



Gonzalo Tradacete Gallart, CFA

CEO y Director de Inversiones

Contacto: 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

- 1 150 Socios
- 2 26 proyectos presentados
- 3 17 invertidos (6,1M €) y 3 en curso (0,8M €)
- 4 13 oportunidades de desinversión (Múltiplos de 1,3X a 10,7X y TACCs de 26% a 79%), 10 de ellas monetizadas
- 5 17 eventos; nuevos formatos
- 6 Colaboradores, co-inversores y amigos

habitissimo

May-12 y Ene-16
Vendido a Homeserve



Jul-12 y Ene-15



BODEBOCA

Feb-13 y Dic-13



May-13 y Jul-16



May-13, Sep-14 y Jul-15

etece.com

Jun-13, Dic-13 y Sep-14



Jul-13, Jul-14, Jul-15 y Mar-16



Oct-13

OTOGAMI™

Oct-13



Dic-13, Jul-14, Jul-15 y Sep-16



May-14 y Jul-15

ClinicPoint

Dic-14 y Jun-16

DIETOX

WE RESET YOUR BODY

Abr-15 y May-16

Talent Clue

Jul-15 y Jun-16

printsomE
YOU DESERVE AWESOME

Ene-16

Codigames

May-16



Feb-2017



En curso



En curso



En curso

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

- **Pactos de socios:**
 - Mismas cláusulas pueden beneficiarnos o perjudicarnos dependiendo de la situación
 - No todas las situaciones pueden ser previstas en un pacto de socios, la confianza es imprescindible
 - Due diligence: Mentiras, omisiones y errores
- **Gobierno de la sociedad y adopción de acuerdos**
- **Transmisibilidad de las participaciones**
 - Drag & Tag along + cambio de control
 - Suscripción/adquisición y liquidación preferentes
 - Anti-dilución y separación

- **Compromisos del equipo promotor:**
 - Permanencia, no competencia y exclusividad
 - Protección IP y alineamiento remuneración
- **Incumplimientos y penalizaciones:**
 - Derechos de compra o de venta a favor de afectados
 - Penalizaciones económicas
 - Good vs. Bad Leaver
- **Manifestaciones y garantías**
 - Licencias, permisos, regulación, litigios, etc.
 - Marcas, propiedad intelectual, información financiera
 - Protección en caso de errores u omisiones materiales

- **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



MUCHAS GRACIAS

Contacto: info@faraday.es