

BOLETÍN DE CONCENCIA DEL INVERSOR

UNA GUÍA PARA: REALIZAR INVERSIONES DEL RIESGO EN NEGOCIOS PEQUEÑOS



Comisión Corporativa de Arizona
División de Valores
Calle 1300 Oeste Washington Street 3er Piso
Phoenix, AZ 85007

Tel: (602) 542-0662 o número gratuito en AZ: 1-866-837-4399

Fax: (602)-388-1335

Correo electrónico: info@azinvestor.gov

Web: www.azcc.gov/azinversor

INVERSIÓN EN NEGOCIOS PEQUEÑAS

Los negocios pequeños pueden obtener financiamiento para la puesta en marcha y el crecimiento mediante la venta de acciones o deuda al público. Este tipo de financiación a menudo se considera capital de riesgo público. De hecho, muchos inversores ven este tipo de financiación como una oportunidad para entrar en la planta baja de las empresas emergentes y obtener enormes ganancias a medida que las pequeñas empresas se convierten en grandes. ¡CUIDADO! Las inversiones de los negocios pequeños están asociadas con un alto riesgo. Comprar las acciones o los instrumentos de deuda de una pequeña empresa es una inversión altamente especulativa. Estadísticamente, la mayoría de los negocios nuevos fracasan en los primeros años de operación.

REGISTRO DE VALORES DE PEQUEÑAS EMPRESAS

Arizona ofrece Registro Uniforme de Oferta Limitada (ULOR) a negocios pequeños empresas. ULOR es un procedimiento de registro simplificado para reducir los costos de una oferta pública. Los costos más bajos hacen que sea financieramente factible para las pequeñas empresas vender sus valores al público. Los funcionarios corporativos describen sus negocios y sus propuestas comerciales en un Formulario U-7. El U-7 sigue un formato de preguntas y respuestas para obtener información muy similar a la que se encuentra en un plan de negocios estándar. Una vez que los valores son registrados para la venta por la Comisión Corporativa de Arizona, el Formulario U-7 se convierte en el documento de oferta para los inversionistas.

Los negocios pequeños también pueden ofrecer sus valores sin registro si las empresas siguen los términos de exenciones

específicas de registro. Las empresas aún deben entregar un documento de oferta que describa la empresa y la oferta a los posibles inversores.

Ya sea que se ofrezcan bajo una exención de registro o como una oferta pública registrada, los valores de los negocios pequeños incluyen riesgos de inversión que debe considerar a fondo antes de invertir. Leer detenidamente la siguiente discusión para determinar si una oferta está dentro de su "zona de confort" de riesgo y satisface su objetivo de inversión.

¿CUÁLES SON SUS RIESGOS DE INVERSIÓN?

El principio primordial que debe controlar cualquier decisión de invertir en una pequeña empresa es: **nunca haga una inversión de riesgo que no pueda permitirse perder por completo.** Se conoce la capacidad de una empresa pequeña y vulnerable para sobrevivir en un clima de negocios competitivo. Dada esta incertidumbre, nunca usar fondos para una inversión de riesgo que pueda ser necesaria para los gastos necesarios, como la educación de sus hijos o su propia jubilación. En su lugar, use dólares discrecionales que de otro modo se gastarían en una compra del consumidor, como unas vacaciones adicionales o un pago inicial en un bote o vehículo recreativo.

La capacidad de una empresa nueva o pequeña para proporcionar un rendimiento de su oferta de deuda o apreciación de su oferta de acciones también es incierta. Nunca permitir que un vendedor de valores (a quien se le paga por comisión) lo convenza de que la inversión no tiene riesgo o que la omisión de la Comisión Corporativa de Arizona respalda una inversión porque ha sido registrada para la venta. Cualquier garantía de este tipo es falsa, y debe informar al vendedor a la División de

Valores de la Comisión. Además, nunca deje que un vendedor de valores lo apesure a tomar una decisión de inversión. Siempre tómese el tiempo para leer y comprender el material de la oferta.

Otra incertidumbre en las inversiones de riesgo es que casi siempre son altamente ilíquidas. Los valores técnicamente pueden ser libremente transferibles, pero el mercado de reventa puede ser "delgado" o inexistente. Por lo tanto, no solo no está garantizado su potencial de ganancias, sino que es posible que no pueda vender sus valores.

