

## Caso práctico CAPITAL RIESGO

### 1. PRESENTACIÓN DE LA IDEA EMPRESARIAL.

Una empresa formada por 3 socios y dedicada a ofrecer servicios TIC de geolocalización de vehículos busca **financiación a través de incremento de capital** para poder ampliar su capacidad de producción y ofrecer nuevas funcionalidades a los dispositivos de localización instalados en los vehículos.

Se trata de una empresa con 30.000EUR de Capital Social y fundada en 2019 que necesitaría al menos 300.000EUR para crecer e internacionalizarse y desarrollar nuevos servicios como alertas vía app del check del vehículo y localización de los talleres más cercanos con mejor ratio calidad/precio.

### 2. ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO.

Antes de ponernos a buscar a entidades de capital riesgo debemos elaborar un Plan de Negocio **completo y detallado**. Este Plan de Negocio será la imagen de la idea empresarial y, en consecuencia, deberá mostrar las características fundamentales que permitan analizar si el negocio es atractivo para invertir y obtener una rentabilidad adecuada, o no. Debemos destacar tanto en el Plan como en futuras presentaciones la propuesta de valor, la innovación que aportas y el plan de marketing que va a permitir la expansión y el crecimiento deseado.

Una parte importante del Plan, y a menudo no contemplada, será establecer la estrategia de desinversión o salida para el inversor, a poder ser en base al conocimiento del tipo de operaciones que le interesa a la sociedad de capital riesgo a la que te presentarás.

El Plan deberá contener unas previsiones a 5 años, e indicar cuánto dinero se necesitará y para qué.

### 3. BÚSQUEDA DE SOCIEDADES DE CAPITAL RIESGO.

Posteriormente deberemos realizar la búsqueda de las diferentes entidades de capital riesgo en función de nuestros criterios de búsqueda principales (Sector STIC y aportación mínima de 300.000EUR) hemos encontrado las siguientes sociedades de interés:

| CONVOCATORIA | WEB   | MODALIDAD       | APORTACIÓN mínima | APORTACIÓN MÁXIMA |
|--------------|---|-----------------|-------------------|-------------------|
| UNIRISCO     | <a href="http://www.unirisco.com/">http://www.unirisco.com/</a>           | VENTURE CAPITAL | 100.000           | 1.000.000         |
| ALTARA       | <a href="http://www.altamarcapital.com">http://www.altamarcapital.com</a> | VENTURE CAPITAL | 150.000           | Sin especificar   |

