



## **Los 10 mandamientos financieros del emprendedor**

Antonio Manzanera  
Madrid, julio de 2012

**[www.finanzasparaemprendedores.es](http://www.finanzasparaemprendedores.es)**  
**Twitter: @manzanerame**

## Primer mandamiento

**Da prioridad a las actividades que generen caja**

**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”**

## Segundo mandamiento

**Alíate con socios estratégicos que aporten activos necesarios**

## ¿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

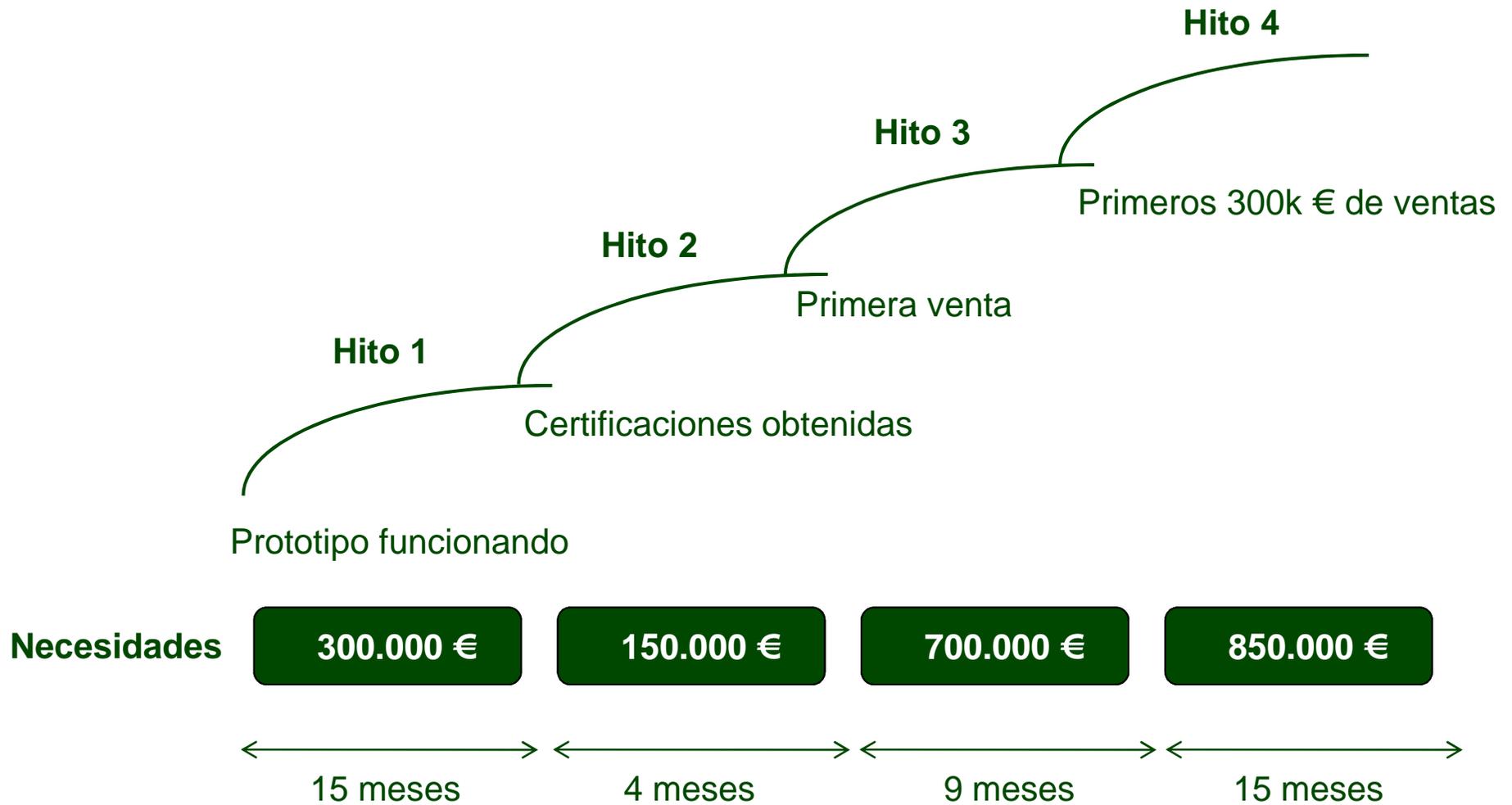
		2009	2010	2011	2012	2013
<b>Cash Flow de la Operaciones</b>						
Beneficio Neto	EUR	(41.142)	(46.401)	(6.353)	80.947	202.410
Provisiones	EUR	0	0	0	0	0
Amortización	EUR	2.572	3.572	3.572	2.785	2.785
Other non-cash items	EUR	0	0	0	0	0
Cambios en el Fondo de Maniobra	EUR	30.860	(4.231)	(1.536)	(544)	690
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>	EUR	(7.709)	(59.769)	(64.086)	19.102	224.987
<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>

