

# Desayuno Empresarial: Cómo financiar nuevos proyectos innovadores. 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

11 de Noviembre de 2009

Cámara Oficial de Comercio e Industria de Madrid

# Índice

**Introducción. Fuentes de financiación inicial**

**La figura de los *business angels***

# Introducción

- El acceso a los recursos financieros es uno de los principales obstáculos al que se enfrenta un emprendedor a la hora de poner en marcha su proyecto empresarial.
- Para poder acceder a los recursos financieros necesarios para crear una empresa, es necesario conocer dónde se hallan estos recursos, quién los gestiona, cuáles son los requisitos para acceder a ellos, qué gastos suponen,.....
- Estas vías de financiación se estructuran en tres grandes apartados dedicados a las tres grandes fuentes de financiación existentes para la creación de una empresa: **la financiación en capital**, la financiación en deuda, y las subvenciones y ayudas públicas.

# La financiación en capital

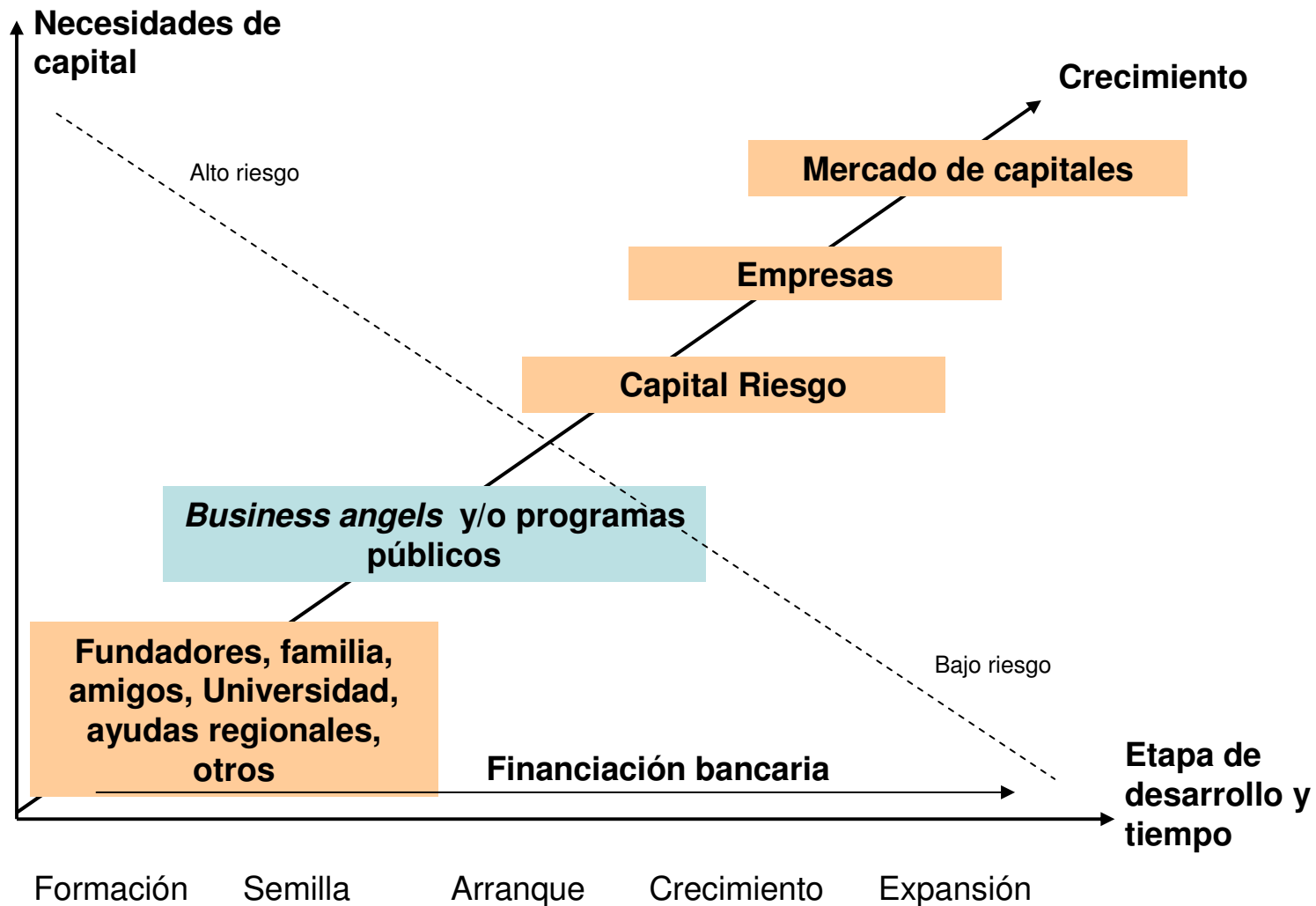
**1.1.- Fuentes propias de financiación en capital: el fundador, la familia, los amigos y otros**

