

Business angels

Orígenes

El término "Business Angel" surgió en Broadway, cuando los productores invertían en una producción teatral y contribuían con su **experiencia y contactos** para incrementar el éxito de la misma.



Business angels

Otros casos de éxito



Al inicio del desarrollo del Silicon Valley, en los Estados Unidos, en el año 1938 **Frederick Terman**, entonces decano del Departamento de ingeniería de la Universidad de Stanford, dejó **500 dólares** a dos de sus licenciados, a fin que pudieran desarrollar su proyecto empresarial, que con el paso del tiempo se convertiría en una de las industrias de referencia a escala mundial dentro de la industria electrónica:

**Bill Hewlett y Fred Packard
Hewlett Packard.**

Además de dejarles 500 dólares, **también ayudó a desarrollar su negocio** y los apadrinó en los primeros años de su carrera como nuevos empresarios.

Business angels

Casos de éxito



Ian McGlinn, el Business Angel que apoyó a **Anita Roddick** aportando **4.000 libras** para abrir la segunda tienda, ha percibido recientemente **215 millones de €** por la compra de su paquete accionarial que representaba el **23% de las acciones** de la compañía.

Larry Page y Sergey Brin crearon google tras la inversión de un ángel, Andy Bechtolsheim



Bussines angels

¿Qué es?



Los business angels **son inversores individuales**, normalmente empresarios o directivos de empresa, que aportan, a **título privado**, su **capital, así como sus conocimientos técnicos y su red de contactos** personales, a los emprendedores que quieren poner en marcha un proyecto empresarial o a las empresas que se encuentran en el **inicio de su actividad**, o que pilotan un nuevo proyecto, con el objetivo de obtener una **plusvalía a medio plazo** y con la esperanza de seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito.

Business angels

Características



- Son **personas** (no empresas) que tienen dinero e invierten una parte en proyectos emprendedores
- A diferencia capital riesgo: **inversión informal**
 - No regulado
 - Su horizonte de inversión es más flexible que en el capital riesgo (las entidades de capital riesgo responden frente a terceros)
 - La estrategia de inversión y desinversión menos definida
- Invierten **aportando capital**: toman participaciones minoritarias en empresas
- Arriesgan su propio dinero** (capital riesgo el de terceros)
- Pero no sólo aportan recursos financieros sino también "**capital inteligente**"
- Carácter **temporal**
- Invierten en cualquier etapa pero preferentemente en **etapas iniciales** y en empresas con alto potencial de crecimiento
- Diversifican inversión**

Business angels

Diferencias con el capital riesgo

Business Angels (BA)	Aspecto	Capital riesgo (VC)
< capital riesgo	Cantidad invertida	> Business angels
Dinero propio	Propiedad del dinero	Dinero propio y de terceros
5/10 años (largo plazo)	Plazo desinversión	3-5 años aprox. (medio plazo)
< capital riesgo	Rentabilidad	> Business angels
Alta (día a día)	Nivel implicación	Gestión de fondos
Start-ups	Empresas objetivo	Empresas consolidadas
Desafío personal	Motivación	Motivación estrictamente financiera

Bussines angels

Tipología



- ✓ Empresarios que quieren invertir en otro negocio local o asociar su negocio con otro, donde pueda existir sinergias.
- ✓ Inversores que prefieren diversificar en nuevas oportunidades.
- ✓ Inversores que prefieren poner dinero en negocios emergentes, que les puedan dar mayor rentabilidad que las inversiones tradicionales.
- ✓ Ejecutivos que encuentran estimulante asesorar a pequeñas empresas, con lo que consiguen ingresos adicionales.
- ✓ Empresarios o ejecutivos semi-retirados que buscan contribuir en nuevos proyectos, en los que puedan controlar su inversión.
- ✓ Ejecutivos que buscan una carrera profesional y mientras trabajan, invierten sus recursos y experiencia en una empresa a la que se puedan incorporar, cuando tenga capacidad para contratarles.
- ✓ Jubilados (independientemente de su edad) con recursos, que quieren seguir en activo en el mundo empresarial.
- ✓ Jóvenes inversores, en vez de comprar un negocio y dirigirlo en solitario, invierten en alguna buena idea de otros y trabajan juntos para desarrollar el negocio.
- ✓ Consultores que buscan mayor recompensa al esfuerzo de su trabajo, que su mero salario.

Bussines angels

Perfil tipo



- Pueden ser **personas físicas** o **pequeños grupos de personas**
- Predominantemente **hombres**
- Edad comprendidas entre los **45 y los 65 años** (media 50)
- Suelen ser licenciados o ingenieros
- Con **experiencia** directiva
- Algunos de ellos han sido emprendedores anteriormente.
- Prefieren mantener el **anonimato** ante terceras personas o entidades.
- Invierten en empresas **cerca de su zona de residencia** (100 Km)
- Tienen capacidad financiera para llevar a cabo inversiones que oscilan entre los **25.000 euros y los 250.000 euros**.
- Participan en empresas que se hallan en las **primeras fases de desarrollo**.
- Invierten en **sectores que conocen**.
- No suelen adquirir más del **50%** de la participación.
- No tienden a inclinarse por un sector económico determinado
- Intentan aportar el **máximo valor y tiempo** para que la empresa crezca.
- Aunque no aceptan todas las posibles inversiones, rechazan menos que los inversores formales (capital riesgo)
- Invierten **cantidades menores** por cada operación que las ECR.

Bussines angels

Poniéndoles cara



Carlos Blanco

<http://www.seedrocket.com/es/mentores/carlos-blanco/>



Jesús Encinar

<http://www.seedrocket.com/es/mentores/jesus-encinar/>

Bussines angels

Poniéndoles cara



Business angels

Tipos de Business angels

En función del nivel de actividad



a) Business angels operativos. Son aquellos que realizan **más de una operación**, e incluso más de una al año, con el objetivo de conseguir un determinado volumen de inversiones.

b) Business angels pasivos. Aunque dedica bastante tiempo a estudiar proyectos de inversión, este tipo de inversor privado todavía **no ha realizado efectivamente ninguna inversión en capital.**

Business angels

Tipos de Business angels

En función de
su rol dentro
de la empresa



Business angels empresariales. Directivos o ejecutivos de empresa en activo, prejubilados o jubilados que **se implican mucho** en la actividad y la gestión de la empresa donde han invertido

Inversión por proyecto oscila entre los **50.000 -150.000 €**

Business angels trabajadores. Directivos o ejecutivos de empresa que han querido dar un **giro a su actividad profesional** o que han pasado por un proceso de prejubilación y todavía desean trabajar y **aportar un valor añadido constante a la empresa** donde han realizado la inversión.

Inversión por proyecto se sitúa entre los **50.000 y los 90.000 €**

Business angels consultores. Son directivos, ejecutivos o profesionales que a pesar de **continuar con su actividad empresarial** o profesional, quieren **transmitir sus conocimientos** a los emprendedores que se encuentran al inicio de su proyecto empresarial. No aporta capital, sino **know how y red de contactos.**

Business angels financieros. Empresarios que aunque aportan valor a la empresa, **no se implican excesivamente en su gestión**, ya que básicamente su objetivo es obtener una futura rentabilidad sobre el capital aportado.

Inversión por proyecto entre los **150.000 euros y los 300.000 €**

Business angels

Tipos de Business angels

En función del
número de
inversores



- a) **Business angels individuales.** Estos inversores actúan de forma personal e individual. Por el volumen de inversión del proyecto empresarial, no requieren la entrada de más socios individuales.

- a) **Business angels sindicados.** agrupación de business angels que invierte de manera conjunta. Hay un business angels «principal» que lidera la operación y que aporta más capital que el resto de inversores. Se diversifica el riesgo personal.

Business angels

Tipos de Business angels

En función de la finalidad de la inversión



a) **Inversiones con finalidades económicas.** Participación en proyectos en los que se tenga un **amplio conocimiento del negocio.** Con la aportación de valor por parte del business angel se intentará obtener una importante plusvalía a medio plazo, entre cuatro y seis años.

b) **Inversiones con finalidades sociales.** Se trata de inversiones que pretenden obtener **beneficios de tipo social y emocional** con que, a partir de la inversión realizada, los business angels alcancen el grado deseado de autoafirmación y de autosatisfacción.

Bussines angels

¿Qué les motiva?

No siempre el
móvil es el
económico



Seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito en el que el business angel pueda participar activamente.

Reencontrar el potencial de los inicios de su actividad como profesional.

Disfrutar del espíritu y el ánimo que caracteriza el desarrollo de nuevos proyectos empresariales.

Transferir sus conocimientos a los nuevos emprendedores.

Bussines angels

¿Cómo invierten?



Bussines angels

¿Cómo invierten?

