INVERSIÓN PRIVADA
BUSINESS ANGELS

¿BA?

Business Angel

- Inversor Privado o “Inversor Informal”.

  Es una fórmula financiera alternativa y complementaria a las instituciones financieras, que permiten cubrir las necesidades de financiación de nuevos proyectos empresariales indispensables para el desarrollo del tejido emprendedor

- Persona física o jurídica que aporta:

  - Aportación Económica “Capital Inteligente”.
  - Trabajo y experiencia en la gestión.
  - Red de contactos y empuje comercial.

- Valores de un Business Angel

  - Tiene mentalidad y capacidad inversora.
  - Posee conocimiento y experiencia como inversor.
  - Es capaz de asumir riesgos.
  - Es rejuvenecedor, divertido, excitante, …

¿BA?

Business Angel

- PERFIL DEL BUSINESS ANGEL.

- Es un profesional activo, que busca revivir su faceta emprendedora. Después de haber demostrado su valía y haber obtenido el éxito y reconocimiento, quiere volver a crear. Apasionarse. Obtener satisfacción.

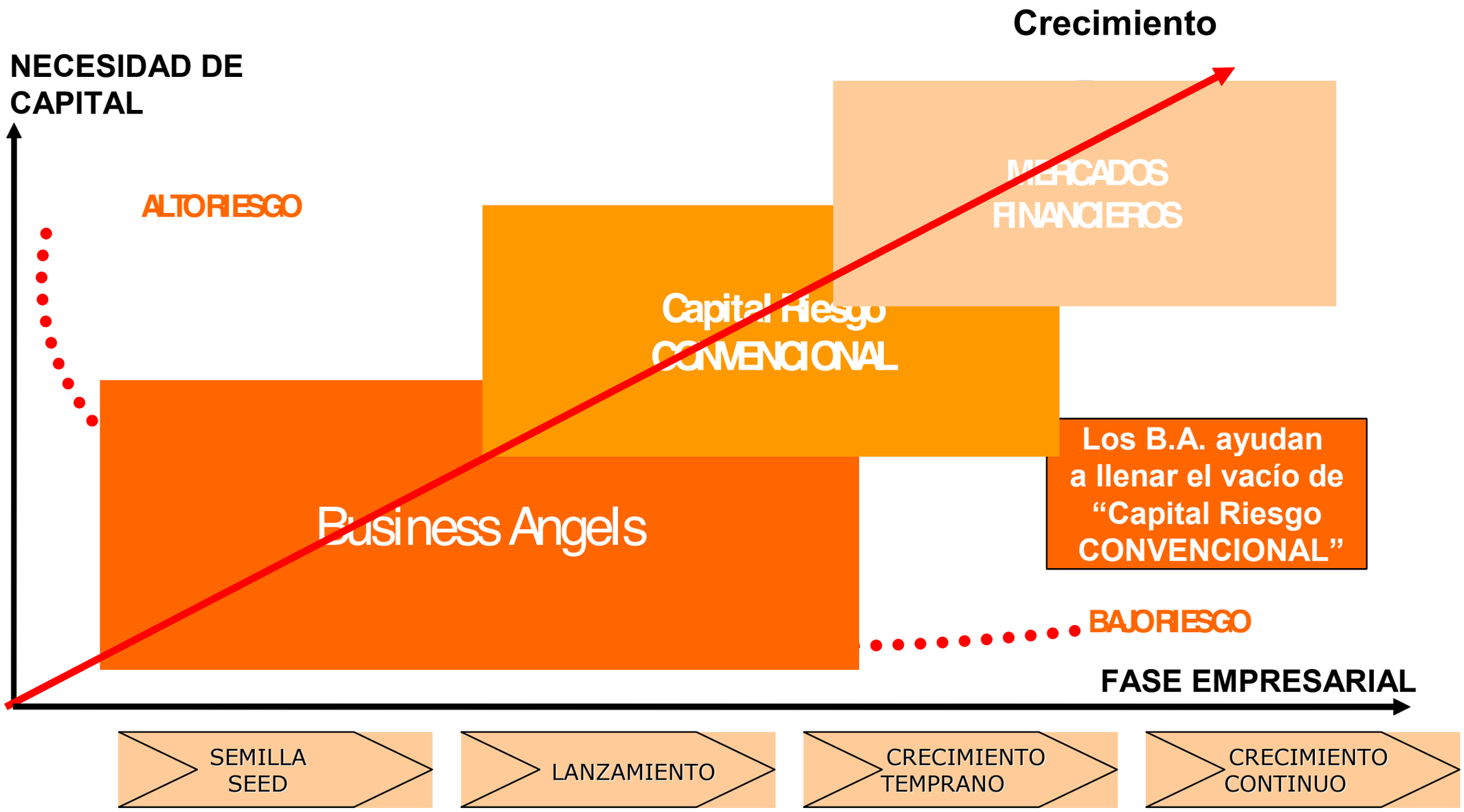
- Quiere sentirse vivo con nuevos proyectos. Disfrutar. Crear. Divertirse. Emocionarse. No quiere permanecer expectante e impasivo.

