

Claves para invertir en 'startups'



SCT Abogados



INDICE

09:30 h.- Bienvenida y presentación de la jornada

09:35 h.- Introducción a los Business Angels y visión del inversor “tradicional”

José Antonio Caldés, director Balearic Investor Club

José Francisco Ibáñez, director Tressis Baleares

10:30 h.- Evaluación de proyectos por parte del inversor

Antonio Coll, socio Balearic Investor Club **Representante emprendedor**, proyecto sujeto a inversión de un inversor

11:30 h.- Coffee break (networking)

12:00 h.- Fases del proceso de inversión **Sofía Celaya**, socia SCT Abogados **Guillermo Dezcallar**, socio Illes-Lex

13:00 h.- Conclusiones de la jornada/Ruegos y preguntas

¿Qué es BALEARIC INVESTOR CLUB?

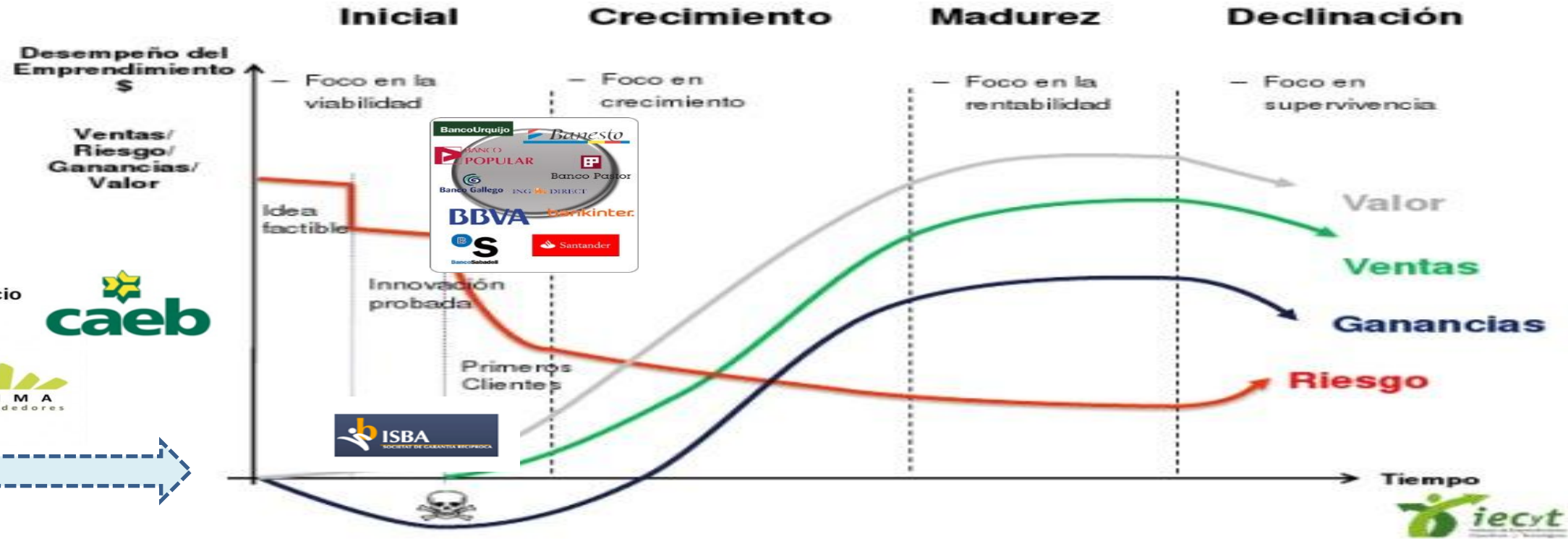
Es un club de inversión que surge como respuesta a las siguientes consideraciones:

- Multitud de entidades y organismos promotores del emprendimiento en diferentes ámbitos y localizaciones
- Necesidad de facilitar “mecanismos de inversión pequeños” para emprendedores con restricción a los canales de financiación e inversión comunes.
- Potenciar la figura del inversor en startup, como mecanismo de desarrollo de proyectos rentables.
- Un Club de Inversión es un punto de encuentro y de oportunidades necesario para emprendedores e inversores.

¿Cuál es la situación de emprendimiento en Baleares y su relación con el acceso a financiación?



Universitat de les Illes Balears



Problemas de acceso a mecanismo de inversión privada articulados bajo la figura de “business angels” o fondos de capital semilla:

- % de fracaso se incrementa
- Inversión en promoción del emprendimiento que no tiene continuación
 - Abandono de proyectos con potencial crecimiento



Una solución: Crear un marco de actuación entre oferta y demanda



**Cámara de Comercio
Mallorca**

BALEARIC INVESTOR CLUB

Equipo técnico

Experiencia

Internacional

Proyectos

Categorías

**Sujeto a condiciones de acceso a
presentación**



- Mecanismos de presentación de proyectos
- 2 veces al año
 - Asistencia en temas fiscales y jurídicos
 - Desarrollo de mecanismos de inversión
 - Formación a Inversores
 - Difusión de la inversión en startups

