



Faraday
Venture Partners

Por qué invertir en Startups

- **Aspectos sociales**
 - Generación de empleo y valor
 - Fomento de la competitividad del tejido empresarial
- **Aspectos personales**
 - Curiosidad y afinidad con espíritu empresarial
 - Voluntad de aprendizaje y cercanía con la innovación
- **Aspectos financieros**
 - Muy alta rentabilidad potencial y enormes riesgos
 - Des-correlación de renta variable, fija e inmobiliario

Análisis de inversiones en Startups

- **Principales diferencias con otros activos:**
 - Iliquidez
 - Incertidumbre
 - Nula cobertura
 - Rapidez de la evolución
 - Alto componente innovador asociado
 - Inversión enfocada a creación de valor
 - Análisis financiero tradicional insuficiente
 - Difícil o imposible protección en mercados

Fundada en 2011, Faraday es una red europea de Clubs de Inversores Privados, especializada en iniciativas empresariales innovadoras en sus primeras etapas comerciales (Venture Capital).

Nuestros más de 260 Socios tienen acceso a un flujo de oportunidades de inversión en algunas de las Startups europeas más prometedoras, con la flexibilidad de elegir en cuales invertir y la cantidad deseada.



Co-invertimos con nuestros Socios en cada proyecto, alineándonos con ellos en todo momento, ofreciendo un seguimiento profesional y volcándonos en la potenciación de los proyectos invertidos.

1 Generación de “Deal Flow”:

- Acceso a más de 10 Informes de Oportunidad de Inversión por año, sintetizando nuestro análisis.
- Ticket mínimo de 2.000 € por inversión en aquellos proyectos en los que se desee participar.
- Acceso exclusivo a eventos trimestrales con otros Socios, CEOs de nuestras participadas y agentes relevantes de la industria, así como talleres y recursos formativos.
- **Tarifa anual para Socios individuales 720 € y para pequeños grupos/family offices 1.440 € .**

2 Estructuración de la Inversión y seguimiento:

- Negociación de la inversión, estructuración legal y regulatoria y cierre.
- Gestión de requisitos legales, fiscales y administrativos durante el ciclo de inversión.
- Informes de seguimiento trimestrales detallados de cada participada con soporte integral de nuestro equipo.
- **Comisión de gestión anual de 2% sobre el capital invertido, reducida a partir del 5 año.**

3 Potenciación y Estrategia de Salida

- Soporte estratégico a las participadas: (i) mejores prácticas de negocio, (ii) potenciación comercial vía redes de contactos de Socios Faraday, entre otros, y (iii) estrategia financiera y ejecución de estrategias de salida.
- Ventanas de liquidez adicionales para nuestros Socios tras la inversión en las siguientes rondas de las participadas con evolución favorable a través de compraventas entre Socios.
- **10% comisión de éxito sobre los beneficios para nuestros Socios, sólo si la TIR supera el 7%.**

Actualmente con presencia en España, Alemania y Benelux, lanzaremos próximamente nuevos Clubs Faraday, con la ayuda de Managing Directors experimentados y conectados con los ecosistemas locales.



Fechas de lanzamiento Clubs Faraday



Club	Fecha apertura
España	Octubre 2011
Alemania	Noviembre 2019
Benelux	Abril 2021
Italia	Marzo 2024

Exits:

Exits y desinversiones parciales: 5,7M € en plusvalías desembolsadas
(click en logo para visitar web)

 Adquirida por Homeserve Ltd.	 Adquirida por Pernod Ricard SA.	 Recompra por Fundadores
 Adquirida por Providence SG	 Adquirida por Cirsa SA	 Adquirida por Visma

Desinversiones parciales:

Año de desinversión	Compañía	Múltiplo sobre capital invertido	Meses desde inversión	TIR
2014	Compañía A	1,8X	12	77%
2016	Compañía B	2,6X	33	43%
2018	Compañía C	7,5X	59	51%
	Compañía D	1,8X	30	27%
2020	Compañía E	2,6X	30	46%
2021	Compañía F	2,3X	17	79%

Hemos realizado también inversiones no exitosas en **Triavip, Etece, Otogami, The Mad Video, Green Momit y Evolufarma**, obteniendo importantes aprendizajes de cada fracaso.

La TIR actual de la Cartera Global de Faraday es >17%, considerando únicamente los beneficios provenientes de ventas totales o parciales y las pérdidas realizadas (entrada en concurso o ventas a pérdida), sin incluir plusvalías latentes, y se incrementará próximamente.

