

# ACCIÓ

## **ESMORZAR DE FINANÇAMENT: QUÈ BUSCA ECONOMISTES BAN EN L'EMPRENEDOR?**

---

Pere Segarra Roca

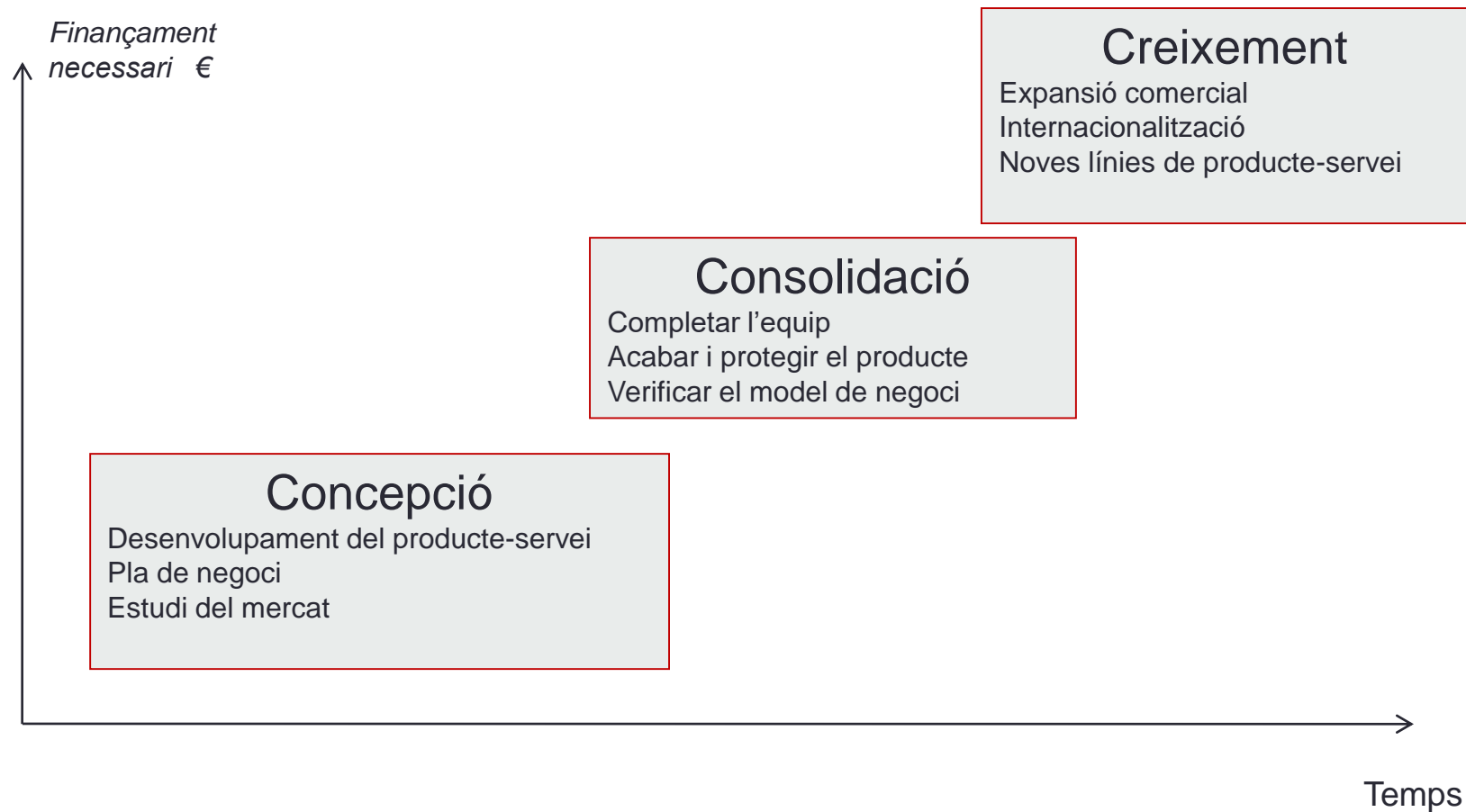
Tarragona, 29 de novembre de 2018

# Trobar un inversor ?



- Necessito un inversor ?
- Per què el necessito ?
- Qui pot ser el meu inversor?
- Em beneficiarà ?
- Què em demanarà ?
- Quin nivell de llibertat em deixarà ?
- On el puc trobar ?
- Cóm el puc convèncer ?