Inversión típica

100K

100K

100K

100K

100K

100K

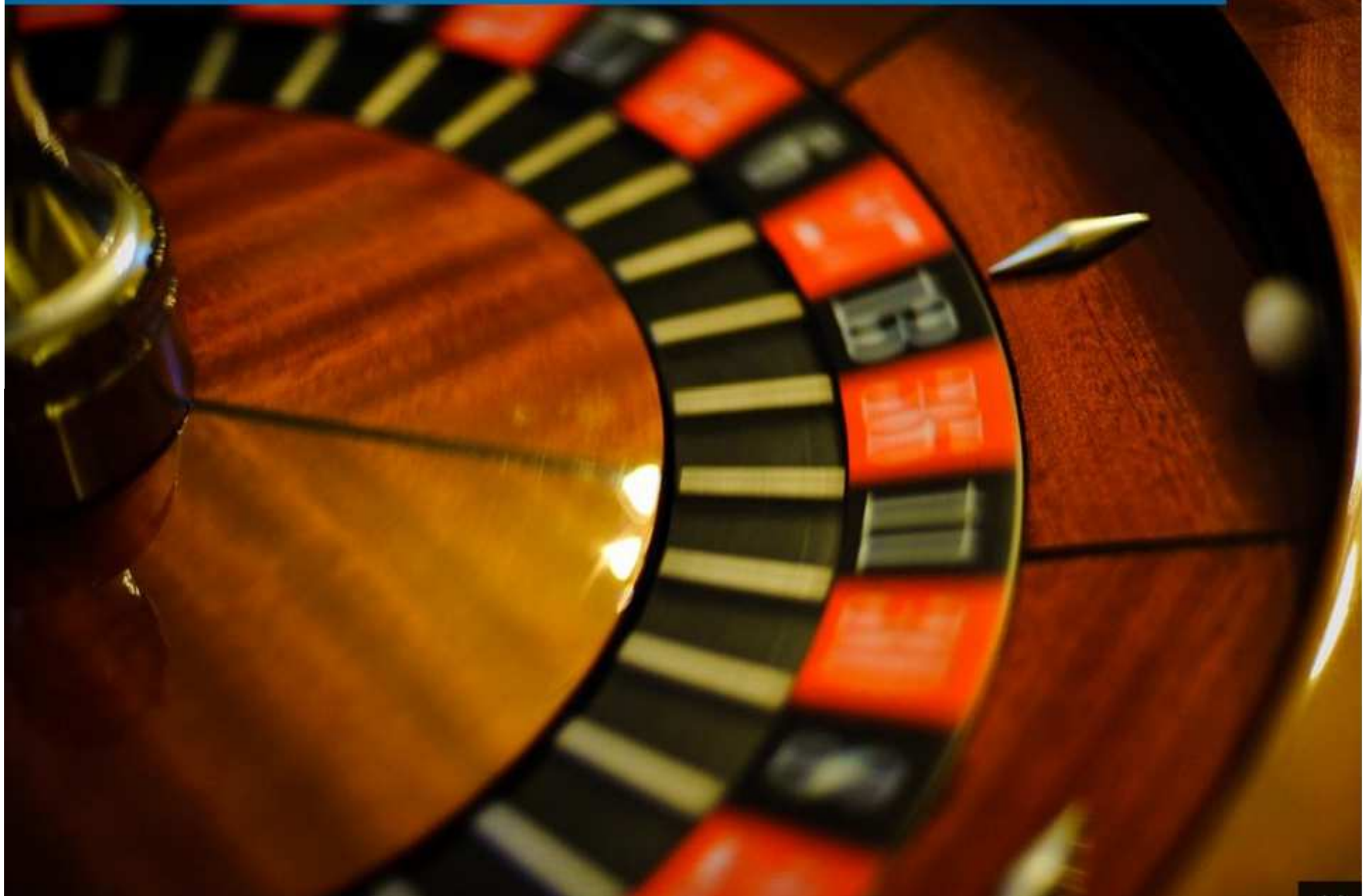
100K

100K

100K

100K

Es necesario invertir en múltiples empresas



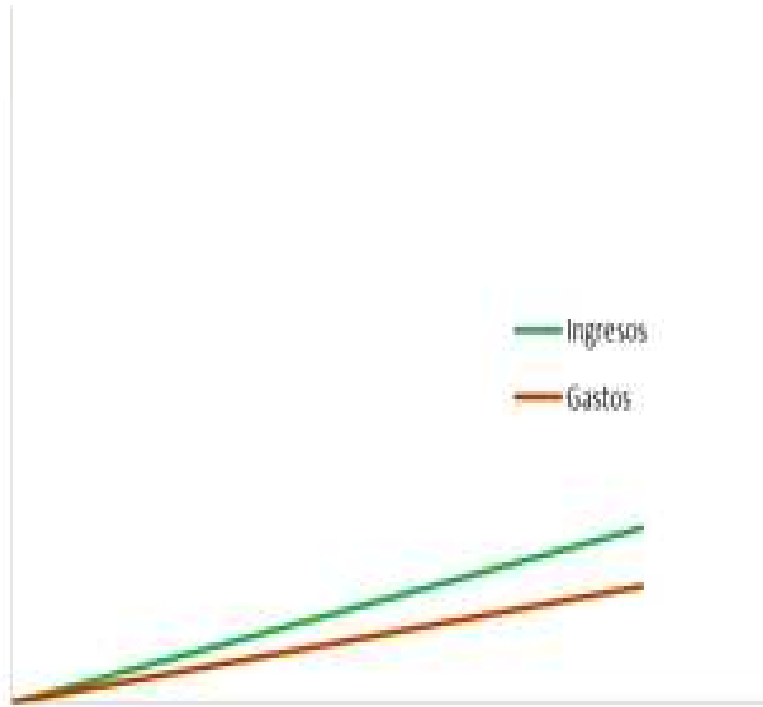
9 de cada 10 inversiones fracasan



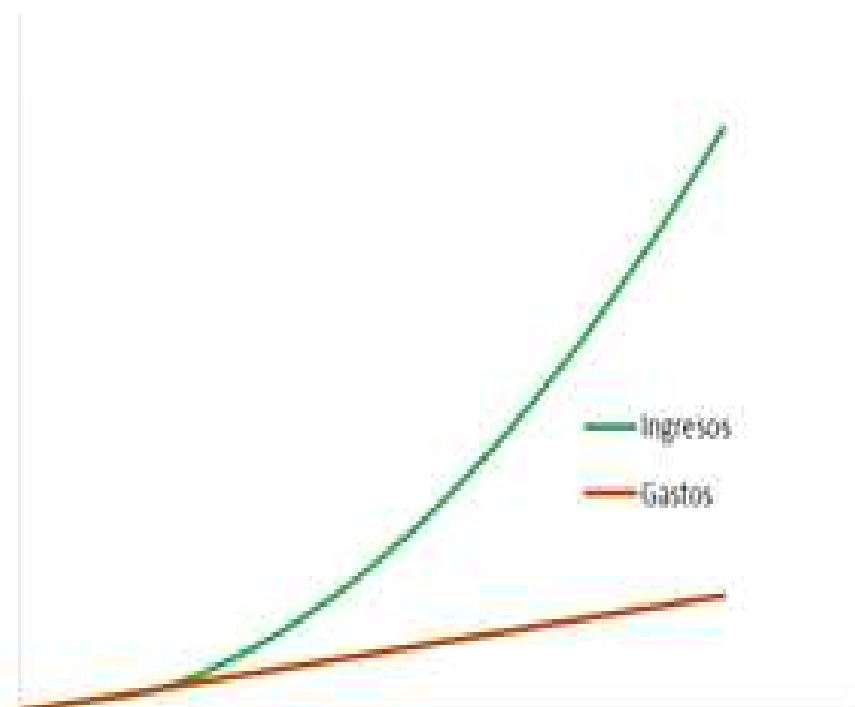
Bussines angels

¿Cómo invierten?

VIABLE NO ESCALABLE



VIABLE Y ESCALABLE



Bussines angels

¿Cómo invierten?

<i>Fase</i>	<i>Start-up.</i>
<i>Inversión</i>	Entre 100.000 € y 150.000 €.
<i>Sectores</i>	Informática. Salud y farmacia. Telecomunicaciones. Electrónica.
<i>Crecimiento</i>	+ 200% en 3 años.
<i>Rendimiento</i>	20%.

Business angels

¿En que se fijan?



El plan de empresa.
Los resultados económicos.
El nivel de inversión con respecto al riesgo del proyecto.
El equipo promotor
El conocimiento que se tiene del mercado y del producto.

Un **equipo directivo sólido**, experimentado y competente.
Un **producto único** o un servicio bien diferenciado de la competencia.
Una participación importante del **capital del emprendedor** o de su familia.
Un **análisis claro del mercado** del producto o servicio.
Un **plan realista** de crecimiento para los próximos 5-7 años.
Un **retorno fuerte** de su inversión.

