Experiencia real de un inversor

Raúl Aznar

Managing Partner en Aznar Patrimonio
Vicepresidente de CVBAN

@raul_aznar
@cvban

Cuestiones Claves

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

Business Angel

1 ¿QUÉ ES?

2 ¿QUÉ VALORA?

3 ¿QUÉ APORTA?

4 ¿QUÉ BUSCA?

5 ¿CÓMO ANALIZA?

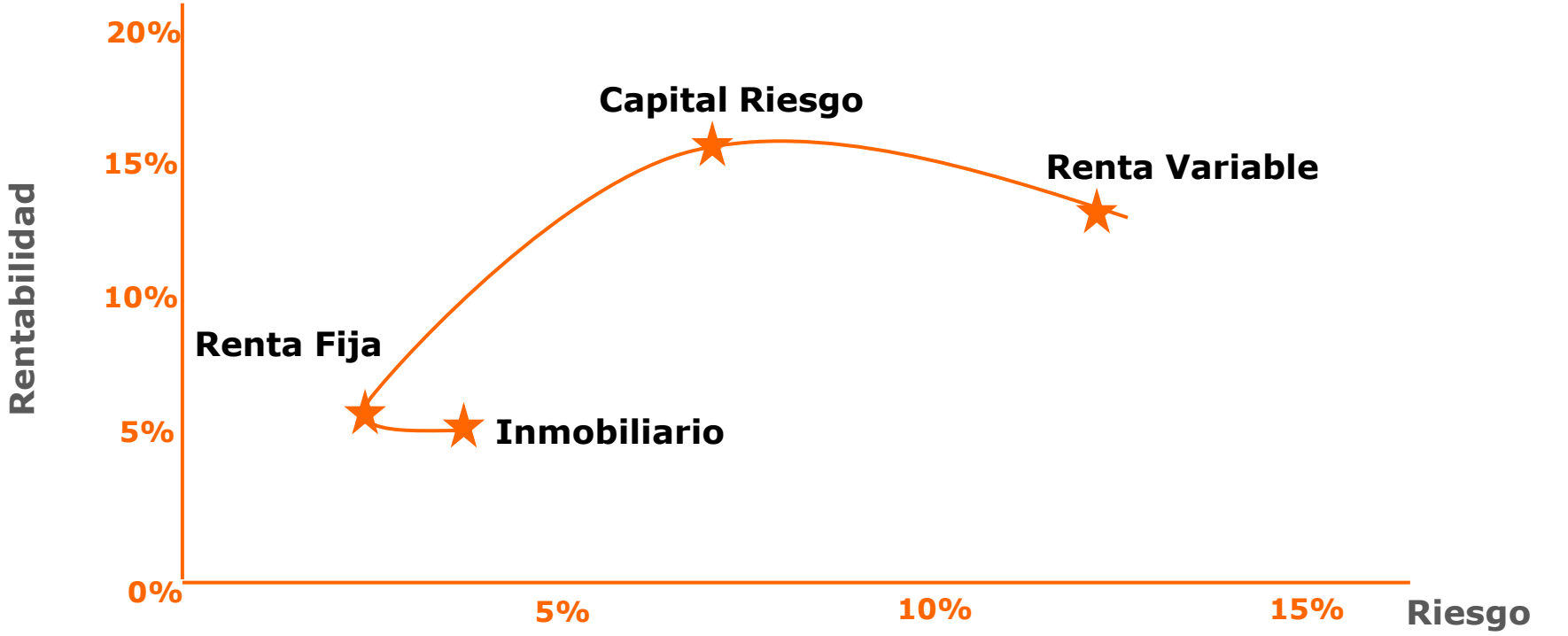
6 ¿QUIÉN PUEDE SER?

