



RED MALAGA BUSINESS ANGELS

MÁLAGA, 6 DE JUNIO DE 2016

Pedro Barrionuevo Gener
Turismo y Planificación Costa del Sol

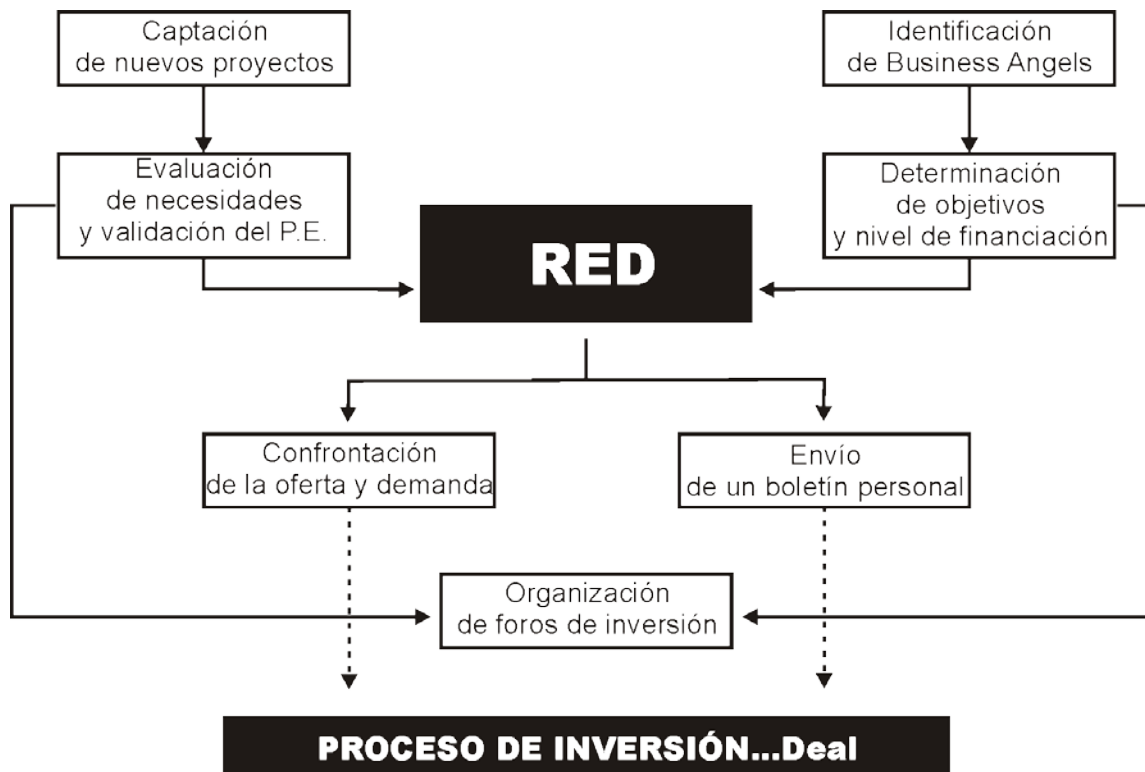
¿QUÉ SON LOS BUSINESS ANGELS?

- ✔ **Son inversores individuales**, normalmente empresarios o directivos de empresas.
- ✔ **Que aportan su capital**, 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
- ✔ **Con el objetivo de obtener una plusvalía a medio plazo** y con la esperanza de seleccionar un proyecto empresarial de gran éxito.



¿QUÉ SON LAS REDES BUSINESS ANGELS?

Las redes de **Business Angels**, tienen como objetivo *facilitar el contacto entre inversores y emprendedores*.



BENEFICIOS

Ventajas para el emprendedor:

- Obtiene una financiación que de no ser así no habría obtenido por otras vías
- Adquiere experiencia y/o contactos para la gestión de su empresa

Ventajas para la comunidad:

- Se acentúa el proceso de creación y desarrollo de empresas

Ventajas para el inversor:

- Obtiene un retorno a su inversión mayor que el que podría obtener por otra vía

Quiero emprender un Negocio

¿Puedo recurrir a un Business Angels?

¿En qué fase?

¿Qué inversión suelen aportar?

¿Durante cuánto tiempo formarán parte de la empresa?

¿Qué labor concreta desempeñaría el Business Angels en el día a día de la empresa?

¿En qué tipo de proyectos suelen invertir?

¿Qué puede influir para que mi proyecto sea descartado?





Business Angels

¿Qué puede influir para que mi proyecto sea descartado por un Business Angel?

- ✓ Que no le sea estratégicamente interesante porque desconoce el sector.
- ✓ Que aún gustándole el proyecto participa en otro similar.
- ✓ Que el proyecto tenga un crecimiento limitado y no cumpla con las expectativas de rentabilidad del inversor.
- ✓ Que existan dificultades para conseguir la venta o recompra de sus participaciones.



