



Finance and Investment Club  
**Proyecto Banca de Inversión 'pro bono'**  
ValorAndes



## Introducción

---

Este documento tiene como propósito presentar la propuesta del *Finance & Investment Club* de estructurar una banca de inversión *boutique*, ValorAndes, con el fin de ofrecerle a los estudiantes de la Universidad de los Andes la posibilidad de realizar un proyecto de banca de inversión con empresas reales. El documento inicia explicando qué es el *Finance & Investment Club*, su propósito, objetivo e historia. A continuación, se expone qué es una banca de inversión y sus funciones. Para continuar, se presenta el proyecto de ValorAndes, una banca de inversión boutique en la Universidad de Los Andes explicando explícitamente su propósito, objetivo, limitaciones, servicios, la estructura de su equipo de trabajo, los clientes objetivo y la estructura de los proyectos en los que ValorAndes va a trabajar. Además, se presenta el apoyo que la Universidad de los Andes dará a ValorAndes y su participación en el proyecto. Por último, se establecen las normas que deben cumplir ValorAndes y los clientes de la misma para poder prestar los servicios de banca de inversión.

## Finance & Investment Club Uniandes

---

*Finance & Investment Club* (FIC) nace en el primer semestre del año 2011, fundada por un grupo de estudiantes de diferentes facultades con el fin de promover un espacio en el cual los estudiantes compartieran su pasión por las finanzas. El club, durante sus 7 años de existencia, ha tenido como misión ayudar a formar profesionales íntegros, con valores claros, las mejores habilidades técnicas y de conocimiento para el sector financiero.

- **¿Qué hace el *Finance & Investment Club*?**

El objetivo principal es proveer a los estudiantes con recursos adicionales a los que tienen desde el ámbito académico, para así facilitar la transición entre la vida académica y el entorno laboral. De igual forma, se pretende comenzar a desarrollar una importante comunidad que pueda ayudar a los estudiantes y egresados de la Universidad de Los Andes orientados hacia el campo financiero.

- **¿Cómo lo hace?**

Los objetivos del FIC se desarrollan a través de recursos que se proveen a los estudiantes, entre los cuales se encuentran: presentaciones, informes de mercado, charlas con profesionales destacados del sector, *market updates*, certificados gratuitos, competencias sobre temas financieros, salidas a la Bolsa de Valores, asesoría a estudiantes respecto a temas financieros y competencias internacionales como el *CFA Research Challenge* o *National Investment Banking Competition (NIBC)*, actividades de finanzas personales con el personal de la Universidad de Los Andes, eventos que favorecen el entorno de inversión en Colombia, creación del primer fondo de inversión universitario, entre otros.

- **¿Por qué lo hace?**

Los miembros del *Finance & Investment Club* comparten el mismo deseo de ayudar a promover el desarrollo de los mercados de capitales en Colombia, y, de manera más general, a facilitar e incentivar el desarrollo del entorno financiero a través de la formación de los mejores profesionales, tanto en el aspecto técnico, como cualidades claras de honestidad, humildad, proactividad y perseverancia

- **Esferas de Impacto:**

Ahora bien, gracias a la evolución y crecimiento del Club, se ha comenzado a generar impacto, no solo en la comunidad universitaria, sino en otras esferas que rodean al mismo, las cuales se examinan a continuación. Al llevar la teoría a la práctica, se muestra a los estudiantes cómo los conceptos que han aprendido en sus carreras son aplicables en la industria de servicios financieros. Además, al mejorar la cultura financiera del país mediante la creación de proyectos elaborados para la sociedad civil, se logra un impacto positivo en la misma. Por último, el Club fortalece la relación entre los principales jugadores del sector financiero y el talento de los estudiantes de la Universidad. En este sentido, las tres esferas de impacto del Club son los estudiantes, el sector financiero y la sociedad civil.

## Banca de Inversión

---

Los bancos de inversión, en inglés *Investment Banks*, son instituciones especializadas en las siguientes funciones principales, pero no excluyentes:

1. Asesorar en temas de consecución de recursos (capital), bien sea en forma de deuda o de *equity* (patrimonio).
2. Asesoría en el cierre de transacciones de fusiones, venta o adquisiciones (*Mergers & Acquisitions - M&A*).
3. Valoración de empresas y *Fairness Opinion*.
4. Estructuración financiera de proyectos (*Project Finance*).
5. *Sales & Trading*. Esta tercera función compete, generalmente, entidades más grandes que están en la capacidad de brindar servicios de *brokerage*.

