

Búsqueda de financiación

Eduardo Ros Vidal

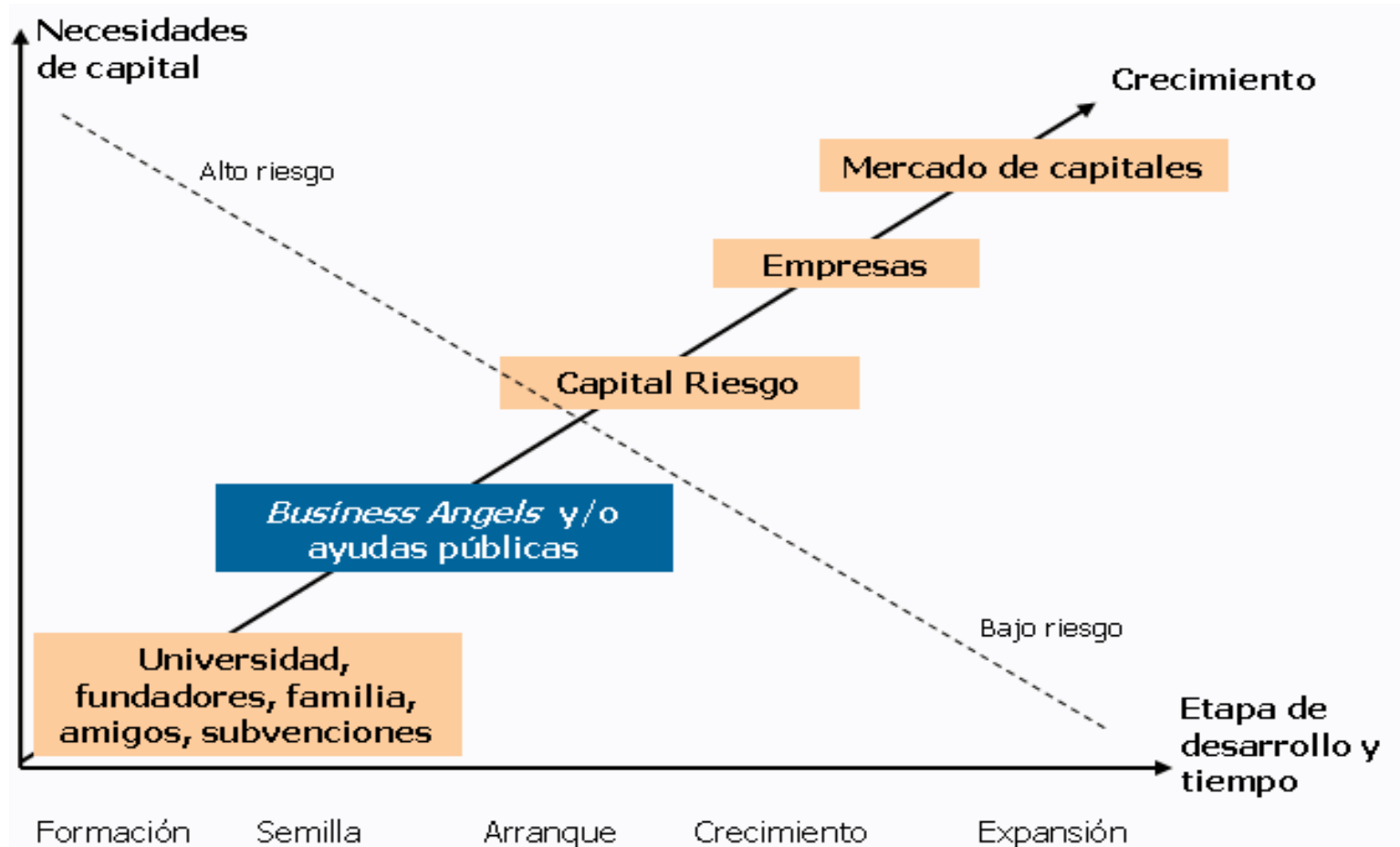
Esquema

- Diferentes Etapas en el crecimiento de la empresa y búsqueda de financiación
- Business Angels
- Otros instrumentos



- Tenemos deficiencias culturales.
- Rondas de inversión. Películas como «Gru, mi villano favorito», «Los robinson», etc.
- Programas como «Mi oportunidad» tratan de meter estos conceptos en la sociedad (en plan «reality show» o escenificación real en este caso de ronda de inversión). <https://c-suitenetwork.com/tv/video/ep-10-i-dont-think-were-the-right-investors/>
- Consejos para un «elevator pitch»

Búsqueda de financiación



El empujón inicial: FFF (Family, Friends and Fools)

Necesidad
de Capital

Mercados Capitales
(Bolsa)

IPO. Initial Public Offering

Venture Capital

Business Angels

Subvención

Bancos

Idea (FFF)