- Quiere realizarse. Retomar en este ámbito la dirección y control de su vida. Participar y jugar. Poner en marcha aquellas ideas que tuvo que aparcar por falta de tiempo. Revivir nuevas ilusiones. Sentirse joven. Decir SI a un nuevo renacimiento personal.

- Su voluntad es la creación y desarrollo de nuevas oportunidades, extendiendo el nuevo tejido industrial, impulsando el conocimiento, fomentando la tecnología, colaborando en el desarrollo de una Sociedad más avanzada, responsable y rica.

Business Angel

¿BA?



¿BA?

Business Angel

- ¿QUÉ BUSCA UN BUSINESS ANGEL?

  - Invertir en Proyectos de Alta Rentabilidad (en el momento de tipos de interés bajos y bolsa estabilizada)

  - Invertir en Proyectos de I+D+i suscitados por Parques Tecnológicos o Investigaciones Universitarias.

  - Implicación social en el desarrollo empresarial y, al mismo tiempo, partícipe de la rentabilidad de su inversión.

  - Diversificar riesgo en nuevos proyectos o empresas, al redistribuir sus inversiones entre varios proyectos.

Business Angel

¿Dónde?
¿Cómo?
¿Cuánto?

- Las inversiones las realiza principalmente en:
  - Proyectos nuevos o en fase de crecimiento.
  - Proyectos innovadores o de base tecnológica.
  - Potencial alto de crecimiento y generación de valor.
  - Proyección internacional a medio plazo.
  - Equipo emprendedor comprometido.
- ¿Cómo las realiza?
  - Vía participación accionarial (compartiendo riesgo económico y aportando trabajo y red de contactos).
- ¿Qué importes?
  - Los rangos de inversión por Business Angel oscilan entre 30.000 € y 300.000 €.
  - Coinversión: Concurrencia de más de un BA por proyecto.

Business Angel

¿Dónde?
¿Cómo?
¿Cuánto?

- Tipología de Empresas Innovadoras que interesan a un BA

- 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, además:

  - Tienen un alto potencial de crecimiento.
  - Permiten un plan B, C, D, …
  - Son fácilmente exportables/replicables.
  - Al principio, no requieren de grandes infraestructuras.
  - Se invierte en personas/talento, no en máquinas. Si la relación es satisfactoria, se produce un efecto multiplicador

Business Angel

¿Dónde?
¿Cómo?
¿Cuánto?