Según el tamaño y alcance, los bancos de inversión se dividen en bancas *boutique* y bancos *Bulge Bracket*. Por una parte, las bancas *boutique* son firmas pequeñas que se especializan en algún tipo de función, segmento, cliente, industria u otros tipos de factores que conducen el mercado; asimismo, ofrecen un servicio personalizado (*tailored*). Por otra parte, las bancas de inversión *Bulge Bracket*, son las instituciones financieras más grandes a nivel mundial por activos y transacciones asesoradas. Debido a su tamaño y alcance global, prestan servicios financieros a los clientes instituciones y gubernamentales más grandes del mundo.

En Colombia este mercado ha estado en crecimiento, para 2016 existían 38 firmas en el país (Dinero, 2016) contra 13 en 2010 (Dinero, 2010). En el segmento de las bancas *boutique* se destacan Inverlink, Axia, Génesis y HBI a nivel nacional. La primera de estas participó en la venta de Isagen al fondo de capital privado Brookfield en 2016, transacción valorada en COP 6,57 billones. Adicionalmente, en el segmento de *Bulge Bracket* se destacan J.P. Morgan y Credit Suisse a nivel global, la primera de estas con presencia en el país desde los años 60, habiendo asesorado algunas de las transacciones más importantes del mercado incluyendo: la oferta pública de acciones de Ecopetrol y Grupo Aval, la reorganización del Grupo Empresarial Antioqueño y más recientemente la compra de la planta Martinsburg para Cemento Argos. Por su parte a nivel nacional se destaca la banca de Inversión del grupo Bancolombia.

## ValorAndes

---

Teniendo en cuenta este contexto y uno de los propósitos del club como es llevar de la teoría a la práctica, ha nacido la iniciativa de estructurar una banca de inversión *boutique* al interior del club en donde los estudiantes realicen proyectos con empresas del sector real, teniendo como propósito brindar asesoría constructiva en finanzas corporativas mediante el apoyo y orientación de asesores internos y externos.

En este sentido, ValorAndes, que es el nombre de esta iniciativa, tiene dos objetivos que orientan su accionar: (1) ofrecer a los estudiantes de la Universidad de Los Andes la experiencia de trabajar con una empresa real en temas de asesoría en finanzas corporativas tipo banca de inversión; por otro lado, ValorAndes (2) promete a las empresas de Colombia un servicio de calidad en temas de asesoría financiera.

Sin embargo, al tratarse de una asesoría financiera realizada por estudiantes y basados en la experiencia de 'Consultandes' (iniciativa de la Universidad de Los Andes para prestar servicios de consultoría estratégica de manera 'pro bono'), el FIC reconoce que existen temas fuera del alcance de ValorAndes por lo que se detalla a continuación el espectro de los servicios del proyecto.

### Servicios

En este sentido, las bancas de inversión ofrecen servicios de fusiones y adquisiciones, consecución de recursos (deuda o equity), estrategia financiera, asesoría financiera y reestructuración financiera. Usualmente, se requiere hacer una valoración de la compañía que soporte varios de estos servicios ofrecidos por la banca de inversión. Por lo tanto, ValorAndes prestará los servicios que se definen a continuación: **(1)** recopilar, analizar y procesar la información necesaria para la elaboración de un modelo financiero, **(2)** construir el modelo de proyecciones financieras que refleje la realidad contable y financiera de una compañía, así como sus principales *drivers* de crecimiento, **(3)** realizar la valoración de la compañía utilizando los métodos comúnmente aceptados y aprendidos en la Universidad y **(4)** realizar un informe con el resultado del diagnóstico financiero de la compañía así como un análisis de su estrategia y oportunidades de crecimiento.

En conclusión, ValorAndes ofrece dos servicios a las compañías: valoración de compañías o proyectos y asesoría financiera para mostrar posibles problemas de sostenibilidad empresarial. Es importante aclarar que todo esto se hace de manera 'pro bono', es decir, los servicios mencionados no tendrán costo alguno para las empresas que deseen participar del proyecto.