**1.2.- Fuentes ajenas de financiación en capital:**

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

**1.3.- Híbrido: el préstamo participativo**

# Fuentes de financiación según etapas



## El capital riesgo

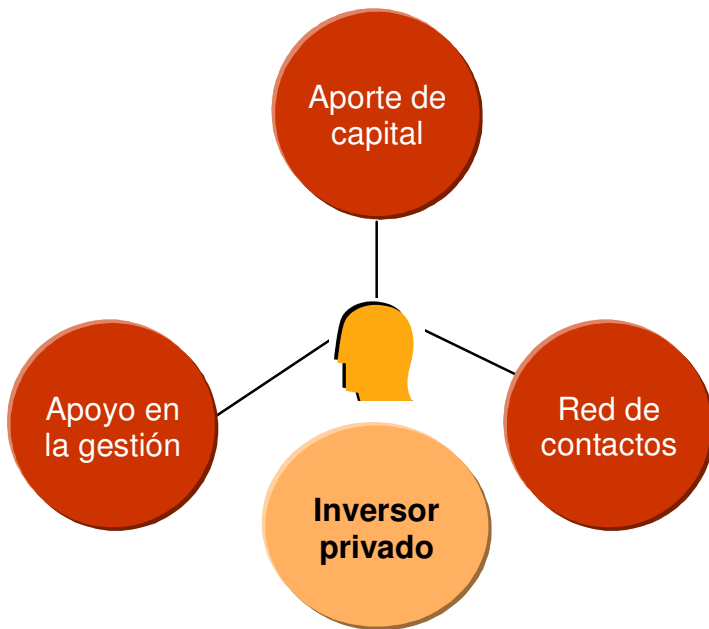
- Es una actividad financiera desarrollada por entidades especializadas, consistente en la aportación de capital (fondos propios) de forma temporal (3-7 años) y generalmente minoritaria a empresas no financieras, de naturaleza no inmobiliaria y que no coticen en Bolsa.  
Tiene por objeto contribuir al desarrollo y expansión de la empresa (capitalizarla, profesionalizarla y asesorarla) para que su valor aumente, y así obtener plusvalías al vender su participación.
- Sus características fundamentales son:
  - Elevado riesgo: la operación no está avalada por garantías de tipo personal ni real porque ni las empresas ni sus propietarios pueden ofrecerlas
  - Orientación hacia empresas innovadoras que reúnan las siguientes características:
    - Buen equipo directivo
    - Alto potencial de crecimiento
    - Existencia de un producto, idea u enfoque que ofrezca alguna ventaja comparativa frente a sus competidores
    - Posibilidades reales de desinversión

- Participación temporal y minoritaria: pretende facilitar el apoyo financiero estable en momentos en los que es difícil obtener recursos. Una vez superada esa etapa, el capital riesgo cederá su lugar a otros inversores recuperando su inversión inicial más unas plusvalías
- Apoyo gerencial y valor añadido: se aprovecha la experiencia de la entidad inversora antes situaciones similares afrontadas por otras participadas, se ofrece credibilidad ante terceros relacionados con la empresa y se puede facilitar el acceso a contactos con potenciales socios, clientes y proveedores.
- Remuneración vía plusvalías: los inversores de capital riesgo buscan la desinversión de su participación cuando el riesgo de la empresa se ha reducido y pueden ser sustituidos por otros. Con la venta obtienen el premio al riesgo asumido y al apoyo prestado.

