

Seminario

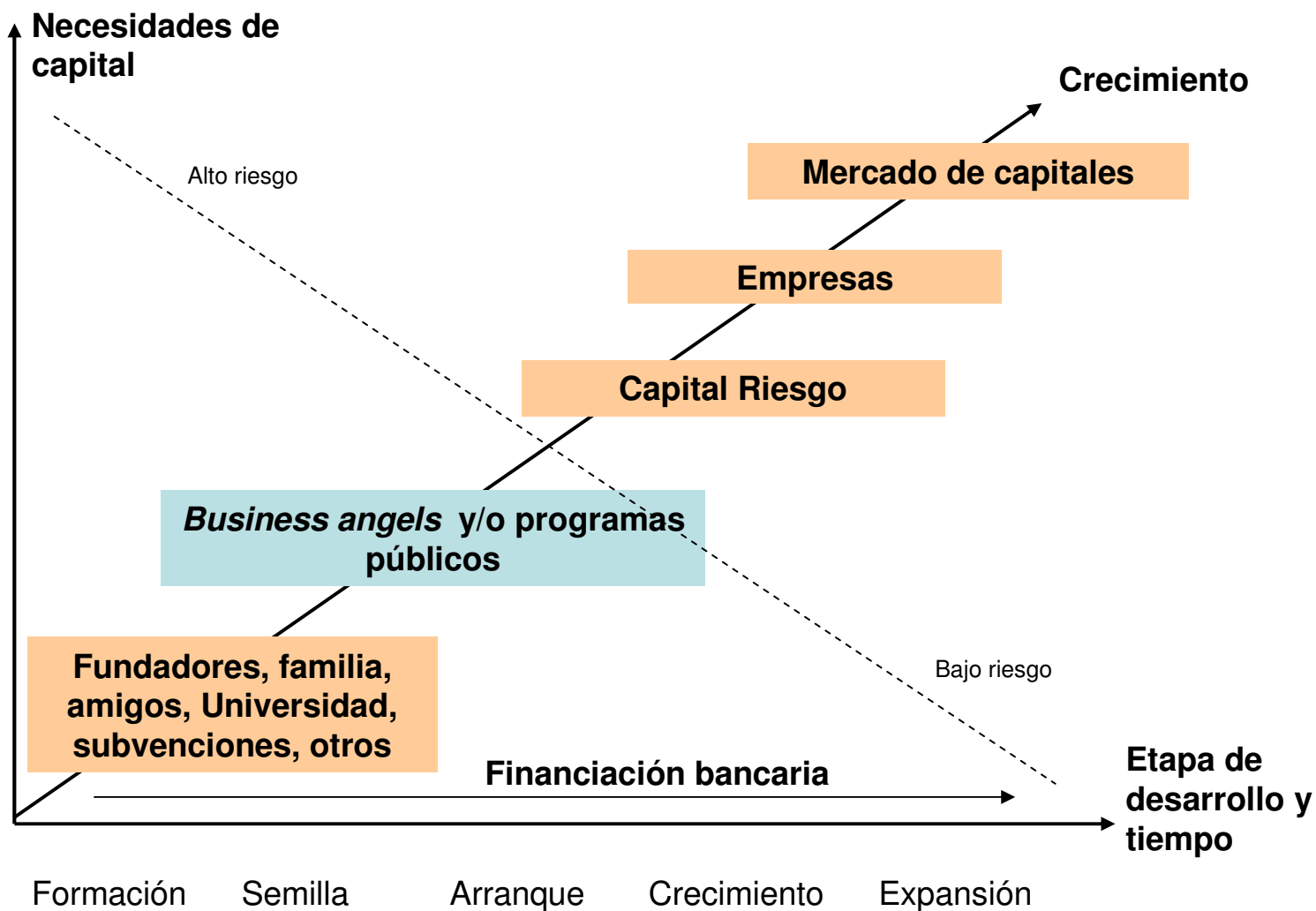
Innovación práctica para empresas. Financiación, ayudas y transferencia de tecnología.

La figura de los *business angels*

Pedro Trucharte
Director de
BUSINESS ANGELS NETWORK madri+d (BAN madri+d)
Socio Director de
INVEREADY CAPITAL COMPANY MADRID

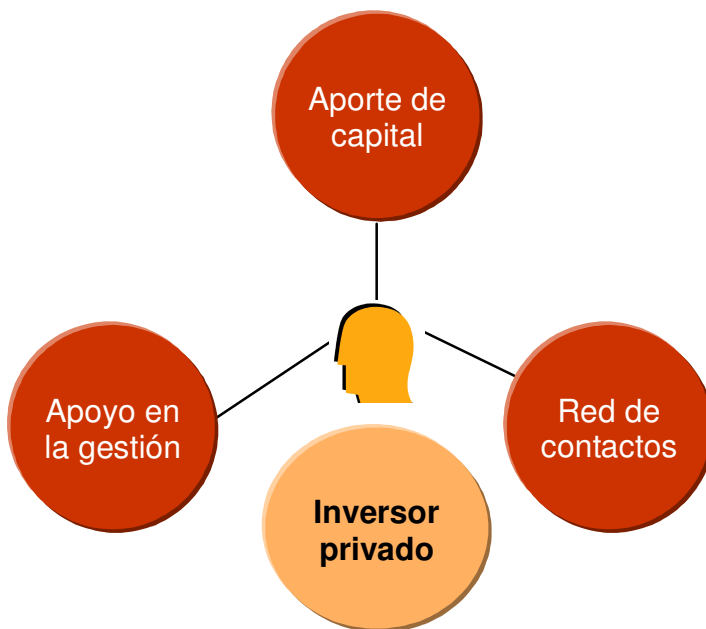
24 de Febrero de 2010
Centro Formación Ocupacional Municipal – S.S.de los Reyes

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*.