### Equipo de Trabajo

Para lograr un trabajo de calidad para las empresas que tomen los servicios de ValorAndes se conformará un equipo con la capacidad de afrontar cualquier proyecto que llegue a la banca de inversión. En esta medida, el equipo estará conformado por mínimo tres y máximo cuatro estudiantes de la universidad que se encuentren en más de la mitad de la carrera y que, mínimo, estén cursando la última materia de la línea de finanzas en sus carreras.

Adicionalmente, el director del área de banca de inversión del *Finance & Investment Club* será quien dirija al equipo y, en su mayoría, maneje la relación con el cliente. Asimismo, se contará con el apoyo de un asesor interno quien será un profesor de la universidad con amplios conocimientos financieros y experiencia. Por último, se contará con uno o varios asesores externos que trabaje en alguna empresa de la industria financiera y tenga conocimientos sobre los servicios que ofrece ValorAndes, su propósito será apoyar al equipo de trabajo desde su experiencia.

De esta manera los cargos del equipo de trabajo serán los siguientes:

- Asesor Externo ValorAndes: Son personas de la industria financiera con experiencia en los servicios que ofrece la banca boutique.
- Asesor Interno ValorAndes: Este cargo debe estar conformado por profesores del área de finanzas de la universidad que deseen ser parte de los proyectos.
- Director ValorAndes: Así como también es el director del área de banca de inversión del FIC, esta persona se encargará de mantener la conexión con el cliente y trabajar con el equipo de analistas de forma constante. Su rol es el más importante, debido a que es quien lidera el equipo y logrará resolver la necesidad del cliente en el trabajo que se esté realizando.
- Analista ValorAndes: Son los estudiantes que integren el equipo que estará trabajando en el proyecto junto al director, deben tener conocimientos avanzados de finanzas, son las personas que se encargan de entregar un producto que agregue valor al cliente. Serán acompañados del director en todo momento.

Para la selección de los estudiantes se realizarán dos filtros, el primero de estos será una prueba de habilidades técnicas y conocimientos básicos, donde se comprobará que los integrantes tengan los conocimientos suficientes para llevar a cabo los servicios ofrecidos por ValorAndes. Además, el segundo filtro será un *assessment* entre las personas que hayan pasado el primer filtro, donde se busca conocer cómo es el desempeño de cada uno de los miembros bajo presión y con sus mismos pares. El director del área se selecciona según los estatutos establecidos por el FIC. Tanto el asesor interno como el externo serán seleccionados mediante una convocatoria buscando que estos se comprometan en gran medida con apoyar el desarrollo del proyecto.

## **Cientes**

ValorAndes busca impactar en todo el sector empresarial colombiano sin discriminar el tamaño de la compañía o el sector en la que esta se encuentre, pero teniendo en cuenta las limitaciones que posee, al ser una iniciativa estudiantil y no profesional. En este sentido, el proceso de selección de los clientes se hará observando los proyectos que estos propongan a ValorAndes para asegurar que se pueda realizar una asesoría de calidad por parte del equipo de trabajo. Adicionalmente, se realizará un acuerdo escrito con el cliente en el cual este se comprometa con la total disposición de ayudar en el proyecto. Asimismo, ValorAndes firmará acuerdos de confidencialidad con la información dada por la compañía. Estos compromisos y normas se especifican en dos secciones más adelante.

Por otra parte, para que se elabore un proyecto de valor para las compañías se les será requerida información como estados financieros, planes de negocios, información de clientes y proveedores, información de procesos de producción o prestación de servicio y estructura organizacional. Si alguna otra información fuera necesaria por el equipo de trabajo será informada a la empresa para que sea esta la que autorice su acceso.

Por último, lo más importante para ValorAndes es lograr generar un proyecto con alta calidad y que tenga impacto en la organización. Así, se espera que la persona o el grupo de personas de la compañía que estén al tanto del proyecto tengan capacidad de decisión dentro de la organización.