Captación de oferta



Captación de demanda



Red Consulados Baleares



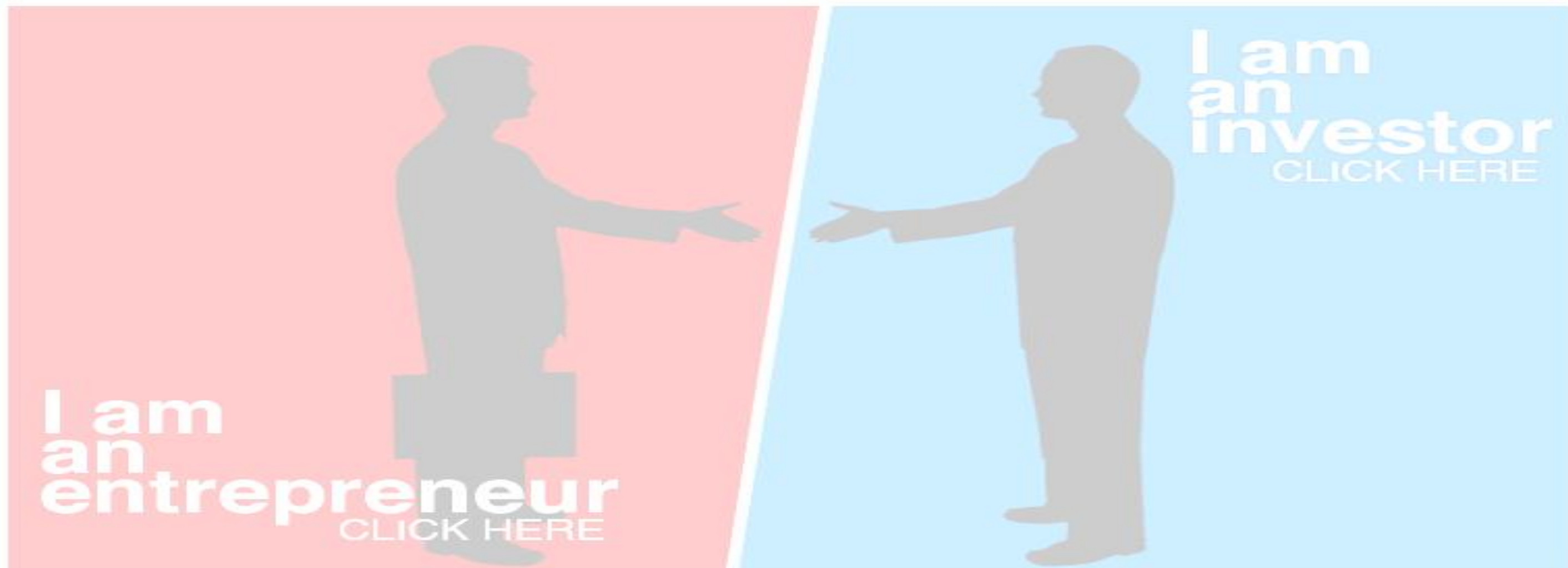
Selección

Análisis

Inversión

Seguimiento

Los dos lados sobre los que trabajar



¿A quien esta dirigido?

Miembros:

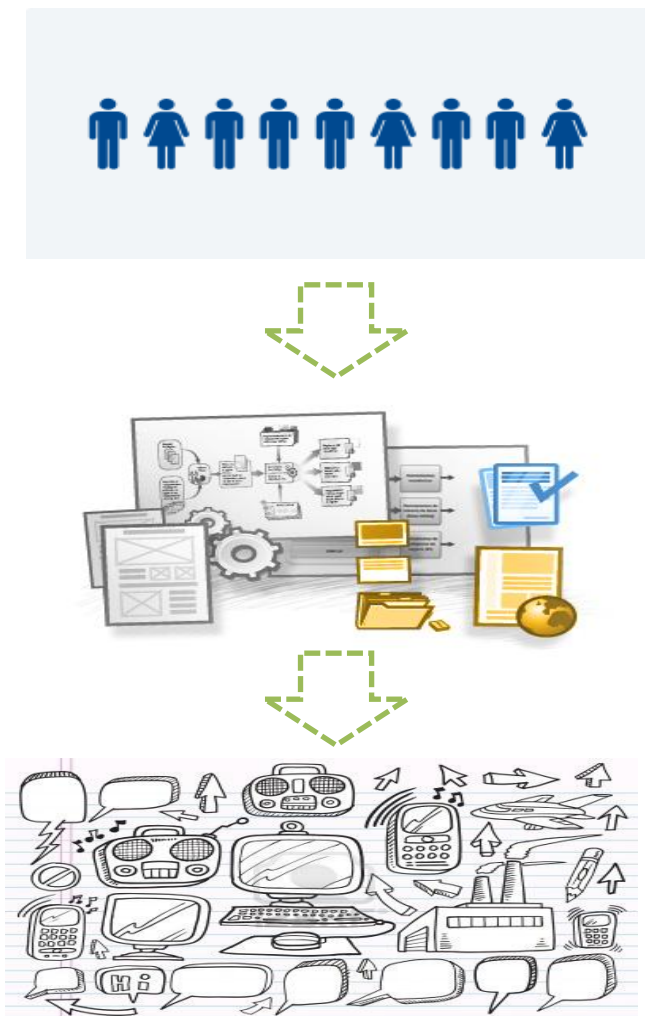
Cualquier persona que tenga interés en conocer actividades de inversión en fases de emprendimiento.

La motivación en pertenecer a **BALEARIC INVESTOR CLUB** puede ser múltiple: curiosidad intelectual, aprender, invertir, contactos, ...

Esta integrado por instituciones y organismos interesados en el desarrollo del emprendimiento y está dirigido por expertos en proyectos de emprendedores e inversores.

