

**B'NF**

BUSINESS  
IN FACT  
www.businessinfact.com

# BUSINESS IN FACT, S.A

Formación para Inversores.

“El éxito de una Startup no es consecuencia de buenos genes o de estar en el lugar correcto en el momento adecuado. El éxito de una Startup se puede diseñar siguiendo el proceso correcto y esto significa que se puede aprender y, por lo tanto, se puede enseñar”.

Eric Ries

Equipo B'NF



[www.businessinfact.com](http://www.businessinfact.com)

# ¿Business Angels?

Los inversores de proximidad (Business Angels) participan en las etapas más tempranas de negocios innovadores de alta escalabilidad de cualquier sector con una expectativa de rentabilidad entre el 8x y el 12x del capital aportado a través de la plusvalía obtenida en la salida a 3-5 años.

La clave del éxito de los Business Angels está en entender cómo se consigue un modelo de negocio innovador con un alta escalabilidad para poder evaluar si el proyecto es invertible y si la propuesta de inversión es adecuada. Esto se logra aprendiendo los métodos adecuados, aplicándolos a casos reales y estudiando casos de éxito.

El riesgo asociado a estas operaciones se compensa mediante una estrategia de diversificación y acudiendo a rondas en coinversión con otros Business Angels. <https://www.youtube.com/watch?v=kUzqT-9c0CI>



# Programa dirigido a:

- ✓ Empresarios, ejecutivos y profesionales interesados en rentabilizar su capital invirtiendo en proyectos innovadores de cualquier sector.
- ✓ Ejecutivos y profesionales dedicados a la selección, evaluación y preparación para ronda de inversión u otras líneas de financiación de proyectos innovadores de cualquier sector.
- ✓ Ejecutivos y profesionales dedicados a la mentorización y otros servicios dirigidos a proyectos innovadores de cualquier sector.



# Entre las últimas ediciones...

**6ª edición – Santa Cruz de Tenerife.**

<http://www.pctt.es/tfinvierte/especializate-como-business-angel/>

**7ª edición – Madrid.**

<http://www.businessinfact.com/formacionba>

**8ª edición – Logroño.**

**9ª edición – Cádiz**

**10ª edición – Madrid**



## 1ª SESIÓN: **Invertir en proyectos innovadores.**

- ✓ *El emprendimiento, la innovación en los negocios. El ecosistema emprendedor.*
- ✓ *La oportunidad de invertir en proyectos innovadores.*
- ✓ *Los Business Angels y su entorno. Quiénes son, qué buscan, qué no buscan, cómo invierten.*

## 2ª SESIÓN: **Evaluar la forma en que se está gestionando el proyecto y su estado.**

- ✓ *La cultura lean: lean thinking.*
- ✓ *La gestión de proyectos innovadores: lean startup.*
- ✓ *El desarrollo de clientes.*
- ✓ *El desarrollo de productos: lean UX.*

## 3ª SESIÓN: Entender el planteamiento de un proyecto innovador.

- ✓ *La oportunidad de negocio: la visión. Clientes, necesidades, soluciones, propuesta de valor, mercado y ventajas competitivas.*
- ✓ *El modelo de negocio: Osterwalder, el canvas. Patrones de modelos de negocio.*

## 4ª SESIÓN: Valorar el proyecto y la propuesta de inversión.

- ✓ *La valoración de la sociedad. Evaluación de la propuesta de inversión y sus condiciones. Las due diligences.*
- ✓ *Las claves para seleccionar proyectos para invertir. Método de Rob Johnson.*

## 5ª SESIÓN: **Negociar y cerrar la participación en el proyecto.**

- ✓ Las condiciones requeridas para la participación de los Business Angels en las sociedades gestoras de proyectos innovadores.
- ✓ El proceso de inversión
- ✓ El pacto de socios.
- ✓ Fiscalidad asociada a la actividad de los Business Angels.

