

Desayunos Europeos con la Innovación, el Crecimiento y las Nuevas Tecnologías

Financiación de empresas en crecimiento. La figura de los *business angels*

Pedro Trucharte

Director de
BUSINESS ANGELS NETWORK madri+d
Socio Director de
INVEREADY CAPITAL COMPANY MADRID

2 de Octubre de 2009

Índice

- La inversión privada. La figura del *business angel*
- Las redes de inversores privados (*Business Angels Networks: BANs*)
- Las redes en España y en Europa

Introducción. Fuentes de financiación de proyectos empresariales

A.- La financiación en capital

B.- La financiación en deuda

C.- Las subvenciones y ayudas públicas

A.- La financiación en capital

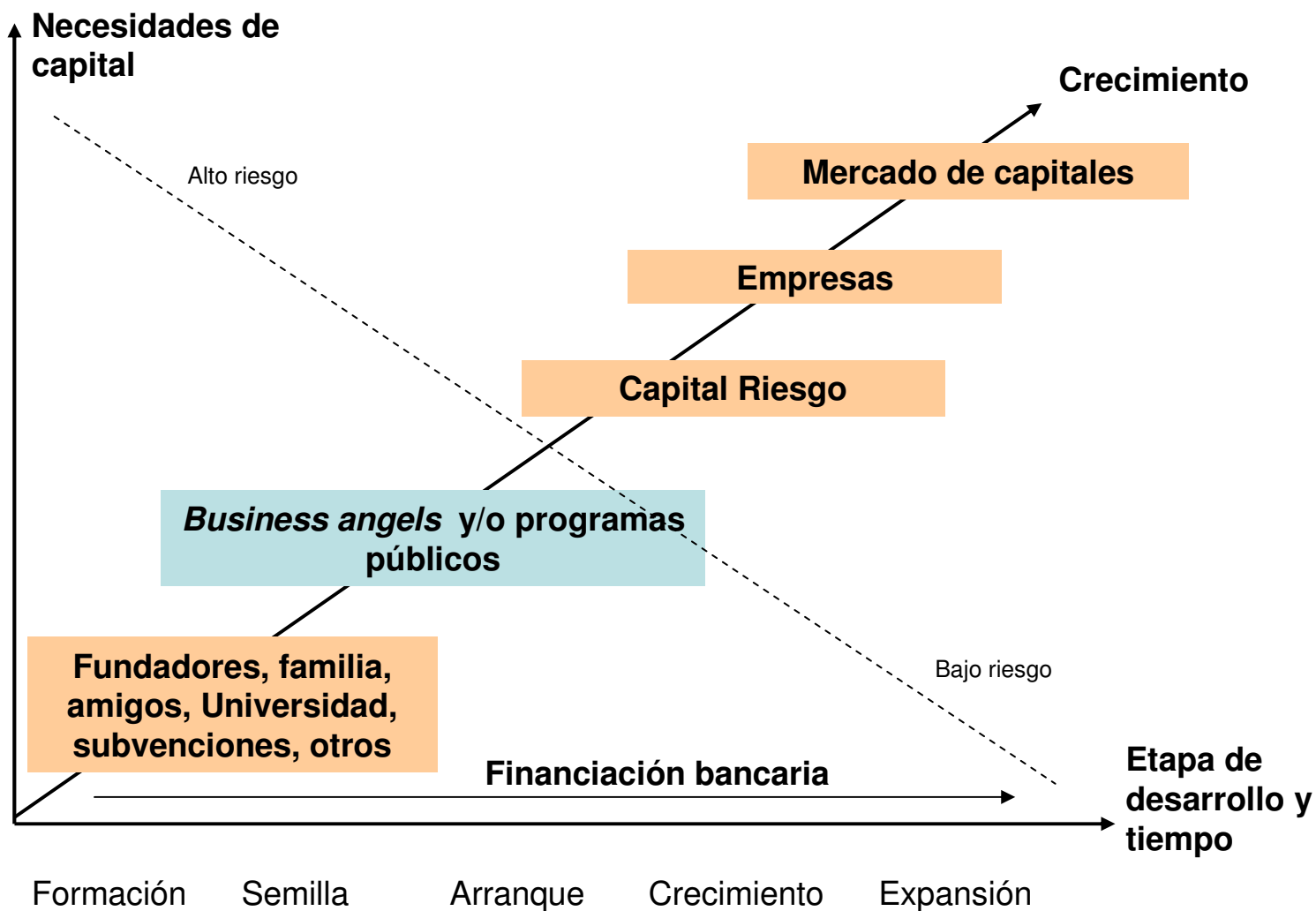
A.1.- Fuentes propias de financiación en capital: el fundador, la familia, los amigos y otros