Etapa de
desarrollo
y tiempo

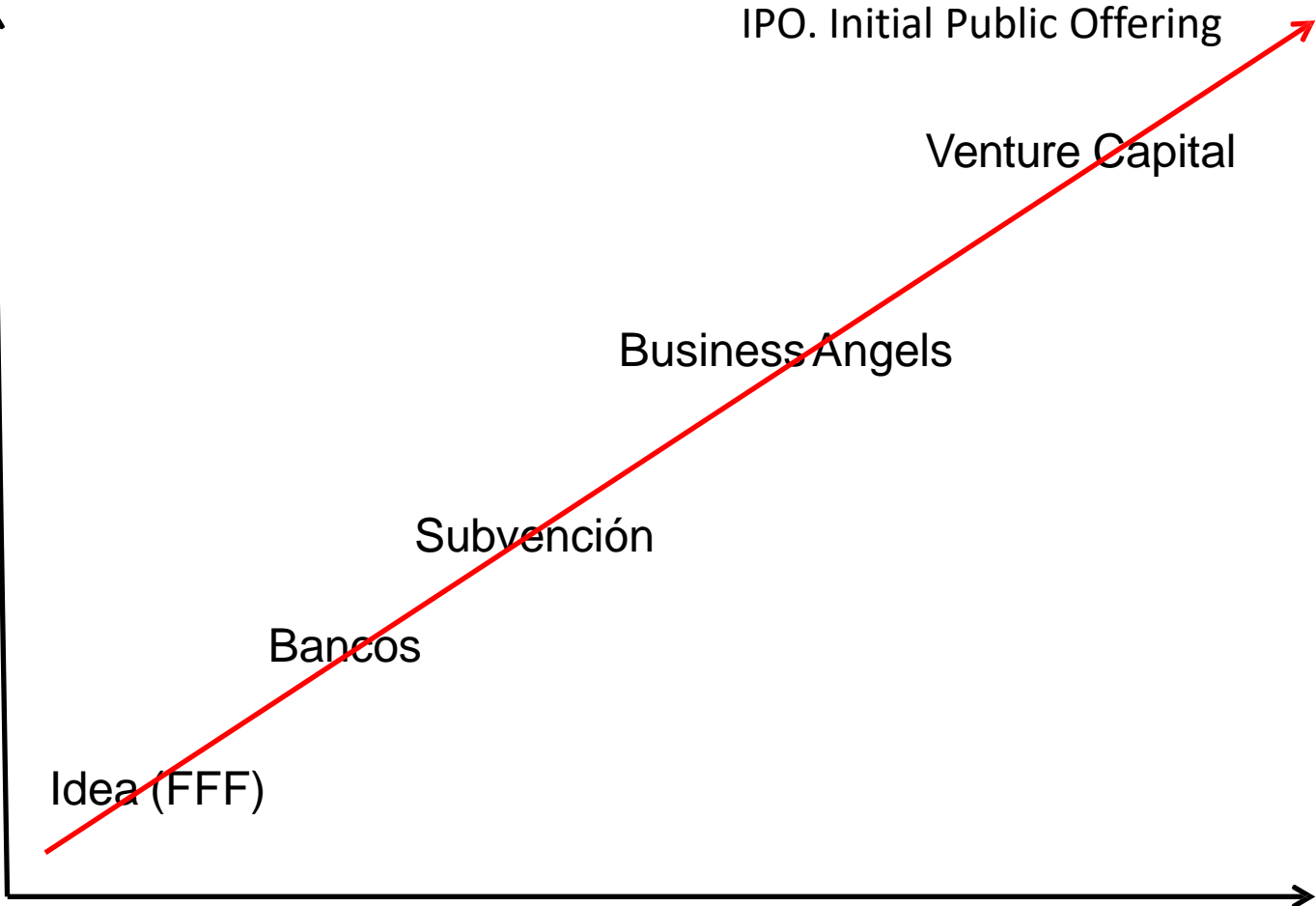
>1,5M

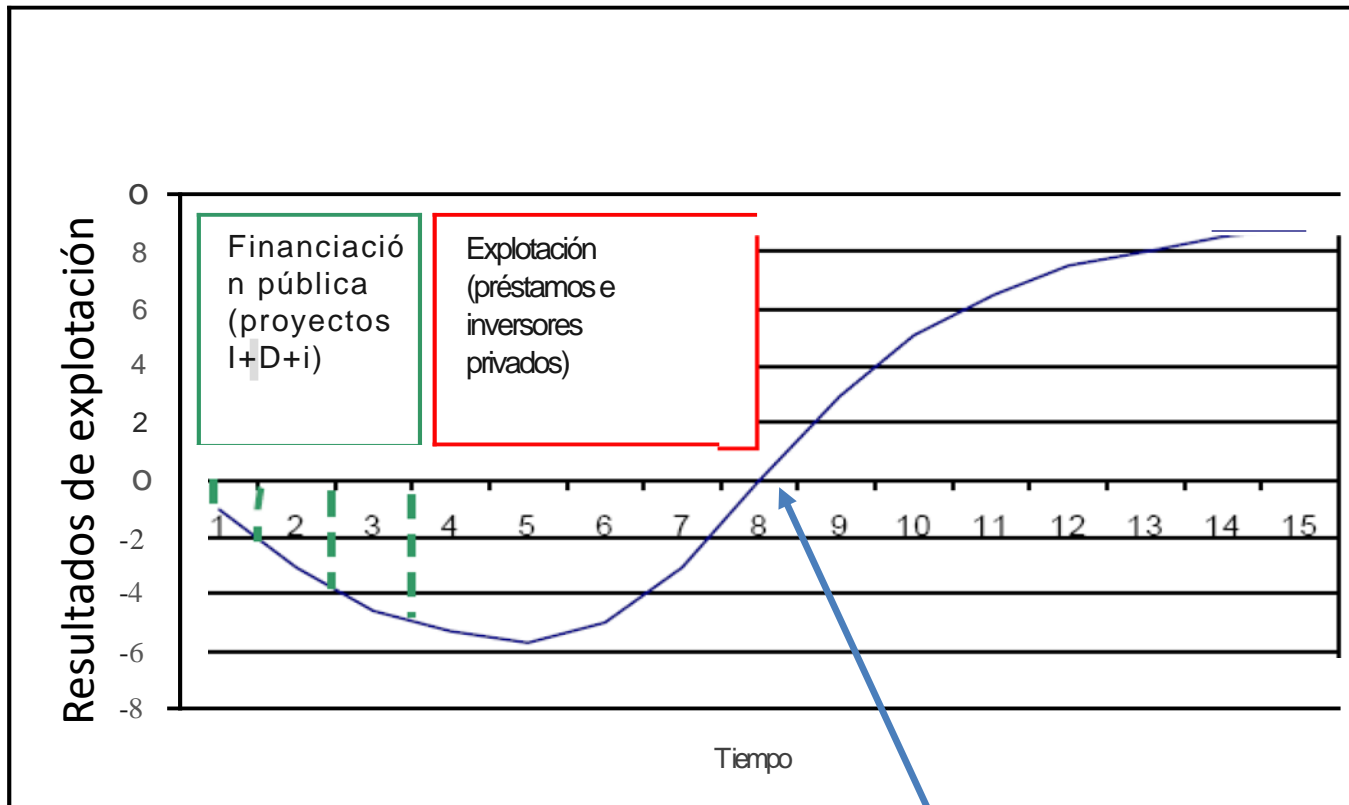
150k-1,5M

90-300k

10-90k

Formación Semilla Inicio Arranque Crecimiento Expansión





Break even point. Punto de Equilibrio. Punto en el que los ingresos se igualan a los gastos. La empresa empieza a ser rentable.

FONDOS DE CAPITAL RIESGO

ENTIDAD	LÍMITE	INTERÉS	TIPOLOGÍA	ORIGEN
ENISA	1.000.000 €	2 al 6%	público	Nacional
Caixa Capital Semilla	300.000 €	venta	privado	Nacional
Melkart	100.000 €	euribor+ 0,5 %	publico	Regional
Invercaria	1.000.000 €	negociable	publico	Regional
Jeremie	1.000.000 €	euribor+ 0,5 %	publico	Europeo-reg.

BUSINESS ANGELS

ENTIDAD	MÍNIMO	MÁXIMO	SECTOR	WEB	ANTIGÜEDAD	OPERACIONES FINANCIARIAS	TIPOLOGÍA
BAN Madrid	150.000 €	300.000 €	Tic (cloud co	www.madrimad.com/	2005	20	intermediario
BCN Bussines Angels	300.000 €	1.500.000 €	Distribución,	www.bcnba.com/	2003	7	inversores
BANC			Retail, cadena	www.bancat.com/			intermediario
CABIEDES & PARTNERS	500.000 €	500.000 €	Ocio hiperreb	http://es.linkedin.com/in/luismartinc	2009	16	intermediario
DAD	50.000 €	250.000 €	Outlets online	http://www.dad.es/	2006	18	intermediario
KEIRETSU FORUM BARCELONA	300.000 €	500.000 €	Diagnóstico o	http://www.keiretsuforum.es/	2007	7	inversores
RED DE INVERSORES PRIVADOS	150.000 €	1.500.000 €	redes sociales	http://www.iese.edu/businessangel	2003	12	intermediario
GOBAN			biotecnología	http://www.gobanclm.com/	2008		intermediario
ALVARO SANCHO			car computing, cupones online, ahorro			7	intermediario
EBAN			Todos	http://www.eban.org/			

