



Los diez mandamientos del emprendedor

Antonio Manzanera
Elche, mayo 2015

www.antoniomanzanera.com
Twitter: @manzanerame





Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

1. Da prioridad a la caja

2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Es decir...

El emprendedor se encuentra en la cúspide de la pirámide del riesgo

Y no lo digo yo



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

¿Por qué muere una empresa?



Gran verdad

“Lo mejor es enemigo de lo bueno”

Aumentamos
inversiones

Retrasamos salida
de producto

Generamos caja
más tarde



Contenido

1. Da prioridad a la caja

2. No espantes a los inversores

3. No regales acciones ni mates a tus socios

4. No le des la espalda a la Administración Pública

5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad

6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla

7. Tapia el almacén

8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas

9. No dejes que el banco destruya tu empresa

10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Ejemplo

Proyecto de empresa de desarrollo de hardware y software



Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores

3. No regales acciones ni mates a tus socios

4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
- 4. No le des la espalda a la Administración Pública**
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Algunas gracieta

- Cuotas de autónomos
- IVA
- “Ayudas” públicas

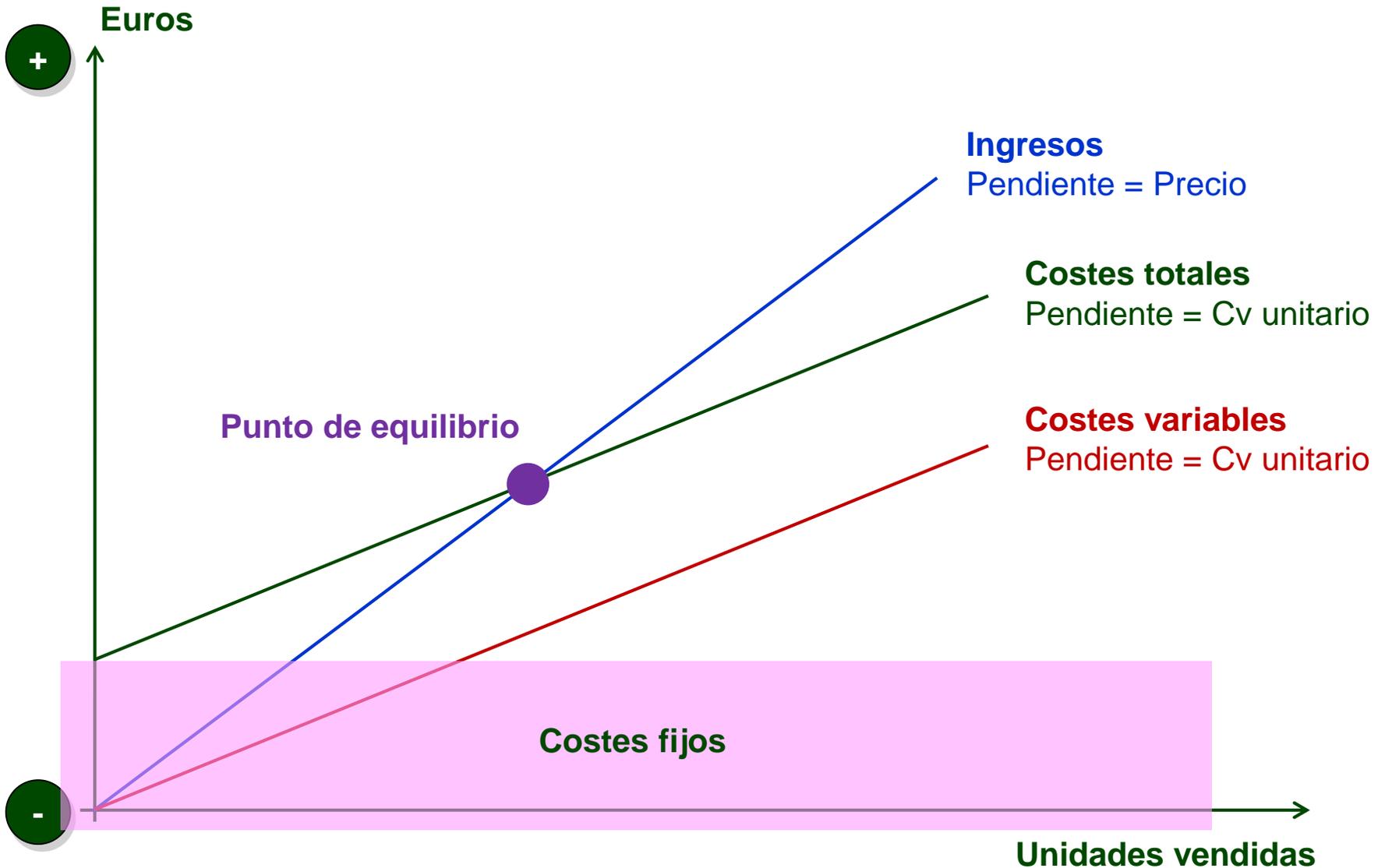
Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública

5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad

6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Impacto de costes fijos en el emprendedor



Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad

6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla

7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Dos clientes



- Nos compra un producto
- Nos pide 30 días de plazo de entrega
- Paga 1.000 euros
- Paga al contado



- Nos compra el mismo producto
- Nos pide 30 días de plazo de entrega
- Paga 1.100 euros
- Paga a 90 días

¿Cuál te gusta más?

Problemáticas con clientes

- Al dar crédito a un cliente secamos nuestra tesorería
- La razón es que estamos invirtiendo nuestro dinero en darle más facilidades
- Para las empresas grandes ésta es una cuestión financiera (qué rentabilidad me proporciona el aplazamiento)
- Para la startup es una cuestión de supervivencia

Es preferible un cliente menos famoso pero que pague antes

Es preferible un cliente menos rentable pero que pague antes

Es preferible un cliente más pesado pero que pague antes

Es preferible un cliente que pague antes

Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla

7. Tapia el almacén

8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Ya lo dijo Aristóteles



“En el inventario hay cosas”

“Las cosas cuestan dinero”

“Luego el inventario cuesta dinero”

¿Por qué los emprendedores adoran el inventario?

Razones que tienen algo de lógica

- Acelerar la distribución
- Mejor servicio posventa
- Reducir tiempos de fabricación

Mitos ilógicos

- Ahorrar dinero
- Ahorrar dinero
- Ahorrar dinero

El inventario te seca la caja. No te ahorra dinero, te lo quita

Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
- 8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas**
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Otra gran verdad

“Una patente es inútil si no la puedes defender”