# En cada etapa necessitem diners...



# Tipus de negoci

No  
invertibles

- Aut
- M
- F

Autofinançament  
FF&F  
Crèdit Bancari

Invertibles

- Sta
- EF
- F

Inversors  
Acceleradores  
Business Angels  
Capital Risc

# Finançament d' startups i EBT`s

- Capitalització de l'esforç
- Autofinançament
- Inversor extern → soci
  - Préstec participatiu
  - Participació en el projecte

# Finalitat de la inversió

- **Finançament d'actiu fix**

- R+D
- Desenvolupament de prototips
- Assajos i proves
- Desenvolupament de software i hardware
- Equipaments i instal·lacions
- Protecció
- Màrqueting i sortida al mercat (inversió)

- **Finançament d'actiu circulant**

- Despesa corrent de comercialització per sortida al mercat
- Expansió
  - Nous mercats
  - Diversificació de producte

# Tipus d'equity capital

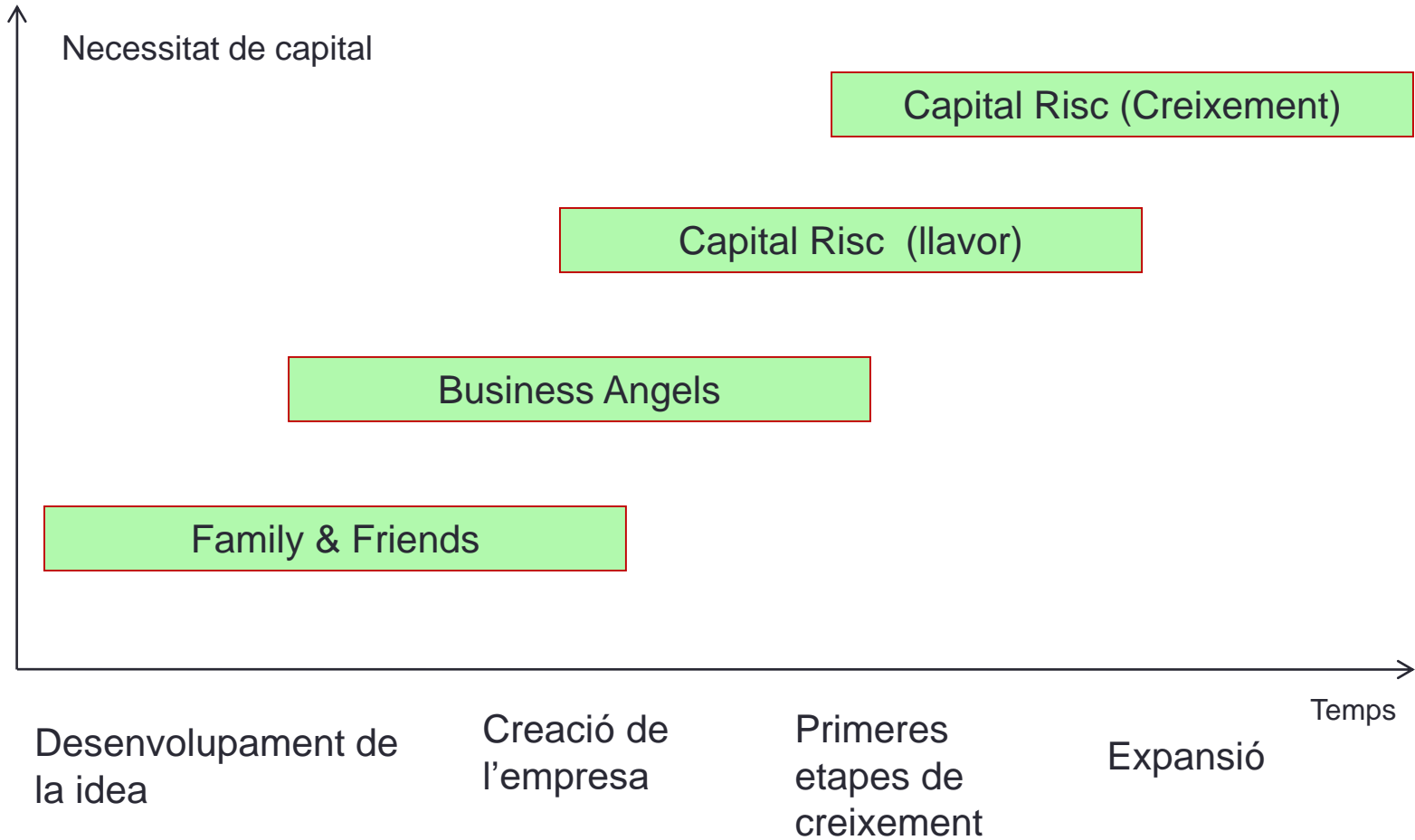
- Inversors privats
- Fons i clubs d'inversió
- Business Angels
- Capital risc
  - Llavor
  - Creixement
- Participació bancària
- Crowdfunding
- Family Office