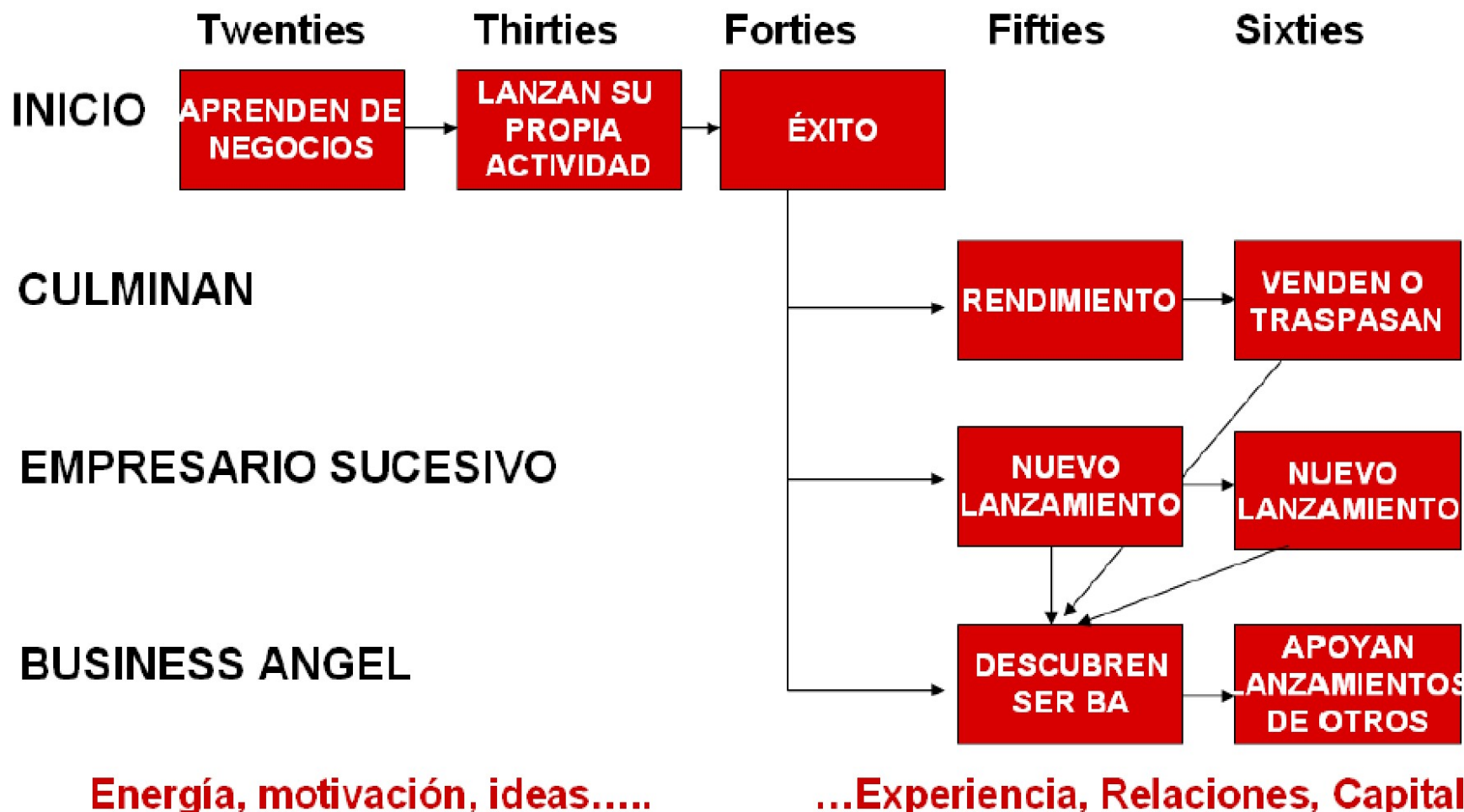
Muchos peces en el mar

- Founders + Family, Friends and Fools (FFFs)
- Ayudas públicas (subvenciones y préstamos públicos)
- Entidades mixtas como cajas de ahorro
 - Hacia un modelo de co-inversión, incentivando con ayuda pública la inversión privada. No competir con actores de inversión privada sino favorecerla, complementarla (p.e. con tramo a fondo perdido). Favorecer valores como creación de empleo, cambio productivo, etc...
- Préstamos bancarios
- Inversores profesionales
 - Business Angels (BA)
 - Personas con pasión por invertir, asumir riesgos, retos personales, etc.
 - Fondos de inversión privados (Private equity)
 - Asumen menos riesgos ... un juego más controlado.
 - Capital Riesgo
 - Inversión más profesionalizada y más agresiva.
- Mercados de capitales (Bolsa)

¿Quiénes son los BA?

- Personas de éxito empresarial
- Invierten su propio dinero (entre 150k y 1M)
- A medio-largo plazo (4-7 años)
- En minoría accionarial
- Apoyan a los emprendedores (con otras acciones o empresas, red comercial, potenciales alianzas, etc)
- Smart Money – Know how (del sector)
- Buscan rentabilidad mediante la venta
- Buscan disfrutar con ello

Ciclo típico de un BA



Los BA en EEUU

- California. Boom de las empresas TIC
- Casos de éxito, «Google», Yahoo, ...
- En 1994 se crea la primera red BA en San Francisco
- Y posteriormente se crean múltiples redes de BAs.
- Entre 2006-2009 invirtieron 25B\$ en 50.000 empresas, creando 200.000 empleos

BA en Europa

- Hay BAs que no saben que lo son y mucho peor organizados (se estiman 345.000 BA en Europa en 2018).
 - No se alinea bien la inversión personal con las mejores oportunidades
- UK, Francia, Italia son mercados maduros
- En España es incipiente
- AEBAN aglutina 22 redes de BAs
- También a nivel EU se está haciendo un esfuerzo integrado mediante proyectos para crecimiento empresarial
- European Business Angels (<http://www.eban.org/>) y otros muchos