Para ser miembro de **BALEARIC INVESTOR CLUB** se habilitara una web:

- Permite el registro individual
- Disponibilidad de un folleto digital
- Acceso a descripción del funcionamiento



Desde el punto de vista de la oferta

Captación de oferta



Universitat de les Illes Balears



Cuenta con el apoyo de las entidades de promoción del emprendimiento

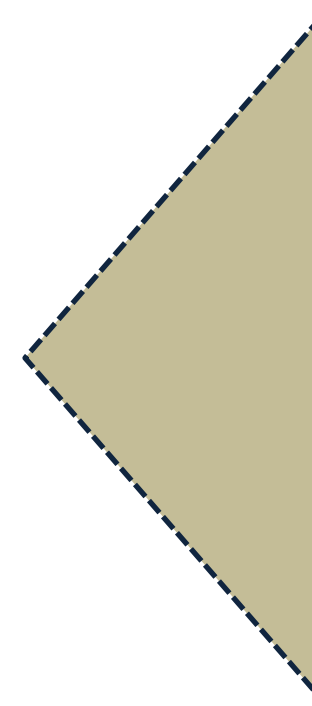
A través del BALEARIC INVESTOR CLUB se ayuda a potenciar el emprendimiento en Baleares y ofrece un canal de difusión de los proyectos, y de los mecanismos de inversión

Desde el punto de vista de la demanda

- **BALEARIC INVESTOR CLUB** se circunscribe, en una fase inicial, a inversiones en **emprendimiento**. Sin embargo, no se descarta en el futuro, crecer a otras fases de inversión según decidan sus miembros.

El Club proporcionará a sus miembros actividades relacionadas con la inversión:

- Acceso a Foros de Inversión.
- Estructuración y disponibilidad de un vehículo legal de inversión que **permita tickets desde 2.000 euros**.
- Formación a inversores
- Acceso a inversores más allá del Club y a inversores internacionales.
- Networking.
- Lobby.



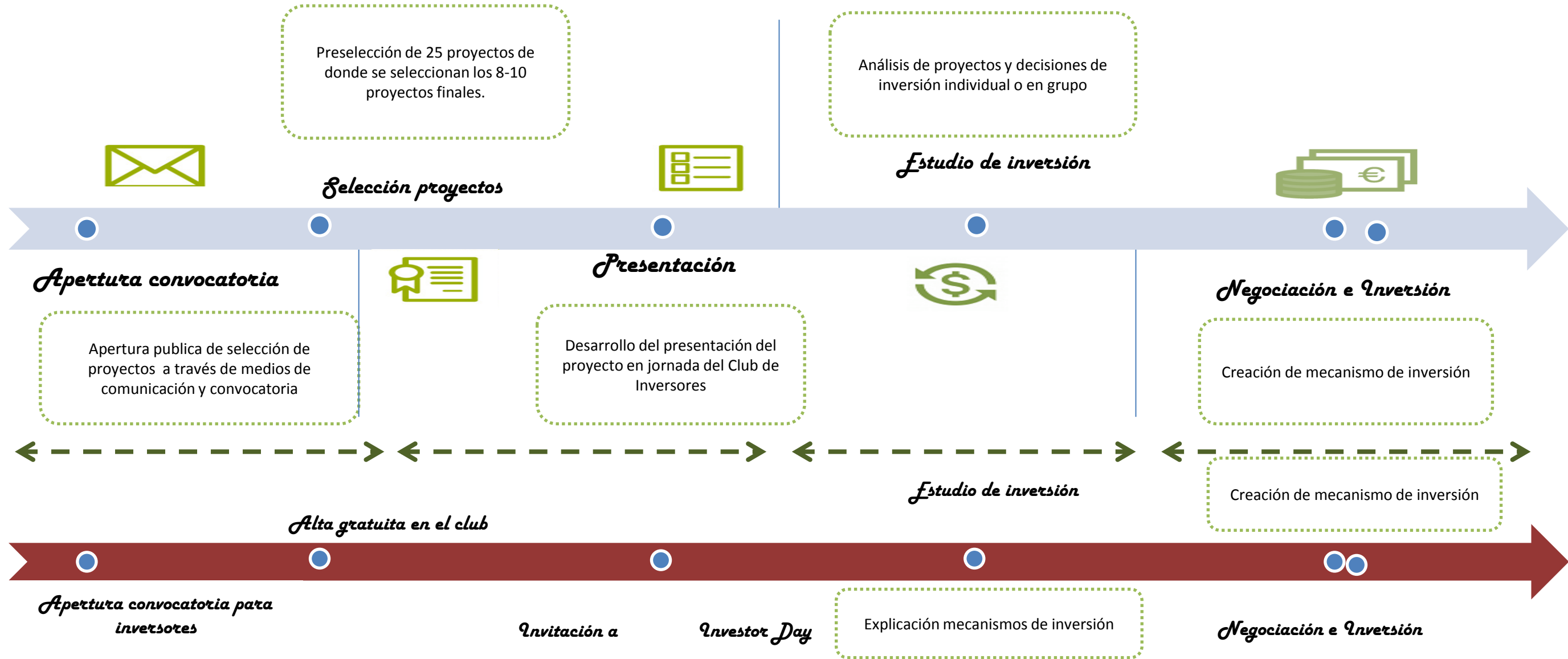
Captación de demanda



¿Cuál es el ciclo de inversión de proyectos?