# Objectius dels inversors

- Model de negoci de risc
- Inversió a canvi de rendibilitat
- Invertir en negocis escalables
- Horitzó temporal de la inversió
- Facilitat de sortida



# Finançament a través de fons pròpis



# Perfil dels inversors

- Generalistes
- Especialistes
- Digitals
- Tecnològics
- Innovadors
- Eclèctics
- Aventurers
- .....



**ÉS MOLT IMPORTANT  
ESCOLLIR EL TIPUS  
D'INVERSOR MÉS  
ADEQUAT**

# Integrantes del Programa de Redes de Inversores Privados



# Motivacions de l'inversor privat

- Expectatives d'un alt retorn de la inversió.
- Diversió / aventura.
- Retorn a la societat.
- Creació del pròpi lloc de treball.
- Diversificació de la cartera d'inversions.

---

Fonts:

EBAN (European Business Angels Network)

Investor Pulse UK Angel Attitude Survey, "A Qualitative survey into Business Angel attitudes, preferences and views in 2002 and 2003,"

Enquesta realitzada per France Angels (2003), [www.franceangels.org](http://www.franceangels.org)

[www.1000ventures.com](http://www.1000ventures.com)

# Sintonia amb el possible inversor

- **Què vol l'inversor..?**
  - Quines expectatives té?
  - Quina aversió al risc té?
  - D'entrada, vol **descartar el projecte...!!!**
- El **resum executiu** és un element clau.
  - Ha d'enganxar...!
  - Ha de parlar del que l'inversor vol conèixer.
    - Què faràs?
    - Quan guanyaràs?
    - Qui és el teu client?
    - Retornaràs la inversió?
    - Quan creixeràs? (Escalabilitat)
- Cada inversor té unes **prioritats d'informació diferents**
- Cal **entendre l'inversor**