Defender es caro

Defender es lento

Además, das ideas



TOSHIBA

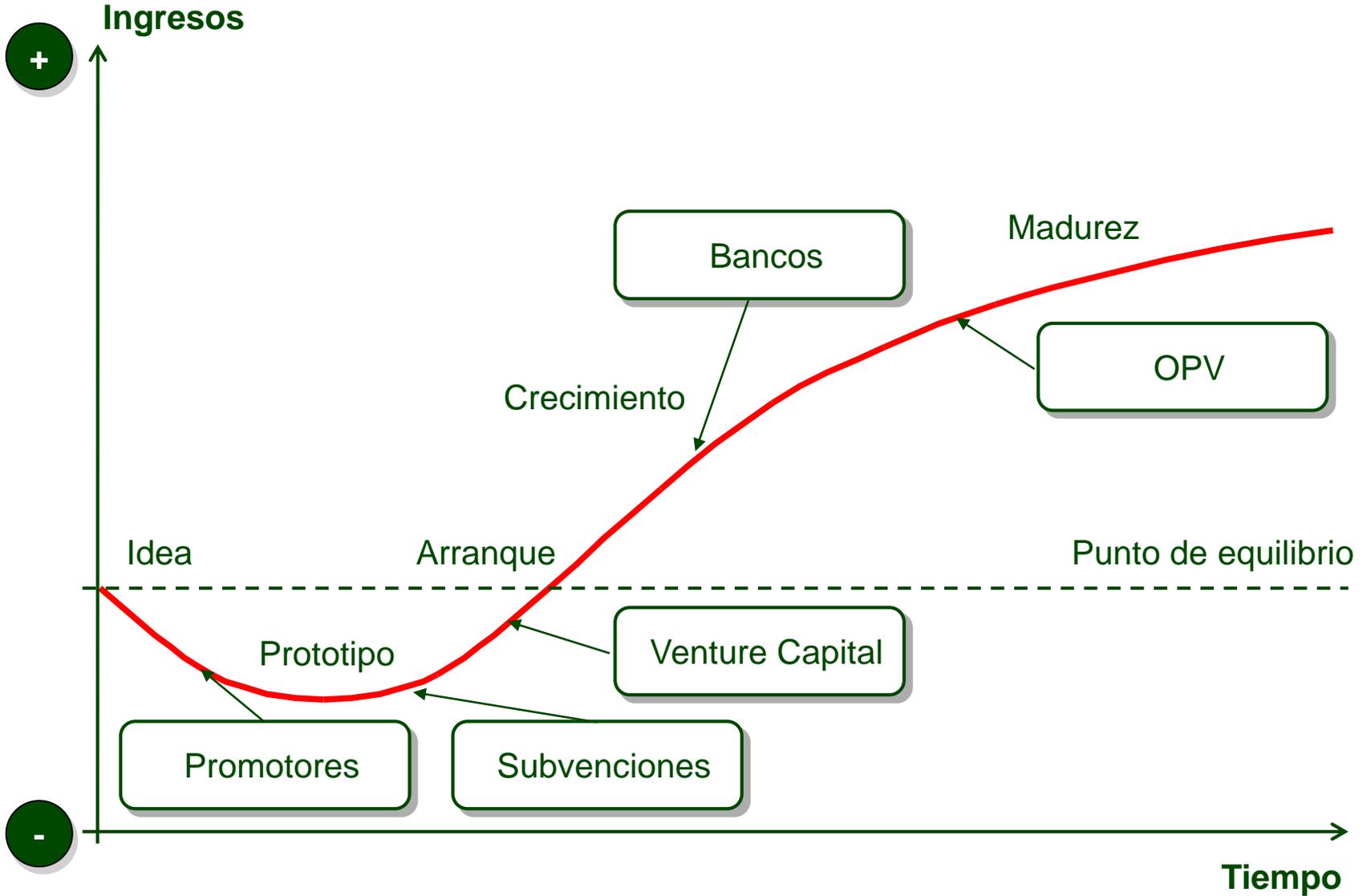
SONY

SAMSUNG

Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
- 9. No dejes que el banco destruya tu empresa**
10. Desconecta la máquina al enfermo terminal

Calendario de financiación de una start-up de alto potencial



Principales modalidades de deuda

Préstamos a corto

- Financiaciones a pocos meses durante los cuales se paga un tipo de interés y posteriormente se devuelve el principal

Suele emplearse para cubrir necesidades puntuales

Línea de crédito

- Se abre un disponible y se va usando y pagando según se necesita (también sobre lo que no se dispone)

Útil para financiar desfases de circulante

Línea de descuento

- Cobro anticipado de facturas de clientes. Coste en función de los días que falten hasta el cobro

Interesante para empresas con clientes grandes con largos plazos de pago

Deuda a largo

- Préstamos con plazo de vencimiento superior a un año

De interés para la financiación de activos

Ventaja del apalancamiento

Empresa no apalancada

- Fondos propios: 1.000
- Beneficios: 100

- **ROE: 10%**

Empresa apalancada

- Fondos propios: 500
- Deuda: 500
- Beneficios 100

- **ROE: 20%**

¿Por qué no pedir más créditos?

¿Por qué muere una empresa?



Contenido

1. Da prioridad a la caja
2. No espantes a los inversores
3. No regales acciones ni mates a tus socios
4. No le des la espalda a la Administración Pública
5. Crea empleo bajo tu propia responsabilidad
6. Selecciona a tus clientes y evita la morralla
7. Tapia el almacén
8. No malgastes dinero en patentes y demás zarandajas
9. No dejes que el banco destruya tu empresa
- 10. Desconecta la máquina al enfermo terminal**

Anticiparse al final

- Una empresa no muere de la noche a la mañana
 - De hecho, en ocasiones el deterioro es muy lento
 - ¿Cómo se aprecia el camino de no retorno?
-
- EBITDA siempre negativo
 - Agujeros de tesorería cada vez mayores con ventas
 - Dependencia de ayudas oficiales
 - Necesidad continua de nuevas versiones de producto
 - Clientes que no se deciden nunca

Sunk cost

¿Sigo adelante?



Más información en...