Cartera actual Grupo Faraday:

La tabla muestra el múltiplo y TIR de los Socios que participaron en la primera ronda de la compañía y vendieron total o parcialmente en la desinversión correspondiente.

Características comunes de las oportunidades presentadas

- Necesidades de financiación privada de entre 500.000 € y 2.000.000 € en las rondas de financiación propuestas como primera inversión en las compañías presentadas.
- Mínimo de 6-12 meses de trayectoria comercial, preservando valoraciones de empresa moderadas.
- Alta escalabilidad de negocio mediante innovación, tecnología y eficiencia en el uso del capital.
- Rentabilidad potencial mínima de 5X para nuestros Socios en un horizonte de inversión de 5-7 años.
- No invertimos en modelos de negocio sin una estrategia comercial bien definida, ni en activos singulares (ej. criptomonedas, materias primas, inmobiliario, etc.).

Nuestro enfoque ético

- Nos enorgullece proporcionar un excelente servicio y resultados a nuestros Socios, y trabajamos continuamente para estar plenamente alineados con sus intereses.
- Nos esforzamos en mantener los más altos niveles de ética, transparencia y profesionalidad, y nos adherimos al [Código Ético y Normas de Conducta Profesional CFA](#).
- Faraday es consciente de la importancia de incorporar criterios medioambientales, sociales y de gobierno corporativo (“ESG”, por sus siglas en inglés) en sus decisiones de inversión. Integramos los principios en todas las fases de nuestro proceso de inversión y en la relación con nuestras participadas, procurando alinear los intereses de los inversores y los de la Sociedad en su conjunto.

- **Cuáles serían los 3 criterios que te hacen descartar el interés en una startup**
 - Dirigirse a un nicho demasiado pequeño: Con la esperanza de evitar la competencia. cuando tu empresa comience a crecer, el nicho no lo hará.
 - Generar expectativas poco realistas: Asegúrate de que todo lo que ofrezcas a socios e inversionistas esté sustentado en un estudio de tu mercado, así como en proyecciones financieras sólidas.
 - No contar con un plan de negocios: Si quieres que tu empresa progrese debes desarrollar un buen plan de negocios, que sea capaz de ver las oportunidades que ofrece el mercado.

- **Cuáles serían los 3 criterios que te hacen despertar interés en una startup**
- Viables (propuesta de valor, mercado, modelo de negocio, concepto y contexto)
- Factibles (timing, equipo...)
- Invertibles (financials, valoración....posible exit).
 - Demuestran alta capacidad de crecimiento.
 - Tienen modelos de negocio escalables.
 - Son eficientes en el uso de capital.
 - Generan valor real en sus clientes.

- 👁️ Gonzalo, apasionado del emprendimiento, la inversión y la innovación, fundó Faraday Venture Partners en 2011, para promover la inversión en fases incipientes de iniciativas empresariales y aprovechar las oportunidades que brindaban.

Gonzalo Tradacete Gallart, CFA

Fundador, Director General y Director de Inversiones – *Madrid*



Consultor de M&A en KPMG, instituciones financieras y salud

Analista financiero en Ecofin Ltd, hedge fund/private equity internacional

Consultor tecnológico para fondos de inversión alternativa en Beauchamp Financial Technology Ltd

Auditor de fondos de inversión alternativa en PricewaterhouseCoopers, LLP

Chartered Financial Analyst – Instituto CFA (Estados Unidos)

Master in Business Entrepreneurship – Universidad Politécnica de Madrid (España)

MSc International Finance – Universidad de Westminster (Reino Unido)

Ciencias Económicas – Universidad Libre de Bruselas (Bélgica)

- 👁️ Isaac, con intensa experiencia como emprendedor y Business Angel, y con varios Eurohedge Awards por su fondo alternativo Ben Oldman Partners, es hoy en día uno de nuestros principales accionistas y clientes desde 2012.

Isaac Benzaquen Chocron, MBA

Presidente del Comité de Inversiones – *Milán*



Fundador & Portfolio Manager en Ben Oldman Partners, firma de inversiones en Situaciones Especiales

- Mejor Fondo Europeo de Crédito “Distress”, 2016: Premios Eurohedge

- Ganador del Premio “Gestor de Fondos Emergente”, 2017 & 2018: Premios Eurohedge

Director de Inversiones en Arcano, Fondo de Crédito Europeo

Asociado en Babcock & Brown

Ingeniería Financiera – Universidad de Stanford (Estados Unidos)

Licenciado en Derecho – Universidad Complutense de Madrid (España)

BA Finanzas & Contabilidad – Wharton School, Universidad de Pennsylvania (Estados Unidos)

- 👁️ Nuestros Managing Directors forman parte del Comité de Inversiones y están plenamente dedicados a captar y gestionar oportunidades de inversión, así como a potenciar los proyectos invertidos. Son profesionales altamente motivados, con amplia experiencia y muy bien conectados en sus respectivos ecosistemas de inversión/innovación.