|                        |   |                                  |         |                 |
|------------------------|---|----------------------------------|---------|-----------------|
| <b>BANKINTER</b>       | <a href="https://www.fundacionbankinter.org/startups">https://www.fundacionbankinter.org/startups</a> | VENTURE CAPITAL / PRIVATE EQUITY | 100.000 | 6.000.000       |
| <b>INVEREADY</b>       | <a href="https://inveready.com/">https://inveready.com/</a>   | VENTURE CAPITAL                  | 100.000 | 3.000.000       |
| <b>ALL IRON</b>        | <a href="http://www.alliron.vc/">http://www.alliron.vc/</a>   | VENTURE CAPITAL                  | 300.000 | 2.000.000       |
| <b>ARCANO</b>          | <a href="https://www.arcanopartners.com/contacto/">https://www.arcanopartners.com/contacto/</a>       | PRIVATE EQUITY                   | 150.000 | 40.000.000      |
| <b>BEABLE</b>          | <a href="http://www.beablecapital.com/">http://www.beablecapital.com/</a>                             | VENTURE CAPITAL                  | 200.000 | 2.000.000       |
| <b>BEWATER</b>         | <a href="http://www.bewaterfunds.com">http://www.bewaterfunds.com</a>                                 | PRIVATE EQUITY                   | 300.000 | 5.000.000       |
| <b>CAIXA</b>           | <a href="https://www.caixacapitalrisc.es/">https://www.caixacapitalrisc.es/</a>                       | VENTURE CAPITAL                  | 250.000 | 5.000.000       |
| <b>CROWDCUBE</b>       | <a href="https://www.crowdcube.com/">https://www.crowdcube.com/</a>                                   | VENTURE CAPITAL                  | 100.000 | 8.000.000       |
| <b>EASO</b>            | <a href="http://www.easoventures.com">http://www.easoventures.com</a>                                 | VENTURE CAPITAL                  | 50.000  | 1.000.000       |
| <b>ENCOMENDA</b>       | <a href="https://encomenda.com/">https://encomenda.com/</a>   | VENTURE CAPITAL                  | 70.000  | 1.000.000       |
| <b>FIT</b>             | <a href="https://www.fitalent.es/">https://www.fitalent.es/</a>                                       | VENTURE CAPITAL                  | 300.000 | 1.200.000       |
| <b>GVC</b>             | <a href="https://www.fondos.gvcgaesco.es/">https://www.fondos.gvcgaesco.es/</a>                       | VENTURE CAPITAL / PRIVATE EQUITY | 50.000  | 5.000.000       |
| <b>K FUND</b>          | <a href="http://www.kfund.co">http://www.kfund.co</a>   | VENTURE CAPITAL                  | 100.000 | 2.000.000       |
| <b>ONA</b>             | <a href="http://www.onacapital.com">http://www.onacapital.com</a>                                     | VENTURE CAPITAL                  | 50.000  | 1.500.000       |
| <b>PROSEGUR</b>        | <a href="https://www.prosegur.com/">https://www.prosegur.com/</a>                                     | VENTURE CAPITAL                  | 300.000 | 4.000.000       |
| <b>SABADELL</b>        | <a href="https://sabadellventurecapital.com/">https://sabadellventurecapital.com/</a>                 | VENTURE CAPITAL                  | 10.000  | 2.000.000       |
| <b>SEEDROCKET</b>      | <a href="http://www.4founderscapital.com">http://www.4founderscapital.com</a>                         | VENTURE CAPITAL                  | 50.000  | 1.000.000       |
| <b>TORSA</b>           | <a href="http://www.torsacapital.es">http://www.torsacapital.es</a>                                   | PRIVATE EQUITY                   | 250.000 | 3.000.000       |
| <b>TOUSHKA</b>         | <a href="http://www.toushkapital.com">http://www.toushkapital.com</a>                                 | VENTURE CAPITAL                  | 10.000  | 650.000         |
| <b>360CAPITAL</b>      | <a href="http://360capitalpartners.com/">http://360capitalpartners.com/</a>                           | VENTURE CAPITAL                  | 100.000 | 10.000.000      |
| <b>DN CAPITAL</b>      | <a href="https://www.dncapital.com/">https://www.dncapital.com/</a>                                   | VENTURE CAPITAL                  | 250.000 | 10.000.000      |
| <b>INDICO</b>          | <a href="https://www.indicocapital.com/">https://www.indicocapital.com/</a>                           | VENTURE CAPITAL                  | 200.000 | 5.000.000       |
| <b>INNOVATION NEST</b> | <a href="https://www.innovationnest.co/">https://www.innovationnest.co/</a>                           | VENTURE CAPITAL                  | 100.000 | 1.000.000       |
| <b>NORTHZONE</b>       | <a href="https://northzone.com/">https://northzone.com/</a>   | VENTURE CAPITAL                  | 100.000 | Sin especificar |

|         |   |                 |         |            |
|---------|---|-----------------|---------|------------|
| PARTECH | <a href="https://partechpartners.com/">https://partechpartners.com/</a> | VENTURE CAPITAL | 200.000 | 50.000.000 |
|---------|---|-----------------|---------|------------|

#### 4. PRESENTACIÓN PRELIMINAR.

Una vez localizados los datos de contacto de las diferentes sociedades de capital riesgo debemos revisar el método de presentación para darnos a conocer que cada una establece, algunas prefieren que se cumplimente un formulario, otras que remitas el Plan de Negocio vía mail, otras que remitas un *brief* del Plan, incluso algunas te piden los datos de contacto para contactarte posteriormente.

Como ves no en todas existe un proceso homogéneo para poder presentar tú idea empresarial.

Tener en cuenta que en muchos casos nos veremos obligados a revelar información confidencial y estratégica de nuestro modelo de negocio, por ello es importante antes de empezar a ofrecer dicha información, formalizar con la sociedad de capital riesgo un acuerdo / contrato / pacto de socios con el que poder quedar tranquilos respecto a estas cuestiones de confidencialidad.

Durante esta primera toma de contacto, la sociedad de capital riesgo valorará la empresa y decidirá si está interesada en financiarla o no.

#### 5. ANÁLISIS DEL PLAN DE NEGOCIO.

Si la impresión de esta toma de contacto inicial es positiva, continuará el seguimiento con una segunda reunión centrada en las áreas donde los inversores todavía necesitan aclaraciones. Estos seguimientos también se aprovechan para presentar la SCR con mayor detalle así como su estrategia de inversión en startups.

Si superamos estas presentaciones iniciales, es decir, gustamos a los inversores, comenzarán los análisis más fondo con diversas reuniones con el equipo promotor/emprendedor a fin de conocer el negocio y el equipo directivo.