- El Proceso de Inversión: Pasos hasta invertir con éxito

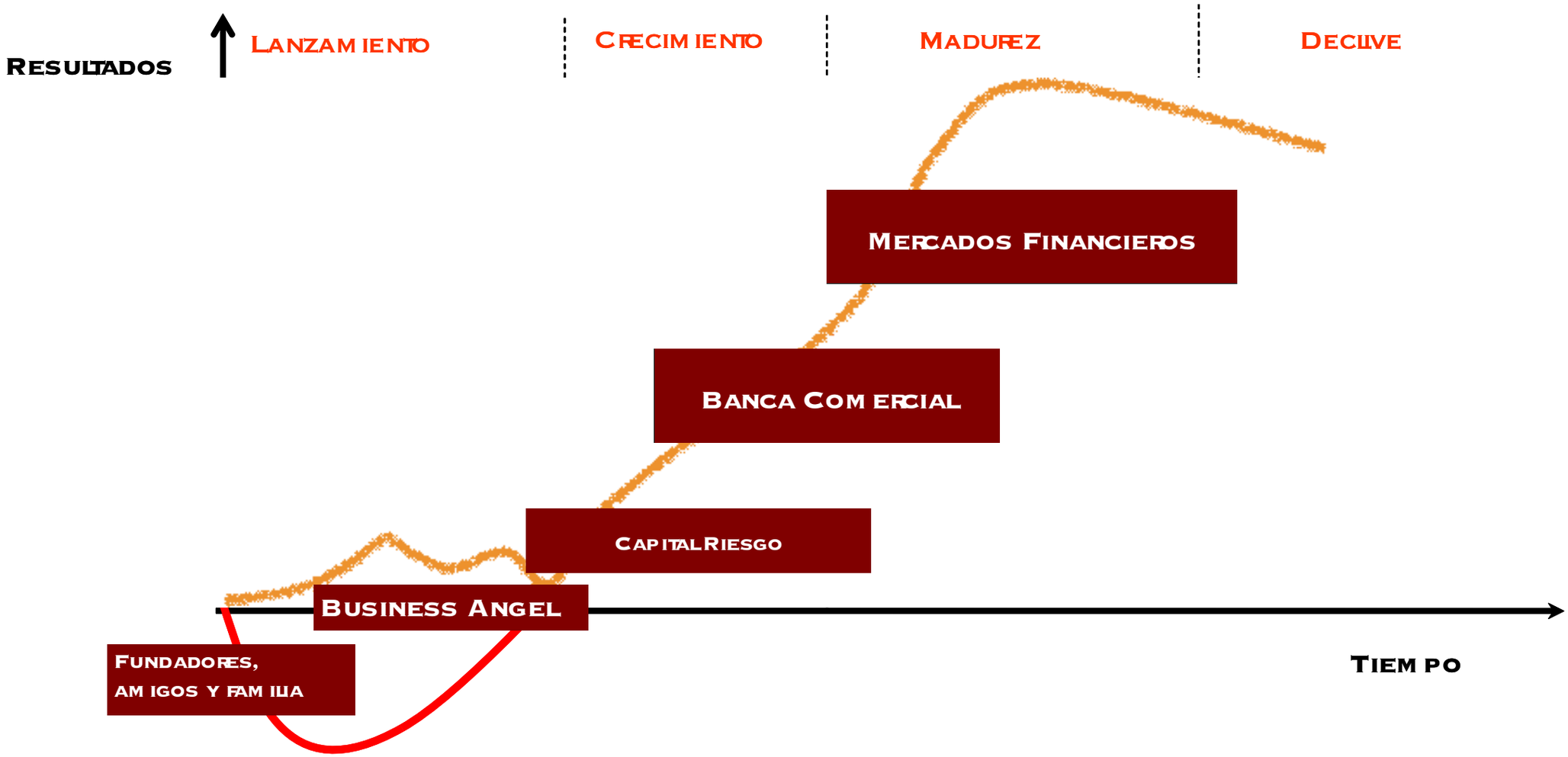
1. Captación
2. Análisis Resumen Ejecutivo
3. Primera Entrevista
4. Análisis Plan de Negocio
5. Redacción Informe de Evaluación: la Due D. Estratégica
6. Negociación
7. Due Dilligence: legal y técnica
8. Negociación
9. Redacción Cuaderno de Inversión: los pactos de socios
10. Negociación
11. Inversión
12. Seguimiento

- Período medio de decisión hasta 6 meses.

Business Angel

¿Dónde?
¿Cómo?
¿Cuánto?

1. Posición según ciclo y resultados.



Business Angel

¿Dónde?
¿Cómo?
¿Cuánto?

- Regla General del 10
- Inversor: De 1.000 ideas 100 se convierten en proyectos de los cuales se invierte en 10 para obtener rentabilidad en 1
- Emprendedor: Habrá que realizar 100 presentaciones para que 10 sean tomadas en consideración y se analicen en profundidad para que al final se materialice la inversión.

1.000 100 10 1

- Todo buen proyecto obtiene su financiación.

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

CVBAN

cvban Comunidad Valenciana Business Angels Network

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

CVBAN

- ¿Qué es una red de Business Angles?

- Las Redes de Inversores Privados, también conocidas como Business Angels Networks o BAN, son agrupaciones de business angels con el objetivo principal de poner en contacto a inversores y emprendedores con intereses complementarios

- El objetivo de CVBAN es ser una red de redes donde pueden convivir inversores estructurados en BANs o de manera directa a título particlar

- CVBAN no es una sociedad de inversión, es una asociación donde se generan sinergias y se coopera entre inversores y se facilitan proyectos validados para la inversión de sus asociados.

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

CVBAN

- La Asociación de Business Angels de la Comunitatat Valenciana, constituida el 4 de julio de 2008 como asociación sin ánimo de lucro tiene como misión:

- Acercar la fórmula de la inversión privada al máximo número de emprendedores como elemento dinamizador de la creación de empresas innovadoras en la Comunidad Valenciana y facilitar el acceso a proyectos interesantes a inversores potenciales.

