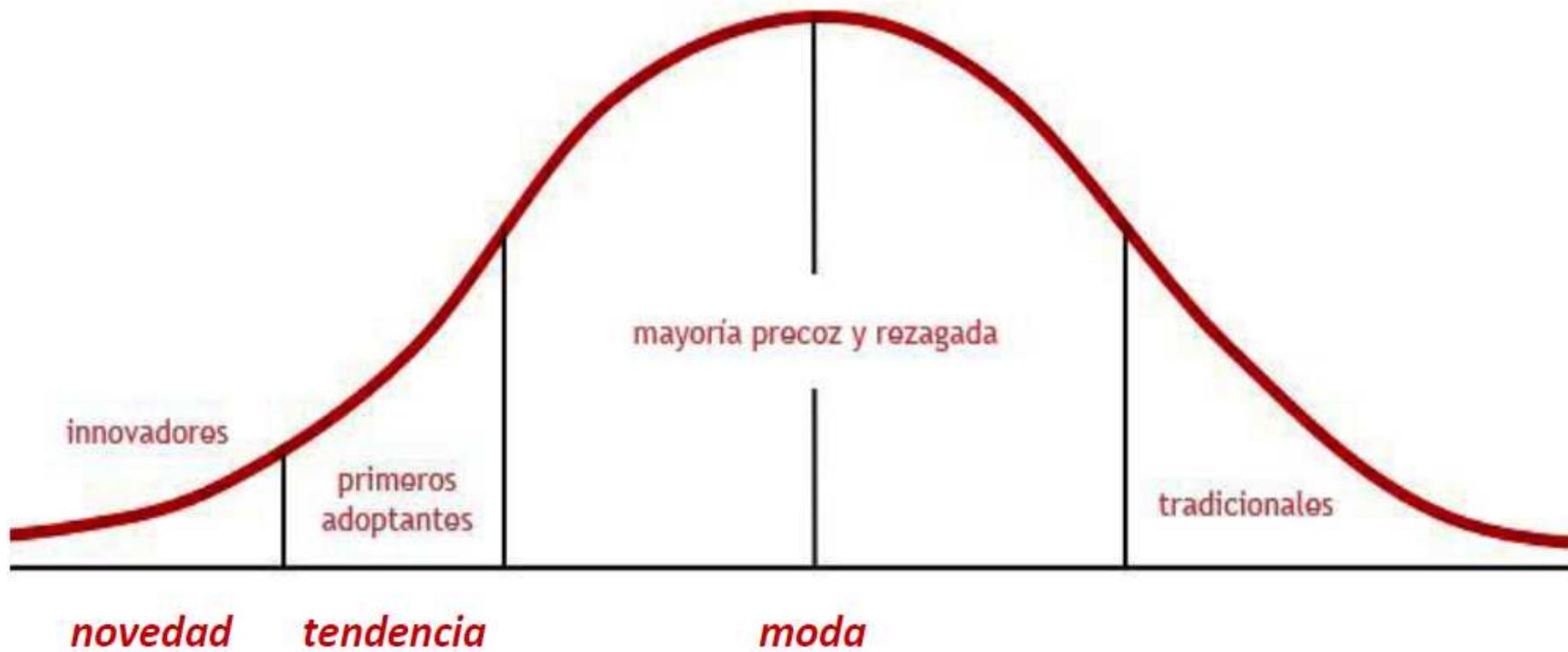
?



¿Qué está pasando en el  
“segmento bajo”?

¿ En que *dimensiones* estás  
enfocado?

¿El mercado está  
**SATURADO?**







NO TODOS LOS PROYECTOS SON  
INVERTIBLES **EXIT**

**4**

**startup**

¿Qué es una

STARTUP

?