Algunos datos en Europa 2015

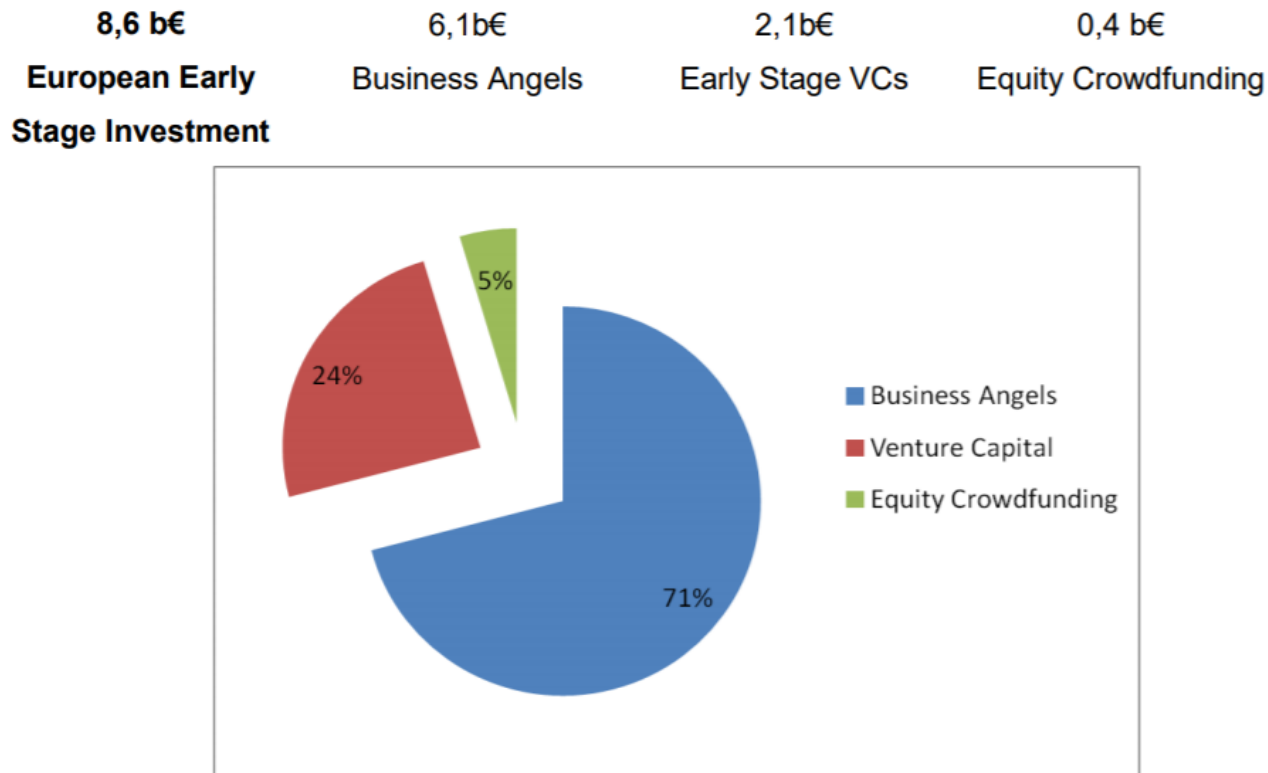
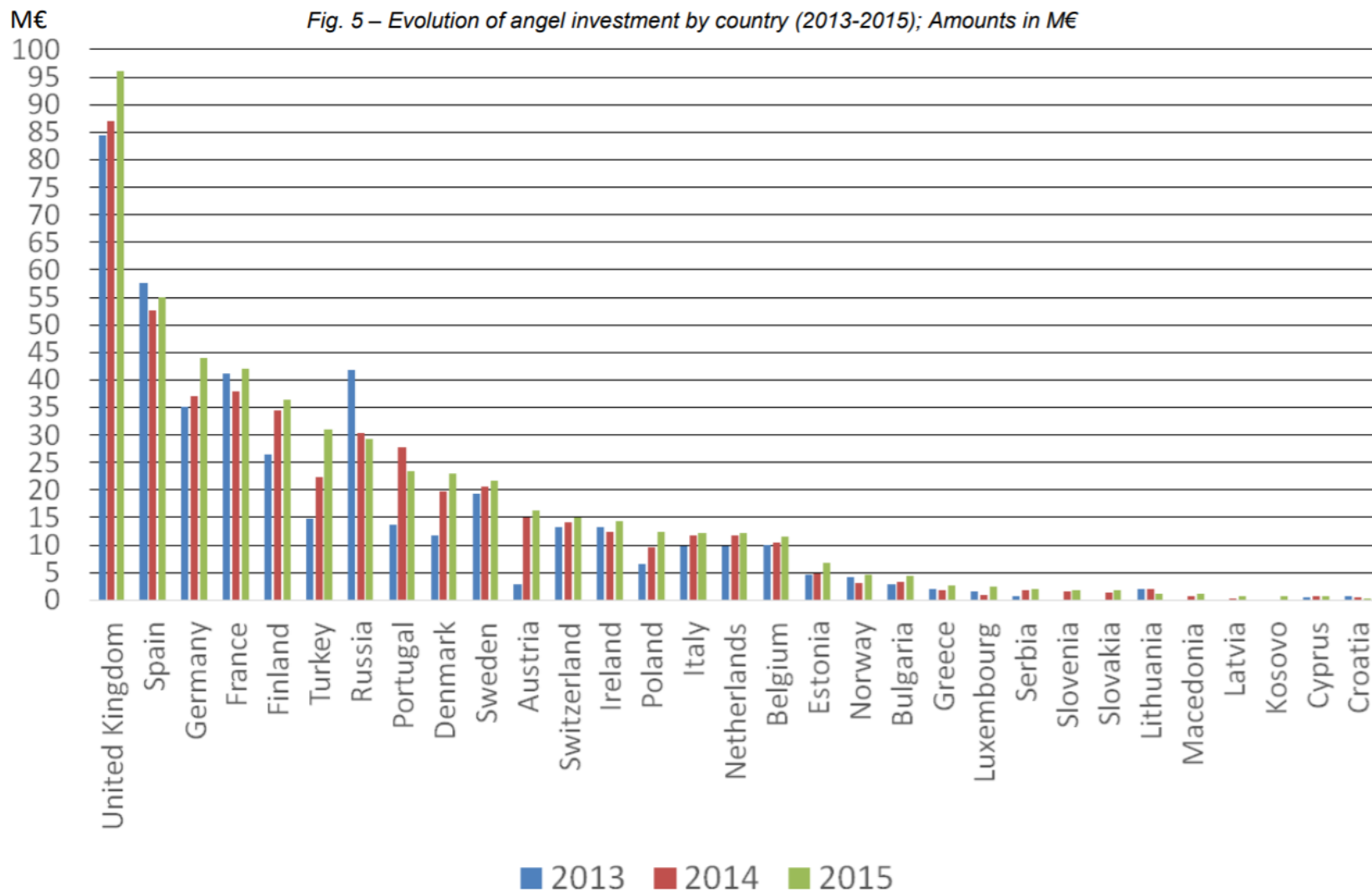


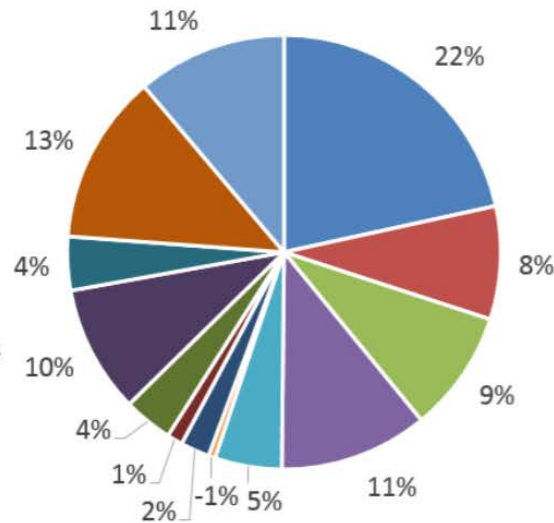
Fig. 1 - The three main areas of early stage investment in Europe.