## 6ª SESIÓN: **Análisis colectivo de proyectos Invertibles.**

# Impartido por:

## **Erick Remedios Muñoz, Director de Negocios**

Licenciado en Comunicación por La Universidad de La Habana en 2010, Máster en Gestión de la Comunicación entre Empresas por la URJC en 2012 y formado como Business Angels en la Universidad La Salle. Ha trabajado como docente en Institutos de formación profesional como estudiante adjunto durante 5 años (Universidad de La Habana), y cuenta con más de 300 horas como ponente en talleres y conferencias (UAX, URJC, UCJC, IT Aérea Business School)

Actualmente actúa como Director de Negocios y Coordinador General de BusinessInFact, mentoriza proyectos emprendedores y los prepara para ser presentados en la Red de inversores BIF.





# Impartido por:

## Ana Villa Sauci / Asesora Legal

En el año 2000 se desplaza a Madrid donde cursa sus estudios de Derecho y Dirección y Administración de Empresas en la Universidad Carlos III de Madrid. Durante sus años de universitaria realiza prácticas en diversas empresas y en las dos ramas en las que se formaba, tanto en la jurídica como en la empresarial. Desde muy joven ha destacado en ella su dualidad por ambos mundos y su capacidad para combinarlos. Una vez terminada la carrera, en el año 2007, realizó el máster de Contabilidad impartido por Deloitte e inmediatamente se incorpora a trabajar para dicha multinacional en el área de Auditoría de Proyectos y Servicios. En dicha empresa realiza auditorías para grandes clientes de diversos sectores donde se destacan entre otras, el Grupo Mahou, L'Oréal, OHL... En su experiencia como auditora empezó a destacar en el área fiscal haciendo varios cursos de auditoría fiscal que posteriormente hicieron marcar su verdadera carrera. Actualmente es asesora legal de la Red de Inversores.



# Impartido por:

**Iván Bedia García.**

**Presidente del Consejo de Asesores de BusinessInFact.**

Es Ingeniero Industrial MBA. Inició sus estudios Superiores de Ingeniería Industrial en Sevilla y realizó la especialidad en Electrónica y Automática Industrial en la Universidad Alfonso X El Sabio de Madrid, ciudad en la que también realizó un MBA en la IE Business School. Su primera andadura profesional la inició en Renault, desarrollando labores de Documentación Técnica e Ingeniería y, coincidiendo con el lanzamiento de la Gama Mégane en España, trabajó para la Dirección de Marketing. Durante esos años desarrolló por cuenta propia un sistema informático tipo ERP llamado SIPAL, que aún hoy se utiliza en centros de producción y empresas de comercio exterior. En el año 2006 creó, junto con TAT Group (hoy Sabena Technics), la empresa de mantenimiento aeronáutico Guadaira Aircraft Maintenance, de la que fue el Director General durante 5 años. De esta joint-venture nació GAM Technics, de la que fue Director General durante 3 años en los que lograron desarrollar un centro de mantenimiento aeronáutico para aviones tipo ATR en Centroamérica, reconocido en el año 2011 como Centro Parte 145 por EASA.



# Precio

Precio por matrícula..... 990,00 €

Descuento aplicable a Inversores que se adhieren a la Red..... 495, 00€

15 Horas de Formación Teórico – Práctica.

4 Horas de Formación práctica y Ronda de Inversión.

**Fecha:** 6 martes consecutivos a partir del 20/09/2016

**Horario:** 18:00 a 21:00 horas

**Lugar:** Oficinas B´NF

C/ Aduana 33, 2ªplanta, CP 28013



**Confirmar  
pedido**

**B'NF**

**BUSINESS  
IN FACT**  
Leiza erabili ezazu

# Contáctanos

## **Erick Remedios Muiños**

619 687 023

[erick.remedios@businessinfact.com](mailto:erick.remedios@businessinfact.com)

## **Iván Bedia García**

915 596 202

[Ivan.bedia@businessinfact.com](mailto:Ivan.bedia@businessinfact.com)

## **Trinidad Loren Alonso**

915 596 202

[trinidad.loren@businessinfact.com](mailto:trinidad.loren@businessinfact.com)