Jaime Biel Turón, MBA
Partner, Cofundador – *Madrid*



Consultor estratégico en KPMG, M&A
Business Angel en varias Startups españolas
Analista financiero en Procter & Gamble

Executive MBA – IESE Business School
Doctorando en Economía – ICADE
Doble grado en ADE y Derecho – CUNEF

François-Xavier Fanard, MBA
Managing Director Benelux – *Bruselas*



Fundador en FXXF Ventures (Asesoramiento a Startups)
Chief Financial Officer (CFO) en Cloudalize
Director Transactions Advisory en Ernst & Young

MBA, Finance and Strategy - Solvay Business School
Máster en Finanzas - ICHEC Entreprises
MSc en Ingeniería Civil y Electromecánica – Univ. Catholique de Louvain



Liderando Nuestro Equipo de Analistas

Álvaro González de Gor Cánovas del Castillo
Investment Manager España – *Madrid*



Assistant Manager en Deloitte, Financial Advisory
Auditor Financiero en KPMG

ADE – CUNEF

- Desde las oficinas de Faraday en Madrid, se proporciona soporte operacional a los Managing Directors, lo que les permite centrarse en la captación de oportunidades y potenciación de las empresas participadas. Este apoyo se divide en 3 grandes áreas, cada una de ellas liderada por un profesional senior con experiencia contrastada: (i) Administración y Finanzas (ii) Regulación, Compliance y Asuntos Legales y (iii) Comunicación.

Lucía Marinelli, MBA
Directora de Finanzas y Administración – Madrid



Directora Fiscal en Claro (América Móvil)
Consultora Fiscal Senior en Deloitte Argentina

MSc en Finanzas: ESERP Business School
MBA: IME Business School
BA en Administración de Empresas y Contabilidad -
Universidad Nacional de La Rioja

Nicole S. Dobianer, PhD
Directora de Comunicación – Madrid



Directora Servicios Financieros en Gong
Communications
Consultora de Medios en Sterling Media y Bell
Pottinger

Dra. en Estudios Hispánicos – Kent University
BBA en Marketing – Kent University

Javier Contreras Forns, MBA
Director de Regulación, Cumplimiento y Asuntos Legales – Madrid



Responsable de Proyectos y Relaciones
Institucionales en [ADICAE](#)
Miembro de diversos Grupos de Expertos en
Banco de España, Autoridad Bancaria Europea
y Comisión Europea

MBA Ejecutivo: ISNIB
Doble BA en Derecho & ADE: Universidad
Autónoma de Madrid

Luis Silva Gómez, MBA
Analista de Finanzas y Contabilidad – Madrid



Coordinador de Inversiones: Quálitas
Compañía de Seguros, S.A.

Actuaría y Finanzas. Instituto Tecnológico Autónomo
de México
MBA: IMF Business School

...frente a otras alternativas.



Inversión Directa:

- Difícil acceso a buenas oportunidades sin contactos, recursos, experiencia sectorial o capacidad de inversión mínimamente significativa
- Requiere un gran compromiso de tiempo y dedicación, tanto para filtrar y analizar proyectos como para hacer un seguimiento efectivo de las inversiones realizadas

Plataformas de Crowdfunding:

- Difícil acceso a las mejores oportunidades: la mayoría de las plataformas cobran comisiones relevantes a las Startups y no ofrecen valor añadido relevante tras la inversión
- No siempre están alineadas con los objetivos de rentabilidad de los inversores, enfocándose más en maximizar los volúmenes de inversión obtenidos por los proyectos presentados

Fondos de Capital Riesgo:

- Imposibilidad de influir en las decisiones de inversión o bien componer tu propia cartera de participadas
- Compromiso mínimo de inversión: 100.000 € según normativa vigente en España
- Sin acceso a nuevas oportunidades atractivas en fondos durante periodos de desinversión



Jaime Biel, MBA IESE
Partner y Director de Inversiones
Contacto: jbziel@faradayvp.com