# Tòpics que cal tenir clars...

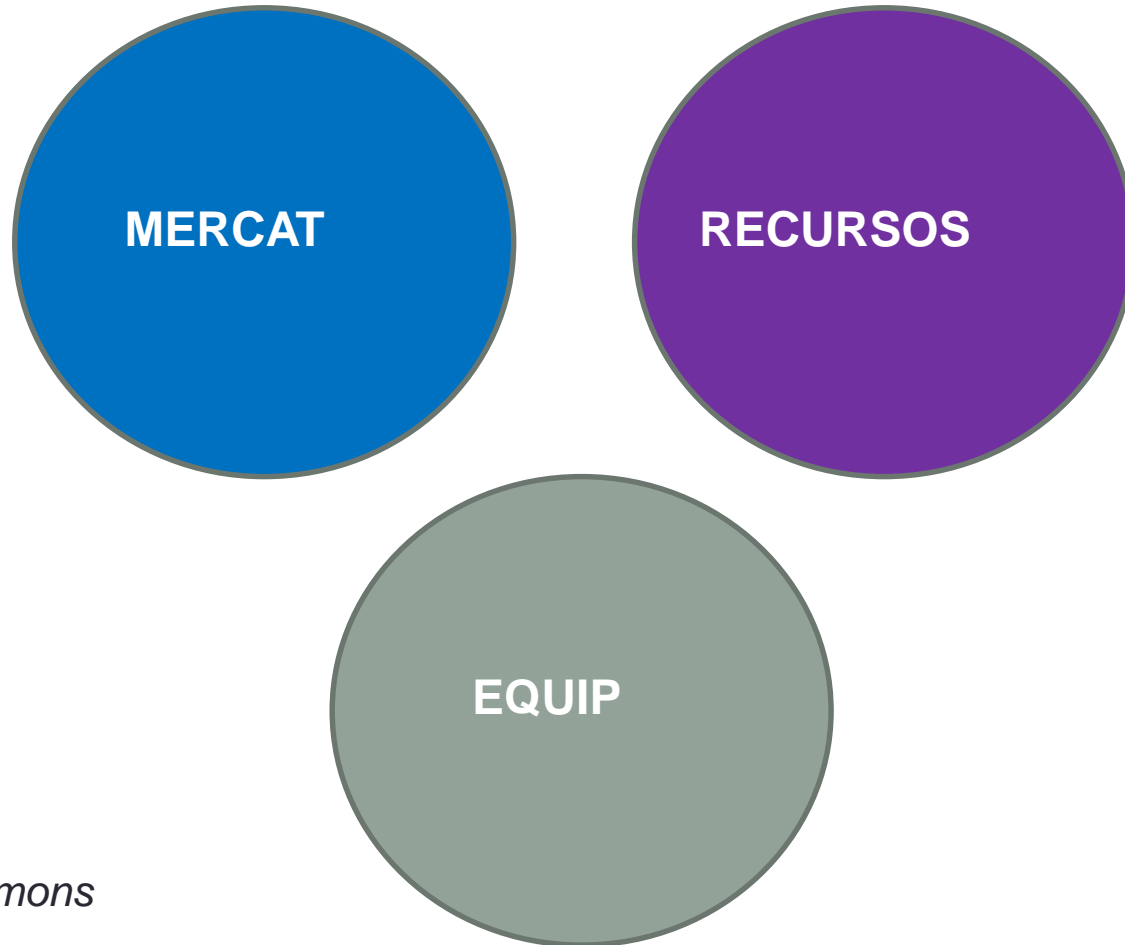
- **No es financen idees**, sinó en aportació de valor
- **L'àmbit tecnològic** és el que proporciona major rendibilitat.
- La **participació** que pretén tenir: entre el 5 i el 20 % segons grau d'innovació i temps de desenvolupament.
- Problema important: la **valoració de l'empresa**
  - Una valoració alta implica molt risc sinó s'aconsegueixen les fites.
  - Una valoració baixa no és atractiva.
  - L'inversor privat no qüestiona la valoració, però si que posarà penalitzacions sinó s'aconsegueixen els objectius. Vol rendibilitat.
- Cal **tenir clara l'estratègia a seguir per captar la inversió** que es necessita desemborsar. (Planificar bé les rondes de finançament)
  - El valor del negoci sempre serà superior a la ronda següent
  - Haurà de cedir menys participació per la mateixa quantitat.