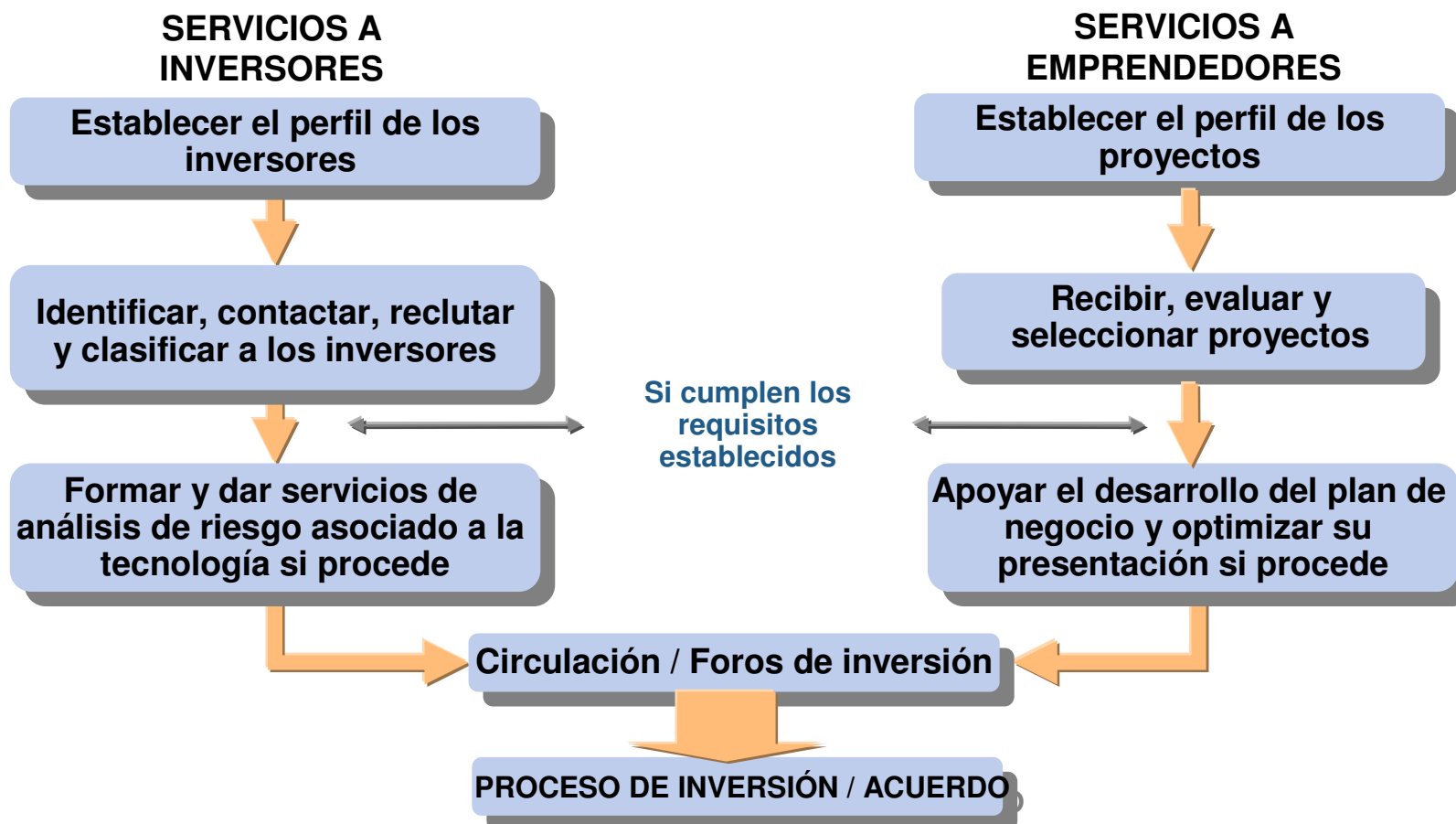
Definición

- 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 ASOCIACION ESPAÑOLA BUSINESS ANGELS

- Asociación creada para **promocionar la actividad de los Business Angels y de las Redes de Business Angels** en España.
 - Sin ánimo de lucro.
 - Independiente.
 - Organizada democráticamente.
- Principales **Objetivos**:
 - Foro de intercambio de información, experiencias y proyectos.
 - Representación.
 - Mejorar la Gestión de las Redes.
 - Potenciar la figura del *Business Angel*.
- 20 Redes de Business Angels** asociadas:
 - sede principal en **9 Comunidades Autónomas**
 - cerca de **400 inversores**
 - 20 Millones de €** invertidos
- Miembro de **EBAN The European Trade Association for Business Angels, Seed Funds and other Early Stage Market Players** en calidad de **Federación Nacional Española de Redes de Business Angels**.
- Más **información** y contacto:
 - www.AEBAN.es
 - info@AEBAN.es



Miembro de:



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.



fundación para el
conocimiento
madri+d

oficina de
comercialización
de la investigación

oficina del
emprendedor
de base tecnológica

oficina del
espacio europeo
de investigación



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



BAN madri+d
Velázquez, 76 – Bajo Izda.
28001 Madrid
Telf. 91 781 65 70

pedro.trucharte@madrimsd.org
www.madrimsd.org/emprendedores