EMPRENDEDORES

INVERSORES



www.balearicinvestorclub.com



[Contacto](#) [Login / Register](#)



[HOME](#)

[QUIENES SOMOS](#)

[EQUIPO](#)

[PROYECTOS](#)

[INVERSORES](#)

[ENTIDADES COLABORADORAS](#)

[CONTACTO](#)



Nuevo Foro Inversor en Palma de Mallorca

Inscribirse



www.balearinvestorclub.com



HOME

QUIENES SOMOS

EQUIPO

PROYECTOS

INVERSORES

ENTIDADES COLABORADORAS

CONTACTO




 INVERSORES



 Alta Inversor

 EMPRENDEDORES



 Presentar Proyecto

 FOROS INVERSIÓN



 Invitado

 AGENDA

No hay ningún evento que mostrar.

ÚLTIMOS PROYECTOS

www.balearinvestorclub.com



[HOME](#)

[QUIENES SOMOS](#)

[EQUIPO](#)

[PROYECTOS](#)

[INVERSORES](#)

[ENTIDADES COLABORADORAS](#)

[CONTACTO](#)



ÚLTIMOS PROYECTOS

Geniuzz



Medivip



medivip

Beebrite



MAPA SITUACIÓN

BALEARIC INVEST CLUB

Plaça de la Porta Pintada, 1
07002 Palma - Illes Balears



FORMULARIO DE CONTACTO

Nombre

Email

Asunto

Mensaje

AGENDA

No hay ningún evento que mostrar.

Menú

▶ [Home](#)

▶ [Quienes Somos](#)

▶ [Equipo](#)

▶ [Proyectos](#)



Introducción a los Business Angels y visión del inversor “tradicional”

¿CUALES SON LAS OPCIONES DE INVERSIÓN EN EL MERCADO?

DEPOSITO BANCARIO.



El sistema financiero español tiene serios problemas para poder remunerar los depósitos a tipos de interés por encima de 0,50%.

IBEX/MERCADO



Los inciertos resultados electorales del 20-D mantienen la inversión extranjera en las trincheras, a la espera de ver si se forma un Gobierno estable que siga adelante con las reformas emprendidas.

BONOS DE TESORO PUBLICO



A pesar de las turbulencias en la deuda pública y en la prima de riesgo por la crisis griega, el panorama del Tesoro no es mejor. En las subastas de finales de agosto de 2015 la rentabilidad ofrecidas en España por las Letras a 3 y 6 meses son negativas y la de un 1 año el interés satisfecho fue del 002%

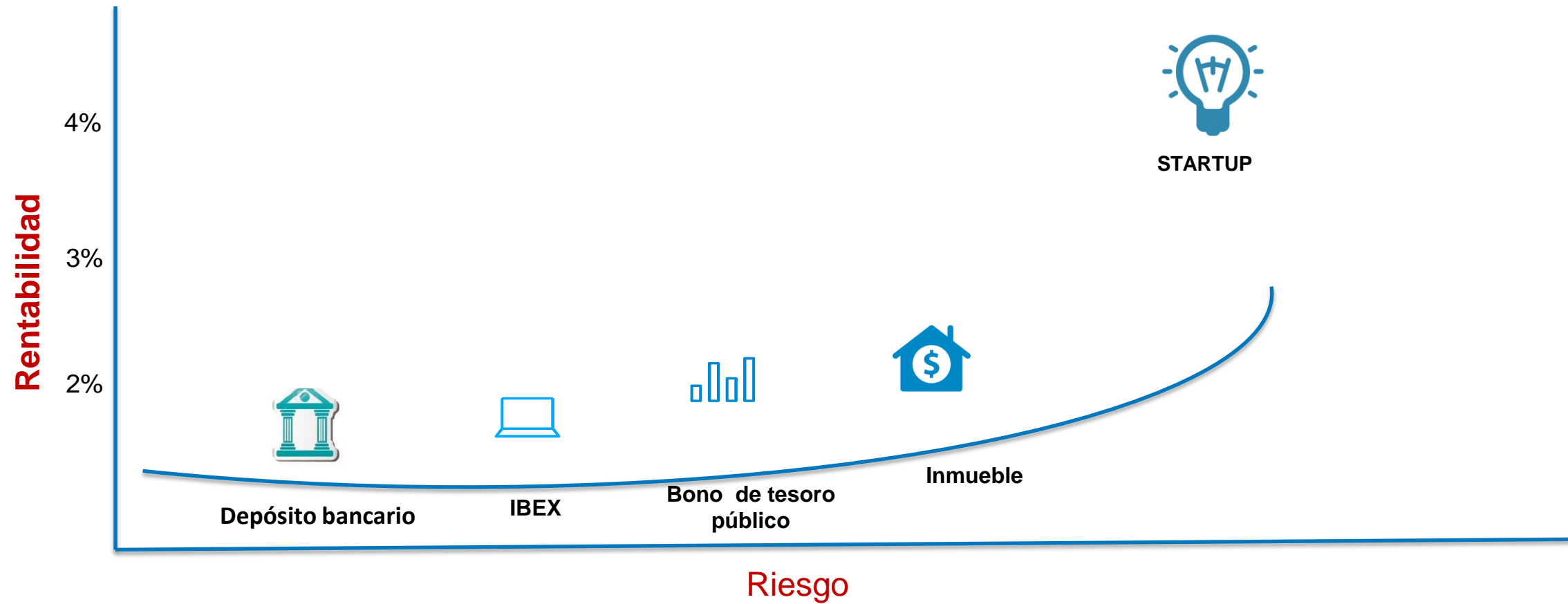
INVERSIONES EN INMUEBLES



El beneficio de una venta inmobiliaria debes tener en cuenta todos los impuestos que has pagado, todos los gastos que has tenido, todas las reformas, todos los gastos de comunidad, los gastos de compraventa...



