

PLA ÀNGEL

Programa de formació de Family Offices i Business Angels

ORGANITZAT PER



ENTITATS COL·LABORADORES



Diputació Tarragona

AMB EL SUPORT DE



Introducció

El desenvolupament de nous projectes emprenedors passa necessàriament per l'existència d'un teixit inversor de proximitat i professionalitzat.

El camp de Tarragona i les Terres de l'Ebre venen generant un bon nombre d'iniciatives amb capacitat per esdevenir bones oportunitats d'inversió per aquelles persones que disposin de coneixements i experiència necessària, vinculant el seu creixement econòmic al dels projectes que donen suport.

La inversió privada en projectes empresarials és actualment una bona alternativa a la inversió tradicional, però per a la incertesa que suposen i la seva complexitat requereixen d'una preparació molt específica i un sòlid recolzament en l'experiència.

Per aquest motiu, considerem que amb aquest programa iniciem el camí per cobrir aquesta necessitat a les comarques de Tarragona.

Objectiu del Pla Àngel

El Programa **Pla Àngel** està dirigit a family offices i a business angels que vulguin ampliar els seus coneixements, així com a persones amb capital i experiència que tinguin interès en aquest camp i vulguin assumir les seves primeres inversions acompanyats per experts.

El business angel és una persona que inverteix capital en petites i mitjanes empreses realitzant, principalment, inversions de caràcter local en empreses amb gran capacitat de creixement. També comparteix la seva experiència empresarial amb l'empresa objecte de la inversió, supervisant i donant suport en la gestió del projecte. El business angel ofereix capital, coneixement, experiència, gestió, capacitat relacional i confidencialitat.

Al final del programa, els assistents hauran de ser capaços d'avaluar de forma sistematitzada un projecte d'inversió de tal manera que puguin prendre una decisió sobre la inversió en base a un anàlisi complet. Hauran de poder avaluar i discernir sobre:

- Criteris de selecció del projecte més adequat al seu perfil.
- Normativa mercantil sobre pactes i accions societàries.
- Responsabilitats i riscos.
- Generació de valor en empreses de reduïda dimensió.

Tutoria i seguiment posterior

Els assistents al seminari tenen garantida la invitació com a assistents a diversos fòrums d'inversió reals, en els quals tindran l'oportunitat de posar en pràctica els coneixements adquirits així com formar part de la seva implantació i execució, si així ho decideixen. També tindran l'oportunitat de participar en processos de mentoring.

Equip d'experts

Són professionals amb àmplia experiència en inversió, fusions i adquisicions, gestió de projectes, aspectes legals i fiscals de les inversions. El programa comprèn una part de transmissió de coneixements sistematitzats i una altra part de cas pràctic sota la modalitat de vivència personal i professional de diferents sectors i mides de companyia que hagin passat per processos similars.

Preu del programa

El programa té un cost de 475,00 euros.

Ubicació, dates i horaris

Centre de Transferència de Tecnologia i Innovació de la Fundació URV.
Sessions 22/04, 29/04, 06/05, 13/05 i 20/05.
Horari de 16:00 hores a 19:30 hores.

Inscripcions

Hauran de presentar la seva candidatura enviant CV i sol·licitant entrevista enviant un correu electrònic a secretaria@bcnba.com o trucant al 93 270 16 91. Les entitats organitzadores realitzaran les entrevistes personalitzades amb les candidatures amb la finalitat de determinar i valorar de manera conjunta les expectatives, possibilitats i adequació del programa al candidat.

PROGRAMA DE LES SESSIONS FORMATIVES

22 d'abril

Target Inversió

- Premisses bàsiques per a ser inversor
- Elements clau per a una inversió.
- Les normes de valoració i les claus per a la creació de valor
- Tipus de projectes i criteris per a la seva valoració.
- Els fòrums d'inversió.
- Aspectes bàsics a tenir en compte en la negociació.
- Seguiment de participades i desinversió.

Ponents: Andres Cardenas i Antoni Sala

29 d'abril

Aspectes legals de la inversió

- Procés de negociació: carta d'intencions i Due Diligence legal.
- Vehícles d'inversió. Fiscalitat.
- Contractes d'inversió i pacte de socis. Manifestacions i garanties. Clàusules de protecció d'inversors.
- Closing i desinversió.

Ponents: Ignasi Costas / Iñaki Frias.

6 de maig

Primera part: el procés de verificació

- La Due Diligence econòmica.
- La Due Diligence tecnològica.

Ponents: Miguel Ramírez i Antoni Sala.