Business angels

Ventajas



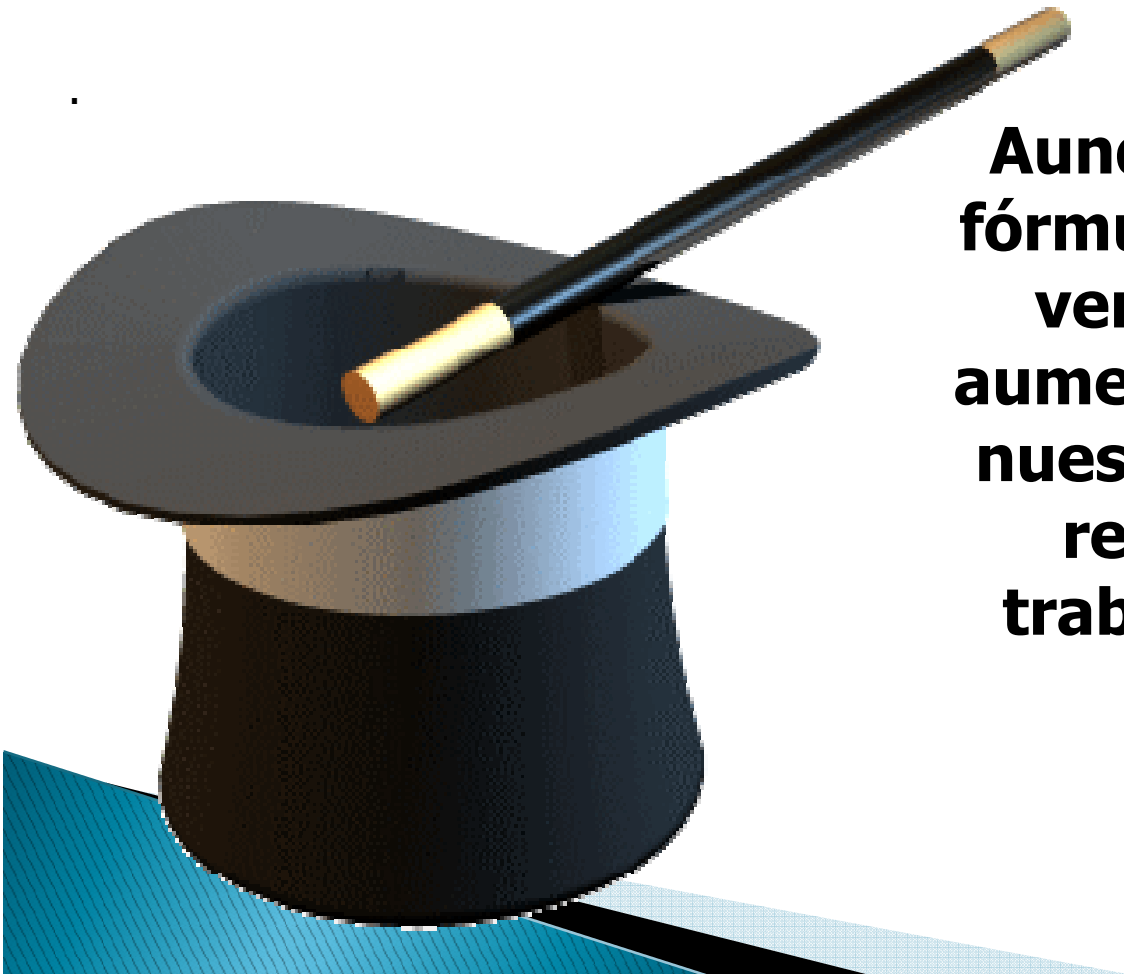
- No sólo aporta financiación, sino que además **asesora** en la estrategia a seguir.
- Puede proporcionar **experiencia** y enseñar al emprendedor como utilizarla para maximizar el potencial del negocio.
- Complementan los sistemas formales de capital riesgo, y así contribuyen a aumentar la presencia de capital riesgo.
- Tienen experiencia empresarial propia, y a menudo prestan asesoramiento en calidad de mentores, de modo que se fomenta **la transferencia de conocimientos y la creación de riqueza...**

Business angels

- ❑ El 70% de las start-ups que se presentan a inversores, suelen ser descartadas en las primeras etapas del proceso.
- ❑ Un 50% adicional son eliminadas a la hora de presentar su proyecto "en vivo"
- ❑ Y en esta última instancia, un 6,5% final son descartadas "a última hora":
- ❑ Esto quiere decir que únicamente el 8,5% de las empresas que presentan su candidatura ante Business Angels consiguen obtener la financiación que tanto necesitan.

Business angels

¿Qué hacer para ser elegidos?



Aunque no hay ninguna fórmula mágica, si que es verdad que podemos aumentar en gran medida nuestras posibilidades si realizamos un gran trabajo de preparación previo

Business angels

¿Qué hacer para ser elegidos?



*"An admirable plan, Mr Gribbs,
but short on detail"*

A black and white portrait of Winston Churchill, showing his face from the chest up. He is wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a dark tie. The background is a light, textured surface.

**He preparado
meticulosamente esta
improvisación"** Winston Churchill

Business angels

¿Qué quiere un business angels?



Primero
averigua
qué
quieren

Business angels



Conviértete
en una
empresa

Business angels

¿Qué quiere un ángel?

Una propuesta directa

“ Me gustaría Sr/ Sra inversor que invirtiera X€ por el Y% de mi negocio. Mi empresa tendrá unos resultados económicos de Z dentro de Q años. Mi propuesta será valiosa a potenciales compradores en P años, y me propongo vendérsela a ellos dentro de 5-7 años. Si analizamos operaciones similares en el mercado anticipo que el negocio se venderá por un precio equivalente a X5 veces el beneficio [a veces el múltiplo es de EBITDA o ingresos], y nuestras predicciones financieras demuestran que seremos capaces de hacerlo en el período de tiempo que proponemos.”

Business angels

Una **idea clara y sencilla** que solucione un **problema de mercado**



Vendo
pan

Business angels

Una **idea clara y sencilla** que solucione un **problema de mercado**

- **MAL** - “Una vez que tengamos una base de datos de recursos humanos internacionales nuestros beneficios vendrán de los contactos que hagamos y, esto... y les venderemos billetes de avión... y...”
- **BIEN** - “Seremos la organización líder en la recolocación en España de recursos humanos internacionales”

Business angels



- Un **modelo de negocio** que meta dinero en el bolsillo
- Un **modelo creíble** de ingresos e idea de negocio - necesidad de mercado y escalabilidad
- **Evidencias** creíbles de que el negocio funcionará, crecerá y será escalable
 - Ej. ¿funciona en otro país?
 - Proyecciones financieras realistas (¡caja!)

Business angels



- Un **modelo de negocio** que meta dinero en el bolsillo
- Un **modelo creíble** de ingresos e idea de negocio - necesidad de mercado y escalabilidad

Pondré una panadería en la Gran Vía

El pan es un artículo de primera necesidad. Todo el mundo lo compra y lo come a diario

Business angels



Un equipo gestor comprometido que parece y suena como que puede ejecutar el plan

- Suelen gustar más los equipos con experiencia empresarial o gente que rompe con multinacionales para “hacer algo que sea mío” – los equipos son generalmente más profesionales
- Tiempo y dinero personal invertidos

“Hipotecamos la casa para comprar la panadería”

“El mejor panadero de la comarca es nuestro socio”

“Curramos 16 horas día creando y vendiendo pan”



“Los inversores invierten en personas no en ideas”



“No me puedo dedicar a tiempo completo hasta que no consiga la financiación”

“Implícate a nivel racional y emocional”

Business angels



- Un **plan de negocio creíble y listo** para echar a andar... a falta de gasolina (dinero)
- **Añade valor** - sector conocido por el ángel

Suficientes participaciones, a una **valoración** razonable

- 5% mínimo (voz) - 30% máximo

- Nunca >51% (¿de quién es la empresa?)

Business angels



Valoración empresa:
EBITDA x valor entre 4 y 8
(por ejemplo 6)

EBITDA es el resultado bruto sin incorporar los gastos por **intereses, impuestos, depreciaciones o amortizaciones.**

Business angels



Valoración empresa:
EBITDA x valor entre 4 y 8
(por ejemplo 6)