RIESGO Y RENTABILIDAD DE OPCIONES DE INVERSIÓN



La figura del business angel



¿Qué es?



¿Como y cuando?



¿Cuanto y por qué?

**Persona Física
o Jurídica**

**DIRECTIVOS O EMPRESARIOS QUE BUSCAN LA INVERSION EN
PROYECTOS DE CRECIMIENTO**

**Propio
Patrimonio**

ES DINERO PROPIO Y POR LO TANTO SUJETO A PERDIDAS

**Contactos
Know-How**

COMO MI EXPERIENCIA PUEDE AYUDAR AL NEGOCIO

Seed - Startup

INVERTIR EN EMPRESAS GRANDES, SOLO CUANDO AUN SON PEQUEÑAS

**Tomando
Participación**

TOMAR PARTICIPACIÓN EN FUNCIÓN DE LA VALORACIÓN...QUE VEMOS LUEGO

**Préstamo
Participativo**

UNA OPCIÓN SOBRE EL QUE SE PUEDE OPTAR COMO INVERSIÓN

5.000 €
200.000 €

INVERTIR PERO SABIENDO DONDE VA EL DINERO

**Rentabilidad
Plusvalías**

QUE HAY DE LO MIO

**Diversificación
Riesgos**

SE QUE VAN A FALLAR UN 80% DE MIS INVERSIONES EN STARTUPS

COSAS A EVITAR EN LA CONVERSACIÓN

- Tengo la mejor idea del mundo.
- Somos los primeros en este sector.
- Las previsiones de ventas son exponenciales.
- Nos vamos a hacer con el 1% del mercado mundial.
- Somos los únicos que podemos sacar adelante este proyecto.
- Intentar vender una inversión a medio fraguar.
- Exagerar vendiendo la inversión.
- Poner un precio excesivamente elevado a su empresa.



**Evaluación
de
proyectos
por parte del
inversor**

Evaluación de proyectos para la inversión

- Hoy, de lo que se trata es de evaluar oportunidades. Es decir, si las ideas de negocios que se nos ocurren merecen que les dediquemos tiempo, esfuerzo y dinero, Se trata de detectar “lemons” pronto y hacer un “road test” de las oportunidades, antes incluso de escribir el business plan.
- Para el emprendedor, acción y análisis van juntos y a menudo “son la misma cosa. Es actuando, probando cosas, trabajando en avanzar su proyecto como el emprendedor define, evalúa, y redefine, su proyecto.

El análisis sobre el papel llega hasta dónde llega...

Evaluación de proyectos para la inversión

- Equipo → producto → mercado → ventas/uso ↑↑
- Si sobreviven y tienen éxito, los emprendedores e inversores se pueden hacer millonarios
- Pero 50%-90% mueren en <5 años.

- **Razón:** La fase real de la startup (determinada por cómo responde el mercado) no coincide con la fase percibida por el equipo.

- **Resultado:** equipo no se enfoca en el aspecto que realmente les va a llevar a la siguiente fase

- Fase idea
- Fase proyecto
- Fase proyecto testeado
- Fase proyecto con testeo, feedback y pivotado
- Fase proyecto con ventas
- Fase proyecto con ventas consolidadas
- Fase proyecto ventas con opción de crecimiento