Fig. 5 – Evolution of angel investment by country (2013-2015); Amounts in M€

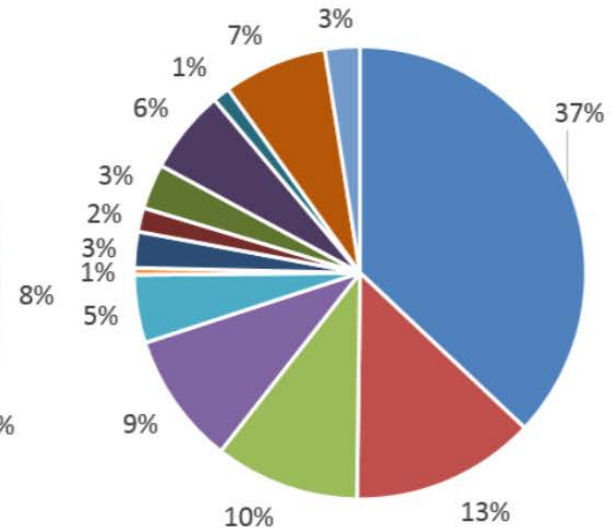


2015

- ICT
- Mobile
- Creative Industries
- Biotech and Life sciences
- Health Care/MedTech
- Impact investing
- Energy
- Environment and cleantech
- Retail and Distribution
- Finance and Business Services
- Logistics and transport
- Manufacturing
- Other



investment amount

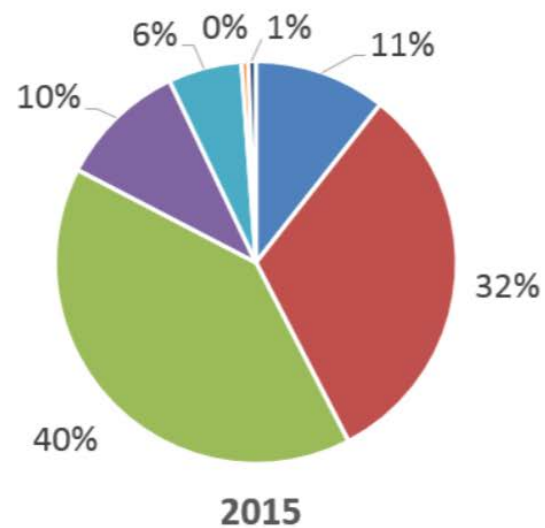
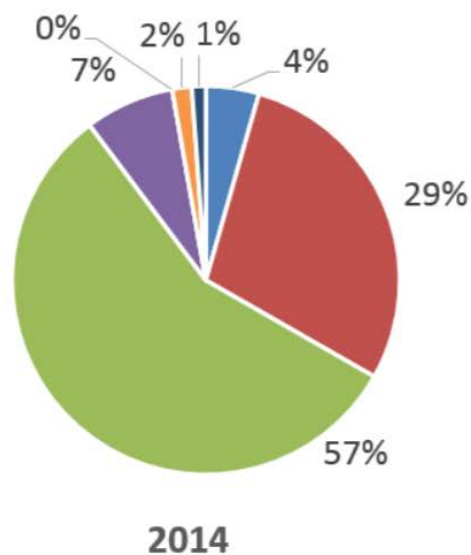


deals

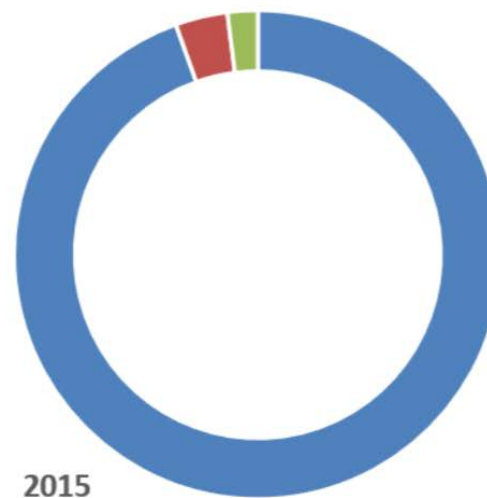
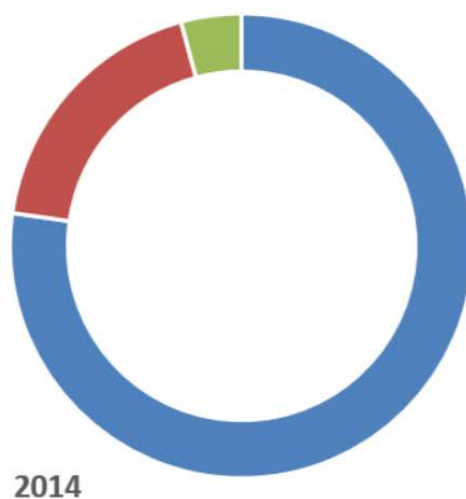
	2013	2014	2015
Average Investment per company	165.787	174.071	184.271
Average Investment per BAN	1.184.378	1.232.601	1.291.468
Average Investment per BA	20.437	20.000	19.990

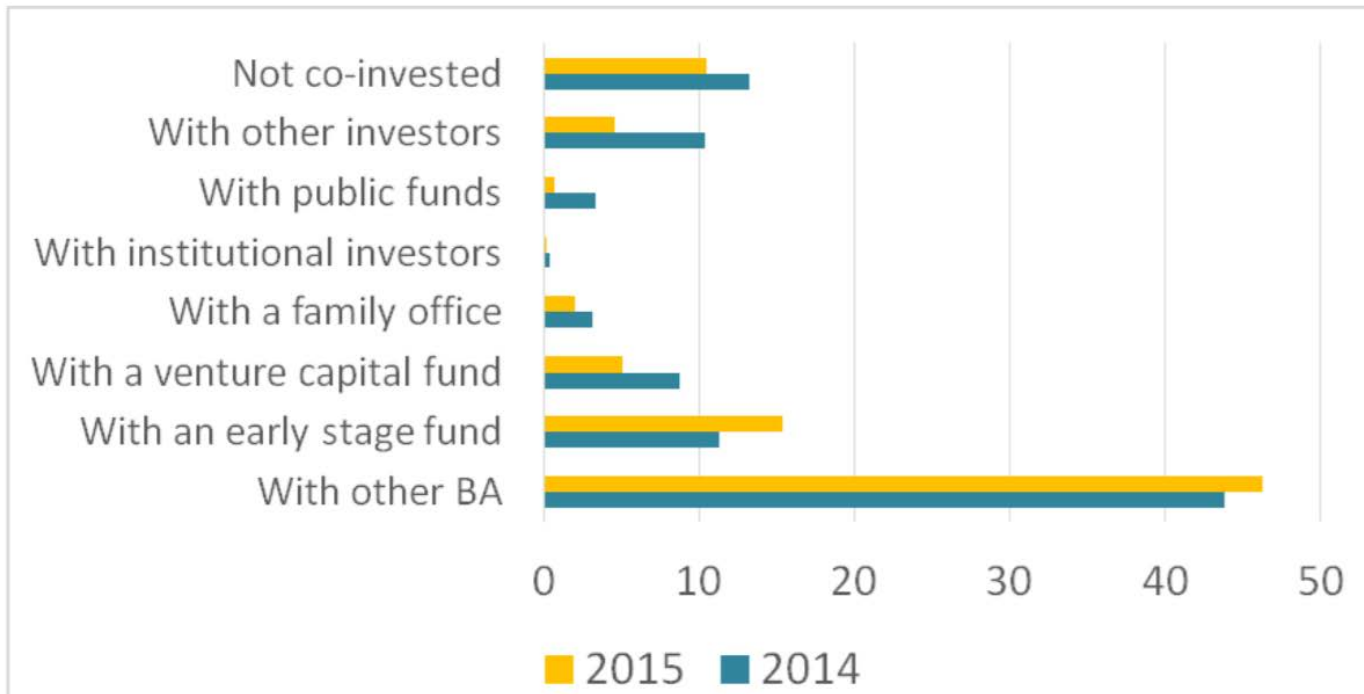
Fuente: <http://www.eban.org/wp-content/uploads/2016/06/Early-Stage-Market-Statistics-2015.pdf>

