

Financiación de emprendedores y nuevos proyectos empresariales. 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

15 de Octubre de 2009

Centro Municipal de Empresas – S.S.de los Reyes

Índice

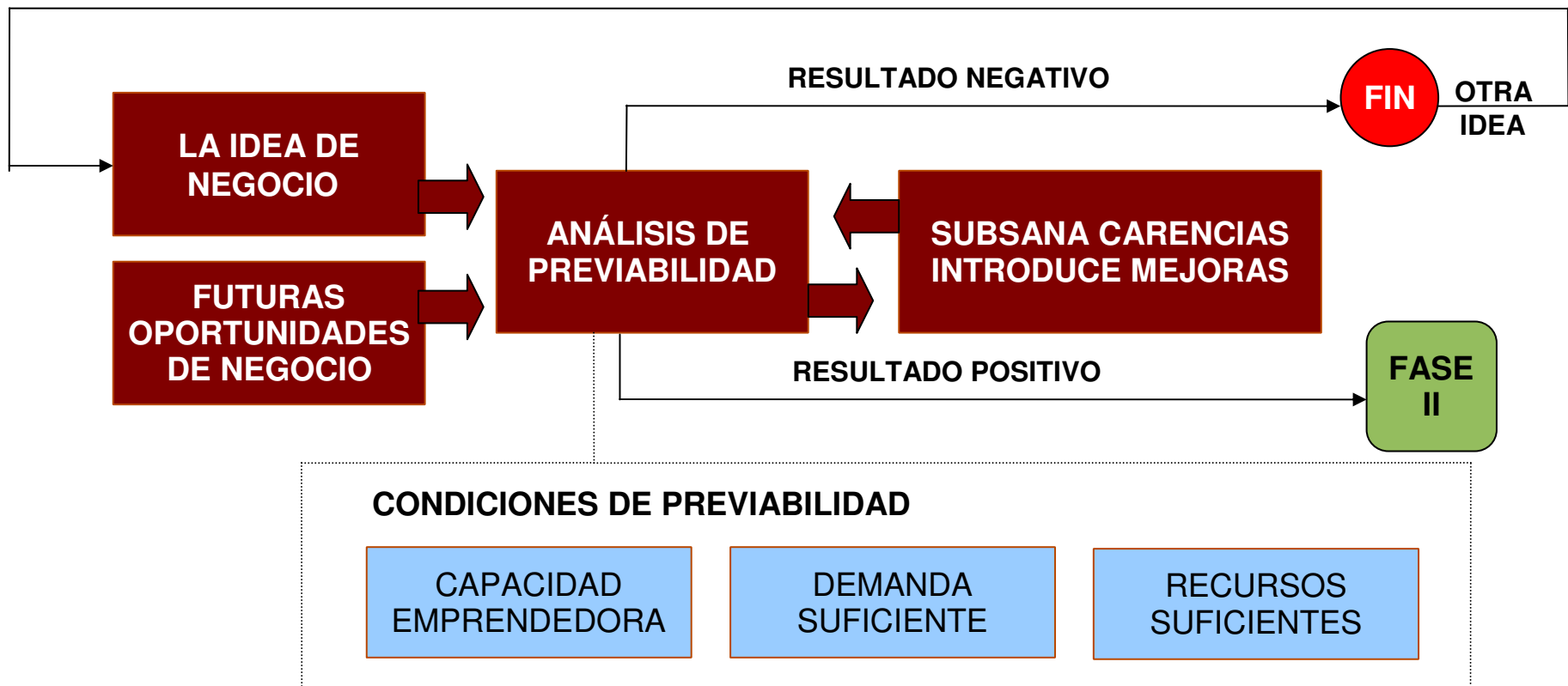
Introducción

Fuentes de financiación inicial