A.2.- Fuentes ajenas de financiación en capital:

- El capital riesgo
- Inversores corporativos o industriales
- Family Offices
- Incubadoras, otros.
- **Inversores privados o *business angels***

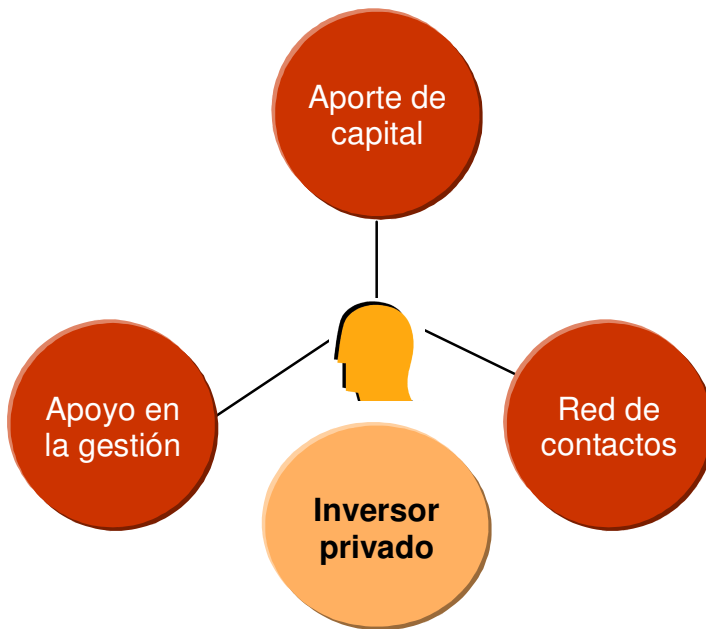
A.3.- Híbridos: el préstamo participativo

Fuentes de financiación según etapas



- El sistema financiero tradicional no responde a las necesidades de los emprendedores: aversión al riesgo empresarial.
- Las necesidades de las empresas de nueva creación son de CAPITAL y no de crédito, ya que por su estructura patrimonial difícilmente podrán ofrecer garantías para acceder a un crédito que financie su crecimiento.
- Los *Business Angels* contribuyen a resolver dos de los principales problemas del emprendedor: financiación y mentoring.

El concepto *business angel* (también llamado capital riesgo “informal”)



- Perfil general: empresarios o directivos con capacidad financiera para invertir y amplia experiencia de gestión.
- Capital “inteligente”: aportan capital y, en la mayoría de los casos, valor añadido a la gestión (experiencia, conocimientos y contactos).
- Deseo de participar en proyectos innovadores con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida.

Características de los *business angels*

- No tienen necesidad ni obligación de invertir
- Invierten directamente su propio dinero
- Mayoritariamente hombres entre 45 y 65 años
- Realizan inversiones entre 25.000 y 250.000 euros, y la cantidad ideal para ellos estaría en torno a los 100.000 € por proyecto
- Dinero “paciente”: horizonte de inversión a medio plazo
- Prefieren invertir cerca de su lugar de residencia o trabajo para no tener que realizar grandes desplazamientos
- Suelen invertir en sectores que conocen
- No suelen adquirir más del 50% de las empresas
- Prefieren mantener el anonimato
- A veces forman grupos sindicados para unir fuerzas, diversificando el riesgo y aumentando el capital disponible (co-inversión)

Tipología de los *business angels*

Financiero: Socio capitalista. Implicación financiera. No se implica en la gestión. A menudo se plantea un calendario de desinversión para recoger beneficios.

Trabajador: Busca un trabajo y una fuente de ingresos regulares. Normalmente se consagra a “tiempo completo” al proyecto, aparte de ser socio del emprendedor.

Perfiles del
inversor
privado

Empresario: Antiguo propietario de empresa que desea invertir parte de su capital. Aporta experiencia y contactos empresariales a la nueva empresa. Sus competencias han de completar las del emprendedor.