# Encara més tònics que cal tenir clars...

- **Quin tipus d'inversor** es necessita ?
  - Fase inicial
  - Tecnològic
  - Generalista
  - .....
- **Inversor professional Vs. Inversor amateur**
- És més fàcil aconseguir un inversor internacional en 2<sup>a</sup> ronda, si ja es disposa d'un inversor professional
- Són més difícils d'aconseguir:
  - Tecnologies disruptives
  - Projectes intensius en capital inicial

El més important: **ENTENDRE QUÈ VOL L'INVERSOR**

# Condicions d'un bon projecte



*Model de Timmons*

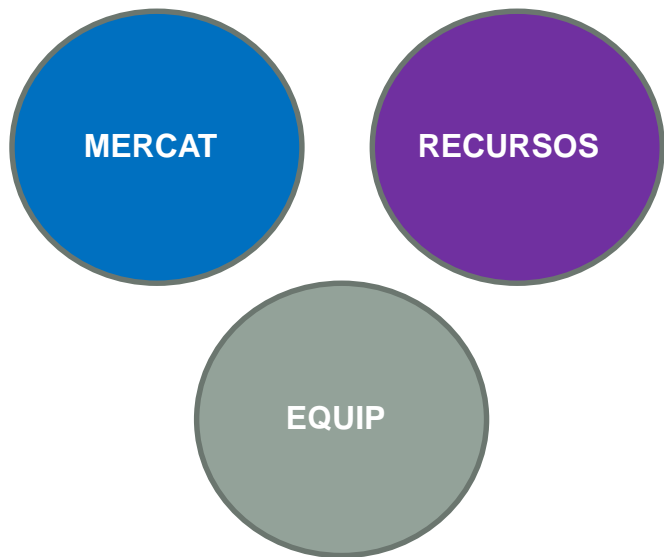


# La realitat dels projectes



*Model de Timmons*

# Què té en compte el possible inversor?



## Variables requerides

- Confiança en l'emprenedor
- Coinversió per part de l'emprenedor
- Etc.

## Variables preferides

- Temps per retornar la inversió
- Rendibilitat bruta
- Tendència del mercat
- Etc.

Quines són les prioritats ?

# Variables: De requerides a preferides



# Errades més freqüents ...

<b>PRESENTACIÓ I CONTACE AMB EL POSSIBLE INVERSOR</b>
Actitut distant i poc empàtica
Presentació “rotllo” (El temps és limitat)
Parla molt de la idea, però no de com ho portarà a terme
Demana discreció, però no té el projecte protegit
Excessiva terminologia tècnica
Resum executiu poc concret i llarg
Pla d'empresa dens i poc gràfic
Diu que els números són conservadors
Creuamanet de dades falses
No escoltar a l'inversor
No deixar parlar a l'inversor
Posar-se em pla defensiu

# Errades més freqüents ...

<b>SOBRE L'ESTRATÈGIA DEL NEGOCI</b>
Concepció de l'empresa en base al que sap fer, i no en base al que el client necessita
No queda clar com es generen diners
No saber quina és el seu avantatge competitiu
Falta de concretar els "drivers" del creixement i les estratègies a utilitzar
Manca de fites de control al pla d'empresa

# Errades més freqüents ...

<b>SOBRE LA INVERSIÓ A REALITZAR</b>
No sap a quin perfil d'inversor ha d'anar (i/o s'equivoca)
Falta d'escalabilitat
Desconeixement dels fluxos d'ingressos
Desconeixement del valor de l'empresa o no pot justificar el valor que demana
No té clar quin % de cessió està disposat a cedir
No queda clara la finalitat de la inversió sol·licitada
No concretar la forma de sortida de l'inversor
No tenir un pla B per si les coses no van bé
Falta de pacte de socis

# Errades més freqüents ...

<b>SOBRE EL MERCAT</b>
No té clar qui serà el client i com serà
Poc o nul coneixement del mercat
No precisa com arribar al client
Com donarà a conèixer el producte
Ha de crear un nou mercat ?
Falta de previsió de vendes (o incongruent)
Ignorar la competència o menystenir-la