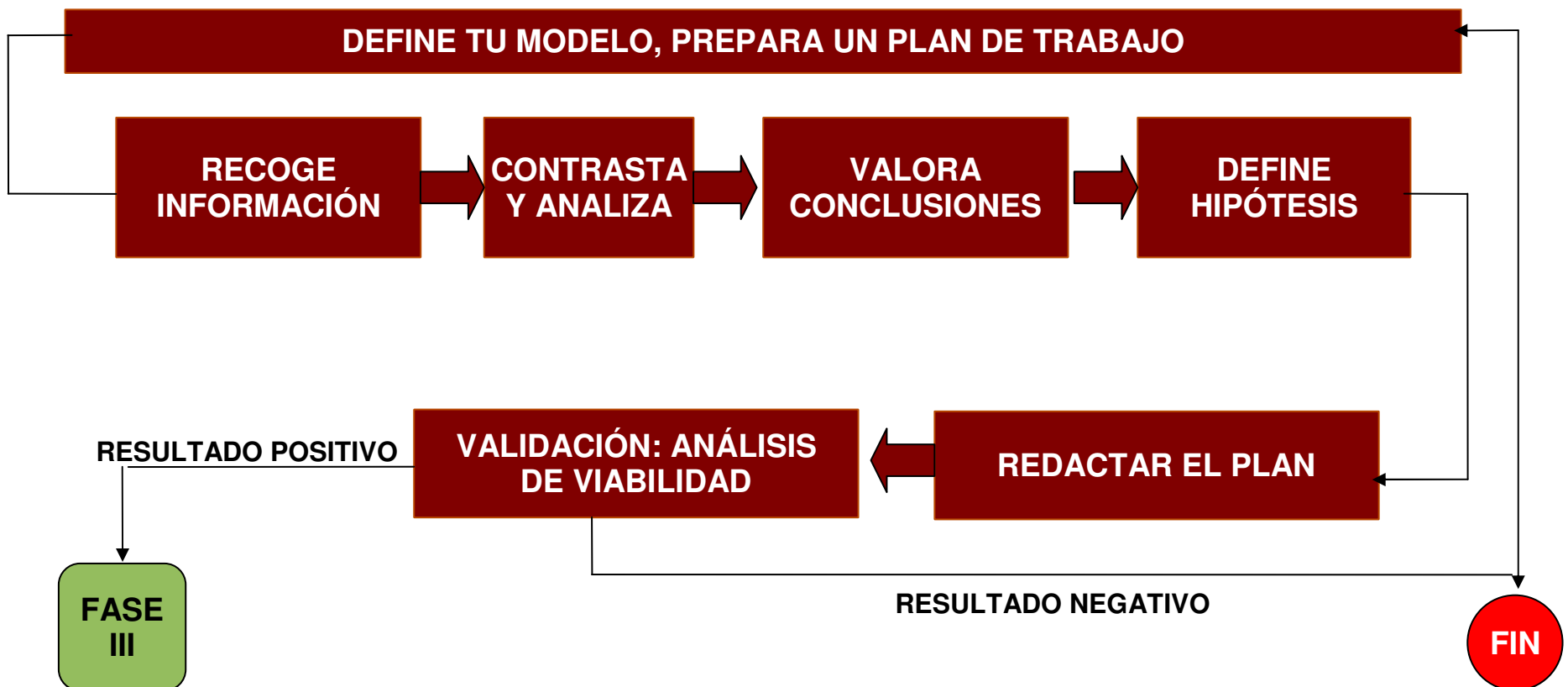
1. La financiación en capital
2. La financiación en deuda
3. Las subvenciones y ayudas públicas

Conclusiones

Fase I: IDEA DE NEGOCIO



Fase II: EL PLAN DE NEGOCIO



Fase III: CONSTITUCIÓN Y PUESTA EN MARCHA



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.