- La CVBAN en miembro de la Asociación Española de Business Angels (AEBAN) integrada a su vez en la European Trade Association for Business Angles (EBAN)

- Las tres organizaciones cuentan con más de xxxx redes de inversores privados operando a nivel local, nacional e internacional

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

CVBAN

- Objetivos.
- Servir de ayuda a todos los emprendedores en general y a los de la CV, en particular, con el objetivo de que todos los proyectos tengan su oportunidad de desarrollo.
- Canalizar la inversión, el conocimiento, la experiencia y la capacidad creativa e innovadora que existe en la CV.
- Fomentar la iniciativa emprendedora, favoreciendo la inversión.
- Difundir a dar a conocer la figura de los Business Angels y el papel que desempeñan en la materialización de nuevos proyectos innovadores.
- Facilitar el trabajo de todos los asociados, siendo el foro de encuentro entre emprendedores y Business Angels de la Comunitat Valenciana.

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

CVBAN

- Objetivos.

- Facilitar el trabajo de todos los asociados.
  - Búsqueda .
  - Preselección.
  - Presentación.

- Posibilitar la co-participación entre varios inversores privados en proyectos

- Agrupar al conjunto de actores, públicos y privados, que intervienen en los procesos de financiación y desarrollo de nuevos proyectos.

- Ser el interlocutor natural con las administraciones y organismos en cuestiones de inversión privada.

- Agrupar al conjunto de todas las Redes y Business Angels que operan desde la Comunidad Valenciana.

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

CVBAN

- Servicios que ofrece la CVBAN para Business Angels.
- Bolsa de proyectos de inversión.
- Preselección de proyectos para entrada a en la Red.
- Organización e invitación para participar en foros los de inversión realizados
- Puesta en contacto con otros inversores y proyectos de inversión.
- Talleres de formación específicos para Business Angels.
- Acceso directo a fuentes de financiación alternativas vía convenios de colaboración. Enisa

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

CVBAN

- Ventajas de operar desde la CVBAN.
- Masa crítica de nuevos proyectos empresariales.
- Participar en Forums y Jornadas de inversión.
- Pertenecer a una la plataforma de gestión de proyectos del sector emergente, nuevas tecnologías, programas de desarrollo I+D+i de diversos sectores.
- Tener contacto directo con otras redes y otros Business Angels fomentando el networking
- Recibir según las preferencias de inversión los proyectos de los sectores deseados.
- Apoyo, ayuda y acceso a la red de contactos de profesionales para consultas relativas a aspectos técnicos.
- Coste de adhesión a la red 300 €

COMUNITAT VALENCIANA
BUSINESS ANGELS NETWORK

– **RELACIONES.**

- La CVBAN está en continúo contacto con:

CVBAN

CEEI'S	Emprendedores	Parques Científicos
Entidades Financieras	cvban Business Angels	Centros Docentes
Despachos Profesionales	Asociaciones Empresariales	Entidades Públicas

EL EMPRENDEDOR
CON LOS BUSINESS ANGLES

Emprendedores

cvban Comunidad Valenciana Business Angels Network

EL EMPRENDEDOR
CON LOS BUSINESS ANGLES

- Empresas Innovadoras: Búsqueda de oportunidades

- El talento está en todas las universidades y centros de investigación.

- Sin embargo, el carácter emprendedor queda oculto entre otras muchas motivaciones.

- En la actualidad, muchas instituciones públicas y privadas han desarrollado programas para identificar, formar y aplicar a la empresa innovadora el talento emprendedor.

- Por ejemplo, en la Comunitat Valenciana podemos encontrar los siguientes:
  - Programa de CEEIs del IMPIVA (Valencia, Castellón, Elche y Alcoy).
  - Programa Ideas de la UPV.
  - Parc Cientific de la UV.
  - Otros programas de universidades.

Emprendedores

EL EMPRENDEDOR
CON LOS BUSINESS ANGLES

- Perfil emprendedor: ¿Qué características debe reunir un emprendedor?
- Capacidad para asumir riesgos
- Espíritu innovador y creativo
- Capacidad organizativa
- Carisma y capacidad de dirigir personas
- Balance entre ser realista / idealista
- Dejarse influir por personas con experiencia
- Capacidad de análisis rápido de las situaciones cambiantes del mercado
- Deber ser capaz de adaptarse Darwinismo Económico

Emprendedores

EL EMPRENDEDOR
CON LOS BUSINESS ANGLES

- Consideraciones previas.
- Ningún Business Plan se cumple, pero hay que hacerlos y adaptarlos a las circunstancias en cada momento.
- La innovación debe ser desarrollada para obtener una ventaja competitiva y su consiguiente rendimiento económico
- No limitarse a comprar barato y vender caro. Los proyectos deben de ser capaces de generar valor.
- Diferenciar entre facturación, resultados y caja.
- Los procesos de negociación se dilatan en el tiempo

