



# FINANCIACIÓN PRIVADA DE LA INNOVACIÓN

**CLAVE MAYOR**



Foro de Financiación  
para la Innovación.

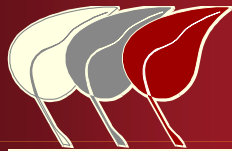
30 de octubre 2009

**PONENTE: Pedro de Álava**



## CLAVE MAYOR, gestora de fondos de capital riesgo

- Oficinas en Valencia, Pamplona y Valladolid.
- Inscrita con el número 28 en el Registro de la CNMV.
- 11 Fondos y sociedades de capital riesgo gestionadas.
- 44 Sociedades Participadas.
- 7 Desinversiones.
- 12 años de experiencia (1997). Proyecto avalado por la experiencia de los profesionales que han desarrollado esta labor a través de APB ASOCIADOS, S.A.; ARPA ASESORES, S.L. y, en la última etapa, a través de ARISTA VIVA, S.A., SCR.
- 130 M de € volumen actual de fondos gestionados.
- 5´5 M de € de Inversión en la Comunidad Valenciana.



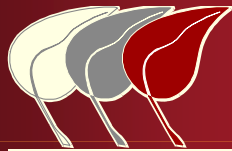
CLAVE MAYOR S.A.  
S . G . E . C . R .

## SOCIEDADES PARTICIPADAS, F.C.R.

Biotech						3P Biopharma
Alimentación Restauración						
TIC – Teleco						
Servicios/ Retail						
Producción Industrial						

Expertise en sectores:

- Biotecnología,
- Tecnología / Robótica / TIC
- Agro-alimentación.



CLAVE MAYOR S.A.  
S . G . E . C . R .

## Instituciones financieras:



## Inversores privados:

Empresarios, empresas privadas y patrimonios familiares.

## Entidades Públicas:



## Fondos Gestionados

➤ **ARISTA VIVA, S.A., S.C.R**



➤ **RONDA INNOVACIÓN**



➤ **3A PARTNERS, S.A., S.C.R**



➤ **RONDA VIDA, F.C.R.**



➤ **AGORA MAYOR, S.A., S.C.R**



➤ **COMVAL EMPRENDE**



➤ **PUNTO FUTURO, F.C.R.**



➤ **REAL DE VELLÓN**

➤ **RONDA TIC, F.C.R.**



➤ **SEGURANZA**



➤ **FÓRMULA INTRO, S.A., S.C.R**





# COMVAL EMPRENDE, F.C.R., fondo para la Comunidad Valenciana

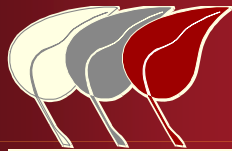


## Comunidad Valenciana Emprende

**Fondistas** : Inversores públicos (IVF y SEPI Desarrollo Empresarial), Entidades Financieras e Inversores Privados.

**Perfil de proyectos** : primeras fases (semilla, start-up, primeras fases de desarrollo), proyectos ubicados en la Comunidad Valenciana que aporten un alto grado de innovación y crecimiento.

**Participadas:** JET READY, DOMOBLUE, EURENER, KRONOMAV, BIÓTICA.



CLAVE MAYOR S.A.  
S . G . E . C . R .

## Sociedades Participadas, COMVAL



Servicios de aerotaxi low cost.



Servicios de localización remota de vehículos, objetos y personas .



Fabricante y distribuidor de módulos fotovoltaicos.



Sistemas de guiado de cámaras robotizadas para el sector audiovisual..



Desarrollo y comercialización de técnicas simples, rápidas y de bajo coste de detección de microorganismos (legionela).



## Filosofía de toma de participación

- Proyectos con alto grado de **innovación**.
- Sectores: tecnológico, comunicaciones, consumo /alimentación, productos industriales, investigación médica, energías, logística, biotech, farmacia.
- Fases, en función de los fondos, principalmente proyectos en **fase Start-up y primeras fases de desarrollo**. Proyectos de Expansión y desarrollo.
- **Inversiones entre 0,4M € y 10M €**.
- Proyectos **viabiles**, con ambición de **crecimiento y notoriedad de marca**.
- Existencia de **equipo gestor involucrado** en el capital social del nuevo proyecto.
- **Presencia estable ( plazo salida entre 3 - 7 años)**.



