

Experiencia Real de un Inversor



Big Ban
supporting business

Cuestiones Clave

¿Por qué invertir en empresas en vez de otros productos financieros?

¿Puedo ser un *business angel*?

¿Qué debe tener en cuenta un inversor al analizar el interés de la inversión en un proyecto?



Índice

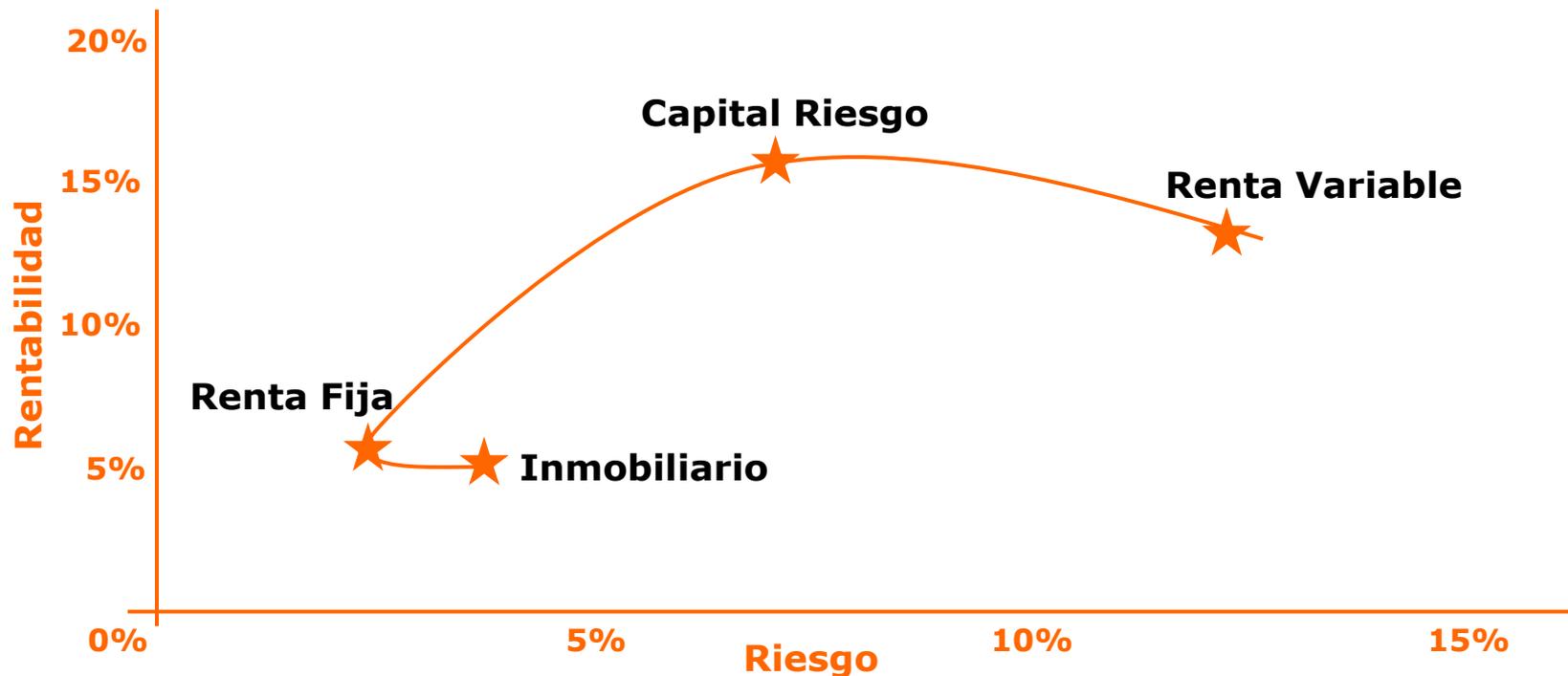
- La Inversión en Empresas frente a otras inversiones
- Cada Emprendedor tiene un Inversor
- Política de Inversión
- A tener en cuenta:
 - Concepto y Oportunidad
 - Mercado y Competencia
 - Equipo
 - Las Cuentas y la Inversión