Suele ocurrir que sea un grupo diferente de personas del equipo de inversión quienes están presente en las diferentes reuniones de seguimiento.

Estos análisis se centrarán en cuestiones como:

- **Mercado.** Oportunidades que la empresa va a aprovechar, los clientes potenciales y el tamaño del mercado.
- **Equipo.** Resulta primordial la confianza en el equipo a la hora de tomar la decisión de invertir. Serán evaluadas las habilidades, capacidades y experiencia de los promotores y el equipo directivo.
- **Producto y Empresa.** Serán claves tanto el punto en el que se encuentre el desarrollo del producto, su grado de innovación, como las ventajas competitivas de la empresa.

- **Financiero.** El proyecto empresarial para los inversores es un producto financiero para el que van a exigir una determinada rentabilidad. Ante la más mínima duda de que las expectativas de rentabilidad puedan no cumplirse, los inversores decidirán no invertir, por lo que deberán centrarse los esfuerzos en demostrar la viabilidad del mismo.
- **Comunicación.** Se trata de la venta de tu empresa y, como en cualquier venta, cuidar los aspectos de una buena comunicación es importantísimo.

Finalmente se establecerá una valoración de la empresa y se presentará el proyecto al comité de inversiones de la sociedad, que serán los que tendrán la última palabra.

## 6. APROBACIÓN DE LA INVERSIÓN.

En caso de aprobar la inversión, se iniciarán las últimas etapas previas a la financiación:

-Auditorías técnicas y tecnológicas

-Auditorías contables

-Contrato con los accionistas

-**Métodos de apoyo:** el más interesante será la **financiación en forma de adquisición de acciones** de la empresa, normalmente se tratará de acciones nuevas emitidas por la empresa y cuya recaudación se destinará a cubrir algunas de sus necesidades de financiación.

Pero esta aportación financiera se suele combinar con otros apoyos no dinerarios derivados de una estrategia de participación más activa en el modelo de negocio de la empresa que suelen tener las entidades de capital riesgo, dentro de estos apoyos se encuentran actuaciones como:

-Puesta a disposición de la empresa de un **equipo de mentores** con el fin de asesorar al equipo emprendedor en la gestión y toma de decisiones, no olvidemos que los inversores son los primeros interesados en los resultados positivos de la empresa, de ahí su interés en implicarse en la misma;

-Aportación de una amplia **red de contactos** de referencia en diferentes ámbitos, que normalmente suele ser bastante extensa debido a la experiencia de los inversores.

Otro apoyo intangible es el "**efecto llamada**", una vez que una sociedad de capital riesgo entra en el accionariado de una startup o pyme se crea la percepción de que dicha empresa tiene viabilidad real y alto potencial de crecimiento ya que ha superado la estricta evaluación de un grupo de expertos, lo cual a su vez aumentará la cantidad de interesados en invertir e incluso en probar sus productos y/o servicios.

## 7. ELECCIÓN DEL "NUEVO SOCIO".

Finalmente, y casi 4 meses después de las primeras tomas de contacto, se opta por dar entrada en el capital de la empresa a la sociedad de capital riesgo INVEREADY.

A pesar de que los importes de la aportación al capital eran muy similares a los de otras SCR, INVEREADY finalmente estableció una **aportación al capital de 350.000EUR**, la decisión se ha tomado motivada por otras cuestiones:

-La especialidad de inversión de INVEREADY es el **sector de las tecnologías digitales**, por tal motivo se podrá disponer de un gran abanico de contactos relacionados con los desarrollos y nuevos productos que la empresa desarrollará en el futuro, así como con la experiencia de emprendedores del sector.

-Por otra lado, la **experiencia de su equipo** en empresas del ranking *100 Best Companies to Work For* de FORTUNE y en inversiones bancarias, son una referencia para ayudarnos en el desarrollo del negocio, acertar con la estrategia de mercado, reclutar talento y establecer un plan de trabajo para el diseño de nuevos productos.

-Dicha sociedad de capital riesgo está muy **posicionada dentro de la entidad pública CDTI**, entidad que lidera la gestión de ayudas públicas vinculadas a la innovación, de hecho están iniciando inversiones conjuntas con CDTI, a través de su programa INNVIERTE, en diferentes startups;

-INVEREADY es **socio de** la plataforma de financiación colaborativa (*crowdfunding*) **THE CROWD ANGEL**, lo que puede aportar nuevas oportunidades de financiación alternativa a la empresa.

Es importante tener en cuenta que el proceso para conseguir financiación de las sociedades de capital riesgo es un proceso largo, superior a los 3 meses, y normalmente **sólo se acaba invirtiendo en un 3% de los contactos iniciales.**