Asesor: El capital que aporta no es dinerario, es “*know-how*”. Profesional liberal que cobra sus servicios al emprendedor por medio de participaciones empresariales. Es óptimo en etapas iniciales.

Razones para invertir

- Expectativa de rentabilidad futura
- Satisfacción / realización personal de implicarse en nuevos proyectos
- Diversificación de sus inversiones
- Contribuir al desarrollo y creación de riqueza en su región
- Cierta altruismo al apoyar a otra generación de emprendedores
- Incentivos fiscales (aún no en España).

Porqué aceptan una propuesta

- Proyecto interesante e innovador con proyección de satisfacer una necesidad en el mercado con posibilidad de alto crecimiento
- Buena química personal y confianza entre el emprendedor y el inversor.
- Buenas posibilidades de salida en etapas posteriores
- La posibilidad de obtener una alta rentabilidad

Situación legal en España

- Proposición no de Ley nº 161/000858 aprobada el 22/04/2009 de regulación de los “*business angels*” como instrumento de potenciación de la innovación. El Congreso de los Diputados insta al Gobierno a:
 1. Promover un marco normativo que reconozca, fomente y promocióne la figura de *business angel*, inversores de proximidad.
 2. Iniciar procesos de colaboración entre la Administración y las redes de *business angels* para la definición del futuro régimen jurídico y fiscal de los mismos, y para establecer posteriores mecanismos de información, promoción, seguimiento y validación de proyectos, permitiendo la evaluación de su impacto sobre la economía.
 3. Articular los estímulos financieros y fiscales pertinentes para la financiación mediante la figura de los *business angels* al modo del capital riesgo y aplicables tanto a personas físicas como jurídicas.

Diferencias entre el Capital Riesgo y los Business Angels

<u>Diferencias</u>	<u>Business Angels</u>	<u>Capital Riesgo</u>
Características personales	Emprendedores	Gestores financieros
Dinero invertido	Propio	Fondos
Inversiones	Etapas iniciales	Etapas posteriores
Due Diligence	Basada en la experiencia y de bajo coste	Más formal y cara
Proximidad geográfica	Importante	Menos importante
Tipo de contrato	Simple e imparcial	Complejo y exigente
Seguimiento de la inversión	Activo y de apoyo	Estratégico
Implicación en la gestión	Importante	Menos importante
Salida de la inversión	Menos importante	Muy importante
Retorno de la inversión	Importante pero menos exigente	Muy importante

Las redes de inversores

“Punto de encuentro entre oferta y demanda de capital: inversores y emprendedores”

Las redes de *business angels*

- En el mercado, existen problemas de información, comunicación, conocimiento y percepción de expectativas en los potenciales inversores y en los emprendedores que demandan capital.
- Muchos potenciales inversores no conocen en detalle el proceso de inversión privada, la propia existencia de proyectos interesantes donde invertir o cómo evaluar su potencial.
- Muchos emprendedores no encuentran y no conocen dónde encontrar la financiación que necesitan debido a que no tienen las suficientes garantías o trayectoria en el mercado.
- Para los emprendedores que buscan financiación, el inversor es un “extraño”, y para el inversor, el proyecto es un “riesgo”.
- Por tanto, aparece la oportunidad de poner en contacto a ambas partes, y la necesidad de crear redes de inversores o *Business Angels Networks*.