# Errades més freqüents ...

<b>SOBRE L'EQUIP HUMÀ</b>
Equip poc balancejat
No hi ha ningú a l'equip amb perfil comercial
L'equip promotor treballa sense cobrar



# Errades més freqüents ...

<b>SOBRE ELS RECURSOS</b>
Manca de contractes o cartes de compromís per avalar
Projeccions financeres irreal
Valoració d'ingressos i despeses massa optimista
Manca de conceptes importants al pressupost (empleats, llicències, etc.)
Falta de projecció temporal
No tenir clar quan arribarà al break even
No coneixer el "Burn Rate"
No aporta res de capital

# Aspectes que cal tenir en compte

- Quatre preguntes bàsiques:
  - Quina necessitat de pagament cobreix el meu projecte ?
  - Quina dimensió té el mercat?
  - Quan tardaré a tenir clients?
  - Quin equip tinc per aconseguir els objectius?
- Dividir el projecte en fases i objectius parcials
- El més important és “resistir”
- Cal aconseguir èxits conforme s’avança amb el projecte
- Trucar a la porta adequada en el moment adequat
- Fer molt cas al mercat
- És fonamental disposar d’un equip que es complementi i es comprometi
- Parlar amb altres emprenedors que hagin passat pel mateix tràngol

# El model d'Economistes BAN

<b>Grau de maduresa</b>	En quina fase es troba el projecte?
<b>Innovació</b>	Es tracte d'un projecte innovador?
<b>Nivell de concurrència</b>	Tindrà molta competència?
<b>Equip promotor</b>	Té un equip promotor amb preparació i experiència per tenir èxit?
<b>Finalitat inversió</b>	A on destinaràn la inversió ?
<b>Import inversió</b>	Magnitud de la inversió pels inversors usuals
<b>Idoneïtat EconBAN</b>	És un projecte adequat per Economistes Ban o pel club?
<b>Viabilitat aparent</b>	El projecte té possibilitats de consolidar-se?
<b>Escalabilitat</b>	Es preveu una escalabilitat atractiva per l'inversor?

# Documents de treball

- Fitxa del projecte resumit
- Plantilla de valoració del comite

Moltes gràcies

**Economistes BAN**

(Miquel Sacristán – director)

[economistesban@coleconomistes.cat](mailto:economistesban@coleconomistes.cat)

[www.coleconomistes.cat](http://www.coleconomistes.cat)

Pere Segarra

psegarra@economistes.com

# Tipologia d'emprenedoria

## PIMES

Autocupació  
Dimensió reduïda  
No escalable  
Local

Tot ve de l'emprenedor  
F,F&F  
Conveni bancs

## Start Up's

TIC's  
Possibilitat de creixement ràpid  
Incertesa  
Escalable  
Global

Atractiva per a Venture Capital  
Risc de fracàs  
Inversor privat  
Aceleradora específica

## Base Científica Tecnològ.

Fruit d'investigació  
Inversió elevada  
Temps de maduració  
Alta probabilitat d'èxit  
Internacionalització  
Creixement

Ajudes públiques  
Inversió privada  
Capital risc

## Corporativa

Projectes satèl·lit  
I+D+i

Col·laboració i dependència gran empresa

Mentoratge gran empresa  
Cofinançament públic i privat  
Premis  
Acceleradora

## Social

Objectiu benestar  
Posar en valor cobertura beneficis socials  
Sense ànim de lucre  
Necessitat de rendibilitat  
Molt de futur

