



Programa de Mujeres Emprendedoras en el Medio Rural

Paz Ambrosy- Fuentes de financiación-20/05/2026

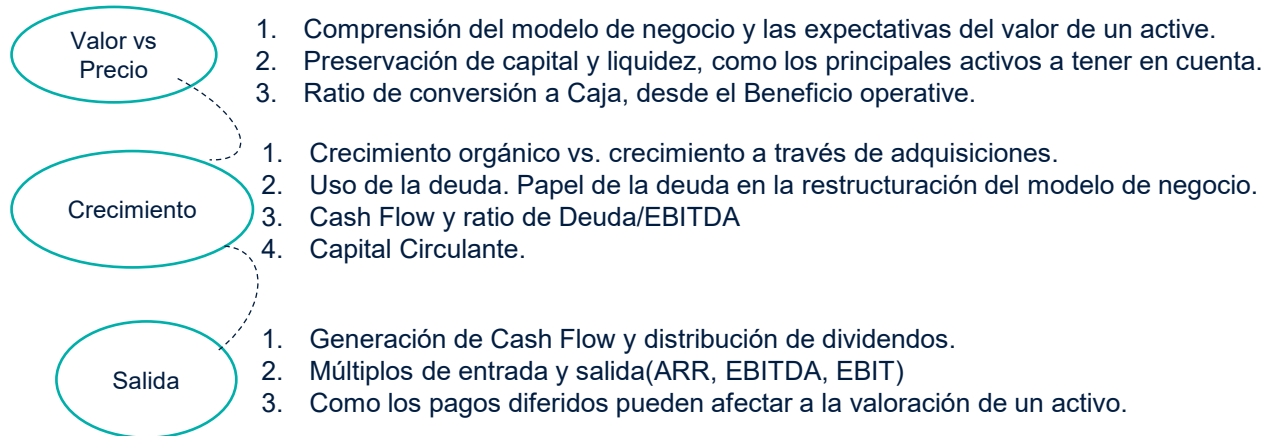


AgroBank

Sumario Ejecutivo

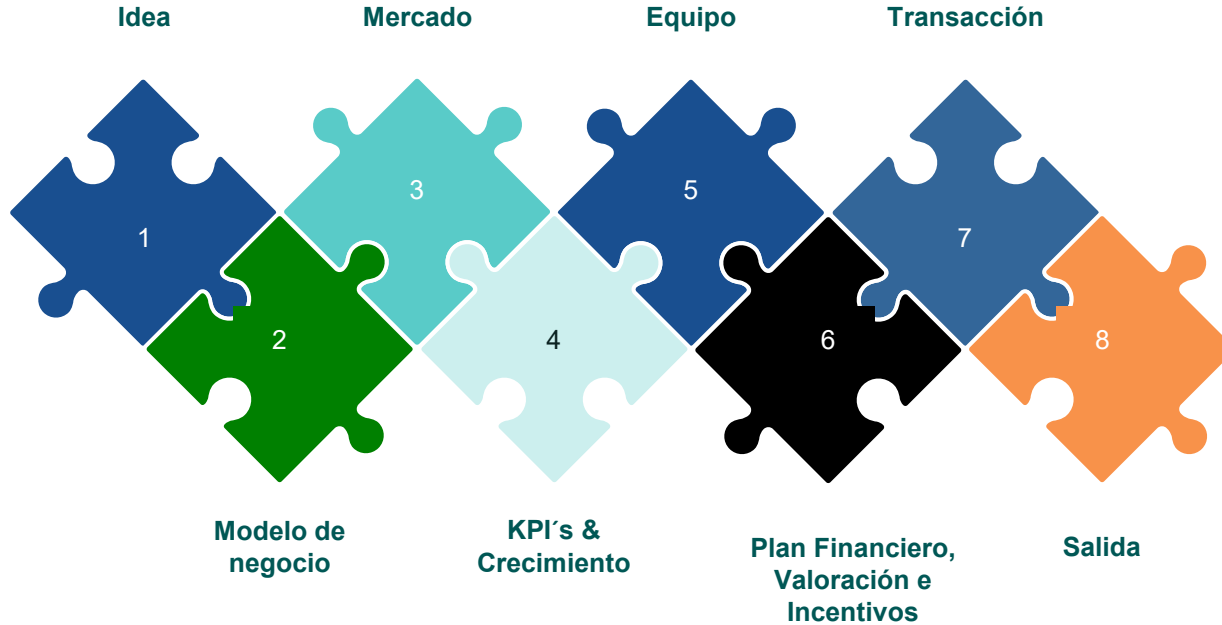
Se establecen prioridades fundamentales en la Financiación.