Ebitda a los 5 años= 200.000 €

**Valoración empresa = 200.000 x 6=
1.200.000 €**

Inversión business angels hoy= 100.000 €

Fórmula capitalización: $Cf = Co (1+i)^n$

Co= inversión inicial

i= tipo interés (entre 30%-40%) .-30%

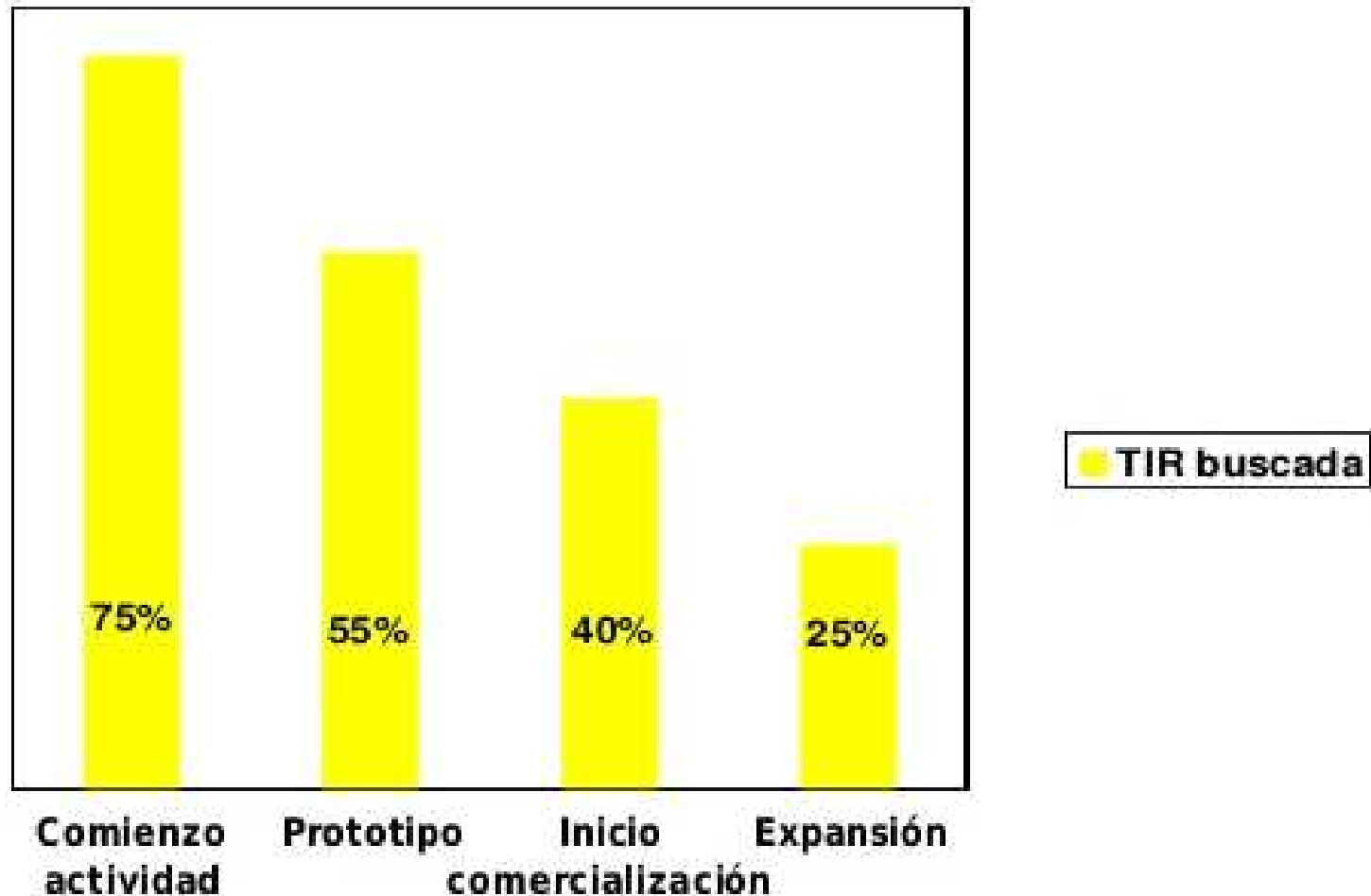
n= tiempo de la inversión: 5

$Cf = 100.000 (1+0,30)^5 = 371.293$

$371.293/1.200.000 \times 100 = 31\%$

Business angels

Un **retorno** atractivo de la inversión



Fuente, PWC

Business angels

¡Y que se lo pongan fácil!



- Información, reuniones, cartas de intenciones, cálculos de beneficios, etc.
 - Words, excels, power points
 - Plan de negocio (Word)
 - Información financiera (Excel)
 - Presentación de venta (PPT)
- En suma: emprendedores preparados

Business angels

¿Qué es lo que se encuentran?

¡No sabes quien soy!

- Investiga al ángel antes de preguntarle

Pobre administración

- Es raro que el emprendedor compruebe que la información que se ha enviado previamente al inversor realmente le haya llegado

Propuesta de inversión poco clara

- Hace falta una valoración premoney, pero también un cálculo del retorno de la inversión que se le propone al ángel, generalmente un múltiplo



Business angels

¡Chorradas!

Los ángeles son gente de negocios experta. No les digas por tanto cosas que no se correspondan con su experiencia en el mundo real:

“Vamos a conseguir 250.000 registros en nuestra web con un coste medio de 1€ por registro”

“Vamos a reducir los costes de contratar de personal usando la red alumni de nuestro MBA”

“Si cada usuario que capturemos está en nuestra plataforma una media de 2 horas al día cumpliremos con nuestras proyecciones financieras”

“Estaremos totalmente operativos 60 días después de recibir la financiación, y en 6 meses estaremos generando caja”

ii En 60 días está el nuevo Facebook listo, y ganaremos 3M€ en 9 meses!!

Business angels

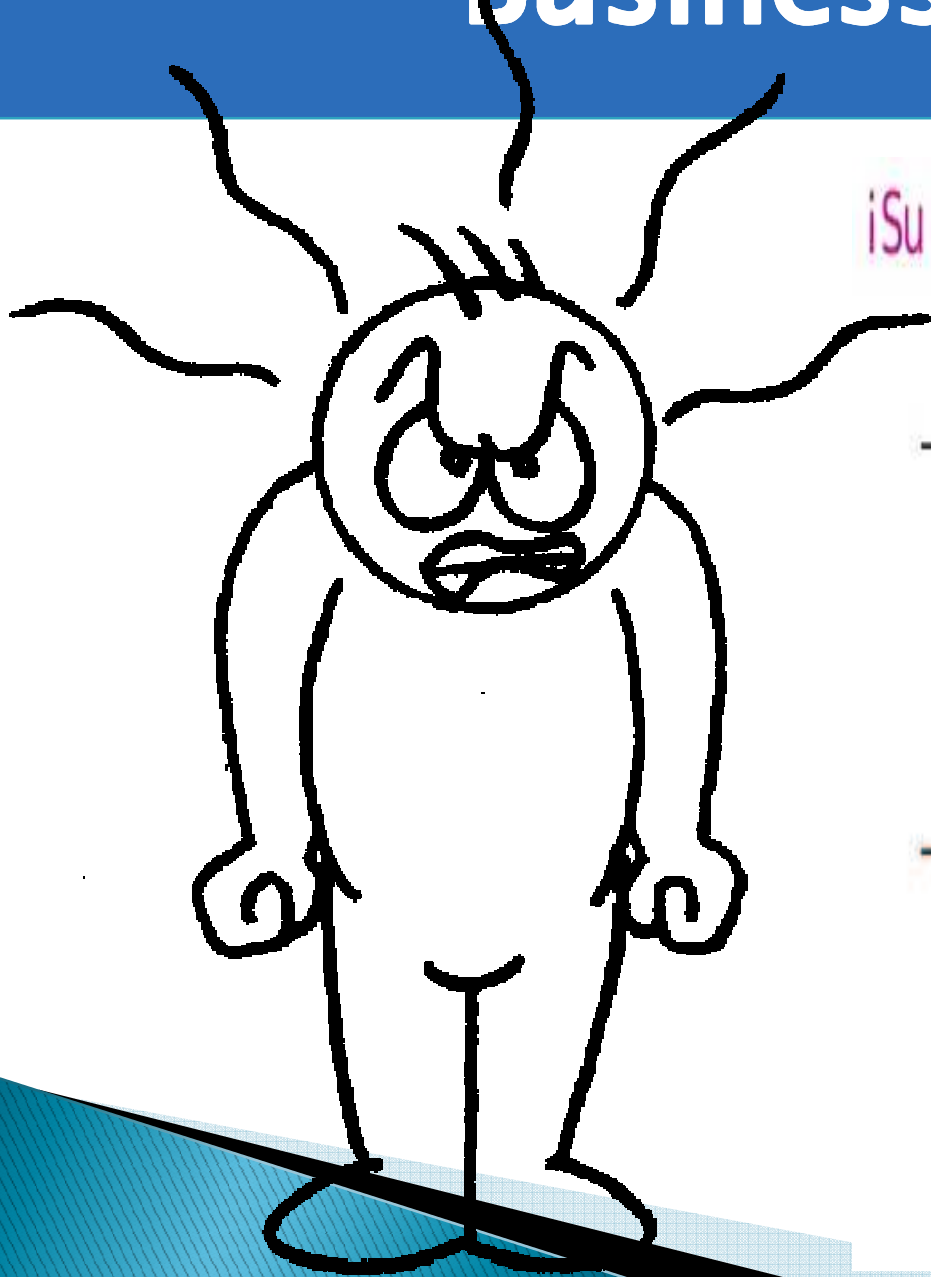


Emprendedores ingenuos o negligentes

- “Quiero que invierta en mi porqueeeeeee...”
- “Uy, los datos financieros están actualizados a 2009. Lo siento.”
- “Anda, ¿de verdad no recibió nuestra documentación?”
- “Pues no sé cómo funciona un proceso de inversión”

Business angels

¡Su dinero es muy caro!