- Pre-seed
- Seed
- Early stage and start-up
- Expansion
- Pre-IPO
- Buy-out and turnaround
- Other



- In the same country as investor
- Elsewhere in Europe (not in the same country)
- Outside of Europe





Inversores en red (redes de BAs)

- Flujo regular de proyectos, bien seleccionados
- Networking con otros inversores
- Contraste con otros inversores expertos
- Co-inversores
- Encontrar capital en «segundas rondas»
- Salida

¿Qué es un foro de inversión?

- Encuentro Inversores – Emprendedores
- La red filtra y selecciona 4-6 propuestas
 - Puede haber más si se hacen varias fases
 - «Elevator Pitch»
 - Presentación de Modelo de negocio
- Los emprendedores presentan públicamente
- Los inversores y emprendedores agendan citas
- Entre 3 y 6 meses se formalizan inversiones

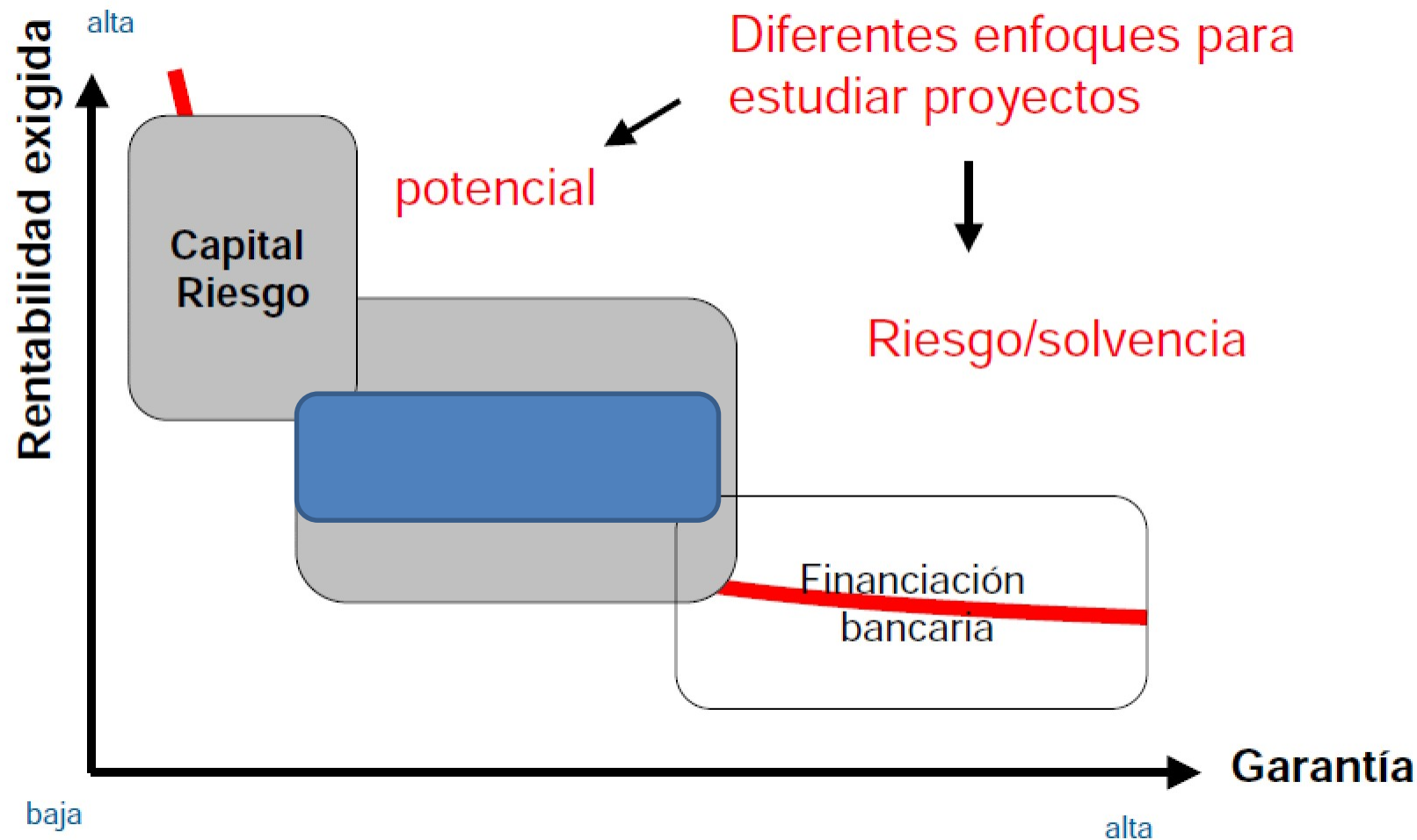
¿Qué analiza un BA?

- Equipo humano
- Experiencia relevante, compromiso, capacidad de llevarlo a cabo, orientación a resultados
- Producto, oportunidad, innovación, enfoque global, tamaño de mercado, Riesgo – Rentabilidad
- Modelo de negocio: cómo haré dinero
- Escalabilidad
- Plan de salida