The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

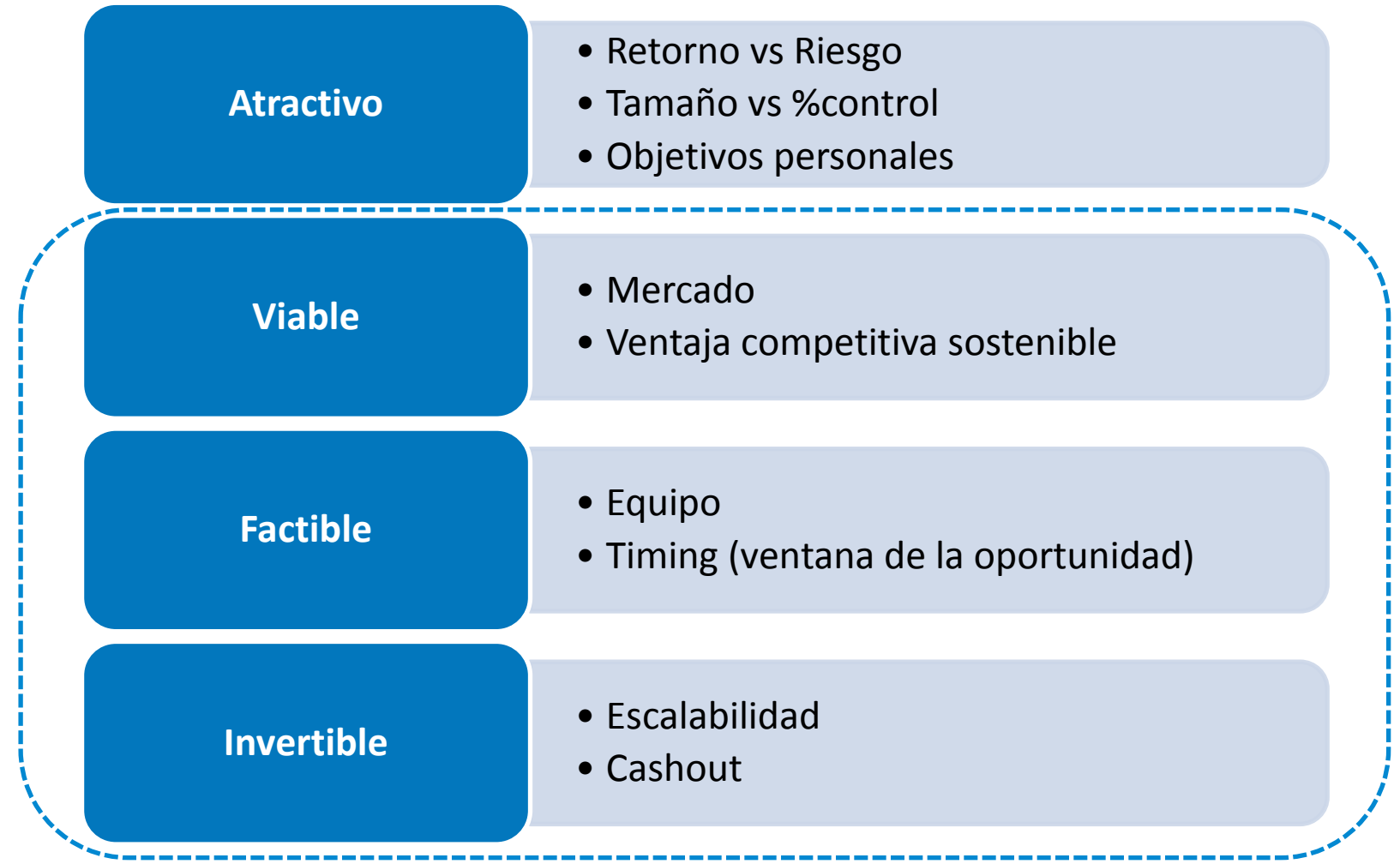
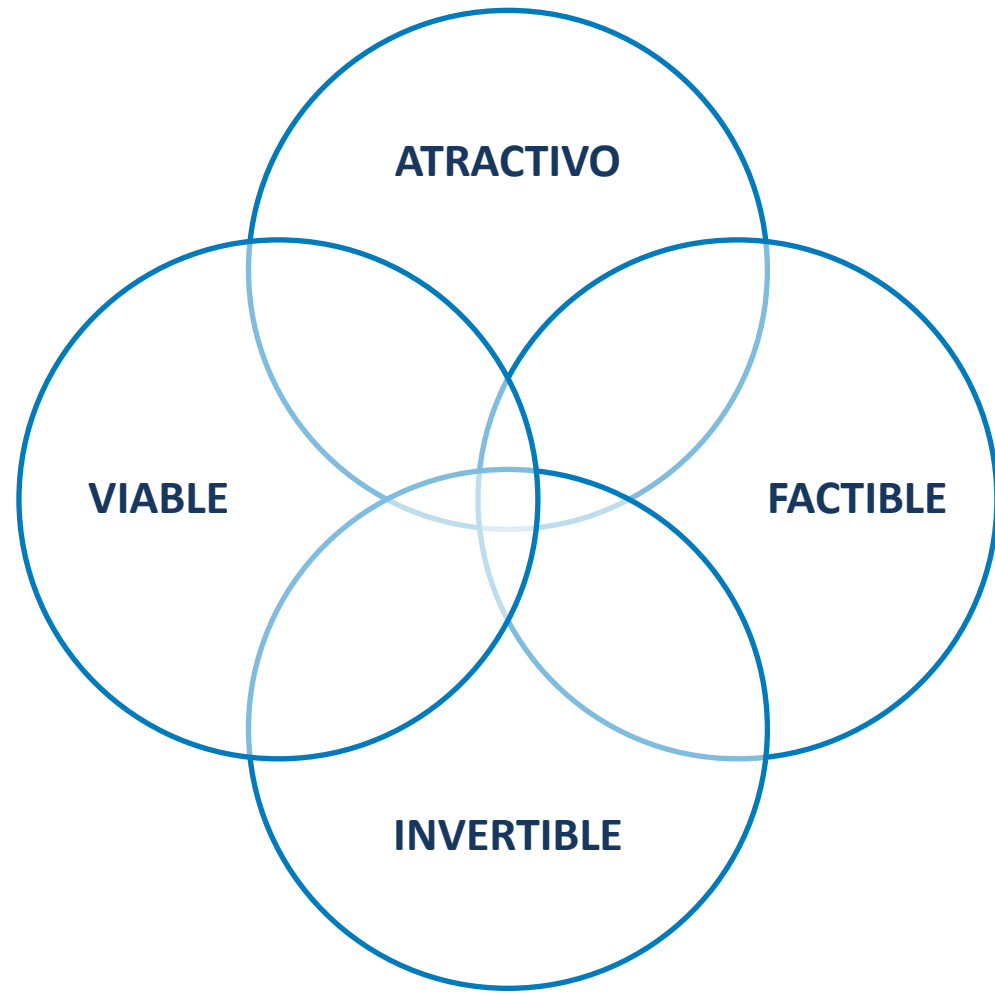
On:

Duration:

Key Partners  Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources do we acquire from partners? Which Key Activities do partners perform? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Do Distribution Channels? Customer Relationships? Business channels? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	Value Propositions  What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____
Key Resources  What Key Resources do our Value Propositions require? Do Distribution Channels? Customer Relationships? Business channels? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	Channels  Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating Channels with customer needs? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____			
Cost Structure  What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? Which Key Channels are most expensive? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenue? 1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____			

Buscamos simplificar, sin necesidad de leer el business plan. Uso de herramientas para entender el negocio.