Segona part: equips i persones

- Avaluació de l'emprenedor.
- Tipus d'emprenedors.
- L'equip empenedor i avaluació de l'inversor.
- Experiències prèvies pròpies de l'entorn.
- Finalitat, motivació i dedicació.
- El personal branding com a eina de visibilitat del talent.
- Com emprar la marca personal per a destacar a l'entorn i aconseguir els objectius.
- Emprenedor, marca personal i captació d'inversors: una necessària combinació.

Ponents: Patricia Ferrando i Marta Salgado de Corral

13 de maig

Xarxes, oportunitats i iniciatives

- Tipus de xarxes d'inversors i capital risc.
- Recerca d'oportunitats. Iniciatives: incubadores, acceleradores, etc.
- Canalització de projectes.
- Seguiment de projectes.
- Instruments de suport a l'emprenedor: paper de l'Administració Pública.

Ponents: Oriol Sans, Antoni Sala, Pere Segarra.

20 de maig

Primera part: casos reals i casos pràctics

- La inversió de BCN Business Angels en Aparca & Go: exposició per part de Jaime Escamilla sobre la seva experiència de coinversió amb els business angels.
- Casos pràctics: anàlisi i estudi.
- Casos pràctics: exposició de l'anàlisi i opinions al respecte.

Segona part: conclusions

- Dubtes i qüestions a debatre.
- Objectius dels participants com a inversors.

ELS PONENTS

Andrés Cardenas



PCSL
PALACE CREATIONS S.L

Ha residit a Alemanya durant 25 anys, i allà es va formar en la branca d'Enginyeria Tècnica Electrònica, per a després fer un màster en Administració d'empreses, realitzar un PADE en IESE i un postgrau de Finances corporatives a ESADE. Va començar la seva carrera professional a GENERAL MOTORS ALEMANYA com a tècnic en sistemes de robots de soldadura. Va participar en la posada en marxa de GENERAL MOTORS ESPANYA (Figueroles, Zaragoza), assumint la responsabilitat de qualitat a la planta de muntatge de carrosseries amb 22 anys, per a passar a supervisar l'enginyeria de processos de fabricació amb 25 anys. Tres anys després es trasllada a Munich i, a salts amb la seu central de BMW Madrid a Espanya, passa a liderar un projecte de compres internacionals del Grup BMW. Amb 32 anys assumeix el càrrec de Director General d'una empresa familiar. Akront era líder mundial en la fabricació de components per a motocicletes. Cinc anys després liderarà una de les primeres companyies europees en logística d'automoció com a Conseller Delegat i, després d'anunciar-se la venda de la companyia, ell i el seu equip directiu realitzen un dels primers Management Buy Out a Espanya amb el Fons 3i. Companyia que eleven a multinacional amb presència a Portugal, Alemanya, França i Itàlia. Set anys després, el grup de Florentino Pérez ACS compra Sintax Logística, on Andrés segueix presidint el grup quatre anys més.

Realitza un canvi radical de sector al passar a ocupar el càrrec de Conseller Delegat del Grup Rodman, líder espanyol en la fabricació de iots i, tres anys després, el de Conseller Delegat del líder mundial de distribució i fabricació de iots amb seu a Alemanya, després de la compra del Fons d'Inversió BAIN que desemborsa 1.300 milions d'euros en aquesta operació a l'inici de la crisi l'any 2007. Després d'un exitós turn around de l'empresa, torna de nou a Espanya per a dedicar-se durant unes anys a participar en un seguit de consells d'administració d'empreses com Tradisa, el Grup Tous, Riberebro a la Rioja (líder europeu en productes alimentaris), Sama (líder en logística del moble).

De nou, empen un canvi definitiu en la seva carrera professional per a dedicar-se a crear les seves pròpies empreses, com ara Dekoplac que, amb un model de negoci revolucionari de retail entra en la innovació de vaixells a motor. A més, durant tots aquests anys està treballant colze a colze amb els més prestigiosos Fons d'Inversió en la recerca d'oportunitats de negoci i el seu assessorament. Durant cinc anys, va representar a l'associació d'empresaris de logística ANP i va ser membre de la junta de la CETM.