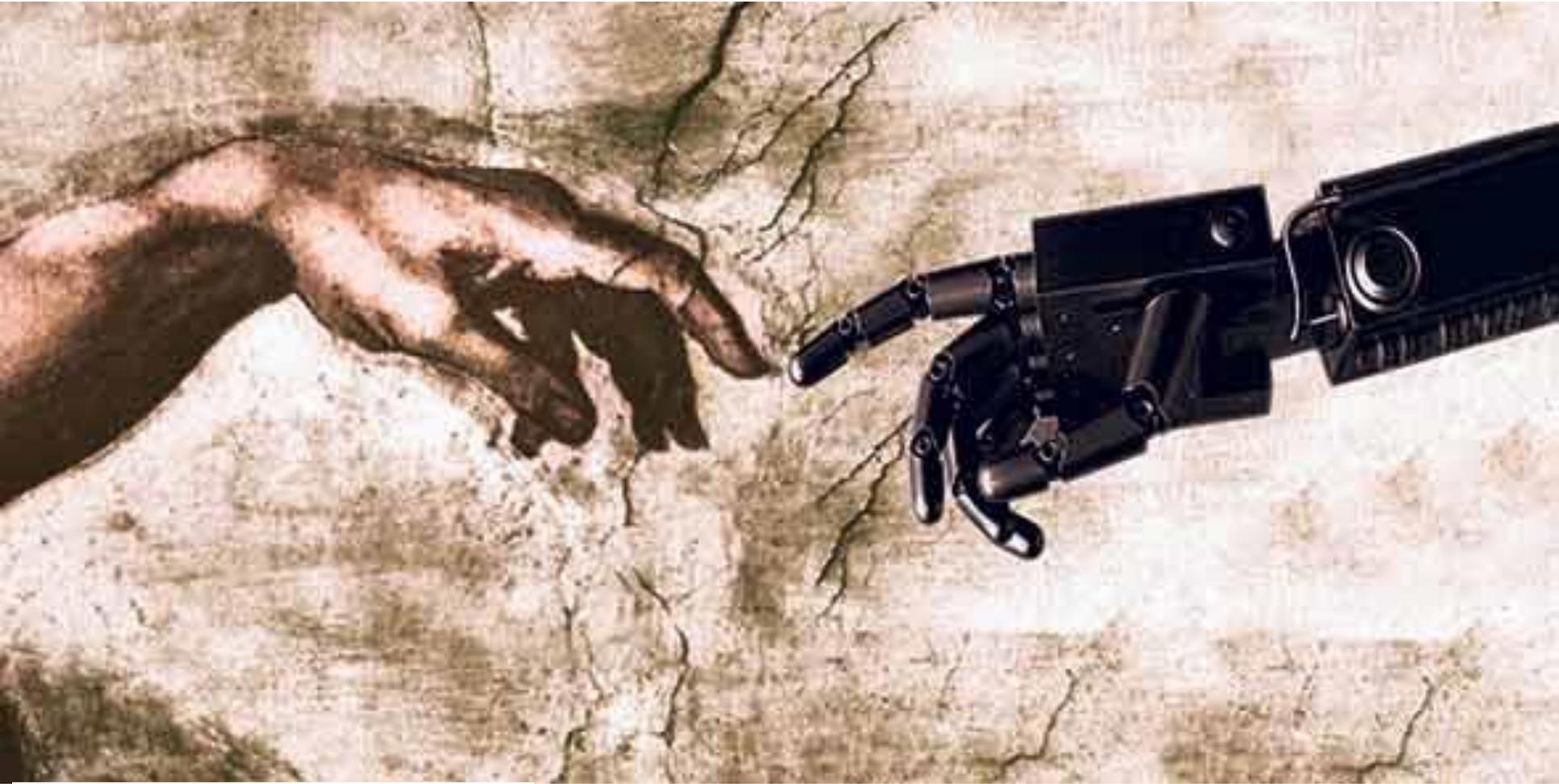
Segmentos de Inversión

Análisis Rentabilidad-Riesgo de opciones de inversión

Para poder comparar entre diferentes opciones de inversión, realizamos un análisis de rentabilidad-riesgo comparando inversiones en Renta Fija, Inmobiliario, Renta Variable y Capital Riesgo (1991-2003)



¿Por qué invertir en Emprendedores?



Big Ban
supporting business

Fuente: Revista Ecclesia

Tecnologías Disruptivas

1. Internet Móvil.
2. Automatización del conocimiento empresarial.
3. Internet de las Cosas.
4. La Nube.
5. Robótica avanzada.
6. Vehículos autónomos o semi-autónomos.
7. Genómica de próxima generación.
8. Almacenamiento energético.
9. Impresión 3D.
10. Materiales avanzados.
11. Exploración y recuperación avanzada de petróleo y gas.
12. Energía renovable.



Big Ban

supporting business

Cada Emprendedor tiene un Inversor

150 x 12 x 1



Big Ban
supporting business

Cada Emprendedor tiene un Inversor

- Inversor Funcional
- Inversor Empresario
- Inversor “Cheque en Blanco”
- Inversor con Contactos
- Inversor Autoempleo



Política de Inversión

- Importe: un 2% del patrimonio por proyecto.
- Sector: innovador (IT, biotech, etc.)
- Ubicación: el Planeta Tierra.
- Estado: primeros clientes.
- Equipo: completo, implicado económicamente y excelente.
- Plan de Negocio: sin errores.
- Tipo de Inversión: en co-inversión.
- Calendario de Pagos: según hitos.
- ...



Big Ban

supporting business

¿Puedo ser Inversor?

- Aversión al riesgo: ¿estoy dispuesto a perder?
- Importes a invertir: ¿cuánto estoy dispuesto a invertir?
- Cultura financiera: ¿estoy preparado? Esto ya no es como en los 70s.



Concepto y Oportunidad

Concepto de Negocio: en una frase, resumen del negocio propuesto y cómo seduce al inversor (qué, cómo, cuánto, a quién, cuándo)

Oportunidad de Mercado: un nuevo mercado o existe un hueco en el mercado actual (lo hacen peor, más lento, más caro)



Mercado y Competencia

Mercado: Volumen y Crecimiento

Competidores: ventaja y estrategia competitiva
(precio o calidad)



Equipo

Formado

Experimentado

Determinado



Big Ban
supporting business

Las Cuentas y la Inversión

Inversión: cuánto necesita y para qué

Presupuesto de Tesorería: Flujo de Caja

Pérdidas y Ganancias: BAI, EBITDA y Rentabilidad

Propuesta de Inversión

Participación

Valoración

Rentabilidad para el Inversor

Prima

Estrategia de Salida: socio tecnológico o financiero



Resumen Ejecutivo

Todo el Plan de Negocio en tres hojas:

Título y Subtítulo: expresa la idea de negocio

Oportunidad: es buena y está en mercados de amplio crecimiento (cuidado con la competencia)

Equipo: excelente

Inversión: no es ninguna locura

