

BOLETÍN DEL INVERSIONISTA

UNA GUÍA PARA:
**REALIZAR INVERSIONES
DE RIESGO
EN PEQUEÑOS NEGOCIOS**



Arizona Corporation Commission
División de Valores
1300 Washington Street, 3rd Floor
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: azcc.gov/azinversor

UNA INVERSIÓN EN PEQUEÑOS NEGOCIOS

Los pequeños negocios 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 te considera capital de riesgo público. De hecho, muchos inversionistas ven este tipo de financiación como una oportunidad para entrar en de las empresas emergentes y obtener enormes ganancias a medida que las empresas pequeñas se convierten en grandes. ¡Cuídate! Las inversiones de los negocios pequeños están asociadas con mucho riesgo. Compra las acciones o los instrumentos de deuda de una empresa pequeña es una inversión altamente especulativa. Estadísticamente, la mayoría de los negocios nuevos fracasan en los primeros años de operación.

EI REGISTRO DE VALORES DE PEQUEÑAS EMPRESAS

El estado de Arizona ofrece Registro Uniforme de Oferta Limitada (ULOR) a pequeñas empresas. ULOR es un procedimiento de registro simplificado para reducir los costos de una ofrenda 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 el Arizona Corporation Commission, el Formulario U-7 se convierte en el documento de ofrenda para los inversionistas.

Los pequeños negocios 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 ofrenda que describa la empresa y la ofrenda a los posibles inversionistas.

Ya sea que se ofrezcan bajo una exención de registro o como una ofrenda pública y registrada, los valores de los negocios pequeños incluyen riesgos de inversión que debes considerar a fondo antes de invertir. Lee detenidamente la siguiente discusión para determinar si una ofrenda esté dentro de tu "zona de confort" de riesgo y satisfice tus metas de inversión.

¿CUÁLES SON TUS RIESGOS DE INVERSIÓN?

El principio primordial que debes controlar cualquier decisión de invertir en una pequeña empresa es: **nunca haces una inversión de riesgo que no puedes permitirte perder por completo.** Te conoces la capacidad de una empresa pequeña y vulnerable para sobrevivir en un clima de negocios competitiva. Dada esta incertidumbre, nunca usa fondos para una inversión de riesgo que puedes ser necesaria para los gastos necesarios, como la educación de tus hijos o tu propia jubilación. En cambio, usa dólares discrecionales que de otro modo se gastarían en una compra del consumidor, como una vacación cara o un pago inicial en un bote o vehículo recreativo.

La capacidad de una empresa nueva y pequeña para proporcionar un rendimiento de tu ofrenda de deuda o una apreciación de tu ofrenda de acciones también es incierta. Nunca permitas que un vendedor de valores (a quien se le paga por comisión) lo convenza de que la inversión no tiene riesgo o que el Arizona Corporation Commission recomendó una inversión porque ha sido registrada para la venta. Cualquier garantía de este tipo es

falsa, y debes informar sobre el vendedor a la División de Valores en la Comisión. Además, nunca dejes que un vendedor de valores lo apesure a tomar una decisión de inversión. Siempre toma tu tiempo para leer y comprender el material de la ofrenda.

Otra incertidumbre en las inversiones de riesgo es que casi siempre son altamente ilíquidas (no puedes vender rápidamente). 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 tu potencial de ganancias, sino que es posible que no puedes vender tus valores.

CONOCE TU ESTRATEGIA DE INVERSIÓN

Generalmente, los capitalistas de riesgo profesionales no invierten grandes porciones de sus fondos en una empresa sola. En cambio, ellos distribuyen su riesgo por invertir en un gran número de empresas y esperan que unas pocas inversiones altamente exitosas compensen con creces las muchas que no han tenido éxito. Si tú planifica invertir grandes cantidades de dinero en nuevas empresas, tú debes considerar cuidadosamente tu estrategia. Incluso cuando estás usar esta estrategia, no inviertes fondos que no puedes permitirte perder por completo.

CÓMO ANALIZAR TU INVERSIÓN DE RIESGO

Suponiendo que tienes dólares discrecionales para gastar en una inversión de riesgo, ¿qué factores debes 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 inversionistas de riesgo profesionales. Algunos de estos factores se analizan a continuación. Considera estos factores cuidadosamente al revisar los documentos de ofrenda. Si tienes alguna pregunta, solicita a la gerencia que responda todas las preguntas a tu satisfacción antes de invertir.

La Administración

La mayoría de los inversionistas de riesgo profesionales destacan la calidad de la gestión como el factor más importante en el éxito de una pequeña empresa. Los inversionistas 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:

- ¿Qué experiencia tiene su gerencia en la industria, en una pequeña empresa y en funciones financieras y del mercadeo?
- ¿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?

Asegúrate de que te aborden todas tus preguntas e inquietudes. De hecho, es posible que desees a conocer al equipo de administración sobre el uso de tu dinero. Recuerda centrarte en el historial de comercial anterior y no en la presentación de ventas ensayada.

La Industria

Siempre consideras la industria de la empresa. Una industria en crecimiento es deseable, pero debes prestar mucha atención a la facilidad de entrada en esa industria o mercado y otros factores competitivos. El documento de ofrenda a los inversionistas a menudo carece de mucha información detallada sobre la industria principal o relacionada de la empresa. Es posible que desees realizar tu 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.

El Mercadeo

No pase por alto el costo del marcadeo 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. Evalúa este plan en términos de la gestión de la empresa y los recursos financieros que se gastarán en el mercadeo y los recursos disponibles para los competidores de la empresa. Este análisis proporcionará una evaluación realista de la capacidad de la empresa para capturar la cuota de mercado.

La Situación Financiera

Examina los estatus financieros (incluidas las notas a pie de página). Mira 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 cambio, debes basar tu decisión de inversión en suposiciones de ventas y gastos futuros. ¿Son realistas los supuestos? ¿Estén 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 darte la información para confirmar o rechazar las conclusiones financieras hechas en el documento de ofrenda. Además, estudia nuevamente las revistas comerciales de la industria.

Observa si los estatus financieros son revisados o auditados. Una revisión es sustancialmente menos completa 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. Lee 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 sobre valoras el potencial de ganancias y, por lo tanto, pague demasiado por los valores en una empresa que no tiene 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 tú? 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" ("Uso del Dinero") se discute en el documento de ofrenda. Si tú estás preocupado o no entiendes el material de revelación, solicita a la gerencia para una explicación adicional.

La Estrategia de Salida

Antes de comprar cualquier acción o instrumento de deuda de una pequeña empresa, considera cómo eventualmente venderá tu 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 empresa.

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. Tus dólares y tu porcentaje de las ganancias que ayudaron a generar quedarán "atrapados" en la empresa. Ser titular de un valor minoritario en

una empresa pequeña 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, ten cuidado con los negocios familiares. Revisa los diversos tipos de las empresas cuyos valores cotizan en bolsa. Esto debería darle una idea de si el tipo particular de empresa bajo consideración ofrecerá a los inversionistas una estrategia de salida.

USA TU MEJOR JUICIO

La venta de deuda de empresas pequeñas y ofrendas 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 inversionistas deben equilibrar el potencial de éxito con la naturaleza inherentemente arriesgada de las inversiones en pequeñas empresas. Debes considerar discutir cualquier oportunidad de inversión con un abogado, un contador u otros asesores comerciales.

Recuerdes, si tú es cauteloso y prudente al tomar decisiones de inversión, tus posibilidades de obtener un buen rendimiento mejorarán significativamente.

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