1. La financiación en capital

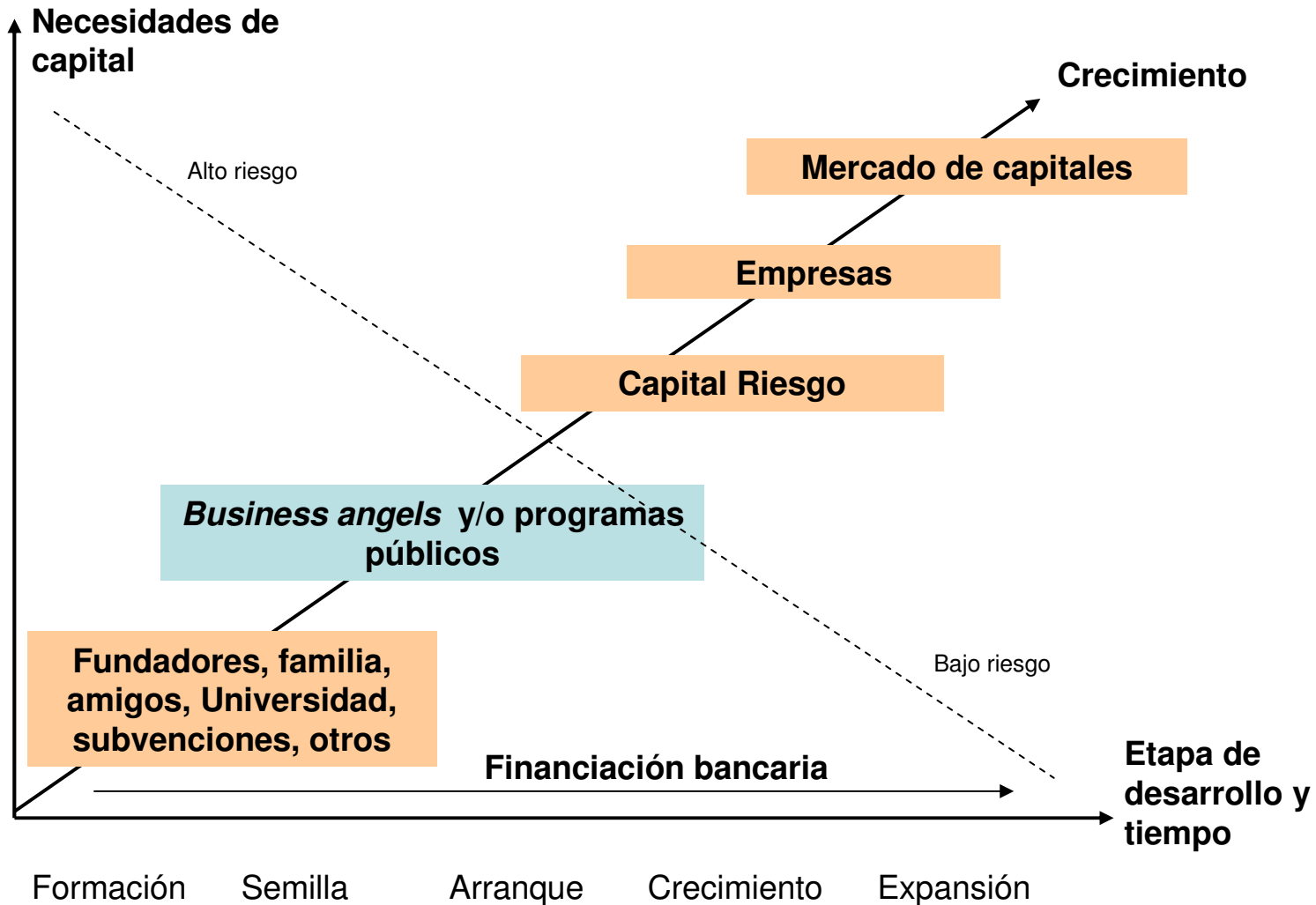
1.1.- Fuentes propias de financiación en capital: el fundador, la familia, los amigos y otros

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.- Híbridos: el préstamo participativo

Fuentes de financiación según etapas



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

- Conocidos en el mundo anglosajón como las **1+3 F's** (**F**ounder + **F**amily, **F**riends and **F**ools), son una de las principales fuentes de financiación de las nuevas empresas.
- Estadísticamente, la mayoría de los proyectos son financiados totalmente por el emprendedor.
- Círculos cercanos del emprendedor que apoyan en los primeros pasos del proyecto mediante pequeñas sumas de dinero o en la aportación de garantías para facilitar el endeudamiento del proyecto.
- Sus decisiones de inversión no se suelen basar en una evaluación profesional sino que se guían más por el afecto y apego a los promotores.
- Hay que plantear el plan de empresa con seriedad, analizando alternativas y considerando ésta como una más.