## Tercer mandamiento

**Pide poco dinero a los inversores; y lo poco que pidas, poco a poco**

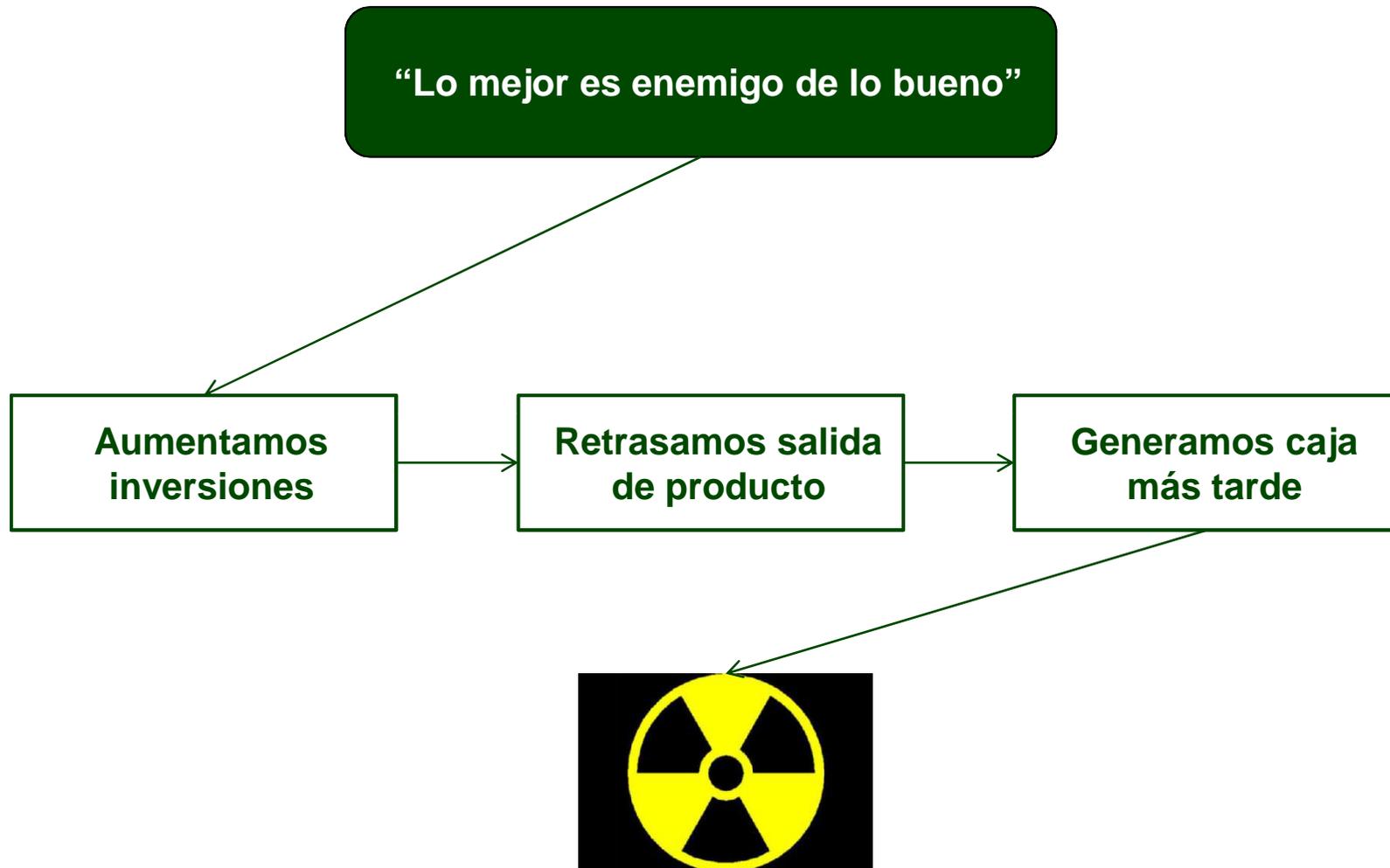
# Ejemplo

## Proyecto de empresa de desarrollo de hardware y software



## Cuarto mandamiento

**Sigue un enfoque 80-20 en el diseño de productos**



## Quinto mandamiento

**No malgastes dinero en patentes o demás defensas**

# Otra gran verdad

**“Una patente es inútil si no la puedes defender”**

**Defender es caro**

**Defender es lento**

**Además, das ideas**



**TOSHIBA**

**SONY**



## Sexto mandamiento