- Los ángeles aceptan riesgos muy altos (14 de cada 20 proyectos fracasan), y por eso esperan altos retornos de inversión - no es avaricia, es lógica!
- Podrás conseguir dinero más barato en etapas posteriores cuando la valoración de tu empresa aumente y cuando puedas añadir deuda a tu balance

Business angels

No hay **datos o información de respaldo:**



- “El plan de negocio está casi listo. Lo enviaremos dentro de...”
- “Tenemos datos financieros alucinantes, pero sin cuenta de pérdidas y ganancias mensuales ni plan de tesorería de aquí a 3 años”
- “Tenemos que prepararle la carta de intenciones, y lo haremos pronto. La enviaremos...”

Business angels



Los emprendedores se rinden demasiado fácilmente

- Los ángeles no quieren ser hostigados, pero admiran a la gente determinada
- Si la propuesta mejora, díselo
- Si recibes un "no" pregunta por qué. Nadie mejor que un inversor para ayudarte a mejorar

Business angels

Y presentaciones horribles



Mala **administración** de contenido y tiempos - hay que saber a que público nos dirigimos y de cuanto tiempo disponemos (y no pasarnos)

Inadecuado **control técnico** - iluminación de la sala, control del proyecto, portátil, disposición del público, visibilidad, volumen, salta el Skype o el salvapantallas...

No hay historia - ni secuencia lógica

El CEO domina; el resto del equipo ni aparece

Nos pasamos hablando de las maravillas de nuestro producto y equipo

Business angels



No hay **interacción** con el público - ¿De verdad crees que el ángel lo ha pillado después de 30 segundos? ¿Se lo has preguntado?

Diapositivas e imágenes muy **complejas** y confusas - menos es más, lo debe entender tu abuela - ¿podrías dar la presentación sin ellas?

No hay **conclusión** - ¿Qué quieres que haga ahora?

No se entiende el valor de **la sesión de preguntas y respuestas** - objeciones poco sinceras, hablar por hablar en vez de reconocer que no se sabe (pero que te puedo dar la respuesta otro día)



“Hablar no
es lo
mismo
que
comunicar”

Business angels

¿Cómo hacer una buena presentación?



Empecemos

Solo 10-15 diapositivas

Recopila toda la info de la empresa disponible

Selecciona solo info crítica y espectacular. El resto, al anexo

Convierte todo el texto que puedas en material gráfico

Usa solo imágenes creadas por tu equipo y que aporten valor

La presentación será una historia corta, simple y lógica

Tamaño mínimo texto 30 puntos

Bussines angels



**¿Cómo
lo ves
mejor?**

Bussines angels

Características



- Son **personas** (no empresas) que tienen dinero e invierten una parte en proyectos emprendedores
- A diferencia capital riesgo: **inversión informal**
 - No regulado
 - Su horizonte de inversión es más flexible que en el capital riesgo (las entidades de capital riesgo responden frente a terceros)
 - La estrategia de inversión y desinversión menos definida
- Invierten **aportando capital**: toman participaciones minoritarias en empresas
- Arriesgan su propio dinero** (capital riesgo el de terceros)
- Pero no sólo aportan recursos financieros sino también **"capital inteligente"**
 - Carácter **temporal**
 - Invierten en cualquier etapa pero preferentemente en **etapas iniciales** y en empresas con alto potencial de crecimiento
- Diversifican inversión**



Son directivos, y empresarios en activo o retirados, con capacidad de inversión



O representantes de family offices y oficinas de inversión

con un amplio conocimiento de
determinados sectores



Que impulsan el desarrollo de proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento



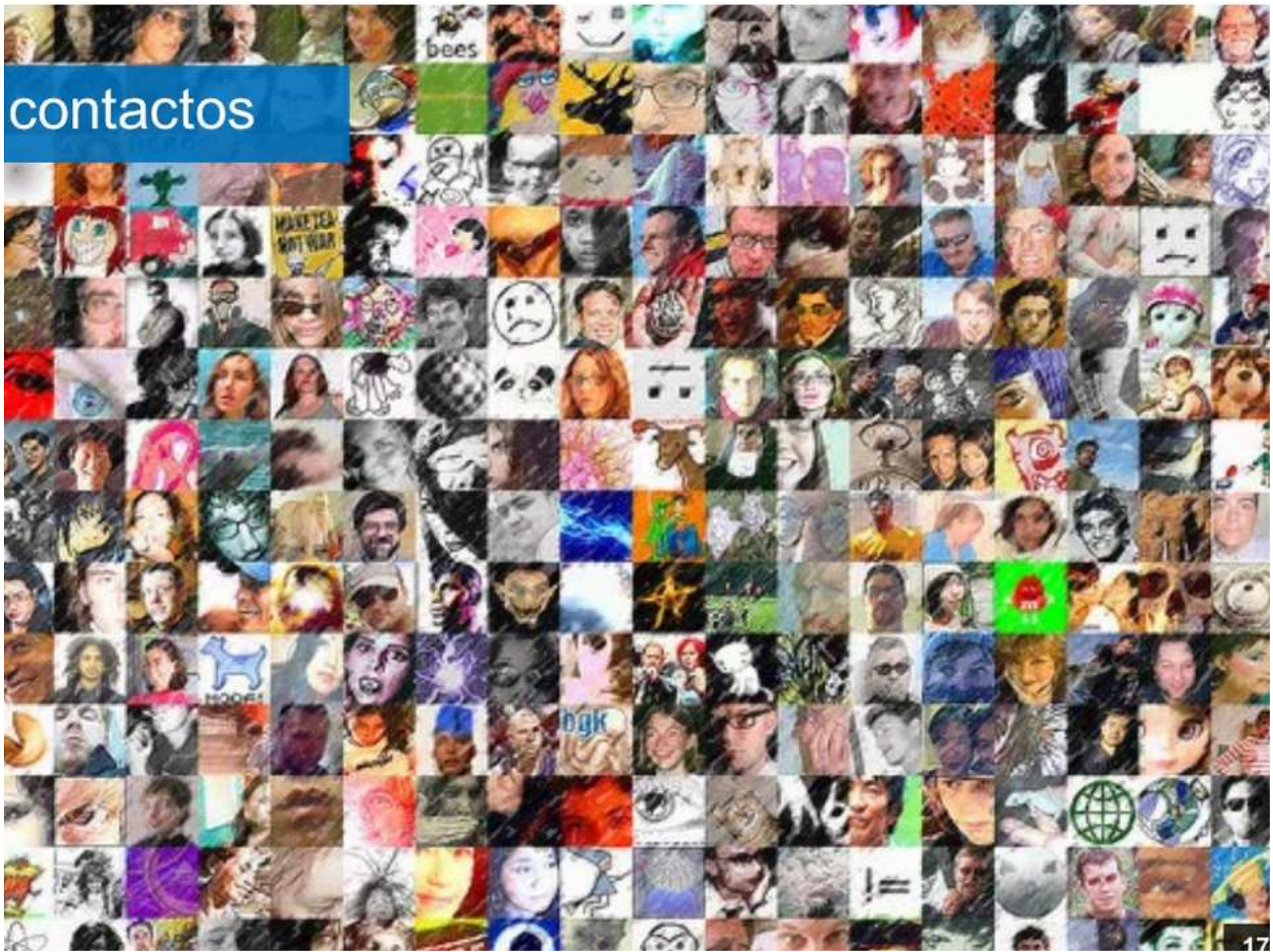
En sus primeras etapas de vida,



Aportando capital



contactos




Visión y experiencia



Clientes






Los BA's no entran en la gestión del día a día y confían en los emprendedores

Las características principales de los business angels son:



Invierten su propio dinero

A close-up photograph of a person's hand, showing a blue heart tattoo on the back. The hand is wearing a green beaded bracelet with red threads. The background is a clear blue sky. A blue text box is overlaid at the bottom of the image.

Sus decisiones de inversión son también emocionales y no son solo financieras



Satisfacción personal, realización



Fuente externa de innovación



Aprendizaje

Vinculación a gente joven con nuevas ideas

learning
is talking.

Teaching is
listening,



Invierten sólo en zonas próximas a su lugar de residencia



Los importes invertidos son inferiores a la media de las entidades de capital riesgo



No tienen tanta prisa como el capital riesgo o las grandes empresas



La desinversión requiere de espera y suele ser más lenta



La rentabilidad es generalmente inferior



Los pocos BA's que actúan hoy tienen un poco de atrevidos y mucho de románticos.



Business angels

¿Cómo hacer una buena presentación?



No apiñes cosas - no se leerán

Sonríe.

Habla lento y alto. ¡Que te oigan!

Interacciona con el público. Pregúntale.

Pasión. A los inversores les impresiona. ¿Cómo?

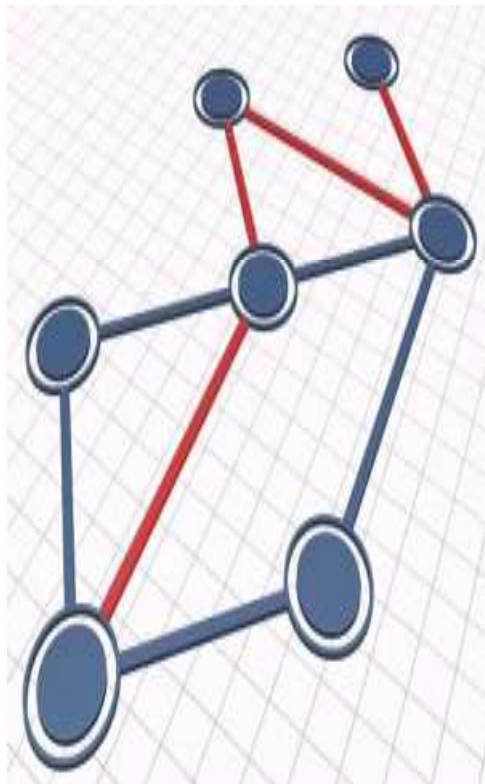
Voz alta + entusiasmo desbordado sobre lo que haces.