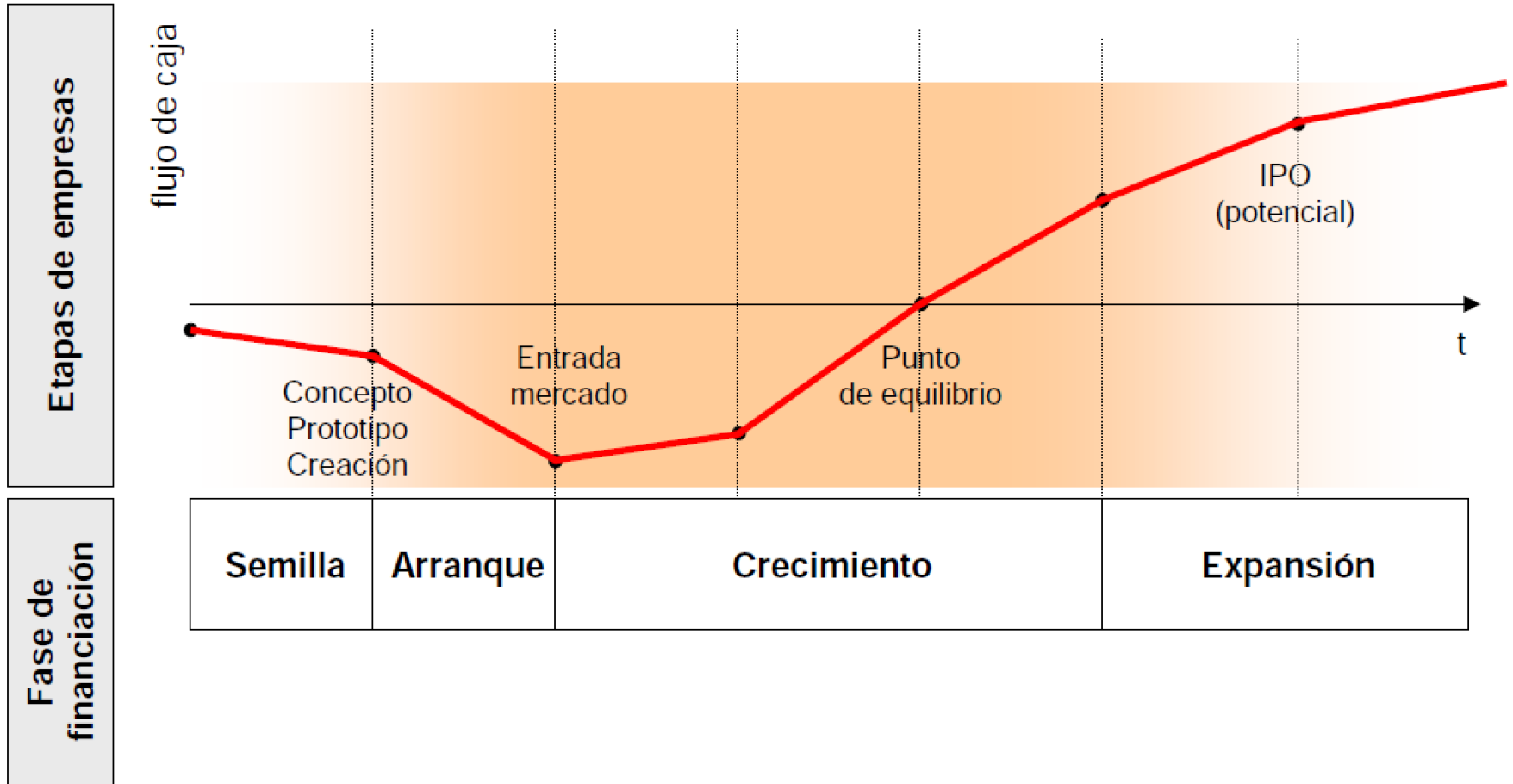
Cómo enfocar tu presentación

- 10 min (máx). El objetivo es conseguir una reunión, no cerrar una venta
- Sencillo de entender
 - ¿En qué negocio estas?
 - Producto. Solución innovadora.
 - Oportunidad de mercado. Necesidad
 - ¿Cómo beneficia el producto o servicio al consumidor?.Clientes. Medicina vs Vitamina.
 - Ventaja competitiva. ¿Porqué eres mejor que otras alternativas?. Competencia.
 - ¿Cómo harás dinero?
 - ¿Cómo ganarán dinero los inversores?
- No intentar explicar todo el modelo de negocio
- Evitar volverse demasiado técnico