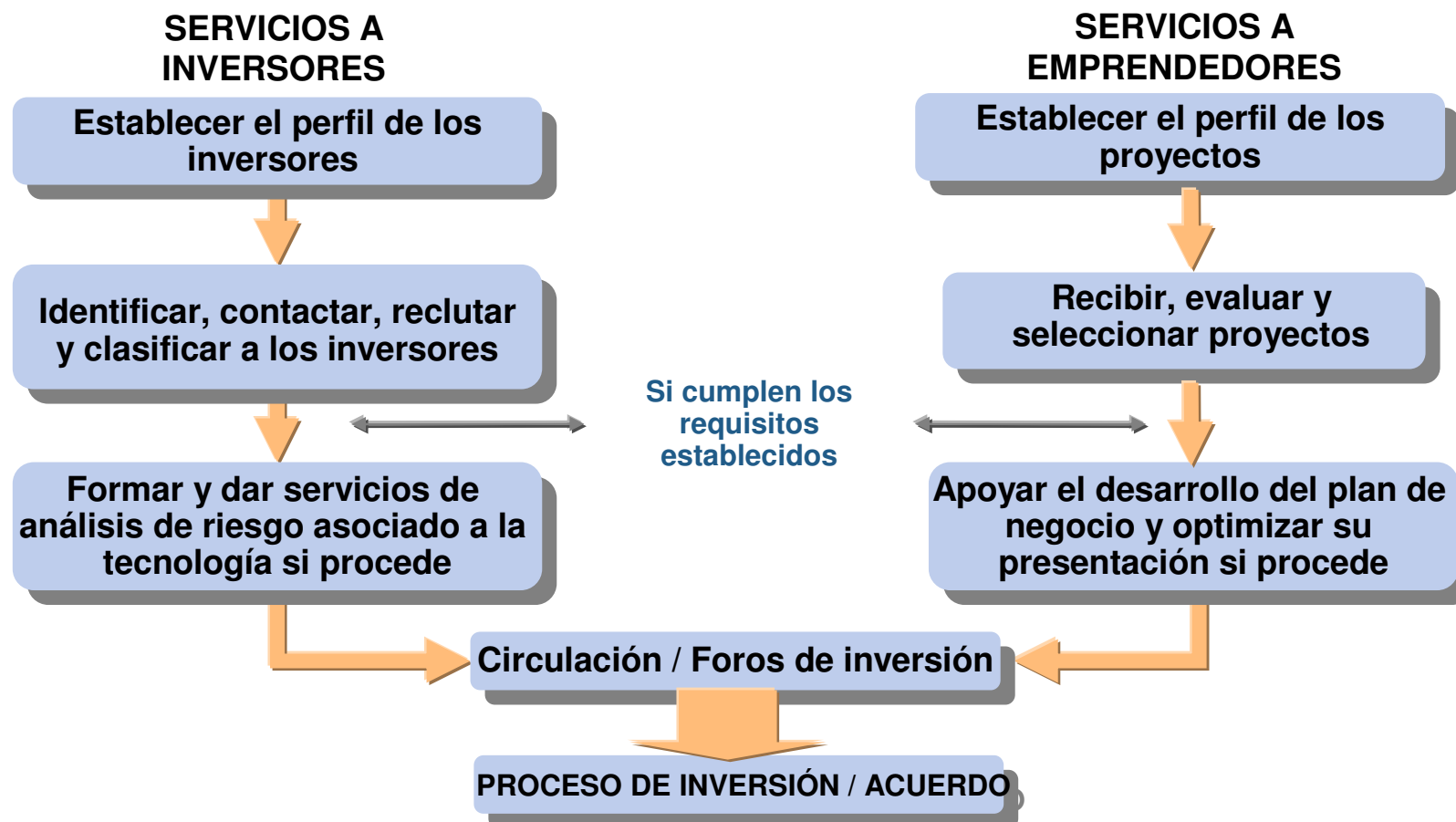
Definición

- Las redes de *business angels* son organizaciones que agrupan inversores y los ponen en contacto con emprendedores que buscan CAPITAL para financiar sus proyectos empresariales.
- Punto de encuentro entre oferta y demanda de capital, semejante a una “agencia matrimonial” cuya tarea es emparejar cada emprendedor con el inversor más adecuado y viceversa.
- Mecanismo para incrementar la eficiencia del mercado y el número de inversiones, ya que facilita la actividad y la cooperación de los miembros.

Tipos de redes de inversores

- Según ámbito de actuación:
 - Local
 - Regional
 - Nacional
 - Internacional
- Según los proyectos:
 - Generalista
 - Sectorial
- Según la finalidad:
 - Sin ánimo de lucro
 - Con fines comerciales
- Según los promotores:
 - Organización pública
 - Organización empresarial (Asociación de empresarios, Cámara de comercio, ...)
 - Organización del entorno emprendedor (Escuela de negocios, Universidad, Incubadora, Parque Científico, ...)
 - Empresa privada (Consultora, Bufete de abogados, ...)
 - Inversores privados

Funcionamiento de una red



Para más información y documentación

- AEBAN – Asociación Española de Business Angels Networks (www.aeban.es)
- EBAN – European Business Angels Network (www.eban.org)
- ACA (USA) – Angel Capital Association (www.angelcapitalassociation.org)
- WBAA – World Business Angels Association (www.wbaa.biz)

AEBAN – Asociación Española de Business Angels Networks

JOAN HOURE, DEL IESE, SERÁ EL PRESIDENTE

Los 'business angels' españoles vuelan unidos

La Asociación Española Business Angels Networks (Aeban) nace con diecinueve redes de inversores privados como socios.