**PERO SI VAS A
NECESITAR UN
BUSINESS PLAN Y
UNAS CIFRAS
FINANCIERAS**



Atractiva

Retorno vs riesgo

Tamaño vs %, control, independencia

- La mayoría no te da el control. Cuando compartes, compartes
- “Bootstrapped”, empresas autofinanciadas que son 100% de una persona a menudo son más rentables económica y personalmente para sus dueños.

Busco algo más que dinero?

- Reconocimiento social? Reto intelectual?
- Crear algo “nuevo”, algo que no existía?
- Crear algo que debería existir?
- Crear algo para dejar a mis hijos?

Criterios personales,... no sólo éticos

- Me gusta la gente con la que pasaré el tiempo? (clientes, trabajadores)

Viabile (I)

Mercado:

- ¿**existe** ya un Mercado, o hay que crearlo?

(un mercado no es una demanda potencial, o una necesidad que cubrir, sino gente con nombre y apellidos que esta **dispuesta a pagar**, a gasta su dinero en comprar).

- ¿Es un mercado al que **se puede acceder**?
 - identificable?, homogéneo?, diferente?
 - Se le puede localizar?
 - se puede comunicar con él? ,
 - existen canales de venta para llegar a él? (las pymes” no es un mercado)

Viabile (II)

- **Ventaja competitiva sostenible**

Competencia va a haber, y si no la ves, malo

- Si no la ves, pero la hay, malo
- Si no la ves, y no la hay, peor: seguramente no sea tan buena idea
- Si tienes éxito, te imitarán

Por que va a ser precisamente este el proyecto que va a sobrevivir?

- **¿Cómo de sostenible y defendible es la ventaja? (una ventaja en costes es una ventaja, una ventaja en precios no lo es)**

- Que pasará cuando pase la ola inicial? ¿Cuántos players pueden ser rentables? Uno? Dos? Cien?
- Potencial de beneficios de la industria
- Análisis cinco fuerzas Porter (potential entrants, substitutes, buyers, suppliers, internal rivalry)
- Cuando y como es previsible que reaccionen “los perjudicados”

Factible

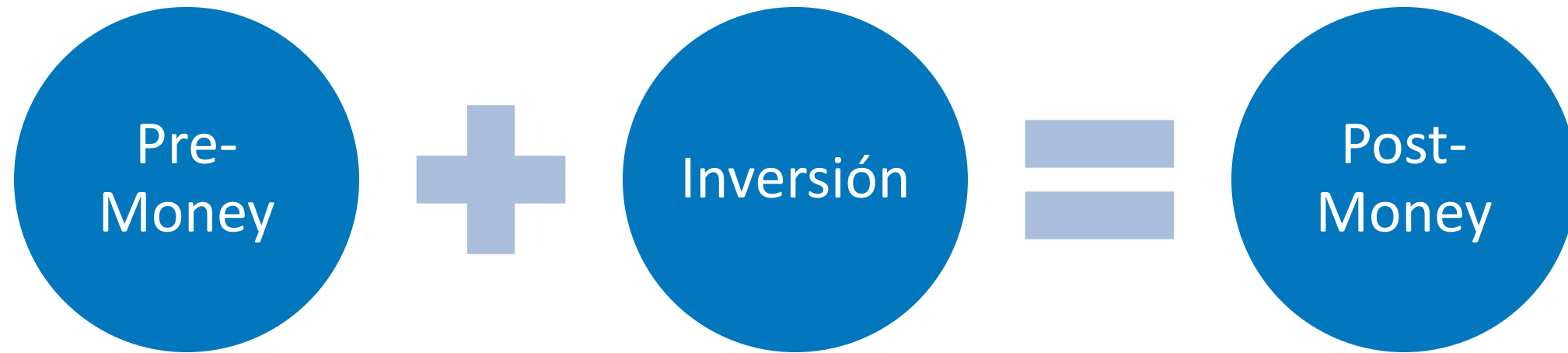
- Esta el equipo **completo**? Han trabajado juntos antes?
- Hay **empresario**?
- **Capacidades de todos**
 - “lo mismo que para triunfar en una gran empresa”
 - La **educación** sí importa
 - La **experiencia**, si es relevante, es muy importante.
 - **Conocer** un negocio,
 - Capacidad **demostrada** de hacer “lo que hay que hacer” en el proyecto
- Haber vendido, haber llevado la caja, haber llevado personas
- **No juntar demasiadas cosas nuevas**...cuanto más cosas nuevas haya en el proyecto, mas importante es la experiencia de la gente
- Equipo
- **contactos** en la industria • ¿porqué ahora sí y ayer no? • ¿demasiado pronto? ¿demasiado tarde?
- **Timing:**
 - ¿Cuánto dura la **ventana**?

Invertible

- No es lo mismo Viable que invertible
- Tiene que poder ser muy grande para proporcionar **retornos 10x**
- Escalabilidad:
- Es función del “**modelo económico**” básico
- Como de **grande** puede llegar a ser?
- A medida que se hace grande...Cuanto más **rentable** puede llegar a ser?
- Cashout
- ¿Dónde **reside** el valor creado?