Emprendedores

EL EMPRENDEDOR
CON LOS BUSINESS ANGLES

- Propuesta de entrada.
- Elaboración de un resumen ejecutivo que deberá contemplar:
- ¿Qué?: Idea de Negocio.
- ¿Quién?: Descripción del equipo.
- ¿Cuánto?: Inversión y explicación de su destino.
- ¿Cómo?: Plan de implantación.
- ¿A quién?: Público objetivo, clientes potenciales, tamaño del mercado, tasa crecimiento, nivel de competencia esperado

Emprendedores

EL EMPRENDEDOR
CON LOS BUSINESS ANGLES

- Propuesta de entrada.
- Ventajas Competitivas: Potencial innovador, diferenciación, existencia de patentes
- Análisis DAFO: Valoración global del proyecto, análisis interno y externo
- Estado de desarrollo del negocio, fase en la que se encuentra y planificación en el horizonte temporal.
- Logros/hitos alcanzados hasta el momento.
- Proyecciones económico financieras a 5 años incluyendo cifra de negocio, BAII, evolución de los fondos propios, plantilla necesaria y punto de equilibrio o break even

Emprendedores

EL EMPRENDEDOR
CON LOS BUSINESS ANGLES

- Servicios que ofrece la CVBAN para emprendedores.
- Asesoramiento para la elaboración del resumen ejecutivo.
- Asesoramiento para la presentación ante inversores privados.
- Contacto con inversores interesados en su proyecto.
- Preselección de los inversores más adecuados según el perfil y características del proyecto.
- Puesta en contacto con otros inversores y proyectos de inversión.
- Talleres de formación específicos para emprendedores en búsqueda de financiación.

Emprendedores

MUCHAS GRACIAS

PEDRO BISBAL

Director CVBAN

info@cvban.org
www.cvban.org

Tel. 960-600-039
Mov. 608-743-130

Poner foto mía y poner los miembros de la junta, foto, nombre y cargo
hacer otra transparencia con entidades colaboradoras

Contacto

cvban Comunidad Valenciana Business Angels Network

OTROS ASPECTOS
TÉCNICOS COMPLEMENTARIOS

CVBAN

cvban Comunidad Valenciana Business Angels Network

Valoración de empresas

¿Cuánto Vale una Empresa?

- **Lo que ha demostrado que es capaz de GANAR**
- **Lo que puede llegar a GANAR en el futuro**
- **Lo que alguien está dispuesto a PAGAR**

Lo que puede GANAR una empresa à Valor Intrínseco

Lo que alguien está dispuesto a PAGAR à Valor Potencial

Valor Potencial ≠ Valor Intrínseco

Invertir à Precio < Valor Intrínseco

Vender à Precio > Valor Intrínseco

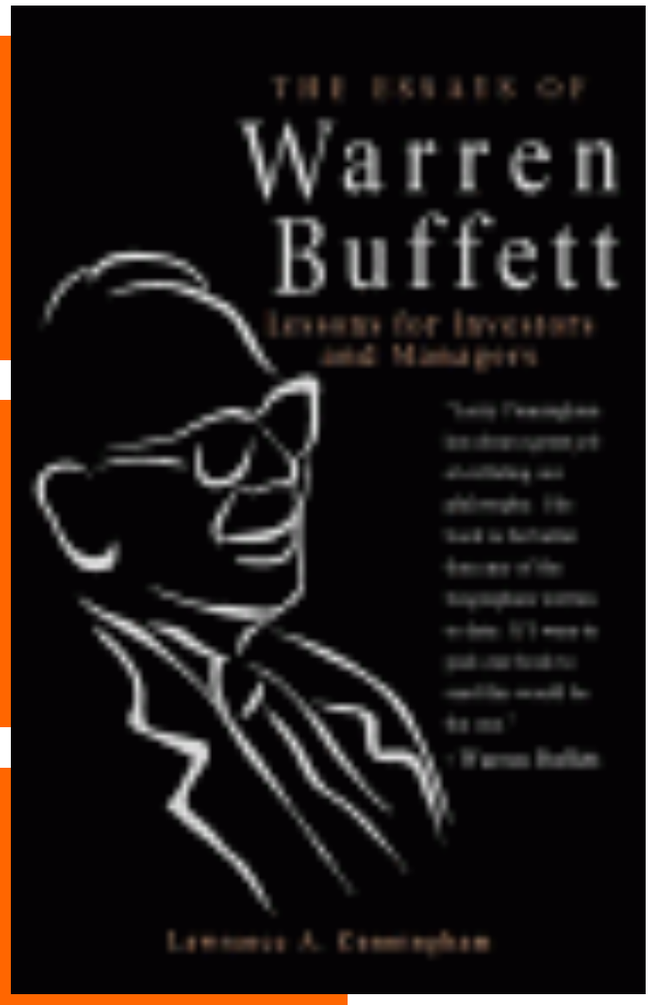
Comprador à Dispuesto a pagar hasta Valor Intrínseco