**Limita el inventario**

## ¿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**

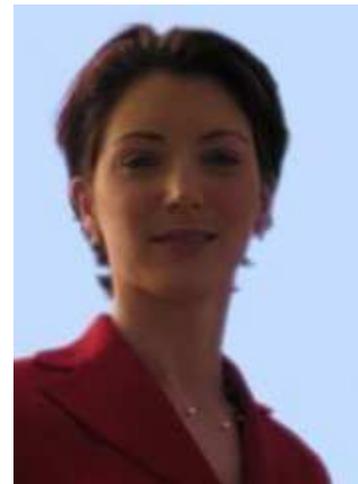
## Séptimo mandamiento

**Selecciona a tus clientes y evita la morralla**

## 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?

## Octavo mandamiento

**Busca competencia entre los proveedores**

# Ahora es el momento

**La competencia hace mejorar las condiciones  
(precio, plazo, calidad...)**

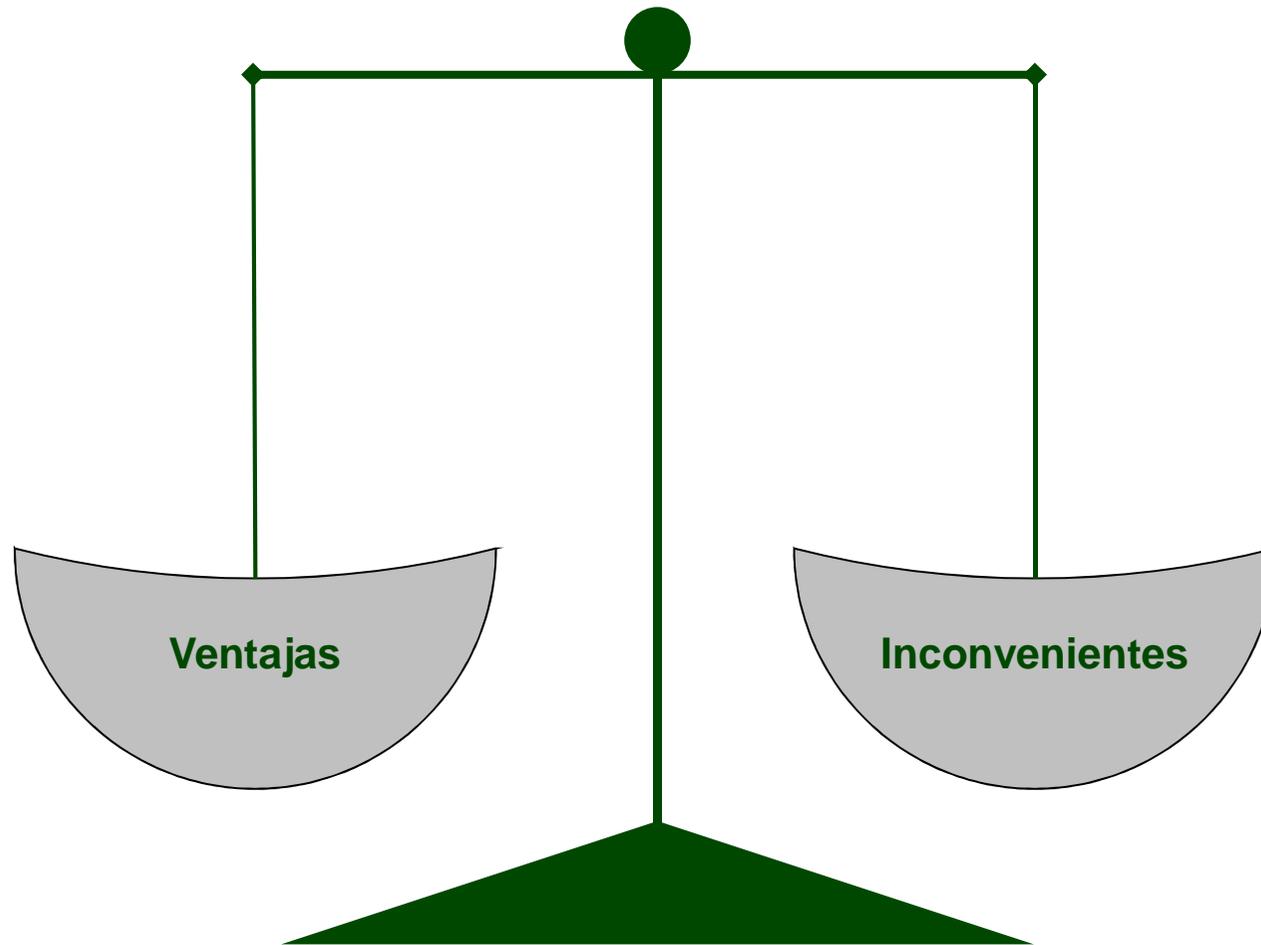
**La crisis ha agudizado la necesidad de las  
empresas por conseguir pedidos**

