

SMART ESCROW SL (ONE PAGE)

INTRODUCCIÓN

¿Qué es este documento?	Hola de Cálculo muy sencilla donde explico el modelo principal de ingresos y hago números de beneficios
¿A Quien va Dirigido?	Posibles Inversores de la startup Smart Escrow SL

MODELO DE NEGOCIO

Producto	Financiar órdenes de pedido de proveedores habituales de la gran distribución
Ejemplo	Empresas de carne procesada (chorizos, hamburguesas...) que reciben pedidos de Mercadona
Mercado	Sector Alimentación que trabaja con Distribución (control por EDI) - Aprox 40.000 millones de € anuales en España. En siguiente fase cogieramos todo el mercado de retail, salud y automóvil (mercado que en el 2019 fue en total 120 mil millones de euros -siempre trabajando por EDI-) Todavía existiría margen dado que estamos implementado PEPOL (sistema europeo para trabajar con el gobierno, el año que viene va a ser obligatorio para toda la Unión Europea y tiene el mismo funcionamiento interno que el EDI - pedido, albaran, catalogo de precios, facturas, incidencias...)
Comisiones Smart Escrow	Entre 0,75% a 1% de Comisión de Apertura al Proveedor que financio y 1% TAE al inversor
Costes SE Directos	3 euros aprox por cada Pedido en costes de Documentos y Análisis y un 0,25% del dinero financiado por costes bancarios. Aprox un 0,3% del dinero financiado
Costes Captura Cliente- Proveedor	Con el 1% de beneficio que se cobra al inversor se va a usar para pagar al comercial que nos traiga el inversor que va a financiar y al comercial que nos va a conseguir al proveedor. 0,70% para el que consiga el financiador - 0,30% al que nos consiga el proveedor
Futuro de la Empresa	Inicialmente financiaremos a través de la plataforma para cualquier inversor privado (mínimo ticket de 50 mil euros), después nuestro propio fondo de inversión de deuda para gestionar a los inversores y terminar siendo una entidad tipo Gedesco o una Cooperativa de Crédito
Otros Modelos	Smart Escrow esta enfocado a financiar pedidos (al no existir competencia) pero nuestro producto esta preparado para factoring y confirming de igual manera. Además nosotros en pedido financiamos un % y cuando el producto llega al almacén (que es cuando se emite la factura) se entrega otra parte de la financiación (pudiendo usar distintos prestamistas para distintas fases) También trabajamos con PEPOL para poder financiar proveedores de empresas públicas.

NÚMEROS ACTUALES

Dinero Financiado	710.740 € en los últimos 6 meses
Rentabilidad Media	6% TAE a Inversores (no les hemos cogido el 1% al capturarlos directamente)
Impagos	Actualmente no hemos tenido un solo impago. 0%. Han sido más de 600 pedidos los financiados.

CRECIMIENTOS

Año	Dinero Financiado	Capital Invertido	Beneficio Bruto Apertura 0,90%	Beneficio Bruto por Inversores 1%	Gastos Prestamo 0,30%	Gastos Estructura Fijos	Gastos Comercial 1%	EBITA	
2020	4.500.000 €	1.000.000 €	40.500 €	10.000 €	13.500 €	45.000 €	10.000 €	-18.000 €	
2021	36.000.000 €	8.000.000 €	324.000 €	80.000 €	108.000 €	180.000 €	80.000 €	36.000 €	
2022	135.000.000 €	30.000.000 €	1.215.000 €	300.000 €	405.000 €	210.000 €	300.000 €	600.000 €	
2023	360.000.000 €	80.000.000 €	3.240.000 €	800.000 €	1.080.000 €	450.000 €	800.000 €	1.710.000 €	
<i>Dinero Financiado</i>	El dinero prestado total a los proveedores en el año								
<i>Dinero Necesario</i>	El dinero necesario para poder prestar el Dinero Financiado. Este calculo se hace pensando en una media de cada préstamo de 72 días (por eso cada euro es prestado 4,5 veces)								
<i>Beneficio Bruto Apertura</i>	Nuestra apertura es de 0,75% a 1,1% siendo de media 0,9%. Nosotros, como hacen los bancos, cobramos una apertura por cada pedido financiado								
<i>Beneficio Bruto por Inversores</i>	El inversor tiene una media de entre 4% a 9% TAE de beneficio (al ser TAE es anual) De ahí Smart Escrow cobra un 1% a los inversores								
<i>Gastos Prestamos</i>	Los gastos por dinero prestado, un 0,30% por cada euro financiado								
<i>Gastos Comerciales</i>	Los gastos de comerciales van en relación a los inversores, por eso se basa en dinero necesario y no en dinero financiado								

