



**Gonzalo Tradacete Gallart, CFA**

CEO y Director de Inversiones

Contacto: [gtradacete@faraday.es](mailto:gtradacete@faraday.es)

# Actividades y Enfoque

- 1 Búsqueda, análisis y selección de proyectos
- 2 Asesoramiento y mediación en la inversión
- 3 Seguimiento, potenciación y salida de la inversión

# Principales Hitos

- 1 156 Socios
- 2 26 proyectos presentados
- 3 20 invertidos (7,2M €) y 2 en curso (0,6M €)
- 4 14 oportunidades de desinversión (Múltiplos de 1,7X a 10,7X y TACCs de 26% a 79%), 11 de ellas monetizadas
- 5 19 eventos; nuevos formatos
- 6 Colaboradores, co-inversores y amigos

habitissimo



etece.com



OTOGAMI™



# Por qué invertir en Startups

- **Aspectos sociales**
  - Generación de empleo y valor
  - Fomento de la competitividad del tejido empresarial
- **Aspectos personales**
  - Curiosidad y afinidad con espíritu empresarial
  - Voluntad de aprendizaje y cercanía con la innovación
- **Aspectos financieros**
  - Muy alta rentabilidad potencial y enormes riesgos
  - Des-correlación de renta variable, fija e inmobiliario

- **Tipología de rentabilidades y riesgos:**
  - Dependencia de fase de entrada e innovación
  - Alta proporción de quiebras: diversificación
  - Faseamiento de entradas y salidas por tramos minimizando riesgo asumido
- **Vías para la inversión efectiva:**
  - Inversión directa
  - Fondos de Venture Capital
  - Plataformas de crowdfunding
  - Pledge Funds / Clubes de Inversión

## Análisis de inversiones en Startups

- **Principales diferencias con otros activos:**
  - Iliquidez
  - Incertidumbre
  - Nula cobertura
  - Rapidez de la evolución
  - Alto componente innovador asociado
  - Inversión enfocada a creación de valor
  - Análisis financiero tradicional insuficiente
  - Difícil o imposible protección en mercados

- **Listado de aspectos a evaluar en una inversión:**
  - Que resulta en una participación minoritaria
  - A la que no vamos a dedicarnos a tiempo pleno
  - En un proyecto innovador y con alto potencial
  - En una fase incipiente y con altos riesgos asociados
- **Avisos:**
  - Misma información puede ser interpretada de manera distinta por inversores diferentes
  - No toda la información está siempre disponible en tiempo y forma deseados
  - Análisis de la empresa vs. Análisis de la inversión
  - Due diligence: Mentiras, omisiones y errores

- **Propuesta de valor:**
  - Timing de la solución
  - Magnitud del problema y disponibilidad de pago
  - Soluciones alternativas y riesgo de obsolescencia
  - Bienes/servicios afines/complementarios
  - *Due Diligence comercial*
- **Modelo de negocio:**
  - Escalabilidad del modelo
  - Alineamiento de intereses empresa/cliente
  - Margen vs. Volumen

- **Mercado objetivo:**
  - Volumen estimado de clientes
    - *Geografías, crecimientos, concentración, etc.*
  - Volumen estimado de negocio
    - *Afinar según propuesta de valor y modelo*
- **Competencia y diferenciación:**
  - Grandes compañías
  - Soluciones alternativas
  - Otras Startups
    - *Due Diligence competencia buscando inversión*

- **Equipo promotor:**
  - Adecuación profesional
    - *Académica, profesional, de gestión, multidisciplinariedad, cohesión, capacidad de ejecución.*
  - Adecuación personal
    - *Compromiso, motivación, upside, situación vital.*
  - Due Diligence profesional/personal
- **Marketing y comunicación:**
  - Dependencia y profundidad de canales
  - Estrategia y nuevos mercados
  - Viralización y creatividad

- **Análisis financiero:**
  - P&L analítico + CFs + BS
    - *Frecuencia mínima mensual, máximo desglose*
  - Metodología de proyección y coherencia vs. histórico
  - Análisis de márgenes y necesidades de circulante
  - Capacidad endeudamiento y necesidades financieras
- **Análisis de métricas de negocio:**
  - Rápida evolución y muy específicas
  - Distintos enfoques según fases, modelos y objetivos
  - LTV (márgenes y recurrencia) > CAC (captación)

- **Valoración y rentabilidad potencial:**
  - Métodos: múltiplos + DCFs = VC Method
  - Mercado, mercado, mercado
  - Variabilización de la valoración
  - Derechos políticos y protecciones
  - Determinación rentabilidad objetivo
- **Co-inversión y apalancamiento**
- **Viabilidad de la venta de participaciones:**
  - Es imprescindible?
  - Vías de salida: otros inversores, industrial o IPO
  - Revisión operaciones en el sector y valoraciones



**MUCHAS GRACIAS**

Contacto: [info@faraday.es](mailto:info@faraday.es)