**Éste es un buen momento para que los  
emprendedores den la vuelta a la tortilla**

## Noveno mandamiento

**No incurras en costes fijos salvo fuerza mayor**

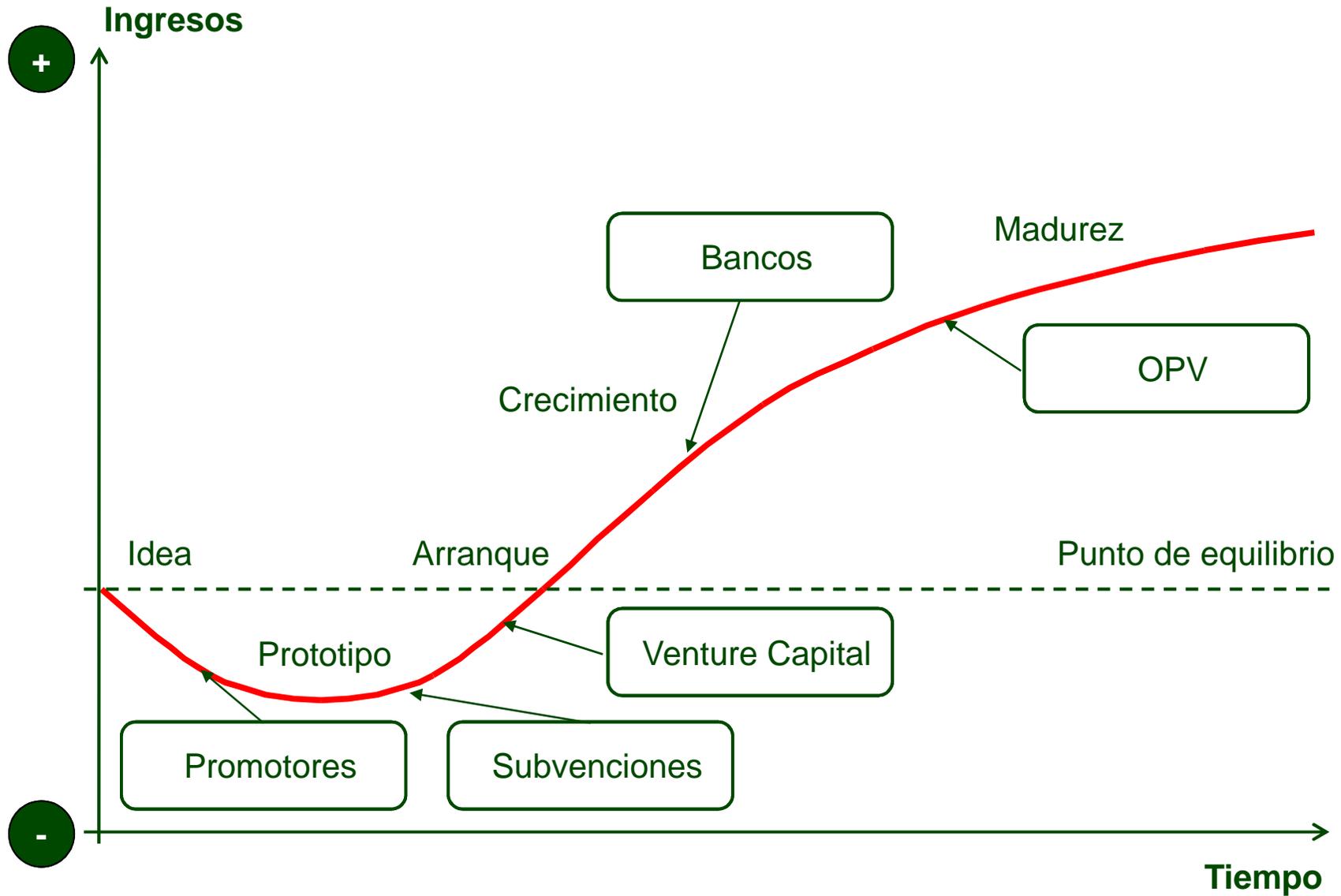
# Comprar vs. alquilar



## Décimo mandamiento

**Endéudate sólo si se puede devolver la deuda con recursos generados intrínsecamente**

# Calendario de financiación de una start-up de alto potencial



Más información en...