# La figura de los *business angels*

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

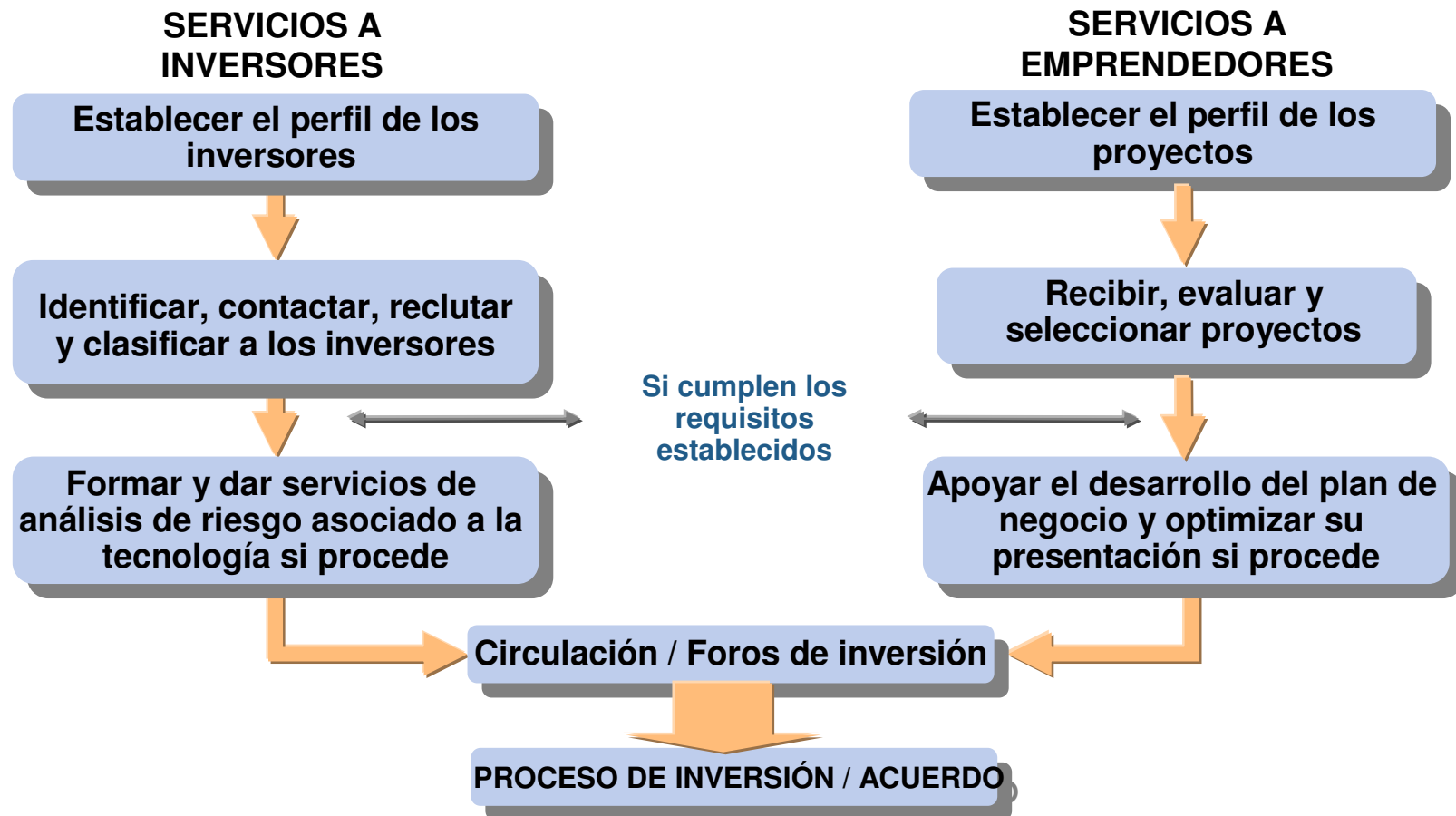
# Definición

- 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



# AEBAN – Asociación Española de Business Angels Networks

- Constituida en Noviembre de 2008
- Agrupa a 20 redes españolas que engloban a cerca de 400 inversores privados
- Su objetivo es el de servir de foro de intercambio de información, experiencias y proyectos entre las redes, así como representar a las mismas ante los interlocutores públicos y las administraciones. Asimismo, tratar de identificar, promover y compartir las mejores prácticas en gestión de redes, además de potenciar el incipiente mercado de la inversión privada

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 Barreira**  
Joven de familia de empresarios, que se dedica a invertir parte de su patrimonio en nuevos proyectos, aspira a ser el primer inversor privado 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. Estos 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 Network (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 (Banac) y otras ligadas a centros académicos como el Instituto de Empresa, Escado o La Salle.

Hacia la consolidación  
Las redes que se han aliado 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 innovador 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 otras 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 Boure. "Hay un déficit de liquidez -añade- que hace que muchas empresas necesitan recapitalizarse, lo que supone para los inversores una gran oportunidad".

Las principales iniciativas que verán 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

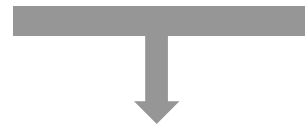