Una startup es una organización *temporal* diseñada para *descubrir* un modelo de negocio *rentable y escalable*



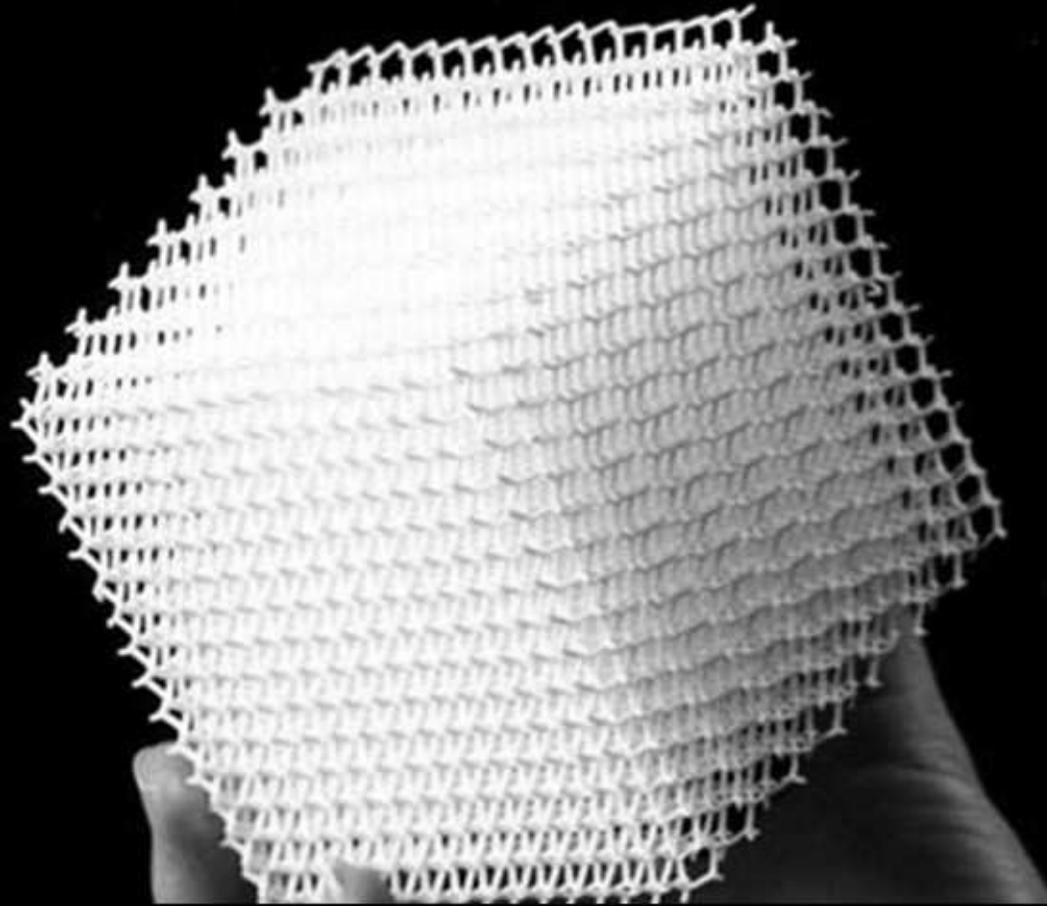
EMPRESA

COHETE vs. COCHE

Fracasa rápido,  
“fracasa pronto, y  
fracasa barato

”