Vendedor à Quiere cobrar el Valor Potencial

CLAVES DEL VALOR DEL NEGOCIO

- **Entender la Dinámica del Negocio**
- **Construir un Modelo de Valoración**
- **Llegar a Nuestro Valor Razonable**

1.- Entender la Dinámica del Negocio



“Never invest in a business you cannot understand”

Warren Buffett

2.- Métodos de Valoración

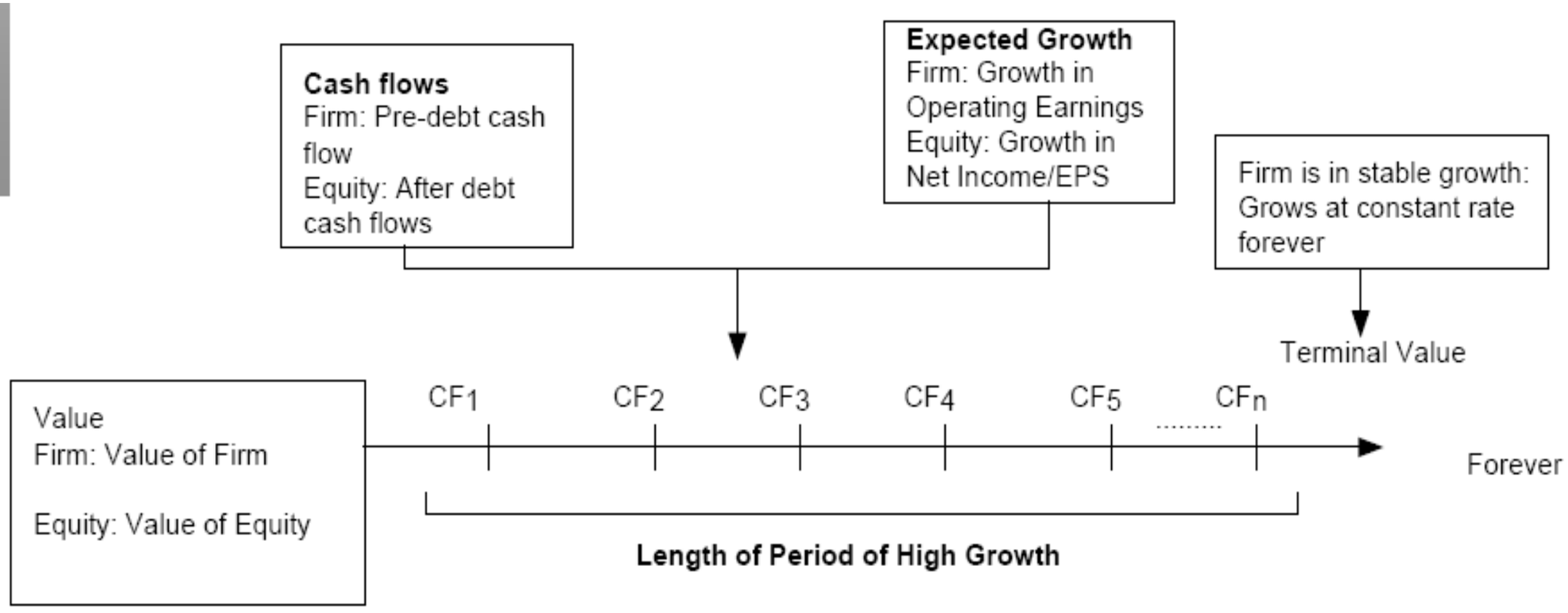
Análisis Técnico
Análisis Fundamental:
- Valor Nominal
- Valor Contable
- Valor por Descuento de Flujos de Caja

