

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
- www.vanios.es

Datos de contacto

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