



# RED MALAGA BUSINESS ANGELS

## MÁLAGA, 6 DE JUNIO DE 2016

**Pedro Barrionuevo Gener**  
**Turismo y Planificación Costa del Sol**

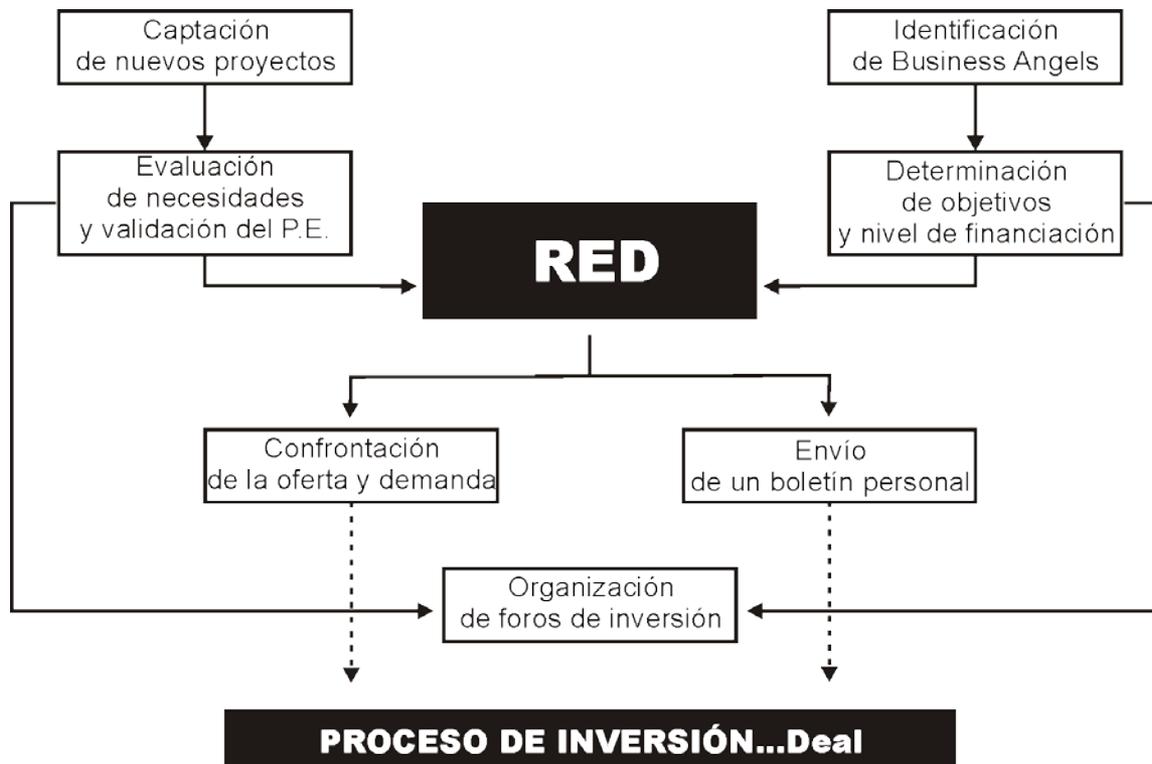
# ¿QUÉ SON LOS BUSINESS ANGELS?

- ✔ **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?

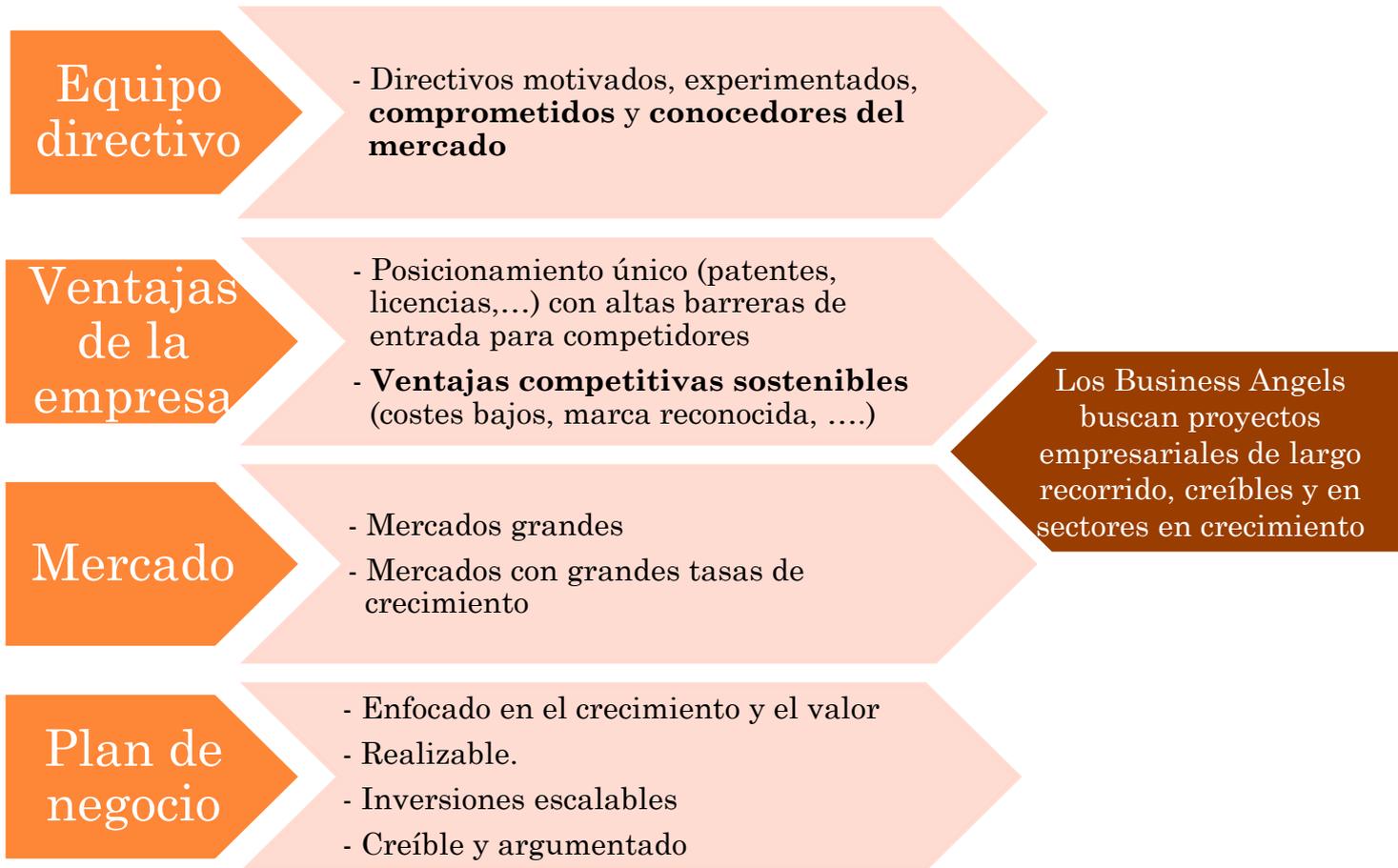
¿Durante cuánto tiempo formarán parte de la empresa?

¿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