GASTOS ESTRUCTURA

Filosofía	La filosofía de Smart Escrow es la de ir siempre a resultados y con sueldos bases bajos.
Estructura	La estructura de empleados era, es y será siempre pequeña. CEO y CTO (Gregorio López-Triviño Barras), una persona para encargarse de la web y redes sociales y el resto comerciales para conseguir inversores y proveedores para prestar
Tecnología	Aunque nuestro fuerte es la tecnología, esta desarrollada casi entera y lo que falta ya está asignado el presupuesto y tenemos la financiación reservada
Comerciales	Necesitamos 2 tipos de comerciales: quien consigue inversores y quien consigue proveedores. Vamos a tener en nomina uno de cada y el resto van a ser trabajadores a cuenta ajena que van a ir a comisión (0,35% del capital invertido a los comerciales de proveedores y 0,65% del capital invertido a los comerciales de inversores)
Marketing	Aunque tengamos comerciales también tenemos que usar nuestro posicionamiento y campañas de marketing para conseguir proveedores e inversores (por ejemplo a día de hoy tenemos más de 70 proveedores y financiamos unos 300 mil euros al mes sin comerciales)
Gastos Varios	Abogados, Oficina, Viajes, Alojamiento Web... tenemos una constante desde que abrimos Lanzanos hace 10 años. Nunca más de 1.200 euros al mes por todo

SOCIOS INVERSORES

¿Qué Buscamos?	180.000 euros de financiación, para tener los gastos de nuestra hoja de ruta, para llegar al breakeven y no tener que realizar ninguna otra ronda de inversión
Nuestra Valoración	Nuestra valoración es del 1.800.000 euros y ofrecemos el 10% de Smart Escrow SL. 1 - Reparto de Beneficios: Desde el año 2 se va a repartir el 35% de los beneficios a los inversores. Con nuestro cuadro de beneficios en el año 3 (2023) el reparto habrá sido el 70% del dinero invertido y sin haberte diluido en el % dado que no habríamos tenido otra ronda de inversión. 2 - Exit con nuevos Inversores: Si Smart Escrow SL recibe una ronda A de algun fondo de inversión para dar un salto y convertirse en una entidad financiera. El dinero de la inversión un 30% mínimo irá a los socios actuales de Smart Escrow SL que quieran salirse a un x3 del dinero invertido 3 - Venta de la Empresa: en el sector tecnológico que se dedica a préstamos (Fintech de Lending) es aprox una valoración* entre x0,7 a x1,5 del dinero prestado (en términos anuales). Startups como MytripleA, Emprestamo o Lentomarket están en valoraciones de 5 a 8 millones de euros moviendo menos dinero que nosotros. A partir de 8 millones de euros se hará una junta para vender. Todo lo expuesto aquí estará regulado en el Pacto de Socios y existirán derechos de acompañamiento y arrastre para proteger a todos los inversores sean del tamaño que sean. *A partir de una vida de la empresa, aproximadamente 5-6 años las valoraciones se basan más en EBITA (al no existir tanto margen de crecimiento), en este tipo de empresas es EBITA x10-x12 la valoración de la empresa.

BENEFICIO DE LOS FINANCIADORES

Rentabilidad	La media de los préstamos en pedido que financiamos es del 6% TAE. El tiempo medio de cada préstamo es de 72 días. Un 1% de ese 6% va para Smart Escrow como comisión
Pasos para Pedir Dinero para Financiar a los Proveedores	Modelo Crowdfunding: el inversor crea una cuenta en Smart Escrow y se crea una cuenta bancaria electrónica (revisada por el banco de España, con su IBAN propio y a su nombre) donde puede ingresar el dinero y puede retirar cuando quiera. Elige en qué modelo quiere invertir y firma un contrato con Smart Escrow (por ejemplo invertir solo en proveedores de Mercadona o solo los proveedores que son de La Rioja... hay muchísimas maneras distintas que lo puedes hacer en la plataforma) Cuando llega un proveedor y recibe el pedido el sistema transfiere el dinero de la cuenta del inversor (el cual lo puede sacar en el momento que quiera -obviamente el dinero que no está en ese momento invertido-) y se presta. Cuando recibe el pago de la factura, como se hace a través de la plataforma, pues el sistema detecta el ingreso y devuelve al inversor el dinero más su rentabilidad. Fondo de Inversión de Deuda: En este modelo se invierte siguiendo las directrices del gestor del fondo (que seremos nosotros) Mínimo se necesitan 4 millones de euros para tener una hoja de ruta donde apoyemos a más de 100 proveedores y que se puedan mover en torno a 18 millones de euros al año (4 millones cada 75 días) El reparto de beneficios aprox será en torno al 5% TAE y podemos aprovechar toda la tecnología de Smart Escrow para ser un fondo de inversión muy transparente y que en tiempo real todos los socios inversores puedan ver las cifras y estado de los préstamos y puedan salirse de la inversión o añadir más capital de una manera sencilla.
Track Records Actuales	Han sido por ahora 6 meses el tiempo que hemos estado prestando y con una media del 6% TAE, 710 mil euros, sale un rendimiento para el financiador de 21.322,2 euros.