Precio

Análisis Técnico

Desde los 23,70/80 euros la cotización de Repsol YPF define una reacción alcista que de momento se mantiene vigente toda vez que los máximos y mínimos de cotización son claramente ascendentes desde entonces. De momento, y a pesar de que durante las últimas jornadas el precio consolida posiciones por encima de 26,30 euros, no se detectan señales apreciables de debilidad que adviertan de un giro bajista por lo que no se puede descartar que las subidas vayan a tener continuidad en próximas sesiones hacia los 28,80 euros y los 30,60 euros, en un contexto de mayor fortaleza. En plazos cortos el sesgo alcista se mantendrá vigente mientras que el precio sea capaz de mantenerse por encima de 25,62 euros, hueco alcista. El cierre de este hueco, que se puede considerar de ruptura alcista, no tendría ningún sentido en un escenario que contemple mayores subidas y advertiría del final de la reacción alcista. En ese caso lo más probable sería asistir a una vuelta a los 23,80 euros. Las primeras señales negativas se tienen con la pérdida de 26,30 euros.

Descuento de Flujos de Caja



“El valor de la empresa es igual a la suma de sus infinitos flujos de caja descontados por el coste de capital”

El Flujo de Caja

Beneficio después de intereses e impuestos (BDI)

+ Intereses * (1-t)
+ Amortizaciones, provisiones
- Subvenciones
- Aumento/ (disminución) Fondo Maniobra

→ Sumamos los gastos que no son pagos y restamos los ingresos que no son cobros

- Inversión/ (desinversión) Activos Fijos

= Flujo de Caja de las Operaciones (FCLO)

- Intereses * (1-t)
- Repago DEUDA

= Flujo de Caja del Accionista (FCLA)

- Dividendos

Ya tenemos el valor…y ahora qué?

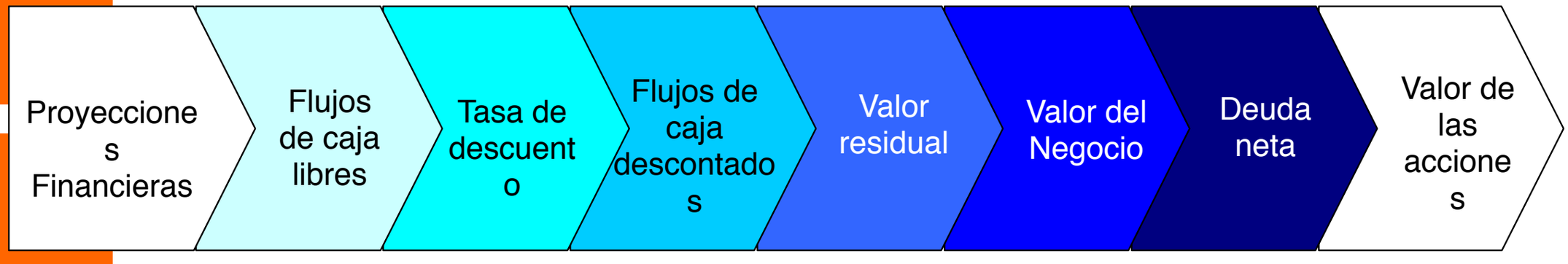
3.- Valor vs Precio

Precio

Importe final que se fija en la transacción, y que resulta de un proceso de negociación. En la determinación del precio las partes pueden considerar otros aspectos (estratégicos, sinergias, etc.) no considerados en la estimación del valor.

Para Valorar una Empresa teníamos que…

- **Entender la Dinámica del Negocio**
- **Construir un Modelo de Valoración**
- **Llegar a Nuestro Valor Razonable**



Due Diligence

Due Diligence

“Análisis detallado y revisión de un negocio por un equipo de especialistas en el marco de una operación de compraventa”

Función: Descubrir y Valorar asimetrías informativas

Se realiza después de alcanzado el acuerdo de compraventa y como paso previo a la transacción.

Los procesos pueden estar acordados por las partes.

Alcance: Financiera, Legal (laboral), Fiscal y-Técnico (producción, comercial, sistemas…)

DRAFT

Financiera

Alcance:

Determinar la fiabilidad de datos del B.P.

Determinar la validez de datos históricos

Quién: Auditor interno o externo

Momento: Antes de la Inversión

DRAFT

Legal y Fiscal

Alcance:

Determinar contingencias y focos de riesgo

Fiscal: Revisar ejercicios abiertos a inspección.

Laboral: Determinar contingencias con la S.S., Confirmar condiciones de contratación, convenio, etc

Mercantil: titularidad de las acciones,obligaciones mercantiles, cargas y gravámenes, contratos.

Civil: posibles focos de responsabilidad

Procesal: litigios en curso

Administrativo: autorizaciones, medio ambiente…

Quién: Abogados y Asesores Fiscales

Momento: Antes de la Inversión, en ocasiones después como condición de ejecución.

DRAFT

¿Qué se intenta responder?

