

“STARTUP” LA GRAN EMPRESA EN SU ETAPA INICIAL QUE SE BASA EN UN NEGOCIO DE GRAN Y RÁPIDA ESCALABILIDAD, APLICANDO TECNOLOGÍAS DIGITALES.

Como despacho especialista en derecho mercantil, algunos de nuestros clientes nos solicitan asesoramiento en el modelo empresarial de “Startup” y básicamente para determinar qué modelo de negocio se ajusta más a sus necesidades y cómo afrontar el problema de la financiación que es una de las principales causas de muerte de este tipo de empresas.

Frente a ello, nos permitimos apuntar una serie de actuaciones que consideramos determinantes en esta fase conocida como de “semilla” y que pueden ayudar y ello, sin perjuicio de que podamos desarrollarlo conjuntamente y asesorar al respecto.

La premisas básicas del modelo “startup”:

1. Tener una visión realista de la previsión de caja.

- Ser realista con los períodos de cobro, pago y con las previsiones de ingresos y gastos.
- Tener clara la tesorería para cubrir la necesidad de líquido.

2. Tener un buen financiero.

- Buscar la mejor gestión de tesorería: 1) vender más 2) cobrar cuanto antes 3) reducir gastos 4) pagar lo más tarde posible impuestos, personal y proveedores.

3. Poner en balanza todos los costes posibles y jugar con ello.

- La Startup siente su negocio como su hijo y, por ello, debe conocerlo bien y ser consciente de que está en fase de crecimiento y que aun no es rentable. Eso le dará la información de cuál es su punto de rentabilidad (“break even”) valorando costes, ingresos y margen de resultados.
- Debe buscarse alternativas pero siempre sin perder el poder que da esencia a la compañía.

4. La capacidad de generar beneficios.

- El EBITDA y su relación con otros parámetros como la inversión realizada, las ventas efectuadas o el endeudamiento contraído en un período de tiempo determinado servirá como indicador aproximado de la capacidad de la empresa para generar beneficios.

Considerar únicamente la actividad productiva de una empresa el EBITDA es imprescindible en cualquier análisis financiero. El EBITDA es uno de los indicadores financieros más conocidos. Sus siglas representan, en inglés, las ganancias antes de intereses, impuestos, depreciación y amortización (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*), o lo que es lo mismo, representa el beneficio bruto de explotación calculado antes de deducir los gastos financieros.

5. Tener en cuenta la financiación pública y privada.

- Valorar líneas de financiación pública y privadas. Subvenciones. Con o sin garantías.
- ENISA, NEOTEC, CDTI, etc.
- CROWDFUNDING, CROWDLENDING, etc.

6. Tener claro el valor de la empresa y transmitirlo a terceros. Elegir bien a los inversores.

- La valoración de la empresa debe ser adecuada y debe estar sustentada en un modelo de negocio.
- El inversor debe entender el modelo y potenciarlo para hacer crecer la empresa.
- Determinar cómo participa el inversor y qué parte del negocio se le cede, en su caso.