## Filosofía de toma de participación

- **Participación temporal** con posibilidades de salida temporal para el Fondo.
- Derecho de **adquisición preferente por parte del equipo promotor.**
- **Salida pactada.**
- **Participación minoritaria** en el capital, preferentemente.
- **Inversión ligada al cumplimiento de hitos.**
- Mecanismos de protección de la inversión.
- **Due Diligence** ( proceso de comprobación) : legal, técnica y económica.
- **Pactos** : presencia asegurada en los órganos Gobierno (Consejo), pacto de permanencia y no competencia de los promotores, compromiso de información periódica.



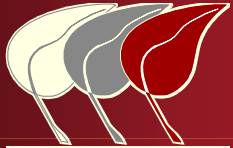
## Las 9 mentiras más comunes de los emprendedores

1. Las proyecciones conservadoras.
2. Las previsiones del mercado son a 5 años vista.
3. Una gran empresa firmará la próxima semana.
4. Los empleados clave se incorporaran tan pronto como iniciemos la sociedad.
5. No tenemos competidores.
6. Las grandes empresas son demasiado lentas para ser una amenaza.
7. Nos alegramos de que haya estallado la burbuja, en época de crisis siempre hay oportunidades.
8. Nuestras patentes no permiten defender nuestro negocio.
9. Todo lo que tenemos que hacer es captar un 1% del mercado.

# FASES DEL CAPITAL RIESGO

- A. Captación de fondos
- B. Oportunidades de inversión
- C. Evaluar y seleccionar
- D. Negociar la participación
- E. Gestionar la participación
- F. Desinversión

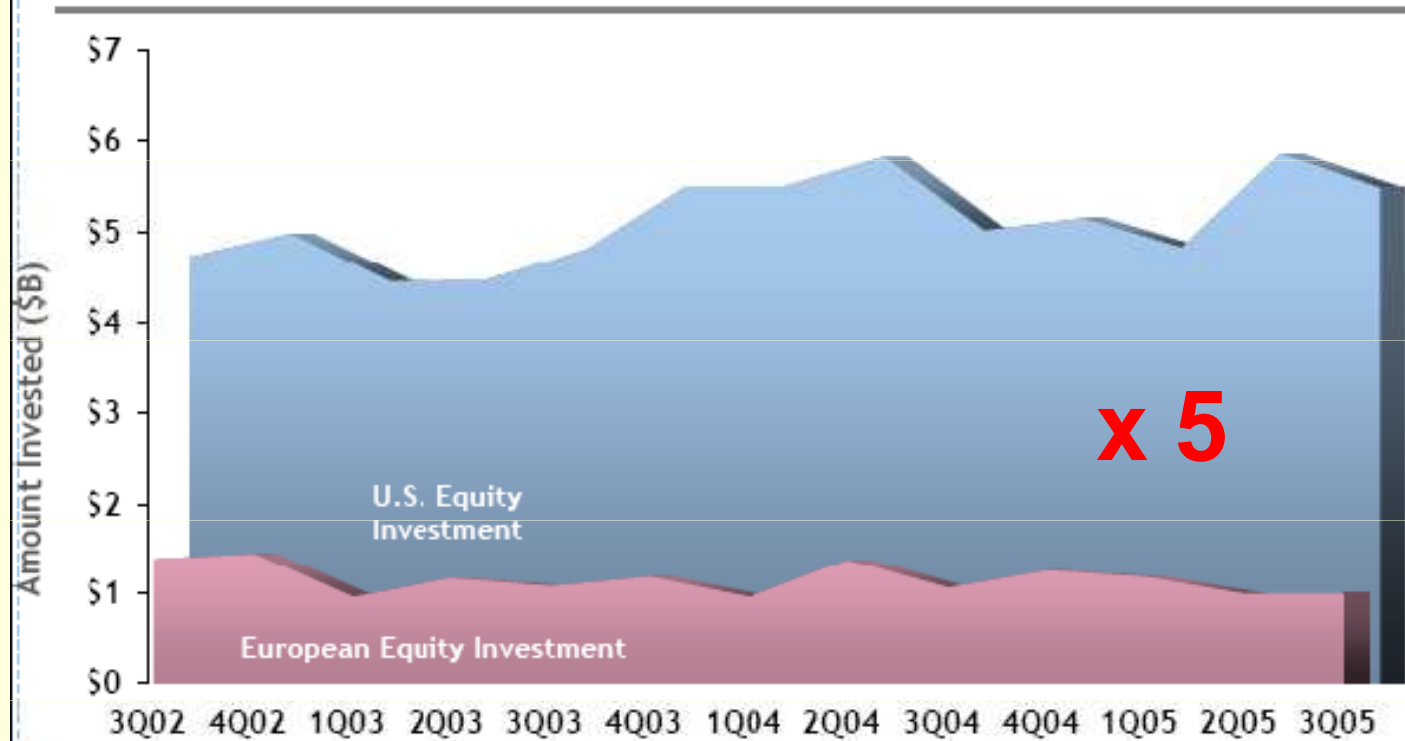




CLAVE MAYOR S.A.  
S . G . E . C . R .