NOEMÍ GÓMEZ *Barcelona*
Joven de familia de empresarios, que se dedica a invertir parte de su patrimonio en nuevos proyectos, entiende mejor que ha vendido su compañía; directivo que se ha retirado; y empresario que ha hecho la sucesión y quiere seguir vinculado, al mando de los negocios. Éstos son los perfiles típicos de los business angels o inversores privados españoles, que entran en empresas de reciente creación, con alto potencial de crecimiento. Estos ejecutivos operan fundamentalmente a través de las más de veinte redes de business angels que existen en España y que sirven de punto de encuentro entre inversores y emprendedores.

Diecinueve de estas redes han unido sus fuerzas a través de la creación de la Asociación Española Business Angels Networks (Aeban), la primera que se crea en España y en la que están representadas las principales redes. Entre ellas, se encuentran entidades como la red del IESE, que es la mayor de España, con noventa miembros; Keiretsu Forum España (con cincuenta miembros); Business Angels Network Catalunya (Banc) y otras ligadas a centros académicos como el Instituto de Empresa, Iscde o La Salle.

Hacia la consolidación
Las redes que se han unido en Aeban representan a cuatrocientos inversores, que han destinado veinte millones de euros en los últimos tres años a apoyar el crecimiento de empresas. Esta cifra es un sistema inequívoco de que el sector se está profesionalizando en España. Por eso, tiene sentido la creación en este momento de una asociación que represente los intereses del sector y que ayude a dinamizarlo, según explica Joan Houre, presidente de Aeban y de la red de inversores del IESE. Xavier Casares, de Keiretsu Forum, será el vicepresidente de la nueva asociación.

"Con Aeban, podemos ayudar a que este sector se desarrolle en España, ya que las redes aportan múltiples ventajas a sus miembros como permitirles acceder a muchos más proyectos de inversión, ofrecerles oportunidades de coinversión y aprender y compartir experiencias", explica Houre.

Aun así, todavía queda mucho camino por recorrer para llegar al nivel de otros países como EEUU o Francia, donde el sector de los business angels está tan desarrollado que incluso gozan de ventajas fiscales. En España, parece que se va por buen camino incluso en tiempos de crisis. "Ante el bajón de la bolsa y el parón inmobiliario, es un momento muy atractivo para los business angels, porque están en mejores condiciones de invertir ahora que hace un año", afirma Houre. "Hay un déficit de liquidez -añade- que hace que muchas empresas necesiten recapitalizarse, lo que supone para los inversores una gran oportunidad".

Las principales iniciativas que verá la luz en 2009 de la mano de Aeban serán la creación del premio a la operación del año, una jornada anual de redes y la elaboración de un informe sobre la actividad de estas redes.



De izquierda a derecha: Xavier Casares, Joan Houre y José Herrera, de Aeban.

Aeban representa a 400 'business angels', que han invertido 20 millones en los últimos tres años

Las principales iniciativas serán la creación de un foro anual y de un informe de actividad

- Constituida en Noviembre de 2008
- 19 miembros fundadores

Miembros fundadores de AEBAN

- IESE Business School
- Keiretsu Forum España
- BAN madri+d
- BCN BA
- ASBAN
- Entrinnova
- GOBAN
- Parque Innovación La Salle
- First Tuesday
- BANCAL
- BANC
- ENCUENTRO
- AAA ESADE
- CEEI ALCOY
- INNOBAN
- IE Business School
- CV BAN
- Realiza BA
- Málaga BAN

EBAN is - The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds, and other Early Stage Market Players.

EBAN was established with the collaboration of the European Commission in 1999 by a group of pioneer angel networks in Europe and EURADA (the European Association of Development Agencies). EBAN gathers over 100 member organizations from 27 countries and is the only pan-European representative for the angel community. EBAN reaches out to 250 groups via direct or indirect membership, representing 20.000 angels and 40.000 entrepreneurs.