*La clave: identificar y priorizar*  
los **SUPUESTOS**

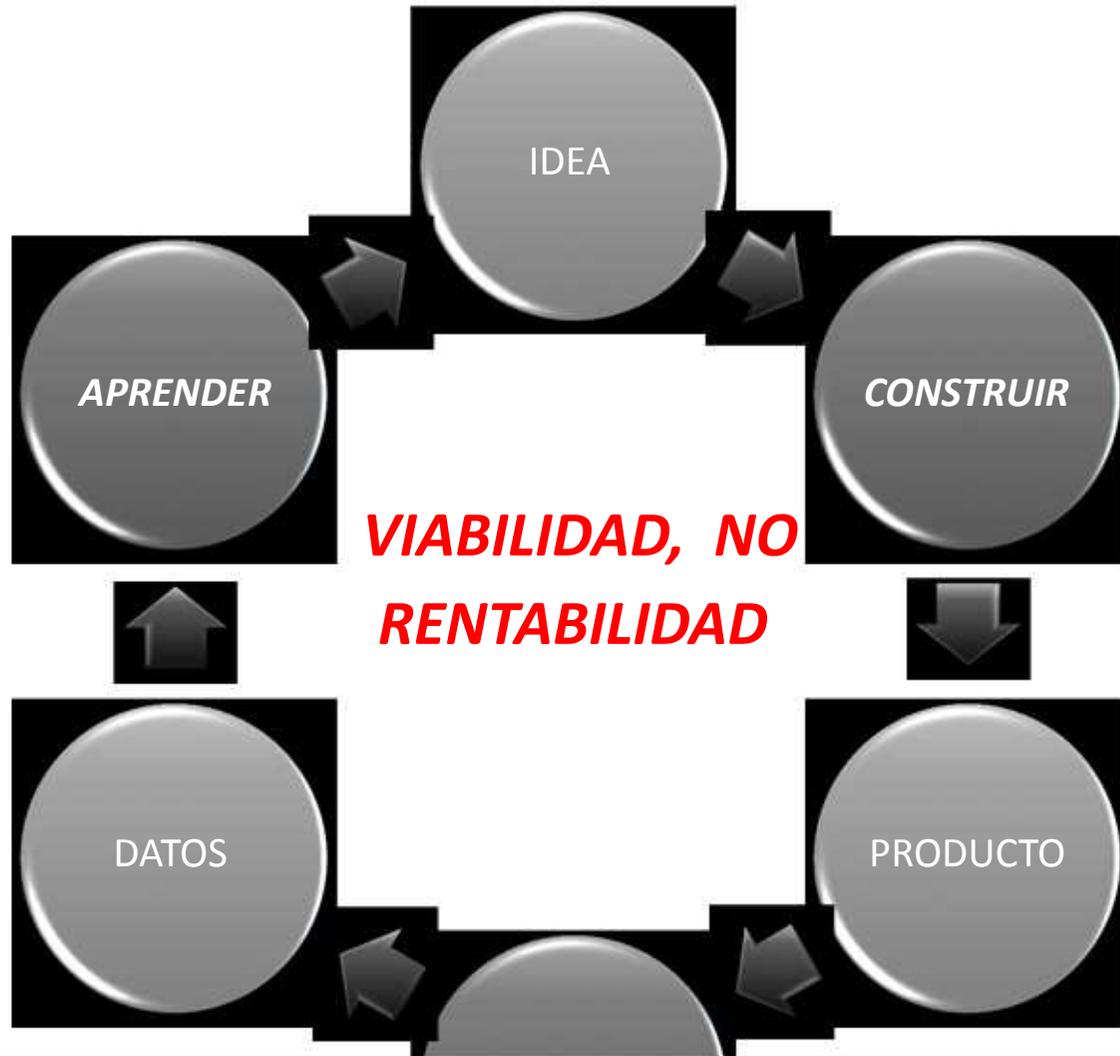


*Construir el MVP en un ciclo de*  
**PROTOTIPADO**



**prototyping  
is a process of learning**

***Si cuando lanza su producto o servicio no se avergüenza completamente, es que lo ha hecho demasiado tarde***



- ✓ ✓ Probar hipótesis
- ✓ ✓ Mínimo gasto
- ✓ ✓ Decisiones basadas en el cliente

Un ciclo iterativo de  
**DESCUBRIMIENTO**

*\* DESDE EL CLIENTE*



**VALIDAR EL MODELO CON CLIENTES Y**

**VENTAS**

5

VALORACION

¿Qué es Realmente Importante?

PROYECTOS

# 1.- DESCRIPCION



¿Cuál es su modelo de negocio?