Business Angels

¿Qué puede influir para que mi proyecto sea descartado por un Business Angel?

- ✓ Que la información que presenta el plan de negocio sea insuficiente.
- ✓ Que exista un excesivo riesgo de concentración de clientes, proveedores, etc.
- ✓ Que exista excesiva dependencia del emprendedor.



PROCESO DE INVERSIÓN

Estudio

- Análisis del proyecto
- Preparación del plan de negocio
- Identificación del B.A
- **Primera entrevista**

Negociación

- Revisión conjunta y actualización del plan de negocio
- Confidencialidad
- **Due Diligence**

Inversión

- **Contrato de inversión**
- Seguimiento
- Desinversión



La primera entrevista

El emprendedor expone su proyecto y lo debe presentar como una **oportunidad de negocio**.

Debe ser honesto, claro y transmitir con sinceridad lo que se propone crear y sus planes de futuro.

“Importa el negocio, pero también quién lo va a dirigir”

“No se invierte en los proyectos, se invierte en las personas”



La primera entrevista

Principales errores

- ❌ Vender el producto y no el proyecto de empresa.
- ❌ Apremiar al inversor.
- ❌ Faltar a la realidad con exageraciones tratando de impresionar al inversor. Plantear objetivos irreales.
- ❌ Demostrar excelencia tecnológica, pero no un plan de empresa suficiente.
- ❌ Demostrar fracaso en la obtención de financiación bancaria.
- ❌ Presentar secretismos en personas o tecnología.
- ❌ Ocultar o soslayar los riesgos del proyecto.
- ❌ Demostrar desconocimiento total sobre los procesos de inversión y desinversión de Business Angels.

“En definitiva, ir sin los deberes hechos”



PROCESO DE INVERSIÓN

Estudio

- Análisis del proyecto
- Preparación del plan de negocio
- Identificación del B.A
- Primera entrevista

Negociación

- Revisión conjunta y actualización del plan de negocio
- Confidencialidad
- **Due Diligence**

Inversión

- **Contrato de inversión**
- Seguimiento
- Desinversión



Due Diligence

- Durante todo el proceso de análisis se ha dado por supuesto que la documentación de la empresa estaba en regla

- Asimismo, se ha considerado como veraz toda la información relacionada con la tecnología, el mercado, etc.

- En la due diligence el inversor solicitará acceso a toda esta información para comprobar que todo está correcto

LEGAL

- Escrituras, estatutos
- Contratos laborales
- Ausencia de pleitos o causas pendientes

FISCAL

- Liquidaciones tributarias correctas
- Estar al corriente de los pagos correspondientes

FINANCIERA

- Cuentas contables correctas
- Estados financieros auditados
- Modelo económico del plan de negocio

OPERATIVA

- Licencias y patentes
- Acuerdos con partners
- Valoración científica o tecnológica



PROCESO DE INVERSIÓN

Estudio

- Análisis del proyecto
- Preparación del plan de negocio
- Identificación del B.A
- Primera entrevista

Negociación

- Revisión conjunta y actualización del plan de negocio
- Confidencialidad
- Due Diligence

Inversión

- **Contrato de inversión**
- Seguimiento
- Desinversión



El objetivo del emprendedor es:

conseguir parte del capital para lanzar la empresa

Retener el mayor control sobre la empresa

Obtener unas condiciones laborales adecuadas

Aprovechar al máximo la experiencia y conocimientos del BA

para ello debe

convencer que su futura empresa es viable, tiene futuro

“ofrecer un buen negocio”



El objetivo del inversor es:

PROTEGER SU INVERSIÓN

OBTENER UNA RENTABILIDAD CON SU INVERSIÓN

Mediante:

Acuerdo de inversión

Análisis de viabilidad del negocio

Análisis de la salida de la inversión



LA RED MÁLAGA BUSINESS ANGELS

- 75 inversores inscritos en la Red
- Casi 50 millones de Euros de potencial inversor
- Más de 140 proyectos empresariales analizados
- 30 proyectos empresariales inscritos en la Red

Socio Fundador de AEBAN

(Asociación Española de Business Angels Networks)



COSTA DEL SOL MÁLAGA



MÁLAGA BUSINESS ANGELS

MÁLAGA BUSINESS ANGELS

PERFIL DEL INVERSOR

- La mayoría empresarios (65%)
- 70% “Business Angels Empresariales”
- Mayoría de inversores de Málaga Capital y Costa del Sol
- Edad Media 48 años
- Cantidad media de inversión por proyecto entre 90.000 euros. (Mínima ha sido 9.000 euros - Máxima 300.000 euros)



MÁLAGA BUSINESS ANGELS

Invest in Málaga

En un mercado
global

Una oportunidad
para encontrar un
socio local