EBAN has recently opened its membership to early stage venture capital funds (investing less than 3 million euros per transaction) in an effort to help all financial actors involving in closing the equity gap to collaborate and invest together.

EBAN members are:

- Federations of business angel networks
- Business angel networks operating at European, national, regional level
- Early stage venture capital funds
- Organisations supporting access to investment at the early stage.

EBAN's objectives are to:

- Represent the interests of the growing early stage capital market, its entrepreneurs and investors
- Raise awareness about the concept of business angel investing and spread good practices among its actors
- Support the emergence of professional structures, quality standards, as well as the internationalisation of the angel and early stage industry
- Dialogue with European policy makers to improve the working environment of early stage investors.

LIST OF EBAN MEMBERS

Updated at end of September 2009

N= Business angels network
F= Federation of business angel networks
A= Associated
E= Early stage venture capital fund
AF= Affiliated

Country	Organisation	Website	Member status
ANDORRA	Andorra Angels	www.oie.ad	N
AUSTRIA	i2 - Die Börse für Business Angels / AWS	www.aws.at	N
BELGIUM	Be Angels	www.beangels.be	N
BELGIUM	BAN Vlaanderen	www.banvlaanderen.be	N
BELGIUM	Brabo Ventures	www.braboventures.com	A
BELGIUM	WABAN	www.waban.be	A
BULGARIA	Bulgarian Business Angels Association	www.bbba-bg.org	N
BULGARIA	Bulgarian Business Angels Network	www.bban.eu	N
BULGARIA	International Realty Group LTD	www.ir-group.eu	A
CROATIA	CRANE - Croatian Business Angels Network	www.apiu.hr crane.ini.hr	N
CROATIA	UMIS-SMEA Small and Medium Entrepreneurs' Association	www.umis-smea.com	A
FINLAND	SITRA - The Finnish Innovation Fund	www.sitra.fi	F
FINLAND	Veraventure Ltd	www.veraventure.fi	N
FRANCE	FranceAngels	www.franceangels.org	F
FRANCE	Keiretsu Forum Paris	www.k4forum.com	N
FRANCE	MEDIA-DEALS	www.media-deals.org	N
FRANCE	Paris Business Angels	www.parisbusinessangels.com	N
FRANCE	Sophia Business Angels	www.sophiabusinessangels.com	N
FRANCE	HELIA PARTNERS	www.helia-partners.com	A
FRANCE	UNiCer - The French Federation of Regional Seed and Early Stage Venture Capital Funds	www.unicer.asso.fr	A
GERMANY	Peter Jungen Holding		A
GERMANY	Netzwerk nordbayern	www.netzwerk-nordbayern.de	N
GERMANY	Business Angels Agentur Ruhr	www.baar-ev.de	N
GERMANY	BANSON	www.banson.net	N
GERMANY	BAND - Business Angels Netzwerk Deutschland e.V.	www.business-angels.de	F
GERMANY	Quantum Board GmbH	www.quantumboard.eu	N
GREECE	Mentoring Business Development Services S.A.	www.mentoring.com.gr	N
GREECE	Hellenic Organisation of SMEs and Handicraft	www.sommex.org	A
HUNGARY	INNOSTART National Business and Innovation Center	www.innostart.hu www.uzletiangyal.net	N
HUNGARY	HUBAN Ltd.	www.huban.hu	N
IRELAND	HALO Business Network (HBN)	www.halobusinessnetwork.com	F
IRELAND	The Association of E.C. Business & Innovation Centres in Ireland	www.dibic.ie/index.php?page=access_to_finance	N