Que te quieran o te odien. Todo menos indiferencia.

Recuerda: objetivo - generar otra reunión

Business angels

¿Cómo hacer una buena presentación?



Esquema

1. Descripción rápida
2. Problema
3. Solución
4. Prototipo
5. Atractivo de mercado
6. Modelo de negocio
7. La magia
8. Competencia
9. Plan de marketing
10. Equipo
11. Propuesta y estado de inversión
12. Cronograma
13. Info financiera
14. Cierre

Business angels

1. Descripción rápida

Di en 1 frase qué hace tu empresa. Corto.
Simple. Memorable.

En los 30 segundos siguientes expande la primera frase con una historia (personal o impersonal).
A los seres humanos nos encantan las historias

Para más impacto, esto se hace sin power point,
mirando al público a los ojos. Hablando lento.

Y luego, pausa.



Business angels

2. Problema

- Estado actual del cliente
 - Problemas que tiene, quiere evitar, falta de oportunidades, consecuencias
- ¿Qué estado futuro del cliente es deseable?
 - Soluciones, problemas evitados, nuevas oportunidades
 - Beneficios para el cliente
- Describe al cliente, y cuántos son
- ¿Por qué sabes de este problema?



Business angels



3. Solución

- Soluciones obvias y dramáticas.
- Describir producto y características
- Tiene que ser X10 veces mejor que el resto
- ¿Qué tiene que otros no? Usa números.
- ¿Pruebas de que funciona?
- Propuesta de valor para el cliente = (seriedad del estado actual + beneficios del estado futuro) / coste de la solución. Explica por qué seriedad + beneficios > coste
- Testimonios de clientes

Business angels



4. Prototipo

- Muestra 1 foto, vídeo, diagrama o material gráfico del producto o servicio
- O el producto físico, si es posible
- Si está listo dilo. Si no, ¿cuándo lo estará?

Business angels

PAUSA. 5 segundos. Y luego di:

“Durante estos minutos hemos presentado como nuestra empresa ha solucionado un importante problema a nuestro cliente. A continuación vamos a presentar como vamos a hacer crecer este negocio en algo que comprarán miles de clientes y que generará millones de euros”

Esta transición es una pausa, recopilación, y prepara al público para lo que viene

Business angels



5. Atractivo de mercado

- Presenta tu mercado de abajo a arriba
 - 3 principales segmentos. Nombres, números
 - Determina tu mercado total partiendo de cada segmento
 - Determina tu categoría de mercado
- Mercado MUY grande, o si no no invertirán
 - Cálculalo así: $X \text{ clientes} * n^{\circ} \text{ de veces que compran} * \text{precio } Y = \text{NÚMERO MUY GRANDE}$
 - Z% de crecimiento anual (MUY GRANDE TB)
 - Pruebas: informes, investigación personal, actividad habitual empresa

Business angels



6. Modelo de negocio

- ¿Cómo va el dinero del bolsillo del cliente al tuyo?
- Info clave
 - 1-3 fuentes de caja críticas, priorizadas por tamaño, crecimiento y potencial
 - Cuándo se alcanza el punto de equilibrio, y luego beneficios
 - Márgenes brutos
 - ¿Qué competidores usan este modelo?
 - ¿Cuántos ingresos son recurrentes?

Business angels



7. La magia

- ¿Por qué comprarán tu producto y no el de la competencia?
- Lista de barreras de entrada: tecnologías, distribución, patentes, cuota de mercado, equipo, exclusividades, muchas ventas, gran marketing, clientes sin capacidad de maniobra
- ¿Por qué volverán los clientes a ti?
- ¿Por qué tus barreras siempre estarán delante de la competencia?

Business angels

8. Competencia

- Número total. Y 1-3 principales competidores o sustitutos
- Haz una lista de las características que te hacen X10 mejor, diferente, o más de nicho que tu competencia.
- Haz una tabla comparativa con la competencia
- Si un competidor tiene algo único, destácalo. Y cómo vas a solventar esa ventaja
- Si sabes cómo va a evolucionar tu competencia dilo. A los inversores les impresiona porque indica un sólido pensamiento estratégico



Business angels



9. Plan de marketing

- 1-2 principales estrategias para llegar a clientes e interesarles por tu oferta
- Explica estos puntos:
 - Producto (evolución, marca)
 - Precio (por unidad, volumen, evolución)
 - Distribución (posicionamiento en mercado, fuerza de ventas, canales)
 - Promoción (publicidad, RRPP, web...)
- Métricas clave (volumen, coste, conversión...)
- Considera utilizar un cronograma

Business angels



10. Equipo

- 2-4 ejecutivos principales. Fotos.
- Nombre, edad, puesto, años de experiencia en técnica X o empresa Z, hitos conseguidos
- Un equipo completo tiene un emprendedor (o empresario experto) + un técnico + un vendedor + un financiero
- Si hay inversores, consejeros, mentores o referencias, decirlas.

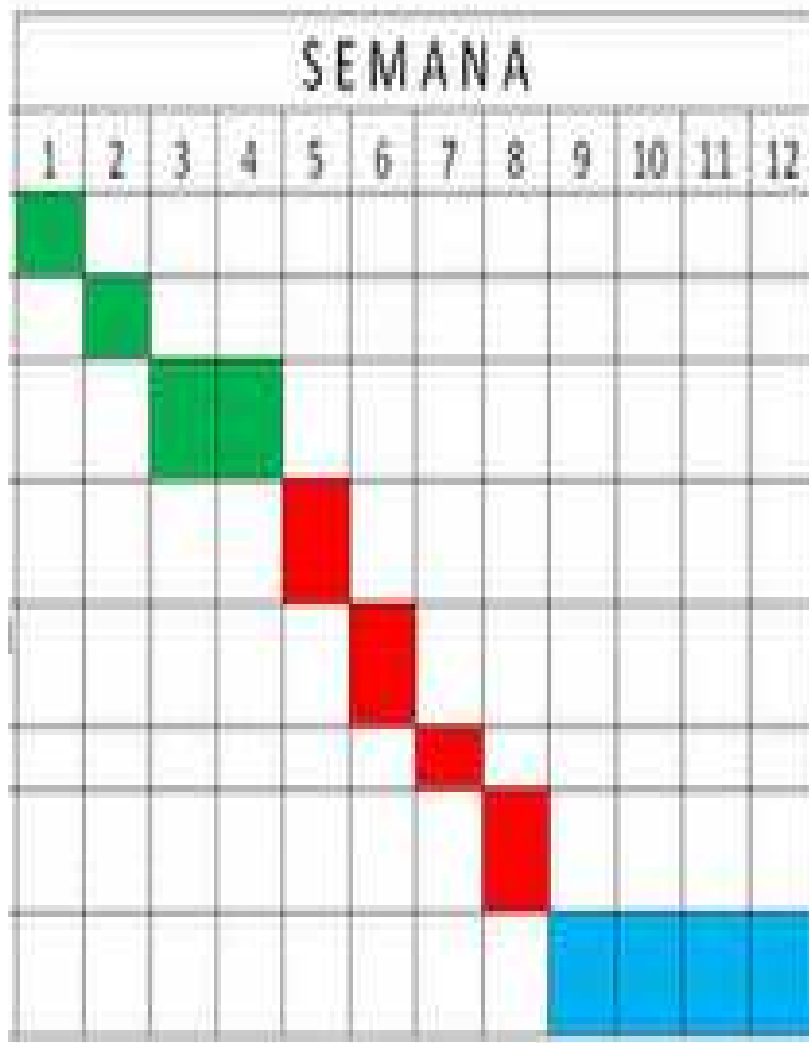
Business angels



11. Propuesta y estado de inversión

- Propuesta de inversión
 - Perfil de inversor que se busca
 - Ticket por ángel
 - %de participaciones a X valoración premoney
 - 5-30% para el ángel
 - Demuestra que tu valoración se corresponde con otras parecidas
- Estrategia de salida: venta a 3º, entrada de capital riesgo...
- Rentabilidad (ROI)
 - Chuleta: mínimo TIR 42% salida a 4 años, o doblar inversión por año de permanencia en empresa. Total X4

Business angels



12. Cronograma

- ¿Qué harás con el capital?
 - Lista de hitos y fechas
 - Desarrollo de producto
 - Contratar personal clave
 - Compra de infraestructura
 - Lanzamiento de márketing y ventas
 - Ingresos
 - Nuevos clientes
 - Punto de equilibrio
 - Comienzo de escalabilidad
 - Internacionalización

