



Experiencias Reales de Inversores



Cuestiones Clave

- ¿Por qué invertir en empresas en vez de otros productos financieros? Invertir en empresas innovadoras frente a otros tipos de inversión. Ventajas e inconvenientes.
- ¿Qué es un business angel? Características básicas, requisitos, etc.
- ¿Qué tiene en cuenta un inversor al analizar el interés de la inversión en un proyecto? El equipo (experiencia, cualificación, equilibrio,...), el modelo de negocio, la tecnología, situación actual del proyecto, hipótesis de crecimiento, tamaño y características del mercado potencial,...



Empresas Innovadoras: Características y ciclo de vida

Una empresa innovadora es aquella que presenta un nuevo producto y/o proceso en un mercado existente o por crear.

La innovación puede dar lugar a un mejor producto/ proceso (calidad) o un producto/proceso más barato.

Para un *business angel*, una empresa innovadora susceptible de ser invertida requiere, por orden de prioridad, de talento emprendedor y un buen plan.

CICLO DE VIDA

- 1. Una empresa innovadora tarda 2 años, desde que lanza su nuevo producto/proceso, en entrar en beneficios.**
- 2. Tarda 2 años más en consolidar su propuesta estratégica.**
- 3. Pasado el plazo de 4 años, inversor y emprendedor se sientan y debaten sobre si crecer más, repartir beneficios o vender.**



Empresas Innovadoras: ¿Por qué invertir?

Las empresas innovadoras:

- 1. Tienen un alto potencial de crecimiento.**
- 2. Permiten un plan B, C, D, ...**
- 3. Son fácilmente exportables/replicables.**
- 4. Al principio, no requieren de grandes infraestructuras.**
- 5. Se invierte en personas/talento, no en máquinas. Si la relación es satisfactoria, se produce un efecto multiplicador.**
- 6. Es rejuvenecedor, divertido, excitante, ...**
- 7. En el largo plazo, la inversión empresarial es el activo de mayor rentabilidad.**

Sin embargo, las empresas innovadoras precisan de capital, seguimiento y tienen un riesgo elevado de fracasar.



Características de un Business Angel

- ✓ *Profesional e Intuitivo*
- ✓ *Experimentado*
- ✓ *Con capacidad de análisis estratégico y financiero*
- ✓ *Conocedor de su entorno*
- ✓ *Con patrimonio suficiente para hacer frente a la pérdida de lo invertido o a nuevas aportaciones*
- ✓ *Con una estrategia de inversión*



¿Qué busco? Perfil del inversor

- ¿Qué estás dispuesto a apostar?
 - Dinero,
 - contactos,
 - know how,...
- ¿Cuánto estás dispuesto a “apostar”?
- ¿Perfil Conservador o Perfil Arriesgado?
 - % de inversiones exitosas
 - % de inversiones no exitosas
- ¿Controlador o “Laissez faire”?
- ¿En qué sectores o actividades quiero invertir?

Errores

- Falta de convencimiento “real” en alguna de las partes
- Falta de capacidad de gestión
- Composición accionarial errónea
- Falta de diversidad en los perfiles
- Escasa visión a medio y largo plazo
- Poca ambición
- Desconocimiento de la situación real de la empresa
- Falta de mecanismos de control y seguimiento
- Error de percepción en cualquiera de los factores analizados



El Proceso de Inversión

Pasos hasta Invertir con Éxito

1. Captación
2. Análisis Resumen Ejecutivo
3. Primera Entrevista
4. Análisis Plan de Negocio
5. Redacción Informe de Evaluación: la due dilligence estratégica
6. Exposición al Comité de Inversión Empresarial
7. Negociación
8. Exposición Consejo de Administración: aprobación y condiciones inversión
9. Due Dilligence: legal y técnica
10. Negociación
11. Redacción Cuaderno de Inversión: los pactos de socios
12. Negociación
13. Inversión
14. Consejo de Administración: Informe de Cierre de Inversión
15. Seguimiento

Tiempo hasta Inversión: 6 meses



¿Qué debe tener un proyecto para ser invertido?

1. Cumple con mi política de inversión.
2. Tiene un equipo excelente:
 1. El mejor comercial que he conocido nunca.
 2. Dispuestos a comerse el mundo.
 3. Han puesto todo su dinero en el proyecto.
 4. Han estudiado en Harvard, Stanford o Princeton.
 5. Han trabajado en Nestle, Google o HSBC.
3. Ya tienen el producto y lo han vendido a varios clientes.
4. Hay un fondo de capital riesgo que se ha interesado por el proyecto.
5. Adaptan mis sugerencias a su plan de negocio de forma ágil, pero, tienen muy claro a donde quieren llegar.
6. Están determinados a conseguir el éxito.