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

Segmento de Inversión

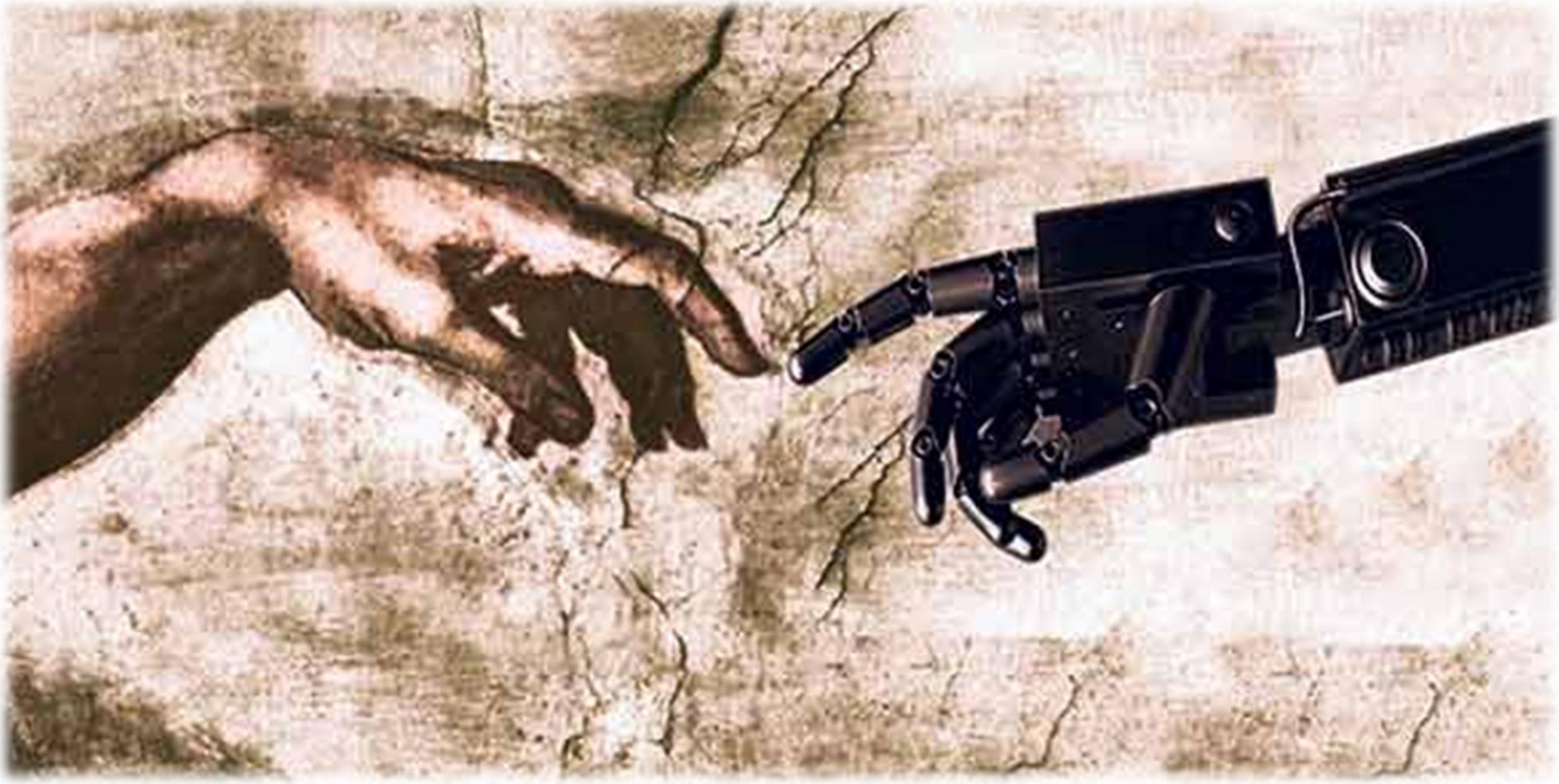
Análisis Rentabilidad-Riesgo de opciones de inversión



Fuente: INVERCO, EVCA, Sociedad de Tasación, elaboración Valcapital

Análisis de rentabilidad-riesgo comparando inversiones en Renta Fija, Inmobiliario, Renta Variable y Capital Riesgo (1991-2003)

¿Por qué invertir en emprendedores?