Business angels



13. Info financiera

- Métricas clave: ventas + márgenes + ingresos + costes + beneficio + tesorería
- Incluir años anteriores y proyecciones a 3-5 años
- Incluir principales hipótesis de mercado: número de ventas, clientes, % de mercado, tasa de conversión
- Presentarlo en tablas y con números resumidos (ej: 2.483.313 = 2,4M€)
- Indicar cuando empieza el flujo de caja positivo tras la inversión, para que lo sepan claramente los inversores

Business angels



14. Cerramos

- Resume brevemente por qué esto es una oportunidad para que el inversor gane mucho dinero
- Llama a la acción. Di qué es lo siguiente que tiene que hacer
 - Di a los inversores que se identifiquen
 - Envíales algo extra, o un regalo
 - Sugiere fechas para hablar por teléfono o reunirse
- Da las gracias, y obtén datos de contacto
- Mantén el contacto, sobre todo si buenas noticias

Business angels

[Nombre de la empresa] es un [descripción de lo que hace la empresa en 4-5 palabras máximo] con una oferta diferenciada a [targets: clientes y usuarios] (ej. posible cliente1, posible cliente2). Utiliza una [escribir la ventaja competitiva] que hace esto [característica 1 del producto] y esto [característica 2] mejor que los competidores [poner una métrica espectacular que demuestre qué se hace mejor] empresacompetidora1 y empresacompetidora2 para ofrecer [describir el producto o servicio] el siguiente beneficio [describirlo o usar una frase como el siguiente ejemplo]. los [describir consumidores / clientes principales] (X millones en España, cuyo gasto es X€ por compra) lograrán [beneficio clave del producto o servicio, ej. incrementar ventas] y evitarán el perjuicio Y [ej. no convertir clientes, perder dinero en ventas]. El mercado global es X millones de € en España (XM€ en Europa), ha crecido un X% desde 200X [poner año], y crecerá un X% en los próximos X años (indicar fuente).

Necesitamos una financiación de XXX XXX€ vía inversores privados y financiación pública [si habrá financiación pública] para un X% del negocio en una valoración pre-money de X, XM€. El punto de equilibrio se conseguirán XX meses después de recibir la financiación, y se facturará un total de X, XM€, con un EBITDA de X, X%, XX meses después de recibir la financiación, lo que dará un retorno al inversor de X veces.

Business angels

https://www.youtube.com/watch?v=_W8uAOILXh0



¿Qué te parece
esta
presentación?

¿Crees en el
proyecto?

Business angels

<https://www.youtube.com/watch?v=lqUczHZ2zlc>

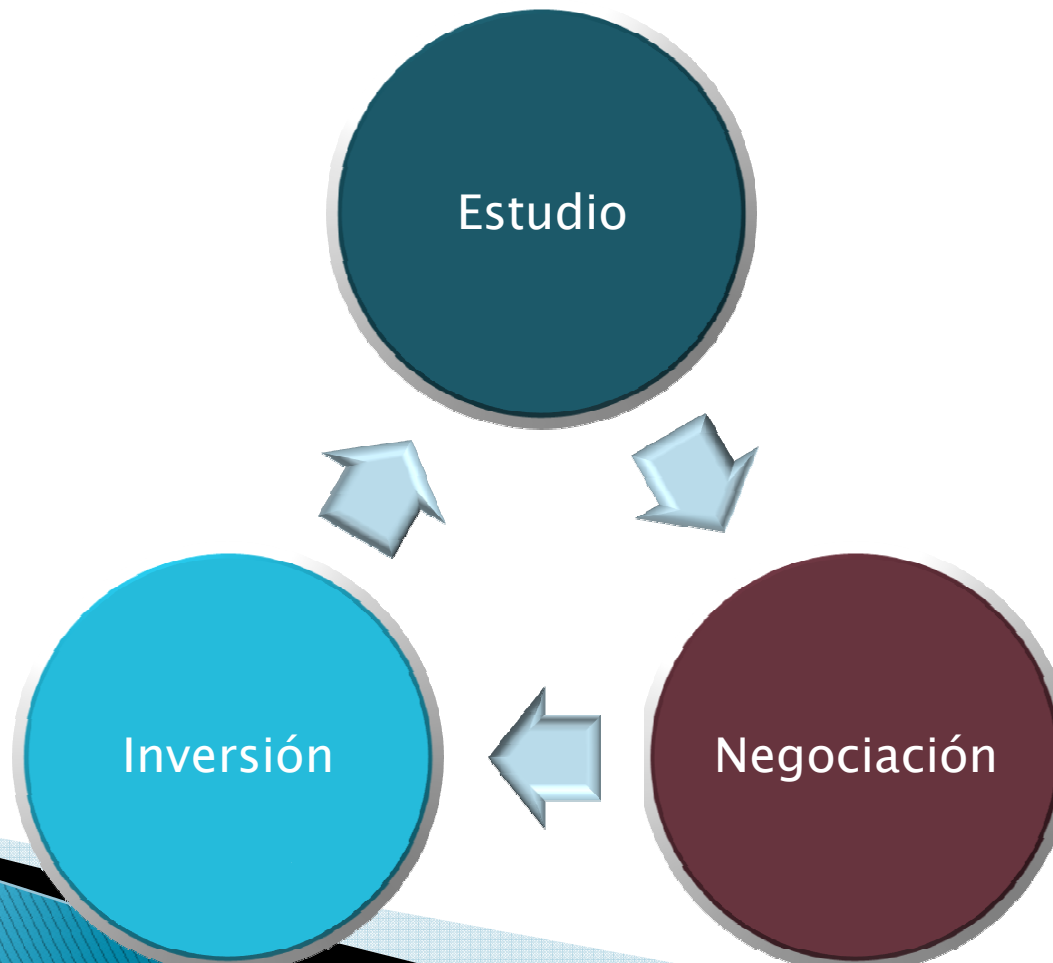


¿Y esta?

¿Invertirías
en este
proyecto?

Business angels

Procedimiento



Business angels

Estudio

Plan de
negocio

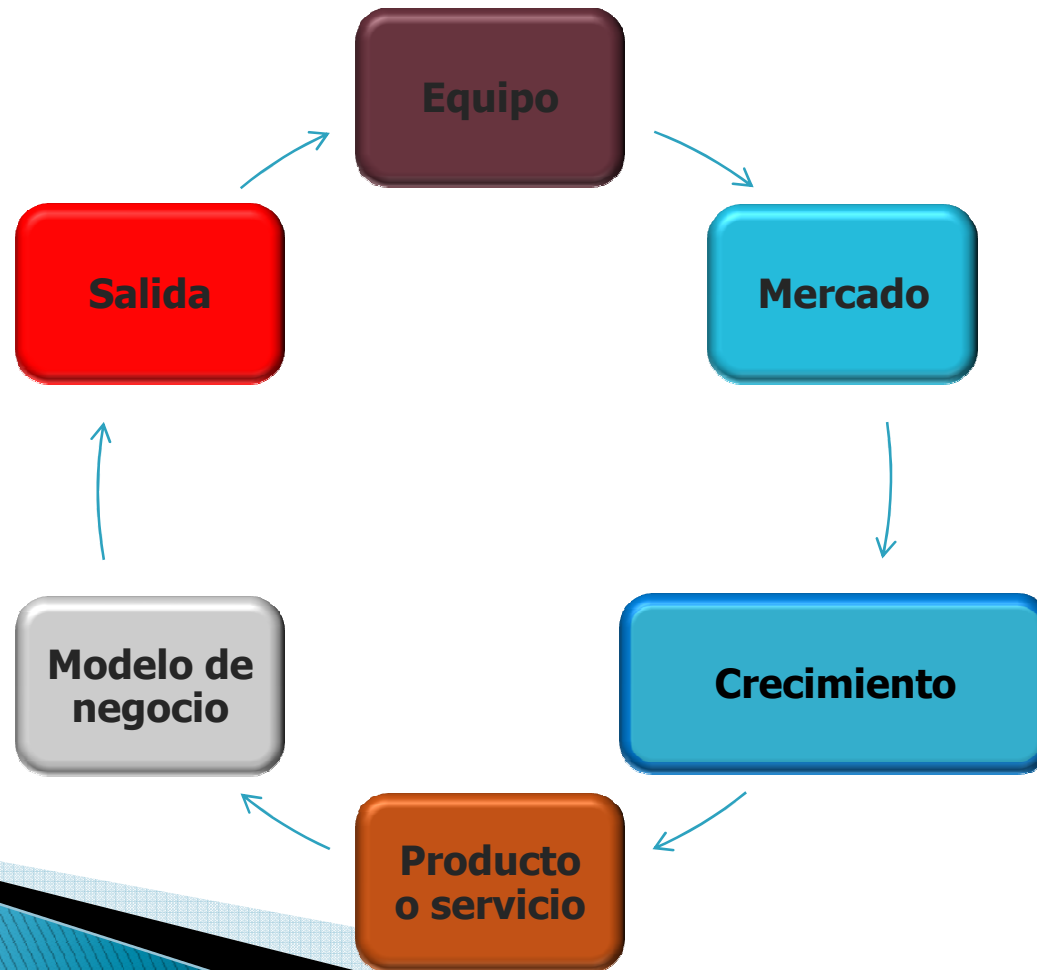
Primera
entrevista

Valoración
del
proyecto



Business angels

Valoración del proyecto



Business angels

Negociación

Acuerdo de
confidencialidad

Due
diligencia

Carta de
intenciones



Business angels

Carta de intenciones

Expresa las intenciones del business angel en relación con el proyecto.