Aceleradores socials  
Fons d'inversió especials  
Cooperatives

## Cultura i creació

Activitats culturals

Formes artístiques

Mecenatge i esponsorització  
Cooperativa

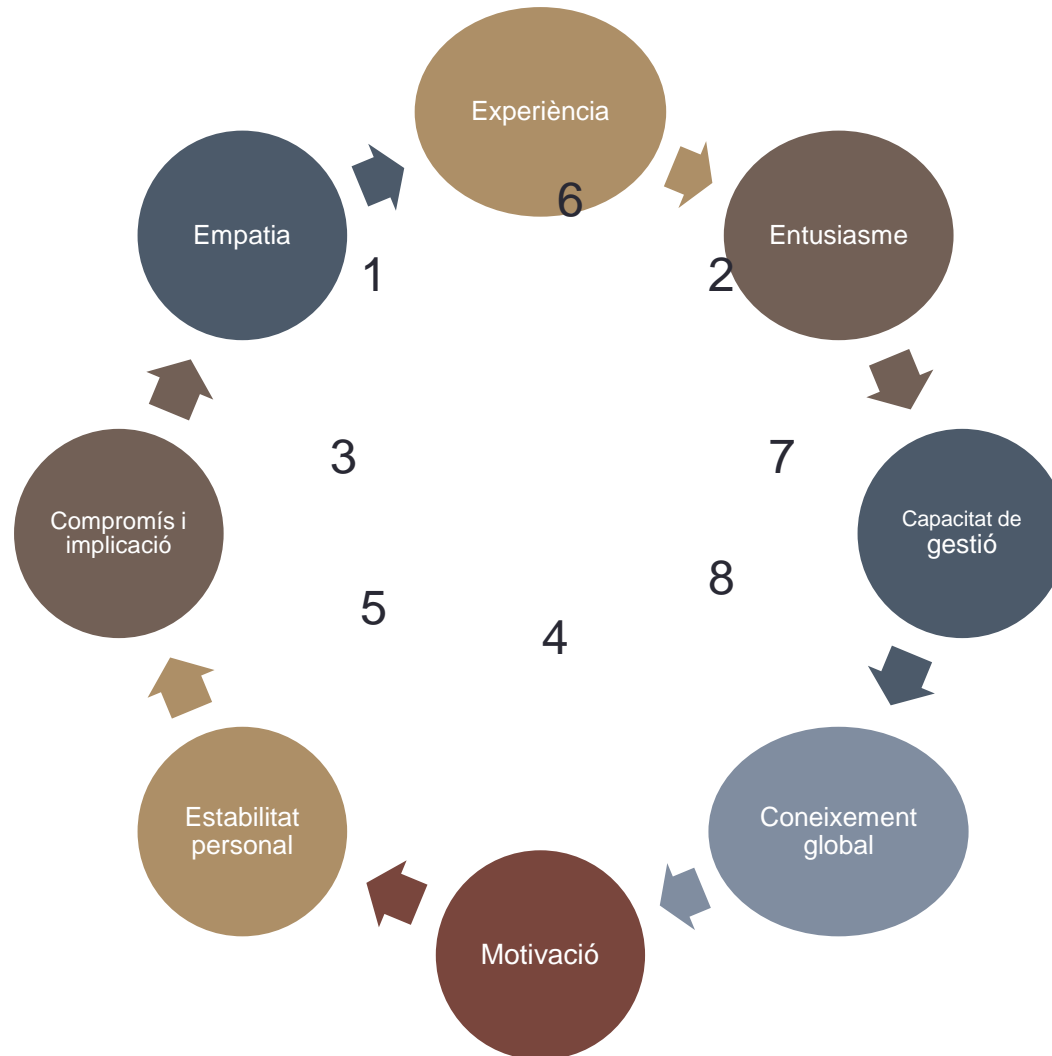
# Característiques de l'inversor privat (Business angel)

- Sol ser home de entre 35 i 65 anys i amb experiència d'èxito como a empresari o directiu.
- Ha de tenir temps disponible, como a mínim d'un dia a la setmana, per donar consells valuosos als emprenedors.
- No pot ser massa lluny. El màxim de temps que està disposat a utilitzar per visitar l'emprenedor al seu lloc de treball és de dues hores en cotxe.
- Disposat a invertir entre 25.000 i 400.000 euros o al voltant del 25% dels seus fons en una única operació.
- Aporta també la seva xarxa de contactes personals en els cercles financers i empresarials.