- Las ventajas del socio/prestamista “familiar” son:
 - se consigue dinero “sin” ceder propiedad de la empresa
 - se devuelve en condiciones más flexibles
- Pero también tiene inconvenientes:
 - puede ser muy “fácil”; como se confía en el emprendedor, éste no tiene que demostrar la viabilidad con tanto rigor como a un extraño y muchas veces fracasa porque el proyecto todavía estaba muy inmaduro.
 - mezclar familia o amigos y dinero puede ser peligroso y provocar tensiones.

1.2. Fuentes ajenas de financiación en capital

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

El capital riesgo

- Es una actividad financiera desarrollada por entidades especializadas, consistente en la aportación de capital (fondos propios) de forma temporal (3-5 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

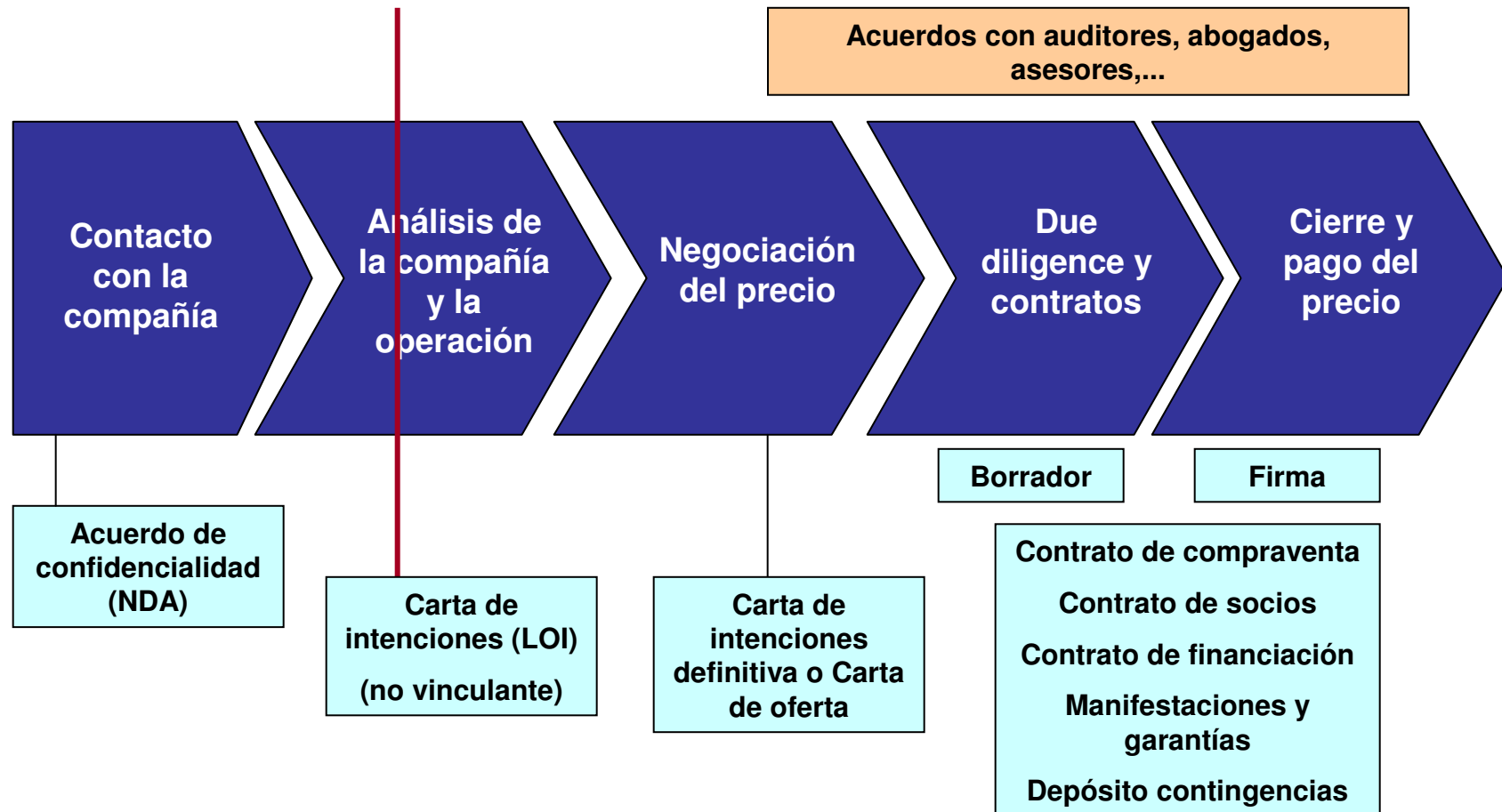
- Participación temporal y minoritaria: pretende facilitar el apoyo financiero estable en momentos en los que es difícil obtener recursos. Una vez superada esa etapa, el capital riesgo cederá su lugar a otros inversores recuperando su inversión inicial más unas plusvalías
- Apoyo gerencial y valor añadido: 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.

