

Workshop "Investment Readiness: Búsqueda de Financiación para Empresas Tecnológicas"

Santiago de Compostela, 22 de septiembre de 2011

- **Organizado por la Universidade de Santiago de Compostela (USC) en colaboración con la Xunta de Galicia**
- **Reunió a inversores y emprendedores, así como a personal técnico de apoyo empresarial, para intercambiar experiencias y opiniones sobre financiación privada**
- **En la jornada se trataron aspectos clave como qué valora un inversor al analizar un proyecto, el plan financiero, la valoración de la compañía, el pacto de socios y la importancia del social media en el plan de marketing, y se presentó el caso de internacionalización de una start-up española en Silicon Valley**



La Secretaría Técnica de Vindeira asistió a este workshop organizada por la USC en colaboración con la Xunta de Galicia, que tenía como objetivo poner en contacto a emprendedores e inversores para intercambiar experiencias e impresiones sobre los mecanismos de financiación privada.

El workshop se desarrolló a lo largo del día 22 de septiembre, contando con representantes de múltiples entidades gallegas y nacionales, que centraron su atención en distintos aspectos del proceso de inversión como son:

- ¿Qué valora la persona inversora a la hora de analizar un proyecto?
- El Plan Financiero y la Valorización de la Compañía
- La internacionalización de una Start Up española en Silicon Valley
- Las cinco claves para negociar con las personas inversoras. El Pacto de Socios.
- La importancia del Social Media en el Plan de Marketing

El Plan Financiero y la Valorización de la Compañía

Alejandro de Dios Perramón. CEO de Infema Family Office

Andrew Funk. Business Developer de Cofema Investments

A lo largo de esta intervención se comentó el concepto de la “**Matriz de Inversión**”, una serie de **parámetros que los inversores tienen en cuenta** a la hora de analizar compañías y nuevas *ventures*:

- Tamaño
- Perfil de Riesgo
- Ventana de oportunidades
- Equipo de calidad
- Ventaja competitiva
- Escalabilidad
- Estrategia(s) de salida (mejor si hay más de una)

Por otro lado, el objetivo de un **plan financiero** debe centrarse en demostrar si el negocio es viable, para lo cual aportaron la siguiente fórmula:

$$FR + FT = FG$$

siendo *FR* los recursos financieros disponibles (*Financial Resources*), *FT* las herramientas financieras de las que se dispone (*Financial Tools*) que, sumado, conforman los objetivos financieros finales (y reales), *FG* (*Financial Goals*).

Asimismo, un **plan de inversión inicial** debería identificar y analizar claramente:

- Idea inicial
- Plan de Negocio
- Premios para emprendedores (recibidos o a los que se ha presentado) → currículum del emprendedor

A partir de estos datos, se puede calcular la necesidad de inversión inicial.

La internacionalización de una Start Up española en Silicon Valley

José Luis Moreno. (@morenocasas) Director General de Step One Ventures

El ponente realizó en primer lugar una presentación de su entidad, *StepOne Ventures*, que tiene como objetivo ayudar a empresas a implantarse en Silicon Valley a través de inmersiones en los que se ofrecen servicios y actividades tales como:

- Contacto con Fondos de Inversión
- Consultoría especializada
- Claves sobre cómo se hacen negocios en Silicon Valley
- Selección de jóvenes con futuro

Más información en la web de *StepOne Ventures*: <http://www.stepone.com>

Jornadas de tarde y cierre de la jornada

El workshop se cerró con la charla “*La convivencia de la inversión y el emprendimiento. Claves en Femenino*” y la mesa redonda “Family Office, Capital Riesgo y Business Angel”.

En la primera charla, Tatiana López, CEO de la empresa NANOGAP, y Carme Pampín, CEO de Galchimia representaron la figura de mujeres emprendedoras, compartiendo su experiencia con los asistentes. Por otro lado, en la charla participó Yolanda Falcón, Gerente de Inversiones de Unirisco SCR y Uninvest SGCR, representando a las mujeres involucradas en los procesos de inversión en ideas emprendedoras.

En la mesa redonda previa a la clausura del workshop, Alejandro de Dios Perramón (CEO de Infema Family Office), Laura Urquizu (Directora de Capital Semilla en Corporación Caja Navarra) y Jacobo Lázare (Business Angel) aclararon las diferencias entre los distintos tipos de financiación privada a la que los emprendedores tienen acceso, dependiendo de su necesidad de financiación y la etapa en la que se encuentre su proyecto.

Más información

Puede consultarse el programa completo del workshop, incluyendo los nombres de cada uno de los ponentes, en el siguiente enlace: <http://bit.ly/sbmwfX>

Asimismo, pueden consultarse esta y otras iniciativas llevadas a cabo en la USC a través de su Programa *UNIEMPRENDE* [<http://www.uniemprende.es/>]