En la **carta de intenciones el inversor:**

- Declara su **compromiso formal** de continuar las negociaciones con el fin de llegar a un acuerdo final de inversión.
- Si es conveniente, fija los **acuerdos** a que se hayan comprometido las partes hasta el momento.
- Establece que **todas las negociaciones posteriores** partirán de los acuerdos establecidos en la carta de intenciones.
- Marca los **puntos iniciales o básicos de todo el acuerdo**: el volumen de la inversión que debe realizarse, la participación que se venderá, la duración, la voluntad de la salida, etc.
- Establece un **conjunto de normas**, de carácter temporal, que regirán las negociaciones futuras, como la realización de una debida diligencia o un calendario para delimitar los periodos de negociación, etc.
- Se suele incluir la **cláusula de exclusividad**, la cual tiene una cierta relevancia, ya que en este estadio de la negociación especifica que el emprendedor o la empresa no pueden poner en marcha ningún otro proceso de negociación con ningún otro business angel.



Business angels

Due diligence



Es un proceso técnico por el cual el business angel puede conocer la **situación actual de la empresa** en la que desea invertir, y que **determina y cuantifica la veracidad de los activos y pasivos de la empresa**, es decir el conjunto de bienes, derechos y obligaciones.

La finalidad de la debida diligencia se concreta en la determinación de unas **bases objetivas** con el fin de:

- Tomar la decisión de invertir.
- Negociar el precio de la compra.
- Negociar la cobertura de garantías.

La debida diligencia se puede utilizar como una **herramienta de creación de valor**, ya que puede poner de manifiesto ciertos **mecanismos de gestión hasta ahora ineficientes** y, que una vez corregidos, pueden ayudar a aumentar el valor futuro de la empresa.

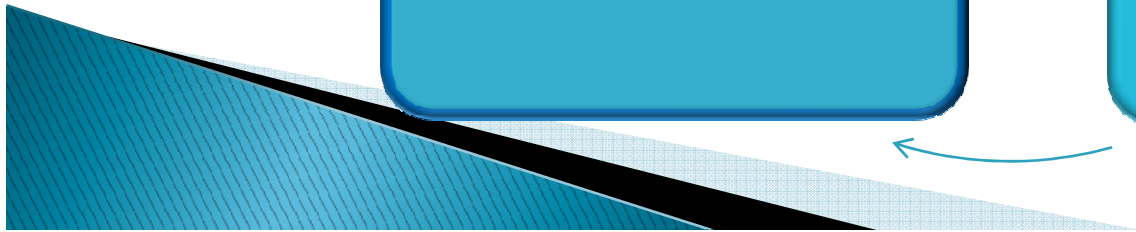
Business angels

Inversión

Contrato de
inversión

Desinversión

Seguimiento
de la
inversión





Su labor no está regulada, no tiene una fiscalidad o unas reglas del juego definidas





Por este motivo la gente no sabe que es, que representa ni que significa ser un Business Angel.

Desde 2010 hay ayudas al Impulso a las
Redes de “Business Angels”



Business angels

Redes



En el mercado, existen problemas de información, comunicación, conocimiento y percepción de expectativas en los potenciales inversores y en los emprendedores que demandan capital.

Muchos potenciales inversores no conocen en detalle el proceso de inversión privada, la propia existencia de proyectos interesantes donde invertir o cómo evaluar su potencial.

Muchos emprendedores no encuentran y no conocen dónde encontrar la financiación que necesitan debido a que no tienen las suficientes garantías o trayectoria en el mercado.

Para los emprendedores que buscan financiación, el inversor es un “extraño”, y para el inversor, el proyecto es un “riesgo”.

- Por tanto, aparece la oportunidad de poner en contacto a ambas partes, y la necesidad de crear redes y grupos de inversores o *Business Angels Networks*.

Business angels



- Las redes de *business angels* son organizaciones que agrupan inversores y los ponen en contacto con emprendedores que buscan CAPITAL para financiar sus proyectos empresariales.
- Punto de encuentro entre oferta y demanda de capital, semejante a una “agencia matrimonial” cuya tarea es emparejar cada emprendedor con el inversor más adecuado y viceversa.
- Mecanismo para incrementar la eficiencia del mercado y el número de inversiones, ya que facilita la actividad y la cooperación de los miembros.

Business angels



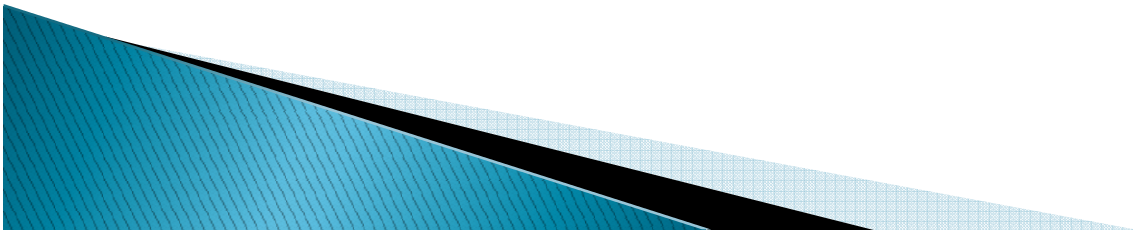
Business angels



Más información sobre redes: www.aeban.es

AEBAN

ASOCIACION ESPAÑOLA
BUSINESS ANGELS



Business angels



AEBAN es la Asociación Española de Business Angels Networks, una asociación sin ánimo de lucro, independiente y organizada democráticamente que asocia a las principales Redes de Business Angels que existen en España. Constituida en noviembre del año 2008 al amparo de la Ley 1/2002, AEBAN tiene como misión principal promocionar la actividad de los Business Angels y de las Redes de Business Angels en el territorio español como parte fundamental del sistema de I+D+i nacional.

Business angels



En la actualidad AEBAN asocia un total de 26 Redes de Business Angels con sede principal en 11 Comunidades Autónomas. Estas redes a su vez asocian cerca de 400 inversores que en último año movilizaron recursos por valor de 20 millones de €

A nivel Galicia...



CÍRCULO DE EMPRESARIOS DE GALICIA



Nuestro Círculo

Servicios

Asociados

Opinión

Tribuna

Foros CFV

Contacto

RedInvest

GA EN

RedInvest
Red de inversores privados

ACCESO ASOCIADOS

usuario

contraseña

¿Ha olvidado su contraseña?

acceder

Red de inversores privados del Círculo de Empresarios de Galicia

http://www.clubfinancierovigo.com/proyectos_redinvest.asp



constituye entre sus miembros una red de inversores dispuestos a analizar las propuestas empresariales presentadas por emprendedores con nuevas ideas, productos y procesos. Esta actividad se inició hace seis años con el programa "Invierta" que hoy culmina con la creación de una red de inversores (business angels). Las redes de business angels en Europa agrupan a cerca de 100.000 inversores, una cifra todavía pequeña en comparación con las de EE.UU., y en España están en un claro proceso de desarrollo.

REDINVEST

RedInvest

Cómo formar parte de la red

Envíenos su proyecto

Proyectos presentados

BUSCADOR

buscar

PRÓXIMAS ACTIVIDADES

A nivel Galicia...

- ❑ Recepción del perfil empresarial, resumen ejecutivo del proyecto y currículum del emprendedor a través esta web.
- ❑ Análisis del proyecto por parte del Comité Evaluador. Posteriormente se comunica al emprendedor la aceptación o denegación de su proyecto.
- ❑ Se facilitan los contactos para la negociación de los inversores con los emprendedores. La Red no participa en este proceso.

- ❑ Se organizan **Foros de Inversión**, como plataforma entre emprendedores e inversores, en la que los promotores de proyectos disponen de 15 minutos para exponer los principales aspectos del mismo y la oportunidad de inversión (modelo de negocio, oportunidad de mercado, equipo de gestión y oportunidad de rentabilidad y salida). Cada foro reúne un máximo de 8 proyectos.

A nivel Galicia...

INNOBAN

INNOBAN

BUSINESS ANGELS

EMPRENDEDORES

EVENTOS

MÁS...

INICIAR SESIÓN

<http://www.businessangelsinnoban.es/>

RED DE BUSINESS ANGELS INNOBAN

- PROMOVEMOS LA INVERSIÓN ÁNGEL -

BUSCAMOS PROYECTOS INNOVADORES EN FASES INICIALES (SEED Y STARTUP)

ENVÍA TU PROYECTO

 Follow @InnoBAN 1,907 followers

 Follow 5,753

 Me gusta 2162

EMPRENDEDORES

BUSINESS ANGELS

EVENTOS Y DIFUSIÓN