Clasificación del capital riesgo según la fase de desarrollo:

- **Semilla:** aportación de recursos en una fase anterior al inicio de la producción masiva (definición/diseño del producto, prueba de prototipos, etc.). Todavía existe riesgo tecnológico.
- **Arranque:** financiación para el desarrollo inicial y primera comercialización del producto o servicio de empresas de reciente creación.
- **Otras fases iniciales:** recursos para cubrir el desfase de tesorería en empresas de reciente creación que no han alcanzado el punto muerto.
- **Expansión:** financiación del crecimiento de una empresa con beneficios. El destino de los fondos puede ser para la adquisición de activos fijos, el incremento del fondo de maniobra para el desarrollo de nuevos productos o el acceso a nuevos mercados.
- **Sustitución:** adquisición de acciones existentes en poder de otra entidad de capital riesgo o de otro accionista.

- **Adquisición con apalancamiento** (*Leveraged Buy Out - LBO*): compra de empresas en las que una parte sustancial del precio de la operación es financiada con recursos ajenos, en parte garantizados por los propios activos de la empresa adquirida, y con instrumentos que están a medio camino entre los recursos propios y ajenos (financiación de entresuelo o mezzanine). Son frecuentes las adquisiciones protagonizadas por los propios directivos de la empresa (*Management Buy Out - MBO*) o por directivos de otra empresa similar (*Management Buy In – MBI*).
- **Reorientación:** recursos aportados a una empresa en dificultades financieras para facilitar su reflotamiento.
- **Refinanciación de deuda:** sustitución de deuda por recursos propios para reducir el nivel de endeudamiento de la empresa.

Proceso de inversión del capital riesgo



- *Private equity versus Venture capital.*

Aunque en castellano es corriente utilizar el término Capital Riesgo al referirse a todas las fases de desarrollo de esta actividad, en el mundo anglosajón existe una clara distinción entre las inversiones en proyectos empresariales que se encuentran en etapas tempranas (*Venture capital*) y aquellas que se centran en empresas ya consolidadas (capital inversión o *Private equity*).

- En España, la inversión se centra mayoritariamente en operaciones de *Private equity*.
- Ejemplos de Madrid:
 - Fondo INICAP: www.inicap.es
 - Capital Riesgo Madrid: www.crmadrid.com
- Más información en: www.ascrri.org

1.3. El préstamo participativo

Instrumento financiero con singulares características legales y financieras que lo convierten en una figura híbrida entre los recursos propios y los recursos ajenos:

- consideración como fondos propios a efectos de reducción de capital social o liquidación de la sociedad como consecuencia de pérdidas.
- consideración de deuda subordinada; en el orden de prelación de créditos, se situará por detrás de los acreedores comunes.
- tipos de interés: se componen de una parte fija y una variable en función de la evolución de la sociedad.

- Préstamos participativos convertibles a capital: pasado un plazo estipulado y a un precio estipulado, el préstamo se puede convertir en capital de la empresa. Utilizado actualmente por empresas de capital riesgo para las primeras etapas. Ejemplos:
 - la Caixa (www.emprendedorxxi.es)
 - Caja de Ahorros de Navarra (www.can.es)
- Préstamos participativos no convertibles: hay que devolver obligatoriamente el préstamo según las condiciones acordadas.
 - Empresa Nacional de Innovación (www.enisa.es)