Fuente-Revista Ecclesia

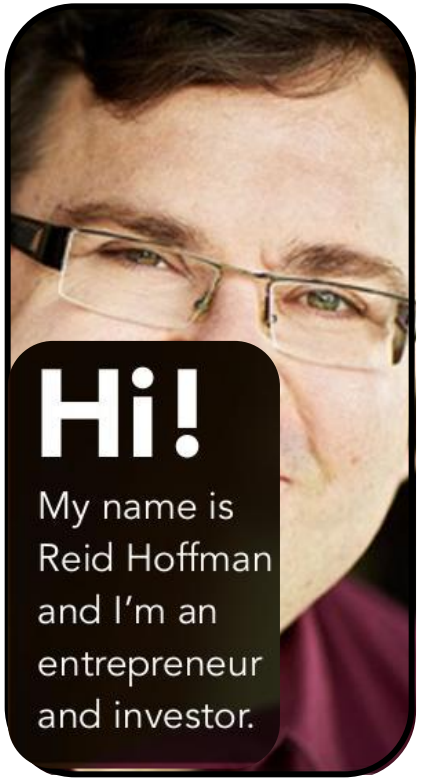
Tecnologías Disruptivas

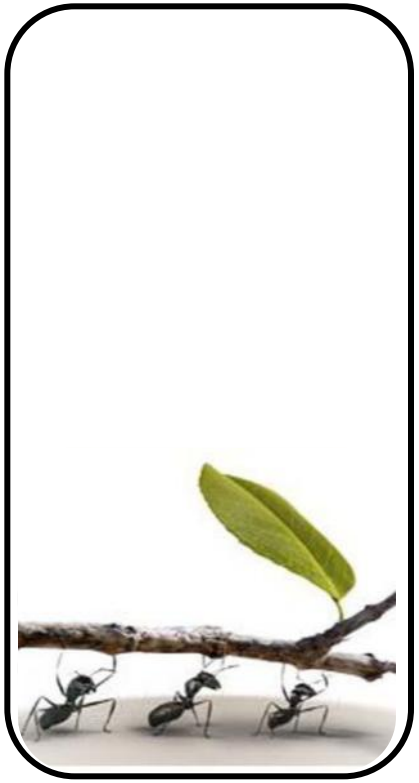
1. Internet Móvil
2. Automatización del conocimiento empresarial.
3. Internet de las Cosas.
4. La Nube.
5. Robótica avanzada.
6. Vehículos autónomos semi-autónomos.
7. Genómica de próxima generación
8. Almacenamiento energético
9. Impresión 3D
10. Materiales avanzados.
11. Exploración y recuperación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

Cada Emprendedor tiene un Inversor

150 x 12 x 1

Cada Emprendedor tiene un Inversor





EMPRESARIO CHEQUE EN BLANCO CON CONTACTOS 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
- IPO DE INVERSIÓN: EN CO-INVERSIÓN.
- CALENDARIO DE PAGOS: SEGÚN HITOS.

¿Puedo ser Business Angel?

Aversión al riesgo
¿Estoy dispuesto a perder?

Importes a invertir:
¿Cuánto estoy dispuesto a invertir?

Cultura financiera:
¿Estoy preparado?
Esto ya no son 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

“Si no creas valor, estás condenado a la extinción”

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

Mercado: Volumen y Crecimiento

Ventaja y Estrategia Competitiva

EQUIPO

Experimentado

Formado

Determinado

Las Cuentas y La Inversión

INVERSIÓN
Cuánto y Para que

PRESUPUESTO DE TESORERIA
Flujo de caja

PERDIDAS Y GANANCIAS
BAI, EBITDA
y rentabilidad

Propuesta de Inversión

PARTICIPACIÓN

VALORACIÓN

RENTABILIDAD DEL INVERSOR

PRIMA

Estrategia de Salida

SOCIO TECNOLÓGICO

O

SOCIO FINANCIERO

Resumen ejecutivo: 3 hojas

1.- Titulo y Subtitulo

2.- Oportunidad

3.- Equipo

4.- Hitos

“El business angel invierte en el piloto no en la máquina”

Oportunidad

Nivel de Inversión

Fuentes de Financiación

% - Valoración

Hitos

¿Qué ha Conseguido?

¿Dónde está?

Next Step

Muchas Gracias