## **Proyecto**

Para la correcta elaboración del proyecto el equipo de ValorAndes presentará al inicio de este una estructura que incluya un cronograma de actividades, participación tanto del cliente como de todo el equipo de trabajo y la forma de comunicación con el cliente. Sin embargo, se deben seguir unos lineamientos básicos los cuales son:

1. El tiempo del proyecto no debe superar 12 semanas, esto teniendo en cuenta que el semestre en la universidad tiene una duración de 15 semanas.
2. En la primera semana del proyecto el equipo, sin los asesores, se deben reunir con el cliente para conocerlo y determinar el proyecto a trabajar.
3. Se deben realizar tres comités a lo largo del proyecto en la segunda, séptima y última semana. En el primer comité se mostrará la estructura del proyecto y lo que se espera entregar al final del mismo. En el segundo, se muestran los avances logrados hasta el momento y se pueden realizar sugerencias o ajustes por parte del cliente y asesores. En el último, se presentan los resultados al cliente y se da por terminado el proyecto.
4. Los estudiantes y el director del proyecto deben trabajar mínimo 8 horas semanales en el proyecto, estos deben presentar reportes semanales a los asesores internos y externos.

## **Apoyo de la Universidad de Los Andes**

---

Dado que ValorAndes surge como una iniciativa de estudiantes de la Universidad de Los Andes, se espera que esta apoye el proceso y el proyecto. En este sentido, Consultandes y la Facultad de Administración de la universidad son las dos entidades que soportarán y apoyarán a ValorAndes dando fe del buen trabajo a realizar por el equipo y promoviendo la colaboración activa de los profesores de la Universidad.

De esta manera, el apoyo de los profesores de diversas facultades facilitará el desempeño de ValorAndes y los miembros del equipo de trabajo en gran medida. En este sentido, es vital la participación de estos y su compromiso con el proyecto. Además, los recursos que ofrece la Universidad como lo son las bases de datos y el acceso a las plataformas Bloomberg y Reuters serán de gran ayuda en el desarrollo de los proyectos de ValorAndes.

Por último, se espera que el proyecto esté alineado con la misión de la facultad y la universidad de generar el mayor valor posible a la sociedad colombiana, dado que se ofrecerá un servicio de alta calidad sin costos para las compañías.



## Normas de ValorAndes

---

1. ValorAndes y el *Finance & Investment Club* se comprometen a realizar un trabajo de calidad dando fe que el equipo tiene las capacidades para llevar a cabo el proyecto pactado con el cliente.
2. ValorAndes se compromete a ofrecer los espacios en los cuales se lleven a cabo los comités y las reuniones con el cliente.
3. Los estudiantes se comprometen a entregar un trabajo de calidad mediante la dedicación mínima de 8 horas semanales al proyecto.
4. De no cumplir con el cronograma elaborado al inicio del proyecto el equipo de trabajo debe dar explicaciones suficientes para sustentar su atraso las cuales serán evaluadas por los asesores y el cliente, de no ser aceptadas por este se cancela la asesoría y los miembros del equipo de trabajo son expulsados de ValorAndes sin posibilidad de volver.
5. El equipo de trabajo se compromete a mantener comunicación constante con el cliente y los asesores y reportar cada semana el avance de su trabajo a estos últimos.
6. El asesor interno se compromete a revisar los reportes y dar una retroalimentación de lo visto, esto puede ser vía online o presencial. Además, se debe comprometer a asistir a los tres comités que se realizaran y a estar dispuesto a tener una reunión cada 15 días con el equipo de estudiantes y el director.
7. El asesor externo se compromete a revisar los reportes y dar una retroalimentación de lo visto, esto puede ser vía online o presencial.

## Normas del Cliente

---

1. El cliente se debe comprometer a asistir a los tres comités, a la reunión de la primera semana y a una reunión antes de iniciar el proyecto en donde se conocerá con el director del proyecto y se firmarán los compromisos por ambas partes.
2. El cliente se compromete a mantener constante comunicación con el equipo de trabajo y a tener al tanto a una persona con una capacidad de mando dentro de la organización para generar mayor impacto.
3. El cliente se compromete a pagar gastos de transporte fuera de Bogotá de ser necesario para el desarrollo del proyecto.
4. El cliente se compromete a entregar toda la información necesaria por el equipo para el desarrollo del trabajo, firmado el trato de confidencialidad de ValorAndes
5. El cliente ofrece tener disposición entera para la realización del proyecto y ofrecer soluciones ante eventuales dificultades presentadas durante su ejecución.
6. De no cumplir con los compromisos acá vistos, el proyecto se cancela y la empresa no será tenida en cuenta en futuros semestres para llevar un proceso con ValorAndes.