## Perspective on European Market

Equity Investment in Venture-Backed Companies, US vs. Europe (\$)



Source: Dow Jones VentureOne/Ernst & Young

Foro de Financiación  
para la Innovación.

30 de octubre 2009



# EVALUAR y SELECCIONAR

Senda del Éxito :

- Proyecto viable, con ambición de crecimiento y potencial notoriedad.
- Visión futura de la compañía y definir la estrategia para conseguirlo.
- Equipo gestor involucrado en el capital social y con experiencia.
- Posibilidades de salida temporal para el Fondo.
- Alto grado de innovación como base del nuevo proyecto.
- Creación de empleo generado en el entorno.

Errores Comunes: Plan de negocio poco claro, falta de diferenciación , carencia de equipo, proyecto reducido sin capacidad de crecimiento.



# ¿Qué espera un inversor?

## Una participación en el capital

### 1. BUSINESS MODEL

- Plan de Negocio bien cuantificado y orientado a la rentabilidad.
- Ventaja competitiva.
- Barreras de entrada sostenibles.
- Gastos escalables .
- Bajo “burn rate” (gastos corrientes).
- Partnership.
- Compañías creadas para durar.
- Atractivo para los inversores y el mercado.

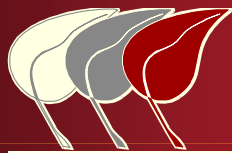
### 2. EQUIPO

### 3. ESTRATEGIA DE SALIDA



## ¿Cuáles son las principales causas de rechazo de los proyectos por parte de los inversores y que carencias observan?

- ✓ Falta de “management” (capacidad de gestión por parte del equipo).
- ✓ Falta de barreras de entrada sostenibles. Valor diferencial.
- ✓ Plan de negocio poco sólido.
- ✓ Falta de enfoque claro.
- ✓ Falta de datos fundamentales.
- ✓ Poco potencial de desarrollo.
- ✓ No prever en detalle las necesidades de cash-flow.
- ✓ Valoración del proyecto muy alta por parte del equipo emprendedor.
- ✓ Rentabilidad baja.



CLAVE MAYOR S.A.  
S . G . E . C . R .

# NEGOCIAR LA PARTICIPACIÓN

¿ Qué busca en la negociación.....?

Emprendedor	Inversor
Capital	Oportunidades de inversión
Minimizar la dilución	Maximizar el retorno de su inversión, evitando la sobredilución del emprendedor
Retener la capacidad de decisión de aspectos operativos	Control de aspectos estratégicos
Reputación personal	Reputación en el sector
Experiencia / Red de contactos	Selección de portafolio exitoso
Valoración	Valoración alta a medio y largo plazo
Opciones de desinversión parcial	Opciones de desinversión total a medio plazo
Referencias positivas	Referencias positivas



## ¿Qué aportamos?

1. Experiencia y profesionalización en la toma de decisiones. Desde los órganos de administración de la compañía. Consejo de administración y junta general de accionistas.
2. Network, contactos (una puerta).
3. Valoración.
4. Recursos para acelerar el crecimiento.
5. Principales áreas de aportación de valor.

*1 Estrategia 2 RRHH 3 Ventas 4 Finanzas 5 Marketing 6 Tecnología*



CLAVE MAYOR S.A.  
S . G . E . C . R .

## GESTORA: CLAVE MAYOR, S.A., S.G.E.C.R.

Para ampliar información y recepción de proyectos, ponerse en contacto con:

Pedro de Álava Horcajo -- [alava@clavemayor.com](mailto:alava@clavemayor.com)

**CLAVE MAYOR,S.A., S.G.E.C.R**

**C/La Paz nº44-1º-2ºA**

**46003 VALENCIA**

**Teléfono 96 351 65 56**

**[www.clavemayor.com](http://www.clavemayor.com)**

# GRACIAS !