2. La financiación en deuda

- En comparación con la de capital, la financiación en deuda no conlleva la cesión de parte de la propiedad de la empresa ni el poder de decisión sobre la misma, pero como contrapartida implica la asunción de un coste financiero que incrementa los gastos de la actividad.
- Para escoger la vía de financiación en deuda más adecuada para cada situación, es muy importante tener claro qué es lo que se quiere financiar.
- Las variables a tener en cuenta serían:
 - cuantificar bien las necesidades para evitar no poder afrontar toda la inversión prevista o pagar intereses por cantidades no utilizadas.
 - prever bien el periodo de tiempo necesario para evitar la morosidad que resulta muy cara y arriesgada.
 - el coste de la financiación: intereses (fijos o variables), comisiones (de apertura, de no disponibilidad, por cancelación anticipada), gastos de estudio, correduría, etc.
- Las instituciones analizan el buen concepto del peticionario, si tiene ingresos adecuados y su solvencia y la de los avalistas.

- Diferentes productos:

- Préstamo: es un contrato financiero, que suele estar vinculado a una inversión concreta, mediante el cual una entidad financiera presta una cantidad de dinero que la empresa recibe de una sola vez al inicio de la operación, y lo devuelve mediante el pago de una serie de cuotas periódicas que incorporan los intereses correspondientes.

Hay varias posibilidades de garantía de la operación: sin garantía, con garantía personal o con garantía hipotecaria.

Ciertas entidades financieras tienen productos especiales para emprendedores.

- Préstamo blando: aquel con tipo de interés o condiciones preferenciales, subvencionados por la Administración Pública:
 - Préstamo Neotec: www.cdti.es
 - Préstamos ICO: www.ico.es

- Crédito: es un instrumento financiero, genérico y que no suele estar vinculado a ninguna operación concreta, mediante el cual una entidad financiera otorga a una empresa el derecho a endeudarse hasta una determinada cantidad durante un periodo de tiempo preestablecido, pagando intereses sólo por las cuantías dispuestas y no por la totalidad del crédito concedido. Son un instrumento adecuado para cubrir las necesidades financieras a corto plazo ya que su vencimiento suele ser a 1 año.
También ciertas entidades financieras tienen productos específicos para emprendedores.
- Microcréditos: especialmente diseñados para satisfacer las necesidades de colectivos sin recursos con el objetivo de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y a sus familiares.

- Avales para préstamos y créditos: la principal barrera de entrada con que se encuentran los emprendedores para acceder a la financiación en deuda es la falta de garantías que exigen las entidades financieras para asegurar el riesgo de morosidad. Existen fórmulas que permiten acceder a financiación en buenas condiciones contando con el aval de entidades especializadas creadas con este fin, las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Ejemplo: www.avalmadrid.es
- Leasing y renting: contratos de arrendamiento financiero con determinadas características.
- Crédito comercial: descuento, factoring y confirming.

3. Las subvenciones y ayudas públicas

- Son aportaciones a fondo perdido de la Administración (local, autonómica, estatal o europea) para fomentar el cumplimiento de algún objetivo determinado:
 - Subvenciones a la inversión
 - Desgravaciones de cargas y bonificaciones de las cuotas de la Seguridad Social
 - Préstamos blandos y subvenciones financieras
 - Ayudas para creación de empleo estable o fomento de actividades económicas de interés
 - Ayudas indirectas mediante la mejora de infraestructuras (servicios, accesos, telecomunicaciones)
 - Exención de impuestos y tributos
 - Cursos de formación, asesoramiento externo, exportación, etc.

- Son la vía de financiación más atractiva para los emprendedores que quieren crear una empresa pero en la evaluación de la viabilidad de su proyecto deben tener un papel residual:
 - Hay que armarse de paciencia para informarse de todos los detalles y cumplimentar todos los trámites requeridos
 - Su otorgamiento es discrecional por parte de la Administración
 - Están sujetas a la existencia de disponibilidad presupuestaria
 - Aunque sean otorgadas, su cobro se produce con un retraso considerable, lo que puede conllevar graves problemas si se prevé disponer de ese dinero.
- Hay que informarse de las ayudas a las que puede optar y solícítelas todas, pero no ponga el futuro de su negocio en las subvenciones, no base su empresa en ellas. Si llegan, bienvenidas, pero cuente con que no le llegarán.