CONOCER SU ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

Generalmente, los capitalistas de riesgo profesionales no invierten grandes porciones de sus fondos en una compañía sola. En cambio, distribuyen su riesgo invirtiendo en un gran número de empresas y esperando que unas pocas inversiones altamente exitosas compensen con creces las muchas que no han tenido éxito. Si usted planifica invertir grandes cantidades de dinero en pequeñas empresas, debe considerar cuidadosamente su estrategia. Incluso cuando usar esta estrategia, no invierte fondos que no pueda permitirse perder por completo.

CÓMO ANALIZAR SU INVERSIÓN DEL RIESGO

Suponiendo que tiene dólares discrecionales para gastar en una inversión de riesgo, ¿qué factores debe considerar al tomar una decisión de inversión? Aunque no existe una fórmula establecida para tomar decisiones de inversión exitosas, ciertos factores a menudo son considerados particularmente importantes por los inversores de riesgo profesionales. Algunos de estos

factores se analizan a continuación. Considerar estos factores cuidadosamente al revisar los documentos de oferta. Si tiene alguna pregunta, solicite a la gerencia que responda todas las preguntas a su satisfacción antes de invertir.

Administración

La mayoría de los inversores de riesgo profesionales destacan la calidad de la gestión como el factor más importante en el éxito de una pequeña empresa. Los inversores inexpertos a menudo dan demasiado peso a un producto glamoroso y muy poco peso a la experiencia de gestión, la habilidad y la integridad. Las preguntas críticas son:

- ¿Cuánta experiencia tiene la gerencia en la industria, en una pequeña empresa y en funciones financieras y de marketing?
- ¿Qué tan exitosos fueron los gerentes en negocios anteriores?
- ¿Ha preparado la gerencia planes de contingencia para una muerte o renuncia inesperada de un ejecutivo clave o desarrollador de productos?
- ¿Cuál es la reputación de la gerencia en la comunidad empresarial local?
- ¿Cuál es el paquete de salarios y beneficios de la gerencia?
¿Es apropiado dada la situación financiera de la empresa?
- ¿Qué posición, si la hay, se mantiene la gerencia en la propiedad de la empresa, es decir, qué porcentaje de acciones será mantenido por la gerencia?

Asegúrese de que se aborden todas sus preguntas e inquietudes. De hecho, es posible que desee conocer al equipo de

administración sobre el uso de su dinero. Recordar centrarse en el historial de comercial anterior y no en la presentación de ventas ensayada.

Industria

Siempre considere la industria de la empresa. Una industria en crecimiento es deseable, pero debe prestar mucha atención a la facilidad de entrada en esa industria o mercado y otros factores competitivos. El documento de oferta a los inversores a menudo carece de mucha información detallada sobre la industria principal o relacionada de la empresa. Es posible que desee realizar su propia investigación de la industria. Los informes de investigación de los valores analizan las estadísticas y las estadísticas en las revistas comerciales para conocer las tendencias de crecimiento y la salud financiera de los competidores. Los artículos en la prensa de negocios también son útiles, pero reflejan solo a los puntos de vista subjetivos de las empresas de la industria. Finalmente, al analizar una nueva industria, no hay que confundir una "necesidad" con un "mercado." Es posible que se requiera mucha publicidad y otros esfuerzos de venta costosos y que requieran mucho tiempo antes de que los clientes realmente compren productos que satisfagan sus "necesidades" particulares.

Mercadeo

No pase por alto el costo del mercadeo y el tiempo que lleva ingresar a un mercado. Una trampa analítica clásica es estimar el tamaño total de un mercado y luego asumir que la empresa de alguna manera obtendrá un porcentaje de ese mercado sin analizar realmente lo que está involucrado para lograr ese nivel de penetración. Este tipo de análisis es simplista y engañoso. Considéralo como una señal de advertencia si lo encuentra.