# 2.-PROPUESTA DE VALOR



*Mantenerse vivo... con permiso de \$*

# 3.-EQUIPO





*Capacitación, compromiso y sobre todo*

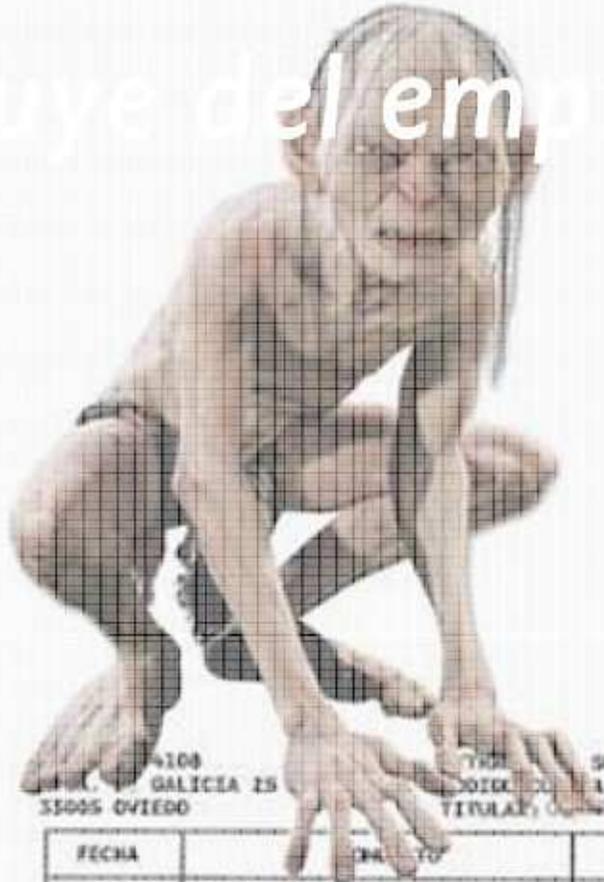
**ESFUERZO**

“ Se invertirá en el piloto no en la máquina ”

Cuántas carreras son capaces  
de **GANAR** ?

Huye del emprendedor

# GOLUM



4108 SU CUENTA  
 GALICIA 25 TITULAR CLIENTE \* 4108 42  
 35005 OVIEDO TITULAR CLIENTE \*  
 FECHA 4.ABR.2005  
 PAGINA 001

FECHA	CONCEPTO	VALOR	IMPORTE	SALDO
15.05.2005	SALDO ANTERIOR .....			1.228,35
15.05.2005	CARGO COMPRA	3.05.2005	-3,17	1.225,16
19.05.2005	REINTEGRO CAJERO AUTOMATICO	19.05.2005	-150,00	1.075,16
19.05.2005	INGRESO EN EFECTIVO	19.05.2005	7.000,00	8.075,16
19.05.2005	CARGO POR COBRO DE SERVICIO	19.05.2005	-0,60	8.074,56
20.05.2005	CARGO TRASPASO SALDO	20.05.2005	-457,32	7.617,24
23.05.2005	PAGO CHEQUE COMPENSADO 8575	20.05.2005	-5.171,81	2.445,43
23.05.2005	CARGO COMPRA	21.05.2005	-195,01	2.250,42
23.05.2005	INTERESES	23.05.2005	-0,39	2.250,03
24.05.2005	CARGO COMPRA	24.05.2005	-57,04	1.992,99
25.05.2005	RECIBO DE TELEFONO	25.05.2005	-48,04	1.944,95
26.05.2005	CARGO COMPRA	26.05.2005	-49,19	1.895,74
26.05.2005	CARGO COMPRA	26.05.2005	-63,07	1.832,67
27.05.2005	INGRESO EN EFECTIVO	28.05.2005	6.000,00	7.832,67
27.05.2005	CARGO POR COBRO DE SERVICIO	27.05.2005	-0,60	7.832,07

000302 05.04 040012530

# 4.- MERCADO





ALGUNOS DATOS QUE DEBEN DEJAR

# CLAROS

¿Qué **TAMAÑO** tiene el mercado?

¿**QUIENES** son sus clientes?

¿**CUANTO** van a vender?

¿Cuánto y en que va a **GASTAR**?

# 5.- HITOS

ALCANZADOS



# 6.- ESTRATEGIA



*Han reflexionado ?*

# 7.- SITUACION

¿Dónde están?





- 1.- Descripción del Proyecto
- 2.- Propuesta de Valor
- 3.- Equipo
- 4.- Mercado
- 5.- Hitos alcanzados
- 6.- Estrategia
- 7.- Estado Actual - Next Step
- 8.- Datos Económico - Financieros



Aspectos claves para analizar el

**PROYECTO**