Algunas de fuentes de información para ayudas:

- **A nivel nacional:**

- www.cdti.es/pidi
- www.ipyme.org
- www.icex.es
- www.seg-social.es

- **A nivel autonómico:**

- www.madrid.org
- www.emprendelo.es – Consejería de Empleo y Mujer
- www.imade.es – Consejería de Economía
- www.madrimasd.org – Consejería de Educación

- www.ceim.es
- www.camaramadrid.es
- www.ajemad.es

- **A nivel local:**

- www.madridemprende.es
- www.ssreyes.org

C) Conclusiones

- Antes de empezar a negociar con sus posibles financiadores, usted debe conocer a fondo todas las alternativas.
- “Quien algo quiere, algo le cuesta”: nadie va a apoyarle a cambio de nada. A nadie le gusta tener que ceder parte de la propiedad de su empresa o pagar los intereses de un préstamo, pero si usted no tiene todo el dinero que necesita, lo deberá hacer si quiere sacar adelante su proyecto.
¿Prefiere sacar adelante su proyecto haciendo concesiones o no sacar adelante su proyecto?
- ¿Le interesa más conseguir un **préstamo** o una **inversión**? Depende de cada caso y de cada emprendedor.

Préstamo

- No todos los emprendedores pueden acceder a un préstamo, sólo aquellos que puedan ofrecer a cambio una garantía patrimonial (una propiedad o un aval).
- Las principales ventajas de obtener un préstamo son:
 - No comprometerá usted la propiedad ni la gestión de la empresa
 - Sabrá cuándo y cuánto debe pagar
- Sus inconvenientes:
 - No espere comprensión de un prestamista: si usted no le paga en el plazo previsto, ejecutará las garantías del préstamo.
- Precauciones:
 - Un nuevo negocio tarda en obtener beneficios y por tanto hay que calcular bien el plazo para empezar a devolver el préstamo.

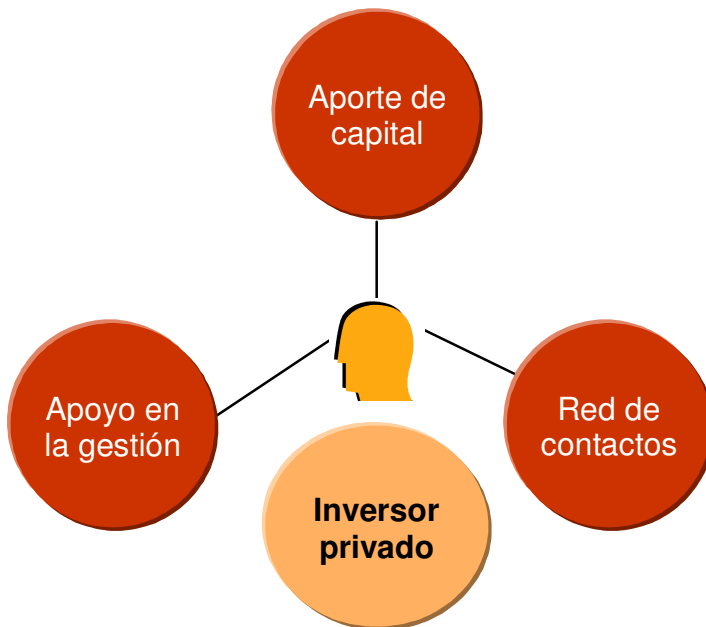
Inversión

- El emprendedor que sólo cuenta con un proyecto no tiene más alternativa que la de conseguir un inversor, pero que puede llegar a ser un colaborador muy valioso.
- Es importante comprender al inversor para poder negociar con él de la mejor manera posible:
 - **¿Qué busca un inversor?** Ganar dinero mediante su participación en un negocio prometedor
 - **¿Qué arriesga?** Su dinero
 - **¿Qué teme?** Que la empresa fracase: perder su dinero y su tiempo
- Las ventajas principales de conseguir un inversor son:
 - El inversor está muy interesado en el progreso de la empresa: se implicará a fondo para que funcione
 - El inversor no puede llevarle a la quiebra: si la empresa no va bien, el inversor pierde el dinero que ha invertido en su negocio
- Sus inconvenientes:
 - Compartirá usted la propiedad, los beneficios y la gestión de su empresa
 - El inversor le va a controlar

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>
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*.