Un plan del mercadeo preciso hace un análisis paso a paso de las estrategias de ventas, los esfuerzos y el tiempo requerido para penetrar en un nicho de mercado en particular. Evaluar este plan en términos de la gestión de la empresa y los recursos financieros que se gastarán en marketing y los recursos disponibles para los competidores de la empresa. Este análisis proporcionará una evaluación realista de la capacidad de la empresa para capturar cuota de mercado.

Situación financiera

Examinar los estados financieros (incluidas las notas a pie de página). Mire las posiciones de efectivo y deuda, entre otras, para indicar el potencial de rendimiento y una base financiera sólida. Si la corporación es nueva, no tendrá antecedentes. En su lugar, debe basar su decisión de inversión en suposiciones de ventas y gastos futuros. ¿Son realistas los supuestos? ¿Están los componentes de costo y las expectativas de ganancias dentro de los rangos normales de la industria? ¿Qué acciones correctivas tomará la gerencia si no se obtienen los resultados proyectados? Una buena biblioteca de negocios debe ser capaz de darle la información para confirmar o rechazar las conclusiones financieras hechas en el documento de oferta. Además, estudie nuevamente las revistas comerciales de la industria.

Observar si los estados financieros son revisados o auditados. Una revisión es sustancialmente menos exhaustiva que una auditoría. Si bien una revisión puede traer a la atención del contador asuntos significativos que afectan los estados, no hay garantía de que no haya ajustes significativos que deban hacerse para presentar de manera justa la situación financiera del emisor. Leer detenidamente el informe del contador.

Por último, la consideración de las proyecciones financieras ayudará a poner en valor el precio de los valores del emisor. No

sobrevalore el potencial de ganancias y, por lo tanto, pague demasiado por los valores en una empresa que carece de un historial de operaciones. No importa cuán exitosa pueda llegar a ser la empresa, la inversión no es buena si el precio de los valores es demasiado alto.

El Uso de los Ingresos

¿Cómo utilizará el emisor la inversión de usted? Las compras de equipos, instalaciones o rutas de distribución son ejemplos de inversión en el crecimiento de una empresa. Los gastos en salarios de gestión y otros "gastos generales" o elementos administrativos pueden no contribuir a las ganancias de la empresa. El "Uso de los Ingresos" se discute en el documento de ofrenda. Si usted está preocupado o no entiende el material de divulgación, solicite a la gerencia una explicación adicional.

Salir de la Estrategia

Antes de comprar cualquier acción o instrumento de deuda de una pequeña empresa, considere cómo eventualmente venderá su inversión. Los dos métodos estándar son vender su inversión en los mercados públicos de valores o recibir efectivo o alguna otra forma de compensación resultante de una fusión o adquisición de la compañía.

Si no es probable que la empresa desarrolle un mercado secundario de sus valores o no es probable que se venda en un plazo razonable, puede que no sea una buena inversión, independientemente de sus perspectivas de éxito. Sus dólares y su porcentaje de las ganancias que ayudaron a generar quedarán "atrapados" en la compañía. Ser titular de un valor minoritario en una pequeña empresa generalmente no es una perspectiva feliz. La gerencia puede recibir un buen rendimiento indefinidamente a través de generosos salarios y bonificaciones,

si la empresa tiene éxito pero sigue siendo ilíquida. En este sentido, tener cuidado con los negocios familiares. Revisar los diversos tipos de compañías cuyos valores cotizan en bolsa. Esto debería darle una idea de si el tipo particular de empresa bajo consideración ofrecerá a los inversores una estrategia de salida.

USAR SU MEJOR JUICIO

La venta de deuda de pequeñas empresas y ofertas de acciones mejora la economía del estado y proporciona empleos adicionales. Una base de capital más grande permite a las empresas la oportunidad de crecer. Del mismo modo, las oportunidades para invertir en pequeñas empresas brindan a los residentes nuevas oportunidades para el éxito de la inversión. Sin embargo, los inversores deben equilibrar el potencial de éxito con la naturaleza inherentemente arriesgada de las inversiones en pequeñas empresas. Deben considerar discutir cualquier oportunidad de inversión con sus abogados, contadores u otros asesores comerciales.

Recordar, si es cauteloso y prudente al tomar decisiones de inversión, sus posibilidades de obtener un buen rendimiento mejorarán significativamente.

**¡Pregúnte y Compruebe
antes de que Invierte!**