- 1. Modelización financiera**, se trata de la preparación de los distintos instrumentos y elementos financieros para lograr entender el comportamiento de un activo en el presente y en el future, utilizando los parámetros financieros fundamentales:..
- 2. Significa:**
 - a) Ratios financieros esenciales
 - b) Análisis de crecimiento
 - c) Análisis del Working Capital/Capital Circulante para analizar las necesidades de dinero
 - d) Cash Flow utilizando diferentes módulos.
- 3. Principales conceptos para tener en consideración:**



Sumario Ejecutivo(II)

Se debe de seguir una ruta concreta



Principales Outcomes

Hay que tener en cuenta 4 principales preguntas:

1. ¿Qué vendo?

- Ver el **modelo de negocio** consistente.
- Poner las **principales métricas** en :
 - Recurrencia
 - Calidad de los clientes
 - Margen Bruto/Margen EBITDA
 - EBITDA/Cash Flow

2. ¿Cómo crezco?

- **Etapas y ciclos de crecimiento.**
- **Creación de valor:** CoC

3. ¿Qué ofrezco?

- **Fuentes & Usos de Dinero**
- TIR/CoC

4. Salida

¿Cómo vendo mi oportunidad?

Principales Métricas

Key Findings

Ventas

- **Recurrencia de los ingresos.** Deben de ser por encima del 60%
- La **dependencia** de los fundadores.
- **Calidad de los ingresos:** 80%/20%
- **Exposición a los clientes:** Ciclo de ventas/DSO/ Impagados.
- **Stocks:** Ciclos de ventas/Rotación de Existencias

Margen Bruto

- **Impacto de las materias primas.**
- **Impacto de los costes directos especialmente IT/Hardware.**

Opex

- **Gastos de Personal:** Impacto.
- Gastos en Marketing: CAC/LTV

D&A /Capex

- **Inversiones**
- **D&A**
- **D&A de Capex**

Financiación

- **Inversión Deuda Neta/EBITDA: 2.5x-3.0x**
- Impacto en el negocio operativo

Acciones a tener en cuenta

- **Política comercial y de generación de ventas** con un margen bruto y margen de EBITDA, con repercusiones en el CF operativo.
- **Tipo de proyectos** por parte de los fundadores: No > 20% del total de las ventas. Earnouts/ Hitos objetivos.
- **NWC:** Como parte de la financiación global de la operativa de la compañía.
- Financiación a corto y financiación a largo plazo.

- **Impacto en el Churn Rate**, es decir, la pérdida de los clientes.