Valor → ingresos → beneficios → caja → cartera

- ¿**quién** se queda el valor creado? Los clientes? Los empleados? Los proveedores? Los accionistas? Como? operaciones vinculadas?



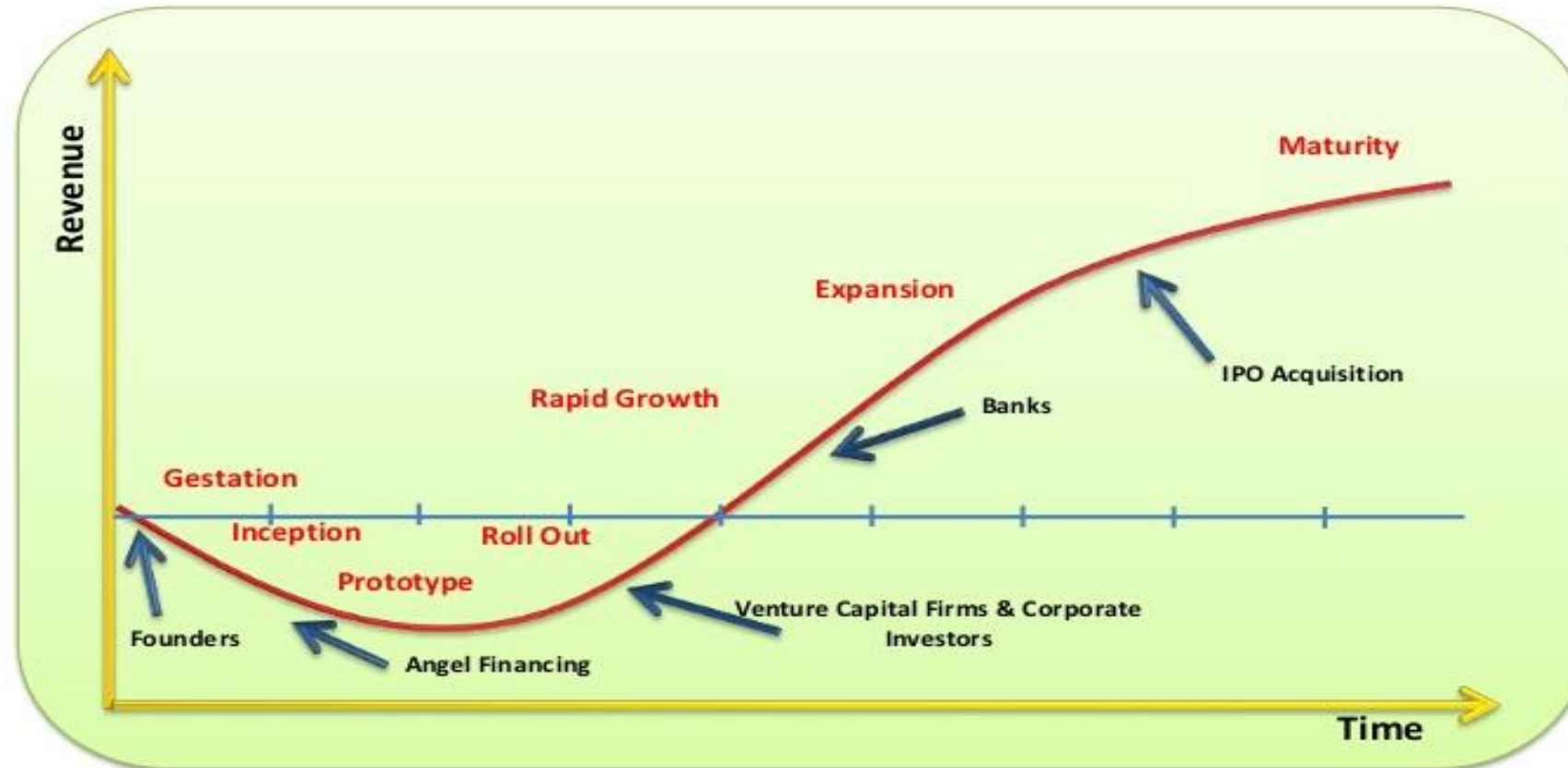
RIESGOS

- **1 - No valen métodos de valoración tradicionales**
- **Capital es privado, no hay histórico, flujos de caja imprevisibles (o 0)**

- **2 – Hay que valorar activos intangibles**
- Equipo, experiencia, mercado potencial, industria, operaciones, producto/servicio...

- **3 – Fase de la startup**
- Más progreso, tracción y equilibrio: más valor

Show me the money: inversión | Inversión según la fase



Equity = acciones

Préstamo = deuda

Nota Convertible =
préstamo con opción a
compra (techo/suelo)

SAFE = prepago de
acciones

¿Cómo lo ve un emprendedor?

La visión de Alfonso Villar
CEO playspace





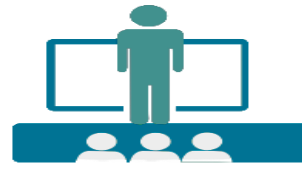
Búsqueda

empresas que cumplan criterio de inversión



Selección

de start-ups



Reunión

con fundadores y equipo gestor



Decisión

de inversión



Negociación

Condiciones de entrada



Presentación oportunidades de inversión

a socios inversores



Seguimiento

de las inversiones



Salida

Negociación de venta de participaciones



Retorno de la inversión

Plusvalías generadas



Fases del proceso de inversión