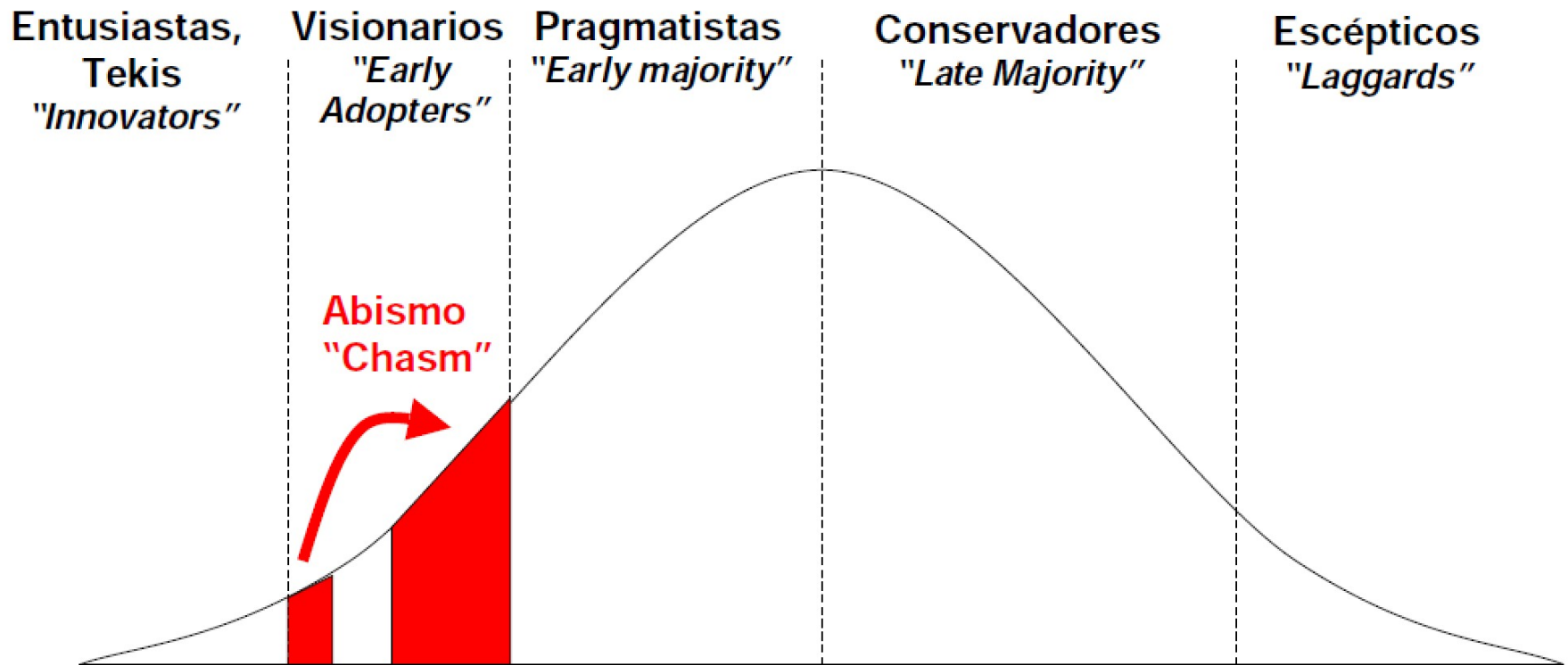
Otras formas de inversión



Fase de arranque y desarrollo



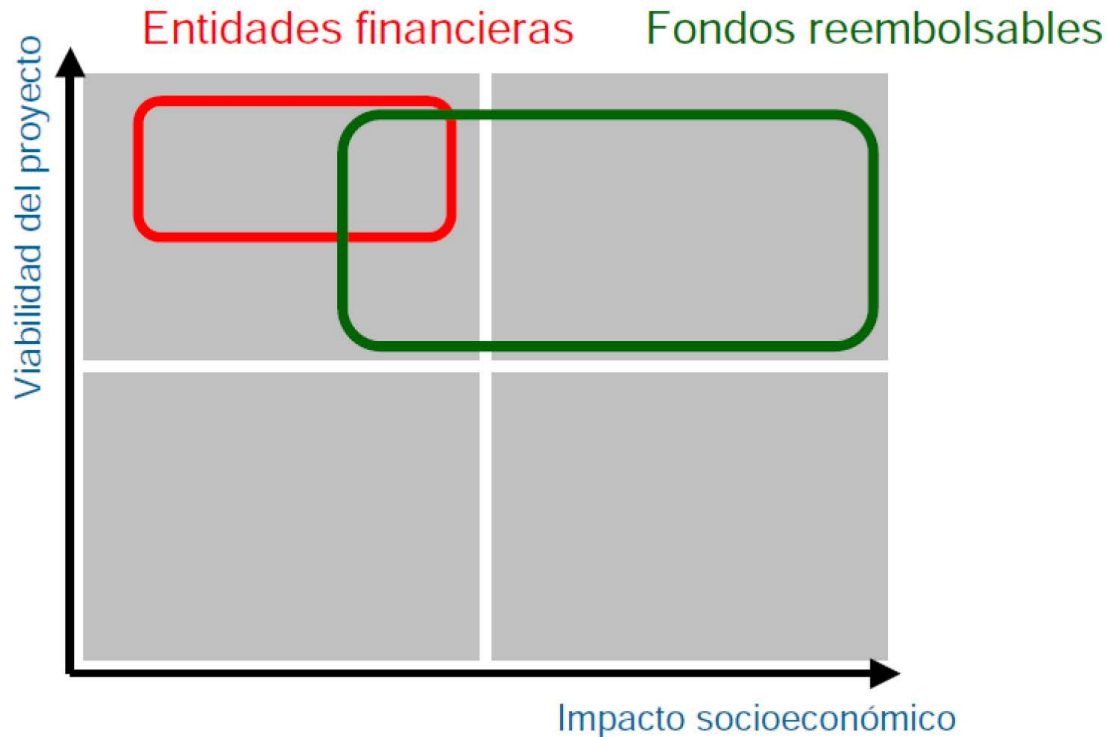
La financiación necesaria. El momento clave



Modelo de adopción tecnológica

La barrera, inversión necesaria es distinta dependiendo de la tecnología (software, hardware, bioquímica, medicamentos)

Criterios de inversión. Distintos objetivos



Proyectos **Viables** (Análisis empresarial. Igual que capital privado, compartidos con capital privado) + **Invertibles** (Impacto estratégico socio-económico: ayuda pública para fomentar valores, creación de empleo, sostenibilidad, modelo productivo, etc)

Las claves (co-inversión)

- Existe financiación en todas las fases de la empresa
 - 90% de los proyectos denegados
 - Coste de mercado
 - Financiación pública (media 22%) => resto privado (modelo co-inversión).
- Puntos clave:
 - Excelencia del equipo (ambición, experiencia, compromiso, gestión)
 - Modelo de negocio atractivo y diferenciador
 - Plan de negocio viable+invertible
 - No situación de crisis.
 - No urgencias

Instrumentos financiación

- Fondo perdido
 - Gastos elegibles concretos tangibles
 - Porcentaje sobre la inversión incentivable
 - Ayuda pública
- Fondo reembolsable
 - Gastos en conceptos flexibles. Financiables
 - Dinámico. Porcentaje sobre la necesidad total de financiación
 - Condiciones de mercado (no ayuda pública)

Búsqueda de financiación

- Búsqueda de financiación
 - Pública: NEOTEC, IDEA, ENISA, etc.
 - Privada: ENISA, Buisness Angels, Venture Capitals, etc...
- Modelo de Plan de negocio
- Presentación de idea de negocio
- Ronda de inversión

Búsqueda de financiación.

Ejemplo práctico. NEOTEC

- CDTI. Centro para el Desarrollo Tecnológico e Industrial.
 - Financiación de proyectos I+D+i empresariales
 - Financiación de empresas de base tecnológica (EBTs). Por ejemplo programa NEOTEC.
 - Financiación de empresas con capital privado.

Plan de negocio

- *Presentación - descripción de la empresa y del sector de actividad. Ubicación geográfica, fecha de constitución.*
- *Misión y visión de la empresa. La idea de negocio: descripción de la oportunidad de mercado y de la propuesta de valor.*
- *Definición de objetivos del proyecto empresarial y estrategia. El modelo de negocio: descripción, modelo de ingresos y la cadena de valor.*
- *Necesidades financieras.*

Plan de negocio

- Hoja de Ruta para la empresa
- Utilidades.
- Visión general, evolución de la empresa.
- Búsqueda de financiación
- Presentación del concepto de empresa

Contenido del plan de negocio

- Descripción de la empresa
- Productos / Servicios
- Mercado y clientes
- Actividades para abordar el mercado (actividad comercial)
- Análisis de Fortalezas y Riesgos: (DAFO).
- Competencia
- Operaciones, equipo, finanzas, legales, etc.

Búsqueda financiación: ENISA

- Más de 3500 créditos concedidos, más de 600 Meuros.
- Fomentar la creación, crecimiento y consolidación de la empresa española
- Dinamizar el mercado de capital riesgo
 - Entre préstamo tradicional y capital riesgo
 - No exige garantías ni avales
 - Tipo de interés vinculado a resultados
 - Orden prelación: después acreedores comunes
 - Patrimonio contable
 - Intereses deducibles del Impuesto de Sociedades

ENISA

- 98,3 Millones de Euros en líneas ENISA 2014:
- Emprendedores, jóvenes emprendedores, crecimiento, fusiones, etc:
 - Vencimiento a largo plazo (4 a 9 años)
 - Largo período de carencia (1 a 4 años)
 - Intereses: Fijo + variable
 - Cuantía: (25.000 – 1.500.000€)
 - Cualquier sector de actividad, salvo inmobiliario y financiero

ENISA

- Análisis cuantitativo y cualitativo. ¿Qué valoran?:
 - Producto/demanda/mercado
 - Accionistas/gerencia
 - Rentabilidad
 - Solvencia
 - Generación de recursos
 - Acceso al crédito
- Programa de co-inversión:
 - 113 inversores acreditados (24 extranjeros)
 - 142 operaciones aprobadas
 - 1€ ENISA ha captado 2,8€ de inversores privados
 - Colaboración público privada: > €94M movilizados

Discusión

- Diferentes Etapas en el crecimiento de la empresa y búsqueda de financiación
- Business Angels
- Otros instrumentos

Enlaces de interés

- Enlaces de Interés:
- CDTI. Financiación empresarial:
- Conferencias charlas de entrepreneur en TED Talks: search for «entrepreneur» at: <http://www.ted.com/>
- Ejemplos de Elevator pitch: <https://c-suitenetwork.com/tv/video/ep-10-i-dont-think-were-the-right-investors/>
- ENISA. Financiación: <http://www.enisa.es/>

Fin

Discusión