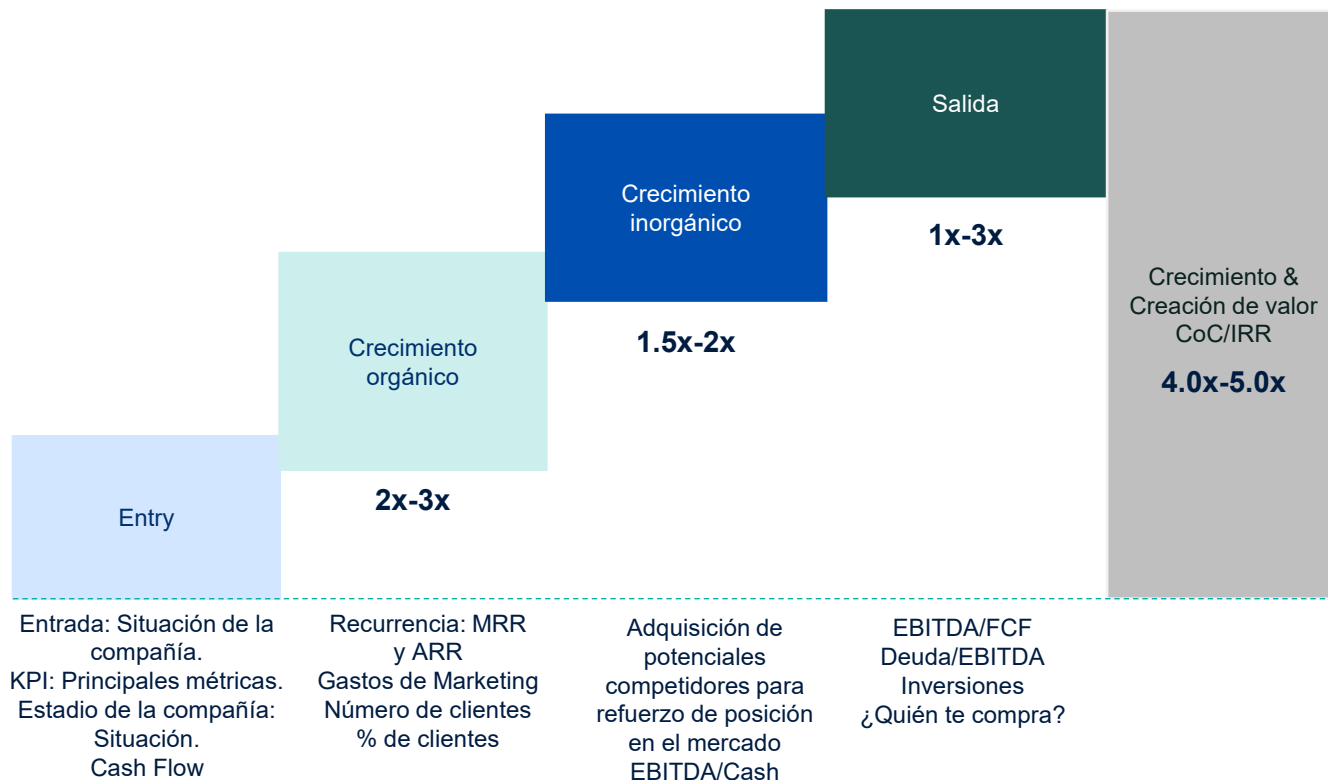
- **Programas de ERP:** Implantación y posible afección a ciclo de ventas
- **Gastos de Marketing:** Payback

- **Sobre ventas un %**
- **Hacer un benchmarking de los competidores.**
- **Impacto en el Cash Flow operativo**

- Impacto en EBITDA. No puede ser más del 40%.
- Generación de caja suficiente para poder devolver la caja lo antes posible.
- Intento de retraso y de negociación de la deuda a corto y a largo plazo.

Impacto en el crecimiento:

Creación de valor a lo largo del proceso



Impacto en el crecimiento (II):

Creación de valor a lo largo del proceso

	Base Case	Upside Case	Downside Case
Revenue Growth	Growth/CAGR Organic/Inorganic Bplan Sales Cycle		
EBITDA Margin	Growth EBITDA/Cash Leverage ratios		
NWC	Lockbox WC Collars Adjustments Caps Clients/Stocks/Min Cash		
Capex	Investments Amortizations Growth Barriers of entry		
Exit Multiple	Entry Multiple Ratchet/ Management Incentives IRR Exit strategy		

Fuentes y Usos del Dinero

Tener en cuenta las siguientes métricas:

Sources and Uses

(in € thousands)

With Revenues

LTM ARR	6.000
ARR Multiple	4,00x
Total Software Valuation	24.000

Other Services LTM EBITDA	1.000
EBITDA Múltiple	2,00x
Total Services Múltiple	2.000

Total Purchase Price 26.000

Transaction Fees	3%
Financing Fees	2,50%
Minimum Cash	1.000
Preferred Return to Investors	7%
Rollover Equity	0%

Sources	ARR	€	%
Revolver Debt	0,04x	1.000	0%
Senior Debt	0,54x	13.000	50%
Financing Notes		-	0%
Rollover Equity		-	-
Sponsor Equity	0,59x	14.130	50%
	1,17x	28.130	100%

Uses	€	%
Total Purchase Price	26.000	92%
Total Transaction Fees	780	3%
Total Financing Fees	350	1%
Minimum Cash	1.000	4%
Total Uses	28.130	100%

Check - 0%

Gracias.