Las principales iniciativas serán la creación de un foro anual y de un informe de actividad

## Miembros de AEBAN (Nov.09)

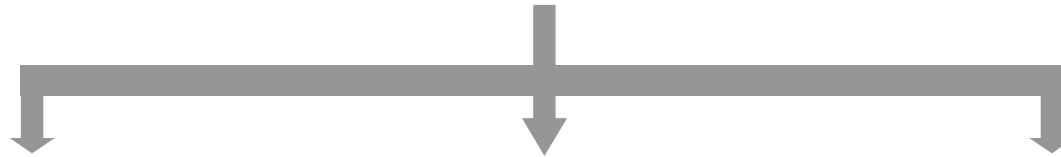
- ASBAN Asociación Red Asturiana de Business Angels
- BANC (BUSINESS ANGEL NETWORK CATALUNYA)
- BANCAL Red de Inversores y Emprendedores de Castilla y León
- BAN madri+d
- BCN Business Angels
- Club de Business Angels de IE BUSINESS SCHOOL
- CV BAN (Comunidad Valenciana Business Angel Network)
- ENCUENTRO Círculo de Inversión
- ENTRINNOVA
- ESADE Club de Emprendedores, Inversores y Empresarios ESADE-Alumni
- First Tuesday
- GOBAN Red de Business Angels de Castilla - La Mancha
- IMPIVA
- InnoBAN Red de Inversores Ángel para la Innovación
- KEIRETSU FORUM
- LA SALLE Parque de Innovación
- LLEIDA Business Angels
- MÁLAGA Business Angels
- REALIZA Business Angels
- Red CEEI CV ( Red de CEEIs de la Comunidad Valenciana)
- Red de Inversores Privados y Family Offices de IESE



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  
**madri+d**  
para el conocimiento



**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



# Servicios a emprendedores



# Contacto

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

[www.madrimasd.org/emprendedores](http://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

BAN madri+d

Red de inversores privados

**ban** ▶  
madri+d

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.

⊕

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**

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**

**EBTs Modelo Normativas**

Modelo de normativa de creación de EBTs

**guía nebt**

Guía para emprendedores de base tecnológica

Entrevista a

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

Roger Piqué  
Buscamos proyectos liderados por emprendedores comprometidos