Font: Oriol Sans (ACCIO)

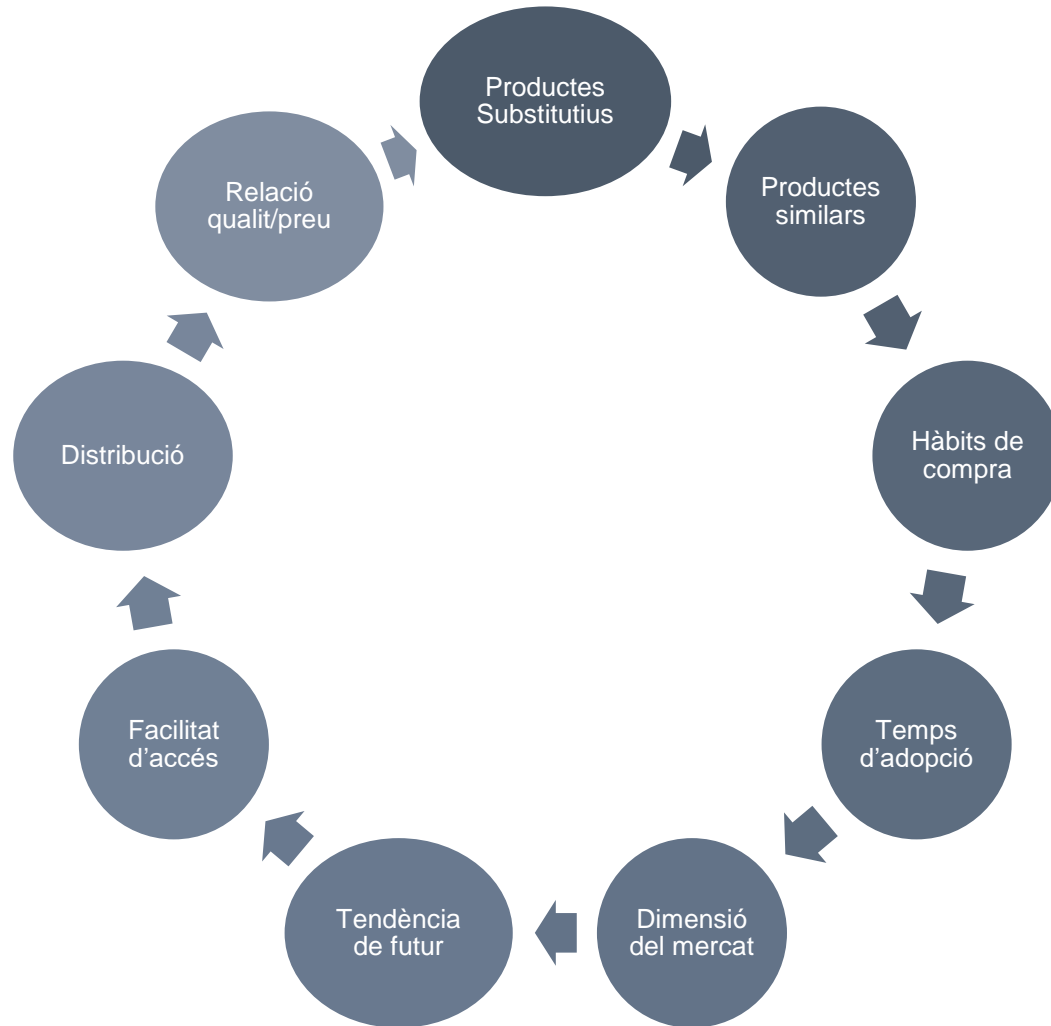
El valor afegit d'un business angel com a inversor és la seva experiència i el seu compromís de compartir-la.

# L'equip humà... Elements clau





# L'oportunitat de mercat...



# La disponibilitat dels recursos...