Ignasi Costas

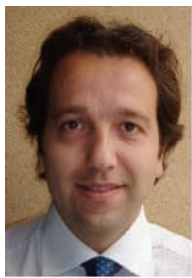


**ROUSAUD
COSTAS
DURAN** SLP

Ignasi Costas és soci fundador de la firma ROUSAUD COSTAS DURAN SLP, despatx amb un equip de més de 150 professionals, amb oficines a Barcelona i Madrid. És director de l'àrea d'innovació i empenedoria, desenvolupant una gran activitat en l'assessorament legal a empenedors en la promoció, finançament, desenvolupament i internacionalització dels seus projectes empresarials, així com a business angels i entitats de capital risc en processos de negociació d'inversions i aliances estratègiques. Així mateix, ha col·laborat amb diferents entitats públiques d'investigació de tot el país en la definició de les seves polítiques de protecció i transferència dels resultats de la investigació i de creació d'empreses basades en el coneixement. També, assessora a agències regionals d'innovació en les seves polítiques públiques de foment de la investigació i de l'empenedoria.

Llicenciat en Dret per la UPF, DEA en Dret Financer i Tributari per la UB, DEA en Dret Mercantil per la UAL i Analista Financer (CEFA) per l'Institut d'Estudis Financers. Ha cursat estudis de postgrau a UCLA, UC Davis i Harvard. Actualment és Visiting Scholar a la Facultat de Derecho de la Universidad de Columbia. És membre del Consell d'Administració de diverses empreses de base tecnològica i ponent habitual en universitats de tot el país.

Jaime Escamilla



Llicenciat en Administració i Direcció d'Empreses (Universitat de Barcelona) i MBA (Manchester Business School). Va començar la seva carrera professional com a analista financer i controller per a, en pocs anys, convertir-se en Director Financer de diferents companyies del grup Agrolimen.

És fundador i, actualment, CEO d'Aparca&Go, la companyia líder que ofereix pàrkings alternatius per als viatgers de tren, avió i creuers explotant més de 3.000 places d'aparcament i feina a 50 persones.

aparca&go

Patricia Ferrando



esTalent
Desarrollo de Liderazgo

Executive Coach facilitadora de desenvolupament personal i professional i consultora de Desenvolupament de Lideratge. És Certified Professional Co-Active Coach (CPCC) per CTI (The Coaches Training Institute) i Associate Certified Coach (ACC) per ICF. És llicenciada en filologia hispànica per la Universitat de Navarra i MBA de l'IESE.

Va començar com a professora de l'IESE de l'àrea de control l'any 1980, canviant després a l'empresa privada. Entre 1991 i 2000 torna a l'IESE y fou la responsable de Career Services. L'any 2000 passa a ser Directora de Desenvolupament de Carreres d'EuroPraxis, empresa de consultoria estratègica adquirida l'any 2001 per Indra. L'any 2007 s'incorpora a Indra com a Directora d'Ocupació i Selecció amb responsabilitat sobre tots els països. Posteriorment assumí la Comunicació Interna, desenvolupant el primer pla d'abast global.

L'any 2010 decideix crear esTalent, empresa de consultoria, per a oferir la seva experiència tant a nivell corporatiu com en el desenvolupament personal i professional dels directius. També s'incorpora a l'equip de coaches executius de l'IESE, participant com a coach en programes per a directius. A més, ha estat presidenta de la comissió de Recursos Humans del 22@Network, membre del Consell Assessor de la Fundació UPC (Universitat Politècnica de Catalunya) i del "Fòrum Social i Empresarial del Consell Social de la Universitat Pompeu Fabra" i ha participat com a ponent a fòrums nacionals i internacionals.

Iñaki Frías



ROUSAUD
COSTAS
DURAN SLP

Iñaki Frías és Associat del Departament de Dret Mercantil de ROUSAUD COSTAS DURAN, SLP, despatx amb un equip de més de 150 professionals, amb oficines a Barcelona i Madrid. La seva activitat està centrada en l'assessorament legal a emprenedors en la promoció, finançament, desenvolupament i internacionalització dels seus projectes empresarials. A més, està especialitzat en Dret Societari, Contractual, Fusions i Adquisicions.

Llicenciat en Dret per la Universitat del País Basc (UPV), també ha cursat en aquesta Universitat el Màster d'Advocacia de l'Empresa. És Secretari del Consell d'Administració i/o lletrat assessor de diferents companyies, així com professor i conferenciant habitual en diversos fòrums.

Miguel Ramírez



BCN
BUSINESS ANGELS

Enginyer superior de telecomunicacions per la UPC en 1976. Té estudis de postgrau a l'IESE i és membre de l'IESE. Actualment, és vicepresident del Consell TIC de Catalunya i membre del Consell Assessor de la Agència Catalana de Protecció de Dades. Des de 2006, treballa com consultor de telecomunicacions en àrees tecnològiques i com assessor en la valoració d'empreses per captació de capital en models business angels o capital risc.