¿Estamos pagando el precio adecuado?

¿Existen pasivos ocultos no registrados en la contabilidad?

¿Podré retener al personal clave?

¿Cuáles son los riesgos que afectan a la transacción?

¿Se puede crear o mantener valor por encima del precio pagado?

¿Perderemos clientes si llevamos a cabo la operación?

¿Es posible la integración de la sociedad?

DRAFT

Aspectos legales y fiscales

Aspectos legales y fiscales

1. Carta de intenciones / Opción de compra.
2. Auditoría del target (sociedad y activos del negocio).
3. Diseño de la estructura de inversión.
4. Negociación.
5. Firma del acuerdo de inversión.
    - Toma de participación
    - Maduración
    - Desinversión.

Diseño de la estructura de inversión (i)

1. Cuestiones del inversor a tener en cuenta:
   - Financiación.
     - Recursos propios. Capital / Préstamo participativo.
     - Recursos ajenos: deducción de los gastos.
     - Asistencia financiera:
       - Ubicación del préstamo en el target?
       - Necesidad de financiación del inversor?
   - Formas de retribución: administración del target, intereses, dividendos y plusvalías.
     - Compensación de pérdidas.
   - Horizonte temporal.

Diseño de la estructura de inversión (ii)

1. Cuestiones del target a tener en cuenta:

- Identificación del perímetro de la operación.
  - Salida de socios anteriores?
  - Inversión en sociedad o activos:
    - Sociedad. Más contingencias y complejidad en la adquisición:
      - » Amortización fiscal fondo comercio (20 años).
    - Activos. Mayor simplificación.
      - » Necesidad de desgajar el proyecto?
      - » Amortización más acelerada? Inmovilizado inmaterial.
- Aplicación de regímenes fiscales especiales.
- Residencia fiscal. ¿internacionalización?

Alternativas inversión:
Inversión como persona física

TARGET

1. Ventajas:
    1. Menor tributación de salida y por intereses (19%-21% IRPF).
    2. Simplificación.
    3. "Mayor" implicación personal.

- Inconvenientes:
    - Tributación en cada inversión.
    - No deducibilidad gastos financieros.
    - Mayor tributación por administración
    - Complica aplicación beneficios empresa familiar (varias fuentes renta).

Alternativas inversión:
Inversión como persona jurídica

- Ventajas:
  - Deducibilidad gastos financieros y provisiones.
  - Facilita la reinversión (deducción doble imposición).
  - Facilita la coinversión y la gestión de patrimonios familiares.
  - Menor tributación por administración del target (tipo general IS).
- Inconvenientes:
  - Mayor tributación en la salida (salvo reinversión).
  - Mayor complejidad.

Negociación

- Carta de intenciones:
  - Contenido mínimo:
    - Perímetro y objeto de la inversión.
    - Precio o forma de determinarlo y pago.
    - Confidencialidad.
    - Exclusividad.
    - No vinculación.
    - Indemnización?
    - Plazo.
    - Gastos.
- Due diligence

Acuerdo de inversión

1. Toma de participación
2. Maduración del proyecto
3. Desinversión

Toma de participación

- Modalidades:
  1. Compraventa de acciones.
  2. Aumento de capital con/sin prima de emisión y con/sin prestación accesoria.
  3. Manifestaciones y garantías y compromiso de indemnización.

Maduración del proyecto

- Pacto entre accionistas:
  1. Toma de decisiones en junta. Mayorías reforzadas.
  2. Composición del órgano de administración. Mayorías reforzadas.
  3. Plan de negocio.
  4. Necesidades de financiación.
  5. Política de dividendos (dividendo a cuenta / % sobre beneficio).
  6. Contratos con los socios. ¿Prestación de servicios con el BA? ¿Administración del target?

Desinversión (i)

- Limitaciones a la transmisibilidad de las acciones:
  1. Tag along.
  2. Drag along.
  3. Pacto de valoración y venta conjunta con ajuste de precios para aseguramiento de rentabilidad mínima.

Desinversión (ii)

- Plusvalías:
  1. Ratchet a directivos y accionistas actuales por plusvalías.
  2. Ratchet a BA por venta de acciones por accionistas actuales en caso de salida previa de BA por venta a accionistas actuales o a target.
  3. Fiscalidad:
     - Posibilidad de reinversión.
     - Aplicación de deducción por doble imposición.
     - Reparto previo de dividendos.
     - Reversión/consolidación de provisión de cartera.

Cláusulas generales:

1. No competencia de accionistas y directivos
2. Confidencialidad
3. Impuestos y gastos
4. Solución de controversias