Country	Organisation	Website	Member status
ITALY	IBAN - Italian Business Angels Network	www.iban.it	F
ITALY	Italian Angels for Growth	www.italianangels.net	N
ITALY	META Group S.r.l.	www.meta-group.com	E
LUXEMBOURG	Luxembourg Business Angel Network	www.lban.lu	N
MALTA	Malta BAN	www.maltaban.com	N
NETHERLANDS	NEBIB	www.nebib.nl	N
NETHERLANDS	EsBro B.V.	www.esbro.org	N
NETHERLANDS	Technopartner	www.technopartner.nl	A
NETHERLANDS	Development Agency East Netherlands - OOST NV	www.meestersvandetoekomst.nl	N
NETHERLANDS	BID Network Foundation	www.bidnetwork.org	N
NETHERLANDS	Maxwell Group	www.maxwellgroup.nl	N
NORWAY	CONNECT Vest Business Angel Network	www.connectvest.no	N
POLAND	Business Angel Seedfund Sp. z o.o.	www.seedfund.pl	E
POLAND	Polish Investment Fund	www.pif.pl	E
POLAND	Lewiatan Business Angels	www.lba.pl	N
POLAND	SilBAN - Śląska Sieć Aniołów Biznesu	www.silban.pl	N
PORTUGAL	FNABA - Federação Nacional de Associações de Business Angels	www.fnaba.org	F
PORTUGAL	Gesventure	www.gesventure.pt	N
PORTUGAL	IAPMEI - Portuguese Agency for Companies	www.iapmei.pt	A
PORTUGAL	APBA - Associação Portuguesa de Business Angels	www.apba.pt	F
RUSSIA	RUSSBA - The National Union of business angels of Russian Federation	www.russba.ru	F
SLOVENIA	Slovenian Business Angels Network	www.poslovniangeli.si www.businessangels.si	N
SPAIN	ESBAN - Red Española de Business Angels	www.esban.com	F
SPAIN	AEBAN - Asociación Española de Bussines Angels Networks	www.aeban.org	F
SPAIN	ACCTO' - CIDEM COPCA	www.catalonia.com	F
SPAIN	Active Venture Partners	www.active-vp.com	E
SPAIN	BAN EUSKADI	www.baneuskadi.es	N
SPAIN	BANC	www.bancat.com	N
SPAIN	CEEIs Castilla-La Mancha/BICs	www.gobanclm.com	N
SPAIN	UNIBAN	www.uniban.org	N
SPAIN	BANG	www.bang.es	N
SPAIN	BAN Madri+d	www.madrimasd.org/emprendedores	N
SPAIN	IESE BAN	www.iese.edu/businessangels	N
SPAIN	ESADE ALUMNI Club d'Emprendedores, Inversores, Empresarios (CEIE)	www.esadealumni.net	N
SPAIN	Entrinnova S.L.	www.entrinnova.com	N
SPAIN	InnoBAN	www.innoban.com	N
SPAIN	HULTNER Christian		AF
SPAIN	UNIBA	www.uniba.cat	N

Country	Organisation	Website	Member status
SPAIN	Realiza Business Angels S.A.	www.realiza-ba.com	N
SWEDEN	Tillväxtverket	www.tillvaxtverket.se	A
SWEDEN	SVCA - Swedish Venture Capital and Private Equity Association	www.svca.se	F
SWEDEN	ALMI Business partner Orebro AB	www.orebro.almi.se	A
SWEDEN	STING Stookholm Innovation & Growth AB	www.stockholminnovation.com	N
SWITZERLAND	SECA - The Swiss Private Equity & Corporate Finance Association	www.seca.ch	F
SWITZERLAND	BAS - Business Angels Schweiz	www.businessangels.ch	N
SWITZERLAND	Go Beyond Ltd	www.go-beyond.biz	N
SWITZERLAND	Mountain Partners Group	www.mountain-partners.ch	E
TURKEY	Metutech Ban	www.metutech.edu.edu.tr	N
TURKEY	LabX	www.lab-x.org	N
UK	Advantage West Midlands	www.advantagewm.co.uk	A
UK	Delta Finance	www.deltafinance.biz	A
UK	E-Synergy	www.e-synergy.com	E
UK	Exemplas	www.exemplas.com	A
UK	London Business Angels	www.lbangels.co.uk	N
UK	LINC Scotland	www.lincscot.co.uk	F
UK	BBAA - British Business Angels Association	www.bbba.org.uk	F
UK	Finance South East Limited	www.financesoutheast.co.uk	N
UK	Halb	www.niso.co.uk	N
UK	Northwest Business Angels	www.nwbusinessangels.co.uk	N
UK	NESTA	www.nesta.co.uk	A
UK	SWAIN - South West Angel & Investor Network	www.swain.org.uk	N
UK	XeNOS	www.xenos.co.uk	N
AUSTRALIA	Australian Association of Angel Investors	www.aaa.net.au	A
CANADA	NACO – National Angel Capital Organisation	www.angelinvestors.ca	A
NEW ZEALAND	Angel Association New Zealand	www.angelassociation.co.nz	A
US	Angel Capital Association	www.angelcapitalassociation.org	A
US	National Association of Seed and Venture Funds-NASVF	www.nasvf.org	A
EU	EBN - European Business Incubation Centre Network	www.ebn.be	A
INT - EU based	CEED - Center for Entrepreneurship and Executive Development	www.ceed-global.org	A
INT - EU based	EFMD - European Foundation for Management Development	www.efmd.org	A
INT - EU based	INSME - International Network for SMEs	www.insme.org	A
EU Based	ANIMA - Investment Network	www.anima.coop	A