Durant el període 2005-2011, fou degà del Col·legi d'Enginyers de Telecomunicació de Catalunya. I, entre el 1976 i el 2005 treballà a Telefònica ocupant diverses responsabilitats en àrees d'enginyeria on va arribar a responsable a Catalunya i Director adjunt de Telefònica I+D Catalunya (2006-2007). És especialista en disseny de xarxes corporatives tant públiques com privades, i compagina les seves activitats professionals com consultor amb l'exercici docent en l'Escola d'Enginyeria de La Salle en les matèries de Sistemes de Telecomunicació i Telefonía.

Antoni Sala



BCN
BUSINESS ANGELS

Soci fundador de BCN Business Angels, empresa pionera en el sector a l'estat formada per un grup de professionals i empresaris d'èxit de diferents sectors econòmics que aporten la seva experiència, coneixements i àmplia capacitat relacional en els estaments socials i econòmics i que inverteixin en diferents projectes amb l'ànim d'obtenir beneficis conjuntament amb els promotors del projecte. Des de la seva fundació, n'és el Conseller Delegat.

Llicenciat en Dret, Secretari de Societats i Expert Tributari. Màster en Economia i Direcció d'Empreses MBA IESE. Posseeix una gran experiència en el sector financer i empresarial: durant 10 anys va ser Subdirector General de Caixa Tarragona, ha estat membre del Consell d'Administració de 18 companyies en diferents sectors i Conseller Delegat de diverses empreses.

Marta Salgado de Corral



esTalent
Desarrollo de Liderazgo

Coach executiva i consultora especialitzada en gestió de carreres i desenvolupament. Coach certificada per The Coaches Training Institute, (CPCC) Certified Professional Co-Active Coach, Coach d'Equips per CRR (ORSC) i està tramitant amb la Internacional Coach Federation l'obtenció del Professional Certified Coach (PCC). És llicenciada en Dret per la Universitat Complutense de Madrid i becada amb un postgrau en administració d'empreses per la CEOE. Parla anglès, francès i castellà de forma fluida.

Marta desenvolupa la seva carrera en recursos humans començant com a Consultora d'Outplacement a MOA BPI Group, a carreres professionals i a projectes de gestió de talent. Posteriorment es responsabilitza de l'àrea de Career Transition Management per a directius. En els seus més de 16 anys d'experiència, ha acompanyat en la transició professionals a centenars d'executius i directius en gran varietat de sectors i organitzacions. L'any 2008 es trasllada amb la seva família a Suïssa i decideix donar un nou rumb a la seva carrera focalitzant-se en el Coaching Executiu.

Després de la seva tornada a Espanya, a l'any 2010, s'incorpora com a Directora de Barcelona Uniconsult, consultora de recursos humans. Des del 2012, és sòcia de esTalent, empresa de consultoria de desenvolupament de lideratge en persones i en organitzacions, gestió de carrera i coaching executiu. És membre de l'equip de Coaches de l'IESE Business School.



Doctor en Administració i Direcció d'Empreses per la Universitat Rovira i Virgili, Llicenciat en Investigació i Tècniques de Mercat per la Universitat de Barcelona i Enginyer Tècnic Industrial per la Universitat Politècnica de Catalunya. És professor Titular de la Universitat Rovira i Virgili des de 1992, impartint docència en les àrees d'economia de l'empresa i concretament en el camp de l'emprenedoria, la comercialització i la investigació de mercats.

Des de l'any 2009 és director de la Càtedra pel Foment de l'Emprenedoria i Creació d'Empreses de la mateixa universitat, a la qual hi participen diferents institucions del territori, contribuint a la sensibilització, formació i assessorament d'emprenedors.

En el terreny acadèmic ha mantingut una dilatada labor de transferència de coneixement amb empreses i institucions. Ha desenvolupat treballs de recerca en el camp de la gestió comercial, l'emprenedoria i la gestió de PIME's en l'entorn de crisi. És autor de diversos articles i publicacions en aquests àmbits.

Professionalment ha exercit com a consultor, passant posteriorment a ocupar diferents càrrecs de responsabilitat en la gestió i direcció a l'empresa privada, tant en els vessants de l'estratègia de màrqueting com en la de la direcció general. Actualment continua exercint tasques d'orientació i assessorament estratègic a les empreses.

Des de l'any 2010 és president territorial del Col·legi d'Economistes de Catalunya a la demarcació de Tarragona. És vocal de la Junta del Col·legi d'Economistes de Catalunya, President de la Comissió d'Emprenedoria del Col·legi.