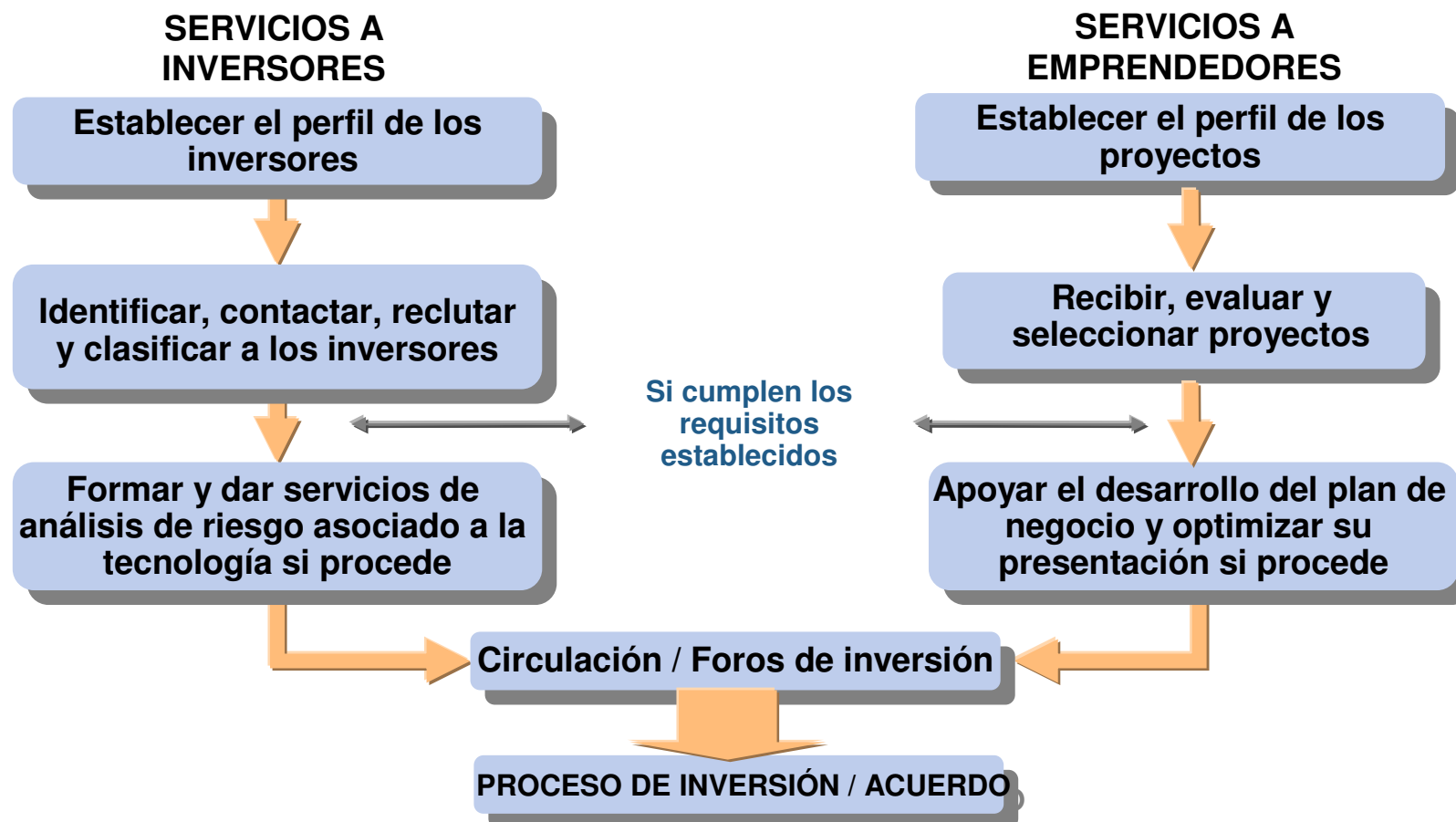
Definición

- 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. 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 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 veintidós 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 Houré, 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 Houré.

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 Houré. "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 Houré 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.

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



Contacto

BAN madri+d
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
premios madri+d 2008

Modelo de normativa de creación de EBTs
EBTs Modelo Normativas

Guía para emprendedores de base tecnológica
guía nebts m+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

BAN madri+d
Red de inversores privados

ban ▶
madri+d