Red de inversores privados
business angels network

ban



madri+d

Iniciativa de la Fundación madri+d y de CEIM, la Confederación Empresarial de Madrid-CEOE, es una red de inversores privados especializada en proyectos tecnológicos, cuyo objetivo es intentar llenar el vacío de financiación existente en las etapas de capital semilla y arranque en las nuevas empresas tecnológicas de la Comunidad de Madrid.



La Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica madri+d

- Red de instituciones creada en 2000
- Objetivos
 - Lanzamiento de proyectos empresariales
 - Consolidación de las NEBTs



La Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica

Servicios a emprendedores



Contacto

**BAN madri+d – Pedro Trucharte
Velázquez, 76 – Bajo Izda.**

28001 Madrid

Telf. 91 781 65 70

pedro.trucharte@madrimasd.org

www.madrimasd.org/emprendedores

emprendedores

¿QUIENES SOMOS?	ACTUALIDAD	CREA TU EMPRESA	CONSOLIDA TU EMPRESA	NUEVAS EMPRESAS	LOCALIZADOR DE RECURSOS	RED DE INVERSORES	CONTACTO
-----------------	------------	-----------------	----------------------	-----------------	-------------------------	-------------------	----------

Nuevas Empresas de Base Tecnológica - NEBTs

- Notas de prensa de NEBTs
- Las empresas más jóvenes del Club madri+d
- Casos de éxito

Contacta con nosotros

oficina del emprendedor de base tecnológica

m+d

Oficina del Emprendedor de Base Tecnológica.

Fundación para el Conocimiento madri+d.

c/ Velázquez, 76.
28001 Madrid
Tfno. 91 781 65 70

Información

Actualidad sobre **creación de empresas tecnológicas**

17/9/2009

- Cooperación tecnológica y promoción de la I+D+i en SIMO Network 09

El Sistema madri+d promueve jornadas dedicadas a la transferencia de tecnología en tecnologías de la información y las comunicaciones y a programas e instrumentos de financiación de la I+D+i.

1/9/2009

- Garmendia promete no empeorar la fiscalidad para la I+D

El Gobierno no elevará la presión fiscal de los fondos que inviertan en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i), según ha revelado la ministra de Ciencia e Innovación, Cristina Garmendia.

Actividades

Conoce algunas **actividades de interés**

7/9/2009-11/9/2009

- Trends In Nanotechnology - TNT2009

Conferencias, Congresos y Jornadas

1/9/2009-20/10/2009

- III Concurso De Ideas Y Nuevas Empresas De Base Tecnológica (EBT) De La UCM

Premios, Concursos y Presentaciones

24/7/2009-9/10/2009

- Certamen De Divulgación Científica Y Tecnológica UPM

Otras Actividades

Destacados

III Concurso de Ideas y Nuevas Empresas de Base Tecnológica
UCM 2009

Premios madri+d a la mejores Ideas y NEBTs. Fallo del jurado
2008

EBTs Modelo Normativas
Modelo de normativa de creación de EBTs

Guía para emprendedores de base tecnológica
mi+d

Entrevista a

Emilio Márquez
Apostar por proyectos basados en la innovación será lo más rentable

Roger Piqué
Buscamos proyectos liderados por emprendedores comprometidos

servicio de apoyo para elaborar el plan de empresa de base tecnológica

servicio de mentores para nuevas empresas de base tecnológica

apoyo en propiedad industrial e intelectual de nuevas empresas de base tecnológica

apoyo a la financiación de nuevas empresas de base tecnológica

servicio de consolidación del plan de empresa biotecnológica

analiza tu idea empresarial guía para autoevaluar tu idea empresarial

Consultas On-line

Blog de emprendedores de base tecnológica

Erasmus para jóvenes emprendedores