

# **Jornada de Inversión privada en nuevas empresas de base tecnológica**

**Caso práctico de una operación de inversión desde dos perspectivas:  
la del emprendedor y la del inversor**

**Madrid, 5 de junio de 2008**

# ¿Quiénes somos?



- **Grupo inversor familiar**
- **Experiencia en capital riesgo desde 1999 a través de Fides Capital SCR SA**
- **4 proyectos activos de Capital Acompañamiento**



- **Misión: Asegurar y facilitar el acceso de las personas a los entornos informáticos, identificando y verificando el rol de cada uno de los usuarios.**
- **Nuestra visión es ser una empresa global, referente en el mercado de la autenticación de las personas en los entornos informáticos.**

# El juego de la inversión en NEBT



- Juego de suma cero
- Reglas cerradas
- Objetivo derrotar al contrincante



- Juego colaborativo
- Reglas abiertas
- Objetivo maximizar la posibilidad de valor para los participantes

# Cuatro fases del juego



Hacer saltar la  
chispa en el  
inversor



Comprobar la  
solidez del  
proyecto y  
equipo

Énfasis ponencia de hoy



Negociar un  
marco de  
trabajo justo  
y completo



¡¡A trabajar!!



# Crear la chispa en el inversor



**Reto**

**Llamar la atención  
del inversor**

**Acceder a e  
identificar  
proyectos con  
potencial**

**Elementos  
críticos**

- Alcanzar redes de inversión
- Presentar el proyecto de manera atractiva
- Fuentes de “*dealflow*”
- Criterios básicos de análisis preliminar

**Objetivo: contacto personal**



# ¿Dónde estaba la chispa de Vanios?

## Industria

- **Muy atractiva**
  - En pleno desarrollo
  - Primera aplicación muy clara
  - Enormes posibilidades de desarrollos complementarios

## Producto

- **Novedoso**
  - Competencia identificada
  - Aparente hueco en el mercado
- **Clara aportación de valor**

## Equipo

- **Con experiencia en el sector**
- **Complementario (comercial y técnico)**

# Comprobar la solidez del equipo y del proyecto



**Reto**

**Generar confianza sobre el proyecto**

**Identificar el potencial del mercado y asegurar la factibilidad del proyecto y capacidad del equipo**

**Elementos críticos**

- Identificación previa de “preguntas del millón”
- Preparación de las respuestas
- Revisión del atractivo del mercado con expertos
- Contacto con potenciales clientes

**Objetivo: confianza en que es el mercado en el que queremos estar y que el equipo es el adecuado**



# Claves que confirmaron el interés en Vanios

## Industria y producto

- **Entrevistas con entidades financieras**
  - Confirmaron el atractivo técnico
  - Algunas mostraron dudas sobre la posibilidad de comercialización
- **Contactos de Perennius en la Industria**
- **Patente presentada**
  - Agente confirmó presentación en forma aunque necesidad de subsanaciones

---

## Limitación del riesgo

- **Incorporación entre los socios inversores de un socio con experiencia en producción**
- **Compromiso otorgado por CAN de realización de préstamo participativo sujeto a la entrada de socios financieros**
- **Reducción de la aportación financiera en la primera fase**





# Negociar un marco de trabajo justo y completo



**Reto**

**Limitar la cesión  
de valor y de  
control**

**Minimizar el riesgo de la  
inversión y maximizar el  
retorno esperado**

**Elementos  
críticos de  
negociación**

- **Hitos de inversión**
- **Ajuste de valoración según cumplimiento del plan de negocio**
- **Reglas en la toma de decisiones**
- **Previsión de opciones de salida**

**Objetivo: crear un punto de partida cómodo para todos que recoja con claridad las reglas de funcionamiento**



# ¡¡A trabajar!!



**Reto**

**Maximizar la aportación de valor al proyecto**

**Instrumentos  
prácticos**

- Reuniones mensuales de seguimiento
- Apoyo en contactos con clientes
- Apoyo en decisiones comerciales y estratégicas

**Objetivo: mejora continua del proyecto**

# ¿Qué recordar de esta ponencia?

- 1 **Comercialización, comercialización, comercialización**
- 2 **Mercado que merezca la pena**
- 3 **Capacidad del equipo**
- 4 **No ir solo**

# Más información

---

## Empresas

- [www.perennius.es](http://www.perennius.es)
- [www.vanios.es](http://www.vanios.es)

## Datos de contacto

- **Alejandro Santana**
  - [alejandrosantana@perennius.es](mailto:alejandrosantana@perennius.es)
  - <http://www.elblogdelpiloto.com>
- **Jorge Urios**
  - [jorgeurios@vanios.es](mailto:jorgeurios@vanios.es)